CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

Red para una California Saludable—Programa de Mercados

Guía de Mercadeo de Frutas y Verduras

Abril 2012

Selección de Productos Frescos

Compare los productos frescos (frutas y verduras) que le han dicho los clientes que les gustaría comprar con los productos que están en temporada, con los que se venderán rápidamente, los que puede almacenar y exhibir y los que cree que puede obtener por un precio razonable del mercado sobre ruedas local o el distribuidor (vea *Seleccionar un Distribuidor de Productos Frescos,* página 20). Es buena idea que comience vendiendo una cantidad pequeña de productos frescos para probar lo que se venderá bien.

GUÍAS PARA ALMACENAR PRODUCTOS FRESCOS

Temperatura de Almacenamiento

Diferentes productos necesitan diferentes temperaturas de almacenamiento para conservar su buena calidad, lo que mejora las ventas. Tenga en mente la siguiente tabla de almacenamiento al seleccionar los productos frescos.

Temperaturas Óptimas para hasta Siete Días de Almacenamiento		
Grupo A: 32-35°F	Grupo B: 45-50°F	Grupo C: 55-64°F o un cuarto con aire acondicionado
Fruta Aguacates (maduros) Cerezas Ciruelas Duraznos Fresas Kiwi Manzanas Melón Nectarinas Peras Pérsimos Uvas	**Fruta** Aguacates (no maduros) Limones Mangos* Naranjas Piñas* Toronjas	**Fruta** Papayas* Plátanos* Sandía
Verdura Acelga Alcachofas Apio *Bok choy* Brócoli Champiñones Chirivía Col rizada Coliflor Elote Espárragos Espinaca Hojas de berza Lechuga Repollo Zanahorias	**Verdura** Berenjenas Calabacita Calabacita amarilla Chayotes Chiles Ejotes Nopales Pimientos Ocra	**Verdura** Calabaza bellota Calabaza *butternut* Camotes* Cebollas* Jícama* Papas* Tomates*

* No refrigere este producto. Las temperaturas bajas pueden dañar el sabor y la textura.

CÓMO SELECCIONAR A UN DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS FRESCOS

Elegir a un distribuidor de productos frescos debe ser una decisión estratégica. Evalúe la calidad de las frutas y verduras del distribuidor, su atención al cliente y el precio. Elija a un distribuidor que pueda adaptarse a las necesidades de su negocio, ya sea que necesite entregas pequeñas de productos frescos o grandes cantidades de productos frescos que usted mismo recoge.

Tipos de Distribuidores

Distribuidores Mayoristas: Pueden ofrecer una gran variedad de productos frescos a bajo precio. Revise si tienen promociones especiales, es decir, tal vez ofrecen materiales promocionales para ciertos productos o capacitación adicional acerca del manejo o exhibición de los productos. Averigüe si venden en cantidades lo suficientemente pequeñas como para surtir su tienda y si tienen alguna restricción de entrega o recolección (*delivery and pickup*). Varios distribuidores podrían ofrecer programas especiales, tal como centros de distribución (*Will Call*) de productos maduros, listos para comer, a un menor precio. Esto puede resultar ser un buen negocio, pero sólo si piensa que puede vender los productos antes de que se echen a perder. Algunos distribuidores mayoristas posiblemente ofrezcan un programa de venta de cajas de productos frescos muy similar a los programas de apoyo comunitario a la agricultura (*community supported agriculture programs*), como los que se describen enseguida.

Mercados Sobre Ruedas: Visite su mercado sobre ruedas local para ver si puede obtener un buen precio para su selección de productos frescos y capacitación adicional acerca de cómo manejar y promover su selección. En los mercados sobre ruedas podrá comprar menos productos y podrá también decirle a sus clientes que ¡conoce a la persona que cultiva las frutas y verduras que usted ofrece! Consulte con la Oficina Agropecuaria de su condado o con la Federación de Mercados Sobre

Ruedas Certificados en California (*Farm Bureau or the California Federation of Certified Farmers' Markets;* vea el Apéndice K) para saber cuáles son los mercados sobre ruedas locales o los agricultores que venden productos específicos en su área.

Programas de Apoyo Comunitario a la Agricultura: Si no está seguro de contar con el espacio para exhibir productos frescos en su tienda, consulte los programas de Apoyo Comunitario a la Agricultura (*Community Supported Agriculture* o CSA, por sus siglas en inglés). Estos programas conectan directamente a los agricultores locales o jardines comunitarios con la comunidad que los rodea. De esta manera las familias podrán pagar un precio bajo por entregas regulares de cajas de productos frescos durante toda la temporada de la cosecha. Las cajas de productos frescos normalmente se entregan a un lugar céntrico de la comunidad para que los residentes tengan acceso fácil y las puedan recoger. Considere convertirse en el lugar de entrega oficial de su comunidad. Puede que algunos programas de CSA estén de acuerdo en darle parte de las ganancias a cambio de que usted promueva el programa y anime a sus clientes a inscribirse.

Encuentre un Socio

Si le preocupan los costos de entrega o le informan que tendrá que ordenar más productos de los que puede vender para obtener las ofertas que desea, considere asociarse con otros mercados/tiendas o restaurantes independientes en su área. Al trabajar con uno o más socios, pueden combinar sus pedidos de productos frescos y obtener un mejor precio y reducir los costos de entrega. Busque dentro de su comunidad o en la asociación de abarroteros para encontrar a otros comerciantes que puedan ayudarle a aumentar su poder de compra y reducir costos al compartir pedidos a granel.

