

AGRO NEGOCIOS



Los agronegocios deberían dar sustento
a la especialización y capacidad
territorial, en función de la vocación.

Un proyecto productivo tiene que aterrizar en un plan de negocios.

Las alianzas son clave para que un proyecto agropecuario sea sostenible.

Lograr ser competitivo en el mercado objetivo, es el desafío principal de los agronegocios.

Para ser competitivo es necesario lograr un adecuado nivel de productividad, una capacidad de respuesta acorde a la demanda por los grandes compradores, acciones integradas de mercadeo e I+D+I, y alta capacidad gerencial para enfrentar a la competencia.

La mejor forma de lograrlo, es crear empresas asociativas sin ánimo de lucro (ESAL).

La base para innovar en los agronegocios es el aprendizaje, entendido como la habilidad para recolectar información con actores clave y usarla creativamente en respuesta a oportunidades comerciales o necesidades sociales.

El agronegocio debe ser una “*empresa tractor*”, entendida como aquella que en su operación y desarrollo exitoso, arrastra a decenas de proveedores en su crecimiento, utilizando la innovación como una herramienta poderosa para generar valor en su red de actores involucrados.

Es necesario estrechar vínculos entre producción y consumo, así:

- ▶ Innovando en mercadotecnia, en aspectos relacionados con el consumo.
- ▶ Innovando en producto, con la agregación de valor.
- ▶ Practicando la ecoinnovación.

Debemos transitar hacia un nuevo paradigma en la producción, comercialización y consumo de bienes y servicios de origen agro:

- ▶ En lo económico, en busca de la rentabilidad y el comercio justo.
- ▶ En cuanto a calidad, propendiendo por la seguridad alimentaria y la ética.
- ▶ Pensando en la sostenibilidad de los territorios.

¿Cómo hacerlo?