

ESTRATEGIAS COMERCIALES ALTERNATIVAS PARA LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA AGRICULTURA FAMILIAR

Los procesos ligados a los sujetos de la Agricultura Familiar y Economía Social, tienen un importante desarrollo en los últimos años, tanto en la ciudad como en el campo. Uno de los principales problemas se da en las estrategias comerciales de acceso a los mercados. En este sentido, las asimetrías en relación a la negociación de las condiciones de compra-venta, la falta de escala y continuidad en la venta, las dificultades de logística: acopio y transporte, una ineficaz comunicación para promocionar los productos, entre otras, constituyen problemas recurrentes de los procesos observados.

Estas dificultades, en muchas ocasiones impactan en los procesos generados desde las familias productores, o desde las políticas públicas, generando fracasos o fuertes contratiempos en las experiencias de producción de alimentos y otros productos. Se plantea brindar apoyo a aquellos territorios que quieran comenzar y/o fortalecer procesos de comercialización alternativa que beneficien a productoras y consumidoras.

Objetivos:

Promover y/o fortalecer los procesos de comercialización alternativa locales/regionales.

Conocer las estrategias actuales de comercialización alternativa en el territorio.
Diseñar e implementar nuevas estrategias que potencien los procesos de Economía Social y Agricultura Familiar.

Acompañar los procesos comerciales, ajustándose a los nuevos desafíos.

Generar redes de comercialización de la ES y la AF entre municipios vecinos.

Coordinador: Lic. Sergio Dumrauf

Contacto: vinculacioninstitucionalfts@gmail.com