Entrega o Recolección (*Delivery or Pickup*)

Considere con qué frecuencia necesitará surtir sus productos frescos, por ejemplo, ¿una vez por semana, dos veces por semana, tres o más veces por semana? Todo esto dependerá de los productos frescos que puede vender antes de que se echen a perder. ¿Puede pagar la comodidad de la entrega o preferiría recoger la mercancía usted mismo? Estas decisiones le ayudarán a encontrar al distribuidor que más le conviene. Si puede establecer el servicio de entrega, confirme con el distribuidor a qué temperatura almacena el producto y a qué temperatura lo recibirá usted. Programe las entregas en los horarios en que usted o su personal pueden dejar de hacer lo que están haciendo para revisar y almacenar el producto mientras está todavía frío.

Apéndice B: Encuesta para Clientes

1. ¿Con qué frecuencia hace sus compras en esta tienda?

❒ Una vez al día ❒ 2 o más veces por semana ❒ Una vez por semana ❒ Una vez al mes

2. ¿Qué opina del precio de los productos frescos en esta tienda en comparación con los de otras tiendas donde usted compra?

❒ Excelente ❒ Bueno ❒ Igual ❒ Aceptable ❒ Malo

3. ¿Qué opina de la calidad de los productos frescos en esta tienda en comparación con los de otras tiendas donde usted compra?

❒ Excelente ❒ Bueno ❒ Igual ❒ Aceptable ❒ Malo

4. ¿Qué opina de la variedad de productos frescos que ofrece esta tienda en comparación con los de otras tiendas donde usted compra?

❒ Excelente ❒ Bueno ❒ Igual ❒ Aceptable ❒ Malo

5. ¿Qué productos frescos compra en otras tiendas en comparación con los que compra en esta tienda?

_____

6. ¿Qué otros productos frescos le gustaría ver en esta tienda?

_____

ANÁLISIS DE LA ENCUESTA PARA CLIENTES

1. Divida las encuestas en dos grupos:
   - Grupo A: Clientes frecuentes. Estas son las personas que respondieron que hacían sus compras en su tienda una vez al día o dos o más veces a la semana.
   - Grupo B: Clientes ocasionales. Estas son las personas que respondieron que compran en su tienda una vez a la semana o una vez al mes.

2. Revise primero el Grupo A. Estos clientes frecuentes tendrán oportunidad de comprar la mayor cantidad de comida.
   - Preguntas 2 y 3: Las respuestas a estas preguntas le ayudarán a descubrir el valor que sus clientes dan a sus productos frescos. Si los clientes piensan que la calidad de sus productos frescos es excelente en comparación con las otras tiendas, verán entonces sus productos frescos como un producto valioso siempre y cuando los precios sean al menos iguales a los de las otras tiendas. Si los clientes creen que la calidad de sus productos frescos es aceptable o mala en comparación con otras tiendas y sus precios también son malos (es decir, muy altos) entonces no le darán mucho valor a sus productos frescos.

     Antes de considerar vender productos nuevos o adicionales asegúrese de que la mayoría de las encuestas califican la calidad de sus productos frescos como igual o mejor que la de las otras tiendas. Si no lo hacen, piense cómo puede mejorar la calidad (mejore sus prácticas de almacenamiento, manejo y exhibición o cambie de distribuidores) y precios (encuentre distribuidores diferentes, cambie el método de entrega, mejore las prácticas de almacenamiento y manejo para disminuir las pérdidas de productos).
   - Pregunta 4: Cuando tenga un plan para mantener o mejorar el valor de los productos que ya vende, vea cómo se ha calificado su variedad de productos. Si los clientes califican su variedad como aceptable o mala, revise la pregunta 6 para ver qué tipo de productos frescos debe considerar agregar a su inventario.
   - Pregunta 5: Revise los productos frescos que los clientes compran ya con más frecuencia. Si considera cambiar su variedad de productos, esta información puede ayudarle a decidir qué productos debe conservar y cuáles debe reemplazar por otros que pudieran venderse mejor.

3. ¡No excluya al Grupo B! Revise las razones por las que estos clientes no compran en su tienda con mayor frecuencia. Revise las encuestas del Grupo B de la misma forma que revisó las encuestas del Grupo A y vea si puede hacer algún cambio que pueda lograr que los clientes ocasionales se conviertan en clientes regulares.

Apéndice C: Encuesta para la Comunidad

ENCUESTA DE CLIENTES DE FRUTAS Y VERDURAS DE [NOMBRE DE LA TIENDA]

Hola. Me gustaría hacerle algunas preguntas acerca de las frutas y verduras y de su experiencia al comprar en la tienda _____ . Las preguntas tomarán unos 5 minutos. Su participación es voluntaria. No solicitaremos su información de contacto. Todas las respuestas son confidenciales y sus respuestas no se compartirán con nadie. ¿Está dispuesto a llenar la encuesta?

[_____] Marque si el cliente da su consentimiento

1. ¿Con qué frecuencia hace sus compras en esta tienda?

❒ Una vez al día ❒ 2 o más veces por semana ❒ Una vez por semana ❒ Una vez al mes

❒ Rara vez o nunca

2. ¿Qué opina del precio de los productos frescos en esta tienda en comparación con los de otras tiendas donde usted compra?

❒ Excelente ❒ Bueno ❒ Igual ❒ Aceptable ❒ Malo

3. ¿Qué opina de la calidad de los productos frescos en esta tienda en comparación con los de otras tiendas donde usted compra?

