

GUÍA

Para la comercialización
de Productos Agropecuarios
con acciones prioritarias para
enfrentar futuras pandemias

Dirigida a:

MUJERES PRODUCTORAS



El objetivo de ésta guía es proponer acciones prioritarias de comercialización agropecuaria de la mujer productora, que permitan enfrentar futuras pandemias. Este trabajo es el resultado de la participación colaborativa de mujeres productoras, quienes han encontrado en la agricultura familiar un medio de sustento, así como una fuente de crecimiento personal y laboral.

La elaboración de esta Guía fue gestionada y liderada por la Red Costarricense de Agricultura Familiar (RedCaf), como parte del portafolio de proyectos para la implementación del **Plan Nacional de Agricultura Familiar de Costa Rica 2020-2030** (MAG, 2020). El resultado está alineado al **Plan de Acción Mundial de las Naciones Unidas para el Decenio de la Agricultura Familiar 2019 – 2028**.

El financiamiento para la elaboración de esta Guía fue provisto por la Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo, en el marco del Programa Iberoamericano para el Fortalecimiento de la Cooperación Sur-Sur (PIFCSS).

SUPERVISIÓN DE LA REDCAF

Juan Antonio Rodríguez Vargas
Karen Rodríguez López
Deima Calvo Aguilar
Noemy Sánchez Murillo

PRODUCCIÓN:  **Gestarse**
GESTARSE S.A.

ELABORADO POR:

Johanna Solórzano Thompson
Javier Paniagua Molina

COORDINADOR TÉCNICO:

Miguel Vallejo Solís

DISEÑO E ILUSTRACIÓN GRÁFICA:

Stephanie Rojas Ávila

Esta es una guía de acciones prioritarias para comercialización. Descubre en el **4 áreas que te ayudaran como emprendedora** a conocer cuáles acciones adoptar para mejorar la producción.

Área Organizacional

Nuevas formas de organización para innovar las opciones de comercialización mejorar los procesos básicos y alcanzar modelos de desarrollo sostenibles a nivel regional y comunal.

Área Económica

Planeamiento financiero que permita adoptar formas más flexibles de trabajo a nivel de la producción y la organización en casos de emergencia.

Área Productiva

La importancia de la diversificación, valor agregado, innovación y creatividad en la producción y comercialización.

Área Comercial

Comprensión de la importancia del uso de herramientas digitales que permiten comunicarse con los clientes acerca de los productos o servicios que se ofrecen.



Conoce a profundidad cada una de ellas →

Índice

1

Área productiva

Aprende como fortalecer los emprendimientos familiares y microempresas con **prácticas y experiencias de reestructuración productiva**, de esta forma tu negocio generará mayor competitividad a nivel local de tu comunidades.

2

Área Organizacional

Conoce como **distribuir las responsabilidades de tu negocios de manera más equitativa** e incluso aprende a reconocer o potencializar las habilidades o intereses de otros miembros dentro de tu equipo de trabajo

3

Área Económica

Descubre la importancia de revisar la **rentabilidad de tu negocio y las posibilidades de re-adaptarse** y rebajar gastos que tal vez no son necesarios.

