

# MANUAL PRÁCTICO PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO GRUPOS DE CONSUMO DE LA ECOMARCA



*Avanzando hacia una alimentación más  
sostenible y saludable en nuestros hogares*

La alimentación es fundamental en nuestro día a día e incide directamente en nuestra salud. Qué y cómo comemos define en gran medida nuestra identidad como personas y como sociedad, así como la relación que establecemos con el medio ambiente en el que vivimos. Ciertas rutinas y prácticas individuales, como formar parte de un Grupo de Consumo (GC) de productos agroecológicos, tienen gran potencial para configurar formas y canales de consumo responsables basados en conceptos como la Agroecología y la Soberanía Alimentaria, alternativos al sistema actual de producción y consumo generador de importantes impactos sobre el planeta. Un consumo más cercano a nuestra tierra, respetuoso con sus ritmos, de productos sanos para las personas y sostenibles para el planeta, basado en relaciones económicas justas, etc.

Los grupos de consumo agroecológico no surgen solamente por motivos de salud y medioambientales, sino también por la necesidad de encontrar alternativas socioeconómicas más justas al principal modelo de producción y consumo de alimentos en el mundo en la actualidad.

**La Ecomarca es una de esas alternativas reales  
y en funcionamiento desde 2012.**

Si vuestro grupo ya forma parte de esta red, esta guía os muestra cómo mejorar el funcionamiento. Si aún no has descubierto La Ecomarca, te invitamos a hacerlo en [www.laecomarca.org](http://www.laecomarca.org)



Material elaborado en el marco del proyecto La Ecomarca Alimenta el Cambio, que cuenta con el apoyo de la Convocatoria de Medioambiente y Desarrollo Sostenible de Fundación Montemadrid y CaixaBank.

Contenido: Eva Ortega Laina

# ¿QUÉ ES LA ECOMARCA?

El eslabón de la distribución en nuestro sistema agroalimentario está monopolizado por grandes transnacionales de la distribución alimentaria que deciden los productos que se ponen a la venta y en qué condiciones.

**Necesitamos avanzar hacia otra forma de consumo en colectivo que nos permita adquirir productos sanos y ricos cultivados y/o elaborados por personas cercanas que cuidan de los ecosistemas, y que éstas reciban un precio justo por su trabajo, sin que eso suponga un aumento del precio del producto final para las personas consumidoras.**

Y en ese caminar lleva la distribuidora La Ecomarca desde 2012, cuando la cooperativa Cyclos (en la actualidad Garúa, debido a la fusión de ambas entidades) apostó por su creación para responder a las necesidades logísticas y de distribución de algunos/as productores/as, que achacaban procesos de gestión de pedidos, búsqueda de nuevos grupos, repartos, etc. agotadores para los GC madrileños.



Se trata de una **red de personas productoras y consumidoras para la distribución de productos agroecológicos a Grupos de Consumo (GC)**, además de a alguna tienda, restaurante y escuelas infantiles, que optimiza la distribución y gestión de los pedidos generando menor impacto al medio ambiente y simplificando el trabajo de las personas productoras y los GC. Además:

~ **Fomenta la creación de nuevos GC.**

~ **Asesora y apoya a colectivos que quieran poner en marcha un GC.**

Por tanto, el objetivo de La Ecomarca es el de facilitar a los GC autogestionados ciertas tareas para mejorar en eficiencia, permitiendo pedidos a la carta de una amplia oferta alimentaria, la selección de los productos de su red y una operativa unificada de recepción de pedidos y pagos.

En definitiva, busca la transformación del modelo económico hacia un modelo que ponga a las personas y al planeta en el centro, más solidario, justo, equitativo, cooperativo y sostenible, siempre bajo las premisas de transparencia, cooperación y el trato directo a través de Canales Cortos de Comercialización (CCC).



En la actualidad, La Ecomarca abastece con productos de 35 proyectos productivos agroecológicos a 19 GC de Madrid, lo que supone que cerca de 300 hogares hacen su compra a través de esta red. Además, apoya para que productores/as alimenten diariamente a cientos de personas más que acuden al restaurante y a los/as menores de las Escuelas Infantiles a las que abastece La Ecomarca.

