



Nombre de operación: _____ Fecha: _____

- ▶ Complete este formato si obtiene productos que sean fuera de su operación para ventas directo al consumidor tal como para el programa de Agricultura de Apoyo Comunitario (CSA), puesto a pie de carretera, un tianguis ("farmers' market"), cosecha hecha por el consumidor ("u-pick"), y/o ventas por internet.
- ▶ Complete el formato si su operación es mixta, y vende sus propios productos orgánicos y no orgánicos directo al consumidor.
- ▶ No complete este formato si su operación es toda orgánica y no obtiene ningún producto fuera de su operación.

A. DESCRIPCION DE MARKETING (MERCADEO) DIRECTO

1) ¿Qué tipo de ventas directas o tipo de marketing maneja su operación? Favor de marcar todo lo que aplique:

- CSA Puesto(s) a pie de carretera Tianguis ("farmers' market")
- Cosecha hecha por el consumidor ("u-pick") En línea/por internet
- Otro _____

2) ¿Vende ambos productos orgánicos y no orgánicos en el mismo lugar/punto de venta?

- No Sí, describa todo tipo de método de ventas donde venda ambos productos juntos orgánicos y no orgánicos.

B. RE-VENTAS/ABASTECIMIENTO/BROKERING

1) ¿Cosecha producto u obtiene (por compra, abastecimiento, comerciar, broker, etc.) y vende productos orgánicos de o para otras operaciones?

- No, nuestra operación no vende producto orgánico de otras operaciones.
- Sí, describa su plan para verificar que proveedores y comerciantes son certificados por una certificadora acreditada por el USDA y que sus certificaciones estén vigentes. Favor de tener disponible todo certificado orgánico en su inspección.

2) ¿Cosecha producto u obtiene (por compra, abastecimiento, comerciar, broker, etc.) y vende productos no orgánicos de o para otras operaciones?

- No, nuestra operación no vende producto no orgánico de otras operaciones.
- Sí, describa su plan para asegurarse que productos orgánicos no se mezclan con productos no orgánicos durante almacenamiento, empaquetado, transporte y venta. Favor de estar preparado a demostrar su plan en su inspección.

C. REPRESENTACION Y SEÑALIZACIÓN

1) ¿Si vende ambos productos orgánicos y no orgánicos como diferencia esos productos al consumidor? Favor estar preparado a demostrar esta práctica en su inspección. **Favor de marcar todo lo que aplique:**

- No aplica, solo hay venta directa de productos orgánicos certificados Twist ties/etiqueta adhesiva/banda elástica
- Boletín/lista de entrega (proveer una muestra) Descripción en línea (favor de proveer una impresión)
- Áreas de venta separadas de orgánico y no orgánicos. Describir: _____

Señalización claramente marcada en el punto de venta. Describir: _____

Otro: _____

D. RASTREABILIDAD Y REGISTROS

1) ¿Qué tipo de registros mantiene para sus ventas directas (incluyendo cualquier compra hecha fuera de su operación y/o cualquier producto no orgánico de su propia operación)? **Favor de marcar todo lo que aplique:**

- No aplica, productos no se originan fuera de esta producción Listas de carga Ordenes de compra
- Certificados orgánicos para toda compra de producto orgánico Facturas de venta Talonarios/libretas de recibos

2) Como difieren sus archivos de marketing directo entre los productos orgánicos y los productos no orgánicos?