

La Guìa de la Good Food Purchasing Initiative para Productores y Empresas Alimentarias



Vender a instituciones de su comunidad



Chicago Food Policy Action Council 2021 ©

www.chicagofoodpolicy.com

MENÙ DE NAVEGACIÒN



PARTE 1:

Política de Compra de Alimentos Saludables (GFPP) | [Págs. 1-17](#)



PARTE 2:

Instituciones del área metropolitana de Chicago que adoptan la GFPP | [Págs. 18-22](#)



PARTE 3:

Planificación empresarial para vender a mercados institucionales | [Págs. 23-37](#)



PARTE 4:

Requisitos para vender a mercados institucionales | [Págs. 38-58](#)



PARTE 5:

Desafíos y oportunidades identificados | [Págs. 59-67](#)



PARTE 6:

Recursos y asistencia | [Págs. 68-85](#)

¡Bienvenido a la Guía de la GFPI para productores y empresas alimentarias!

Este recurso ha sido desarrollado por el Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago y las organizaciones asociadas para que las personas que cultivan alimentos o dirigen negocios alimentarios conozcan las nuevas oportunidades de mercado emergentes creadas por la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables del área metropolitana de Chicago y las resoluciones de la Política de Compra de Alimentos Saludables adoptadas por la ciudad de Chicago y el condado de Cook.

Esperamos que la información le resulte útil al considerar la venta de alimentos a programas de nutrición comunitarios que atienden a estudiantes, personas mayores, pacientes de hospitales y otros residentes. La guía también será útil si está interesado en vender alimentos a concesionarios de alimentos (restaurantes o empresas de catering con contratos públicos) o festivales de alimentos administrados públicamente (p. ej., Taste of Chicago).

La casilla con bit.ly irá aquí en copia impresa: <https://bit.ly/GFPIguide>

Si tiene preguntas o sugerencias sobre otros recursos para agregar a esta guía, comuníquese con el especialista en desarrollo de la cadena de suministro de la GFPI, Dakarai Howard, en dakarai@chicagofoodpolicy.com.

AGRADECIMIENTOS

La financiación de este proyecto ha sido posible gracias al Servicio de Comercialización Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, U.S. Department of Agriculture) mediante la subvención AM190100XXXXG135. Su contenido es responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente representa las opiniones oficiales del USDA.

El Chicago Food Policy Action Council (Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago) también quisiera agradecer a la Specialty Crop Block Grant (Subvención General para Cultivos Especiales) de Illinois y a la Food Land Opportunity Grant (Subvención para Oportunidades de Tierras para Alimentos) de la Fundación Community Trust/Kinship de Chicago por la financiación para apoyar el desarrollo de este recurso.

Muchos socios han informado y contribuido a este recurso, y queremos agradecer al personal de Urban Growers Collective, Advocates for Urban Agriculture, departamento de Alimentos Locales y Pequeñas Granjas de la Universidad de Illinois y la Illinois Stewardship Alliance por su valiosa aportación. Un agradecimiento especial a Kathryn Pereira, educadora en el departamento de Alimentos Locales y Pequeñas Granjas, de la Universidad de Illinois, por su desarrollo de la parte III: Planificación empresarial para vender en mercados institucionales, y a Paul Dietmann de Compeer Financial por su revisión de esta sección.

Esta guía fue diseñada por Rachel Hoffman con hermosas ilustraciones de collage originales. Para obtener más información sobre los trabajos de Rachel, visite www.therachelhoffman.com.

PARTE 1



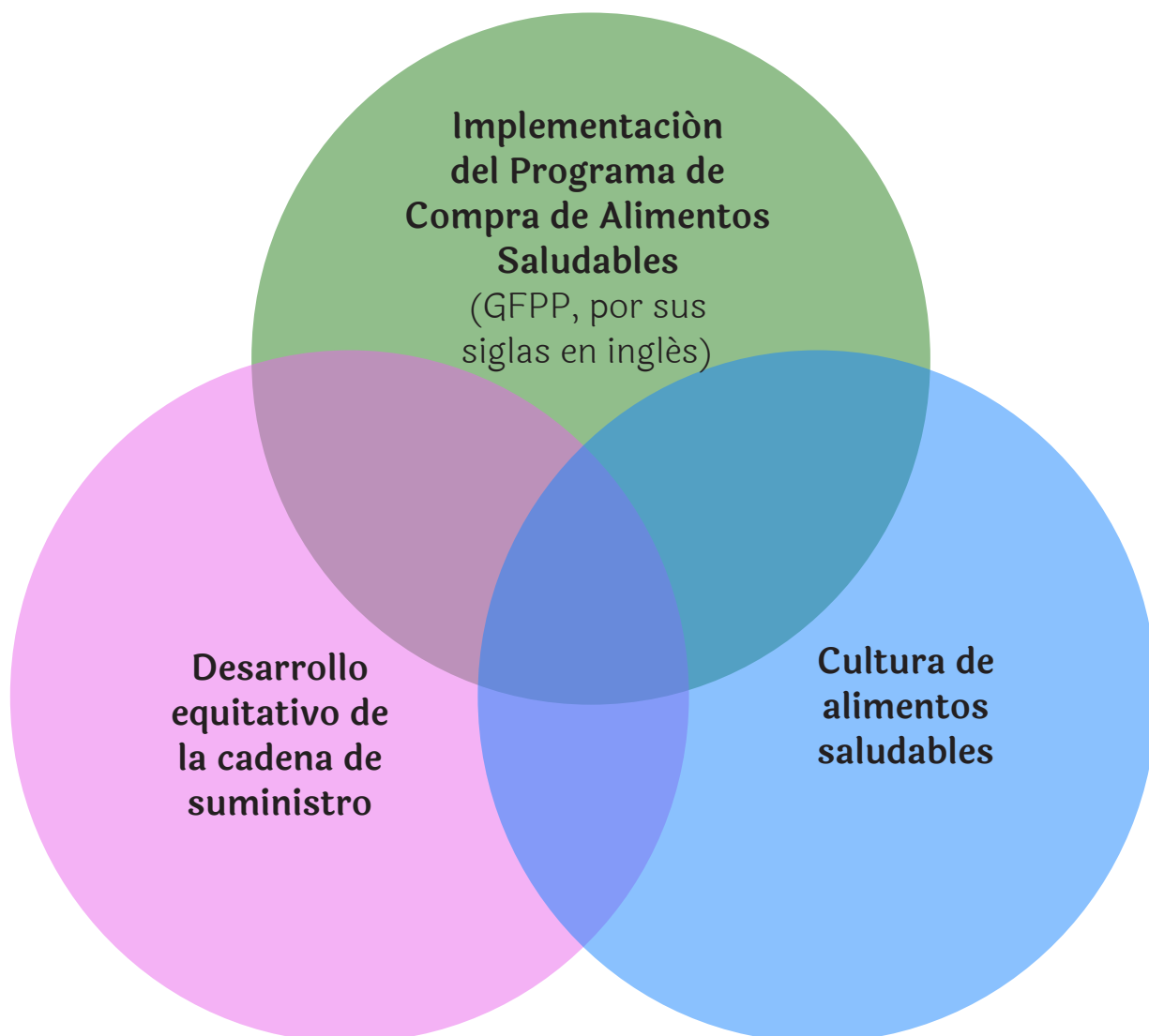
La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables (GFPI, por sus siglas en inglés) del área metropolitana de Chicago

Acceda a los enlaces a los que se hace referencia en esta sección en línea: <https://bit.ly/gfpplinks>

LA INICIATIVA PARA LA COMPRA DE ALIMENTOS SALUDABLES

La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables del área metropolitana de Chicago intenta garantizar que las instituciones de nuestra comunidad compren alimentos que promuevan un sistema alimentario racialmente equitativo, saludable, justo, local, humano y sustentable. A medida que las instituciones cambian sus gastos para reflejar los valores de la comunidad, podemos transformar las cafeterías en espacios vibrantes donde los alimentos saludables sean accesibles para todos. La iniciativa está dirigida por el Departamento de Salud Pública de Chicago, el Departamento de Salud Pública del Condado de Cook y el Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago.

OBJETIVOS DE LA INICIATIVA PARA LA COMPRA DE ALIMENTOS SALUDABLES





Implementación del Programa de Compra de Alimentos Saludables (GFPP, Good Food Purchasing Program):

La implementación completa de la Política de Compra de Alimentos Saludables con la ciudad de Chicago, sus organismos afines y el gobierno del condado de Cook.



Desarrollo de la cadena de suministro:

Desarrollar una cadena de suministro de alimentos regional, racial y socialmente equitativa que pueda satisfacer la creciente demanda institucional de alimentos saludables. Apoyar las vías para que los productores de alimentos y las empresas alimentarias de personas negras, indígenas y de color (BIPOC, por sus siglas en inglés) vendan al público y a los programas de comidas, cafeterías y concesiones de la comunidad.



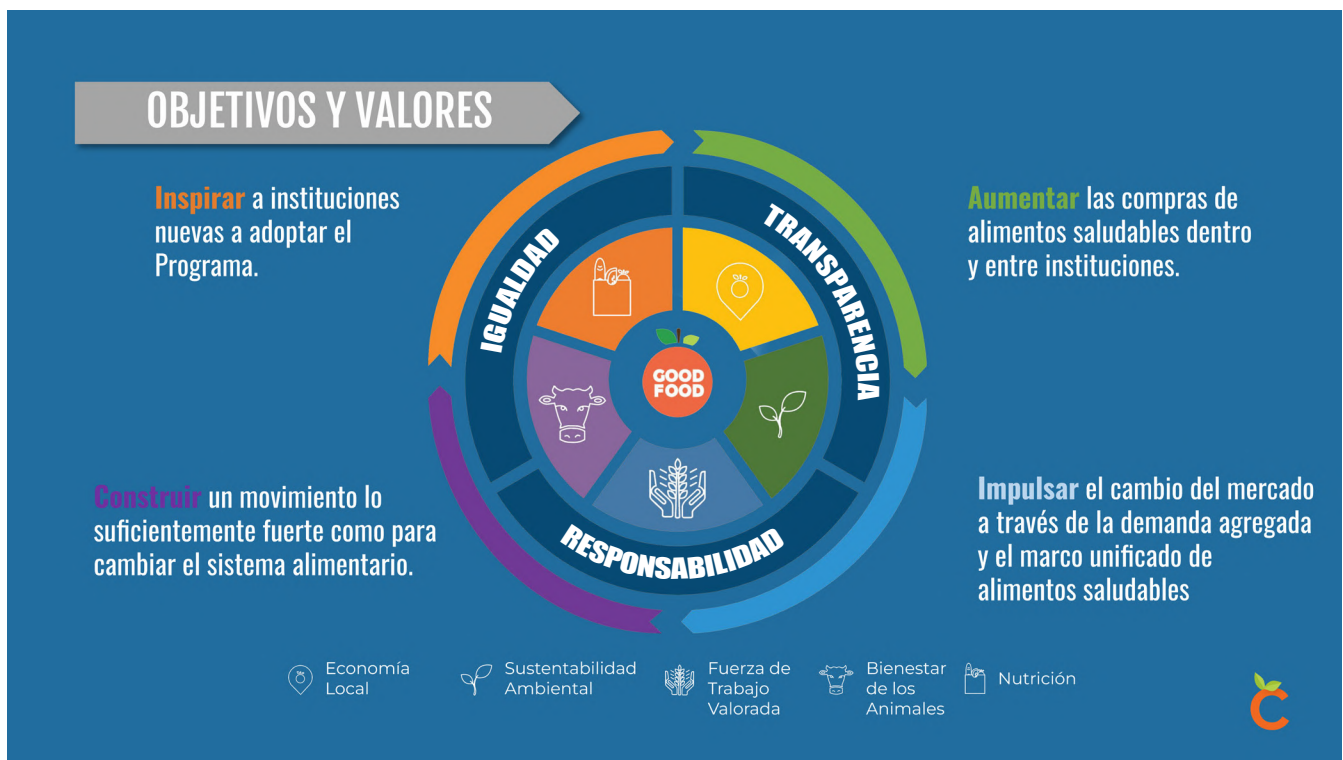
Crear una cultura de alimentos saludables en todas las instituciones:

Normalizar la contratación en base a valores en todas las instituciones comunitarias “de referencia” de la región de Chicago, incluidos los hospitales, las instituciones de educación superior, las instituciones culturales, las residencias para personas mayores y otras. Involucrar tanto al personal institucional de servicios alimentarios como a los destinatarios del programa de comidas en el desarrollo de conocimientos sobre alimentos y en la dirección de las actividades de la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables.

ACERCA DE LA POLÍTICA DE COMPRA DE ALIMENTOS SALUDABLES (GFPP):

A partir de los principios clave de **igualdad, transparencia y responsabilidad**, la Política de Compra de Alimentos Saludables (GFPP) anima a las instituciones grandes a orientar sus prácticas de compra hacia cinco valores fundamentales: economías locales, sustentabilidad ambiental, fuerza de trabajo valorada, bienestar animal y nutrición.

Las instituciones que adoptan la [GFPP](#) recurren al [Programa de Compra de Alimentos Saludables](#) a fin de guiar sus esfuerzos. El programa proporciona un marco flexible para ayudar a las instituciones comunitarias a crear objetivos para la compra de alimentos en torno a los cinco valores fundamentales.



DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ADOPCIÓN DE LA GFPP EN CHICAGO Y EL CONDADO DE COOK

—▶ Ciudad de Chicago

En 2017, Chicago adoptó la Política de Compra de Alimentos Saludables (GFPP), aprovechando más de \$100 millones en compras gubernamentales de alimentos para promover un sistema alimentario más saludable y equitativo. La política ordena a los departamentos y organismos afines de la ciudad de Chicago que evalúen su gasto actual en alimentos y creen Planes de Acción de Alimentos Saludables para aumentar sus compras saludables, sustentables, locales y justas.

La ciudad de Chicago fue la primera ciudad después de Los Ángeles en tomar la decisión audaz de adoptar de manera integral la GFPP para todos los programas que administra la ciudad de adquisición de alimentos. En asociación con el **Mayor's Office Food Equity Council (Consejo de Equidad Alimentaria de la Oficina del Alcalde)**, el Departamento de Salud Pública de Chicago coordina el **Chicago Good Food Task Force (Grupo de Trabajo de Alimentos Saludables de Chicago)**, que incluye representantes de todos los departamentos y organismos afines que compran alimentos.

Para obtener una lista de todas las instituciones públicas de **la ciudad de Chicago** que llevan a cabo programas de nutrición, concesiones o eventos especiales relacionados con los alimentos, visite: [PARTE II: Las instituciones del área metropolitana de Chicago adoptan Normas de Alimentos Saludables.](#)

—▶ Condado de Cook

El condado de Cook se convirtió en el tercer gobierno local de Estados Unidos en aprobar una resolución que promoviera el Programa de Compra de Alimentos Saludables (GFPP) en mayo de 2018. La resolución del condado de Cook hace hincapié en la compra de alimentos a propietarios de negocios de color o de comunidades con ingresos bajos o moderados para crear sustentabilidad económica para todos. Con el tiempo, los proveedores de servicios alimentarios que suministran alimentos a las sedes del gobierno del condado de Cook cumplirán con las Normas de Alimentos Saludables más estrictas en cada categoría de importancia.

Todas las instituciones del condado de Cook que adquieren alimentos, además de las organizaciones asociadas relacionadas con los valores fundamentales del GFPP, son miembros del

Grupo de Trabajo de Alimentación Saludable del condado de Cook, que está coordinado por el Departamento de Salud Pública del Condado de Cook.