Para conocer donde están nuestros GC, visita [este MAPA](#)



*Detrás de cada uno de los proyectos productivos de la Red hay una pequeña gran historia de compromiso con la sostenibilidad; kilos y kilos de esfuerzo para transformar pequeñas porciones del sistema alimentario; cucharadas de esperanza en que otra alimentación —que cuida de nuestra salud y la de los ecosistemas— es posible.*

*La Ecomarca está muy orgullosa de sus productores/as y favorece que la comunicación sea directa animando a que se visiten y conozcan cada uno de los proyectos.*

## CRITERIOS DE LA ECOMARCA

- ~ **Productos variados y siempre de temporada:** verdura, fruta, pan, bollería, lácteos, huevos, pasta, arroz, legumbres y otras proteínas vegetales —tofu, seitán y derivados—, carne, cosmética e higiene, aceite, vino, mermeladas, etc.
- ~ **Productos agroecológicos con certificado ecológico oficial** (algunos con Certificación Social Participativa).
- ~ **Procedentes de proyectos impulsados por pequeños/as productores/as**, atendiendo a criterios de proximidad, variable en función del alimento.
- ~ **Precios justos para las personas productoras**, que son en todo momento las que establecen el precio de sus productos y, en algunos casos, asumen parte del margen para cubrir los gastos de gestión y distribución y así facilitar el acceso a sus productos.
- ~ **Minimización de envasado**, apostando por una oferta que incorpore en la medida de lo posible formatos grandes y priorizando envases de menor impacto.
- ~ **Cooperación y trato directo** entre los diferentes eslabones de la cadena de producción, distribución y consumo.
- ~ **Transparencia total en relación con la información** sobre los proyectos productivos y productos que se distribuyen, así como en la forma de funcionar y el modelo de gestión de La Ecomarca.
- ~ **Sensibilización y carácter pedagógico/divulgativo** continuo, con aspectos tales como reflejar el precio de transporte de modo diferenciado al del producto para hacer visible el impacto del transporte.

# VENTAJAS DE LA ECOMARCA

## PARA LAS PERSONAS CONSUMIDORAS

- ~ Acceder a una gran variedad de productos agroecológicos, saludables y de calidad de forma directa, con un único intermediario (CCC).
- ~ A precios más accesibles al reducir al máximo los intermediarios, de forma asociativa y con pedidos a la carta.
- ~ Participar más de la vida del barrio al crear comunidad, aprendiendo y disfrutando en colectivo (elemento también muy importante para nuestra salud).
- ~ Participar de una alternativa real de distribución perteneciente a la Economía Social y Solidaria, frente al mercado convencional.
- ~ Tener la posibilidad de conocer de dónde viene y cómo ha sido tratado el producto/alimento.

## PARA LAS PERSONAS PRODUCTORAS

- ~ Retribuciones justas al vender de forma directa a través de La Ecomarca.
- ~ Predecir el volumen de ventas al contar con una demanda constante desde los GC que forman la red.
- ~ Mayor sostenibilidad del empleo agrario rural.
- ~ Mantener producciones más diversificadas y sostenibles incompatibles con las exigencias de la industria alimentaria actual.
- ~ Generar redes de apoyo entre proyectos productivos que comercializan a través de La Ecomarca.
- ~ Recibir el reconocimiento por su importantísimo trabajo.

## PARA TODOS Y TODAS...

- ~ Recuperar los vínculos entre el medio urbano y el rural, al tener una comunicación directa y apostar por el desarrollo de redes de confianza.
- ~ Visibilizar y sensibilizar en relación con la producción agroecológica.
- ~ Apoyar al desarrollo rural a través del refuerzo de su economía, recuperación del conocimiento rural agrario, etc.
- ~ Conservar el medio ambiente y luchar contra el cambio climático.

