

## **Programa de Seguro de Cultivos y Administración de Riesgos Agrícolas Ejemplo de Seguro Agrícola**

### **Administración de Riesgo de Mercadeo**

#### **INTRODUCCIÓN**

LAS PRÁCTICAS DE MERCADEO PERMITEN OBTENER GANANCIAS FINANCIERAS DERIVADAS DE SUS ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN. EL RIESGO DE MERCADEO PROVIENE DE LA INCERTIDUMBRE EN EL MERCADO PARA SU PRODUCTO. POR EJEMPLO, EL PRECIO QUE USTED RECIBIRÁ POR SU PRODUCTO NO ESTÁ GARANTIZADO, YA QUE ES SENSIBLE AL MERCADO CADA VEZ MÁS FLUCTUANTE.

UNA CUESTIÓN PRINCIPAL RELACIONADA CON LA COMERCIALIZACIÓN DE UN PRODUCTO ES QUE ESTÁ SOMETIDO A FACTORES EXTERNOS MÁS ALLÁ DE SU CONTROL. EL TIEMPO, LAS PLAGAS Y LAS ENFERMEDADES PUEDEN LIMITAR LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE HAY QUE VENDER. PUEDE TAMBIÉN CAMBIAR EL PRECIO DE LA INDUSTRIA DE DIVERSOS PRODUCTOS. SI USTED VENDE DIRECTAMENTE A LOS CONSUMIDORES, EN LUGAR DE OTRA EMPRESA, DEBE TENER EN CUENTA LO QUE LA PERSONA DESEA Y NECESITA. LAS DECISIONES QUE USTED TOME PUEDEN INFLUIR EN SU NIVEL DE RENTABILIDAD. LA MANERA MÁS EFICAZ DE PROTEGERSE CONTRA EL RIESGO DE MERCADEO ES TENER UN PLAN.

#### **Consideraciones de Mercadeo**

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) identifica tres consideraciones de mercadeo importantes, que son esenciales para cualquier plan de comercialización. En primer lugar, debe saber cuál es el nivel de riesgo con el que usted se siente cómodo. Para tomar esta determinación, establezca su situación financiera y familiarícese con los resultados de cada posible decisión. La comprensión de su nivel de tolerancia de riesgo le ayudará a reducir algunas de las incertidumbres asociadas a las decisiones de mercadeo.

En segundo lugar, usted debe estar dispuesto a mejorar sus habilidades de mercadeo. Esto puede requerir que usted busque asistencia profesional.

En tercer lugar, usted debe desarrollar un sistema integrado de enfoque de administración para su negocio. Esto significa que usted debe tener en cuenta todas las operaciones agrícolas a la hora de tomar decisiones de mercadeo.

#### **Mercados de Productos**

Hay muchas opciones para la venta de diversos productos. Estos incluyen al por mayor, las cooperativas, las tiendas al por menor, puestos ambulantes, mercados de agricultores, el comprador escoge-su-propio producto. Cada una de estas oportunidades requiere una amplia investigación por parte del vendedor, ya que es esencial para seleccionar la opción u opciones que mejor se adapten a las necesidades de su granja. Si usted decide vender sus productos en el mercado de mayoreo, que será sometido a los precios de la industria, significa riesgos de fluctuación o cambios. Sin embargo, si usted siente que el mercado al por mayor es el mejor para su producto, es posible que desee asociarse a una cooperativa.

Vender directamente a su tienda local de comestibles le permite obtener un precio más alto por su producto, pero a la vez usted está invirtiendo mucho tiempo en establecer una relación con la tienda de comestibles; con el fin de convencer al propietario para que le compre a usted. Los puestos de venta, mercados de agricultores, y escoger su propio producto le permiten vender su producto directamente al consumidor. Muchos consumidores consideran esta opción muy atractiva durante las estaciones de primavera y verano, ya que les permite tener más control sobre lo que están comprando y el precio que pagan.

El aspecto negativo, es que hay algunas responsabilidades asociadas a estos esfuerzos. Buscar asistencia profesional es extremadamente importante con el fin de estar seguro de que está correctamente asegurado y protegido contra los problemas de responsabilidad por accidentes a terceras personas.

### **Desarrollo de un Plan de Mercadeo**

La forma más eficaz de protegerse contra el riesgo de mercadeo es tener un plan. Su plan debería enfocarse en las metas y objetivos que usted ha establecido para su granja. Un buen lugar para comenzar es evaluar sus costos de producción.

A veces el precio de mercado no cubrirá sus costos de producción. Es necesario identificar con precisión a qué precio podría suceder esto (cual es el precio mínimo). Otras consideraciones financieras que deben ser tomadas en cuenta son incluir los requisitos de flujo de efectivo, como por ejemplo gastos de manutención de su familia. También, mejore su comprensión de oferta y demanda de su producto. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) ofrece proyecciones de oferta y demanda que pueden ser herramientas muy valiosas.

