



||| CUMBRE
DE LA ROYA
Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

Los Retos de la Situación Actual del Mercado y la Respuesta del Sector





||| CUMBRE
DE LA ROYA

Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

Trabajando Juntos



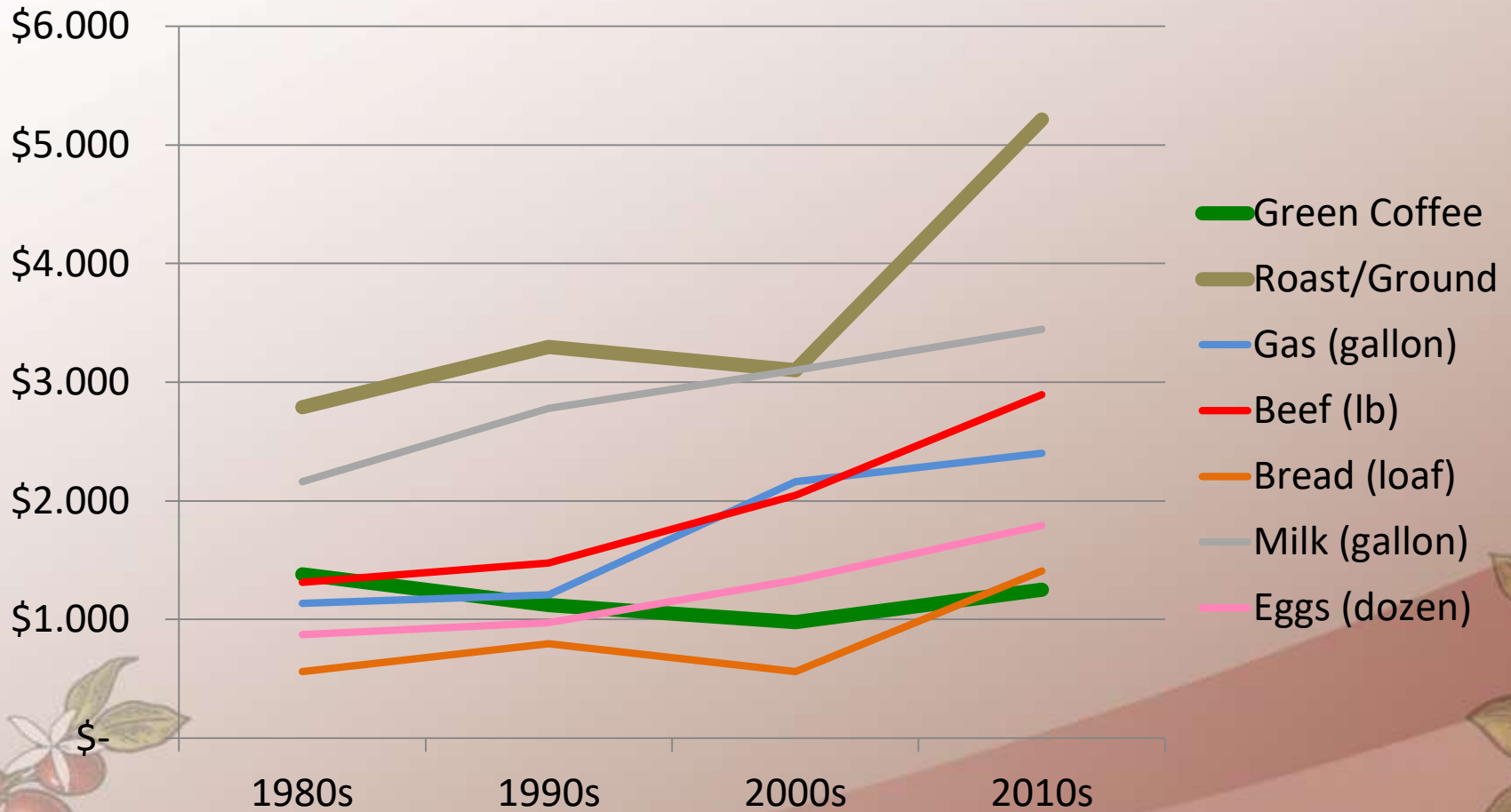


Los compradores pueden ver su parte del problema

- Las fuentes de la materia prima que requieren son débiles
- Tostadores tienen que mantener la rentabilidad de la empresa
- Ellos compiten en el mercado; si uno cambia están en una desventaja competitiva
- Pueden ver sin saber qué hacer—llega mucha variedad de información



Canasta Básica vs. Café



Fuente: USDA Composite Decade Pricing, except for Green Coffee from ICO



Costos de Producción

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Costa Rica
Direct Costs	1.5961	1.8303	1.3641	1.6203
Indirect Costs	.1905	.1422	.1618	.1618
Break Even	1.7866	1.9725	1.5259	1.7821
15% Margin + taxes	2.1022	2.3276	179.75	2.1088

