

WP7

Recomendaciones políticas y de negocio

Participantes:

AZTI (WP leader), UHOH, LCP,
CONF, NBC, ACTIA, CBHU, KIS, UOB,
CIT, GGIR, IFA, FDE, EUC, COPA,
EUFIC, AMP



2/7/2021



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785

WP7: concepto general y objetivos



¿Cómo son las innovaciones exitosas en las CCSA?



¿Cómo son los negocios de CCSA?



WP7: concepto general y objetivos



¿Cómo son las innovaciones exitosas en las CCSA?



¿Cómo son los negocios de CCSA?



Recomendaciones para mejorar la competitividad de las CCSA



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas



Recomendaciones políticas



WP7: concepto general y objetivos



¿Cómo son las innovaciones exitosas en las CCSA?



¿Cómo son los negocios de CCSA?



Recomendaciones para mejorar la competitividad de las CCSA



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas



Recomendaciones políticas

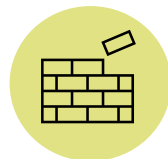




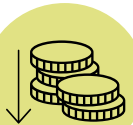
¿Cómo son las innovaciones exitosas en las CCSA?



Al menos 2 partes interesadas involucradas



Mejora los productos actuales en lugar de producir nuevos



Muchas son “Low cost” (<10,000 €)



Incrementa la participación del consumidor



No utilizada por otras empresas de la misma región o sector productor



Se usa en marketing (etiqueta del producto, página web)

**Basado en el análisis de 12 innovaciones exitosas.*



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

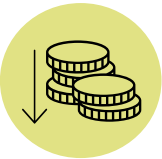
The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas



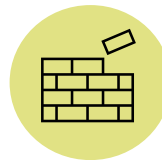
Colabora con otros



Las innovaciones de "bajo costo" pueden marcar la diferencia



Busca innovaciones que funcionen en otras regiones, sectores, etc.



Prioriza las innovaciones que agregan valor a tus productos y servicios



Piensa en los consumidores



Aprovecha la innovación para el marketing





Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas

MEJORA DE LA VIDA ÚTIL MEDIANTE LIOFILIZACIÓN



La Trufa de Álava
(España)

Problema/s

La trufa es un producto de temporada de alto valor pero con un alto contenido de humedad. Por tanto, **este producto es muy perecedero** (caducidad de días). La temporada de la trufa es corta y hoy en día es imposible garantizar la presencia de trufa de alta calidad en el mercado durante todo el año.

Solución innovadora aplicada

La **lío-filización** es una novedosa tecnología de procesamiento que permite reducir el contenido de humedad de las trufas, **aumentando la vida útil y manteniendo al máximo la calidad** respecto a las tecnologías de secado convencionales en las que se aplica alta temperatura. Estas altas temperaturas inciden negativamente en el aroma de la trufa.

Análisis de coste-beneficio

El coste de la inversión necesaria (unidad de liofilización) es relativamente alto para un productor. Sin embargo, **compartir la inversión entre los 57 cooperativistas** y la posibilidad de vender trufa durante todo el año (llegando a nuevos mercados y clientes) puede rentabilizar su aplicación.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas

MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS



Landwirtschaftskammer Niedersachsen (Cámara de Agricultura de Baja Sajonia, Alemania)

Problema/s

La venta directa al consumidor requiere tiempo y dedicación, pudiendo interferir con las actividades diarias de producción.

Los consumidores tienen acceso limitado a las instalaciones agrícolas / de producción; Algunos consumidores pueden desanimarse a adquirir productos debido a la distancia de recogida, los horarios de apertura limitados, difícil acceso, etc.

Solución innovadora aplicada

Instalar una **máquina expendedora de productos agrícolas** a la que los clientes puedan acceder las 24 horas del día en una ubicación conveniente. Los agricultores tienen una nueva forma de vender productos alimenticios frescos directamente al público, sin tener que tratar de manera directa con los clientes.

