

## COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

Con el fin de informar sobre los productos agropecuarios que deben ser prioritarios, se hace una extrapolación entre los productos más ofertados y los más demandados según el estudio\*\*

### ALTA DEMANDA

### BAJA DEMANDA



Café, limón mesino, naranja, melón, granos básicos, bovinos.

Hortalizas, cebolla, aguacate, huevos, ajos, carne avícola.

Miel, hortalizas orgánicas.

## CAUSAS DEL RETIRO DE UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA



Falta de capital de trabajo



Problemas de comercialización



Falta de asesoría técnica



Baja productividad



Enfermedades de los cultivos



Problemas climatológicos

\*\* Estos datos no representan al sector agropecuario en su totalidad; la base de esta información son los 33 establecimientos turísticos que participaron en la encuesta.

# COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

Esta página presenta los dos canales de comercialización, con participación directa de las personas productoras, identificados como prioritarios; así como cuatro estrategias de promoción y dos esquemas de ventas innovadoras.

## Canales de comercialización prioritarios

1

### Fortalecer la venta directa y mejorar todo el sistema de distribución

A través del acercamiento del sector turismo y del sector agropecuario, incluyendo la mejora en el sistema de transporte, métodos de selección y empaque, almacenamiento, entre otros.



2

### Utilizar diferentes espacios creados para el desarrollo del sector agropecuario

Desarrollando facilidades para que los micro y pequeños productores sean proveedores de un nicho de mercado diferenciado de consumo de "producción sostenible" (como el mercado Chorotega).

## Estrategias de promoción

Las siguientes estrategias no son excluyentes entre sí, se pueden combinar y se debe monitorear su efectividad, a medida que avance la iniciativa.



Plataformas electrónicas (Facebook, Instagram, apps)



Catálogo de productos y de las personas productoras locales



Campañas de revalorización de los productos autóctonos.

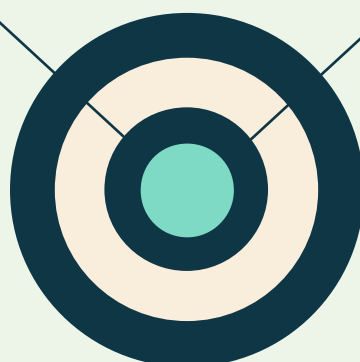


Ruedas o ferias de negocios

## Esquemas de ventas innovadoras

### Distribución social

Organizaciones que comercialicen los productos, con un enfoque en maximizar los márgenes de utilidad para las personas productoras, gestionar las ventas y la logística de distribución, respondiendo a los requerimientos del sector turístico.



### Tu-MoDeLo

Como gestor del acercamiento con el productor, promoviendo las "compras con causa", las cuales contemplan mecanismos para una comercialización más empática.