

Cómo vender frutas y verduras

by Eldon Everhart and Barbara Lovitt

El sembrar y vender frutas y verduras frescas puede ser un negocio familiar rentable y satisfactorio; sin embargo, hay riesgos. Antes de invertir dinero, tiempo y energía en un nuevo negocio, primero es aconsejable evaluar las habilidades personales, la condición de los mercados, recursos financieros, y un estudio de la viabilidad del proyecto.

Asistencia para la evaluación del riesgo desde los aspectos técnicos y administrativos está disponible de una variedad de fuentes, incluyendo el servicio de extensión de ISU, organizaciones locales y regionales que se enfocan en asuntos de desarrollo económico, centros de asesoría para negocios pequeños, departamentos de agricultura estatales, agencias para el desarrollo económico, bancos, agencias de turismo, universidades, y escuelas vocacionales.

¿Cuáles son algunos de los riesgos?

■ Las frutas y verduras son altamente perecederas. Se necesitan mucho cuidado y una dedicación continua durante la producción y comercialización. La pérdida de un producto debido a un mal cultivo, insectos, o enfermedades puede ser desoladora.

■ La mano de obra es el gasto principal.

El sembrar frutas y verduras requiere de mucho trabajo y largas horas. Es indispensable contar con la ayuda adecuada cuando se necesita.

■ Mal clima puede cambiar los mejores planes. El proveer frutas y verduras de alta calidad que consistentemente satisface la demanda del mercado y que es rentable requiere una planeación precisa que tiene en cuenta variaciones potenciales en el clima.

¿Qué se necesita para tener éxito?

Las personas que tienen negocios de frutas y verduras exitosos proveen productos de calidad en un ambiente limpio y “customer-friendly” que promueve ventas repetidas. Conocen sus mercados y saben lo que quieren sus clientes. También manejan efectivamente el dinero, personal y recursos naturales. El sembrar y comercializar frutas y verduras puede ser un negocio familiar satisfactorio.

La mayoría de los sembradores principiantes de frutas y verduras necesitan desarrollar un mercado local y establecer su reputación con una clientela leal. El comercializar a clientes locales tiene muchos beneficios.

■ Una cantidad más pequeña de frutas y verduras se puede sembrar.

■ Se recibe una mayor porción del dinero del comprador (o sea, menos gastos fijos)

■ Es más fácil aprender qué quieren los clientes.

■ Hasta ganancias pequeñas pueden ser invertidas en la operación para reducir el riesgo de pérdidas.

Sembradores principiantes también necesitarán

■ examinar el nivel de experiencia que tienen en la producción, comercialización y administración;

■ aprender acerca de las regulaciones para la operación de un negocio y la utilización de insecticidas; y

■ desarrollar un plan comercial.

¿Cuáles tipos de experiencia se necesitan?

El éxito requiere conocimiento en todas las fases de la producción de frutas y verduras y la comercialización de las mismas además de conocimientos de las habilidades financieras y en la administración de personal. Entre más experiencia tenga, mayor es la posibilidad de obtener financiamiento para emprender su propio negocio.

La mejor manera de obtener experiencia práctica y observar habilidades de administración es trabajar para una empresa que es parecida a la que quiere emprender. Mientras está trabajando para otra persona, puede aprender muchas cosas que debe hacer, y lo que debe evitar al emprender su propio negocio.

Los establecimientos mejor reconocidos de sembradores reputables necesitan empleados de tiempo completo, tiempo parcial y temporales. El pasar un mínimo de dos años produciendo y comercializando los productos específicos que usted pretende vender le dará la oportunidad de aprender como resuelven los problemas los demás, ya sea si son ocasionados por el clima u otros variables.

La experiencia en la producción es esencial, pero no es suficiente para asegurar el éxito. Todos los negocios requieren de una inversión de capital para cubrir los costos del terreno, equipo, edificios, suministros, y mano de obra. Para hacer que su negocio sea un éxito, también necesitará tener la habilidad de manejar las finanzas, empleados, mercadotecnia y ventas.

¿Cuál es el mejor plan comercial?

La decisión de emprender un negocio es la primera de muchas decisiones que es mejor tomar después de coleccionar mucha información imparcial. Un plan comercial organizado es un mapa al éxito en los negocios. El desarrollar una serie específica de pautas a seguir para la operación de su negocio mejorará la probabilidad de conseguir financiamiento de los bancos, instituciones privadas que prestan dinero, inversionistas particulares, o programas gubernamentales.