Análisis de coste-beneficio

El coste es **moderado**. Es un nuevo canal de venta que le **otorga una posición competitiva en términos de eficiencia** ya que los productores no tienen que interrumpir su trabajo para vender productos.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>
<https://www.lwk-niedersachsen.de/>



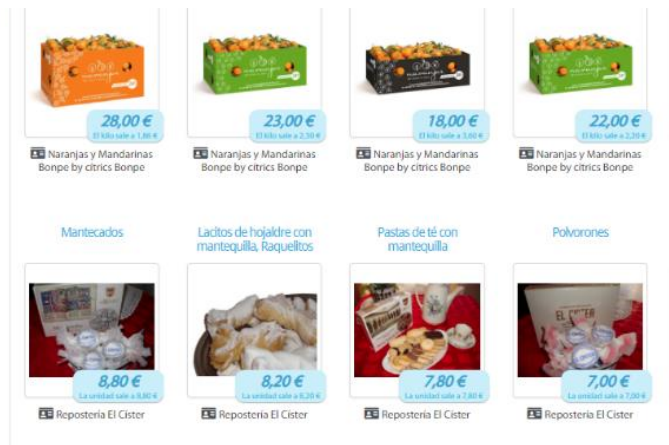
Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas

MERCADO ONLINE DE ALIMENTOS LOCALES



Hermeneus World (España)

Problema/s

En muchos casos, los pequeños **productores no tienen recursos suficientes para crear y mantener su propia página web y tiendas en línea.**

Además, **no tienen recursos para hacer una fuerte promoción online** y los consumidores no conocen su página web y su tienda online.

Debido a la pandemia de COVID-19, **existe una creciente demanda de pedidos en línea y entrega a domicilio.**

Solución innovadora aplicada

A través del **mercado en línea de Hermeneus**, los productores de CCSA pueden tener su **propia página web** alojada por un tercero y **vender sus productos online**, controlando precios, formas de envío y pago.

Análisis de coste-beneficio

Hermeneus cobra una **tarifa fija** por alojar al productor en la plataforma (**sin comisión por venta**). Los beneficios son varios: tener tienda online y página web, contactar a nuevos clientes potenciales a través de la comunidad, conectarse directamente con los consumidores (sin intermediarios), ser parte de una comunidad de usuarios involucrados con el comercio local, etc.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>

<https://www.hermeneus.es/> <https://www.hermeneusworld.com/>



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas

MARCA REGISTRADA COMÚN



Asociación Éltető Balaton-felvidék (Marca registrada de colaboración de las Tierras Altas de Balaton, Hungría)

Problema/s

Los productores y proveedores de servicios locales elaboran productos de alta calidad, pero con un **bajo nivel de marketing, sin cooperación, sin conexión con los programas y actores de desarrollo local / rural.**

Solución innovadora aplicada

La marca registrada común de Tierras Altas de Balaton, realiza una **comercialización conjunta de los productos de los pequeños fabricantes y productores locales y rurales.** Esta marca distingue los productos de especial calidad en la región, **ayudando a la promoción de los productos / servicios.** Establecieron 15 puntos de venta, 13 en el área, 1 en una ciudad más grande, la sede del condado, y 1 en la capital, Budapest. También realizan otras labores de marketing y promoción como **organizar eventos, exposiciones locales, mantienen un sitio web general,** etc. La condición para el uso de una marca es que el productor debe **cooperar** con al menos otro productor de marca.

Análisis de coste-beneficio

Se debe pagar una **cuota de por ser miembro** de la asociación. Este es un método rentable para operar la estrategia de marketing conjunta, basada en la diferenciación de los productos locales de las CCSA de un área específica.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>
<https://eltetobalatonfelvidek.hu>



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas

UN LUGAR PARA ACTIVIDADES TRANSFORMADORAS



Allotropon (Grecia)

Problema/s

Los consumidores tienen dificultades para encontrar lugares para compartir sus ideas y establecer contactos con personas con intereses similares.

Solución innovadora aplicada

Allotropon es un lugar donde los **miembros participan en actividades sociales**. Establecen vínculos sociales con otros miembros o con la comunidad local. Los miembros utilizan la tienda no solo para vender/comprar, si no que la usan con regularidad para intercambiar ideas entre ellos y con la comunidad local. Organizan distintos **eventos sociales** que tienen lugar en las instalaciones de la tienda. Los productores y fabricantes abastecen la tienda con **productos locales de comercio justo**.

Los agrónomos asesoran e **intercambian conocimientos** periódicamente con los miembros sobre cuestiones de calidad y seguridad alimentaria.

Análisis de coste-beneficio

El coste de la transformación de la tienda es moderado. Los miembros compararán con regularidad ya que se sienten comprometidos con las actividades sociales.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>

<http://www.allotropon.gr/>





Recomendaciones para innovar y ejemplos de mejores prácticas

FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN PARA ESTUDIANTES



local2local

local2local (Países Bajos)

Problema/s

Ya no existe una relación directa entre ciudadanos y agricultores. El sistema alimentario dominante de grandes volúmenes al menor costo posible no es el más ecológica, económica, social y culturalmente sostenible.

