

# Consejos para vender a: Agrupadores de Comerciantes/ Cooperativas de Productores para Marketing

Los agrupadores de comerciantes son compañías agrícolas o cooperativas de productores que consolidan y distribuyen productos agrícolas. Típicamente apoyan a productores regionales de diversos tamaños y experiencia, y venden los productos a mercados locales o regionales. La consolidación de múltiples productos de la granja puede ayudar a proveer de productos frescos a distribuidores y otros clientes de mayor escala y no está limitada por el tamaño del productor.

## Ventajas

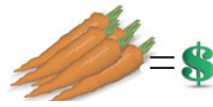
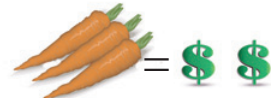
- Al contrario de otros mercados de ventas mayoristas, usted puede vender cantidades grandes o pequeñas del producto a través de esta vía de marketing.
- Puede que sus productos mantengan la identidad de su granja y pueden ser comerciados en forma local o regional.
- Los agrupadores de comerciantes van a trabajar con los productores para proveer apoyo técnico en la granja, planificación de la cosecha y pre-producción para cumplir con las proyecciones del mercado.
- Los agrupadores de comerciantes por lo general hacen el papel de comerciante y distribuidor, lo que permite al productor enfocar más tiempo en la agricultura y puede reducir los costos de marketing y distribución del productor individual.
- Los agrupadores de comerciantes y cooperativas de marketing pueden ayudarlo a comprar materiales de empaque, etiquetas, y materiales de marketing a través de compras en grupo, lo que puede reducir los costos en materiales individuales para los productores.

## Consideraciones

- Puede vender una mayor cantidad, pero esperar un menor precio por unidad.
- Se requiere que los productores adopten el sistema de grados de empaque y estándares.
- Puede requerirse que los productores se adhieran al sistema de Buenas Prácticas Agrícolas y completar un plan de seguridad alimentaria.
- Si el agrupador de comerciantes es una cooperativa, es probable que se requiera que los productores atiendan reuniones y que participen de alguna manera.
- Por lo general existen tarifas anuales asociadas a una cooperativa de productores.

Para este mercado usted puede esperar:

- Mayor volumen de producto
- Menores precios por unidad



Community Alliance with Family Farmers, [www.caff.org](http://www.caff.org)

## Consejos para Vender a Agrupadores de Comerciantes/ Cooperativas de Productores para Marketing

★ punto clave

- El concepto de agrupadores de comerciantes a nivel local es relativamente nuevo. Busque reuniones para enlazar a agricultores, o pregunte para averiguar si hay alguna cerca de usted.
- PREVIO a comenzar la producción, llame a los agrupadores de comerciantes para averiguar qué productos están buscando.
- ★ Si usted está comenzando una cooperativa de agrupadores, asegúrese de entender cómo funciona la estructura legal de una cooperativa. Contacte al Servicio de Cooperativas de Negocios Rurales del USDA (USDA Rural Business Cooperative Service) — [www.rurdev.usda.gov/rbs](http://www.rurdev.usda.gov/rbs) — para ayudarlo a guiarlo a través del proceso y posibilidades de acceder a fondos federales.

### Preguntas Clave que Debe Hacerse

- ¿Cómo va mi membresía con la agrupadora de comerciantes o cooperativa de productores a calzar con mis objetivos personales y de negocios?
- ¿Ha sido esta agrupadora de comerciantes o cooperativa exitosa o funcionando por más que un corto periodo de tiempo? ¿Tienen una buena reputación?
- Si es una cooperativa, ¿Cuál es el compromiso de tiempo que se requiere? ¿Estoy dispuesto a trabajar con un grupo para ayudar a vender nuestros productos en grupo?
- ★ ¿Estoy preparado para adherirme a los estándares de calidad y otros estándares que son determinados por el grupo?

## 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)
  - *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 de la página web de ATTRA acerca del mercadeo: [www.attra.ncat.org/espanol/mercadeo.html](http://www.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](http://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](http://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/pubNEW PUB.htm](http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pubNEW PUB.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](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>
- **La Unión de Agricultores de Rocky Mountain** provee entrenamiento y asistencia a agricultores que quieren organizar cooperativas de marketing en Nuevo México, Colorado y Wyoming. Teléfono 303-753-5800. [www.rmfu.org/co-op](http://www.rmfu.org/co-op)

**Esta publicación fue desarrollada con asistencia de Bob Corshen, Community Alliance with Family Farmers, y Karl Sutton, Mission Mountain Food Enterprise Center.**

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 Agrupadores de Comerciantes/  
Cooperativas de Productores para Marketing  
© 2012 Centro Nacional de Tecnología Apropriada—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 434, Slot 444, Version 011113