



3.2.3.2. Distribución a través de intermediarios

En xeral, optar por modelos de distribución a través de intermediarios pode simplificar a xestión lóxística.

Cando se traballa como provedores deste tipo de canles, cómpre ter en conta que na maioría dos casos, débese escalar a produción e estandarizar o produto.

Estas canles caracterízanse pola falta de conexión directa entre o produtor e o consumidor e polo xeral o reparto de valor entre os elos da cadea está moi concentrado nos elos intermedios.

3.2.3.2.1. Provedores dunha empresa distribuidora ou gran superficie

É fundamental avaliar a capacidade para proporcionar un volume adecuado de produto.. Por exemplo, se se desexa colaborar cunha cadea de supermercados, non se debe fornecer a un único establecemento, senón a toda a cadea ou a unha parte significativa dela. Neste caso, o produto debe estar estandarizado en termos de gramaxe e ser completamente libre de defectos. Este tipo de adecuación do produto supón asumir unhas perdas que dependo da especie poden chegar ate o 15% ou o 20% da plantación. Por iso haberá que ter en conta esta perda no calculo dos custos. De igual xeito teremos menos marxe á hora de negociar o prezo final da venda.

Se optamos por este modelo, é recomendable prever unha segunda vía de comercialización para descartes ou excedentes.

3.2.3.2.2. Provedores dunha empresa transformadora

Os requisitos son similares aos do modelo anterior, pero con algúns matices adicionais. Se se fornece a unha empresa transformadora que conta con selos de calidade ou certificacións específicas, o produto debe adaptarse aos estándares establecidos por esa empresa. Isto pode implicar unha adaptación adicional no produto para cumprir cos requisitos de calidade ou certificacións solicitadas.

3.2.4. Localizar o proxecto. Analizar o contexto do territorio e os servizos dispoñibles

A dispoñibilidade de superficie para comezar o proxecto produtivo é o primeiro e máis importante condicionante co que se ten que enfrontar a persoa NE.

Os posibles escenarios naqueles casos en que as persoas NE teñan que buscar terra para desenvolver o seu proxecto produtivo, descríbense de maneira exhaustiva na **Guía de apoio no acceso á terra dos novos entrantes no sector agrario** elaborada polo Grupo Operativo TERRACTIVA e que completa a información desta guía xeral.

Chegados a este apartado da guía no que a persoa NE xa fixo a reflexión inicial de que é o que quere producir e como, xa ten emprazamento posible para o proxecto (ben porque xa dispoñía del ou por que accedeu a el por diferentes medios) e conta coa formación e información necesaria a nivel produtivo, é necesario ter en conta outros aspectos moi ligados ao territorio onde se vai establecer o proxecto, entre eles, o acceso á vivenda e servizos vinculados, a integración na comunidade e o acceso aos chamados servizos básicos.



Aínda que o acceso á vivenda é un requisito imprescindible para instalar un proxecto produtivo no medio rural e que o despoboamento dos núcleos rurais é un problema sobradamente coñecido, dáse o paradoxo que neste caso, oferta e demanda non coinciden e que a busca de vivenda no medio rural poder resultar un problema con difícil solución para as persoas NE sen vinculación previa con territorio.

No informe **El camino hacia el empleo agrario en los sistemas agrarios territorializados (SAT)** identifica unha serie de causas deste problema e que son, en moitos casos, estruturais e dificilmente solucionables pola persoa NE:

- » Vivendas en situación de ilegalidade, non rexistradas o que dificulta o acceso a préstamos hipotecarios.
- » Vivendas de propiedade descoñecida ou en disputa por herdanza.
- » Oferta de vivendas pouco coñecida.
- » Apego ou valor emocional á propiedade das persoas máis maiores que dificulta a posta no mercado de venda ou aluguer das vivendas valeiras.

En zonas illadas o escaso valor económico das propiedades non serve de aliciente para resolver os problemas de legalidade ou herdanzas.

