

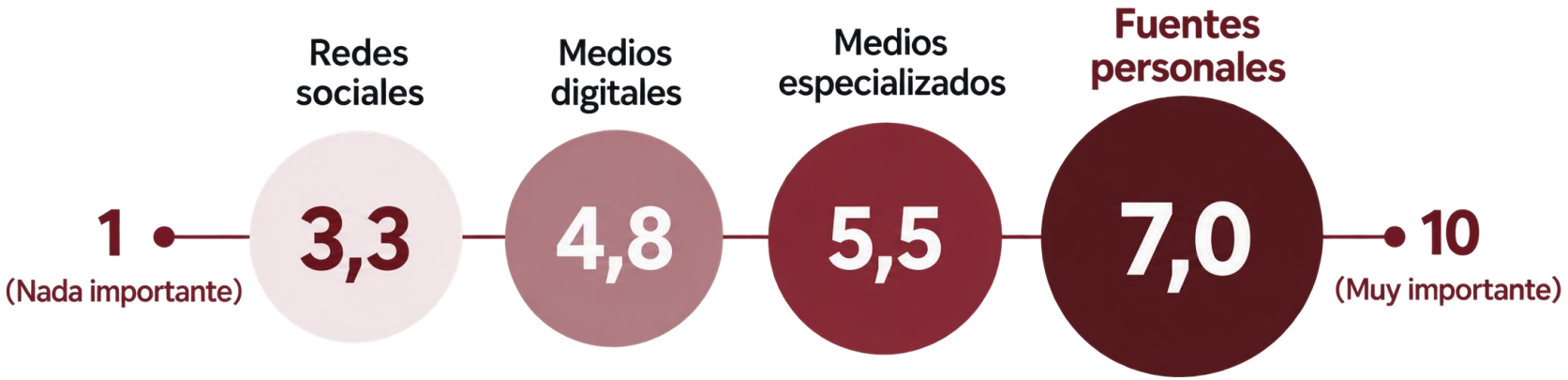
ENPA 2025

Fuentes de información para la toma de decisiones

UNIVERSIDAD AUSTRAL | CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS

En la decisión de compra, **las fuentes personales pesan más**

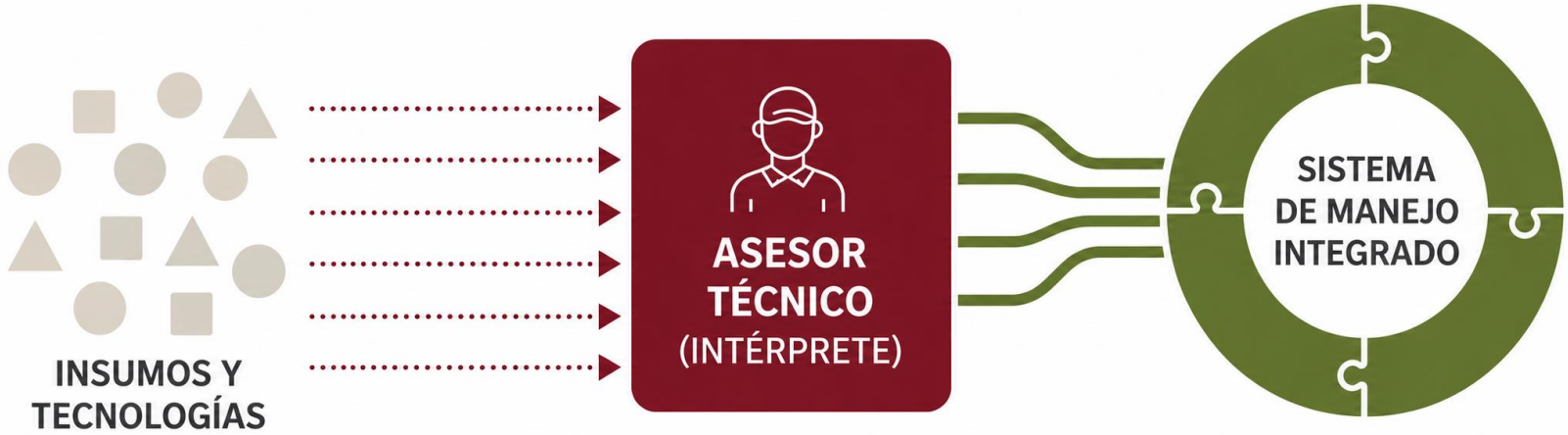
Relevancia promedio de las fuentes de información.



Calificación del 1 (nada importante) al 10 (muy importante)

El asesor de confianza,
principal referente del productor

El asesor técnico como intérprete del sistema.



Importancia de las fuentes de información para la decisión de compra.

Decisión de compra

Jornadas a Campo: evidencia y experiencias para decidir.



Propuestas alineadas con los desafíos productivos y del negocio, evidencia en condiciones reales y actores con credibilidad técnica.