Generalmente, dinero se prestará para propósitos específicos y solamente cuando se reúnen algunos requisitos específicos. Es más probable que los prestatarios respondan positivamente a un plan comercial bien desarrollado y realista.

Existen muchas fuentes de ayuda para asesoría en desarrollar un plan comercial y para identificar fuentes de fondos potenciales.

■ Iowa Resource Conservation and Development (RC&D)

Oficinas en todo el estado están asignadas a áreas geográficas específicas. Esta agencia también tiene un programa de préstamos rotativos para el financiamiento de empresas pequeñas o empresas que están expandiendo. Para buscar la oficina más cercana a usted, comuníquese con Iowa NRCS, Walnut Street 693 Federal Building, Des Moines, IA 50309, teléfono: 515-284-4260, fax: 515-284-4394, correo electrónico: leroy.brown@ia.usda.gov.

■ Organizaciones locales

Oficinas de extensión de ISU en los condados, cámaras de comercio, y otros grupos dedicados al desarrollo económico tienen muchos conocimientos respecto los requerimientos y oportunidades para negocios locales. Busque en el directorio telefónico local o pregunte a contactos locales para ideas e información.

■ U.S. Small Business Administration (SBA)

La SBA es una agencia federal independiente establecida con el fin de asistir, asesorar, apoyar y proteger los intereses de empresas pequeñas y ayudarles durante su arranque y crecimiento. El programa de Targeted Small Business ofrece asistencia técnica y servicios especiales a mujeres y dueños de empresas que son minorías en todo el estado de Iowa. SBA provee asesoramiento y entrenamiento gratis o a bajo costo en 16 oficinas regionales. Para buscar una oficina regional, comuníquese con cualquier de las dos oficinas de distrito: el Distrito de Cedar Rapids, 215 4th Ave. SE, Suite 200, Cedar Rapids, IA 52401-1806, teléfono: 319-362-6405; o el Distrito de Des Moines, 210 Walnut St., Room 749, Des Moines, IA 50309-2186, teléfono: 515-284-4422.

■ AG Connect

Esta corporación sin fin de lucro tiene su oficina matriz y director ejecutivo en Lenox, Iowa. Coordinadores regionales proveen servicios en todo el estado. Sus metas incluyen conectar granjeros establecidos que pronto se van a jubilar con personas jóvenes o de edad media quienes quieren emprender un negocio pero que no tienen los recursos financieros, negociación y/o

mediación, desarrollar planes comerciales y análisis de flujo de efectivo/enterprise. Los servicios de AG Connect services no tienen costo a los que participan. Para mayor información llame al 515-333-4656 o envíe un correo electrónico a: agconnect@lenox.heartland.net.

■ Linked Investments for Horticulture and Alternative Crops

Este programa estatal está diseñado específicamente para ayudar a diversificar y fortalecer la economía de Iowa. Fondos están disponibles desde la tesorería estatal a instituciones prestatarias locales para préstamos con tasas de interés que están abajo de la tasa del mercado a personas que califican. Individuales, corporaciones, o cooperativas pueden solicitar hasta \$500,000. Contacte prestatarios locales o llame a la oficina estatal (515-281-3287). También, la oficina del tesorero de Iowa mantiene una lista de prestatarios que han hecho préstamos Linked Investment para negocios horticulture igual que listas de borrowers quienes han recibido este tipo de préstamos en áreas geográficas específicas. Puede solicitar esta información pública para ayudar a determinar cuales prestatarios tienen experiencia con este tipo de préstamos y cuales negocios en su área los han recibido.

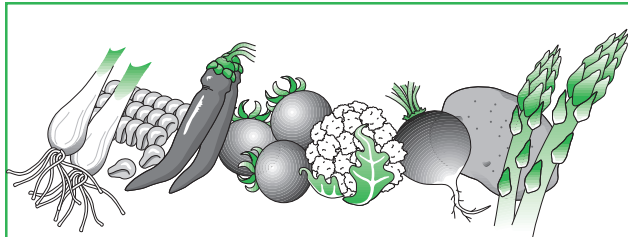
¿Dónde es el mejor lugar para vender frutas y verduras?

Las frutas y verduras frescas se venden a través de un rango muy amplio de retail and wholesale outlets—including roadside stands, farmers' markets, Community-Supported Agriculture (CSA) organizations, pick-your-own businesses, restaurantes, instituciones, tiendas de abarrotes, y wholesale cooperatives.

No se requiere una licencia para vender frutas y verduras sembradas en Iowa directamente a individuos. Las frutas y verduras frescas están exentas de los impuestos así que no es necesario coleccionar y enviar impuestos "sales tax", y no se requiere un permiso retail sales tax.

Los puestos a un lado de la calle son una manera sencilla para vender directamente a los consumidores. Las frutas y verduras pueden ser vendidas desde un vehículo o en mesas, preferiblemente en la sombra de un árbol o a canopy. Debe haber un estacionamiento seguro y adecuado disponible.

Los puestos a un lado de la calle deben cumplir con las reglas y regulaciones locales y estatales. El vendedor es responsable para anunciar la ubicación, horario, y tipos de productos. Los precios se pueden fijar individualmente y las ventas proveen un flujo de efectivo inmediato.



Recomendaciones de mercadotecnia

- Enfatizar la calidad—frutas y verduras limpias, vendedores limpios, y un exhibidor atractivo.
- Utilizar letreros distintivos, empaques, y ropa para ayudar a lograr el reconocimiento de sus clientes para su producto.
- Esté al pendiente de nuevas ideas respecto a lo que quieren comprar los clientes.
- Proteja la frescura de las frutas y verduras; véndalas lo más pronto posible después de cosecharlas.
- Fije los precios en números redondos para facilitar las ventas y reducir problemas de hacer cambio.
- Lleve bastante producto; trate de tener algo disponible para los clientes que llegan tarde.
- Arregle los contenedores de producto para que todos los productos sean visibles.
- Clearly label items and prices.
- Sonría; sea amistoso; déles un saludo especial a los clientes que vuelven frecuentemente.

Los mercados en ruedas son una manera de bajo costo para vender frutas y verduras frescas a un gran número de clientes en poco tiempo. Sembradores que pueden ofrecer una gran variedad de frutas y verduras que buscan los clientes usualmente tienen más éxito. Sin embargo, hasta productores pequeños pueden contactar directamente con los consumidores, desarrollar habilidades de mercadotecnia, lograr un flujo de efectivo inmediato, introducir nuevos productos, y probar nuevas áreas del mercado. Los mercados en ruedas también ayudan a los sembradores probar la aceptación y popularidad de un producto, relacionarse con otros sembradores, y establecer una base de clientela más amplia.

Los mercados en ruedas tienen horarios, sitios, y días de operación específicos exactamente como un negocio regular, pero sin tantos gastos fijos para el vendedor. El mercado otorga muchas ventajas: se pueden compartir los gastos de publicidad y promoción, se puede atraer una base amplia de clientela, la renta del sitio, manejo del mercado, seguro liability y otras amenidades determinados por el mercado.

Los mercados en ruedas en el estado de Iowa no son reglamentados por el estado. Sin embargo, todos los mercados deben cumplir con las reglas y regulaciones establecidas por el Departamento de Insepecciones y Apelaciones del Estado de Iowa, el Departamento de Revenue y Finance del Estado de Iowa, y el Bureau de Pesas y Medidas.

Todos los mercados en el estado de Iowa desarrollan sus propias reglas para gobernar la operación del mercado-incluyendo vending fees, parámetros de que se puede vender y que se prohíbe vender, y otros detalles. Para aprender acerca de un mercado en particular y sus reglas/regulaciones, vendedores deben comunicarse directamente con el gerente del mercado. Vendedores que otorgan productos de un valor agregado, productos que no son frutas o verduras, o comidas preparadas para su venta en mercados deben tener licencias especiales y permisos de impuestos para realizar negocios.

Los mercados y vendedores pueden participar en tres programas alimenticios gubernamentales que ofrecen beneficios tanto a productores como a personas de bajos recursos nutritionally-at-risk.

■ Mujeres, Infantes y Niños/Iowa Farmers' Market Nutrition Program (WIC/IFMNP)—Participantes tienen bajos recursos, nutritionally-at-risk pregnant, postparto, y mujeres que dan pecho, infantes, y niños hasta la edad de 5 años. Cupones de WIC/IFMNP les permiten comprar frutas y verduras frescas sembradas en Iowa de vendedores certificados en mercados que participan en el programa.

■ Iowa Seniors Farmers' Market Nutrition Program (ISFMNP)—Este programa de beneficio alimenticio targets low-income, nutritionally-at-risk ancianos (personas mayores de 60 años de edad) y les provee cupones para la compra de frutas y verduras frescas sembradas en Iowa de vendedores certificados. Un anciano soltero puede tener ingresos anuales de no más de \$15,448; mientras matrimonios deben tener ingresos anuales de \$20,813 o menos.

■ Estampillas de alimentos—Los vendedores deben aplicar y ser autorizados a través del Servicio de Alimentos y Nutrición del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA-FNS por sus siglas en inglés).

Los mercados en ruedas tienen muchas ventajas, pero también presentan algunos retos. Sembradores pierden flexibilidad dado que deben adherir a las reglas de operación de los mercados para horas específicas, ubicación, días, productos, espacio, y otras condiciones. Otros factores como mal clima, eventos que se efectúan al mismo tiempo, problemas de tráfico, tiempo de viaje, y vehículos descompuestos pueden reducir las ganancias. A pesar de estas limitaciones, los mercados en ruedas pueden ser maneras de venta directa muy rentables.

¿Tiene preguntas? Comuníquese con estas fuentes de información.

■ Mercados de ruedas en el estado de Iowa

Bureau of Horticulture and Farmers' Markets, Iowa Department of Agriculture and Land Stewardship (515-281-8232)

■ Iowa Farm Fresh Directory

Se revisa anualmente, esta lista de mercados en ruedas y nombre del gerente está disponible del Iowa Department of Agriculture and Land Stewardship (515-281-7657 y al <http://www.state.ia.us/agriculture>)

■ State sales tax information y registro de nombres de negocios

Iowa Department of Revenue and Finance (800-367-3388)

■ Cómo hacer y vender productos de alimentos procesados y de valor agregado

Departamento de Inspecciones y Apelaciones del Estado de Iowa (515-281-6538)

■ Regulaciones respecto a las vasculas que se utilizan en los mercados de ruedas

Bureau of Weights and Measures, Iowa Department of Agriculture and Land Stewardship (515-281-5716)

■ Food Stamp vendor applications

USDA-FNS Retailer Application Center (877-823-4369; toll free)

■ Certificación de vendedores de WIC/IFMNP y ISFMNP

IFMNP Program Administrator at the Iowa Department of Agriculture and Land Stewardship (515-242-6239)



Community-Supported Agriculture (CSA) es una sociedad entre un sembrador y los miembros de CSA que compran acciones de la cosecha de la temporada. Los miembros de CSA asumen los costos, riesgos, y bounty de producir alimentos conjuntamente con el sembrador. Los miembros ayudan a comprar las semillas, fertilizante, agua, mantenimiento de los equipos y mano de obra. A cambio, the sembrador provee a los miembros de CSA con un suministro de frutas y verduras frescas durante la temporada.

The sembrador, muchas veces con la asistencia de un grupo núcleo, hace un presupuesto que refleja los costos de producción por un año. Esto incluye todos los sueldos y costos de mano de obra, costos de distribución, inversiones en semillas y herramientas, renta del terreno, mantenimiento de los equipos, y otros gastos. Una manera típica de determinar el costo de cada acción es dividir el presupuesto entre el número de miembros de CSA. Una acción usualmente es diseñada a proveer verduras para una semana para una familia de cuatro personas. Flores, frutas, carne, miel, huevos y productos lácteos también están disponibles a través de algunos CSAs.

Miembros de la comunidad se inscriben y compran sus acciones, ya sea de una vez antes de que se siembren las semillas en la primavera, o hacen pagos parciales durante la temporada growing. El sembrador empieza a recibir ingresos una vez que empiece el trabajo.

A cambio de sus inversiones, los miembros de CSA reciben una bolsa de frescas, sembradas localmente, típicamente frutas y verduras orgánicas una vez por semana desde fines de la primavera hasta principios de otoño, y ocasionalmente durante el invierno en climas norteros y todo el año en zonas más templadas. Muchas veces los miembros prefieren una variedad de muchas diferentes verduras y hierbas en lugar de todo de una sola cosa. Crops comúnmente se siembran en sucesión para proveer un suministro semanal de una variedad de verduras mixtas. Mientras se rotan las verduras durante la temporada, las acciones semanales varían por tamaño y tipos de frutas y verduras, lo cual refleja las condiciones locales.