Para obtener una lista de todas **las instituciones públicas del condado de Cook** que llevan a cabo programas de nutrición, concesiones o eventos especiales relacionados con la comida, consulte la [PARTE II: Las instituciones del área metropolitana de Chicago adoptan Normas de Alimentos Saludables.](#)

—▶ **Adopción de otras GFPP institucionales locales**

La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables está trabajando con otras instituciones comunitarias locales, como hospitales y colegios universitarios, para explorar estrategias de compra de alimentos saludables y adoptar sus propias políticas del GFPP. En 2021, el Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago y [Illinois Public Health Institute's Alliance for Health Equity](#), en colaboración con [Health Care Without Harm](#) y Basil's Harvest, lanzaron la Good Food in Healthcare Cohort (cohorte Alimentos Saludables en el Cuidado de la Salud) de siete sistemas hospitalarios locales que están explorando estrategias de compra de alimentos saludables. La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables trabaja junto con el [South Metropolitan Higher Education Consortium](#) para analizar junto con los colegios universitarios que son miembros la adopción de la política.

¿Trabaja para una institución local del área metropolitana de Chicago que desea unirse a la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables? ¡[Comuníquese con nosotros](#) para obtener más información sobre cómo participar!

—▶ **Adopción nacional del GFPP**

Los distritos escolares, los gobiernos municipales, los hospitales, las universidades y otras instituciones están aprobando Políticas de Compra de Alimentos Saludables en todo el país. A partir de 2021, 57 instituciones en 24 ciudades se inscribieron en el Programa de Compra de Alimentos Saludables, lo que representa más de mil millones de dólares en gastos anuales en alimentos. Para obtener más información sobre otras jurisdicciones e instituciones fundamentales que han adoptado la GFPP a nivel nacional, visite el sitio web [Good Food Purchasing's Good Food Cities.](#)

MOVIMIENTO DE GOOD FOOD PURCHASING



Obtenga más información sobre este mapa en el sitio de web de [Good Purchasing Program](#).

CÒMO LOS PRODUCTORES Y LAS EMPRESAS LOCALES PUEDEN CUMPLIR CON LAS NORMAS DE ALIMENTOS SALUDABLES

Las instituciones que están implementando el GFPP buscarán productos alimenticios que cumplan con las siguientes **Normas de Alimentos Saludables establecidos para las economías locales, la sustentabilidad ambiental, la fuerza de trabajo valorada, el bienestar de los animales y la nutrición**. Cada Norma de Alimentos Saludables se basa en las mejores prácticas y certificaciones de terceros existentes para su definición. Las Normas de Alimentos Saludables se actualizan cada cinco años con un equipo nacional de líderes del sistema alimentario junto con una amplia coalición de partes interesadas clave.

Si usted es un agricultor o una empresa de alimentos en la cuenca alimentaria de Chicago, aquí tiene algunas noticias interesantes: és probable que cumpla los criterios de la **Norma de Economías Locales**! Eso significa que las instituciones y sus socios de la cadena de suministro se ven incentivados para comprar sus productos. Sus productos también pueden contar en las otras categorías importantes, lo que podría ayudar a abrir más oportunidades de ventas. Obtenga más información sobre las definiciones básicas de cada Norma de Alimentos Saludables a continuación.

ECONOMÍAS LOCALES

Fomentar la actividad de productores de alimentos pequeños y medianos de la región.



Foto cortesía de “Real Food Media” y del “Centro de compra de alimentos saludables (Center of Good Food Purchasing)”

—> La definición de economías locales se basa en una combinación entre el tamaño de una granja (definido por los ingresos brutos en efectivo de la granja) y la distancia de la granja a las instituciones de compra **(250 millas para productos agrícolas; 500 millas para carne, huevos y productos lácteos)**.

—> Cualquier granja que sea de propiedad familiar o cooperativa dentro de este radio califica para la Norma de Economías Locales. Se otorgan más puntos dependiendo del tamaño de la granja. Hay tres niveles, con definiciones según el Censo Agrícola del USDA. Haga clic aquí para obtener más información sobre cómo el USDA define los tamaños de las granjas:

[Haga clic aquí](#) para obtener más información sobre cómo el USDA define los tamaños de las granjas:

- ▶ Granjas grandes (entre \$1 a 5 millones para productos agrícolas; \$20 a 50 millones para carne)
 - ▶ Granjas medianas (menos de \$1 millón para productos agrícolas; menos de \$20 millones para carne)
 - ▶ Granjas medianas (menos de \$350 000 millones para productos agrícolas; menos de \$1 millón para carne)
- ▶ Existen incentivos adicionales para que las instituciones apoyen:
- ▶ Granjas hiperlocales, ubicadas en el mismo condado que la institución
 - ▶ Alimentos comprados a **agricultores/ganaderos socialmente desfavorecidos, principiantes, con recursos limitados, veteranos, mujeres, minorías o personas con discapacidad.**
 - ▶ Agricultores que están fuera de la región, pero que están certificados por Fairtrade International (FLO) o Small Producer Symbol (SPP, Símbolo de Pequeños Productores)
- ▶ Las instituciones obtienen puntos extra por apoyar a los agricultores, trabajadores y empresas locales de diversas formas, como las siguientes:
- ▶ Firmar contratos a plazo o memorandos de entendimiento (MOU, por sus siglas en inglés) con agricultores antes de la temporada
 - ▶ Establecer e implementar una política de contratación local o apoyar financieramente los programas de desarrollo de la fuerza de trabajo.
 - ▶ Proporcionar fondos a los agricultores pequeños para que obtengan certificaciones de terceros que suelen ser costosas.
 - ▶ Apoyar a las cooperativas alimentarias que son propiedad de trabajadores locales.
 - ▶ Crear un acuerdo de beneficios comunitarios para instalaciones nuevas
 - ▶ Apoyar el desarrollo de centros alimentarios nuevos y otra infraestructura que ayude a los agricultores pequeños a conectarse con compradores de más magnitud.

SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL

Apoyar a los productores que empleen sistemas de producción sustentables que reducen o eliminan los pesticidas y fertilizantes sintéticos; que evitan el uso de hormonas, antibióticos rutinarios e ingeniería genética; que conservan el suelo y el agua; que protegen y mejoran los hábitats de la vida silvestre y la biodiversidad; y que reducen el consumo de energía y agua en la granja, el desecho de alimentos y las emisiones de gases de efecto invernadero. También se alienta a las instituciones a rediseñar las ofertas del menú para que las comidas tengan menos emisiones de carbono y de agua.



'Lettuce Meetup' / Alegría en la granja es un evento de voluntariado en la granja organizado por el Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago y varios socios donde las comunidades negras, indígenas, y de color pueden aprender sobre agricultura y participar en actividades prácticas al aire libre. Este evento en particular se llevó a cabo en 'Cedillo's Fresh Produce', una granja familiar ubicada en 325 W 70th Place. Para oportunidades de voluntariado con Cedillos, visite: <http://cedillosfreshproduce.com/volunteer>. [Foto cortesía de Alexy Irving]

—▶ Entre las certificaciones que califican para la Norma de Sustentabilidad Ambiental se encuentran: Certificaciones USDA Organic, Animal Welfare Approved, Certified Humane, American Grassfed Alliance Certified, Seafood Watch, Protected Harvest y Food Alliance Certified. Para obtener una lista completa de las certificaciones que califican y la importancia que tienen en el sistema de puntos del GFPP, [consulte esta infografía](#).

—▶ **Si una granja aplica prácticas sustentables, pero no cuenta con una certificación, sus productos pueden calificar para esta norma.** En su lugar, pueden proporcionar al comprador institucional una declaración jurada firmada que verifique que los productos agrícolas se han cultivado sin pesticidas químicos, herbicidas o cualquier neonicotinoide. Se recomienda a una institución o sus socios comunitarios que acompañen la declaración jurada con una visita a la granja.

FUERZA DE TRABAJO VALORADA

Apoyar a los proveedores que brindan condiciones de trabajo seguras y saludables y una compensación justa para todos los trabajadores y productores de la cadena alimentaria, desde la producción hasta el consumo.



'Lettuce Meetup' / Alegría en la granja es un evento de voluntariado en la granja organizado por el Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago y varios socios donde las comunidades negras, indígenas, y de color pueden aprender sobre agricultura y participar en actividades prácticas al aire libre. En la foto aparecen Marie Claire y Bahati Aimee, voluntarias en 'Urban Growers Collective', una granja sin fines de lucro gestionada por personas de color y mujeres en Chicago, Illinois. Para oportunidades de voluntariado con 'Urban Growers Collective', visite <https://urbangrowerscollective.org/volunteer/>. [Foto cortesía de Alexy Irving]

—▶ Entre los ejemplos de certificaciones que califican a las granjas y a las empresas alimentarias en la Valued Workforce Standard (Norma de Fuerza de Trabajo Valorada) se encuentran Food Justice Certified (Certificado de Justicia Alimentaria), Equitable Food Initiative, Fair for Life y Fairtrade USA. Las empresas sindicalizadas y las cooperativas que son propiedad de los trabajadores obtienen la puntuación más alta en la Norma Fuerza de Trabajo Valorada. Para

obtener una lista completa de las certificaciones que califican y la importancia que tienen en el sistema de puntos del GFPP, [consulte esta infografía](#).

—▶ Las empresas que tienen una política sólida de responsabilidad social también pueden calificar para la Norma de Fuerza de Trabajo Valorada.

La política debe incluir lo siguiente:

- ▶ Salarios sindicales o por encima de la línea de pobreza
- ▶ Respeto a la libertad sindical y negociación colectiva
- ▶ Condiciones de trabajo seguras y saludables
- ▶ Prevención proactiva del acoso y la agresión sexual
- ▶ Prohibición del trabajo infantil
- ▶ Al menos un beneficio para los empleados, como un seguro médico pagado por el empleador, días de enfermedad pagados y reparto de ganancias con los empleados.

—▶ Si el proveedor intermediario de alimentos de una institución, o uno de sus proveedores de alimentos, ha cometido infracciones graves en materia de salud y seguridad o de salarios y horas en los últimos tres años, la institución envía una carta a esa empresa para preguntarle qué medidas ha tomado para evitar futuras infracciones. Una institución puede cancelar un contrato, o exigir a su proveedor que cancele un contrato de abastecimiento, si las infracciones intencionadas, repetidas o generalizadas continúan después del envío de la carta.

—▶ Cualquier producto que se haya elaborado con **mano de obra forzada o en condiciones de esclavitud o con trabajo infantil**, o que sea elaborado por empresas con patrones graves y prolongados de violaciones laborales, no contará para obtener puntos en ninguna de las cinco Normas de Alimentos Saludables.

BIENESTAR DE LOS ANIMALES

Apoyar a los proveedores que brindan cuidados sanos y dignos a los animales de granja.



[Foto cortesía de Stef Funk]

—▶ Algunos ejemplos de certificaciones de Normas de Bienestar de los Animales son: Animal Welfare approved, American Grassfed, Global Animal Partnership, Certified Humane Raised & Handled, USDA Organic, PCO certified 100 % Grassfed y más. Para obtener una lista completa de las certificaciones que califican y la importancia que tienen en el sistema de puntos del GFPP, [consulte esta infografía.](#)

NUTRICIÓN

Promover la salud y el bienestar al ofrecer raciones generosas de verduras, frutas, cereales integrales y alimentos mínimamente procesados, al tiempo que se reduce la sal, los azúcares añadidos, las grasas saturadas y el consumo de carne roja, y se eliminan los aditivos artificiales. Mejorar la igualdad, la asequibilidad, la accesibilidad y el consumo de alimentos saludables de alta calidad y culturalmente relevantes en todas las comunidades es fundamental para avanzar en las prácticas de compra de alimentos saludables.



En la foto aparece Bweza Itaagi, de la granja 'Sistas in the Village', incubando en 'Urban Growers Collective'. Para novedades sobre 'Sistas in the village', sígalos en Instagram @sistasinthevillage, y para más información sobre el programa nuevo de incubación para agricultores del 'Urban Growers Collective', visite <https://urbangrowerscollective.org/farmerincubatorprogram/>. [Foto cortesía de Alexy Irving]

—▶ Aunque **no existen certificaciones específicas** para las granjas o empresas alimentarias que ayudan a que los productos cumplan la Norma de Nutrición, las personas que cultivan frutas y verduras frescas, cereales integrales e ingredientes culturalmente significativos pueden promover cómo sus productos cumplirán mejor con la Norma de Nutrición para una institución.

—▶ Las empresas alimentarias que producen productos más saludables y mínimamente procesados o alimentos con importancia cultural para las poblaciones locales también pueden aprovechar la Norma de Nutrición.

Tenga en cuenta lo siguiente: Las Normas de Alimentos Saludables se actualizan cada cinco años, y el Center for Good Food Purchasing publicará la próxima actualización en 2022. Si bien no anticipamos ningún cambio drástico en las Normas, actualizaremos la versión en línea de nuestra guía (<https://bit.ly/GFPIguide>) con información nueva a medida que esté disponible. Para revisar todas las certificaciones que cumplen los requisitos actuales, [consulte la información del Centro aquí](#).

PARTE 2



Las instituciones del área metropolitana de Chicago adoptan Normas de Alimentos Saludables

Acceda a los enlaces a los que se hace referencia en esta sección en línea: <https://bit.ly/gfpplinks>

INSTITUCIONES ASOCIADAS A LA INICIATIVA DE LA GOOD FOOD PURCHASING

Los distritos escolares, las instituciones públicas, las instituciones de educación superior, los hospitales y otras instituciones claves para la comunidad están adoptando Políticas de Compra de Alimentos Saludables en todo el país. **Para ver la lista completa de ciudades nacionales que han adoptado la GFPP, visite el sitio web de [Good Food Cities](#).**

En el área metropolitana de Chicago, son muchas las instituciones que forman parte de la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables, y cada vez se suman más. Consulte las secciones siguientes para saber más sobre las instituciones públicas, los hospitales, los colegios universitarios y las universidades que se han comprometido a cambiar su gasto alimentario por alimentos locales, saludables, sustentables, justos y dignos.



INSTITUCIONES PÚBLICAS

El Ayuntamiento de la ciudad de Chicago, las escuelas públicas de Chicago y el Distrito de Parques de Chicago adoptaron la Política de Compra de Alimentos Saludables en 2017, seguidos por el Gobierno del condado de Cook en 2018. La ciudad de Chicago y el condado de Cook compran colectivamente más de \$118 millones en alimentos a través de los programas de comidas públicas, y los investigadores del proyecto estiman que se compran más de \$300 millones si se incluyen en el análisis las ventas, las concesiones y los eventos públicos especiales.

Los siguientes departamentos y agencias públicas están actualmente en proceso de implementar la GFPP:

- [Escuelas públicas de Chicago](#)
- [Distrito de parques de Chicago](#)
- [Departamento de Servicios Familiares y de Apoyo de Chicago](#)
- [Colegios Comunitarios de Chicago](#)
- [Autoridad de Vivienda de Chicago](#)
- [Departamento de Aviación de Chicago](#)

- [Departamento de Asuntos Culturales y Eventos Especiales de Chicago](#)
- [Departamento de Correcciones del Condado de Cook](#)
- [Centro de Detención Temporal Juvenil del Condado de Cook](#)
- [Sistemas Hospitalarios y de Salud del condado de Cook](#)
- [Oficina de Gestión de Activos del condado de Cook](#)

Consulte [el mapa de instituciones locales involucradas en la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables](#) y obtenga más información sobre los programas de comidas, las concesiones y los eventos especiales relacionados con los alimentos de cada institución.



La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables, junto con la **Alliance for Health Equity (Alianza por la Equidad de Salud)** del **Instituto de Salud Pública de Illinois**, lanzó una cohorte de **Alimentos Saludables en el Cuidado de la Salud** para hospitales e instalaciones de atención médica en el verano de 2021. Este grupo de hospitales explorará estrategias de compra de alimentos saludables y cambios a largo plazo que pueden realizar para invertir en el sistema alimentario de su comunidad local.

Entre los miembros de la cohorte se incluyen:

- Advocate Aurora Health
- Cook County Health
- Loyola Medicine
- Hospital Lurie Children's
- Sistema de salud de la Universidad NorthShore (incluido el Swedish Hospital)
- Hospital Northwestern Memorial
- Centro médico de la Universidad Rush

Consulte el [mapa de instituciones locales que participan en la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables](#) para obtener más información sobre los programas de comidas, las concesiones y los eventos especiales relacionados con los alimentos de cada institución.

¿Trabaja con un sistema de salud que está interesado en unirse a la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables? [Complete este formulario.](#)



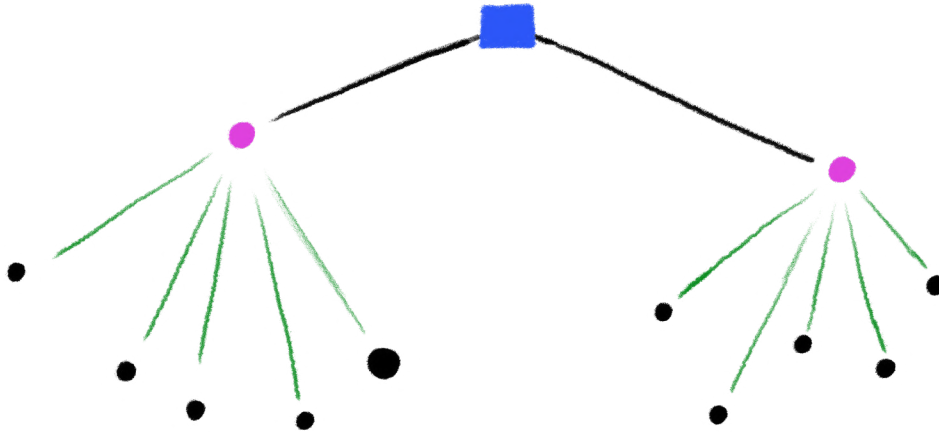
UNIVERSIDADES Y COLEGIOS UNIVERSITARIOS

La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables alienta a las instituciones de educación superior a adoptar buenas políticas y prácticas de compra de alimentos, y los socios del proyecto han tenido conversaciones con varios colegios universitarios y universidades locales que están interesados en adoptar la Política de Compra de Alimentos Saludables. El [South Metropolitan Higher Education Consortium \(Consortio Metropolitano de Educación Superior del Sur\)](#), que es miembro del Good Food Task Force (Grupo de Trabajo de Alimentación Saludable) del condado de Cook, ha estado explorando la adopción de la GFPP con sus colegios universitarios miembros. Actualizaremos la información en nuestro sitio web a medida que los colegios universitarios y las universidades se unan formalmente a la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables

[Real Food Challenge](#), una organización nacional que trabaja con organizadores estudiantiles para cambiar las compras universitarias a favor de Real Food, también trabaja con diferentes instituciones en el área metropolitana de Chicago. En junio de 2015, la Universidad Northwestern se adhirió al compromiso del campus de Real Food Challenge de destinar el 20 % de su presupuesto a Real Food, y la [Northwestern University Real Food](#) es una organización estudiantil activa en el campus que apoya estos cambios de compra. A nivel nacional, Real Food Challenge y el Center for Good Food Purchasing están colaborando actualmente con otras organizaciones a través de la alianza [Anchors in Action Alliance](#) para alinear sus estándares de “Good Food” y “Real Food”.

Si trabaja con un colegio universitario o una universidad que esté interesado en unirse a la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables, [complete este formulario.](#)

MAPA DE INSTITUCIONES LOCALES INVOLUCRADAS EN LA INICIATIVA PARA LA COMPRA DE ALIMENTOS SALUDABLES



¡Visite el sitio web del Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago para obtener un [mapa visual de todas las instituciones que participan en la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables del área metropolitana de Chicago!](#) El mapa incluye información sobre qué distribuidores y empresas de gestión de servicios alimentarios están actualmente contratados para la alimentación con cada institución. También incluye información de contacto y enlaces para que los agricultores y las empresas alimentarias obtengan más información.

PARTE 3



Planificación empresarial para vender a mercados institucionales

Acceda a los enlaces a los que se hace referencia en esta sección en línea: <https://bit.ly/goodfoodbiz>

PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL PARA VENDER A MERCADOS INSTITUCIONALES

El primer paso es comprender las diferentes características de los canales de distribución, es decir, dónde y cómo se venden los productos de su granja. Normalmente, los agricultores utilizan dos tipos de canales de distribución: directos e indirectos.

Los canales directos al consumidor incluyen agroturismo / recogida de productos, CSA, mercados de agricultores, puestos al costado de la carretera y ventas en línea. Los consumidores de estos mercados toman decisiones basadas en la calidad, emoción y confianza. Los agricultores que utilizan canales de distribución directos suelen hacerlo porque pueden producir menos cantidad y recibir un precio más alto.



Foto cortesía del Mercado Común

Los canales de distribución indirectos incluyen cooperativas de marketing, corredores/ distribuidores, plantas empacadoras, compradores mayoristas, instituciones y procesadores. Los compradores comerciales y los vendedores regionales/nacionales suelen utilizar estos canales de suministro. Los compradores de estos canales también toman decisiones de compra basadas

en la calidad y el precio, pero también en la cantidad, facturación precisa, entrega, capacidad de almacenamiento, embalaje, planes de seguridad agrícola, certificaciones de terceros y seguros. La conexión emocional es un factor de decisión menos importante que los canales de distribución directos, aunque esta construcción de relaciones puede ser importante para las instituciones que están tratando de alinear los dólares que destinan para alimentos con sus valores. Los clientes del mercado indirecto hablan un idioma diferente al de los clientes del mercado directo. Como vendedor, es útil dominar ese idioma para ofrecer lo que buscan y satisfacer sus necesidades. Los agricultores que venden a los canales de distribución indirectos generalmente tienen la capacidad de cultivar cantidades mayores del producto y, por lo tanto, pueden aceptar un precio más bajo por lo que producen. Lo que significa que, por lo general, los canales de marketing se perciben como accesibles en función de la escala de su producción. Los grupos agrícolas más grandes pueden aprovechar las **economías de escala**, mientras que los grupos agrícolas más pequeños aprovechan las **economías de alcance**.

CARACTERÍSTICAS DEL CANAL DE MERCADO



Guía de Market Channel Selection, Cornell Cooperative Extension (Extensión Cooperativa de Cornell) 2010

OTRAS CONSIDERACIONES PARA ELEGIR UN CANAL DE DISTRIBUCIÓN

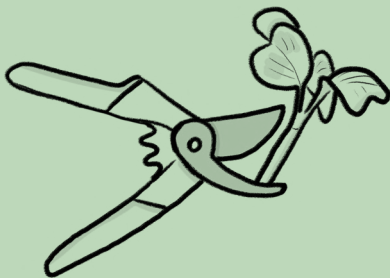
*De Michigan State University

MANO DE OBRA



Vender en los canales de distribución directos requiere mucha mano de obra. Los datos del Censo Agrícola del USDA (2012) indican que, en cada categoría de ventas, los agricultores con ventas directas contratan significativamente más mano de obra que los agricultores sin ventas directas. Por ejemplo, puede añadir una cuenta de venta mayorista sin incorporar personal, pero no puede aumentar el número de mercados agrícolas de los sábados sin incorporar personal de ventas.

INFRAESTRUCTURA



¿Tiene las herramientas adecuadas para cosechar, lavar y empaquetar cantidades grandes de un cultivo?
¿O una cámara frigorífica adecuada que permita almacenar una cosecha grande antes de que la recoja o la entregue a un comprador mayorista? Si no es así, ¿está dispuesto y puede invertir en la infraestructura adicional necesaria?

RIESGO



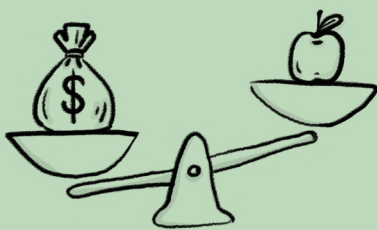
Esto tiene dos lados: un costo y un beneficio. El riesgo se produce en todas las etapas de producción y en todos los canales de distribución. Es personal y cada agricultor lo percibe de manera diferente. A algunos les parece arriesgado que se rechace un camión lleno de tomates o que se compre a bajo precio, pero a otros les gusta que una llamada telefónica signifique la venta de la totalidad del camión. La agricultura respaldada por la comunidad (CSA, por sus siglas en inglés) puede reducir el riesgo al proporcionarle capital al principio de la temporada, pero satisfacer a todos esos clientes durante toda la temporada también es arriesgado. Los mercados agrícolas conllevan un riesgo climático por lo que es posible que se venda muy poco en un día de lluvia. Por otro lado, vender volúmenes mayoristas puede ser riesgoso si se espera que entregue un camión lleno de tomates un día en particular, pero el cultivo no está listo.

ESTRÉS



Cada canal de distribución tiene sus propios puntos de estrés únicos. Y el estrés a menudo proviene del nivel de riesgo percibido. Ninguna fuente de estrés es fácil de manejar, pero lo que usted percibe como riesgoso y, por lo tanto, estresante, puede cambiar a medida que adquiere perspectiva y experiencia.

ESTILO DE VIDA Y VALORES



La interacción cara a cara con los clientes o la gestión de los empleados, ¿le gusta o le disgusta? En última instancia, necesita equilibrar su trabajo, infraestructura, riesgo y estrés mediante la creación de un sistema que funcione para que pueda tener el estilo de vida que desea.

→ TAREA:

Complete la [herramienta de selección de canales de mercado](#) de la Universidad Estatal de Michigan para explorar qué canales de distribución podrían funcionar para usted según las características únicas de su granja y sus preferencias personales.

→ REVISIÓN:

[Colección de consejos sobre marketing del Centro Nacional de Tecnología Apropiada \(NCAT, por sus siglas en inglés\)](#). Págs. 16 a 27. Lista de consejos #8-#13

¿Cómo empezaría a planificar la diversificación de sus canales de distribución?

En última instancia, se trata de encontrar el equilibrio adecuado que funcione para usted en su granja. Tenga en cuenta que agregar un canal de distribución puede aumentar la complejidad de su sistema agrícola, pero hacerlo puede ayudarlo a equilibrar su riesgo. También puede equilibrar la ecuación de sus ganancias al ajustar sus planes de producción y diversificar sus canales de distribución.

Así que, al igual que diversificamos nuestros cultivos, podemos diversificar nuestros mercados. Y la diversidad tiende a hacer que los sistemas sean más fuertes y menos vulnerables a las condiciones que no podemos controlar. Cuanta más experiencia tenga y más planificación haga, mayor será la probabilidad de que una estrategia de diversificación de canales de distribución funcione para usted. Seguir los pasos a continuación lo ayudará a tomar decisiones y a sentirse más seguro acerca de esas decisiones. Puede que no acierte del todo, pero aumentará sus posibilidades de

incluyen mano de obra para la entrega, facturación y venta; embalaje y manipulación poscosecha; y procesamiento, almacenamiento y transporte. Debe tener registros de todos los gastos a efectos de sus impuestos. Estos registros se pueden utilizar para calcular sus costos de marketing.



Foto cortesía del ChiFresh Kitchen

8 PASOS DE PLANIFICACIÓN PARA DIVERSIFICAR LOS MERCADOS



1. Determine su motivación principal para agregar un canal de distribución mayorista o indirecto.

¿Quiere ganar más dinero? ¿Está cansado de la rutina de los mercados directos? ¿O está motivado al saber que los alimentos que cultiva se venderán a una institución que atiende a niños, ancianos o pacientes de hospitales en su comunidad?



2. Revise y analice sus finanzas agrícolas actuales.

Actualice su balance general, estado de resultados y evalúe el flujo de caja. Una buena práctica es actualizar su balance el 1 de enero de cada año y monitorear su capital de trabajo mensualmente. La escasez de capital de trabajo puede impedir que una empresa aproveche una oportunidad de mercado.



3. Asegúrese de informar todas las ventas (incluidas las ventas en efectivo), ya que los prestamistas utilizan las declaraciones de impuestos para verificar sus ingresos.

Por lo tanto, si está vendiendo cosas en efectivo y no declara las ventas en su Anexo F o Anexo C, es posible que no califique para un préstamo para comprar el equipo necesario para administrar una escala de producción mayor. Una consecuencia adicional (más allá de los riesgos asociados con cometer fraude fiscal) es que su negocio estará infravalorado. Si desea vender su negocio, su valor estará determinado en gran parte por las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (lo que se conoce como EBITDA, por sus siglas en inglés). La verificación del EBITDA proviene de las declaraciones de impuestos, no de un juego de libros separado que muestra más ingresos de los que se informaron.



4. Comprenda sus costos de producción actuales.

¿Conoce su precio de equilibrio? Preste mucha atención a los costos por mano de obra. Recuerde, como suele decir Paul Dietmann de Compeer Financial: “El valor de su trabajo no es cero”. Si aún no está haciendo un seguimiento de su tiempo de trabajo, considere la posibilidad de hacerlo para comprender cuánto tiempo dedica a marketing o a la gestión de cultivos específicos. Utilice una [aplicación gratuita](#) para obtener ayuda con esto.



5. Comprenda sus costos de marketing.

Establezca presupuestos de marketing para comparar los costos y los beneficios entre los diferentes canales de distribución tanto directos como indirectos. Los costos de marketing

COMPARACIÓN DE LOS COSTOS DE MARKETING POR MERCADO

| COSTOS | MERCADO DE AGRICULTORES 20 semanas/40 mercados | MERCADO INSTITUCIONAL 20 semanas |
|---|--|---|
| Gastos del vehículo de transporte | @.50/mi, 3,200 millas \$1,600 | @.50/mi, 1,600 millas \$800 |
| Gastos de mano de obra | 2 personas, @12h/wk, 20 sem, @\$12/h \$5,760 | 1 persona, @4h/sem (includes selling), 20 sem, @\$12/h \$960 |
| Suministros | @\$20/sem (bolsas o sacos, otros suministros) \$400 | @\$30/sem (sacos, otros suministros) \$600 |
| Costos totales de transacción para la temporada | \$7,760 | \$2,360 |
| Costos totales de transacción asignado a los tomate | Porcentaje de ventas totales-15% \$1,164 | Porcentaje de ventas totales-20% \$345 |
| Costos totales de transacción/ libras vendidas | 760 lbs vendidas \$1.53 | 800 lbs vendidas \$0.44 |

*Reimpreso de Fearless Farm Finances con permiso

Para obtener más información, lea los capítulos 18 y 19 de *Fearless Farm Finances* o [vea el módulo 13 del curso en línea Fearless Farm Finances](#) y complete los ejercicios.



6. Complete un ejercicio de proyección de ingresos empresariales.

Esto se basa en la información que preparó en los pasos #4 (comprensión de los costos de producción) y #5 (comprensión de los costos de marketing). Prepare un presupuesto de empresa agrícola para el cultivo que está considerando vender en el canal de distribución indirecto. Luego compare y contraste las ganancias proyectadas de diferentes canales de distribución para este cultivo. Es fundamental que no solo sepa cuánto puede producir, sino cuánto se puede vender a través de cada canal de distribución. Quizás podría producir fácilmente un acre adicional de zanahorias, pero ¿el comprador mayorista previsto desea comprar un acre de zanahorias? ¿Cuántas libras de zanahorias se pueden producir en un acre? Intente con diferentes combinaciones de canales de distribución para ver cómo serían sus ingresos. Recuerde planificar algunas pérdidas de cultivos (plante un poco más de lo que pretende vender).

