**PRODUCCIONES TRADICIONALES DIRIGIDAS A LOS MERCADOS LOCALES: El CASO DE LA HORTICULTURA DE HERENCIA (CIUDAD REAL)**

**Alicia Langreo Navarroa y Tomás García Azcárateb**

*aPresidenta de Sabora, Sociedad de estudios bInvestigador del Instituto de Economía, Geografía y Demografía del CSIC*

**Resumen**

El municipio de Herencia cuenta con un colectivo de horticultores tradicionales que dirigen sus productos a los mercadillos de diversos municipios más o menos cercanos, cuyo futuro está en entredicho. En esta comunicación analizamos sus formas de trabajo y realizamos un DAFO intentando ir más allá de las buenas intenciones de las diversas administraciones en lo referente a los circuitos cortos de comercialización..

Concluimos que nos encontramos con un sector dinámico, formado por agricultores profesionales, con participación de jóvenes y mujeres. Las explotaciones están obteniendo ingresos remuneradores, aunque a cambio de largas jornadas laborales. Se trata de un buen ejemplo de sector desarrollado para el mercado directo. Sin embargo, como se ha visto más arriba, se enfrenta a una serie de dificultades que limitando su desarrollo o que, incluso, pueden poner en entredicho su existencia, la primera de las cuales es el acceso al agua.

Si realmente se quiere poner en concordancia el discurso con los hechos y potenciar este tipo de agricultura de proximidad, nos atrevemos a proponer las siguientes actuaciones que competen a diversas administraciones u organizaciones agrarias:

* Revisar las prioridades en la asignación de derechos de agua
* Elaboración de un Plan Estratégico para la Huerta para fresco y venta directa de la región, que incluya la colaboración de organismos de investigación para la identificación de variedades específicas locales en colaboración con los organismos de investigación y la promoción del consumo.
* Apoyo de las organizaciones profesionales agrarias
* Apoyo del Ayuntamiento para solventar algunas cuestiones de infraestructura y para apoyar las producciones locales
* Revisión de los criterios utilizados por los ayuntamientos para autorizar la venta ambulante de estos horticultores - vendedores.

No solo es necesario mejorar las sinergias entre las actuaciones de la Consejería, los municipios, la iniciativa LEADER o la Confederación, sino que un grupo dinámico de productores debe organizarse para definir, desarrollar, mantener estrategias coordinadas y en común.