Hay un cargo adicional para entregas que se hacen al domicilio. La mayoría de los CSAs invitan a sus miembros a visitar los campos y aceptan la asistencia de voluntarios. Algunos CSAs ofrecen acciones de trabajo, por medio de las cuales un miembro se compromete a trabajar tres a cuatro horas por semana a cambio por un descuento en el costo de la membresía. Algunos CSAs proveen frutas y verduras para restaurantes locales, puestos a un lado de la calle, o mercados en ruedas.

Publicaciones y otros materiales para personas de Iowa que están interesadas en formar un CSA están disponibles en oficinas locales de extensión de ISU o puede llamar al programa ISU Sustainable Agriculture al teléfono 515-294-1923.

Ventas en tiendas de abarrotes, restaurantes, e instituciones son posibles en algunas áreas. El gerente de las frutas y verduras de algunas cadenas de supermercados y los dueños de supermercados independientes muchas veces tienen la autoridad de comprar frutas y verduras sembradas localmente. Es posible que restaurantes, hospitales, escuelas, asilos para ancianos, y otras instituciones también compren productos locales.

Acuerdos entre el comprador y el sembrador muchas veces se basan en un apretón de mano y no un contrato por escrito. Consecuentemente, sembradores pueden encontrar que un acuerdo con un comprador local no se cumple si la bodega central de una cadena de tiendas compra cantidades grandes de frutas y verduras a precios muy bajos.

Sembradores locales deben satisfacer las expectativas y estándares del comprador para la limpieza, calidad, volumen, y consistencia. Las tiendas de abarrotes usualmente tienen un margen de ganancia muy bajo y raras veces ofrecen un precio alto para frutas y verduras que compran localmente. Las tiendas de abarrotes y instituciones están acostumbradas a comprar relativamente cantidades grandes de frutas y verduras semanalmente. Restaurantes locales muchas veces compran frutas y verduras en cantidades relativamente pequeñas. Las frutas y verduras deben cumplir con los grados y estándares de la industria de las frutas y verduras y del comprador.

Muchas veces compradores locales quieren ver muestras de las frutas y verduras antes de hacer un compromiso verbal para comprar frutas y verduras de un sembrador local.

¿Cuáles otras reglas y regulaciones aplican?

Sembradores también necesitan familiarizarse con las reglas y regulaciones que gobiernan la utilización de insecticidas.

Regulaciones de negocios

En el estado de Iowa, puede comunicarse con el state bureau de revenue para recibir información completa sobre los procedimientos y políticas on sales tax collection, y como registrar el nombre de un negocio. Local taxing bodies, cámaras de comercio y los departamentos de labor y/o comercio estatales también deben contactarse. Pueden proveer la información necesaria respecto a las licencias de negocios, as well as right-to-know and employee regulations.

Utilización de insecticidas

Se requieren una licencia y certificación para aplicar insecticidas. Materiales de estudio e información sobre el horario y sitios para entrenamiento y exámenes están disponibles de las oficinas de condado del servicio de extensión de ISU. La división de insecticidas del Departamento de Agricultura y Mayordomía de las Tierras del estado de Iowa programa y administra los exámenes.

Prepared by Eldon Everhart, ISU Extension, and Barbara Lovitt, Marketing Specialist, Bureau of Horticulture and Farmers' Markets, Iowa Department of Agriculture and Land Stewardship, y con el apoyo de la Agencia para el Manejo de Riesgos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos; y Diane Nelson, especialista en comunicaciones de extensión. Traducida por Jeffery and Yolanda Wilson.

File: Hort and LA 2-9

. . . and justice for all

The U.S. Department of Agriculture (USDA) prohibits discrimination in all its programs and activities on the basis of race, color, national origin, gender, religion, age, disability, political beliefs, sexual orientation, and marital or family status. (Not all prohibited bases apply to all programs.) Many materials can be made available in alternative formats for ADA clients. To file a complaint of discrimination, write USDA, Office of Civil Rights, Room 326-W, Whitten Building, 14th and Independence Avenue, SW, Washington, DC 20250-9410 or call 202-720-5964.

Issued in furtherance of Cooperative Extension work, Acts of May 8 and June 30, 1914, in cooperation with the U.S. Department of Agriculture. Stanley R. Johnson, director, Cooperative Extension Service, Iowa State University of Science and Technology, Ames, Iowa.