Si usted es un agricultor con experiencia en la gestión de múltiples cultivos y canales de distribución, considere la posibilidad de dar un paso más allá de la proyección de ingresos al completar un ejercicio de [Veggie Compass](#) para profundizar en la rentabilidad de su granja. Esto puede ayudarlo a comprender mejor cuáles de sus cultivos y canales de distribución actuales son los más viables financieramente. Después de completar su análisis actual, los números de Veggie Compass se pueden ajustar para ayudarlo a hacer predicciones sobre la rentabilidad futura y los escenarios comerciales alternativos.



7. Considere el impacto a nivel no financiero de realizar un cambio para usted, su familia, sus empleados y todo su sistema agrícola.

Por ejemplo, ¿necesitará tierra adicional para cultivar más zanahorias? ¿Tiene la tierra que planea usar un valor oculto o no monetario para su sistema agrícola actual? Quizás esta tierra “sin utilizar” está jugando un papel importante en su granja como protector de polinizadores o se utiliza para plantar cultivos de cobertura cada dos años. ¿Qué pasa con sus necesidades de mano de obra y su disponibilidad? ¿Quién administrará la cuenta mayorista? ¿Esta persona es adecuada para este tipo de trabajo y tendrá tiempo para asumir responsabilidades adicionales?



8. Revise y reescriba su plan de negocios según lo que aprenda en los pasos 1 a 7.

Un plan de negocios es un documento dinámico destinado a guiar su toma de decisiones. Debe revisarse y modificarse periódicamente. AgPlan, del Centro para la Gestión Financiera

Agrícola de la Universidad de Minnesota, tiene una [serie de videos sobre la elaboración de un plan de negocio](#), así como una plantilla en línea.



Foto cortesía del Mercado Común

RECOMENDACIONES Y CONSEJOS PARA DIVERSIFICAR LOS MERCADOS

*De [University of Vermont](#)

- **1. Empiece poco a poco, seleccionando un solo cultivo para aumentar la producción. Mantenga sus canales de distribución actuales.**
- **2. Invierta en tecnología/la maquinaria adecuada para una producción a mayor escala.**

Las estaciones de lavado/embalaje, los refrigeradores, el almacenamiento y los camiones frigoríficos con capacidad para manejar su mayor volumen de producción son aspectos fundamentales. El [programa de Préstamos para Instalaciones de Almacenamiento Agrícolas](#) de la Agencia de Servicios Agrícolas (FSA, Farm Service Agency) del USDA ofrece préstamos a bajo interés para inversiones como estas en infraestructura. Para participar en el programa, el prestatario debe ser agricultor y propietario del producto mientras está almacenado. Los sistemas de recolección mecanizados también pueden reducir sus costos laborales. La [Small Business Association \(SBA, Administración de Pequeñas Empresas\)](#) ofrece préstamos garantizados y micropréstamos para maquinaria y equipos. Algunos préstamos tienen pagos iniciales más bajos, requisitos de gastos generales flexibles y sin garantía. Sin embargo, los montos de garantía tienden a ser más bajos que los de la FSA, y hay tarifas anuales integradas en las tasas de interés. Por lo tanto, un préstamo de la SBA podría no ser la mejor opción para equipos agrícolas, pero podría funcionar para operaciones de procesamiento de alimentos más pequeñas.
- **3. Considere el costo de su ruta de entrega.**

Si su empresa planea hacer la entrega por su cuenta, una entrega grande a una institución a un precio más bajo podría combinarse con varias entregas más pequeñas a precios más altos (como a restaurantes o cooperativas de alimentos) para aumentar la rentabilidad de su distribución.
- **4. Considere permitir que un centro o distribuidor de alimentos se encargue de su marketing y sus entregas para reducir los costos de distribución.**
- **5. Comprométase a crear una relación con su comprador mayorista.**

Este es un proceso continuo que requiere una comunicación clara, consistente y rápida. Comprenda las necesidades de los demás.

- **6. A medida que aumentan sus ventas a granel, es posible que desee contratar a un gerente de ventas dedicado.**

- **7. Tenga un conocimiento claro de su precio o del umbral de rentabilidad de la producción**
¿Cuál es el precio más bajo que está dispuesto a aceptar y que le permite obtener ganancias? Para ello, debe realizar un seguimiento y comprender sus costos de mano de obra.

- **8. Siéntase cómodo con la negociación.**
Si ha hecho sus deberes sobre el umbral de rentabilidad de la producción, esto será más fácil.

- **9. Para mantener buenas relaciones con su comprador mayorista/institucional, asegúrese de no comprometerse de más con las cantidades que puede entregar semanalmente.**
Sea precavido en la planificación/previsión de la producción. Los compradores dependen de usted. Si entrega mucho menos de lo que necesitan, no tendrán más remedio que buscar otros proveedores.

- **10. Desarrolle materiales de marketing simples para contar la historia única de su granja.**
Enfatice los valores del GFPP que aplican a su granja. Adapte los materiales a su usuario final. Si está vendiendo a una escuela, desarrolle materiales para niños. Cuando venda a un hospital, desarrolle contenido relacionado con la nutrición. Esto hará que se destaque ante un comprador, ya que le facilitará el trabajo. Entre los ejemplos de materiales podemos nombrar: videos de 1 minuto, hojas de información de 1 página y publicaciones de redes sociales. Utilice una marca coherente.

- **11. Busque agricultores en su región que quieran hacer algo similar y colaborar.**
Quizás podría vender más fácilmente a una institución a través de un centro de alimentos administrado por agricultores o explorar la posibilidad de compartir equipos agrícolas con otros agricultores. Consulte el [Directorio de centros de distribución de productos alimentarios del USDA](#) para obtener una lista de los centros gastronómicos locales existentes. Si está interesado en iniciar su propio proyecto colaborativo, participe en una red local de agricultores para conocer a otros que podrían estar interesados en colaborar.

- **Aquí hay algunos grupos para revisar:**

- **[Midwest Farmers of Color Collective](#) (Alianza de Agricultores de Color del Medio Oeste):** Con sede en Minnesota, la Alianza de Agricultores de Color del Medio Oeste es una alianza de agricultores BIPOC centrada en la justicia racial y el desarrollo de sistemas alimentarios y agrícolas que honran el pasado, presente y futuro de sus comunidades.
- **[Urban Stewards Action Network](#) (USAN, Red de Acción de Administradores Urbanos):** USAN es una red transformadora basada en acciones de agricultores comunitarios y organizaciones asociadas en el sistema alimentario. La red ofrece un espacio seguro para que la coalición de personas negras, indígenas y de color (BIPOC) construya y redefina el poder en la región de Chicago.
- **[IL Stewardship Alliance’s Local Food Farmer Caucus](#) (Grupo de Agricultores de Alimentos Locales):** de la Illinois Stewardship Alliance (ISA, por sus siglas en inglés): este recurso proporciona información sobre cómo los agricultores pueden participar en el Grupo de Agricultores de Alimentos Locales de la ISA, en el que los cultivadores intervienen en el programa de promoción de la ISA, impulsan la adopción de prácticas agrícolas sustentables y diversas, hablan sobre la necesidad de una mayor transparencia en el sistema alimentario, crean conciencia sobre las cadenas de suministro locales y educan a los responsables de la toma de decisiones sobre los problemas que afectan a los agricultores.
- **[Routes to Farm:](#)** Routes to Farm es un proyecto de colaboración para poner recursos a disposición de los agricultores que están comenzando o haciendo crecer sus negocios agrícolas en la cuenca alimentaria de Chicago.
- **[Advocate for Urban Agriculture’s Listserv](#) (Servidor de Lista de la Defensa de la Agricultura Urbana):** Únase al servidor de listas de AUA para contactarse con otros productores urbanos y jardineros comunitarios en el área metropolitana de Chicago.

→ **LEER:**

1. [Producer Perspectives](#) (Perspectivas de Productores) un informe de Farm to Institution New England para conocer mejor las experiencias y perspectivas de los agricultores que venden a instituciones en el noreste de los Estados Unidos.
2. El CFPAC tiene previsto recopilar casos prácticos de granjas y empresas alimentarias que venden a instituciones. ¡Próximamente! Visite el [sitio web](#) para obtener información actualizada.

PREGUNTAS FRECUENTES



¿Los agricultores pequeños están excluidos de los mercados mayoristas debido a los precios bajos?



No. Cada granja pequeña tiene una ecuación de ganancias única basada en cómo se administra la granja. El hecho de que pueda obtener un precio más alto en un mercado directo no equivale automáticamente a una ganancia. Las granjas pequeñas generalmente tienen costos de mano de obra más altos como resultado de vender en mercados directos y administrar muchos cultivos diferentes. Es posible que usted, como agricultor de una granja pequeña, agregue un acre de zanahorias que luego vende a un comprador mayorista por un precio más bajo, sin agregar un costo de mano de obra significativo. Estos ingresos adicionales (sin muchos costos adicionales) pueden significar que terminará siendo una granja más rentable.



¿Cómo puedo determinar si esto es adecuado para mí?



No es fácil. Necesitará profundizar en las finanzas de su granja para comprender qué canales de distribución funcionan bien para usted y cómo le beneficiarían. Si aún no está haciendo un seguimiento de su tiempo de trabajo, considere la posibilidad de hacerlo para comprender cuánto tiempo dedica con los canales de distribución directos o a la gestión de cultivos diferentes. Existen [aplicaciones de seguimiento](#) de mano de obra gratuitas que podrían ayudarlo a hacer esto.

PARTE 4



Requisitos para mercados institucionales

Acceda a los enlaces relevantes en esta sección en línea: <https://bit.ly/key2gfpp>

REQUISITOS GENERALES

Esta sección de la guía lo orienta sobre los requisitos generales que deben cumplir los productores de alimentos y las empresas para vender a instituciones públicas y privadas. Las secciones tratan la seguridad alimentaria, los requisitos de volumen y embalaje, y la certificación de su empresa como empresa perteneciente a una minoría o a mujeres.



SEGURIDAD ALIMENTARIA

→ **THE FOOD SAFETY MODERNIZATION ACT (FSMA, Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria)**

La [Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria \(FSMA\)](#) de la Food and Drug Administration (Administración de Alimentos y Medicamentos) de los Estados Unidos es una regulación federal que afecta la forma en que se cultivan, empaquetan, procesan, envían e importan los alimentos a los Estados Unidos. Para los productores de alimentos y las empresas que buscan vender más allá de los mercados directos al consumidor, es importante comprender cómo las reglas y directrices de la FSMA pueden afectar su operación. La FSMA requiere que la industria alimentaria implemente sistemáticamente medidas que hayan demostrado su eficacia para prevenir la contaminación y la propagación de enfermedades transmitidas por los alimentos.

Los estándares de la FSMA enfatizan:

- **Controles preventivos para los alimentos de consumo humano:** Establece requisitos para un plan escrito de seguridad alimentaria, análisis de peligros, controles preventivos, monitoreo, acciones correctivas y verificación..
- **Estándares de seguridad de los productos agrícolas:** Establece normas mínimas basadas en la ciencia para el cultivo, la cosecha, el embalaje y el almacenamiento seguro de frutas y verduras cultivadas para el consumo humano.

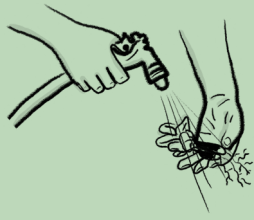
- ▶ **Transporte sanitario de alimentos y piensos:** Requiere que quienes transportan alimentos utilicen prácticas sanitarias de transporte para garantizar la seguridad de esos alimentos. Esta regla está destinada a ayudar a mantener la seguridad alimentaria tanto para humanos como para animales durante el transporte, mediante el establecimiento de criterios para las condiciones del vehículo y del equipo de transporte, así como las prácticas, la capacitación y los registros.

—▶ **PRODUCE SAFETY RULE (NORMA DE SEGURIDAD DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS) DE LA FSMA**

- ▶ **Recordar:** Todas las granjas son responsables de la seguridad de los productos que cultivan y venden. Según el tamaño y el tipo de canal de distribución, [algunos productores de frutas y hortalizas pueden ser objeto de inspección](#) y deben demostrar el cumplimiento de los requisitos de la norma de seguridad de los productos agrícolas.
- ▶ **[La Produce Safety Alliance \(PSA, Alianza para la Seguridad de los Productos Agrícolas\)](#):** Se creó para ayudar a los productores de productos frescos a cumplir los requisitos reglamentarios incluidos en la norma de seguridad de los productos de la FSMA. La PSA cuenta con el apoyo de un acuerdo de cooperación financiado por el USDA y la FDA.
- ▶ **No se requiere un plan de seguridad alimentaria en la granja para la Norma de Seguridad de los Productos Agrícolas de la FSMA.** Sin embargo, la redacción de un plan integral de seguridad alimentaria se incluye en el plan de estudios de la PSA porque los productores lo consideraron una necesidad crítica. La redacción de un plan de seguridad alimentaria se considera una mejor práctica, y muchos productores también necesitan un plan de seguridad alimentaria agrícola por escrito para cumplir con los requisitos de certificación de seguridad alimentaria de terceros. Encuentre más recursos sobre cómo redactar un plan de seguridad alimentaria para su granja en [la página de recursos de la PSA](#).

→ SEGURIDAD ALIMENTARIA PARA GANADEROS

- Para vender carne o aves de corral a una institución, las directrices estatales y federales exigen que la carne se procese en una instalación autorizada por el USDA. Si está criando ganado para la venta mayorista o institucional, localice la instalación autorizada por el USDA más cercana en el sitio web del [US Food Safety and Inspection Service](#) (Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria de EE. UU.).
- Para obtener más información sobre la inspección de carne y aves de corral en Illinois, visite el sitio web de [Inspección de carne y aves de corral](#) del Departamento de Agricultura de Illinois.
- Esta hoja informativa "[Vender carne en Illinois](#)" del equipo de University of IL Extension's Local Food and Small Farms es también un recurso útil sobre los diferentes tipos de licencias y permisos que necesitan las diferentes partes interesadas para vender carne en canales de distribución distintos.
- Aunque no existen directrices unificadas, los centros de procesamiento suelen esperar que los animales lleguen lo más limpios posibles, sin barro ni estiércol visibles pegados a la piel, y que estén libres de enfermedades o lesiones.
- Aunque no existen directrices federales explícitas de seguridad alimentaria sobre la manipulación del ganado antes de la cosecha, el Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria de EE. UU. proporciona orientación y recomendaciones. Para obtener más información sobre la limitación de la E. coli y la salmonela para los productores de ganado, consulte la página 17 de esta [Guía del sector para minimizar el riesgo de Escherichia coli productora de toxina Shiga \(STEC\)](#) en el matadero.



CERTIFICACIONES DE SEGURIDAD ALIMENTARIA DE TERCEROS

Además de considerar los requisitos establecidos para los productores por la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria y otras regulaciones estatales y federales, muchos agricultores que están considerando los mercados mayoristas e institucionales tendrán que explorar una auditoría de seguridad alimentaria de terceros, que suelen requerir los distribuidores y compradores.

→ CERTIFICACIONES DE SEGURIDAD ALIMENTARIA PARA PRODUCTORES AGRÍCOLAS

- Las Good Agricultural Practices (BPA, Buenas Prácticas Agrícolas) y las Good Handling Practices (GHP, Buenas Prácticas de Manipulación) son auditorías para los productores de cultivos específicos que verifican que las frutas, las verduras y otros cultivos específicos se produzcan, embalen, manipulen y almacenen para minimizar los riesgos de la seguridad alimentaria microbiana. La mayoría de los procesadores y distribuidores de alimentos requieren que sus productores de cultivos específicos se sometan a auditorías de BPA/GHP anuales, aunque algunos prefieren otros programas de auditoría de seguridad alimentaria (que se describen a continuación).
- Las auditorías de BPA y GHP verifican el cumplimiento de las recomendaciones formuladas en la [Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos, para Frutas y Hortalizas Frescas \(PDF\)](#) de la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. y las prácticas de seguridad alimentaria reconocidas por la industria.
- Para obtener más información sobre la certificación de BPA y GHP, [visite el sitio web del USDA](#).
- [Group GAP](#) es un programa del USDA para la seguridad alimentaria en las granjas que ofrece a todo el sector de cultivos especializados la oportunidad de

suministrar y comprar frutas, hortalizas y productos afines certificados conforme a las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Al permitir que los agricultores, los centros de distribución de alimentos y las organizaciones de marketing de todos los tipos se unan y pongan en común sus recursos para conseguir la certificación de BPA del USDA, GroupGAP facilita que más agricultores suministren productos agrícolas frescos y locales a los mercados minoristas e institucionales, y ofrece a los compradores y consumidores más opciones de compra y de productos.

Los beneficios para los participantes de Group GAP incluyen:

- ▶ Ahorrar dinero a los miembros del grupo gracias a costos y recursos compartidos
- ▶ Mejorar la responsabilidad y el desempeño de los miembros del grupo al aprovechar los recursos compartidos
- ▶ Disminuir los requisitos de documentación y mantenimiento de los miembros del grupo que operan bajo un único Sistema de Gestión de Calidad.
- ▶ Aprovechar las auditorías internas y el gestor o los gestores de seguridad alimentaria compartidos para facilitar el cumplimiento de los miembros

¿Está interesado en aprender más sobre Group GAP en el área metropolitana de Chicago? Comuníquese con la coordinadora de Group GAP de Advocates for Urban Agriculture, Alexandra Hachem, en alexandra@auachicago.org.

- ▶ **Si bien GAP y GHP son algunas de las certificaciones de seguridad alimentaria de terceros más aceptadas, existen otros programas de auditoría de seguridad alimentaria que los compradores pueden requerir o preferir.** Otros auditores de seguridad alimentaria que certifican a los productores de frutas y hortalizas son el [Food Safety Program \(Programa de Seguridad Alimentaria\) del Safe Quality Food \(SQF\) Institute](#), [PrimusGFP](#) y [Global G.A.P.](#) Asegúrese de hablar con un posible comprador sobre sus certificaciones de seguridad alimentaria requeridas al comenzar a entablar su relación para asegurarse de que aceptará ese tipo de certificación.

→ CERTIFICACIONES DE SEGURIDAD ALIMENTARIA PARA PRODUCTORES DE GANADO Y AVES DE CORRAL

- **Como la carne se procesa primero en una instalación de procesamiento de carne con licencia del USDA, los compradores suelen tener menos requisitos de seguridad alimentaria para los ganaderos de manera directa.** Sin embargo, el Servicio de Comercialización Agrícola del USDA ofrece diferentes auditorías voluntarias que los productores de ganado y aves de corral pueden estar interesados en realizar para diferenciar sus productos y alinearlos mejor con las Normas de Alimentos Saludables del GFPP. Las auditorías incluyen el Certified Responsible Antibiotic Use (CRAU, Uso Responsable Certificado de Antibióticos), el programa Grass Fed Program for Small and Very Small (SVS) Producers (Programa de Alimentación con Forrajes para Productores de Pequeña y Muy Pequeña Escala) del USDA y la certificación One Health. Para obtener una lista completa de los servicios de auditoría del USDA para productores de ganado y aves de corral, visite su [sitio web](#).
- **Diferentes asociaciones industriales también han desarrollado Programas de Garantía de Calidad para que los sigan los productores de ganado.** Estas certificaciones son voluntarias, pero pueden ser recomendadas por ciertos distribuidores o compradores. Los ejemplos incluyen los programas [Beef Quality Assurance](#) (Control de Calidad de la Carne de Vacuno) y [Pork Quality Assurance Plus](#) (Control de Calidad de la Carne de Porcino Plus).



CERTIFICACIONES DE CALIDAD DE TERCEROS

¿Busca ayuda para obtener una certificación que esté alineada con las Normas de Alimentos Saludables establecidos para la sustentabilidad ambiental, la fuerza de trabajo valorada o el bienestar animal? Hay una gran cantidad de recursos útiles y comunidades de práctica para que los productores y las empresas alimentarias aprovechen.

Entre ellos se pueden nombrar:

→ BIENESTAR DE LOS ANIMALES

- [A Greener World](#): Apoyo a los productores de ganado que buscan certificarse con la etiqueta Animal Welfare Approved (Aprobado para el Bienestar de los Animales).
- [Sitio Web de Certified Humane](#): Obtenga más información sobre el programa Certified Humane y cómo unirse como productor de carne, aves de corral, huevos o lácteos.
- [Food Animal Concerns Trust](#): Para obtener capacitación y recursos sobre las mejores prácticas ganaderas basadas en pastos y oportunidades para conectarse con otros productores de ganado.
- [Global Animal Partnership](#): Conozca los programas de certificación de Global Animal Partnership y encuentre recursos para la producción de carne de vacuno, aves de corral, productos lácteos, carne de cerdo y huevos.

→ SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL

- **[Asociación Demeter](#)**: Obtenga más información sobre cómo convertirse en una granja biodinámica certificada.
- **[Comunidad de práctica eOrganic \(extensión\)](#)**: Únase a una comunidad en línea de agricultores e investigadores que están explorando formas de mantener los sistemas agrícolas orgánicos.
- **[Marine Stewardship Council](#)**: Obtenga más información sobre cómo convertirse en una pesquería certificada a través del programa del Marine Stewardship Council.
- **[National Center for Appropriate Technology's ATTRA \(Centro Nacional de Tecnología Apropiada de ATTRA\)](#)**: Una gran cantidad de recursos, tanto para los productores agrícolas como para los productores de ganado, sobre prácticas agrícolas sustentables, que van de la granja a las instituciones, y sobre seguridad alimentaria.
- **[Sustainable Agriculture Research & Education \(Investigación y Educación en Agricultura Sustentable\)](#)**: Se trata de recursos sobre prácticas agrícolas sustentables, con búsqueda por ubicación geográfica, área de contenido y tipo, y formato de material.
- **[USDA Organic](#)**: Obtenga más información sobre cómo convertirse en una granja ecológica certificada por el USDA y cómo acceder a la asistencia técnica durante el proceso.



Foto cortesía de Illinois Stewardship Alliance

→ FUERZA DE TRABAJO VALORADA

- **Proyecto Agricultural Justice:** Obtenga más información sobre cómo obtener el Certificado de Justicia Alimentaria en su granja y cómo respaldar los salarios y las condiciones de trabajo justas para los trabajadores agrícolas.
- **CooperationWorks!:** Encuentre un desarrollador de cooperativas locales que pueda apoyar sus esfuerzos para convertirse en una cooperativa de trabajo asociado.
- **Instituto Democracy at Work:** Explore recursos diversos sobre cómo convertirse en una cooperativa de trabajo asociado.
- **Equitable Food Initiative (Iniciativa para la Equidad Alimentaria):** Obtenga más información sobre cómo funciona esta certificación para mejorar las condiciones de los trabajadores agrícolas.
- **High Road Restaurants:** Para restaurantes, empresas de catering o proveedores de programas de comidas que buscan unirse a una comunidad de práctica a fin de proporcionar buenos empleos y condiciones laborales.

- ➔ [Illinois Worker Cooperative Alliance](#) (Alianza de Cooperativa de Trabajo de Illinois): Obtenga más información sobre las capacitaciones, el apoyo y la creación de contactos para las cooperativas de trabajo asociado aspirantes y emergentes en Chicago y en todo el estado.



En la foto aparecen voluntarios de la granja 'Urban Growers Collective' durante un evento 'Lettuce Meet' / Alegría en la granja organizado por el Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago, 'Urban Growers Collective' y 'Advocates for Urban Agriculture'. [Foto cortesía de Alexy Irving]



SER UN PROVEEDOR CERTIFICADO

→ TRABAJAR DIRECTAMENTE CON AGENCIAS Y DEPARTAMENTOS PÚBLICOS

- En este momento, la mayoría de las oportunidades de contratación directas relacionadas con los alimentos con la ciudad de Chicago y el condado de Cook están dirigidas a empresas de administración de servicios alimentarios y distribuidores de alimentos (vs. a agricultores individuales). El equipo de la GFPI está interesado en explorar cómo aumentar las oportunidades de contratación que podrían abrir relaciones directas entre granjas e instituciones a través de Solicitudes de Propuestas (RFP, por sus siglas en inglés) de Granja a Institución, que otras instituciones en todo el país, como las [escuelas públicas de Minneapolis](#), llevaron a cabo con éxito. Chicago y el condado de Cook aún no han desarrollado esta oportunidad a nivel local, pero actualizaremos la versión en línea de esta Guía con las oportunidades que surjan.
- Si administra o trabaja para un centro de alimentos, una empresa de distribución de alimentos o una empresa de gestión de comidas preparadas/servicios alimentarios, será útil comprender cómo trabajan la ciudad de Chicago y el condado de Cook con los proveedores de alimentos contratados.
 - El [Chicago Department of Procurement Services](#) (Departamento de Servicios de Adquisiciones de Chicago) dispone de recursos educativos valiosos y organiza regularmente cursos de formación para posibles proveedores. Haga [clic aquí](#) para obtener una descripción de sus capacitaciones y copias de presentaciones en PowerPoint.
 - Si está interesado en convertirse en un proveedor contratado por el condado de Cook, consulte su sitio web [Doing Business with Cook County](#) (Negociar con el condado de Cook) para conocer la información fundamental para registrarse como proveedor. La oficina del director de adquisiciones también

organiza [talleres educativos y capacitaciones](#) para posibles proveedores; póngase en contacto con OCPO.Events@cookcountyl.gov para conocer las próximas oportunidades.

→ **La ciudad y el condado se asocian en una Vendor Fair (Feria de Proveedores) anual, donde las empresas que buscan hacer negocios con departamentos y agencias públicas pueden obtener más información sobre oportunidades potenciales.** Este evento no está particularmente enfocado en oportunidades relacionadas con la comida, pero puede ser un buen evento al cual asistir para aprender más sobre el proceso de adquisiciones. La Feria de Proveedores de 2020 fue completamente en línea y [las grabaciones de todas las sesiones se pueden encontrar aquí.](#)

→ **Tanto la ciudad de Chicago como el condado de Cook mantienen “planes de adquisición” que anticipan qué bienes y servicios buscarán proveedores durante el próximo año.** Sin embargo, no es fácil buscar en los planes de adquisición solicitudes relacionadas con la industria alimentaria, ya que no existe una clasificación o etiqueta que abarque todas las oportunidades relacionadas con la industria alimentaria. La GFPI está trabajando con el personal de adquisiciones para explorar maneras de facilitar a los proveedores de alimentos la búsqueda de próximas licitaciones y la preparación de sus materiales de oferta. Mientras tanto, consulte el [City of Chicago Buying Plan](#) (Plan de Adquisición de la Ciudad de Chicago) aquí y el [Cook County Buying Plan](#) (Plan de Adquisición del Condado de Cook) aquí.

→ **Si usted es un agricultor, un cultivador de alimentos o una empresa de alimentos que aporta valor agregado, un posible contratista de alimentos podría estar interesado en incluir su empresa como subcontratista en una licitación para servicios de preparación o distribución de alimentos.** El hecho de incluir su granja como subcontratista puede demostrar su compromiso con el GFPP y su voluntad de trabajar con productores locales de alimentos, empresas propiedad de minorías, de mujeres, de veteranos, etc. Puede aumentar la probabilidad de que su empresa reciba un contrato si incluye formalmente estas asociaciones en su solicitud de oferta dirigida a la ciudad o el condado.

- ➔ Para obtener más asistencia técnica sobre cómo trabajar con los departamentos y organismos públicos, o con sus proveedores de alimentos contratados, póngase en contacto con su Procurement Technical Assistance Center (PTAC, Centro de Asistencia Técnica para Adquisiciones) mediante el sitio web de [PTAC de Illinois](#). Para los productores y empresas alimentarias de Chicago, la Hispanic Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Hispana) de Illinois, el North Business & Industrial Council y el Women's Business Development Center actúan como PTAC locales. [Obtenga más información aquí](#).



Foto cortesía de ChiFresh Kitchen

➔ **TRABAJAR CON UNA EMPRESA DE SERVICIOS ALIMENTARIOS CONTRATADA O CON UN DISTRIBUIDOR**

- ➔ Los distribuidores de alimentos locales recomiendan que los productores se comuniquen con un gerente de ventas o compras para comenzar el proceso de construcción de relaciones y configurar una cuenta de proveedor. Durante este proceso, los proveedores se reúnen con los proveedores intermediarios para discutir los detalles de la operación, como el producto, el volumen, los

precios, los programas de entrega y la disponibilidad. Este proceso a menudo puede extenderse durante varias semanas o meses antes de que un productor pueda convertirse en un proveedor intermediario o proveedor aprobado, así que asegúrese de tener en cuenta este período de tiempo. Asegúrese de pedirle al representante de la empresa información detallada sobre el cronograma de aprobación al comienzo de sus comunicaciones.

- ▶ **Antes de establecer los requisitos y acuerdos del contrato, la mayoría de los proveedores requieren que los productores posean algún tipo de certificación** de seguridad y manipulación de alimentos (por lo general, la certificación de BPA del USDA si usted es un productor de productos agrícolas; consulte la sección de Seguridad alimentaria para obtener más información).

- ▶ **¿Quiere contactarse con distribuidores de alimentos o empresas de gestión de servicios alimentarios?** La GFPI tiene previsto organizar encuentros de compradores y proveedores para ayudar a establecer relaciones en la cadena de suministro en un entorno precompetitivo. Únase al [boletín del CFPAC](#) para mantenerse actualizado con las próximas oportunidades.

- ▶ **Consulte nuestro [mapa de instituciones del GFPP](#) y sus empresas de alimentos contratadas para conocer con quién se asocian la ciudad de Chicago y el condado de Cook en el suministro y los servicios alimentarios.**



Foto cortesía del Mercado Común

→ VOLUMEN Y EMBALAJE

- El embalaje adecuado de productos alimenticios es un paso fundamental en la venta a canales de distribución indirectos. El empaquetado o las cajas que utiliza son la primera línea de defensa contra el daño del producto, los posibles contaminantes y el control de la humedad o la temperatura.
- Si planea vender a instituciones a través de un distribuidor de alimentos, la empresa puede tener sus propios requisitos específicos para el manejo de productos poscosecha y cómo se empaquetan en cajas u otros empaques. Asegúrese de tener total claridad, por escrito, sobre los estándares de calidad del producto y en qué estado debe llegar el producto al distribuidor. Se recomienda que fotografíe cajas de muestra de productos para documentar cómo se veían al salir de su granja.
- Si bien no todas las empresas solicitan empaquetado en el mismo formato, existen algunas directrices generales “estandarizadas” y reconocidas sobre cómo empacar para mercados indirectos que pueden servir de referencia. Consulte esta [Guía de empaquetado de productos agrícolas](#) de FarmsReach para obtener consejos



Foto cortesía de ChiFresh Kitchen

sobre frutas y verduras. Para profundizar en todos los tipos de empaquetado que hay que tener en cuenta y en las definiciones útiles de empaquetado, este PDF de [Requisitos de empaquetado para frutas y verduras frescas](#) de la Oficina de Extensión del estado de Carolina del Norte es un gran recurso.