Decisión de compra

El vínculo informativo con el distribuidor se debilita

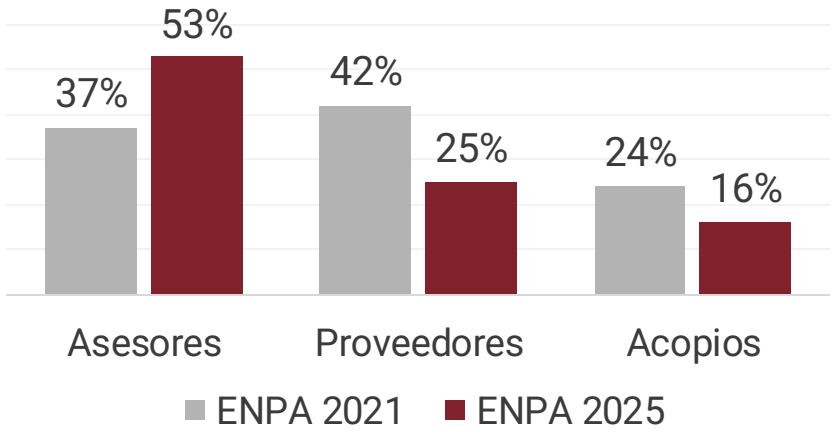
Pierde peso como fuente de información para compras

Ranking 2025 - Relevancia

1. Reuniones individuales con mis asesores técnicos.
2. Jornadas a Campo.
3. Ensayos.
4. Reuniones presenciales con distribuidores y minoristas.

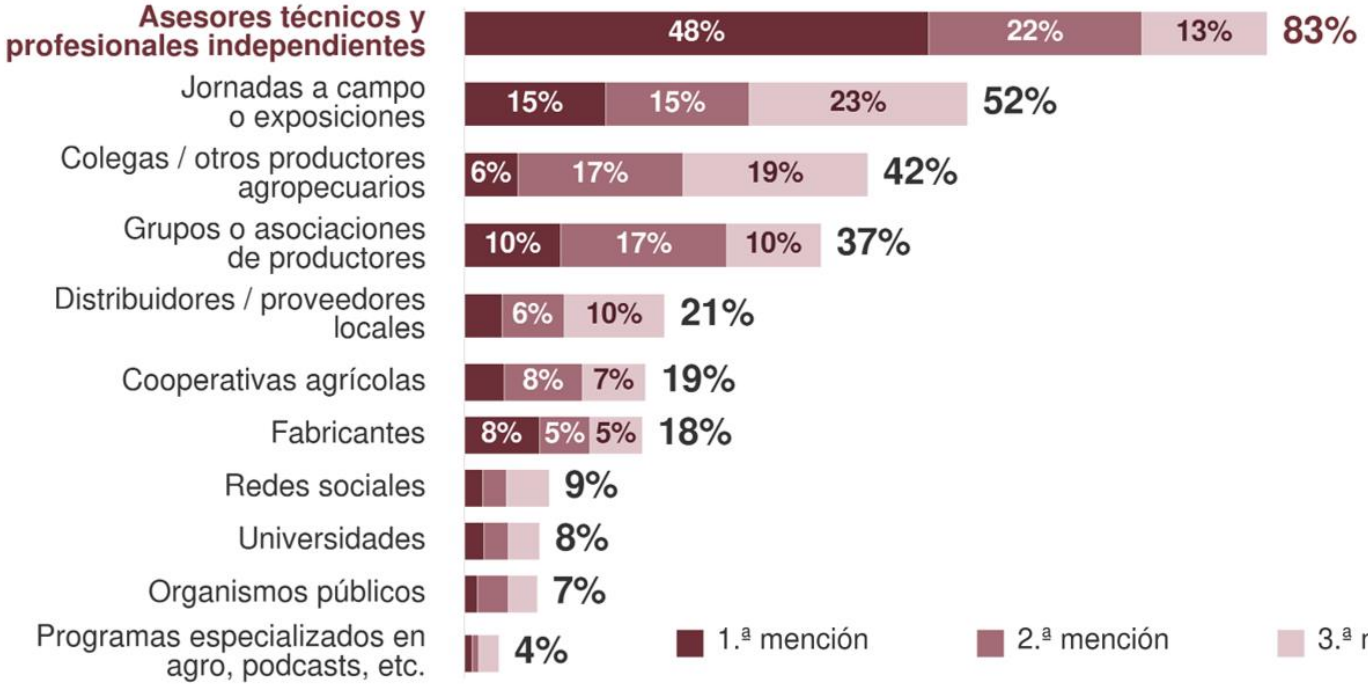
Menos productores comparten datos productivos con proveedores

Productores que comparten datos (%)



Fuentes de información para la adopción de innovaciones

% de productores, según orden de importancia



Implicancias y oportunidades

1. **El asesoramiento adquiere un papel relevante en la gestión**

   Interpretar y validar alternativas, con apoyo del asesoramiento técnico, permite orientar las decisiones hacia las prioridades del negocio.

2. **Las redes de confianza sostienen el aprendizaje y la innovación**

   El intercambio entre productores y referentes técnicos amplía el conocimiento disponible y reduce la incertidumbre frente a nuevas decisiones.

3. **Las empresas de la cadena pueden ampliar su aporte al negocio del productor**

   La articulación con productores y asesores abre oportunidades para integrar conocimiento y servicios en propuestas que contribuyan a mejorar las decisiones y el desempeño del establecimiento. Ese aporte da sentido al intercambio de información y fortalece el vínculo.



David Hughes

Productor agropecuario y Presidente de la Asociación Argentina de Criadores de Bonsmara. Miembro de CREA y de AAPRESID. Vicepresidente de la International Farm Management Association (IFMA). Participa además de manera activa en la Fundación Barbechando.

UNIVERSIDAD AUSTRAL | CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS

UNIVERSIDAD AUSTRAL

CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS