

# Consejos para vender a: Compradores Mayoristas en Mercados Terminales

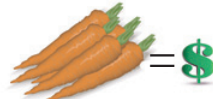
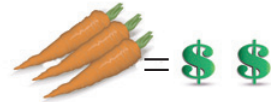
Los compradores mayoristas están por lo general ubicados en puestos permanentes en mercados terminales. Los mercados terminales son sitios centrales ubicados generalmente en áreas metropolitanas que sirven como un lugar de reunión e intercambio para productos agrícolas.

Los compradores mayoristas van a comprar productos de los agricultores, intermediarios, distribuidores, o plantas de embalaje en grandes cantidades, y los van a revender en el mercado abierto. Los precios de los productos, consideraciones de enfriamiento, y el tiempo de entrega son todos negociables antes de que los agricultores traigan sus productos a los muelles.

NCAT Serie de Marketing Tips

Para este mercado usted puede esperar:

- Mayor volumen de producto
- Menores precios por unidad



## Ventajas

★ punto clave

- Los compradores pueden manejar grandes entregas de productos.
- Generalmente, los precios pre-negociados son más estables con compradores mayoristas, sin embargo, los precios no están garantizados.

## Consideraciones

- Puede vender una mayor cantidad, pero esperar un menor precio por unidad.
- ★ **Los compradores mayoristas típicamente pagan dentro de 30 días. Usted debe determinar cómo este plazo de pago va a determinar su flujo de caja.**
- Los agricultores pueden fijar el precio, pero el comprador debe acceder a ese precio. Los agricultores deben tener una buena idea de cuáles son los precios en el mercado mayorista. Diríjase al quinto Consejo, en la página siguiente.
- Los agricultores deben cumplir con estándares de empaque y graduación.
- Compradores mayoristas establecidos pueden pagar tan rápido como en 15 días. Los compradores mayoristas medianos o menores pueden pagar en 30 días. Los agricultores deben decidir si van a tolerar que los compradores paguen hasta 45 días después de la entrega. Si un comprador se demora más que eso, reconsidere el venderles en el futuro.
- ★ **Considere los requerimientos post-cosecha de su comprador mayorista y si el producto debe ser entregado en un camión con refrigeración.**
- El vender a un comprador mayorista requiere un sistema de recibos y mantención de registros bien organizados.



Cargando muelles de carga en un mercado terminal, [www.oaklandnorth.net](http://www.oaklandnorth.net)

## Preguntas Clave que Debe Hacerse

- ¿A qué distancia está el mercado terminal más cercano?
- ¿Quiero hacer el esfuerzo de establecer relaciones con los compradores? ¿Prefiero negociar a través de un intermediario?
- ¿Cómo quieren los compradores en los mercados terminales el producto embalado y entregado?
- ¿Qué volumen se necesita para proveer a los compradores mayoristas?
- ★ **¿Cubren mis ganancias los costos de producción, combustible, y trabajo?**



# Consejos Acerca de Compradores Mayoristas



- ★ Haga una visita a un mercado terminal para obtener una idea de cómo funcionan y observe la competencia. Para hablar con un comprador mayorista y mostrarle su producto, visite después de las 6 o 7 am. Para ver el mercado operando durante horarios ocupados, visite alrededor de las 3 o 4 am.
  - Los mercados terminales abren típicamente desde las 11 p.m. hasta las 12 del día. Para vender un producto, los agricultores deben entregar al mercado terminal tarde en la noche o muy temprano en la mañana. La mayoría de las entregas se realizan entre las 11 p.m. y las 4 p.m. Los compradores comienzan a llegar a las 5 a.m. para comprar productos.
- ★ Identifique y contacte compradores al por mayor antes de intentar venderles. Los agricultores pueden obtener mayores precios a través de relaciones establecidas, por productos de mejor calidad, y por productos únicos o de especialidad en alta demanda.
  - Si esta va a ser una vía regular de comercio, planifique la entrega de productos en forma regular. La consistencia y la calidad son claves para el éxito en este mercado.
- ★ Revise los Reportes de Mercados Terminales del USDA (en inglés, disponibles en <http://tinyurl.com/3znaeuf>) para los precios de su producto antes de negociar con un comprador mayorista.
- ★ Asegure una alta calidad al usar buenas prácticas pre-enfriadoras y post-cosecha.
- ★ No use esta vía si usted tiene menos de 50 a 100 cajas de cada ítem. Los compradores mayoristas sólo compran en cantidades grandes.

## 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. [www.attra.ncat.org/espanol](http://www.attra.ncat.org/espanol)
    - *Guía Ilustrada para Vender Alimentos Seguros en su Granja: BPAs* (2011) (Español o Inglés)
    - *Post-Harvest Handling for Fruits and Vegetables* (2000) (Manipulación de Frutas y Vegetales Posterior a la Cosecha en inglés)
    - *Nuevos Mercados para su Cosecha* (2008) (Español o Inglés)
    - Recursos en español de la página web de ATTRA acerca del mercadeo: <https://attra.ncat.org/espanol/mercadeo.html>
  - **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](http://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](http://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 vendidos como comodidades. <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](http://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 al nivel de los mercados actuales. Los precios de frutas, vegetales y granos están listados para 6 diferentes terminales de ventas mayoristas a través de los Estados Unidos. [www.rodaleinstitute.org/Organic-Price-Report](http://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](http://www.outreach.usda.gov/oasdf)



### Consejos para vender a Compradores Mayoristas en Mercados Terminales

© 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](http://www.attra.ncat.org/espanol)  
SP 432, Slot 441, Version 110812