➔ **Los volúmenes mínimos requeridos para vender a los distribuidores varían.** En 2020, el Departamento de Salud Pública del Condado de Cook tuvo una serie de entrevistas con distribuidores de alimentos locales actualmente contratados con agencias del condado de Cook para comprender mejor las oportunidades para que los agricultores locales trabajen con ellos, incluidos Midwest Foods, Black Dog Foods y Cristina Foods. Todos los distribuidores que fueron entrevistados compartieron que no existe un volumen mínimo para los productores que quieran venderles. Sin embargo, los detalles del acuerdo dependen en gran medida del producto específico y de la capacidad del productor para suministrar de manera constante durante un período de tiempo; asegúrese de aclarar por adelantado estos términos con los distribuidores.



Foto cortesía del Mercado Común

➔ SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS

- ➔ **La mayoría de los compradores mayoristas e institucionales exigen que los productores de alimentos tengan un seguro de responsabilidad por el producto.** El seguro de responsabilidad civil por productos ayuda a proteger su granja o negocio de alimentos contra reclamos de que un producto que usted fabricó o vendió causó daños físicos. Los requisitos exactos y el monto del seguro varían según el comprador, así que asegúrese de conversar con el comprador sobre los requisitos de seguro de los proveedores. Por lo general, las empresas requieren entre \$1 y 5 millones para seguros de responsabilidad civil.
- ➔ **Dónde se puede comprar un seguro de responsabilidad civil por productos:** Las compañías de seguros para propietarios de viviendas, inquilinos o automóviles pueden ofrecer opciones de seguro de responsabilidad civil por productos. También hay compañías que se especializan en seguros agrícolas y pueden incluir un seguro de responsabilidad civil por productos como parte del paquete de ventas. Hable con otros agricultores, organizaciones agrícolas, [educadores cooperativos de extensión](#) y otros profesionales agrícolas para que le ayuden a elegir la póliza adecuada. Cuando hable con un agente de seguros, describa su negocio agrícola en detalle, y el tipo y

la cantidad de cobertura que requieren sus compradores. Pregúntele al agente qué tipos de pólizas están disponibles para protegerlo a usted y a sus activos. El agente también puede informarle sobre otros tipos de seguros que cubren su propiedad, empleados y cultivos.

- ➔ Consulte esta [Lista de verificación de seguros para ventas institucionales](#) del programa MarketReady de la extensión de la Universidad de Kentucky para obtener una lista simple de consideraciones a la hora de evaluar seguros.
- ➔ Consulte las [“Preguntas frecuentes sobre el seguro de responsabilidad civil por productos”](#) de la Universidad de Kentucky para comprender mejor las diferencias entre el seguro de responsabilidad agrícola general, el seguro de responsabilidad por productos y el seguro de retirada de productos.

➔ CERTIFICACIÓN PARA EMPRESAS PROPIEDAD DE MINORÍAS, VETERANOS, MUJERES O GRUPOS EN DESVENTAJA

- ➔ **La ciudad de Chicago, el condado de Cook y otras entidades públicas brindan incentivos en el proceso de contratación a empresas locales que están certificadas como:**
 - ➔ Minority-Owned (MBE, Empresa propiedad de minorías)
 - ➔ Women-Owned (WBE, Empresa propiedad de mujeres)
 - ➔ Veteran-Owned (VBE, Empresa propiedad de veteranos)
 - ➔ Service Disabled Veteran Owned (SDVBE, Empresas propiedad de veteranos con discapacidades)
 - ➔ Person with Disability Owned (PDBE, Empresa propiedad de persona con discapacidad - condado de Cook)/ Business Enterprise Owned or Operated by
 - ➔ People with Disabilities (BEPD, Empresa comercial propiedad u operada por personas con discapacidad - ciudad de Chicago)
 - ➔ Disadvantaged Businesses (DBE, Empresa de Grupos en Desventaja - Ciudad de Chicago)
 - ➔ Airport Concession Disadvantaged Business Enterprise (ACDBE, Empresa de Grupos en Desventaja de Concesiones Aeroportuarias)

También existen incentivos si un posible proveedor de alimentos subcontrata con otra empresa que esté certificada con una de las certificaciones anteriores, por lo que puede servir como un beneficio si su granja o negocio de alimentos calificado obtiene la certificación. El distribuidor de alimentos o la empresa de administración de servicios alimentarios pueden incluirlo como subcontratista oficial en su solicitud de licitación para ayudar a calificar su solicitud de licitación.

- ➔ Visite la [página web de la ciudad de Chicago sobre certificaciones](#) y la [página web del condado de Cook sobre certificaciones](#) para obtener más información, solicitar la certificación o buscar en la base de datos de empresas certificadas de su sistema.
- ➔ Existen requisitos específicos de elegibilidad para obtener la certificación, incluidos los criterios relacionados con la participación en la propiedad, el control, la experiencia, la ubicación de la empresa y el tamaño. Consulte este [documento de la ciudad de Chicago](#) sobre los conceptos básicos de la certificación: quién es elegible, los beneficios potenciales y cómo solicitarla.



Foto cortesía de ChiFresh Kitchen

- ▶ **Una advertencia justa: el proceso de certificación implica papeleo, además de que las certificaciones también pueden costar dinero:** convertirse en MBE o WBE cuesta \$250 y tiene un proceso de renovación de 5 años. Sin embargo, las certificaciones VBE, PDDBE y DBE son gratuitas, y si solicita estas certificaciones, la tarifa para convertirse en MBE o WBE también se exime.

- ▶ **Una empresa puede obtener la certificación con ayuda del condado de Cook o la ciudad de Chicago.** Los dos gobiernos reconocen sus respectivas certificaciones, por lo que solo necesita obtener la certificación de una entidad para hacer negocios con cualquiera de ellos.

- ▶ **¡Hay muchas organizaciones locales que están disponibles para ayudar a empresas a obtener la certificación!** Entre las entidades de ayuda se encuentran el [Chicago Minority Supplier Development Council](#) (Consejo de Desarrollo de Proveedores Minoritarios de Chicago), el [Women's Business Development Center](#) (Centro de Desarrollo Empresarial para Mujeres) y la [Illinois Hispanic Chamber of Commerce](#) (Cámara de Comercio Hispana de Illinois). Para obtener una lista completa de las agencias de asistencia que trabajan con la ciudad de Chicago, haga [clic aquí](#).

PARTE 5



Desafíos y oportunidades identificados

AL COMIENZO DEL CAMBIO DE SISTEMAS

Desafortunadamente, el sistema alimentario institucional moderno se ha diseñado para priorizar el precio, la conveniencia y la cantidad sobre el bienestar de los productores de alimentos, el medio ambiente, los animales y los consumidores. La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables está tratando de cambiar eso, imaginando cafeterías donde los niños, las personas mayores, los pacientes de hospital y otros miembros de la comunidad puedan acceder a una comida saludable y celebrar a los miembros de la comunidad local que están cultivando y preparando sus alimentos. Esta transformación llevará tiempo y necesitará apoyo, y no está exenta de desafíos para los productores de alimentos y las empresas locales. A continuación, se presentan algunos de los desafíos principales que han identificado los participantes actuales de la GFPI.

ACCESO A LA TIERRA Y EL AGUA PARA LOS PRODUCTORES



Foto cortesía de "Real Food Media" y del "Centro de compra de alimentos saludables (Center of Good Food Purchasing)

Antes de que los productores de alimentos locales puedan comenzar a explorar las oportunidades del mercado institucional, hay varias necesidades fundamentales que deben abordarse primero. Para los agricultores urbanos y periurbanos, el acceso a tierras de alta calidad para cultivar alimentos es un desafío, y hay muy pocas oportunidades en el área metropolitana de Chicago donde un agricultor principiante pueda encontrar un camino pacífico para ser propietario de la tierra. El acceso asequible al agua para los cultivos en crecimiento es otro problema al que también se enfrentan muchos productores urbanos del área metropolitana de Chicago. La coordinación entre los funcionarios públicos y los socios comunitarios para abordar las barreras a la tierra y el agua para los productores es una necesidad crítica que se debe apoyar para ayudar a construir un sistema alimentario local resiliente y escalable.

ASISTENCIA CON LAS CERTIFICACIONES DE SEGURIDAD ALIMENTARIA



Foto cortesía de "Real Food Media" y del "Centro de compra de alimentos saludables (Center of Good Food Purchasing)

Debido a que las instituciones dependen de cadenas de suministro tan largas para adquirir sus alimentos, se ha desarrollado una red compleja de requisitos de seguridad alimentaria para evitar que las enfermedades transmitidas por los alimentos se propaguen a los destinatarios de las comidas. Estos estándares de seguridad alimentaria pueden ser difíciles de cumplir para los agricultores pequeños, no porque sus granjas no sean seguras, sino porque el papeleo y los protocolos de seguridad autorizados pueden llevar mucho tiempo y ser costosos de implementar. La certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), por ejemplo, puede costar cientos de dólares por auditoría, y un auditor puede tener que hacer varias visitas si un agricultor necesita obtener la certificación en múltiples cultivos.

Es comprensible que los hospitales, las escuelas y los programas de comidas para personas mayores quieran asegurarse de que están haciendo todo lo posible para evitar que las poblaciones que atienden se enfermen, pero el panorama regulatorio representa otro obstáculo para los agricultores pequeños que quieren vender a instituciones comunitarias. El USDA desarrolló un modelo "Group GAP" para responder a este desafío, mediante el cual una entidad puede certificar varias granjas dentro de su red. Para los productores de Chicago, [Advocates for Urban Agriculture](#) está explorando actualmente cómo pueden respaldar este modelo de Group GAP a nivel local.

ASISTENCIA CON LAS CERTIFICACIONES DE ALIMENTOS SALUDABLES DE TERCEROS



En la foto aparece Mecca Bey de “Sistas in the Village farm” incubando en ‘Urban Growers Collective’. Para novedades sobre ‘Sistas in the Village’, sígalos en Instagram @sistasinthevillage, y para obtener más información sobre el programa nuevo de incubación de agricultores de Urban Growers Collective, visite: <https://urbangrowerscollective.org/farmerincubatorprogram/>. [Foto cortesía de Alexy Irving]

Las Normas de Alimentos Saludables del Center for Good Food Purchasing se basan principalmente en programas de certificación de terceros ([haga clic aquí para ver una lista de las certificaciones que cumplen los requisitos](#)). Por ejemplo, un producto obtendrá el puntaje más alto en sustentabilidad ambiental si es orgánico según la certificación del USDA. Los productos de un agricultor pueden seguir cumpliendo con esta Norma de Alimentos Saludables si la granja firma una declaración jurada sobre sus prácticas de cultivo, pero el GFPP está impulsando la demanda de **productos que cuenten con estas certificaciones**. Entonces, los agricultores y productores de alimentos con productos certificados tienen una ventaja competitiva dentro del marco del GFPP. Sin embargo, obtener la certificación puede llevar mucho tiempo, requerir un papeleo extenso y puede costar mucho dinero. Los implementadores de la GFPI no quieren que las certificaciones representen una barrera para que los productores locales de BIPOC y las empresas alimentarias

califiquen para las Normas de Alimentos Saludables o abastezcan a una institución. La GFPI está trabajando para generar más fondos de subvenciones y apoyo técnico para los procesos de certificación, y también está planteando estas inquietudes con el Center for Good Food Purchasing a fin de garantizar que la próxima versión de las Normas de Alimentos Saludables aborde este problema.

INFRAESTRUCTURA DE LA CADENA DE SUMINISTRO LOCAL



Foto cortesía de “Real Food Media” y del “Centro de compra de alimentos saludables (Center of Good Food Purchasing)

La cadena de suministro institucional de alimentos se caracteriza por una demanda de alto volumen que ha sido atendida por cadenas de suministro grandes, complejas y altamente consolidadas. Las economías de escala logradas por las empresas alimentarias corporativas más grandes han expulsado a muchos productores medianos y pequeños de la cadena de suministro.

Gran parte de la infraestructura local y regional que solía existir para los agricultores pequeños ha desaparecido (si es que alguna vez existió). Si los agricultores de pequeña y mediana escala van a competir en cadenas de suministro mayoristas e institucionales, necesitan estrategias creativas para lograr sus propias economías de escala y administrar la logística de manera eficiente. Las empresas cooperativas, como los centros de alimentos, ofrecen una de esas estrategias para ayudar a proporcionar servicios compartidos de almacenamiento, procesamiento, distribución y comercialización para varios agricultores sin agregar intermediarios nuevos con fines de lucro entre agricultores y compradores. En los últimos dos años, los investigadores del Instituto Tecnológico de Illinois han estudiado la viabilidad de un centro de distribución de alimentos gestionado de forma cooperativa, propiedad de los productores BIPOC y gestionado por ellos, que podría servir a los canales de distribución institucionales. El estudio prevé la publicación de los

ACCESO A CAPITAL Y A UN FINANCIAMIENTO



Pictured are volunteers at Cedillo's Fresh Produce in Chicago, IL, during a Lettuce Meetup/Alegría en la Granja event hosted by the Chicago Food Policy Action Council and Cedillo's Fresh Produce. [Foto cortesía de Alexy Irving]

Vender a instituciones comunitarias no va a resultar lógico para el modelo de negocio de todas las granjas. Sin embargo, para aquellas granjas que estén interesadas en servir a su comunidad de esta manera, necesitan ayuda para determinar cómo incluir este canal de distribución en su plan de negocios general. También es probable que necesiten ayuda para acceder a capital que les ayude a garantizar que su granja esté preparada para vender en mercados más grandes.

APOYO EN LA ADQUISICIÓN INSTITUCIONAL



Pictured are volunteers at Cedillo's Fresh Produce in Chicago, IL, during a Lettuce Meetup/Alegría en la Granja event hosted by the Chicago Food Policy Action Council and Cedillo's Fresh Produce. [Foto cortesía de Alexy Irving]

Para los agricultores más pequeños que solo han vendido a través de canales directos al consumidor, vender al por mayor puede ser abrumador. Hay pocos recursos adaptados a los agricultores pequeños sobre cómo convertirse en proveedor autorizado de un distribuidor de alimentos o participar en un proceso de licitación pública. Esperamos que esta Guía del GFPI para productores y empresas de alimentos sea un punto de partida para los productores de alimentos, aunque sabemos que es absolutamente necesario contar con más apoyo y orientación práctica. Los implementadores de la GFPI también están trabajando con las instituciones para explorar

formas de hacer que sus procesos de compra sean más fáciles para que participen agricultores pequeños y empresas alimentarias; la responsabilidad no debería recaer en los agricultores para “ampliar”, sino también en los programas de comidas institucionales para “reducir”, para llegar a los agricultores donde se encuentren.

En diciembre de 2021, los implementadores de la GFPI organizarán un evento piloto “Encuentro de compradores y proveedores” para ayudar a construir relaciones entre agricultores, distribuidores, procesadores de alimentos y compradores institucionales. CFPAC ha involucrado a varios socios locales en la planificación de estos esfuerzos, incluidos Windy City Harvest, Urban Growers Collective, Advocates for Urban Agriculture, Illinois Stewardship Alliance y la extensión de la Universidad de Illinois. Los socios esperan seguir creando más oportunidades como esta de cara a 2022. La CFPAC también ha empezado a coordinar reuniones con coordinadores regionales de la cadena de valor en la región central del país, que ven el potencial de aprovechar el GFPP de Chicago y el condado de Cook para apoyar a los productores adheridos al GFPP de toda la región. Aunque estos esfuerzos son un buen comienzo, todavía se necesita mucha más coordinación, formación y apoyo para garantizar que el proceso de compra sea transparente y fácil de seguir para los productores de alimentos y las empresas de todos los tamaños.

