**CAMPO NG: PLATAFORMA DE DESARROLLO EMPRESARIO EN CAMINOS Y SABORES**

*La empresa familiar “Cuatro Generaciones”, que estará presente en la onceava edición de Caminos y Sabores, compartió su experiencia y visión de negocio a Campo NG (Campo Nueva Generación), el programa que promueve los proyectos de los jóvenes del campo con la idea de formar emprendedores para la creación de empresas agroindustriales. El recorrido que realizó Marcela Sendra junto a su familia y cómo pasó de la idea al proyecto.*

La actividad agroindustrial en la argentina, principalmente en la última década, generó la necesidad de analizar propuestas que permitan formalizar proyectos que agreguen valor a la producción primaria sostenida con herramientas apoyadas en la ciencia, la innovación, la investigación y el desarrollo.

El Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires, La Fundación ICBC, Expoagro, Caminos y Sabores y Admite entendieron que Campo NG (Campo Nueva Generación) era la opción para todos aquellos proyectos destinados a la creación de una empresa y de productos diferenciales e innovadores.

La coordinadora de Relaciones Internacionales de Expoagro, Emilia Williams, destacó: “Desde nuestra empresa buscamos darle un propósito a todos nuestros productos e iniciativas, promoviendo su articulación durante todo el año con un fuerte foco en lo internacional, y principalmente predicar con el ejemplo de agregar valor para beneficio de la comunidad agroalimentaria a la cual pertenecen nuestros clientes y socios estratégicos. Es un orgullo hablar ante esta primer camada de Campo NG con tantas ganas de crecer y generar negocios para Argentina y también mirando a lo que demanda el mundo”.

Raúl Cheyllada, coordinador de Campo NG, expresó que la iniciativa se transformó en un “espacio óptimo para formalizar planes de negocios que puedan alcanzar con éxito su implementación en un marco de competitividad y eficiencia empresarial a la altura de las exigencias del mercado, optimizando recursos, garantizando condiciones ambientales, y asimismo, logrando un fuerte impacto en la generación de trabajo y la inclusión social”.

**Ambiente de Innovación**

Campo NG desarrolla desde mayo hasta octubre un programa destinado a formalizar planes de negocios apoyados por un equipo de calificados profesionales que monitorean de modo presencial y virtual el desarrollo de cada proyecto para alcanzar la posibilidad de que diferentes entidades financieras permitan consolidar su puesta en marcha.

En los talleres que se realizan con una frecuencia quincenal, los emprendedores trabajan en el desarrollo de su plan de negocios con el acompañamiento de un equipo de tutores y docentes especializados en la temática correspondiente a cada módulo. Como complemento, todos los módulos contemplan un momento destinado a que empresarios invitados compartan con los participantes sus experiencias exitosas y les cuenten cuál fue el camino que recorrieron para llegar a ser una pyme consolidada.

Más allá de las tutorías presenciales, una plataforma virtual adecuada permite a cada emprendedor generar inquietudes a su tutor de forma personalizada para facilitar que el contenido del plan de negocio expuesto finalmente se convierta en una herramienta estratégica de gestión e implementación efectiva.

El primer módulo comenzó el 29 de mayo de este año, con 15 proyectos preseleccionados y con un componente de agregado de valor a la materia prima en origen. El modelo de negocio expuesto en ese encuentro fue el de Adriana Kovacevich, titular de Green Seed, empresa radicada en San Pedro dedicada al cultivo, procesamiento y envasado de frutas, hortalizas y plantas aromáticas.

Para el segundo módulo, realizado el 12 y 13 de junio pasados, Karina Peluso, en representación del departamento comercial de Caminos y Sabores, y Lucila Torterola, a cargo de las Relaciones Institucionales, acompañaron a Marcela Sendra, titular de Cuatro Generaciones S.A., que compartió su experiencia como socia de una empresa familiar dedicada a la producción de Aceite de Oliva Extra Virgen en San Juan.

Karina dialogó con los asistentes del encuentro y comentó: “En cuanto a participación en ferias, Caminos y Sabores fue una iniciación para Cuatro Generaciones, al igual que lo fue para muchos otros productores, pero esta empresa nos parece emblemática porque tiene una conformación familiar muy fuerte, porque lidia con las realidades de los pequeños productores y del trabajo en familia. Además han sabido ganar espacios y crecer como empresa a ritmo de mucho esfuerzo, dedicación, y movilizados por una pasión muy profunda. La búsqueda de Caminos y Sabores es que los productores encuentren una senda para insertarse en el mercado de forma competitiva, respetando y cuidando sus formar tradicionales de producir, poniendo en valor su lugar de origen”.

La feria Caminos y Sabores fue el primer contacto de Marcela con el público para lograr ventas. Desde la plantación de sus primeros olivares hasta la llegada a la mesa del consumidor, Marcela hizo un recorrido de la historia de su emprendimiento y su paso de la idea al proyecto: “Los sueños son importantes, más aun cuando se los puede concretar después de 4 generaciones de lucha”, manifestó Marcela.

Teniendo en cuenta que muchos de los proyectos que se trabajan en el taller se dan en el marco de emprendimientos familiares, la charla y experiencias de Marcela constituyeron un invalorable aporte para enriquecer estos procesos de formación de empresas con cultura emprendedora.

Las dificultades e inconvenientes que implica el hecho de emprender un negocio con familiares, que pasan a ser socios y/o compañeros de trabajo, se abordaron desde este caso concreto que atraviesa cuatro generaciones que forjaron el presente desde la plantación de olivos hasta el desarrollo de la marca y la calidad de los productos. Un testimonio lleno de experiencias, lecciones y consejos que resultó de gran aporte e incentivo para los participantes del taller.

 Con la implementación de Campo NG, se pueden subir a escena una serie de proyectos con una enorme oportunidad para el mercado ya que contarán, al final del recorrido, con una adecuada modernización de los procesos empresariales, fortalecidos principalmente a través de la incorporación de Investigación- Desarrollo- Innovación con visión competitiva y una estructura productiva - transformadora, que se verá reflejada en una estrategia comercial de relevancia.