❒ Excelente ❒ Buena ❒ Igual ❒ Aceptable ❒ Malo

4. ¿Qué opina de la variedad de productos frescos disponibles en esta tienda en comparación con los de otras tiendas donde usted compra?

❒ Excelente ❒ Buena ❒ Igual ❒ Aceptable ❒ Malo

5. ¿Qué productos frescos compra en otras tiendas en comparación con los que compra en esta tienda?

_____

6. ¿Qué otros productos frescos le gustaría ver en esta tienda?

_____

7. ¿Cuánto calcula que gasta en productos frescos para usted y para su familia en una semana normal O en un mes normal? (Registre la cantidad o marque la casilla)

$_____ en una semana normal O $_____ en un mes normal

❒ No lo sabe ❒ No quiso responder

8. Cuando compra frutas y verduras, ¿alguna vez usa la tarjeta EBT (transferencia electrónica de beneficios) de SNAP (también conocido como CalFresh)? (Marque la casilla)

❒ Sí ❒ No ❒ No quiso responder

9. Cuando compra frutas y verduras, ¿alguna vez usa los cheques de WIC? (Marque la casilla)

❒ Sí ❒ No ❒ No quiso responder

10. ¿Cuál de las siguientes opciones, si hay alguna, piensa que le animaría a comprar más frutas y verduras en esta tienda?

(Marque la casilla adecuada)	Sí	No	Tal vez	No sabe
a. Si se vendieran más frutas y verduras				
b. Si se vendieran frutas y verduras diferentes				
c. Si se vendieran bolsas preempacadas de "bocadillos". Ejemplo: Una bolsa de cerezas o uvas a $1				
d. Si se vendieran "cajas de comida" preempacadas. Ejemplo: Ingredientes preempacados para preparar un caldo, sofrito o guisado				
e. La oportunidad de probar muestras gratuitas de frutas y verduras				
f. Demostraciones de cocina donde se presente un producto fresco seleccionado en una receta				
g. Tarjetas de recetas con maneras rápidas y deliciosas de preparar frutas y verduras en casa				
h. Boletín con información acerca del producto que se presenta				
i. Letreros en toda la tienda animando a los clientes a comprar frutas y verduras				

11. ¿Qué mejoras podrían hacerse en la tienda que harían que usted comprara más productos frescos aquí (por ejemplo, la calidad de otros productos que se venden aquí, iluminación, vagabundos, etc.)?

_____

Finalmente, solo tengo algunas preguntas acerca de usted.

12. ¿Qué tan lejos está la tienda de su casa? (Seleccione una)

❒ En la misma cuadra

❒ A unas cuadras — puedo ir a pie

❒ A menos de una milla

❒ Entre 1 y 3 millas

❒ Más de 3 millas

13. ¿Cuántas personas hay en su hogar (incluyéndolo a usted)? _____

14. ¿Cuántos niños menores de 19 años hay en su hogar? _____

15. Su sexo: ❒ Hombre ❒ Mujer

ANÁLISIS DE LA ENCUESTA PARA LA COMUNIDAD

1. Divida las encuestas en dos grupos:
   - Grupo A: Clientes frecuentes. Estas son las personas que respondieron que hacen sus compras en su tienda una vez al día o dos o más veces a la semana.
   - Grupo B: Clientes ocasionales. Estas son las personas que respondieron que compran en su tienda una vez a la semana o una vez al mes.
2. Revise primero el Grupo A, estos clientes frecuentes tendrán oportunidad de comprar la mayor cantidad de comida.
   - Preguntas 2 y 3: Las respuestas a estas preguntas le ayudarán a descubrir el valor que sus clientes dan a sus productos frescos. Si los clientes piensan que la calidad de sus productos frescos es excelente en comparación con las otras tiendas, verán entonces sus productos frescos como un producto valioso, siempre y cuando los precios sean al menos iguales a los de las otras tiendas. Si los clientes creen que la calidad de sus productos frescos es aceptable o mala en comparación con otras tiendas y sus precios también son malos (es decir, muy altos) entonces no le darán mucho valor a sus productos frescos. Antes de considerar vender productos nuevos o adicionales asegúrese de que la mayoría de las encuestas califican la calidad de sus productos frescos como igual o mejor a la de las otras tiendas. Si no lo hacen, piense cómo puede mejorar la calidad (mejore sus prácticas de almacenamiento, manejo y exhibición o cambie de distribuidores) y precios (encuentre distribuidores diferentes, cambie el método de entrega, mejore las prácticas de almacenamiento y manejo para disminuir las pérdidas de productos).
   - Pregunta 4: Cuando tenga un plan para mantener o mejorar el valor de los productos que ya vende, vea cómo se ha calificado su variedad de productos. Si los clientes califican su variedad como aceptable o mala, revise la pregunta 6 para ver qué tipo de productos frescos debe considerar agregar a su inventario.
   - Pregunta 5: Revise los productos frescos que los clientes compran ya con más frecuencia. Si considera cambiar su variedad de productos, esta información puede ayudarle a decidir qué productos debe conservar y cuáles debe reemplazar por otros que pudieran venderse mejor.
   - Preguntas 7 a 9: Esta información le ayudará a calcular cuánto dinero podrían gastar sus clientes si ofreciera los productos frescos que buscan. Si actualmente está en proceso de decidir si será un proveedor de WIC o CalFresh (estampillas de comida), esta información también le ayudará a calcular cuánto puede ganar en ventas si proporcionara este servicio a sus clientes.
   - Pregunta 10: Esta información le ayudará a crear un plan de comercialización y promoción. Considere las tres o cuatro selecciones principales que según los clientes harían que compraran más productos frescos. Use esta información como punto de inicio para promover cualquier cambio que esté planeando para su sección de productos frescos.
   - Pregunta 11: Esta pregunta les da a los clientes la oportunidad de decirle las cosas que podría usted hacer para mejorar su experiencia de compra en su tienda. Preste atención a cualquier problema que se haya mencionado varias veces y no descuide cualquier idea o sugerencias en las que no haya pensado.

