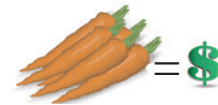


Consejos para vender en Mercados de Productores

Los mercados de productores son establecimientos temporales de ventas que típicamente se realizan en el exterior, donde los agricultores van a vender los productos de su granja en un momento y lugar determinados. Los mercados de productores están aumentando en popularidad en el país y son un buen mercado de partida para agricultores principiantes.

Para este mercado usted puede esperar:

- Menor volumen de producto
- Mayores precios por unidad



Ventajas

- Puede que reciba más dinero por unidad, debido a que está vendiendo directamente a los clientes.
- En general hay flexibilidad en la variedad y volumen de productos que lleva al mercado.
- No necesita empaque estándar o graduación, pero su producto debe ser de buena calidad.
- El contacto directo le permite enterarse de qué es lo que sus clientes están buscando.
- Tiene la oportunidad de crear una base de clientes leales, incluyendo chefs locales.

Consideraciones

- El volumen de ventas varía con la popularidad del mercado. Piense en como incorporar envíos a otros mercados en su área para aumentar sus ventas y eficiencia.
- El costo de trabajo puede ser relativamente alto (tiempo/viaje hacia y desde el mercado de productores, tiempo lejos de la granja).
- Si está vendiendo en varios mercados de productores durante la semana, el horario puede ser exigente
- Para vender en mercados de productores populares, ayuda el tener productos únicos.
- El tener éxito requiere de interacciones positivas con el público.
- La mayoría de los mercados de productores tienen un proceso de aplicación y reglas para participar. Por ejemplo, en California uno debe registrarse como "Agricultor Certificado (Certified Grower)" con el comisionado de agricultura del condado previo a vender en un mercado de productores certificado.



Foto: Rex Dufour, NCAT

Consejos para Vender en Mercados de Productores

- ★ **Tenga una mezcla de productos atractivos y letreros para su puesto.** ★ *punto clave*
 - Asegúrese de tener un suministro consistente de productos populares.
 - Considere el proveer muestras de su producto si lo permiten las regulaciones locales.
 - Establezca un sistema de servicio en que los clientes no tengan que esperar en una fila mucho tiempo.
 - Invierta en una balanza que no sólo calcule el peso, pero que también muestre el precio de venta. Una calculadora que imprima en un rollo de papel también es un instrumento de utilidad.
 - Visite mercados cada temporada para ver qué es lo que falta en su mercado que usted podría proveer.
 - Extender la temporada para tener productos populares antes o después de la temporada tradicional puede aumentar sus ventas y atraer nuevos clientes a su puesto de venta.

Preguntas Claves que Debe Hacerse

- ★ **¿Disfruto el trabajar con el público? Si no, ¿puedo contratar a alguien amistoso y competente para mi puesto de venta?**
 - ¿Dónde están los mercados de productores más cercanos? ¿Están aceptando nuevos vendedores?
- ★ **¿Tienen estos mercados de agricultores suficientes clientes para lograr ganancias para los nuevos vendedores?**
 - ¿Qué están vendiendo los otros vendedores? ¿Cuál es mi nicho?
- ★ **¿Cuánto tiempo voy a ocupar en el mercado? ¿Qué tan temprano va a empezar y terminar mi día? ¿Estoy dispuesto a hacer esto cada semana?**
 - ¿Cuál es el proceso de aplicación para el mercado de productores? ¿Cuáles son las regulaciones? Por ejemplo, ¿puedo vender productos que no fueron cultivados por mí?

Recursos

- **Publicaciones de ATTRA.** Los precios varían para las publicaciones individuales, y muchas son gratuitas. Suscríbase a ATTRA y tenga acceso a más de 400 publicaciones. Línea gratuita de teléfono (español): 1-800-411-3222. Sitio web: www.attra.ncat.org/espanol
 - *Comience una Granja en la Ciudad* (2009)
 - *Guía Ilustrada para Producir Alimentos Seguros en su Granja* (2012)
 - *Jardinería Comercial: Producción de Frutas y Verduras* (2010)
 - *Planeando la Plantación de Vegetales para una Cosecha Continua* (2008)
- **Encuentre una base de datos de Mercados de Productores** en el sitio Web del USDA. <http://apps.ams.usda.gov/FarmersMarkets>
- **Growing For Market, "Selling at Farmers Markets"** (Vendiendo en Mercados de Productores) (en inglés): www.growingformarket.com/categories/SellingAtFarmersMarkets



Esta publicación fue desarrollada con asistencia de Dina Izzo, Bludog Organic Produce Services.

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



Consejos para vender en Mercados de Productores

© 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 423, Slot 418, Versión 011113