# PRIMEROS PASOS CON LA ECOMARCA

Si aún no formas parte de un grupo de consumo (GC) solo necesitáis: 5 o 6 hogares interesados para empezar, un local disponible solo unas horas y un día a la semana/quincena, un nombre de grupo, y tomar algunas decisiones sobre vuestra organización (día de reparto, frecuencia, reparto de tareas, etc.). En *laecomarca.org* podéis consultar más información al respecto.

Desde La Ecomarca os facilitamos la oferta de una amplia red de personas productoras, la gestión unificada de los pedidos y el acompañamiento para tomar algunas decisiones iniciales relativas al funcionamiento del grupo.

Pasos para cualquier GC, nuevo o con experiencia, que se quiera unir a La Ecomarca:

1

**Poneros en contacto con La Ecomarca:** pedidos@laecomarca.org

2

**Para la gestión se utiliza el software libre karakolas.** La Ecomarca crea vuestro GC específico y cada unidad (hogar) solo debe darse de alta desde el siguiente enlace <https://www.laecomarca.org/karakolas/>, solicitando unirse al grupo.

3

La Ecomarca aprueba la solicitud y ya podéis hacer vuestros pedidos, entre el lunes y viernes de la semana anterior a la que se van a recibir.

4

La Ecomarca lanza los pedidos a los/as productores/as los viernes. A la semana siguiente recibe todo en su nave, organiza por grupos y reparte los martes o jueves semanal o quincenalmente en el local correspondiente de cada grupo.

5

Ese día, una o varias unidades (según haya decidido cada grupo) irán un poco antes para repartir los productos en las cestas, según lo que haya pedido cada unidad.

6

A la hora acordada, se acude al local para recoger y pagar las cestas, intercambiar ideas culinarias o simplemente pasar un rato juntas, si el ritmo diario lo permite.

7

Una persona encargada del grupo realiza un pago único con el importe total del grupo y transmite a La Ecomarca si ha habido alguna incidencia, si está muy rico tal producto o si tal otro ha faltado.

# ¿QUÉ HACER PARA QUE FUNCIONE MEJOR NUESTRO GRUPO DE LA ECOMARCA?

Realizar la compra de productos agroecológicos a través de redes como La Ecomarca, nos permite llenar la despensa de forma sana y sostenible, pero además puede aportarnos mucho más: amistades, vínculos con tu territorio, aprendizajes, bienestar, etc. (¡sienta tan bien hacer las cosas como creemos que se deben hacer...!). Son elementos menos tangibles, pero imprescindibles para una vida plena y resiliente.



Para desarrollar y aprovechar al máximo el potencial con el que contamos como red de producción, distribución y consumo, necesitamos optimizar nuestro funcionamiento. Ello permitirá que nuestros grupos sean más ágiles y operativos, que estemos mejor organizadas y más cómodas, así como que las personas productoras vean facilitado su trabajo.

A continuación te damos **algunas claves para el buen funcionamiento**, que harán del consumo agroecológico autogestionado una experiencia mucho más rica y satisfactoria, y que responden a muchas de las dificultades identificadas en la encuesta que os lanzamos desde La Ecomarca a consumidoras y GC en 2024 (¡muchas gracias por vuestras respuestas e interés!).



Ojalá podáis seguir estas recomendaciones (o una adaptación a vuestro grupo). Seguro que muchas de ellas ya las ponéis en práctica en vuestro grupo, o quizá algunas no...