- Preguntas 12 a 15 : Estas preguntas le darán un poco más de información acerca de sus clientes, cuánta distancia están dispuestos a viajar y si tienen niños. Esta información podría ser útil para planear promociones futuras en su tienda.

3. ¡No excluya al Grupo B! Revise las razones por las que estos clientes no compran en su tienda con mayor frecuencia. Revise las encuestas del Grupo B de la misma forma que revisó las encuestas del Grupo A y vea si hay algún cambio que pueda lograr que los clientes ocasionales se conviertan en clientes regulares.

Apéndice D: Tabla de Manejo de Productos

Fruta	Grupo de Temperatura	SE	PE	Rociadores	Hielo	Absorbe Olores de…	Otros Concejos para Exhibición
Aguacates	32-35°F		X			Pimientos	Use exhibición a temperatura ambiente
Cerezas	32-35°F						Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Ciruelas	32-35°F		X				Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente si no están maduras Use exhibición refrigerada si están maduras
Duraznos	32-35°F		X				Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente si no están maduros Use exhibición refrigerada si están maduros
Fresas	32-35°F						Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Kiwi	32-35°F	X					Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente
Limones	45-50°F	X					Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente
Manzanas	32-35°F		X			Cebollas	Use exhibición a temperatura ambiente
Mangos*	45-50°F	X					Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente
Melón	32-35°F		X		X		Use exhibición a temperatura ambiente
Naranjas	45-50°F	X					Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente
Nectarinas	32-35°F		X				Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente si no están maduras Use exhibición refrigerada si están maduras
Papayas*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado		X				Use exhibición refrigerada si están maduras Use exhibición a temperatura ambiente si no están maduras
Peras	32-35°F		X				Use exhibición a temperatura ambiente
Pérsimos	32-35°F	X					Conserve seco Use exhibición refrigerada si están maduros
Piñas*	45-50°F						Conserve seco. Use exhibición a temperatura ambiente

SE = Sensible al Etileno PE = Produce Etileno

* No refrigere este producto.

Fruta	Grupo de Temperatura	SE	PE	Rociadores	Hielo	Absorbe Olores de…	Otros Concejos para Exhibición
Plátanos*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado		X				Use exhibición a temperatura ambiente
Sandía	55-64°F o cuarto con aire acondicionado	X			X		Use exhibición a temperatura ambiente
Toronja	45-50°F	X					Use exhibición a temperatura ambiente
Uvas	32-35°F						Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida

SE = Sensible al Etileno PE = Produce Etileno

* No refrigere este producto.

Verdura	Grupo de Temperatura	SE	PE	Rociadores	Hielo	Absorbe Olores de…	Otros Concejos para Exhibición
Acelga	32-35°F			X			
Alcachofas	32-35°F			X	X		Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Apio	32-35°F	X		X	X	Cebollas, manzanas, peras, zanahorias	Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Berenjena	45-50°F						Use exhibición a temperatura ambiente
Bok choy	32-35°F			X			Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Brócoli	32-35°F	X		X	X		Conserve seco Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Calabacita	45-50°F						
Calabacita amarilla	45-50°F	X					
Calabaza bellota	55-64°F o cuarto con aire acondicionado						Conserve seco
Calabaza *butternut*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado						
Camotes*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado						Conserve seco Use exhibición a temperatura ambiente

SE = Sensible al Etileno PE = Produce Etileno

* No refrigere este producto.

Verdura	Grupo de Temperatura	SE	PE	Rociadores	Hielo	Absorbe Olores de…	Otros Concejos para Exhibición
Cebollas*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado					Manzanas, peras	Use exhibición a temperatura ambiente
Champiñones	32-35°F	X				Cebollas	Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Chayotes	45-50°F	X					Conserve seco
Chiles	45-50°F						Almacene lejos de corrientes de aire
Chirivía	32-35°F			X	X		
Col rizada	32-35°F	X		X	X		
Coliflor	32-35°F	X		X	X		Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Ejotes	45-50°F	X					Use exhibición refrigerada
Elotes	32-35°F			X	X	Cebollas	Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Espárragos	32-35°F	X			X		Exhiba verticalmente con los extremos cortados hacia abajo Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Espinacas	32-35°F	X		X	X		Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Hojas de berza	32-35°F	X		X	X		Use exhibición refrigerada a menos que haya una rotación rápida
Jícama*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado						Conserve seco Use exhibición a temperatura ambiente

SE = Sensible al Etileno PE = Produce Etileno

* No refrigere este producto.

Verdura	Grupo de Temperatura	SE	PE	Rociadores	Hielo	Absorbe Olores de…	Otros Concejos para Exhibición
Lechuga	32-35°F	X		X			Conserve intactas las hojas exteriores Use exhibición refrigerada
Nopales	45-50°F						Use exhibición refrigerada
Ocra	45-50°F	X					
Papas*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado	X				Manzanas, peras	Use exhibición a temperatura ambiente
Pimientos	45-50°F						Use exhibición a temperatura ambiente
Repollo	32-35°F	X		X		Manzanas, peras	Conserve intactas las hojas exteriores Use exhibición refrigerada
Tomates*	55-64°F o cuarto con aire acondicionado		X				Exhiba con el tallo hacia arriba Use exhibición a temperatura ambiente
Zanahorias	32-35°F			X	X	Manzanas, peras	

SE = Sensible al Etileno PE = Produce Etileno

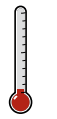
* No refrigere este producto.

