

Consejos para vender en Puestos en el Borde de la Carretera

NCAT Serie de Marketing Tips

Los puestos en el borde de la carretera son estructuras físicas ubicadas en la granja o a lo largo de una carretera cercana en las que se venden productos, carnes, huevos, lácteos u otros productos producidos en la granja. Pueden ser tan simples como un mostrador sin paredes laterales con sistema de honor para los pagos, o tan elaborado como una pequeña tienda de abarrotes.

Ventajas

★ punto clave

- Potencial para un alto margen de ganancia porque vende directamente a los clientes.
- Bajos costos de publicidad — sólo se necesitan algunos carteles.
- Potencial para bajos costos generales, dependiendo de cuán elaborado es el puesto. Algunos puestos son muy simples, sin personal, y operan bajo un sistema de honor, donde los clientes dejan el dinero que deben en un contenedor seguro.
- Sin costos de transporte.
- Sin empaque estándar o graduación.

Consideraciones

- ★ La ubicación es crítica: alto tráfico, alta visibilidad, cercanía a otros negocios, fácil aparcamiento o pista de viraje para los clientes, etc.
- Los carteles de señalización deben ser visualizados con facilidad y dar a los clientes tiempo suficiente para disminuir la velocidad y salirse de la carretera para aparcar en el puesto de ventas.
- ★ Debe asegurarse que la ordenanza local permite mercados al borde de la carretera. Pregunte a los otros dueños de puestos como obtener los permisos.
- Los costos generales pueden ser potencialmente muy altos para desarrollar y operar el puesto, y tener personal.
- Si su puesto incluye productos que usted no produjo, usted puede requerir de una póliza de negocio comercial además de seguro exhaustivo de responsabilidad para granjas.
- Debe mantener un ambiente de granja ordenado, limpio y libre de riesgos.
- Necesita entender las regulaciones sanitarias con respecto a basura y a la venta de productos procesados o de "valor agregado". Comuníquese con el departamento de salud local o estatal para obtener más detalles.

Para este mercado usted puede esperar:

- Menor volumen de producto
- Mayores precios por unidad

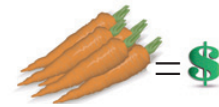


Foto: Rex Dufour, NCAT



Preguntas Claves que Debe Hacerse

★ punto clave

- ★ La carretera en que se ubica ¿tiene tráfico suficiente como para generar clientes?
¿Tengo espacio suficiente para aparcar? ¿Puedo poner suficientes carteles para alertar a los conductores y darles tiempo y espacio para que se salgan de la carretera?
- ¿Cuáles serían mis horas de trabajo y necesidades de personal para que el puesto funcione eficazmente?
- ¿Qué licencias, permisos u ordenanzas de zona necesito conocer?
Contacte su departamento de agricultura para saber.

Recursos en Inglés

- **Developing a Roadside Farm Market** (Desarrollando un Puesto de Mercado al Borde de la Carretera) (2006). Agricultural Alternatives, Pennsylvania State University. Una buena visión de lo que los agricultores necesitan considerar cuando establecen un puesto al borde de la carretera. http://agalternatives.aers.psu.edu/Publications/roadside_farm.pdf
- **Roadside Stand Marketing of Fruits and Vegetables.** (Marketing de Frutas y Vegetales en Puestos al Borde de la Carretera) Esta publicación de 40 páginas tiene bastante información acerca de las consideraciones de marketing en un puesto al borde del camino, incluyendo los perfiles de clientes, hábitos de compras de estos clientes, precios, despliegue del puesto, técnicas de marketing, compra impulsiva, productos frescos populares, y muchos otros temas. www.caed.uga.edu/publications/2002/pdf/CR-02-09.pdf
- **Farmstand Regulations Expand Options.** (Regulaciones de Puestos de Granjas) University of California Small Farms program. El sitio Web provee información actualizada y específica para California acerca de las regulaciones de puestos de granjas. <http://sfp.ucdavis.edu/agritourism/farmstands.html>
- **Roadside Markets, Stands, and Equipment.** (Mercados al Borde de la Carretera, Puestos y Equipos) Esta publicación provee planes de diseño en detalle para 4 diferentes tamaños de puestos de carreteras así como para cámaras frigoríficas. <http://agmarketing.extension.psu.edu/Retail/PDFs/IP790-33.pdf>
- **The Legal Guide for Direct Farm Marketing**, by Neil Hamilton. (La Guía Legal para Marketing de Granja Directo) 1999. 235 pp. Tapa blanda con espiral. \$20-24. Esta publicación explica asuntos legales que todos los agricultores deben considerar antes de vender sus productos directamente a los consumidores. Aprenda acerca de las consideraciones legales detrás de los mercados de productores, organización de negocios, contratos, estampillas de alimentos, publicidad y marketing, leyes de uso de terreno y de propiedad, empleo y trabajo, seguro y responsabilidad, procesamiento de alimentos de cultivos de alto valor, y el comercio de carnes, aves, huevos y productos lácteos.
- **Facilities for Roadside Markets.** (Facilidades para Mercados al Borde del Camino) Natural Resource, Agriculture and Education Service. 1992. 32 pp. \$8.00. Tres capítulos cubren consideraciones del sitio (visibilidad, accesibilidad, utilidades, drenaje, zonificación, ordenanzas de construcción); despliegue del mercado (áreas de ventas, preparación, envíos y recibos); y la estructura del mercado y las facilidades (aparcamiento, iluminación, protección de incendios, seguridad), y más. www.nraes.org/nra_order.taf?_function=detail&pr_booknum=nraes-52



Foto: Rex Dufour, NCAT

Para el desarrollo de este material se recibió apoyo de USDA/NIFA/OASDFR
www.outreach.usda.gov/oasdf



Consejos para Vender en Puestos en el Borde de la Carretera

© 2012 National Center for Appropriate Technology—NCAT
Por Marisa Alcorta, Rex Dufour y Tammy Hinman, NCAT.
Traducido al español por Pamela Wolfe. Producción: Karen Van Epen
Disponible en Internet en: www.attra.ncat.org/espanol
SP 426, Slot 424, Versión 011113