## GESTIÓN GENERAL DE LOS PEDIDOS

1. Reservarnos unos minutos para conocer karakolas tras darse de alta. Si tenemos dudas, preguntar a La Ecomarca (pedidos@laecomarca.org).
2. Si bien lo habitual es que tengáis un correo y contraseña compartida por todo el grupo dada de alta como Administrador, os recomendamos que todas las personas del GC os deis de alta como Administradoras con vuestro usuario y clave particular. Así, con vuestro mismo usuario podréis hacer el pedido además de:
  - ~ Gestionar las incidencias.
  - ~ Aceptar o dar de baja a cualquier integrante.
  - ~ Gestionar la Lista de Espera que aparece en la sección de Personas, debajo del listado de las integrantes. ¡Recordar mirarlo de vez en cuando!! Ahí se apunta gente nueva que quiera incorporarse a vuestro grupo.
3. Después de los repartos, recordar el procedimiento para incorporar las incidencias si las hubiere:
  - ~ Actualizar en Karakolas: desde la sección de “Gestión de Pedidos” ir a pedidos activos si se trata de la misma semana, si no pedidos históricos, buscar la fecha del pedido que corresponda, ir a la fila del/a productor/a, columna de “Incidencias”, pinchar en los cuadraditos, actualizar las incidencias y cuando se hayan incorporado pinchar sobre “Enviar y recalcular la cantidad recibida”. Recordar que los productos que se visualizan en negrita y con una campaña es porque hay que incorporar el peso que nos ha llegado.
  - ~ Recordar siempre enviar mail a La Ecomarca con las incidencias, si no, no podemos transmitirlo a los/as productores/as.
4. Establecer una forma de pago sencilla desde cada una de las unidades hasta la persona que hará el pago a La Ecomarca: efectivo, bizum, etc.
5. A la hora de hacer la transferencia a La Ecomarca con el importe total en los días posteriores a la recepción del pedido, indicar siempre en el concepto: ***nombre del GC y la fecha del pedido al que corresponde el pago.***

## REPARTO DE LOS PRODUCTOS

1. Se recomienda que un mínimo de 2 personas se encarguen de hacer el reparto previo a la recogida de las cestas, y quedar con tiempo suficiente para poder repartir con calma. Aunque puede costar hacerle un hueco en nuestras apretadas agendas, **los repartos son una oportunidad para conocer mejor a compañeros/as de grupo y aprender:** conocer nuevos alimentos y variedades, sus temporadas de producción y sentir más cerca a quienes los producen.
2. Lo ideal es empezar repartiendo en el espacio las cestas vacías de cada unidad colocadas en orden.
3. Recuerda llevar el pedido que toca repartir impreso o en el portátil (la visualización en el móvil suele ralentizar las tareas de reparto).
4. Reparte primero los productos más duros (botes, pasta, cosméticos, patatas, etc.) para no aplastar los demás, más blandos, que queden encima (lechugas, espinacas, etc.).
5. Para pesar aquellos productos que vienen a granel, recomendamos una báscula de unos 5 kg (cuya bandeja no sea de cristal para que no se rompa).
6. En el caso de las verduras y frutas, principalmente, vienen agrupadas por productores/as, en cajas diferenciadas. Si dudas sobre alguna variedad, mira a qué productor/a corresponde, esto te puede ayudar.



## ORGANIZACIÓN INTERNA Y MOTIVACIÓN DEL GC

1. Planificar los turnos de reparto con antelación, de forma trimestral o semestral, para que cada unidad se reserve los días de reparto que le corresponden.
2. Si algún día sabes que no vas a poder repartir, cuentas con tiempo suficiente para buscar a alguien que te cambie el turno.
3. Las tareas rotativas ayudan a que todas las personas del grupo se impliquen de la misma manera y aprendan a realizar todas las tareas, evitando así dependencias que nos complican la vida si compañeros/as clave dejan de estar disponibles una temporada, además de prevenir la sobrecarga de dichos compañeros/as.
4. Si bien con La Ecomarca las tareas no son muchas, es importante definir las al inicio, según las necesidades de cada grupo, y consensuar su reparto: hacer los turnos, ser enlace con el local y con La Ecomarca, preparar el orden del día y tomar actas de las asambleas, actualizar y comunicar incidencias, hacer los pagos, etc.

Juntarnos es fundamental para:

- ~ Organizarnos, con asambleas periódicas (mensuales o al menos cada 3 meses).
  - ~ Conocernos y compartir, charlando un rato en el reparto o con una caña después, visitando a alguno/a de nuestros/as productores/as, etc. De muchos grupos de consumo han salido grandísimas amistades, parejas, etc.
5. Lo deseable es contar con un local fijo que dé estabilidad y facilite la organización del GC.
  6. Si vemos que somos pocas en el grupo, hay que organizarse para buscar más gente. En La Ecomarca os podemos facilitar un cartel para poner por el barrio y os ayudamos con la difusión por redes.
  7. Si hay mucha rotación en el GC, intentar saber por qué y tratar de mejorar esa parte, si está en nuestras manos.
  8. Tener el compromiso de buscar a alguien que ocupe tu lugar si dejas el GC, siempre que sea posible, ayuda a estabilizar el GC.

## COMUNICACIÓN DIRECTA ENTRE LOS GC, LA ECOMARCA Y LOS/AS PRODUCTORES/AS

1. Cualquier duda, consulta, incidencia o propuesta, comunícate directamente con La Ecomarca: pedidos@laecomarca.org
2. Si quieres contactar con algún/a productor/a en concreto envíale un correo directamente, poniendo en copia siempre a Ecomarca. Todos los correos están en Karakolas (sección “Productores”).
3. Además, las personas de referencia de cada GC disponen del teléfono directo de La Ecomarca, por si hubiera alguna urgencia en el momento del reparto o para hablar algún tema concreto.
4. Es importante conocernos para comunicarnos mejor.

### **Conocer a quienes nos proveen y sus productos:**

- ~ Visita sus webs y mira la información disponible en Karakolas.
- ~ Visita su finca con tu grupo (desde La Ecomarca os podemos ayudar).
- ~ Invítalos a una asamblea del GC.
- ~ Conoce los dosieres que preparamos y os enviamos desde La Ecomarca sobre quienes nos proveen y sobre diferentes alimentos.

### **Conocer la iniciativa de distribución:**

- ~ Desde La Ecomarca organizamos reuniones online trimestrales con los GC.
- ~ Además, estaremos encantadas de visitaros en vuestro local de reparto, siempre estamos disponibles y de vez en cuando os lo hemos ofrecido. Dinos cuándo y allí estaremos para charlar y compartir un rato juntas.
- ~ Puedes venir a visitar nuestra nave donde llegan y se organizan los productos que distribuimos hasta vuestro grupo de consumo. Si estáis interesados/as, hablamos y concretamos fecha.



# Y SI EN EL GRUPO DE CONSUMO NOS ENCONTRAMOS CON ALGUNA DE ESTAS DIFICULTADES ¿CÓMO LAS RESOLVEMOS?

En líneas generales, el protocolo de funcionamiento de La Ecomarca es sencillo y ágil para el 91,9% de las personas consumidoras actuales de La Ecomarca, según la encuesta realizada en marzo de 2024.

Pese a ello, es inevitable que surjan dificultades o problemas vinculados a la actividad cotidiana de nuestros GC. Si estamos bien comunicadas, cohesionadas y motivadas, no hay problema que no podamos resolver: implementando prácticas que tengan en otros GC de los que podemos aprender, adaptando y mejorando procesos en base a la experiencia, dando espacio a la comunicación e información para saber el porqué ha pasado ese problema, etc. ¡Ojo! Recordad que es importante comunicar cualquier problema que pueda surgir, si no, desde La Ecomarca no podremos solventarlo o trasladarlo a los/as productores/as.

Aquí te mostramos soluciones y/o prácticas exitosas recogidas a lo largo de estos años de experiencia para resolver algunas dificultades encontradas en nuestros andares en el consumo agroecológico:

- 1. COMPLEJIDAD DE DISTINGUIR DIFERENTES VARIEDADES** del mismo producto a la hora del reparto. A veces llegan hasta 6 clases diferentes de lechugas, 3 variedades de tomates o naranjas... ¡QUE NO PANDA EL CÚNICO!

Pedimos a los/as productores/as que no mezclen variedades susceptibles de confusión. Recomendamos consultar el número de unidades pedidas de cada variedad, y revisar todas las cajas. La tecnología está de nuestro lado: una sencilla búsqueda de las imágenes nos puede ayudar a identificar las distintas variedades. ¡Cuando lo tengas claro, hazles una foto y compártelas con el resto del grupo! La agroecología nos regala una enorme variedad de semillas, nutrientes, olores y colores ¡Vamos a aprovecharla!, y a aprender sobre variedades locales, nuevas recetas...