Solución innovadora aplicada

Incrementar el compromiso de la sociedad con CCSA. Durante los últimos 4-5 años, L2L ha sido **un lugar para enseñar y orientar a más de 250 estudiantes** (artes, ciencias aplicadas, sostenibilidad global, geociencias): que son las CCSA, por que consumir productos locales, etc..

Análisis de coste-beneficio

El costo es alto (recursos, tiempo), pero proporciona una conexión más fuerte con los consumidores y aumenta el compromiso de la sociedad con SFSC (los estudiantes son los consumidores del futuro).

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>
<https://local2local.nl/>



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

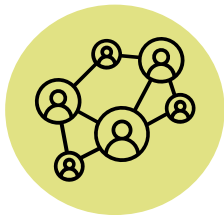
The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



¿Cómo son los negocios de CCSA?



Pequeñas y medianas
empresas
(< 10 M€; <50 personas)



Comparten recursos con otros
agricultores y productores
(76 % del total)



Venden a nivel provincial-
regional
(1,000-10,000 km2)



Principalmente clientes
urbanos
(70 % del total)



Normalmente > 4 canales de venta
(principalmente minoristas especializados, tiendas propias,
entregas puerta a puerta -por teléfono, correo electrónico,
página web-, mercados locales y restaurantes)



Usan etiqueta/s de calidad
(64 % del total)



Baja inversión en marketing
e innovación

**Basado en el análisis de los modelos de negocio de los 18
casos de estudio*



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the
European Union's Horizon 2020 research and innovation
programme under grant agreement No. 773785



¿Cómo son los negocios de CCSA?

Modelo de explotación de referencia



1. Cooperativa de productores



2. Productores individuales



3. Agricultura apoyada por la comunidad



4. Mercado online y tradicional



5. Venta en la granja/explotación

Características generales

- **Cooperación de los productores**
- Producción, distribución y ventas compartidas
- Marca y valores compartidos

- **Productores individuales**
- Producción/procesamiento, distribución y ventas individuales
- Marca y valores individuales

- **Producción propia o apoyada por la comunidad**
- Producción, cosecha y consumo compartidos
- Beneficio para los objetivos de la comunidad

- **Mercado online y tradicional de productos agrícolas**
- Marketing/promoción, distribución y ventas a través del mercado
- Función de apoyo para impulsar las ventas para los agricultores locales.

- **Promoción de la venta, tradicional o con apoyo online, de los productores agrícolas locales**
- Comercialización/promoción de productores locales
- Apoyo para impulsar ventas para los agricultores locales.

Ejemplos de casos de estudio

- Caso 1 – Fruta Órgánica
- Caso 2 – Mercado de productos frescos y locales
- Caso 3 – Trufas
- Caso 4 – Frutas y verduras frescas orgánicas
- Caso 5 – Foie Gras
- Caso 6 – Procesado de frutas y hortalizas

- Caso 1 – Vinagre y ácido acético
- Caso 2 – Carne de animales alimentados con pastos
- Caso 3 – Queso de cabra
- Caso 4 – Oportunidades laborales

- Caso 11 – CSA a nivel national
- Caso 12 – CSA a nivel local
- Caso 13 – CSA a nivel local

- Caso 14 – Construyendo CCSA en todos los niveles
- Caso 15 – Productos frescos y orgánicos
- Caso 16 – Red con misión social

- Case 17 – Nivel Nacional
- Case study 18 – Nivel Regional

**Basado en el análisis de los modelos de negocio de los 18 casos de estudio*



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



¿Cómo son los negocios de CCSA?

Modelo de explotación de referencia

	1. Cooperativa de productores
	2. Productores individuales
	3. Agricultura apoyada por la comunidad
	4. Mercado online y tradicional
	5. Venta en la granja/explotación

Características generales

Una cooperativa de productores permite a sus miembros, que producen productos iguales o similares, producir, procesar, distribuir, comercializar y vender los productos en forma cooperativa. Por lo general, **este modelo se elige cuando la producción y el procesamiento son relativamente costosos y pueden ser difíciles de obtener** como individuo. Además, cuando se combinan marketing y ventas, es posible desarrollar más y diferentes canales de venta.

