

RURALPYME DIGITAL

Boletín Informativo nº 6



PROYECTO RURALPYME DIGITAL AAA

Nos acercamos al final de nuestro proyecto, alcanzando todos los objetivos definidos a su inicio. A través del asesoramiento y acompañamiento en la digitalización de nuestras pymes, autónomos y emprendedores de la Eurorregión AAA, se han mejorado su competitividad y capacidades digitales.

No pierdas esta oportunidad y acércate a Ruralpyme Digital AAA para mejorar tu negocio en capacidades digitales. Infórmate en nuestra web <https://www.ruralpymedigital.com/> o inscríbete en nuestro **formulario**.

El proyecto RuralPyme Digital AAA está cofinanciado en un 75% por el Programa de Cooperación Interreg VI A España - Portugal (POCTEP) 2021-2027 mediante el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), aportando los socios del proyecto el 25% restante.

EN ESTE NÚMERO

RURALPYME MARKETPLACE EL NUEVO CANAL DE VENTA DIGITAL PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS DEL MUNDO RURAL

D.O. ACEITES SIERRA DE CÁDIZ O LA IMPORTANCIA DE LA UNIÓN ENTRE PRODUCTORES DE UN ACEITE DE OLIVA DE CALIDAD

CASO DE ÉXITO DE UNA EMPRESA FAMILIAR Y TRADICIONAL DEL ALGARVE

RURALPYME MARKETPLACE

EL NUEVO CANAL DE VENTA DIGITAL PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS DEL MUNDO RURAL

En un momento en que la digitalización es clave para la competitividad, las pequeñas empresas agroalimentarias y artesanas de los territorios rurales y naturales de España y Portugal encuentran en RuralPyme Marketplace (MKP) una herramienta estratégica: un nuevo canal de venta online especializado, diseñado para dar visibilidad, valor y mercado a los productos que representan la autenticidad, la sostenibilidad y la identidad del territorio.



¿Qué es el Marketplace de RuralPyme ?

El Marketplace de RuralPyme es una plataforma digital de venta y promoción, donde los productores y pequeñas empresas rurales pueden mostrar y vender sus productos directamente a consumidores y distribuidores, tanto nacionales como internacionales.

Pero el MKP no es solo una tienda online. Es una entidad viva, con una función empresarial y de marketing propia, cuyo principal propósito es atraer clientes y generar ventas para las empresas que forman parte del ecosistema RuralPyme.

En otras palabras, el Marketplace actúa como una empresa que trabaja para los productores, gestionando la presencia digital, la comunicación, la logística y la fidelización del cliente final.

El rol del Marketplace: atraer clientes y generar ventas.

La función esencial del MKP es acercar el cliente al producto rural. Para ello, RuralPyme trabaja con una fuerte orientación al marketing digital y a la venta, utilizando un relato coherente y emocional basado en los valores del territorio:

- Sostenibilidad y respeto ambiental
- Artesanía alimentaria y recetas tradicionales
- Vinculación al territorio rural y natural
- Calidad, autenticidad y buen hacer
- Kilómetro cero y economía local

Estos argumentos, bien comunicados y respaldados por un relato de marca colectiva, generan interés, tráfico y confianza entre los consumidores que buscan productos auténticos, sostenibles y con historia.

El Marketplace se encarga de atraer visitantes a la plataforma a través de estrategias de marketing de contenidos, redes sociales, publicidad y SEO, y de convertir esas visitas en ventas mediante una experiencia de compra ágil, clara y atractiva.

Una experiencia de compra cuidada y profesional

El espacio del Marketplace está diseñado para que cada producto tenga **una presentación atractiva y bien clasificada, con fotografías de calidad, descripciones completas y argumentos de venta claros.**

El objetivo es que el cliente viva una **experiencia de compra satisfactoria**, con toda la información necesaria sobre el producto, su origen, el productor, los costes de envío y la política de devoluciones.

Además, el MKP gestiona **toda la atención postventa** —incidencias, devoluciones, roturas, seguimiento de envíos— garantizando un servicio profesional y fiable que refuerza la confianza del consumidor y la reputación del productor.

Logística y gestión simplificada para el productor

Uno de los grandes valores del Marketplace es que **simplifica al máximo la gestión al productor.**

Cuando se produce una venta:

1. El **cliente compra y paga directamente en el Marketplace.**
2. El **Marketplace agrupa los pedidos** y los comunica al productor.
3. El productor solo debe **preparar el pedido** y dejarlo listo para su recogida.
4. La **logística de envío** está organizada por el propio Marketplace, que coordina las entregas al cliente final o al distribuidor.
5. Finalmente, el **Marketplace liquida las ventas al productor**, que emite una única factura periódica (diaria, semanal o quincenal, según se acuerde).

Así, el productor se centra en lo que mejor sabe hacer: elaborar productos de calidad.

Área privada y control total para las empresas

Cada productor cuenta con un **área privada** dentro del Marketplace donde puede:

- Gestionar su **catálogo de productos** (descripciones, precios, fotografías, stock).
- Consultar **pedidos generados, servidos y liquidados.**
- Acceder a **tutoriales y vídeos explicativos** sobre el uso de la plataforma.
- Revisar las **estadísticas de ventas y rendimiento de sus productos.**



De este modo, el MKP no solo es un canal de venta, sino también una **herramienta de gestión empresarial y formación digital** para el productor rural.

Un canal doble: venta al consumidor y a distribuidores

El Marketplace de RuralPyme está preparado para **operar en dos niveles:**

1. Venta directa al consumidor (B2C):

Donde los clientes particulares compran unidades o lotes de productos.

