

Consejos para Vender a: Intermediarios de Productos Frescos

Un intermediario de productos frescos es un vendedor que tiene acceso a cualquier comerciante en la cadena alimenticia, incluyendo casas de empaque, procesadores, negocios agrícolas, y granjas de mediana a gran escala. Por lo general trabajan con granjas de gran escala. Un intermediario va a ayudar con la logística de llevar su producto desde su granja hasta el

comprador, por lo general obteniendo comisiones basadas en el porcentaje de la venta. Su éxito depende de su reputación y se pasan años estableciendo relaciones.

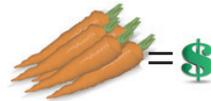
Ventajas

★ puntos clave

- Los intermediarios tienen relaciones con muchos compradores y pueden organizar una venta con más facilidad que el agricultor.
- Los intermediarios generalmente tienen un mejor conocimiento de las condiciones del mercado y los precios, en comparación al agricultor.
- El trabajar con un intermediario le permite enfocarse en la producción, en lugar de las ventas
- Los intermediarios pueden hacer los arreglos necesarios para el transporte, ya sea desde su granja o de un mercado terminal.

Las expectativas para este mercado son:

• Mayor volumen • Menor costo



Consideraciones

- Los intermediarios prefieren trabajar con grandes volúmenes, pero no es un requerimiento.
- Aunque puede vender una mayor cantidad, debe esperar un menor precio por unidad.
- Investigue al intermediario y su reputación. Los agricultores pueden firmar un acuerdo con un intermediario que aclare las responsabilidades fiscales.
- Es ventajoso al trabajar con intermediarios el tener acuerdos claros y concisos en relación al volumen a lo largo de la temporada. Los acuerdos escritos son de ayuda pero no son un requerimiento.
- Deberá almacenar y enfriar su producto en forma apropiada para que el intermediario lo pueda vender.

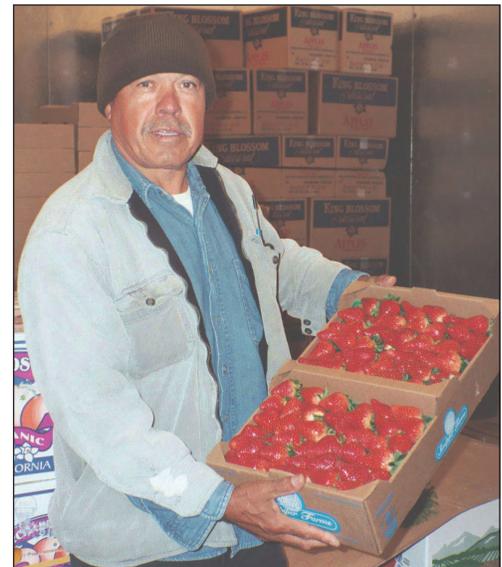


Photo: Rex Dufour, NCAT

Preguntas Claves que Debe Hacerse

- ¿Conoce a otros que han tenido buenas experiencias con este intermediario?
- ¿Tiene volumen suficiente para obtener una ganancia después de pagar una comisión a un intermediario que vende a precios mayoristas?
- ¿Prefiere confiar en otra persona para que venda sus productos para que se pueda enfocar sólo en la producción?

Consejos para Vender a Intermediarios de Productos frescos



- ★ **Consulte con otros productores para obtener una idea de la reputación del intermediario o de la compañía intermediaria antes de trabajar con ellos. Usted quiere trabajar con alguien que tenga un excelente historial y muy bien recomendado. Puede revisar la credibilidad en a través de su número DUNS (www.dnb.com) o a través de Blue Book (www.producebluebook.com). Puede haber una tarifa por servicios de revisión de tarjetas de crédito.**
- ★ **Se prefieren los contratos escritos, pero no son un estándar. Sin embargo, siempre es una buena idea tener algún tipo de acuerdo escrito con el intermediario que establece precios, volumen, periodo de tiempo, y si el intermediario está comprando productos de usted o si sólo está negociando la venta. Estos documentos son críticos para la protección de ambos involucrados en caso de que algo salga mal.**

Recursos

- **Publicaciones de ATTRA.** Los precios varían para publicaciones individuales. Muchas son gratis. Una suscripción a ATTRA de muy bajo costo le va a dar acceso a las más de 400 publicaciones y bases de datos. Fono: 800-346-9140. www.attra.ncat.org
 - *Guía Ilustrada para Vender Alimentos Seguros en su Granja: BPAs* (2011) (Español o Inglés)
 - *Manipulación Poscosecha de Frutas y Vegetales* (2000) (Inglés)
 - *Nuevos Mercados para su Cosecha* (2008) (Español o Inglés)
 - **Sección de Mercadeo, Negocios y Manejo de Riesgos del sitio web de ATTRA:** <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
- **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/wp-content/uploads/2010/07/2014-WS-Manual-Preview-for-Website.pdf
- **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
- **Como Proteger Su Negocio Agrícola y Producir Alimentos Seguros en Su Granja** es una versión de audio en español del folleto de Seguridad Alimentaria y Seguro de Responsabilidad mencionado en el punto anterior. Del sitio web de Community Food Security Coalition, puede pinchar el enlace para escuchar la versión de mp3 en su computador, o puede solicitar un CD de esta grabación al contactar a: publications@foodsecurity.org, o (503) 954-2970. 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 confi gurarse para mostrar sólo 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
- **UC Davis Small Farm Program Wholesale Market Resources** explica 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 hoja de datos fue desarrollada con asistencia de Dina Izzo, Bludog Organic Produce Services, y 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 Intermediarios de Productos Frescos

2012 ©NCAT – Centro Nacional de Tecnología Apropriada
Por Marisa Alcorta, Rex Dufour y Tammy Hinman
Producción: Karen Van Epen • Traducción: Pamela Wolfe
Esta publicación está disponible en Internet en www.attra.ncat.org
SP436, Slot 506, Version 120914