As entidades de apoio que queiran axudar neste aspecto ás persoas NE poden:

- » Estar ao tanto de iniciativas, incentivos fiscais, axudas ou subvencións das diferentes administracións públicas orientadas a mitigar este atranco, como o

caso da **axuda por adquisición e rehabilitación de vivendas nos proxectos de aldeas modelo**. (ver anexo 5).

- » Realizar accións de sensibilización coa poboación local, moitas veces descoñecedora do paradoxo de falla de vivenda nun rural despoboado.

O segundo aspecto a ter en conta é a integración e o arraigo nas comunidades locais que será máis ou menos complicado en función do punto de partida das persoas NE.

Cando as persoas NE teñen algún tipo de vínculo familiar previo no lugar de instalación, o proceso de chegada é máis doado, e a persoa NE só se ten que concentrar no proxecto produtivo. No caso de que non exista ese vínculo, a persoa NE terá ademais que traballar para integrarse na comunidade.

O proceso de integración ten algunhas particularidade que as persoas NE deben considerar:

- » O proceso de integración social coa veciñanza pode ser lento, pero unha vez conseguida supón un activo importante para o mantemento do proxecto produtivo.
- » Pódense xerar conflitos debido ás diferentes visións sobre a xestión do territorio ou os modelos produtivos entre a poboación e as persoas NE.
- » Medo dos poboadores a perder certos beneficios derivados do abandono do territorio: uso segundo criterios e vontade propia de terras abandonadas durante anos.



- » Os proxectos abertos á comunidade (venta directa na granxa, organización de actividades complementarias ás produtivas etc.) poden axudar no proceso de integración.

Neste senso, as entidades de apoio poden:

- » Facilitar na persoa NE un proceso reflexivo sobre a importancia de establecer relacións persoais coa comunidade dun xeito lento e empático, isto pode implicar renunciar a certas premisas iniciais, identificar e evitar puntos de conflito cos residentes, buscar espazos de consenso e non xerar falsas expectativas.
- » Propoñer espazos e eventos de convivencia nos que poidan participar as persoas NE.

Existe aínda un terceiro conxunto de factores que é necesario ter en conta no caso de que o proxecto do NE teña como lugar de establecemento un entorno rural. Son aqueles derivados do acceso aos chamados servizos básicos, vinculados á calidade de vida, como son o transporte, a sanidade, a educación e as comunicacións.

As entidades de acompañamento teñen unha capacidade limitada nestes aspectos, máis aló de facer que os NE teñan conciencia das limitacións que se poden atopar no acceso aos seguintes servizos e de fornecer a información que estea na súa man relativa á:

- » Distancia/tempo/ dotación dos servizos de atención sanitaria e servizos sociais (garderías, centros de día, etc.)
- » De ser necesario, distancia aos centros de formación primaria e secundaria, servizos de transporte.

- » Instalacións deportivas.
- » Opcións de transporte público.
- » Conectividade na zona.

A esta lista non exhaustiva é necesario engadir o acceso a provedores de insumos e ou servizos necesarios para a actividade produtiva.

3.2.5. Dimensionar o proxecto: O plan de negocio

Os emprendedores agrarios, deben ter un enfoque empresarial do seu proxecto, o produto obtido ten que ser vendido a un prezo superior ao custo de produción.

O plan de negocio é un documento formal que axuda aos promotores dunha empresa a estruturar a súa idea de negocio. Dá idea da viabilidade (técnica, legal, comercial e económico-financeira) da iniciativa e proporciona unha guía estratéxica para acadar os obxectivos e metas do proxecto agrario.

Todas as fontes coinciden na importancia de que o promotor/promotores da idea dediquen o tempo necesario á elaboración do plan, xa que este é o primeiro dos investimentos necesarios para a creación dunha empresa.

Cando está ben elaborado é unha folla de ruta que axuda ás persoas NE a tomar decisións informadas, planificar os investimentos e fluxos de caixa e facilita a adaptación aos cambios do mercado e na contorna.