- 2. DIFICULTAD EN LA INCORPORACIÓN DE INCIDENCIAS EN KARAKOLAS:**

Si tenéis dudas en dónde incluir las incidencias y pinchar después para que queden registradas...

- Volver a preguntar por mail a La Ecomarca.
- Centralizar esta tarea en una persona.

- Desde La Ecomarca estamos trabajando con karakolas para que sea más intuitivo el proceso.

Si tienes dudas sobre el importe final a pagar después de incorporar las incidencias, descarga el informe de reparto (pdf) y ahí te mostrará el “Gran total a pagar a La Ecomarca”.

- 3. ACTUALIZACIÓN DE PESOS:** si a la persona que reparte se le olvida pesar el producto, contactar con la unidad que se lo haya llevado a casa para que lo comunique y poder actualizarlo. Recordad que todos los productos con campana/asterisco y en negrita han de actualizarse.
- 4. INFORMACIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS:** recordad que disponéis de un icono de información junto a los productos que al pinchar sobre él os muestra los datos del mismo. En cualquier caso, si seguís con dudas, escribid directamente a La Ecomarca.
- 5. ESTABILIDAD DE LAS PERSONAS QUE FORMAN EL GRUPO.** Pese a que los GC de La Ecomarca son bastante estables, hay épocas o grupos en los que el movimiento es mayor. Busquemos solución antes de que se marchen personas:
  - Falta de tiempo: quizá esa persona tiene dificultades para hacer el reparto presencial pero puede encargarse de otras tareas que se hacen online (actualización de incidencias, pago, comunicación con La Ecomarca, etc). Dialoguemos con ella y planteemos soluciones en colectivo.
  - Cambio de residencia: frente a esto poco podemos hacer más que buscar un GC en el nuevo lugar de residencia.
  - Problemas con los horarios y compromisos que supone el reparto y la recogida: la misma propuesta que para la falta de tiempo, además de:
    - ~ Plantear una modificación del horario de recogida o hacerlo más laxo, si es posible.
    - ~ Generar una red de apoyo para esas unidades con más dificultades.
  - Al entrar no han llegado a motivarse del todo con el grupo: organizarse para ofrecer una entrada amable es fundamental y para ello suele ser muy útil nombrar una comisión de bienvenida (1-2 personas que estén atentas a las nuevas incorporaciones).
- 6. UNIDADES QUE PIDEN POCO VOLUMEN** de productos debido a:
  - **Situación económica de los hogares complicada y precios al alza** de todos los alimentos en el contexto actual. Como GC se puede plantear el apoyo económico a unidades, en el caso de que existan, en esta situación (caja de resistencia, cestas solidarias, etc.).

- **Se considera el precio elevado** de algunos productos de La Ecomarca: en agroecológico algunos productos cuestan más que en convencional y otros no, dependiendo además de la calidad y el establecimiento. En muchos casos se tiene la percepción de que todos son más caros y no es así, son muchos los factores que influyen en el precio. Os animamos a:
  - ~ Comparar con datos reales e informaros todo lo que podáis, tanto de los precios como de las políticas de retribución en establecimientos convencionales.  
En junio de 2024 publicamos [esta entrada](#), explicando la política de precios de La Ecomarca, y comparándola con la distribución convencional:
    - pagamos mucho mejor a los y las productoras.
    - nuestros precios han subido la mitad (inflación).
  - ~ Hacer una reflexión frente a la valoración de los precios, lo que conlleva su producción y lo que consideramos caro o barato.
- Una de las conclusiones de la comparativa anterior es sencilla: detrás de los precios más económicos de algunos alimentos en supermercados está, entre otras cosas, lo poquísimo que pagan a sus productores/as, situación que a su vez fuerza a estos/as a exprimir los agrosistemas al máximo: producir mucho al menor coste posible. Y esto sí que resulta muy caro para TODOS Y TODAS: para los ecosistemas, para los/as productores/as y para sus trabajadores/as.
- **Poca periodicidad** en los repartos: si son quincenales, plantear la transición a semanal u organizarse bien para que el pedido dure esas dos semanas. En agroecológico el producto fresco está recién recogido y es de cercanía, por lo que suele durar más que en convencional.
- **Se olvida** hacer el pedido: para evitar esto tenemos un [canal de Telegram](#) al que te puedes unir y en el que avisamos de la apertura y cierre de los pedidos, además del aviso habitual por correo electrónico.
- **La unidad familiar es de solo 1 persona** lo que genera dificultad para pedir algunos productos de mayor peso. No pasa nada,
  - ~ Alíate con otra unidad en tu situación para compartir ese producto.
  - ~ Descubre y comparte recetas nuevas para ese producto, o posibilidades de congelar, etc.