2. Venta a distribuidores (B2B):

Donde empresas o tiendas pueden comprar en volúmenes mayores (cajas o palés) a precios específicos y condiciones de distribución profesional.

De este modo, el Marketplace actúa como un **punto de encuentro entre productores, consumidores y distribuidores**, abriendo nuevas oportunidades de mercado para las pequeñas empresas rurales.

Un aliado estratégico para la sostenibilidad rural

Más allá de su función comercial, el Marketplace de RuralPyme representa una **apuesta por el futuro del medio rural**: una herramienta que impulsa la digitalización, la sostenibilidad y la competitividad de las pequeñas empresas, sin que estas pierdan su identidad ni su vínculo con el territorio.

Cada venta en el MKP es más que una transacción: es **una historia de territorio, tradición y sostenibilidad** que llega al consumidor final.



D.O. ACEITES SIERRA DE CÁDIZ O LA IMPORTANCIA DE LA UNIÓN ENTRE PRODUCTORES DE UN ACEITE DE OLIVA DE CALIDAD

Hablar de aceite de oliva de calidad es hablar de Andalucía. De unos años hasta la fecha, la Sierra de Cádiz se ha posicionado como productora y comercializadora de un AOVE de alta calidad y con un sabor y características únicas que les proporciona su excelente ubicación; el clima de la zona, la altura sobre el nivel del mar y la propia tierra hacen de la Sierra de Cádiz un entorno único para la obtención del mejor virgen extra. La zona de cultivo abarca los municipios serranos de Algodonales, Olvera, El Gastor, Setenil de las Bodegas, Puerto Serrano, Alcalá del Valle, Torre Alháquime y Zahara de la Sierra, todos ellos de la provincia de Cádiz, además de los términos limítrofes de Pruna, Algámitas, Villanueva de San Juan y Coripe en la provincia de Sevilla.

Conseguir este posicionamiento no ha sido fácil, ha sido posible gracias a la unión de productores en la Denominación de Origen Aceites Sierra de Cádiz y el proceso de digitalización integral que han acometido para asegurar la calidad y trazabilidad de su producto. En 2002 se culminó el reconocimiento de la DOP Sierra de Cádiz, que ha llevado a sus asociados a vender calidad en un mercado global de forma conjunta, lo que les ha permitido optimizar los recursos destinados a tal fin y acometer actuaciones de promoción del producto que están llevando su aceite y a la Sierra de Cádiz al resto del mundo.

Entre las actuaciones de promoción que llevan a cabo conjuntamente destacan la celebración de eventos tales como la Feria Olivera o jornadas sobre Aceite de Oliva y Salud, así como el patrocinio, catas y reconocimiento de su producto por parte de personalidades del mundo del deporte o la alta cocina. También han acometido una importante labor educativa a través del oleoturismo; ofrecen visitas guiadas a grupos al campo, la almazara, las cooperativas, para conocer el proceso de fabricación de un producto de uso diario en la mayoría de los hogares españoles, desde su recolección hasta su envasado; también destacan las catas de aceite de nivel iniciación y avanzado tanto a nivel turismo como a nivel profesional.

La digitalización no es fácil, aunque cada vez más necesaria, o incluso imprescindible en algunos sectores. Su implantación supone un incremento inicial de funciones en administración para las que las pequeñas empresas no cuentan en ocasiones con el personal suficiente o adecuadamente formado; en casos como el AOVE, también es necesario digitalizar fases productivas que a la larga facilitan la labor del agricultor. Por ello, acometerla en grupo y/o con apoyo inicial puede hacer la diferencia. En las cooperativas productoras del AOVE DO Sierra de Cádiz tenemos un claro ejemplo de ello, los agricultores, tras un esfuerzo inicial, se pueden dedicar a sus tierras, a sus olivos, y desde el grupo favorecen las labores comercializadoras y de promoción.

SIGUENOS EN ...



[WEB D.O.P. ACEITES SIERRA DE CÁDIZ](http://www.dop.aceites-sierra-de-cadiz.es)

NOVIEMBRE DE 2025

HECHO EN ZAMBUJAL: EL SABOR GENUÍNO DE LA SIERRA QUE INSPIRA EL FUTURO RURAL

En el corazón de la Sierra del Caldeirão, en Alcoutim, nace el proyecto agroalimentario Hecho en Zambujal, creado por los hermanos Rui y Manuel Jerónimo. Herederos de una tradición serrana, transformaron el antiguo monte familiar en un centro de producción sostenible dedicado a la cría del cerdo ibérico de raza alentejana. La pequeña agroindustria, construida en 2013, acompaña todo el ciclo productivo —desde el nacimiento hasta la elaboración artesanal— respetando el ritmo de la naturaleza y las prácticas heredadas de las gentes del interior.

Con unos 200 animales criados en régimen extensivo, alimentados con bellotas, cereales y productos de la huerta, Hecho en Zambujal produce embutidos y jamones de excelencia, curados con leña de jara y encina. Esta combinación de autenticidad y rigor técnico se refleja en productos de sabor único, comercializados en tiendas y restaurantes que valoran su origen y calidad.

La conexión con el programa RuralPyme refuerza esta visión: a través de esta iniciativa de apoyo al desarrollo de micro y pequeñas empresas rurales, Hecho en Zambujal recibió apoyo técnico y financiero para mejorar su capacidad de transformación y la comercialización de sus productos. Así, se ha convertido en un ejemplo de cómo los proyectos familiares pueden revitalizar territorios de baja densidad, preservar el patrimonio gastronómico y generar empleo sostenible en la sierra del Algarve.



Interreg
España - Portugal



Cofinanciado por la Unión Europea
Cofinanciado pela União Europeia

Rural Pyme
DIGITAL