Una persona, familia o grupo pequeño, controla y dirige el negocio. Los productores individuales suelen tener una **rica herencia (familiar), se requiere un procesamiento o distribución simple (económico)**. Los canales de venta suelen ser tienda online o venta local. Además de agricultura, nuevas actividades como "un lugar para educar" y el empleo de personas desfavorecidas o discapacitadas, generan mayor compromiso de la comunidad social y nuevos ingresos.

El modelo tradicional hacía hincapié en **agricultura sostenible, riesgo de producción compartido, participación del consumidor en las actividades de producción y autenticidad del abastecimiento local**. Últimamente han evolucionado diferentes tipos de agricultura apoyada por la comunidad: modelo de suscripción, modelo de accionista, modelo comunitario (invertir y operar una granja / tierra y compartir el producto con la comunidad).

El comercio online crece rápidamente, aunque los mercados de alimentos frescos siguen funcionando. **Por el COVID-19 se observa una tracción prometedora para las CCSA**. Los beneficios **de vender los productos locales las 24 horas del día, los 7 días de la semana** a un grupo cada vez mayor de clientes potenciales que compran en línea son evidentes. Los mercados ofrecen a los productores independientes una plataforma y conocimientos de marketing para vender productos sin la carga de una tienda física.

Este modelo tiene el objetivo principal de **promover/apoyar la venta en la granja y online de los productores individuales y mejorar la visibilidad**. La realización de estudios de mercado sobre el comportamiento del consumidor y el intercambio de conocimientos de marketing con productores y embajadores agregarán valor adicional. Esto se lleva a cabo a nivel local, regional y nacional. Por lo general, estas organizaciones reciben el apoyo de fondos públicos.



Recomendaciones para mejorar la competitividad de las CCSA

Se están estableciendo recomendaciones y consejos basados en el Modelo de Negocio CANVAS



Business Model Generation Book

Osterwalder & Pigneur (2010)



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para mejorar la competitividad de las CCSA

Ejemplos de recomendaciones y consejos para cada bloque del CANVAS



Promover y gestionar iniciativas de redes locales y programas educativos: compartir conocimientos y experiencias, contar historias, recorridos y visitas (online y presencial) son formas importantes de informar a los consumidores, promover hábitos y alimentos saludables, compartir el largo legado de los productores individuales y sus familias o de las cooperativas de productores.



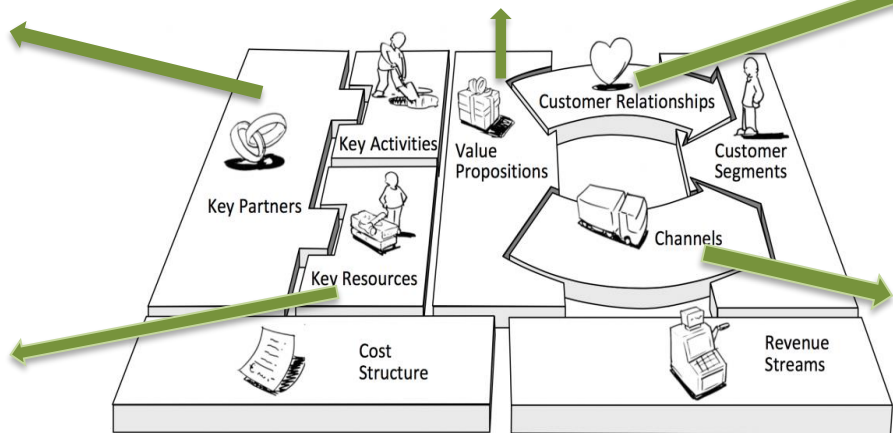
Ofrecer programas de capacitación prácticos y no prácticos, tanto individuales como grupales, enfocados en implementar soluciones innovadoras. Esto ayuda a los agricultores y profesionales a evitar lagunas de conocimiento y a compartir sus experiencias y mejores prácticas.



Identificar el valor de los productos en términos de calidad.

Dar información a los consumidores sobre el valor añadido de los productos y sus **beneficios sociales y ambientales**, así como responder a sus preocupaciones sobre el **lugar de origen y la seguridad**. **Expresar claramente la propuesta de valor** haciéndola comprensible para los consumidores y para un rango amplio de clientes potenciales.