PARTE 6



Recursos y asistencia

ENLACES ÚTILES



PROGRAMA DE COMPRA DE ALIMENTOS SALUDABLES

- [Normas de GFFP](#): Este documento exhaustivo comparte una guía completa sobre cómo el Center for Good Food Purchasing determina qué productos cuentan para las economías locales, la sustentabilidad ambiental, la fuerza de trabajo valorada, el bienestar animal y la nutrición.
- [Certificaciones que califican para el GFFP](#): Una descripción breve sobre las etiquetas de terceros que califican a los productos para las Normas de Alimentos Saludables establecidas en materia de sustentabilidad ambiental, fuerza de trabajo valorada y bienestar animal.
- [Ciudades que adoptaron los Alimentos Saludables](#): Obtenga más información sobre cómo las ciudades de todo el país están formando Coaliciones para los Alimentos Saludables y trabajando para transformar la compra pública de alimentos en un proceso transparente, igualitario y sustentable.
- [Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables en el área metropolitana de Chicago](#): Consulte la página del Consejo de Acción de Políticas Alimentarias de Chicago para conocer la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables en el área metropolitana de Chicago y conozca las últimas actualizaciones, noticias relacionadas y eventos.
- [Sitio web del GFFP del condado de Cook](#): Consulte aquí los progresos realizados por el Gobierno del condado de Cook en la implementación de la Política de Compra de Alimentos Saludables.
- [Mapa de instituciones involucradas en la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables](#): Haga clic aquí para ver una red de relaciones de todas las instituciones comunitarias locales que adoptan la GFFP, junto con información sobre sus proveedores de alimentos que están actualmente contratados.



RECURSOS DE PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

- **[Los recursos para cultivadores de Advocates for Urban Agriculture](#)**: Cuentan con un excelente conjunto de materiales para apoyar a los cultivadores urbanos en la gestión de sus granjas y el crecimiento de sus negocios.
- **[La herramienta Grown in Chicago \(Elaborado en Chicago\) de Advocates for Urban Agriculture](#)**: Ayuda a los agricultores a tomar decisiones sobre prácticas agrícolas y certificaciones
- **[El equipo de mercados emergentes de Compeer Financial](#)**: Ofrece educación, eventos, servicios de financiación agrícola y [recursos](#) para los agricultores pequeños de IL, MN y WI.
- **[Fearless Farm Finance \(Finanzas Agrícolas Sencillas\)](#): de Jody Padgham, Craig Chase, y Paul Dietmann, publicado en 2017 por MOSES Organic**: Es la norma de oro para gestionar las finanzas de su granja.
- **[Fearless Farm Finances \(curso en línea\)](#)**: Este curso autodirigido gratuito, basado en el libro, ha sido desarrollado por Midwest Organic and Sustainable Education Services (MOSES) e incluye videos, hojas de trabajo y ejercicios.
- **[La Financial Risk Management for Specialty Crop Farmers \(Gestión de Riesgos Financieros para Agricultores de Cultivos Específicos\)](#)**: Fue escrito por experimentados agricultores locales y publicado por The Land Connection en 2020. Además de abarcar la planificación financiera, el libro aborda las habilidades y estrategias para acceder a capital; las consideraciones para acceder a tierras; los productos de seguro de cosechas; las prácticas básicas de gestión empresarial y la planificación estratégica. También se encuentra disponible como curso en línea.
- **[El Food Finance Institute de la Universidad de Wisconsin](#)**: Tiene la misión de poner a disposición una asistencia técnica financiera sofisticada para todas las empresas agrícolas de alimentos, bebidas y valor agregado que estén en crecimiento. Acceda a su red de consultores capacitados, escuche el podcast Edible Alpha, asista a una capacitación o bootcamp. En especial para empresas experimentadas que buscan expandirse.

- **[La Guide to Market Channel Selection \(Guía para la selección del canal de distribución\):](#)**

Fue escrita por Matthew LeRoux y publicada por Cornell Cooperative Extension en 2010. Esta guía incluye las características de los canales de distribución y respalda las estrategias de toma de decisiones para los agricultores nuevos.

- **[La extensión de la Universidad del Estado de Iowa, Ag Decision Maker:](#)** Comparte información amplia para ayudar a los agricultores en la toma de decisiones. La [sección de marketing para el desarrollo del negocio](#) cubre temas como la fijación de precios, realización de estudios de mercado, comercialización directa (incluida la venta a instituciones), promoción y creación de marcas.

- **[Programa Producer Training \(formación para productores\) de MarketReady de la Universidad de Kentucky:](#)** MarketReady busca educar a los proveedores de alimentos sobre cómo tener éxito en los mercados actuales para poder seguir cultivando. Los módulos de capacitación incluyen información sobre embalaje, precios, seguros, marketing y más. MarketReady ayudará a los proveedores agrícolas que venden productos lácteos, frutas, verduras, carnes, productos de valor agregado y más a crear una estrategia comercial exitosa.

- **[Herramienta de selección de canales de distribución de la Universidad Estatal de Michigan:](#)** Del Center for Regional Food Systems (Centro de Sistemas Alimentarios Regionales) (2017). Trata las consideraciones a la hora de elegir un canal de distribución y lo guía a través de una autoevaluación para ayudarle a determinar qué tipos de mercados serían los mejores para usted y su granja.

- **[Colección de consejos sobre marketing del NCAT \(Centro Nacional de Tecnología Apropiada\) de Marisa Alcorta, Rex Dufour, y Tammy Hinman; publicado en 2012:](#)**

El recurso incluye 13 hojas de consejos que describen varios canales de distribución y consideraciones asociadas con cada enfoque de marketing.

- **[Farm Service Agency \(FSA, Agencia de Servicios Agrícolas\) del USDA:](#)** La información y los servicios de la FSA incluyen programas de préstamos agrícolas, información de gestión financiera, programa de participación en los costos orgánicos, programas de conservación, divulgación y educación, así como otras iniciativas. Obtenga más información sobre la [oficina de la Agencia de Servicios Agrícolas del USDA en Illinois aquí](#) o comuníquese al (217) 241-6600, ext: 2.. La [Will-Cook County Farm Service Agency](#) (Agencia de Servicios Agrícolas de los Condados de Will y Cook) también puede ayudarle por teléfono al (815) 485-0068, ext 2.

- **Veggie Compass**: Una herramienta de análisis gratuita desarrollada por el Centro de Sistemas Agrícolas Integrados de la Universidad de Wisconsin-Madison. La herramienta ayuda a los agricultores a comprender su costo de producción, por producto y por canal de distribución. Esto permite a los agricultores tomar decisiones estratégicas para ajustar precios, reducir costos, cambiar el enfoque del canal de distribución, reducir o eliminar productos no rentables y expandir la producción de sus entidades más rentables.
-



RECURSOS DE FARM TO SCHOOL

- **[National Farm to School Network](#)**: Un centro de información, promoción y redes para las comunidades que trabajan para llevar el abastecimiento local de alimentos y la educación alimentaria y agrícola a los sistemas escolares y los entornos de educación y cuidado infantil.
 - **[Farm to School Network de Illinois](#)**: Brinda capacitación, conecta a socios y comparte recursos sobre todos los aspectos de la Farm to School: abastecimiento local de alimentos, educación alimentaria y nutricional y jardinería en el lugar. IFSN incluye información en su sitio web específicamente para agricultores que buscan vender a las escuelas.
 - **[Hoja informativa de la Office of Community Food Systems \(Oficina de Sistemas Alimentarios de la Comunidad\) del USDA Vender comida local a las escuelas](#)**: Esta hoja informativa contiene las mejores prácticas para que los productores aprendan cómo vender alimentos locales a las escuelas.
 - **[Farm to School Sales- Profiles of Ranches Making It Work \(Ventas de la granja a las escuelas: los perfiles de los ranchos que lo lograron\)](#)**: Esta publicación describe dos ranchos de Montana que han vendido con éxito su carne en las escuelas de la zona. Describe algunos de los desafíos de producir, procesar y vender a las escuelas, así como los modelos comerciales de los ranchos destacados, las necesidades de equipos y las percepciones de los ganaderos sobre las ventas que harán las granjas a las escuelas en el futuro.
 - **[Farm to Institution New England \(FINE\)](#)**: Presenta una gran cantidad de recursos para productores interesados en vender a instituciones, incluidas escuelas, prisiones, hospitales y colegios universitarios.
-



REDES DE AGRICULTORES

- [Advocate for Urban Agriculture’s Listserv\(Servidor de Lista de la Defensa de la Agricultura Urbana\)](#): Únase al servidor de listas de AUA para contactarse con otros productores urbanos y jardineros comunitarios en el área metropolitana de Chicago.
 - [Local Food Farmer Caucus \(Grupo de Agricultores de Alimentos Locales\) de la Illinois Stewardship Alliance](#): Este recurso proporciona información sobre cómo los agricultores pueden participar en el Grupo de Agricultores de Alimentos Locales de la ISA, en el que los cultivadores intervienen en el programa de promoción de la ISA, impulsan la adopción de prácticas agrícolas sustentables y diversas, hablan sobre la necesidad de una mayor transparencia en el sistema alimentario, sensibilizan sobre las cadenas de suministro locales y educan a los responsables de la toma de decisiones sobre los problemas que afectan a los agricultores.
 - [Midwest Farmers of Color Collective \(Alianza de Agricultores de Color del Medio Oeste\)](#): Con sede en Minnesota, la Alianza de Agricultores de Color del Medio Oeste es una alianza de agricultores BIPOC centrada en la justicia racial y el desarrollo de sistemas alimentarios y agrícolas que honran el pasado, presente y futuro de sus comunidades.
 - [Routes to Farm](#): Routes to Farm es un proyecto de colaboración para poner recursos a disposición de los agricultores que están comenzando o haciendo crecer sus negocios agrícolas en la cuenca alimentaria de Chicago.
 - [Urban Stewards Action Network \(USAN, Red de Acción de Administradores Urbanos\)](#): USAN es una red transformadora basada en acciones de agricultores comunitarios y organizaciones asociadas en el sistema alimentario. La red ofrece un espacio seguro para que la coalición de personas negras, indígenas y de color (BIPOC) construya y redefina el poder en la región de Chicago.
-



RECURSOS DE SEGURIDAD ALIMENTARIA

- **[Sistemas de Gestión de Calidad del USDA:](#)** Sistemas de Gestión de Calidad del USDA: Esta guía está diseñada para ayudar a las empresas alimentarias y agrícolas, los centros alimentarios y los administradores de GroupGAP del USDA a desarrollar un sistema de gestión de calidad básico para identificar y cumplir con los requisitos del cliente y crear sistemas para la mejora continua.
- **[Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria:](#)** Obtenga más información sobre las normas del USDA para el cultivo, la cosecha, el empaquetado y el almacenamiento de productos para consumo humano
- **[Produce Safety Alliance \(PSA, Alianza para la Seguridad de los Productos Agrícolas\):](#)** La PSA proporciona conocimientos fundamentales sobre la seguridad alimentaria en las granjas, con base científica, a los agricultores de frutas y hortalizas frescas, a los empaquetadores, al personal regulador y a otras personas interesadas en la seguridad de los productos frescos.
- **[Recursos para la redacción del plan de seguridad alimentaria de las granjas:](#)** La Norma de Seguridad de los Productos Agrícolas de la FSMA no exige un plan de seguridad alimentaria por escrito, pero la elaboración de un plan ayuda a los productores a organizarse y centrarse en la seguridad de los productos, así como a prepararse para los requisitos de los compradores y las auditorías de terceros.
- **[Norma Estandarizada de Buenas Prácticas Agrícolas:](#)** Obtenga más información sobre cómo obtener la certificación BPA, una certificación voluntaria de seguridad alimentaria de terceros, a través de los Servicios de Comercialización Agrícola del USDA.
- **[Programa de seguridad alimentaria de GroupGAP: \[GroupGAP For Growers resource page.\]\(#\)](#)** Programa de seguridad alimentaria de GroupGAP: Este recurso describe cómo GroupGAP hace que la certificación de seguridad alimentaria sea accesible para los productores pequeños y medianos al permitir que los agricultores, los centros de alimentos y otras organizaciones de marketing trabajen juntos para obtener la certificación BPA como grupo. Esto permite que los miembros del grupo junten recursos para implementar programas de capacitación en seguridad alimentaria y compartir el costo de la certificación. Para obtener

más información sobre lo que esto significa para los productores, consulte la [página de recursos de GroupGAP](#) para productores.

- **[Camino a la certificación de GroupGAP](#)**: Procedimientos paso a paso para que los agricultores de todos los niveles se beneficien de la certificación de GroupGAP.
-



APOYO A LAS BUENAS PRÁCTICAS Y CERTIFICACIONES DE LA AGRICULTURA SALUDABLE

BIENESTAR DE LOS ANIMALES

- [A Greener World](#): Apoyo a los productores de ganado que buscan certificarse con la etiqueta Animal Welfare Approved (Aprobado para el Bienestar de los Animales).
- [Sitio web de Certified Humane](#): Obtenga más información sobre el programa Certified Humane y cómo unirse como productor de carne, aves de corral, huevos o lácteos.
- [Food Animal Concerns Trust](#): Para obtener capacitación y recursos sobre las mejores prácticas ganaderas basadas en pastos y oportunidades para conectarse con otros productores de ganado.
- [Global Animal Partnership](#): Conozca los programas de certificación de Global Animal Partnership y encuentre recursos para la producción de carne de vacuno, aves de corral, productos lácteos, carne de cerdo y huevos.

SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL

- [Asociación Demeter](#): Obtenga más información sobre cómo convertirse en una granja biodinámica certificada.
- [Comunidad de práctica eOrganic \(extensión\)](#): Únase a una comunidad en línea de agricultores e investigadores que están explorando formas de mantener los sistemas agrícolas orgánicos.
- [Marine Stewardship Council](#): Obtenga más información sobre cómo convertirse en una pesquería certificada a través del programa del Marine Stewardship Council.

- [ATTRA del National Center for Appropriate Technology \(Centro Nacional de Tecnología Apropiada\)](#): Una gran cantidad de recursos, tanto para los productores agrícolas como para los productores de ganado, sobre prácticas agrícolas sustentables, que van de la granja a las instituciones, y sobre seguridad alimentaria.
- [Sustainable Agriculture Research & Education \(Investigación y Educación en Agricultura Sustentable\)](#): Se trata de recursos sobre prácticas agrícolas sustentables, con búsqueda por ubicación geográfica, área de contenido y tipo, y formato de material.
- [USDA Organic](#): Obtenga más información sobre cómo convertirse en una granja ecológica certificada por el USDA y cómo acceder a la asistencia técnica durante el proceso.

FUERZA DE TRABAJO VALORADA

- [Proyecto Agricultural Justice](#): Obtenga más información sobre cómo obtener el Certificado de Justicia Alimentaria en su granja y cómo respaldar los salarios y las condiciones de trabajo justas para los trabajadores agrícolas.
- [CooperationWorks!](#): Encuentre un desarrollador de cooperativas locales que pueda apoyar sus esfuerzos para convertirse en una cooperativa de trabajo asociado.
- [Instituto Democracy at Work](#): Explore recursos diversos sobre cómo convertirse en una cooperativa de trabajo asociado.
- [Equitable Food Initiative \(Iniciativa para la Igualdad Alimentaria\)](#): Obtenga más información sobre cómo funciona esta certificación para mejorar las condiciones de los trabajadores agrícolas.
- [High Road Restaurants](#): Para restaurantes, empresas de catering o proveedores de programas de comidas que buscan unirse a una comunidad de práctica a fin de proporcionar buenos empleos y condiciones laborales.
- [Illinois Worker Cooperative Alliance \(Alianza de Cooperativa de Trabajo de Illinois\)](#): Obtenga más información sobre las capacitaciones, el apoyo y la creación de contactos para las cooperativas de trabajo asociado aspirantes y emergentes en Chicago y en todo el estado.



CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS PROPIEDAD DE MINORÍAS, MUJERES, VETERANOS Y GRUPOS EN DESVENTAJA SOCIAL

- **[Documento sobre la certificación de la ciudad de Chicago:](#)** Este documento explica quién puede acceder a las diferentes certificaciones, los beneficios que puede obtener y cómo solicitarlas.
- **[Sitio web de la certificación de la ciudad de Chicago:](#)** Obtenga más información sobre cómo certificarse como empresa con una identidad clasificada específica que puede ayudar a dirigir las compras de Chicago hacia su negocio.
- **[Agencias de ayuda de la ciudad de Chicago:](#)** Una lista de agencias que proporcionan apoyo a las empresas locales que buscan certificarse como empresas propiedad de minorías, mujeres, veteranos o grupos en desventaja social.
- **[Sitio web de la certificación del condado de Cook:](#)** Obtenga más información sobre cómo certificarse como empresa con una identidad clasificada específica que puede ayudar a dirigir las compras del condado de Cook hacia su negocio.
- **[El Women's Business Development Center \(Centro de Desarrollo Empresarial de Mujeres\):](#)** Tiene como objetivo apoyar y acelerar el desarrollo y el crecimiento empresarial, dirigiéndose a las mujeres y sirviendo a todos los propietarios de negocios diversos, a fin de fortalecer su participación e impacto en la economía.
- **[El Minority Supplier Development Council \(Consejo de Desarrollo de Proveedores de Minorías\):](#)** Tiene como objetivo certificar, desarrollar, conectar y defender a los proveedores minorías como la organización principal de desarrollo de proveedores que crea relaciones sustentables y rentables entre las empresas comerciales minoritarias y las principales organizaciones compradoras.
- **[Cámara de Comercio Hispana de Illinois:](#)** Ofrece programas de educación empresarial y de desarrollo económico que mejoran las prácticas empresariales y aumentan el éxito de los empresarios hispanos.

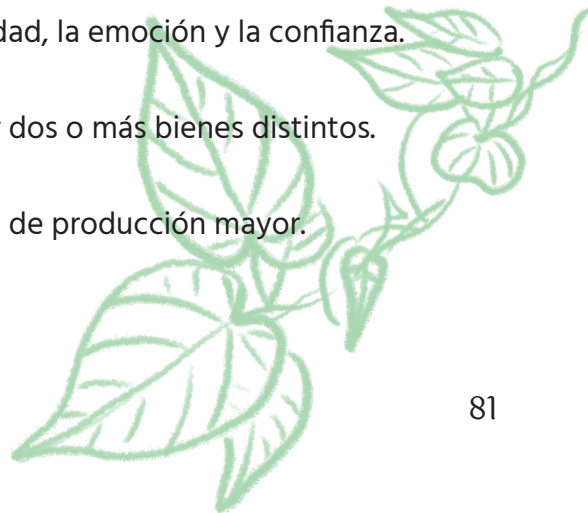


APOYO A LA ADQUISICIÓN PÚBLICA

- **[Talleres y presentaciones de Power Points del Departamento de Servicios de Adquisiciones de Chicago](#)**: El Departamento de Servicios de Adquisiciones de Chicago ofrece talleres mensuales sobre adquisiciones, certificación, transparencia y divulgación.
 - **[Plan de Adquisición de la Ciudad de Chicago](#)**: Un anticipo de los bienes y servicios que los departamentos y organismos de la ciudad solicitarán a los proveedores durante el próximo año.
 - **[Procesos de Adquisición del Condado de Cook](#)**: Esta guía de recursos proporciona información que describe cómo el condado de Cook adquiere bienes y servicios.
 - **[Plan de Adquisición del Condado de Cook](#)**: Un anticipo de los bienes y servicios que los departamentos y organismos del condado solicitarán a los proveedores durante el próximo año.
 - **[Centros de Asistencia Técnica para Adquisiciones](#)**: Estos centros, ubicados en todo Illinois, brindan asistencia técnica para trabajar con departamentos y agencias públicas, o sus proveedores de alimentos contratados. Para los productores y empresas alimentarias de Chicago, la Hispanic Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Hispana) de Illinois, el North Business & Industrial Council y el Women's Business Development Center actúan como PTAC locales. [Obtenga más información aquí.](#)
-

GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Balance General:** Un estado de los activos, pasivos y capital de una empresa u otra organización en un momento determinado, que detalla el saldo de ingresos y gastos durante el período anterior.
- **Licitación:** Los documentos presentados para solicitar un contrato.
- **Licitación por lotes:** Todos los documentos relacionados con la solicitud de bienes/servicios.
- **Precio de equilibrio:** La cantidad de dinero, o cambio de valor, por la que se debe vender un activo para cubrir los costos de adquirirlo y poseerlo. También se refiere a la cantidad de dinero por la que se debe vender un producto o servicio para cubrir los costos de fabricación o suministro.
- **Licitación competitiva:** Se refiere a los proyectos en los que el comprador tiene que anunciar la oportunidad o solicitar propuestas a más de un proveedor. Es posible que se requieran licitaciones competitivas para contratos que superen un cierto umbral en dólares, como más de \$100 000 (aunque puede variar). Este proceso de licitación se utiliza normalmente para adquirir bienes y servicios en el sector público.
- **Contratista:** Una persona o empresa que acepta realizar trabajos para otra entidad según se especifica en los términos de un contrato.
- **Mercados directos:** También conocidos como canales de distribución directos para el consumidor, estos son puntos de venta a los que los usuarios finales/consumidores acceden para comprar bienes. En la agricultura, estos puntos de venta incluyen agroturismo/recogida de productos, CSA, mercados de agricultores, puestos al costado de la carretera y ventas en línea. Algunos restaurantes y tiendas de comestibles podrían considerarse un mercado directo, pero comparten muchas características con un mercado indirecto. Los clientes de estos canales a menudo buscan o toman decisiones de compra basadas en la calidad, la emoción y la confianza.
- **Economías de alcance:** El ahorro de gastos obtenido al producir dos o más bienes distintos.
- **Economías de escala:** El ahorro de gastos obtenido con un nivel de producción mayor.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Presupuesto empresarial:** Incluye todos los costos y las ganancias asociados con la producción de un solo cultivo o producto de una manera particular. Los presupuestos de las empresas se construyen por unidad, como por acre o por cabeza, para facilitar las comparaciones entre empresas alternativas. Una empresa es cualquier actividad que dé como resultado que un producto se utilice en la granja o se venda en el mercado.
- **Plan de seguridad agrícola:** Un plan de seguridad agrícola identifica y minimiza los peligros. Disponer de un plan ayuda a los agricultores a responder adecuadamente a los peligros, y capacita a todos los miembros de la granja para mantenerse seguros. La formación en materia de seguridad permite a los agricultores (1) evitar accidentes graves y mortales, (2) utilizar los pesticidas y fertilizantes de forma segura, y (3) reducir las pérdidas de ingresos por accidentes agrícolas.
- **Distribuidor de alimentos:** Empresa que suministra productos alimenticios y no alimenticios a restaurantes, cafeterías, empresas de catering industrial, hospitales, escuelas/colegios universitarios/universidades, residencias de personas mayores o cualquier lugar donde se sirva comida fuera del hogar.
- **La Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA):** La Food Safety Modernization Act (FSMA, Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria) es una ley de seguridad alimentaria de los EE. UU. que se firmó en 2011 y se centra en la prevención de consecuencias sanitarias adversas graves mediante el establecimiento de un enfoque proactivo y basado en el riesgo en materia de seguridad alimentaria.
- **Food Service Management Company (FSMC, Empresa de Gestión de Servicios Alimentarios):** Una empresa especializada en la compra, preparación o entrega de alimentos para un cliente institucional. Aunque no todas las instituciones subcontratan sus servicios alimentarios, muchas de ellas del área metropolitana de Chicago tienen contratos con la FSMC en lugar de gestionar los programas de comidas por su cuenta.
- **Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA):** Un programa voluntario de auditorías del USDA para que los productores de cultivos específicos demuestren su cumplimiento de los requisitos de seguridad alimentaria a los compradores y minoristas.
- **Global Animal Partnership (G.A.P.) Asociación Animal Global) Certificación con etapas 1, 2, 3, 4:** Una organización sin fines de lucro que busca promover el bienestar de los animales de granja al calificar los estándares de bienestar de varios productos derivados de los animales de granja.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

• **Política sobre la Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables (GFPI) del área metropolitana de Chicago:** La Iniciativa para la Compra de Alimentos Saludables (GFPI) del área metropolitana de Chicago intenta garantizar que la compra institucional de alimentos fomente un sistema alimentario equitativo, saludable, justo, local, humano y sustentable, que permite a todos el acceso a alimentos saludables.

Los socios de GFPI intentan lograr lo siguiente:

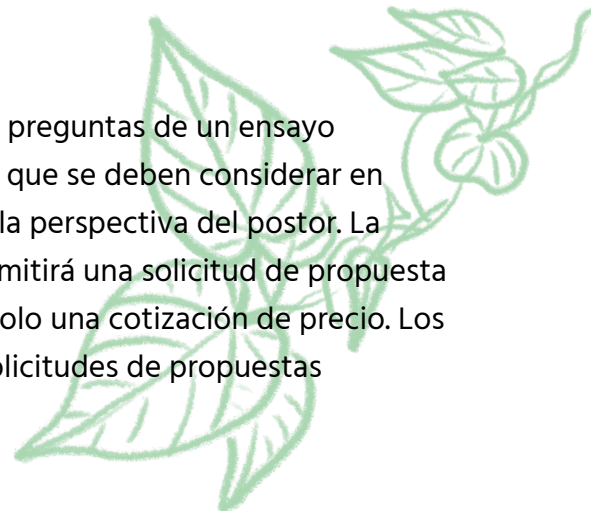
- La implementación completa de la Política de Compra de Alimentos Saludables con la ciudad de Chicago, sus organismos afines y el gobierno del condado de Cook
- El desarrollo de una cadena de suministro de alimentos regional que sea equitativa desde el punto de vista racial y social para satisfacer la creciente demanda institucional de alimentos saludables, al apoyar las vías para que los productores de alimentos BIPOC y las empresas alimentarias puedan ampliar sus operaciones de venta a los programas de comidas, cafeterías y concesiones públicas y comunitarias.
- Normalizar la contratación en base a valores en todas las instituciones comunitarias “de referencia” de la región de Chicago, incluidos los hospitales, las instituciones de educación superior, las instituciones culturales, las residencias para personas mayores y otras.

• **Política de Compra de Alimentos Saludables (GFPP):** Con un enfoque en la igualdad y la transparencia, la GFPP cambia los dólares de compra de alimentos de las instituciones hacia cinco valores fundamentales: economías locales, fuerza de trabajo valorada, bienestar animal, sustentabilidad ambiental y nutrición. En asociación con el Center for Good Food Purchasing, los departamentos y las agencias de la ciudad de Chicago y el condado de Cook han adoptado la GFPP y están en las etapas iniciales de implementación del Programa de Compra de Alimentos Saludables.

• **Estado de resultados:** Un estado de resultados es un estado financiero que muestra los ingresos y gastos de una empresa. También muestra las ganancias o pérdidas de la empresa durante un período determinado.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Mercados indirectos:** Los canales de distribución indirectos/canales mayoristas son los puntos de venta que utilizan los intermediarios para comprar bienes. En la agricultura, estos puntos de venta incluyen cooperativas de marketing, corredores/distribuidores, plantas emparadoras, compradores mayoristas y procesadores. Generalmente, estos son canales de suministro tradicionales para compradores comerciales y vendedores regionales/nacionales, no para compradores y vendedores locales. Los restaurantes y las tiendas de comestibles comparten características importantes con los canales mayoristas (especialmente si son negocios más grandes). Los compradores de estos canales tienden a tomar decisiones de compra basadas principalmente en la calidad, el precio y la cantidad, la facturación precisa, la entrega, la capacidad de almacenamiento, el embalaje y si tiene un plan de seguridad agrícola, una verificación/auditoría de terceros y un seguro.
- **Llamado a licitación (IFB, por sus siglas en inglés):** Los compradores que saben lo que quieren emitirán una licitación, normalmente un distribuidor responderá a la licitación y los productores/empresas alimentarias podrán tener la oportunidad de subcontratar a través del distribuidor. El distribuidor puede recibir más puntos por contratar a un productor o empresario del sector alimentario con una empresa certificada como propiedad de minorías/mujeres /veteranos.
- **Canal de distribución:** El canal de distribución es la forma en que los bienes se transfieren del proveedor, fabricante o cultivador al usuario final o consumidor. Está integrado por personas, organizaciones y actividades que facilitan el flujo de bienes.
- **Contratista principal:** El contratista que consigue un contrato y puede contratar a otras empresas como subcontratistas.
- **Norma de Seguridad de los Productos Agrícolas:** La Norma de Seguridad de los Productos Agrícolas establece estándares mínimos basados en la ciencia para el cultivo, la cosecha, el empaquetado y la conservación seguros de las frutas y hortalizas cultivadas para el consumo humano.
- **Solicitud de Propuesta (RFP):** Una RFP es como responder a las preguntas de un ensayo sobre la manera en que aportará una solución. Hay varios factores que se deben considerar en el proceso de toma de decisiones y el comprador desea escuchar la perspectiva del postor. La solicitud de propuestas se evalúa por algo más que el precio. Se emitirá una solicitud de propuesta para un contrato de servicios alimentarios que requiera más que solo una cotización de precio. Los administradores están incluyendo criterios de evaluación en las solicitudes de propuestas



GLOSARIO DE TÉRMINOS

que valoran la capacidad del proveedor para alcanzar los objetivos de la Compra de Alimentos Saludables.

- **Solicitud de Requisitos:** Un comprador potencial quiere revisar una “Declaración de capacidades” o una “Declaración de calificación” que resuma a un proveedor en una o dos páginas.
- **Solicitud de Cotización (RFQ):** Las RFQ se emiten normalmente antes que las RFP a fin de estimar los costos de la compra de productos básicos cuyo precio es relativamente normal. Los compradores buscan el mejor producto al mejor precio.
- **Subcontratista:** Los subcontratistas no trabajan directamente con agencias gubernamentales, sino que trabajan para los primeros que han conseguido contratos gubernamentales. Los subcontratistas suelen ser empresas certificadas pequeñas o diversas.
- **Gasto y objetivos de diversidad e inclusión de los proveedores:** Las entidades del sector público y privado pueden manifestar públicamente que quieren gastar el ___ % de su presupuesto con diversos proveedores. Establecen objetivos anuales y luego supervisan la participación de diversas empresas en sus proyectos.
- **Verificación/auditoría de terceros:** Una auditoría de terceros la realiza una parte independiente que visita la zona de producción de la granja y evalúa el campo o las instalaciones para comprobar su capacidad de producir alimentos seguros y de calidad.
- **Capital circulante:** El activo corriente (dinero en efectivo, todo lo que se convertirá en efectivo o se utilizará en la empresa dentro del próximo año) menos el pasivo corriente (todo lo que vence ahora o que vencerá dentro del año) es igual al capital circulante.

