

Consejos para vender a:

NCAT Serie de Marketing Tips

Instituciones (Escuelas y Otros)

Los mercados institucionales son entidades como cafeterías en edificios gubernamentales, escuelas, universidades, prisiones, hospitales, u otras organizaciones similares locales o estatales. Estas instituciones están cada vez más interesadas en comprar alimentos locales, lo que provee una nueva oportunidad de marketing para una granja de escala mediana a grande.

Ventajas

★ punto clave

- Usted puede vender grandes volúmenes de variedades de productos.
- Existen muchas posibilidades, como por ejemplo negocios tipo cafeterías, escuelas, prisiones, centros de cuidado infantil y universidades, con muchas posibles ubicaciones.

Consideraciones

- Aunque puede vender una mayor cantidad, debe esperar un menor precio.
- Requiere de una buena comunicación entre el comprador y vendedor.
- Algunas instituciones esperan un producto más procesado.
- Por lo general se requiere de seguro de responsabilidad.
- Las instituciones por lo general pagan dentro de 30-60 días.

Preguntas Clave que Debe Hacerse

- ¿Tengo seguro de responsabilidad y un plan de Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs)? ¿Requieren mis compradores de algunos de estos ítems?
- ¿Cómo requieren estos compradores que el producto sea empacado y entregado?
- ¿Qué cantidad requieren y con qué frecuencia?
- ¿Necesitan productos que han sido pre-cortados o ligeramente procesados para facilidad de uso?
- ¿Cuál es la mejor forma de comunicarse con estos compradores – fax, correo electrónico, mensaje de texto, teléfono?
- ¿Existe un proceso competitivo de licitación para escuelas y otras instituciones públicas?
¿Qué necesito para ser considerado?

Para este mercado usted puede esperar:

- Mayor volumen de producto
- Menores precios por unidad

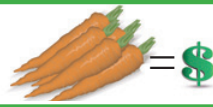
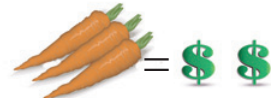


Foto: Rex Dufour, NCAT



Consejos para Vender a Instituciones

★ punto clave

- Indague acerca de la institución. Averigüe quien toma las decisiones de compras
- ★ Aprenda acerca de lo que el comprador requiere de usted.
 - ¿Estándares de calidad del producto?
 - ¿Tipo de empaque o tamaño del producto?
 - ¿Horas específicas de entregas y número de entregas a la semana?
 - ¿Seguro de responsabilidad y por qué cantidad?
 - ¿Un plan de Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs)?
- ★ Mantenga volúmenes y cantidades consistentes
- Trabaje con organizaciones locales como universidades, organizaciones sin fines de lucro, y Consejos de Políticas de Alimentos (Food Policy Councils) para ayudar a reducir los obstáculos para que agricultores vendan a instituciones locales.
- Considere desarrollar un Plan de Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs)/Seguridad Alimentaria para permitir un mejor acceso a estos mercados.
- Averigüe si el comprador está dispuesto a comprar productos imperfectos, con manchas o pequeños a un menor precio.

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 350 publicaciones y bases de datos. Llame a nuestra línea gratuita de teléfono (español): 1-800-411-3222. Sitio web: www.attra.ncat.org/espanol
 - *Nuevos Mercados para su Cosecha (2007) (también disponible en archivo de audio en español)*
 - *Guía Ilustrada para Producir Alimentos Seguros en su Granja: Buenas Prácticas Agrícolas (2012)*
- **Cómo Proteger Su Negocio Agrícola y Producir Alimentos Seguros en su Granja.** Este corto folleto en español resume algunos de los tópicos en relación a seguridad alimentaria al vender a mercados institucionales. Le da al lector información acerca de qué esperar en cuanto a requerimientos de seguros y como proteger su granja de la mejor manera.
www.foodsecurity.org/insurance.htm
- **Selling to Institutions** por Bill Wright, Extensión Cooperativa de la University of Wisconsin, Equipo Emerging Agricultural Markets, 2007. Un documento PDF en inglés de 4 páginas acerca de cómo comenzar y ser exitoso vendiendo a instituciones. www.uwex.edu/ces/agmarkets/publications/documents/A3811-19.pdf
- **Farm to Hospital: Supporting Local Agriculture and Improving Health Care.** Este folleto en inglés de 6 páginas explica de la granja al hospital y por qué de su importancia, así cómo los hospitales pueden mejorar sus alimentos, y como los productores pueden acercarse a las instituciones.
www.foodsecurity.org/uploads/F2H_Brochure-Nov08.pdf
- **Lista de Recursos en inglés del sitio web Farm to College.** De utilidad para cualquiera interesado en aprender más acerca de llevar productos locales a las instituciones. La lista está dividida según el tipo de audiencia como agricultores, profesionales de alimentos, organizaciones estudiantiles, etc.
<http://farmtocollege.org/resources>

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



Consejos para vender a Instituciones (Escuelas y Otros)
© 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 427, Slot 430, Version 011113