**7. GRUPO CON POCAS UNIDADES DE CONSUMO.** El boca a boca en el barrio y desde el local donde hacéis el reparto es la principal forma de daros a conocer, así que para crecer coméntalo con vecinos/as, las tiendas del barrio, asociaciones, colegios, etc. Y pega algún cartel, desde La Ecomarca os apoyamos con la difusión y tenemos un cartel tipo, solo tenéis que pedirlo.

# Y PARA QUE CONOZCAS UN POCO MÁS LA ECOMARCA

Juan, nuestro productor de vino en Morata de Tajuña, Madrid

## VINOS PINCELADA

### ¿QUIÉNES SOMOS?

Pincelada es una empresa familiar dedicada a la agricultura ecológica desde hace más de una década.

Somos **Juan y Richard**. Compartimos nuestra **pasión por el vino y el aceite de oliva**, desde el compromiso con el **equilibrio ecológico**, que queremos transmitir directamente al consumidor final. Os invitamos a conocer el gran esfuerzo de dicha labor y a disfrutar de su resultado: nuestros deliciosos vinos jóvenes y crianzas, y aceite de oliva virgen extra\*.



  
la Ecomarca  
GARÚA

Bea, nuestra productora de huevos en Perales de Tajuña, Madrid

## EL OLIVAR DE LA BANKIVA

### ¿QUIÉNES SOMOS?

Huerta Pepines es un proyecto de producción Agroecológica de verduras de temporada. Somos dos personas: Guille y Dani. Llevamos con este proyecto desde el verano de 2012, y en la parcela actual y definitiva desde principios de 2015. Apostamos por la cooperación, el trato directo con las personas que consumen nuestras verduras y en general por la agroecología para alcanzar una producción medioambientalmente sostenible, económicamente viable y socialmente justa.



  
la Ecomarca  
GARÚA



# Y PARA QUE CONOZCAS UN POCO MÁS LA ECOMARCA

Dani y Guille, agricultores que forman parte de la Unión de Huertas Agroecológicas de Madrid

## HUERTA PEPINES

### ¿QUIÉNES SOMOS?

Huerta Pepines es un proyecto de producción Agroecológica de verduras de temporada. Somos dos personas: Guille y Dani. Llevamos con este proyecto desde el verano de 2012, y en la parcela actual y definitiva desde principios de 2015. Apostamos por la cooperación, el trato directo con las personas que consumen nuestras verduras y en general por la agroecología para alcanzar una producción medioambientalmente sostenible, económicamente viable y socialmente justa.



Bailanderas, nuestras productoras de cerveza en Bustarviejo, Madrid

## CERVEZA BAILANDERA

### ¿QUIÉNES SOMOS?

Bailandera somos la cooperativa Cerveza Artesana de Bustarviejo, formada actualmente por 4 socias trabajadoras que gestionamos el proyecto de manera horizontal y asamblearia.

Desde 2015 elaboramos cerveza de malta ecológica, sin filtrar ni pasteurizar y elaborada de manera totalmente artesanal. Rescatamos estilos que la industrialización se llevó por delante, reformulando y enriqueciendo el concepto de cañita.





Con el apoyo de:



fundación  
**montemadrid**