



APROCASSI
COOPERATIVA

EXPERIENCIAS COMERCIALES

Abdias Ortiz Medina – Gerente General



FEBRUARY - NOVEMBER

HARVEST TIME



Ha
OF PRODUCTION **1,539.85**

QQ
ESTIMATED COFFEE **40,000.00**

PRODUCTION



ORGANIC



30,000.00 QQ

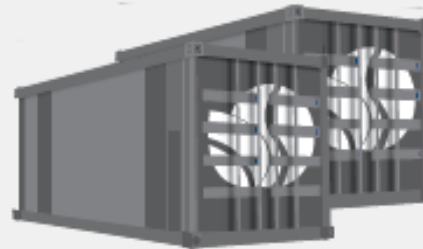


FAIRTRADE



10,000.00 QQ

EXPORT CONTAINERS



80

SHIPMENTS



56%



31%



8%



5%

SHIPPING TIME



• MAY
• JUNE
• AUGUST
• SEPTEMBER
• OCTOBER
• NOVEMBER
• DECEMBER

LOCATION

CAJAMARCA





Interrogantes:

- ¿Qué tengo que hacer para poder vender al exterior de forma directa?
- ¿A cuánto debo vender para obtener margen ?
- ¿La calidad es importante?
- ¿Cuánto me cuesta exportar ?
- ¿Cómo es un contrato para exportación de café?
- ¿a que países hay mas opciones de vender?
- ¿Cómo influye la bolsa en los precios de ventas?
- ¿Cómo influye la bolsa en los precios de compras?
- ¿frente a la volatilidad, cómo puedo asegurar mis ganancias?



Información de Calidad

(sistematización de los datos, resumida, oportuno)

Reglamento para minimizar los riesgos comerciales

(medir las ventas a futuro, los % de cortos y largos)

Comunicación fluida y oportuna con los clientes

(wstp, correos, Skype, responder de forma rápida lo correos)

Adaptación a los cambios y exigencias de los mercados

(calidad, certificaciones, puertos de embarque, marketing)

Plan operativo anual,
(con metas, actividades e indicadores claros)

Conocer bien los costos fijos y variables

Estrategias financieras y estrategias físicas

LO MÁS IMPORTANTE: EL RECURSO HUMANO



¿Cómo llegar a ser sostenibles en la comercialización de mi café?

- Cumplir las exigencias del mercado
- Tener liquidez y/o producto
- Perseverar
- Invertir en la comercialización



Las certificaciones y su importancia



FAIRTRADE



C.A.F.E.
Practices



¿Cómo concretamos nuestras ventas?

Asistiendo a ferias internacionales

Manteniendo comunicación con los clientes y mostrándoles que somos muy responsables

Mostrando que hacemos trabajos diferentes y sostenibles

Cumpliendo todas las campañas con nuestros compromisos patados.

Siendo insistentes y constantes en el marketing.



¿Cuáles son los mayores retos y riesgos que afrontamos?