Apéndice E: Consejos para Recibo de Productos

CONSEJOS PARA RECIBO DE PRODUCTOS

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

Temperatura de Almacenamiento 32-35°F



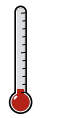
FRUTA	CONSEJO DE MANEJO
Aguacates	• Produce etileno • Absorbe el olor del pimiento • Guarde los aguacates inmaduros a 45-50°F
Cerezas	• Conserve lejos de alimentos de olor fuerte
Ciruelas	• Produce etileno • Conserve seco
Duraznos	• Produce etileno • Conserve seco
Fresas	• Cubra para conservar la humedad
Kiwi	• Sensible al etileno • Conserve seco
Manzanas	• Produce etileno • Absorbe el olor de la cebolla
Melón	• Produce etileno • Tolera el hielo
Nectarinas	• Produce etileno • Conserve seco
Peras	• Produce etileno • Absorbe el olor de la cebolla
Pérsimos	• Sensible al etileno • Conserve seco
Uvas	• Absorbe el olor de la cebolla

Financiado por SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh. Departamento de Salud Pública de California, Abril 2012

CONSEJOS PARA RECIBO DE PRODUCTOS

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

Temperatura de Almacenamiento 32-35°F



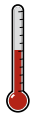
VERDURA	CONSEJO DE MANEJO
Acelga	
Alcachofas	• Tolera el hielo por encima
Apio	• Sensible al etileno • Absorbe los olores de la manzana, la pera, la zanahoria y la cebolla • Tolera el hielo por encima
Bok choy	
Brócoli	• Sensible al etileno • Tolera el hielo por debajo
Champiñones	• Sensible al etileno • Absorbe el olor de la cebolla
Chirivía	• Tolera el hielo por encima
Col rizada	• Sensible al etileno • Tolera el hielo por debajo
Coliflor	• Sensible al etileno • Tolera el hielo por debajo
Elotes	• Tolera el hielo • Absorbe el olor de la cebolla
Espárragos	• Sensible al etileno • Tolera el hielo
Espinaca	• Sensible al etileno • Tolera el hielo por debajo
Hojas de berza	• Sensible al etileno • Tolera el hielo por debajo
Lechuga	• Sensible al etileno • Conserve intactas las hojas exteriores
Repollo	• Sensible al etileno • Absorbe los olores de la manzana y la pera • Conserve intactas las hojas exteriores
Zanahorias	• Tolera el hielo • Absorbe los olores de la manzana y la pera

Financiado por SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh. Departamento de Salud Pública de California, Abril 2012

CONSEJOS PARA RECIBO DE PRODUCTOS

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

Temperatura de Almacenamiento 45-50°F



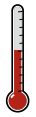
FRUTA	CONSEJO DE MANEJO
Limones	• Sensible al etileno • Conserve seco
Mangos	• Sensible al etileno • Conserve seco • No refrigerar
Naranjas	• Sensible al etileno • Conserve seco
Piñas	• Conserve seco • No refrigerar
Toronja	• Sensible al etileno

Financiado por SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh. Departamento de Salud Pública de California, Abril 2012

CONSEJOS PARA RECIBO DE PRODUCTOS

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

Temperatura de Almacenamiento 45-50°F



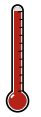
VERDURA	CONSEJO DE MANEJO
Berenjenas	• Absorbe el olor de la cebolla
Calabacitas	
Calabacita amarilla	• Sensible al etileno
Chayotes	• Sensible al etileno • Conserve seco
Chiles	• Almacene lejos de corrientes de aire
Ejotes	• Sensible al etileno
Nopales	
Ocra	• Sensible al etileno
Pimientos	

Financiado por SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh. Departamento de Salud Pública de California, Abril 2012

CONSEJOS PARA RECIBO DE PRODUCTOS

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

Temperatura de Almacenamiento 55-64°F



55-64°F

FRUTA	CONSEJO DE MANEJO
Papayas	• Produce etileno • No refrigerar
Plátanos	• Produce etileno • No refrigerar
Sandía	• Sensible al etileno • Tolera el hielo

Financiado por SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh. Departamento de Salud Pública de California, Abril 2012