Contar una historia sobre los productos



Comunicar a los consumidores no sólo el impacto nutricional sino también el ambiental; con información de fácil lectura sobre emisiones de CO₂, desperdicio de agua, etc., en las **redes sociales** o en los **envases de los productos**.

Organizar iniciativas de promoción y degustación de productos. Tratar de **involucrar a las familias con niños** para fomentar la conciencia general familiar sobre la importancia de una buena nutrición.



Promocionar productos en **restaurantes, hoteles y cafés de la zona**.

Explorar nuevos canales de venta.

Las plataformas online no solo permiten vender en línea, sino que también son una buena herramienta para llegar a nuevos consumidores interesados en alimentos locales.



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



Recomendaciones para mejorar la competitividad de las CCSA

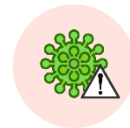
Ejemplos de recomendaciones y consejos para cada tipo de negocio



Organizar actividades sociales dentro del modelo "agricultura apoyada por la comunidad" se convierte en una forma de crear verdaderamente una comunidad. Brinda a los suscriptores la oportunidad de reunirse entre sí y con los agricultores. Una forma de crear redes más fácilmente es también conectar a los suscriptores con sus vecinos más cercanos.



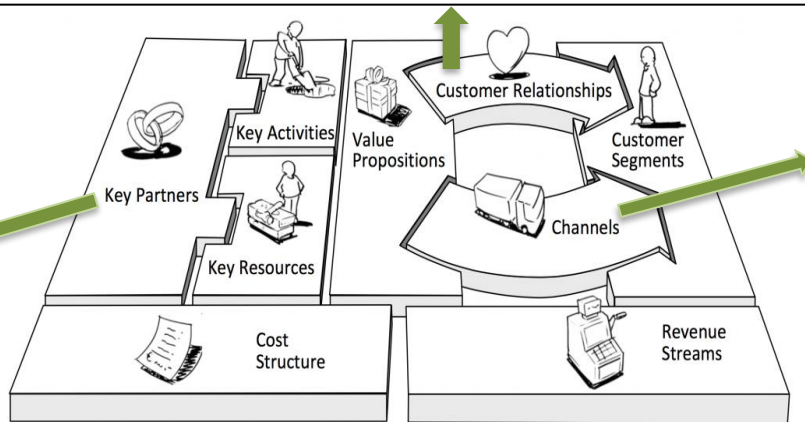
La implementación de herramientas de innovación social como la **co-creación y la co-operación** podría no solo reducir costes, sino también aportar valor añadido y resultar en un mayor compromiso: involucrar a los clientes como embajadores online y offline de las CCSA.



Si es un **productor individual**, pensar en **cooperar con otros productores o entidades** para compartir costes, mejorar la calidad y afrontar algunos de los desafíos que pueda estar experimentando.



Si es una **cooperativa de productores**, profundizar en la cooperación, aprovechando para colaborar también en áreas en las que nunca se había pensado.



Debido a la pandemia de coronavirus, **las compras online han aumentado considerablemente en el último año**. Por tanto, es muy importante contar **con canales de venta online**, no sólo para los grandes productores y minoristas, sino también para los pequeños productores locales. Elige el modelo de **plataforma** adecuado, asegúrate de organizar la mejor entrega a domicilio (planificación de entregas, seguridad, etc.)

Elegir con cuidado el envase/embalaje: en la entrega a domicilio es una forma importante de comunicación y atención al cliente.



Recomendaciones finales



Innovación

- ✓ Colabora con otros. ¡Nadie lo sabe todo!
- ✓ La innovación “*low cost*” puede marcar la diferencia.
- ✓ Busca innovaciones que funcionen en otras regiones, países o sectores.
- ✓ Prioriza innovaciones que realmente agregan valor a tus productos y servicios.
- ✓ Piensa en los consumidores. ¿Cuáles son sus necesidades y expectativas?
- ✓ Comunica tu innovación. ¡Lo que no se comunica no existe!



Negocio

- ✓ Promueve la creación de redes e iniciativas sociales: aumenta la participación de los consumidores.
- ✓ Expresa claramente tu propuesta de valor. ¡Cuenta una historia sobre sus productos!
- ✓ Implementa herramientas de innovación social como la co-creación y la co-operación.
- ✓ Promociona productos en restaurantes, hoteles y cafés de la zona.
- ✓ Explora nuevos canales de venta. En online, mejor usar plataformas comunes que tiendas propias.



¡Muchas gracias por la atención!