La volatilidad de los precios, conforme Bolsa

La volatilidad del tipo de cambio

Los precios locales competitivos

En nivel de educación en las cooperativas

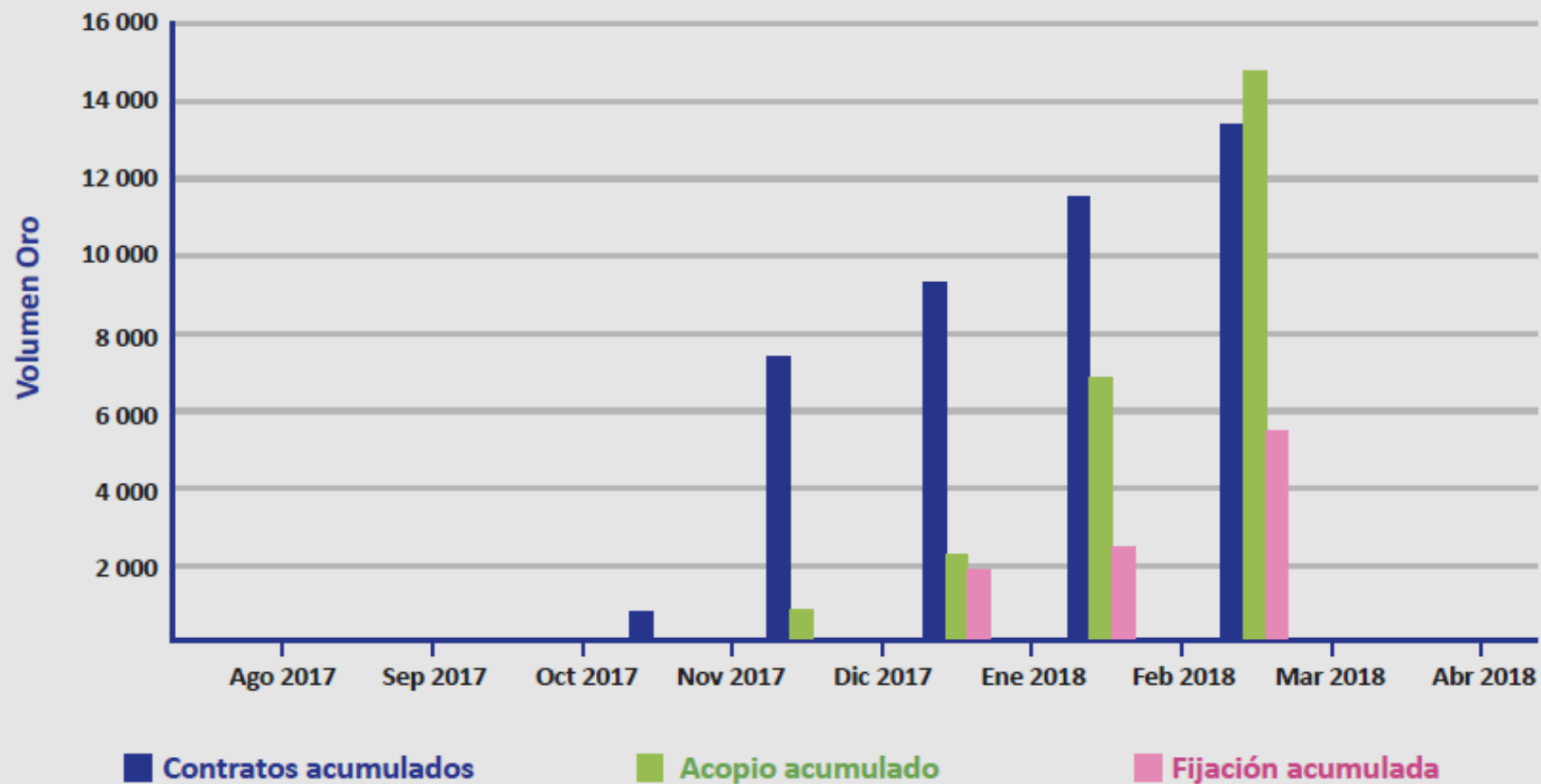
La falta de unidad en la caficultura para posicionar el café peruano.