CONSEJOS PARA RECIBO DE PRODUCTOS

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

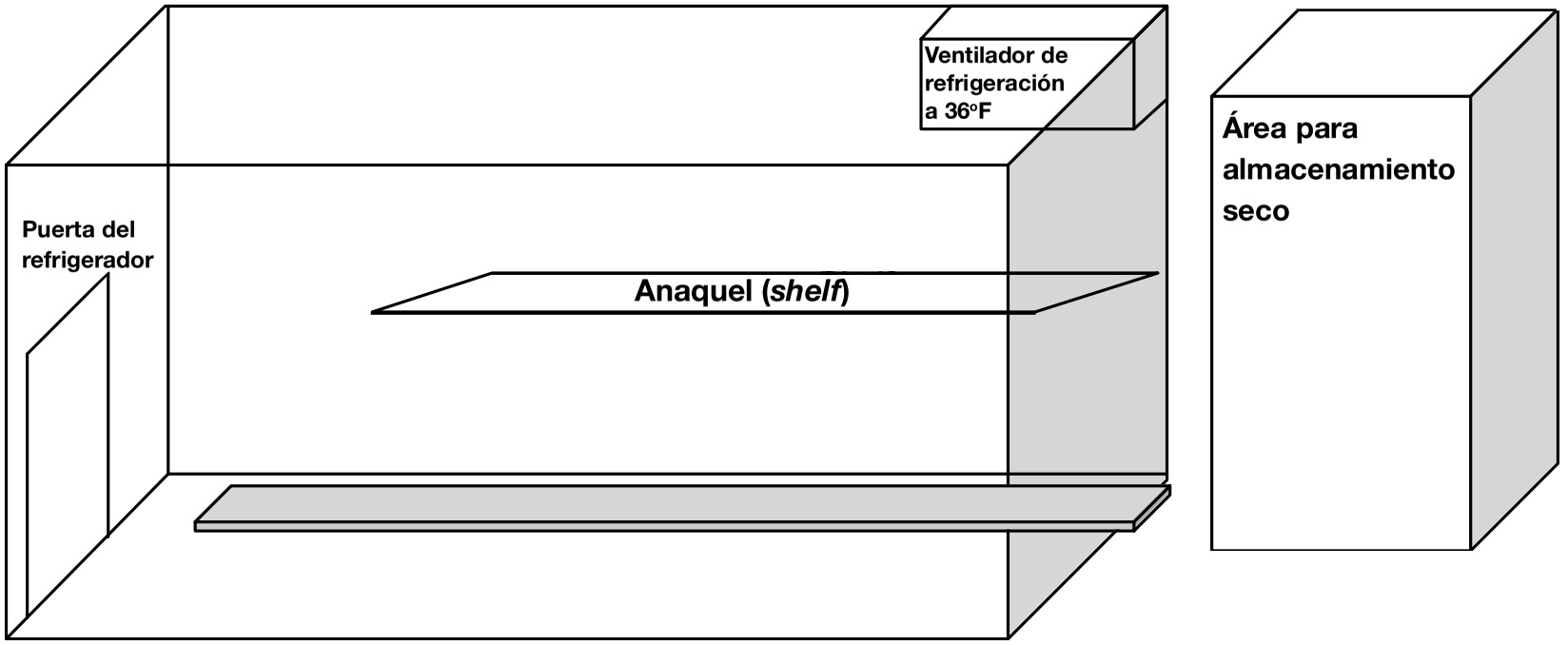
Temperatura de Almacenamiento 55-64°F

55-64°F

VERDURA	CONSEJO DE MANEJO
Calabaza bellota	• Conserve seco
Calabaza *butternut*	• Conserve seco
Camotes	• Conserve seco • No refrigerar
Cebollas	• Absorbe los olores de la manzana y la pera • No refrigerar
Jícama	• Conserve seco • No refrigerar
Papas	• Sensible al etileno • Absorbe los olores de la manzana y la pera • Almacene en lugar fresco y oscuro • No refrigerar
Tomates	• Produce etileno • No refrigerar

Financiado por SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh. Departamento de Salud Pública de California, Abril 2012

Apéndice F: Mapa de Almacenamiento



HAGA UN MAPA DE SU ESPACIO DE ALMACENAMIENTO

¿Todas estas tablas y gráficas le hacen pensar que necesitará tres refrigeradores y dos despensas para tener frutas y verduras frescas? No se preocupe, esta actividad le ayudará a practicar cómo planear el almacenamiento de frutas y verduras frescas prestando atención al etileno, las temperaturas de almacenamiento, los absorbentes de olores, a la humedad y al hielo.

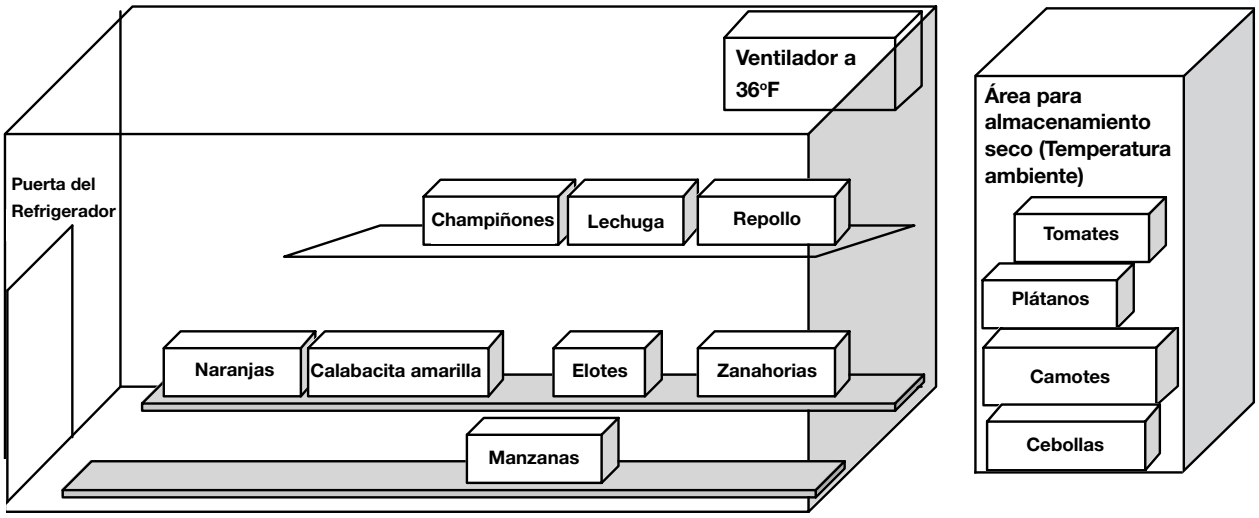
Si el diagrama de arriba representara la unidad de refrigeración y área de almacenamiento seco de un pequeño establecimiento:

- Lo primero que tienen que hacer es decidir qué productos no necesitan refrigeración. Los productos como tomates y papas pueden dañarse con temperaturas frías y deben conservarse en almacenamiento seco.
- Además, las frutas y verduras frescas que deben mantenerse a temperaturas más bajas deben quedar cerca del ventilador del refrigerador mientras que los productos que deben mantenerse a temperaturas un poco más altas deben acomodarse cerca de la puerta.
- Los productos que son muy pesados o vienen empacados en hielo deben almacenarse cerca del piso, a una distancia de al menos seis pulgadas del piso. De ese modo, el hielo derretido no se derretirá sobre otros productos y el personal no tiene que hacer esfuerzo para colocar los productos pesados en el anaquel.
- Los productos que absorben olores pueden almacenarse en la pared contraria a un producto que tenga un fuerte olor.
- Los productos que producen mucho etileno pueden almacenarse en contenedores abiertos para que no maduren muy rápido.
- Otros productos sensibles al frío o a la pérdida de humedad pueden cubrirse con una manta.

Teniendo todo esto en cuenta, ¿cree que podría acomodar los siguientes productos en el diagrama de arriba?

Calabacita amarilla	Elotes	Plátanos
Camotes	Lechuga	Repollo
Cebollas	Manzanas	Tomates
Champiñones	Naranjas	Zanahorias

RESPUESTAS:



Almacenamiento Seco

Los tomates, los plátanos, los camotes y las cebollas no deben refrigerarse. Deben mantenerse a temperatura ambiente. Recuerde que los tomates y los plátanos producen mucho etileno así que asegúrese de que el área de almacenamiento seco tenga suficiente circulación de aire y que las tapas de las cajas estén suficientemente abiertas para permitir que salga el etileno.

Almacenamiento Frío

- Suponiendo que las zanahorias y los elotes se enviaron en hielo, estos deben colocarse en la parte baja del área de almacenamiento de modo que el agua del hielo que se derrite escurra adecuadamente.
- Las naranjas y la calabacita amarilla pueden ser pesadas y deben almacenarse en el piso para evitar aplastar otros productos o provocar lesiones al personal. También necesitan temperaturas un poco más altas así que pueden guardarse más cerca de la puerta del refrigerador y cubrirse con una manta limpia para evitar que se dañen por el frío.
- El repollo, la lechuga, los champiñones, los elotes y las zanahorias deben mantenerse a una temperatura más fría que la calabacita amarilla y las naranjas. Así que se colocan más cerca del ventilador. Si le preocupa que estos productos se sequen, puede cubrirlos con una manta limpia.
- Aunque las manzanas también deben conservarse frías, estas producen etileno que puede provocar que las zanahorias, la lechuga, el repollo y los champiñones se echen a perder con el tiempo. Éstas deben conservarse en el refrigerador pero en la pared opuesta. Otra razón por la que las manzanas deben mantenerse en la pared opuesta es porque el repollo y las zanahorias pueden absorber su olor con el tiempo.

Esta es sólo una de varias opciones de almacenamiento. Lo que es importante recordar es que distribuir su espacio de almacenamiento puede ahorrarle tiempo surtiendo los anaqueles y ayudarle a conservar sus frutas y verduras más frescas por más tiempo. Si nota que se echan a perder rápidamente sus productos, revisar su mapa de almacenamiento puede ser el primer paso para saber cómo puede arreglar el problema (suponiendo que el producto no estaba ya dañado cuando se entregó).

Apéndice K: Recursos

RECURSOS PARA EL MANEJO DE PRODUCTOS FRESCOS A LOS QUE HACE REFERENCIA ESTA *GUÍA**

- *Red para una California Saludable—Programa de Mercados*
  Guía para el Manejo de Productos Frescos del Consejo de Productos Frescos y Flores
  (*Network for a Healthy California—Retail Program; Fresh Produce and Floral Council Produce Handling Guide*)
  www.cdph.ca.gov/programs/cpns/Documents/Network-FV-RP-ProduceHandlingGuideFPFC.pdf
- Centro de Investigación e Información en Tecnología Postcosecha de UC Davis
  Temperaturas de almacenamiento de productos frescos a corto plazo
  (*UC Davis Postharvest Technology Research and Information Center; Short term produce storage temperatures*)
  http://postharvest.ucdavis.edu/Pubs/postthermo.shtml
- Almacenamiento de Exhibidores para Tiendas de Comestibles (*Grocery Store Display Storage*)
  http://postharvest.ucdavis.edu/datastorefiles/234-101.pdf
- Universidad del Estado de Kansas
  Operaciones de Almacenamiento: Frutas y Verduras
  (*Kansas State University; Storage Operations: Fruits and Vegetables*)
  http://attra.ncat.org/attra-pub/PDF/postharvest.pdf
- *Manual de Agricultura Número 66 del Servicio de Investigación Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos*
  El Almacenamiento Comercial de Frutas, Verduras y Productos de Floricultura e Invernadero
  (*USDA, ARS Agriculture Handbook Number 66*; *The Commercial Storage of Fruits, Vegetables, and Florist and Nursery Stocks*)
  www.ba.ars.usda.gov/hb66/contents.html
- Revista de Comercialización de Productos Frescos
  Artículos para Comerciantes en 10 minutos
  (*Produce Merchandising Magazine; 10-minute Merchandiser articles*)
  www.produceretailer.com/produce-retailer-merchandiser
- Revista Internacional de Purificación y Acondicionamiento del Agua
  Agregar Rociadores para Agregar Ingresos
  (*Water Conditioning and Purification International Magazine; Add Misting to Add Revenue*)
  www.wcponline.com/PDF/0805%20Creative%20Marketing.pdf

* Sitios web solo disponibles en inglés.