4

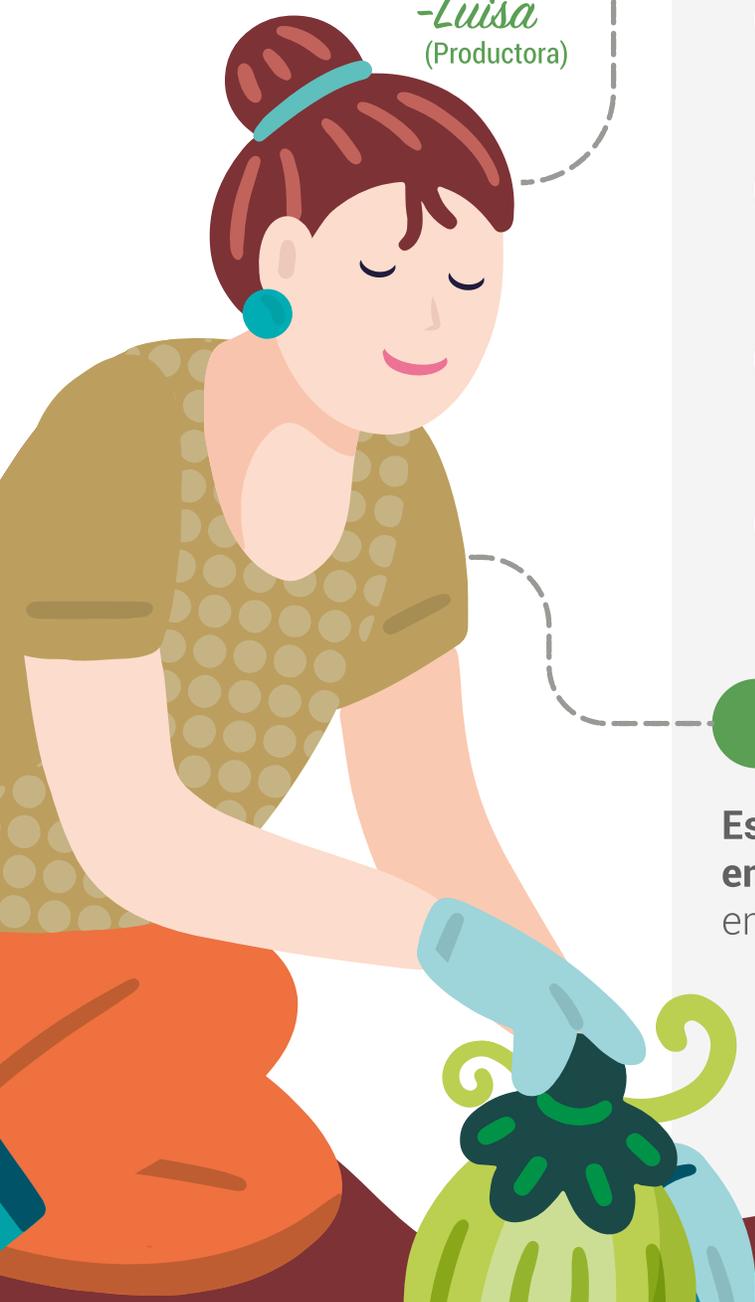
Área Comercio Electrónico

Repasa la importancia de los **medios de comunicación digital para tu negocio y potencia la accesibilidad social a tus productos**, así como el contacto humano con nuevos compradores utilizando herramientas electrónicas de comercialización.

Área productiva

“ Cuando la familia prioriza el ingreso disponible, debo pensar en la alimentación y salud de mis hijos... De ésta manera, las frutas, verduras, legumbres y granos son base fundamental de la dieta de las personas que más quiero, aunque a veces se torna habitual en nuestro menú es de menor costo que otros productos mas procesados.”

-Luisa
(Productora)



Área productivo con base en la diversificación, valor agregado, **innovación y creatividad en la producción y comercialización**

Acciones generales

- ✓ Asegurar la producción y la oferta permanente a los clientes.
- ✓ Propiciar los encadenamientos y esquemas asociativos.
- ✓ Asegurar la inocuidad del producto.
- ✓ Manejo de la información de clientes.

Cada acción anterior requiere:

Estabilidad, perseverancia y la inteligencia emocional de nosotras las productoras que en épocas de crisis debe fortalecerse.

Acciones específicas



Propiciar los encadenamientos y esquemas asociativos

Ampliar la gama de productos en oferta.



Desarrollar sistemas para unificar ventas y entregas.



Manejo de la información de clientes

Listado de clientes frecuentes.



Listado de clientes cercanos geográficamente.



Listado de clientes potenciales.



Asegurar la producción y la oferta permanente a los clientes



Calendarizar la siembra o producción de productos viables.



Establecer una adecuada mezcla de productos.



Asegurar la calidad de los productos.



Adopción de buenas prácticas agrícolas.



Utilizar conscientemente las especificaciones de las buenas prácticas de manufactura y la manipulación de alimentos.



Resultados obtenidos

Propiciar los encadenamientos y esquemas asociativos

Asegurar la producción y la oferta permanente a los clientes

- ✓ Posicionamiento y fidelidad de los clientes.
- ✓ Volumen, variedad y amplitud de oferta para aprovechar los cambios en la demanda.
- ✓ Calidad en los productos entregados.
- ✓ Bajo costo / precio final moderado.
- ✓ Aumentar la competitividad.
- ✓ Ahorros en transporte, empaque y distribución.
- ✓ Trabajo colectivo para asegurar las ventas.

Manejo de la Información de clientes

- ✓ Cuidado de la salud en dos vías: La salud de la productora y la salud del consumidor.
- ✓ Aseguramiento de las ventas.

Asegurar la inocuidad del producto

- ✓ Fortalecimiento de las relaciones con los clientes.
- ✓ Información y comunicación oportuna.

Lo bueno de todas estas acciones, es que permiten hacer frente a nuevos competidores y combatir la competencia desleal, la cual puede llegar a ser muy desgastante para nosotras como emprendedoras



Área Organizacional

"Gran parte de las pymes durante la pandemia se han visto afectadas directamente dado que el ingreso de dinero es limitado, es por eso que incorporar a otros miembros del núcleo familiar o colaboradores ha sido vital para salir adelante con el negocio"

-María
(Productora)

Acciones generales

- ✓ Organizar el trabajo diario y establecer mecanismos de integración generacional.
- ✓ Automatizar la mayor cantidad de actividades posibles.
- ✓ Promover la capacitación continua.

