

Consejos para vender a Plantas de Embalaje de Frutas y Verduras

Las plantas de embalaje de frutas y verduras son compañías de gran escala que compran productos frescos de los productores a través de un contrato y luego lo re-venden en el mercado abierto. Ellos venden grandes cantidades. Las plantas de embalaje también pueden tener tierras, alquilar terrenos a los agricultores para que produzcan especialmente para ellos, y a veces proveen semillas, provisiones y empaque. Ellos han invertido en equipos como refrigeradores y fumigadores, por lo que tienen la capacidad de almacenar grandes cantidades de productos.

Las plantas de embalaje nunca son propietarias del producto una vez que lo reciben, por lo que el precio que reciben los agricultores se basa en el precio en que se vende el producto al final de la cadena. Algunas plantas de embalaje son apropiadas por cooperativas de agricultores.

Para este mercado usted puede esperar:

- Mayor volumen de producto
- Menores precios por unidad



Ventajas

★ punto clave

- Las plantas de embalaje pueden proveer tierras, semillas, provisiones, trabajo, y embalaje.
- Trabajar con una planta de embalaje permite a los agricultores enfocarse en producción en lugar de ventas.
- Los agricultores no tienen que invertir en equipo de empaque y lavado o facilidades de almacenaje, porque la planta de empaque va a proveer estos servicios por una tarifa.

Consideraciones

- ★ Las plantas de embalaje son consideradas por expertos en la industria las más riesgosas para agricultores por muchas razones. Una de ellas es que el producto pasa por muchas manos, y el precio que obtiene un agricultor al final se basa en la calidad del producto, el cual puede haberse degradado durante ese tiempo.
- Algunos contratos con plantas de embalaje pueden limitar la participación a través de otras vías de mercado.
- Las plantas de embalaje van a darle un precio al momento de la entrega del producto, pero no es garantizado. Al agricultor se le va a pagar un porcentaje del precio que la planta de empaque recibe por la venta.
- Algunas plantas de empaque van a vender semillas, provisiones y embalajes a un precio ofrecido para agricultores.
- ★ Muchos agricultores en este sistema no pueden lograr ganancias, debido a que los costos de producción son por lo general más de lo que reciben después de que la planta de embalaje lo vende.



Embalando pimientos.
www.ceriverside.ucdavis.edu

Preguntas Clave que Debe Hacerse

- ¿Estoy cómodo con los riesgos (explicados anteriormente) de vender mi producto a una planta de embalaje?
- ¿He confirmado que otros productores están obteniendo ganancias y tienen una buena relación con esta planta de embalaje?
- ¿Soy capaz de entender los compromisos a los que estoy accediendo, escritos en el contrato que estoy firmando? ¿He encontrado a alguien que traduzca esto para mí si es necesario?
- ¿Tengo suficientes ahorros en caso de que el dinero que yo deba a la planta de embalaje es más del que voy a obtener por mis ventas?

Consejos para vender a Plantas de Embalaje

★ punto clave

- ★ Pregunte a otros agricultores acerca de la reputación de la planta de embalaje antes de trabajar con ellas.
- ★ Las plantas de embalaje siempre tienen un contrato. Asegúrese de entender el contrato, mantener una copia, y tener a alguien que le ayude a traducir si es necesario.
 - Si existe una preocupación acerca de la calidad del producto, haga una inspección de calidad por parte de un tercero. A cambio de una tarifa usted puede obtener una inspección de su producto realizada por el Agricultural Marketing Service (AMS) antes de entregarlo a la planta de embalaje. Diríjase a la sección de Recursos más abajo.
- ★ Obtenga un recibo por escrito al momento de entregar su producto. Asegúrese de que la persona que recibe sus cajas firme el recibo y escriba su nombre en forma legible. El recibo debe incluir lo que usted vendió, el peso o número de cajas, la fecha en que fue entregado, y el grado de calidad. Considere nuevamente el hacer negocios con una planta de embalaje que no le ha dado un recibo.
 - El depender de un solo mercado puede ser riesgoso. Considere averiguar otros canales de mercado. Vea otras Hojas de Datos de Marketing en esta serie.

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
 - *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)
 - *Post-Harvest Handling for Fruits and Vegetables* (2000) (Manipulación de Frutas y Vegetales Posterior a la Cosecha en inglés)
 - Recursos en español de la página web de ATTRA acerca del mercadeo: <https://attra.ncat.org/espanol/mercadeo.html>
- **Collaborative Marketing: A Roadmap and Resource Guide for Farmers** explica como formar una cooperativa de marketing, con muchos ejemplos de casos de cooperativas de agricultores para marketing a través del Medio Oeste. 2008. King y DiGiacamo. University of Minnesota. www.extension.umn.edu/distribution/businessmanagement/DF7539.html
- **Scaling Up: Meeting the Demand for Local Food** compara modelos de agrupadores de comerciantes a través del país. Para obtener una copia gratis llame gratis al 1-877-947-7827 o visite la página web de la extensión de Wisconsin, www.learningstore.uwex.edu
- **USDA Rural Development, Business and Cooperative Programs** ofrece muchas publicaciones acerca de cooperativas además de la revista bimensual *Rural Cooperatives*. www.rurdev.usda.gov/rbs/pubNEWPUB.htm
- **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 vendidos como comodidades. <http://tinyurl.com/ams-grade-standards>
- **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 seis diferentes terminales de ventas mayoristas a través de los Estados Unidos. www.rodaleinstitute.org/Organic-Price-Report

Esta publicación fue desarrollada con asistencia de Bob Corshen, Community Alliance with Family Farmers.

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



Consejos para vender a Plantas de Embalaje de Frutas y Verduras
© 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 433, Slot 442, Version 011113