

¡CONTÁCTENOS!

Alex Perez, *Gerente de Proyectos*
Correo electrónico: alex@agbizcenter.org
Teléfono: (360) 336-3727



Desarrollo de infraestructura

NABC trabaja con productores individuales, grupos de productores, comunidades y agencias de apoyo para evaluar las necesidades y buscar oportunidades para crear infraestructura que mejore la economía agrícola regional y el sistema alimentario. NABC ha tenido un éxito medible trabajando en todos los sectores de la economía agrícola, incluyendo el procesamiento de valor agregado de carnes y aves, verduras, frutas y bayas de árboles, productos lácteos y productos de vivero floral.



Acceso a capital

NABC trabaja con nuestros clientes para preparar o revisar toda la documentación necesaria para los procesos de solicitud de préstamo o subvención. El personal de NABC también asistirá o brindará apoyo "práctico" para las negociaciones de préstamos con los prestamistas.



Northwest Agriculture Business Center
419 South 1st Street, Suite 207
Mount Vernon, WA 98273-2924

NABC es un proveedor y empleador que ofrece igualdad de oportunidades. Esta fundado en parte por USDA Rural Development y el Washington State Department of Commerce.



¿Quiénes somos?

El Centro de Negocios de Agricultura del Noroeste, mejor conocido como Northwest Agriculture Business Center (NABC), proporciona a los agricultores del noroeste de Washington las habilidades y los recursos necesarios para proveer de manera rentable y eficiente sus productos a consumidores, minoristas, mayoristas, operadores de alimentos y fabricantes de alimentos. Su oficina principal está ubicada en Mount Vernon, en el condado de Skagit Valley en Washington.



Servicios de negocios

NABC provee recursos de desarrollo comercial a agricultores y negocios relacionados con la agricultura en el noroeste de Washington. Trabajamos de manera colaborativa para evaluar productos o servicios agrícolas innovadores con el fin de asegurar la implementación exitosa en el mercado. La asistencia técnica basada en tarifas de NABC brinda a los clientes de la granja una revisión y desarrollo de plan de negocios, preparación de estrategias y planes de capital y financiamiento, desarrollo y mercadeo de valor agregado, evaluaciones de proyectos y referencias profesionales.

Planificación empresarial

NABC brinda apoyo a productores individuales o grupos de productores para preparar planes estratégicos, de marketing y de negocios, incluyendo proyecciones financieras. Estos planes se pueden utilizar para ayudar a guiar nuevos negocios o expansiones de negocios, así como proporcionar apoyo para garantizar la financiación de los negocios.

Desarrollo de Producto con Valor Agregado

A través de su red industrial, NABC puede evaluar las demandas del mercado y dirigir a los proveedores en la producción de productos de valor agregado que tienen la mejor probabilidad de éxito. El personal experimentado de NABC guiará a los clientes a través del proceso de planificación agrícola y de negocios; obtener acceso a las instalaciones de producción; establecer normas de calidad; obtención de capital de trabajo; y desarrollar el formato del producto necesario para llevar la granja al mercado.



Desarrollo Cooperativo y Organización Rural

NABC es un Centro de Desarrollo Cooperativo designado por el USDA y provee asistencia técnica para la formación de cooperativas incluyendo educación cooperativa, artículos y desarrollo de estatutos, incorporación y formación de negocios, y preparación de planes estratégicos de negocios. NABC también provee servicios de administración ejecutiva para apoyar esfuerzos colaborativos locales y regionales, sirviendo a la Asociación Northwest Cider y a sus 20 miembros y la marca Whidbey Island Grown y sus 25 miembros.



Asistencia de Marketing/Ventas

Los estrechos vínculos de NABC con el mercado brindan a sus clientes un fácil acceso y asistencia para entrar en el mercado por el mejor canal de distribución y con un sólido plan de promoción. Los clientes recibirán asesoramiento individualizado sobre el desarrollo de estrategias de marketing, la construcción de una marca fuerte, las opciones de distribución, la presentación del comprador, las estrategias de precios, la introducción de nuevos productos y el desarrollo de un plan de comercialización anual o a largo plazo.