Resultados esperados

- ✓ Disminuye el riesgo de ineficiencias por exceso de trabajo.
- ✓ Aumenta la calidad de vida de la persona productora.
- ✓ Asegura las ventas y la atención al cliente.
- ✓ Aumenta la eficiencia y reduce el trabajo.
- ✓ Mantiene actualizada a la persona productora.

Acciones específicas



Organizar el trabajo diario y establecer mecanismos de integración generacional.

- Capacitar y delegar funciones y Responsabilidades diarias en otros Integrantes del núcleo familiar.
- Incluir personal complementario y alterno para mantener la producción y la logística de entrega.



Automatizar la mayor cantidad de actividades posibles.

- Incluir en el sistema productivo y organizacional algunas formas Tecnológicas que permiten disminuir el trabajo físico y personal.



→ Promover la capacitación continua.

→ Programar capacitaciones oportunas dentro de los espacios habituales de la persona productora.

En momentos de pandemia, **es vital priorizar la venta de productos que sean rentables** y que el volumen sea adecuado para cubrir los costos de la empresa.

Para una eventual emergencia es importante estar preparados financieramente, lo que implica analizar la estructura de financiamiento de las inversiones fijas y del capital de trabajo.

Acciones generales



Analizar la estructura financiera del Agro negocio.

"Como mujeres productoras en tiempos de pandemia debemos revisar los gastos, tratar de optimizarlos y si es posible reducirlos. Para no tener luego que enfrentar costos mayores por medidas sanitarias o por necesidades de empaque o transportes diferentes, yo prefiero estar preparada."

-Elena
(Productora)



Acciones específicas



Recomendaciones para elaborar estructuras de costos

“Deben realizarse de forma específica para cada producto fresco o con valor agregado que se esté comercializando”.

Algunos pasos básicos para realizar una estructura de costos directos, son los siguientes:

- Identificar el producto al que se le va a definir el costo: Por ejemplo, Fresas frescas.
- Determinar la unidad para el costo: por ejemplo, una caja de fresas.
- Realizar un listado de los insumos e ingredientes que se utilizan en la producción.
- Incluir el precio de cada insumo en las cantidades en las que se utilizan.
- Cuantificar el tiempo y el costo de la mano de obra utilizado en la producción.
- Sumar todos los costos y dividir entre la cantidad producida para obtener el costo de la unidad (por ejemplo, el costo de la caja de fresas).



Es importante tener presente que “es posible tener apoyo y capacitación de distintas organizaciones para determinar costos y utilidades

Área Comercio Electrónico

Las empresas y personas que adoptan rápidamente **formas de comercialización a través de medios digitales, logran una mayor rapidez para el enlace de venta con sus clientes**, obteniendo un posicionamiento de productos e incluso de marcas más fuerte y leal.

Aprende a hacerte publicidad por redes sociales como Facebook, Instagram y otros medios.

"Por dicha y gracias a Dios! mi celular, me permite hacer muchas cosas, como conversar con clientes o negociar una venta, también ofrezco productos, envío imágenes he oído que hasta se pueden generar videos, tomar pedidos y recibir pagos. Eso me ahorra mucho tiempo! "

-Ceci (Productora)

Acciones generales



A- Fortalecimiento de canales de venta, facturación y cobro.



B- Ampliar la promoción de los productos.



C- Fortalecer los canales de entrega.



Acciones específicas

A



- Activar redes sociales y de comercialización electrónica.

- Incluir formas de pago sin contacto.

- Incluir formas de facturación sin contacto: ATV hacienda (opción gratuita) existen otros sistemas de pago.

- Activar aplicación para reuniones virtuales.

B



- Desarrollar un catálogo de productos y precios.

C



- Disponer de medios propios de entrega.
- Valorar opciones de entrega por medio de terceros.
- Establecer horarios de entrega.

Resultados esperados

- ✓ Asegura la realización de la venta.
- ✓ Posicionamiento de productos.
- ✓ Bajos costos de transacción.
- ✓ Rapidez.
- ✓ Eficiencia para una buena entrega.
- ✓ Demostrar disponibilidad.



GUÍA

Para la comercialización
de Productos Agropecuarios
con acciones prioritarias para
enfrentar futuras pandemias

— Dirigida a: —

**MUJERES
PRODUCTORAS**

Realizado por

 **Gestarse**