

ENCUENTRO SECTORIAL

El sector alimentación, clave dentro de los servicios. Las conservas ecológicas de ACASTREXA

INFORME TEMÁTICO

INTRODUCCIÓN

El 27 de mayo de 2022 tuvo lugar el encuentro sectorial “El sector alimentación, clave dentro de los servicios. Las conservas ecológicas de Acastrexexa”, una actividad desarrollada en el marco de Desafío Mujer Rural, programa del Instituto de las Mujeres cofinanciado por el Fondo Social Europeo.

La sesión contó con la participación de Paula Patiño, empresaria creadora de Acastrexexa, proyecto de elaboración y comercialización de conservas ubicada en Cambre, A Coruña. Paula compartió su experiencia al frente de Acastrexexa, los orígenes de la empresa y muchas claves para su buen funcionamiento.



DESARROLLO DEL ENCUENTRO

- **Origen de Acastrexexa**

Tras 20 años trabajando en el mundo asegurador, en 2015 Paula decidió dedicarse a lo que realmente le gustaba, realizar conservas alimenticias, algo que aprendió de su padre cuando era pequeña. Este deseo se materializó en el proyecto empresarial Acastrexexa, un Laboratorio de Arte Culinario Gallego ubicado en la Reserva de la Biosfera Mariñas Coruñesas e Terras do Mandeo.

- **Propuesta de valor**

Paula tenía claro que ella no quería hacer un proyecto industrial, sino de **artesanía alimentaria**. Para ello su producción se basa en una materia prima local de alta calidad, de temporada y km 0, obtenida a partir de una red de colaboración con agricultoras y agricultores de la zona. Sus productos finales, además, no llevan conservantes ni colorantes. Acastrexela cuenta con el Certificado de Sostenibilidad Integral.

Para Paula la alimentación es un sector laborioso y costoso, pero no imposible, en el que es necesario **conocer bien el mercado**, los gustos de la clientela potencial y experimentar para adaptar sus productos a ese mercado, a la vez que se puede “educar” al público en el consumo de productos artesanales.

Parte de su valor agregado viene dado por el origen de la producción, la Reserva de la Biosfera Mariñas Coruñesas e Terras do Mandeo. Tras crear la Asociación de Mariñas Coruñesas junto a otras y otros productores locales y realizar gestiones con el Grupo de Desarrollo Local y con la Administración, lograron que se creara la Marca de Calidad Reservas de la Biosfera Españolas, por parte de la UNESCO, a la que podían adherirse cumpliendo una serie de requisitos.



En este sentido, Paula destaca la importancia de realizar **alianzas**. Su **red de colaboración** es amplia, abarca personas del sector agricultura, ganadería, transformación, restauración, turismo y hostelería. Por ejemplo, a partir de la red de agricultoras y agricultores de la comarca, Brega Natura, para generar un mercado en el que recuperar el consumo

de producción local o establecer acuerdos para el compostaje; de la Asociación de Personas Emprendedoras de Galicia (ASCEGA) para perseguir fines legales-políticos-administrativos comunes; o de la colaboración con los sectores restauración y hostelería, que aportan valor al funcionar como empresas prescriptoras en sus propios mercados.

“El **asociacionismo** es lo más importante que puede tener una persona”, afirma Paula, añadiendo que ha aprendido mucho de quienes “se han caído y se han vuelto a levantar”, de los “tropiezos” de otras personas.

Uno de los frutos de estas alianzas es la *Guía práctica para el cumplimiento de los ODS en Pymes agroalimentarias* desarrollada por el Grupo Alimentario de Innovación y Sostenibilidad (GIS), del que Paula es colaboradora.

La **diversificación** es otra de las claves de Acastrexa. Si bien Paula comenzó creado mermeladas, siempre tuvo claro que quería tener un “proyecto abierto”. Dado que el consumo de mermeladas ha caído, también elabora conservas de frutas y hortalizas, zumos, refrescos, etc. Emplea el método “ensayo-error”, experimenta con productos locales y los prueba en su mercado para ver su viabilidad.

Por otro lado, apuesta por un proyecto basado en **economía circular**. Si tiene producto sobrante, lo devuelve para elaborar un compost de calidad, de manera que todo vuelva a la tierra, a su origen, sin generar un gasto extra a la comunidad.

Como parte de su **Plan de Sostenibilidad** cuenta con una propuesta de educación ambiental para educar a las personas visitantes sobre las particularidades del territorio, su uso y disfrute de sus frutos.



- **Consejos a la hora de emprender**

Paula reconoce que emprender no es tarea fácil y ofrece algunas ideas que pueden facilitar el camino a otras emprendedoras:

- ✓ Valorar **por qué** se quiere emprender y ponerse **metas alcanzables**.
- ✓ **Decidir qué empresa se quiere ser**. Es importante disfrutar de lo que se hace.
- ✓ Hacer una **previsión de costes y beneficios**: cuánto se estima ganar, cuántos impuestos habrá que pagar, etc., y en función de eso **valorar la inversión y financiación adecuadas** y ser cautas con los instrumentos financieros que se van a emplear.
- ✓ **Estudiar cómo funciona la Administración**, sus complejidades. Un buen ejercicio a la hora de comenzar un negocio es estudiar el último paso del

proceso e ir hacia atrás, para ver los **requisitos que se deberán cumplir**.