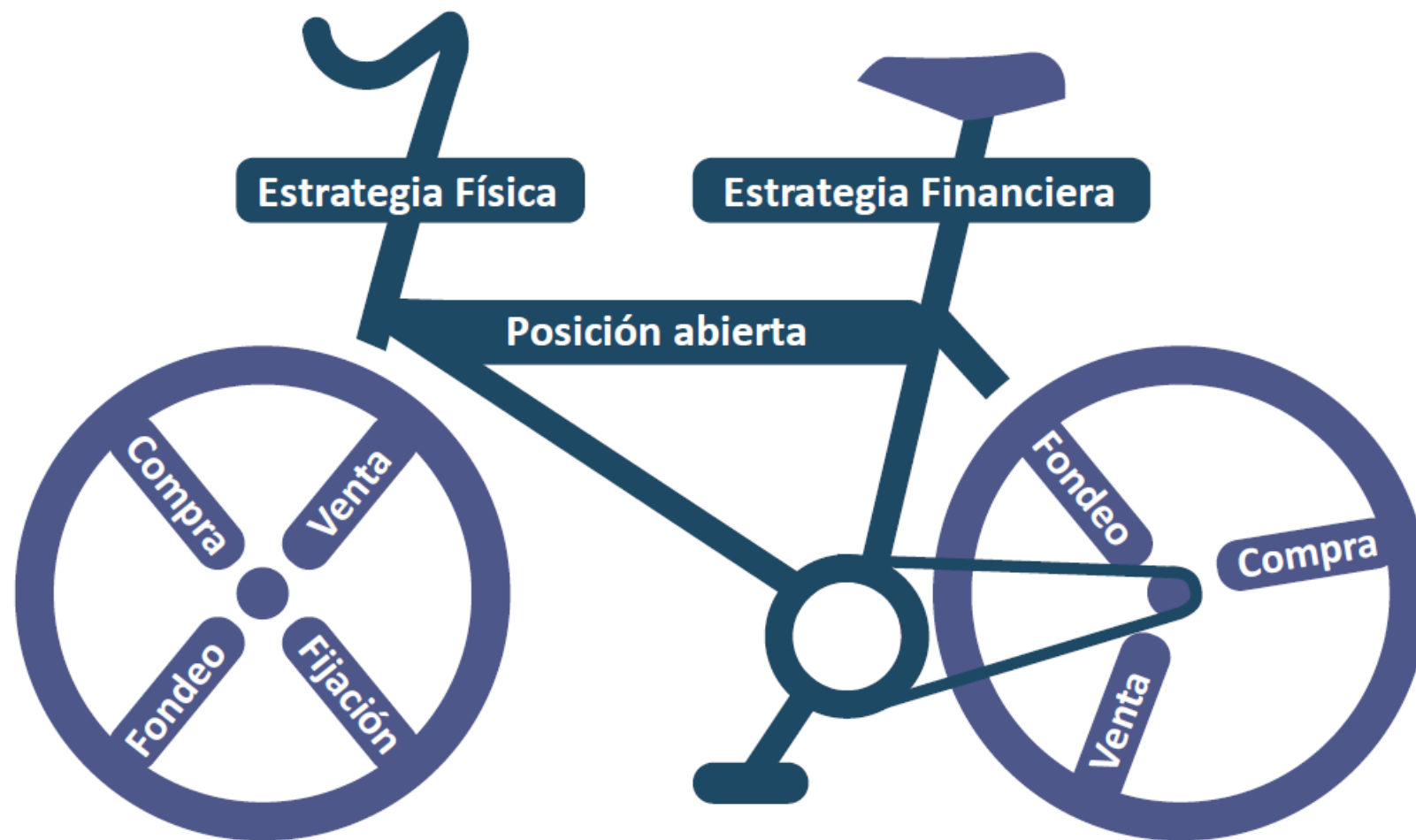
Posición
Corta

Posición larga

Posición abierta acumulada



Estrategia de cobertura



Política de
acopio



¿Cómo
acopiamos?

Política de
ventas



¿Cómo
vendemos?



¿Cómo
fijamos?

Política de
fijación



¿Cómo nos
financiamos?

Política de
fondeo

TENER EN CUENTA

A mayor riesgo, mayor ganancia

Invierte en tu recurso humano

Realiza buenos controles internos

No basta reglamentar, sino cumplirnos de manera disciplinada.

Ser persistentes pero de una manera innovadora, diferente.

Hay que cumplir con lo pactado, antes de tomar una decisión ten claro tus números, nunca tomar decisiones por emociones.





**LEADERSHIP
SUCCESSION**



**WOMEN AND
HONEY**

PROJECTS



**FAMILY
STAR**



**COFFEE
QUALITY**



**ENVIRONMENTAL
IMPACT**