

Consejos para vender a: Distribuidores de Productos Frescos

Los distribuidores de productos frescos son negocios en que acumulan productos y los revenden en cantidades pequeñas o grandes a sus clientes. Los distribuidores pueden ser un individuo con una van o una compañía con una flota de camiones de 18 ruedas. La relación principal del distribuidor es comprar directamente de agricultores, a pesar de que los distribuidores pueden también comprar de intermediarios o casa de empaque.

Los distribuidores venden a una variedad de clientes, desde restaurantes individuales a instituciones como hospitales y escuelas. Debido a que los alimentos locales tienen ahora una mayor demanda, algunos distribuidores han hecho el esfuerzo de enfocar su negocio en proveer productos frescos locales a sus clientes.

Para este mercado usted puede esperar:

- Mayor volumen de producto
- Menores precios por unidad



Ventajas

- Los distribuidores pueden manipular grandes cantidades de productos.
- Los distribuidores pueden hacer contrato para un producto en particular por toda la temporada.
- La identidad de productos de la granja puede mantenerse en este mercado mayorista si el distribuidor se enfoca en productos locales.

Consideraciones

- Mientras que puede vender cantidades mayores, espere un menor precio por unidad.
- Los distribuidores usualmente pagan en 30 días. Usted debe determinar como esto va a afectar su flujo de efectivo.
- Los distribuidores tienen requerimientos de empaque y graduación del USDA que usted deberá seguir, lo que incluye cajas limpias y nuevas.
- El vender a distribuidores requiere un sistema de boletas y mantención de registros bien organizado.



Earl's Organic Produce, San Francisco. Foto: Rex Dufour, NCAT

Consejos Acerca de Distribuidores



- ★ **Contacte al distribuidor para saber qué productos están buscando así como volumen, precio, empaque y preferencias de grados, horario de envíos o retiro, y seguros de responsabilidad y requerimientos de BPAs (Buenas Prácticas Agrícolas).**
- **Asegure calidad al pre-enfriar y manipulación cuidadosa después de la cosecha. Pregunte cuales son los requerimientos de su comprador.**
- **Considere productos de especialidad que pueden traer un precio más alto, como ajo tierno o verde, flores de calabazas, o zarcillos de ejotes que son variaciones de ítems convencionales.**
- **Cuando realice entregas, siempre lleve dos copias de su factura, una para su cliente y otra para usted. Ambas deben firmarse al momento de la entrega, para proveer evidencia de que la calidad y cantidad son precisas.**

Preguntas Clave que Debe Hacerse

- **¿Cómo quieren estos compradores el producto empaçado y entregado?
¿Qué cualidades requieren, y qué tan seguido?**
- **¿Tengo un seguro de responsabilidad o plan de BPAs?
¿Requieren estos compradores algunos de estos ítems, y cuánta cobertura necesito tener?**

Recursos

- **Publicaciones de ATTRA.** Los precios varían para publicaciones individuales, muchas son sin costo. Una suscripción a ATTRA de muy bajo costo le va a dar acceso a las más de 400 publicaciones. **Sitio web:** www.attra.ncat.org/espanol
 - *Guía Ilustrada para Vender Alimentos Seguros en su Granja: BPAs* (2011) (Español o Inglés)
 - *Nuevos Mercados para su Cosecha* (2008) (Español o Inglés)
 - *Planificando la Plantación de Vegetales para una Cosecha Continua* (2008) (Español o Inglés)
- **The Packer** es un periódico semanal que cubre noticias acerca de frutas y vegetales, envío, distribución, empaque, marketing y tendencias de productos frescos en Norte América. www.thepacker.com
- **Wholesale Success: A Farmer's Guide to Selling, Post Harvest Handling, and Packing Produce** es un manual de 255 páginas acerca de la industria de ventas al por mayor de productos frescos, con detalles en la formación de relaciones, seguridad alimentaria, estándares de graduación, completar órdenes, mantención de registros, y cobranzas, el manual incluye cosecha, enfriamiento, almacenamiento, e información de empaque para 103 diferentes frutas y vegetales. Ordene por internet o llame al 708-763-9920. www.familyfarmed.org/ams-grade-standards
- **U.S. Agricultural Marketing Service (AMS)** Fresh Fruit, Vegetable, Nut, and Specialty Crop Grade Standards lista los estándares de calidad para frutas, vegetales y frutos secos. <http://tinyurl.com/ams-grade-standards>
- **Seguridad Alimentaria y Seguro de Responsabilidad para Agricultores de Pequeña Escala y Recursos Limitados** da una breve vista general de seguridad alimentaria y seguro de responsabilidad. De Community Food Security Coalition, en Inglés o Español. www.foodsecurity.org/insurance.htm
- **USDA Terminal Market Report** lista precios actuales al por mayor en Internet en <http://tinyurl.com/3znaeuf>
- **Rodale Institute Organic Price Report** puede configurarse para mostrar solo orgánicos o para comparar precios mayoristas orgánicos y convencionales. Los precios de frutas, vegetales y granos están listados para seis diferentes terminales de ventas mayoristas a través de los Estados Unidos. www.rodaleinstitute.org/Organic-Price-Report
- **UC Davis Small Farm Program Wholesale Market Resources** explican compradores mayoristas y mercados terminales: <http://sfp.ucdavis.edu/pubs/sfnews/Archive/93052.htm> y <http://sfp.ucdavis.edu/pubs/sfnews/archive/92091.htm>

Esta publicación fue desarrollada con asistencia de Dina Izzo, Bludog Organic Produce Services, and Bob Corshen, Community Alliance with Family Farmers.

El desarrollo de este material fue apoyado por USDA/NIFA/OASDFR
www.outreach.usda.gov/oasdf



Consejos para vender a Distribuidores de Productos Frescos

© 2012 Centro Nacional de Tecnología Apropiada—NCAT
Por Marisa Alcorta, Rex Dufour y Tammy Hinman
Producción: Karen Van Epen. Traducción: Pamela Wolfe
Disponible en Internet en: www.attra.ncat.org/espanol
SP 431, Slot 440, Version 011113