Por último, debe familiarizarse con la competencia local. ¿Cuál es el precio promedio de venta de su producto? ¿Cuáles eran los precios promedios de venta en los últimos años? ¿Quién es mi mayor competidor? ¿Qué métodos de mercadeo están utilizando mis competidores? ¿Cómo puedo mejorar las estrategias de mercadeo que ya se están utilizando a nivel local?

Usted puede beneficiarse significativamente con la búsqueda de asistencia profesional para que le ayude a desarrollar un plan de mercadeo eficaz. Aproveche los recursos disponibles en su comunidad, así como los servicios públicos diseñados específicamente para propietarios de granjas pequeñas.

### **Referencias**

Anderson, David P. y Charles R. Hall. 2000. "Adding Value to Agricultural Products." (Añadiendo valor a los productos agrícolas). Agricultural Communications, Texas A&M University. Información obtenida de: <http://trmep.tamu.edu/cg/factsheets/rm1-8.pdf>

Harper, Jayson K. y Gerald B. Blanca. 2004. "Managing Risk in Fruit and Vegetable Producción." (Administración de Riesgo en frutas y verduras Producción). Servicio Nacional de Seguro Agrícola. Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural de la Universidad del Estado de Pennsylvania y el Departamento de Agricultura, Recursos y Economía de la Empresa de la Universidad de Cornell. Información obtenida de <[Http://www.ag-risk.org/ncispubs/laiipub/art2999.htm](http://www.ag-risk.org/ncispubs/laiipub/art2999.htm)> "

"Introduction to Risk Management." (Introducción a la Administración de Riesgos). 2005. USDA Agencia de Administración de Riesgos. Información obtenida de: [http://www.rma.usda.gov/pubs/1997/irm\\_intr.html](http://www.rma.usda.gov/pubs/1997/irm_intr.html)

**CFRM-FS-4. Managing Marketing Risk** (Administración del riesgo Mercadeo). Preparado por Elizabeth Olney \*, Brianne Neptin \* y Marilyn Altobello \*\* Departamento de Agricultura y Recursos Económicos de la Universidad de Connecticut, Storrs. 2008.

(\* Asistente graduado, \*\* Profesor Asociado).

Agencia de Administración de Riesgos (RMA - Risk Management Agency)

Universidad de Connecticut

Colegio de Agricultura y Recursos Naturales

Sistema de Extensión Cooperativa

Connecticut

Cultivando con Sabor Local

*Esta información es proporcionada por el Proyecto de Agricultura y Educación para Seguro Agrícola de Connecticut, un esfuerzo conjunto del Sistema de Extensión Cooperativa de la Universidad de Connecticut, el Departamento de Agricultura de Connecticut y el Departamento de la Agencia de Administración de Riesgos de Agricultura de EE.UU. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) ofrece igualdad de oportunidades en servicios y empleos. Para presentar una queja por discriminación, escriba al Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), Director, Office of Civil Rights, Room 326-W, Whitten Building, Stop Código 9410, 1400 Independence Avenue, SW Washington, DC 20250-6410 o llame al (202) 720-5964. Si un participante de un programa solicita acomodaciones especiales, por favor hacerlo por lo menos con 72 horas de anticipación, se hará todo lo posible para proporcionar servicios especiales.*

[www.ctfarmrisk.uconn.edu](http://www.ctfarmrisk.uconn.edu)

Este resumen es solamente con fines ilustrativos. Consulte con un agente de seguros de cultivos para información específica de pólizas. Los cálculos están basados en la fecha del 1/27/13 y están sujetos a cambios.

#### USDA

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos  
Agencia de Administración de Riesgos

Universidad de Connecticut  
Colegio de Agricultura y Recursos Naturales  
*Sistema de Extensión Cooperativa*

Connecticut  
Departamento de Agricultura  
*Sistema de Extensión Cooperativa del Colegio de Agricultura y Recursos Naturales*

*"De acuerdo con la legislación federal y la política del Departamento de Agricultura de los EE. UU., se prohíbe que esta institución discrimine por cuestiones de raza, color, nacionalidad, género, edad o discapacidad. Para presentar una queja por discriminación, comuníquese con el Departamento de Agricultura de los EE. UU. (U.S. Department of Agriculture, USDA), Oficina del Secretario Adjunto de Derechos Civiles, Whitten Building, 1400 Independence Ave., SW., Washington, D.C., 02050-9410 o llame al [1-866-632-9992](tel:1-866-632-9992) de forma gratuita, al [1-800-877-8339](tel:1-800-877-8339) (servicio federal de retransmisión), al [1-800-845-6136](tel:1-800-845-6136) (en español) o al [1-800 795-3272](tel:1-800-795-3272) entre las 8:30 a. m. y las 5:00 p. m. hora estándar del Este o 720-2600 (TDD). USDA es un empleador que ofrece igualdad de oportunidades laborales".*

[www.rma.usda.gov](http://www.rma.usda.gov)



EXTENSION

