

Con el apoyo del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, estamos realizando un estudio sobre comercialización de productos agrarios. Consideramos de gran interés su opinión. Se trata de una encuesta anónima cumpliendo la normativa de protección de datos personales. ¿Podría dedicar 5 minutos para responder algunas preguntas sencillas sobre este tema?

BLOQUE I: Consumidores

1. A continuación se presentan afirmaciones relacionadas con los **consumidores**. Por favor, valore del 0 al 10 cada una de ellas, siendo 0 nada de acuerdo y 10 muy de acuerdo:

a.	Están informados respecto a los alimentos que consumen	
b.	Están preocupados por la seguridad e higiene de los alimentos	
c.	Son exigentes con la calidad de los alimentos que compran	
d.	Valoran el trabajo de los productores	
e.	Muestran interés por los productos respetuosos con el medio ambiente	
f.	Muestran interés por el trabajo que se realiza en la explotación agraria	
g.	Confían totalmente en los proveedores	
h.	Se adaptan bien a las limitaciones de los productos de temporada	
i.	Dan más importancia a la comodidad que a la calidad a la hora de comprar	
j.	Buscan alimentos de calidad aunque les lleve más tiempo hacer la compra	

1

BLOQUE II: Características del producto

2. A continuación se presentan una serie de **características de los alimentos que Ud. produce o comercializa**. Valore de 0 a 10 en función de cómo sean de importantes, siendo 0 nada importante y 10 muy importante:

a.	Calidad	
b.	Relación calidad- precio	
c.	Respeto ambiental	
d.	Variedades de semillas o especies animales utilizadas	
e.	Que sea de proximidad	
f.	Que sea sin intermediarios	
g.	Producto saludable	

BLOQUE III: Información

3. ¿**Cómo informa** a los consumidores de las características de los alimentos que Ud. produce o comercializa? Valore de 0 a 10 las siguientes opciones, siendo 0 nunca y 10 siempre:

a.	A través de la etiqueta	
b.	Personalmente	
c.	A través de internet	
d.	En la finca	
e.	En la tienda	

4. ¿Cómo contactan los consumidores por primera vez con Ud.?(Marcar SÓLO el más importante)

a.	Por el boca a boca	
b.	Por la presencia en ferias y mercadillos	
c.	Porque me conocen a través de internet	
d.	Porque me conocen en la zona	
e.	Porque distribuimos publicidad	

5. Cuándo **informa sobre los alimentos que Ud. produce** ¿Qué características destaca? Valore de 0 a 10 cada una de las siguientes opciones, siendo 0 no ofrezco información y 10 ofrezco mucha información.

a.	Calidad	
b.	Beneficios para la salud	
c.	Alérgenos	
d.	Zona en la que se han producido	
e.	Ingredientes	
f.	Variedad (de leche, de tomate, de....)	

6. En algunos casos se ofrece información al consumidor sobre el agricultor que ha elaborado el producto ¿Qué información ofrece **sobre Ud. como productor**? Valore de 0 a 10 cada una de las siguientes opciones, siendo 0 ninguna información y 10 toda la información.

a.	Experiencia que tengo	
b.	Formación realizada	
c.	Tradición familiar	
d.	Valores, principios y prioridades en mi trabajo	

7. Algunos consumidores también se interesan sobre el **proceso de producción**. Valore de 0 a 10 cada una de las siguientes opciones en función de la cantidad de información que ofrece, siendo 0 ninguna información y 10 toda la información.

a.	Temporada de producción	
b.	Trabajos y tratamientos realizados	
c.	Momentos de recolección, elaboración, matanza, maduración...	
d.	Si ha sido una producción intensiva o extensiva	
e.	Características de la finca: entorno natural, agua de riego de calidad...	
f.	Si ha sido una producción respetuosa con el medio ambiente	

BLOQUE IV: Canales de comercialización

8. ¿Qué canales de **venta directa** utiliza? (Marcar TODOS los que correspondan)

a.	Venta en mercados de productores	
b.	Venta directa a través de cestas a particulares y grupos de consumo	
c.	Venta a través de internet	
d.	Hace servicio a domicilio	
e.	Venta a grandes superficies	
f.	Venta a pequeñas tiendas	
g.	Venta en la explotación	
h.	Venta a restaurantes	
i.	Venta a colegios y guarderías	
j.	Otros....¿cuáles?	