- ✓ **Tener una historia:** Si no hay una historia detrás de la marca, hay que crearla. En el caso de Acastrexa, el nombre proviene de la cultura castrexa ligada al territorio, ya que la empresa se ubica entre dos castros, pero la palabra *castrexa* está protegida, por lo que Paula jugó con la palabra creando una nueva. Paula ha recuperado el carácter negociador de la cultura castrexa y lo ha trasladado como valor a su **imagen de marca**.
- ✓ Tener **capacidad de transformarse** sin que suponga un gran cambio en la esencia.
- ✓ Ponerse un **suelo** y un **horario**. Dejar algún momento para una misma al margen del trabajo.
- ✓ En la medida que se obtienen beneficios, **reinvertir**, ir mejorando en la medida de lo posible.
- ✓ Seguir aprendiendo, **formarse para poder innovar**.

COLOQUIO

Tras la intervención de Paula las participantes tuvieron la oportunidad de realizar preguntas y exponer algunas inquietudes.

Una de estas inquietudes es la que tiene que ver con la dificultad para quienes trabajan en artesanía alimentaria de **competir frente a lo industrial**, en un mercado en el que todo parece girar en torno a las personas consumidoras. Paula considera que es crucial “plantarse y luchar”, ser constante, así como que también es importante **educar a las personas consumidoras**.



La **seguridad alimentaria** fue otro tema de interés en el coloquio. Consciente de que la salud de las personas es lo primero, Paula hace controles de calidad voluntarios periódicamente, independientemente de los **controles de calidad** que exige la Administración. Además, cuenta con un **seguro de responsabilidad civil** para productos terminados por si alguna persona hace un uso inadecuado de sus productos y le genera alguna consecuencia.

Ante la pregunta sobre si Paula trabaja sola o cuenta con equipo, comentó que contrata a algunas personas cuando hay que acudir a ferias. Para ello las forma

y las da un guion para que puedan atender y responder a preguntas del público. En este sentido, las ferias son para Paula algo más que un lugar para vender sus productos. Más bien representan espacios donde hacer **estudios de mercado** en los que observa el **comportamiento de las personas consumidoras** ante sus productos y de la competencia, incluso de otros sectores.

Ella aprende mucho **observando a la competencia**, sobre todo a las grandes empresas. Esto le sirvió, por ejemplo, para tomar la decisión durante la pandemia de contar con plataformas de venta alternativas a su tienda online, de manera que empezó a vender por WhatsApp Business y una app móvil propia.



¿La artesanía alimentaria es **un sector de feminizado**? En opinión de Paula sí hay más mujeres en el sector, en Galicia que, es el área que ella conoce. Ellas son el motor de la empresa, las que ejecutan la actividad, sin ellas la empresa no funcionaría, pero los hombres son los que “la visualizan”, ocupan un papel más protagónico en la venta y de cara al público. Sin embargo,

también reconoce que esta tendencia está cambiando y cada vez más mujeres tomando el papel protagonista que les corresponde.

CIERRE DE LA SESIÓN

Para finalizar la sesión, Paula presentó un video que muestra la filosofía de Acastrexa, con las ideas principales de su proyecto e imágenes de sus productos. Las participantes mostraron interés en ampliar algo de información para seguir aprendiendo.

Quizás lo que mejor resume la actuación de Paula como emprendedora es que disfruta con lo que hace, siendo capaz de innovar para ofrecer al público algo diferente a lo que se encuentra en el sector alimentario industrial en grandes superficies, siendo, además, hábil en su propuesta de venta y comunicativa.

CONCLUSIONES

De todo lo abordado durante el encuentro, las principales conclusiones que pueden extraerse son las siguientes:

1. Contar con un producto de calidad es la base, pero también es importante

comunicarlo para venderlo. La generación de imagen de marca y tener una historia detrás es importante.

2. Conocer el sector es clave, para ello es necesario estudiar el mercado del sector y aprovechar el entorno, y conocer el comportamiento de consumo y de la competencia.
3. Tener claro el público objetivo, sus gustos, las personas/empresas prescriptoras y revendedoras o intermediarias.
4. Las alianzas son fundamentales para avanzar no solo a nivel individual, sino también como sector (asociacionismo, redes de colaboración, etc.), para trabajar creando comunidad en mercados locales.
5. Diversificar e innovar, factores clave para adaptarse a los cambios del mercado y poder crecer
6. Trazar un plan que incluya metas alcanzables, previsión de costes y beneficios, y reinvertir cuando sea posible.
7. Cuidar los gastos empresariales. La inversión/financiación deben ser las apropiadas.
8. Entender el complejo funcionamiento de la Administración para cumplir los requisitos legales y administrativos necesarios, es una necesidad.
9. Aplicar economía circular y sostenible en la empresa, genera propuesta de valor y diferenciación.
10. La gestión del tiempo es imprescindible.