OTROS RECURSOS*

Organizaciones de Mercadeo de Productos Frescos: Tienen materiales educativos y de capacitación que puedan apoyar sus esfuerzos de mercadeo de productos frescos.

- Consejo de Productos Frescos y Flores (*Fresh Produce and Floral Council*): www.fpfc.org
- Asociación de Mercadeo de Productos Frescos (*Produce Marketing Association*): www.pma.org

Publicaciones Acerca de Productos Frescos: Manténgase informado de las últimas noticias en productos frescos con estas publicaciones.

- *The Packer* www.thepacker.com
- *Perishable Pundit* www.PerishablePundit.com
- *Produce Business* www.producebusiness.com
- *Produce Merchandising* www.produceretailer.com

Proyectos/Organizaciones de Mercados Saludables: Lea acerca de otras tiendas que hayan ayudado a ofrecer más alimentos saludables a las comunidades a las que sirven.

- Red Nacional de Tiendas Comunitarias de Productos Saludables (*Healthy Community Store National Network*): www.thefoodtrust.org/php/programs/store.network.php

Oficinas Agropecuarias de los Condados de California, Mercados Sobre Ruedas, Granjas Familiares y Agricultura con Apoyo Comunitario (*California County Farm Bureaus, Farmers' Markets, Family Farms, and Community Supported Agriculture*): Averigüe si hay granjas locales, mercados sobre ruedas o programas agrícolas con apoyo comunitario que puedan ofrecer productos frescos para su tienda.

- Lista de condados de la Federación de Oficinas Agropecuarias de California (*California Farm Bureau Federation county list*): www.cfbf.com/counties/index.cfm
- Federación de Mercados sobre Ruedas Certificados de California (*California Federation of Certified Farmers' Markets*): www.cafarmersmarkets.com
- Alianza Comunitaria con Familias Agrícolas (*Community Alliance with Family Farmers*): www.caff.org
- Lista de sitios Web de Agricultura con Apoyo Comunitario del USDA (*USDA list of Community Supported Agriculture Web sites*): www.nal.usda.gov/afsic/pubs/csa/csaorgs.shtml

Consejo de Productos Básicos: Expertos en el manejo, almacenamiento, comercialización y promoción de sus productos respectivos. Algunos cuentan con materiales gráficos y recetas gratuitas que se pueden descargar mientras que otros ofrecen carteles publicitarios o artículos promocionales para repartir a los clientes.

- Comisión de la Manzana de California (*California Apple Commission*): www.calapple.org
- Consejo Asesor de la Alcachofa de California (*California Artichoke Advisory Board*): www.artichokes.org
- Comisión de Espárragos de California (*California Asparagus Commission*): www.calasparagus.com

* Sitios web solo disponibles en inglés.

- Comisión del Aguacate de California (*California Avocado Commission*): www.avocado.org
- Programa de Mercadeo de Cerezas de California (*California Cherry Marketing Program*): www.calcherry.com
- Consejo Asesor de Productores de Durazno Prisco de California (*California Cling Peach Growers Advisory Board*): www.calclingpeach.com
- Comisión de Dátiles de California (*California Date Commission*): www.datesaregreat.com
- Correo Electrónico del Consejo Asesor de Zanahorias Frescas de California (*California Fresh Carrot Advisory Board Email*): jerry@tabcomp.com
- Consejo Asesor de Higos de California (*California Fig Advisory Board*): www.californiafigs.com
- Cultivo en California (*California Grown*): www.californiagrown.org
- Comisión del Kiwi de California (*California Kiwifruit Commission*): www.kiwifruit.org
- Consejo Asesor de la Pera de California (*California Pear Advisory Board*): www.calpear.com
- Comisión de las Fresas de California (*California Strawberry Commission*): www.calstrawberry.com
- Comisión de Uvas de Mesa de California (*California Table Grape Commission*): www.freshcaliforniagrapes.com
- Consejo del Aguacate Hass de California (*California Hass Avocado Board*): www.avocadocentral.com
- Consejo de Champiñones (*Mushroom Council*): www.mushroomcouncil.com
- Consejo Nacional del Mango (*National Mango Board*): www.mango.org
- Consejo Nacional de Promoción de la Sandía (*National Watermelon Promotion Board*): www.watermelon.org
- Consejo del Camote de California (*Sweet Potato Council of California*): www.cayam.com

* Sitios web solo disponibles en inglés.

CAMPEONES del CAMBIO
Red para una California Saludable

CDPH California Department of PublicHealth

PUBLIC HEALTH INSTITUTE

Visítenos en
www.networkforahealthycalifornia.net
o llame al 916-449-5400.

Este material fue producido por la *Red para una California Saludable* del Departamento de Salud Pública de California con fondos de SNAP del USDA, conocido en California como CalFresh (antes conocido como Estampillas de Comida). Estas instituciones son proveedoras y empleadoras que ofrecen oportunidades equitativas. CalFresh ayuda a gente con bajos ingresos a comprar comida nutritiva para una mejor salud. Para información sobre CalFresh, llame al 1-888-9-COMIDA. Para información nutricional, visite www.campeonesdelcambio.net.

Ver. 04/12