9. A continuación se presentan varias formas de venta directa. Valore de 0 al 10 cada una de ellas en función de lo interesante que le parezcan para **vender sus productos**, siendo 0 no me interesa nada y 10 me interesa mucho.

a.	A través de internet	
b.	Mercados de productores	
c.	Tiendas especializadas	
d.	Directamente en su finca/huerto	
e.	Directamente al consumidor acordando por adelantado lo que se va a cultivar. "Contrato productor-consumidor".	
f.	Grupos de consumo en zonas o barrios concretos	
g.	Grupos de consumo en grandes empresas	

10. Algunas de las **ventajas de la venta directa** que destacan los productores de alimentos son las siguientes. Por favor, valore del 0 al 10 cada una de ellas, siendo 0 nada de acuerdo y 10 muy de acuerdo

a.	Posibilidad de ofrecer un producto de más calidad	
b.	Contacto directo con el consumidor	
c.	Menor impacto ambiental	
d.	Deja algo más de margen al productor	
e.	Se puede ofrecer mejor precio al consumidor	
f.	Mayor apoyo al desarrollo rural	
g.	Más fidelización del consumidor	
h.	Más fácil planificar las producciones	

11. Algunos de los **inconvenientes de la venta directa** que destacan los productores de alimentos son los siguientes. Por favor, valore del 0 al 10 cada una de ellas, siendo 0 nada de acuerdo y 10 muy de acuerdo

a.	No hay tiempo para producir y, además, atender a los consumidores	
b.	Dificultad para establecer clientela estable	
c.	Está muy limitada la variedad de productos que se pueden ofrecer	
d.	Es más cómodo ir a un único comprador (intermediario)	
e.	Altos coste de distribución	
f.	Consumidor acostumbrado a tener de todo, todo el año	

BLOQUE IV: *Certificaciones*

12. Valore en función de su grado de acuerdo las siguientes afirmaciones, siendo 0 nada de acuerdo y 10 muy de acuerdo

a.	Las certificaciones son fundamentales para generar confianza en el consumidor	
b.	El trabajo bien hecho es la mejor fuente de confianza para el consumidor	
c.	Las certificaciones no compensan: mucho papeleo y poca venta	
d.	Las certificaciones son útiles cuando todavía no tienes una clientela que te conozca	
e.	La certificación (ecológica, denominación de origen,...) abre muchas puertas	

BLOQUE VI: *Logística*

13.Cuál de los siguientes productos considera **que se venden mejor directamente** a los consumidores (MARCAR SÓLO 1)

a.	Frutas y verduras de temporada	
b.	Queso	
c.	Carne	
d.	Vino	
e.	Miel	
f.	Aceite de oliva	
g.	Frutos secos	
h.	Pan y repostería	

14. A continuación se presentan opiniones de agricultores que se han planteado la **venta por internet**. Por favor, valore cada una de ellas en función de su grado de acuerdo, siendo 0 nada de acuerdo y 10 muy de acuerdo

a.	La venta por internet es el futuro	
b.	No es aplicable a los productos que vendo yo	
c.	Hay que hacer una inversión demasiado alta	
d.	Lleva mucho tiempo gestionarlas bien	
e.	Hay que tener muchos conocimientos informáticos	

15. Valore de 0 a 10 la **viabilidad** para su negocio de las siguientes **fórmulas de asociación**, siendo 0 nada viable y 10 muy viable:

a.	Consumidores y productores (contrato productor- consumidor)	
b.	Asociación de productores para la distribución	
c.	Asociación de productores para la comercialización	
d.	Asociación de productores para la venta online	
e.	Asociación de productores para la coordinación de producciones	
f.	Asociación de productores y pequeñas tiendas	
g.	Asociación de productores y grandes superficies	
h.	Asociación de productores para la realización de trabajos de campo (maquinaria, compra semillas e insumos,...)	

VARIABLES

Qué tipo de productos vende (marcar todos los que correspondan)

a.	Frutas y verduras		f.	Miel	
b.	Queso		g.	Mermelada	
c.	Carne		h.	Cerveza	
d.	Vino		i.	Legumbres	
e.	Aceite de Oliva		j.	Otros... ¿cuáles?.....	

Cuál de los siguientes **canales** es el que más utiliza para vender su producción. (Marcar SÓLO el más importante).

a.	Grandes superficies	
b.	Venta directa a los consumidores	
c.	Venta en tiendas especializadas (ecológicas, locales, gourmet,...)	
d.	Venta en tiendas no especializadas	

¿Hace producción ecológica certificada o agroecológica?

a.	Sí	
b.	No	

MUCHAS GRACIAS