Fuente: Promocafé, Anacafé Congreso 2017



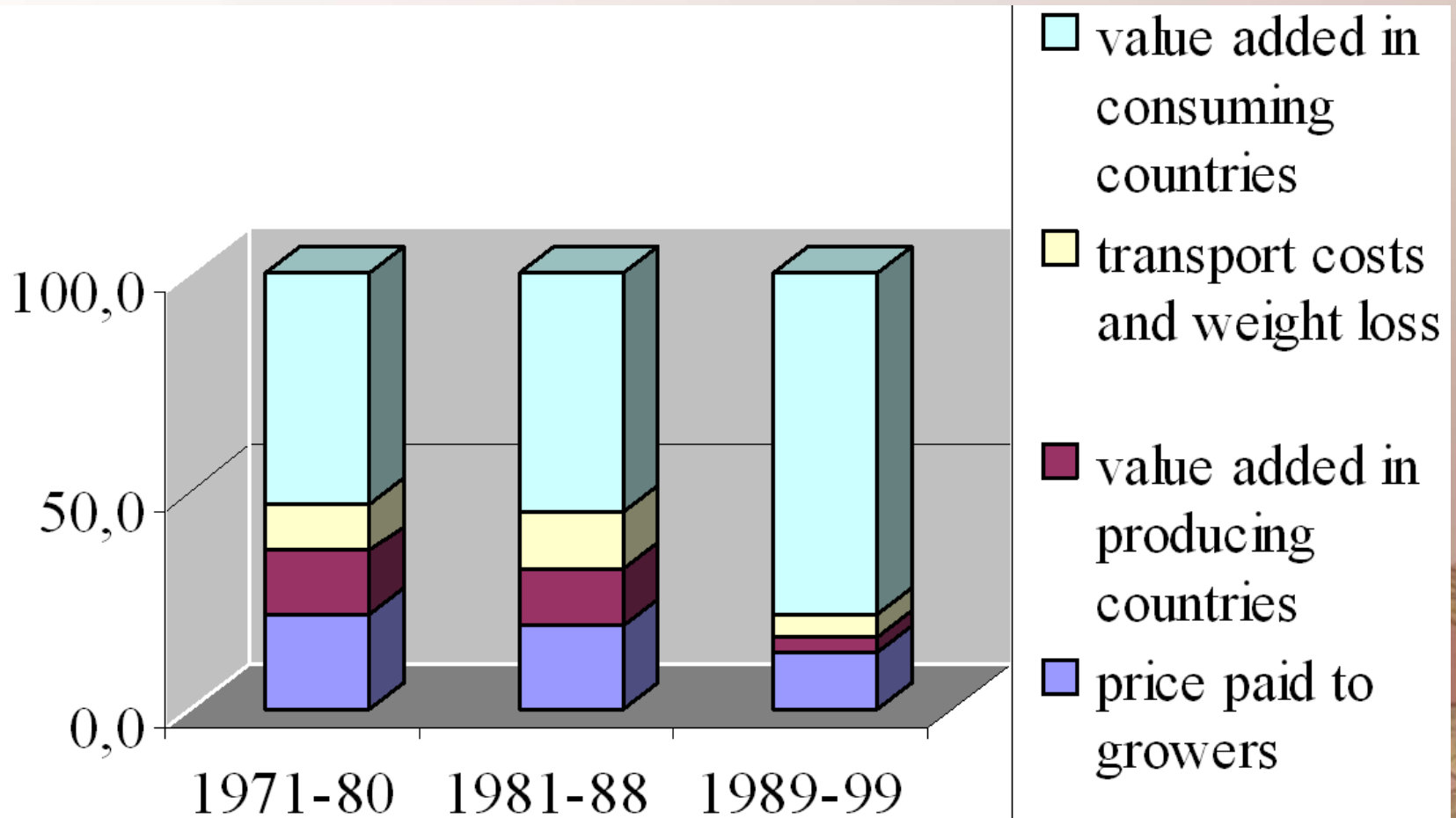
Rentabilidad Regional

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Costa Rica
Avg Exp Price	1.61	1.75	1.4250	1.8939
Exp Costs	.322	.35	.285	.3768
Producer Rec'd	1.288	1.40	1.114	1.5071
Break-even	1.7866	1.9725	1.5259	1.7821
Profit/(loss)	(.4986)	(.5725)	(.3859)	(.2750)
W/profit +tax	2.1022	2.3276	1.7975	2.1088
Profit/(loss)	(.8142)	(.9276)	(.6575)	(.6017)

Fuente: Promocafe, Anacafé Congreso 2017



Beneficio \$ en Origin ha Disminuido





||| CUMBRE
DE LA ROYA

Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

El Mercado Sigue Aprendiendo

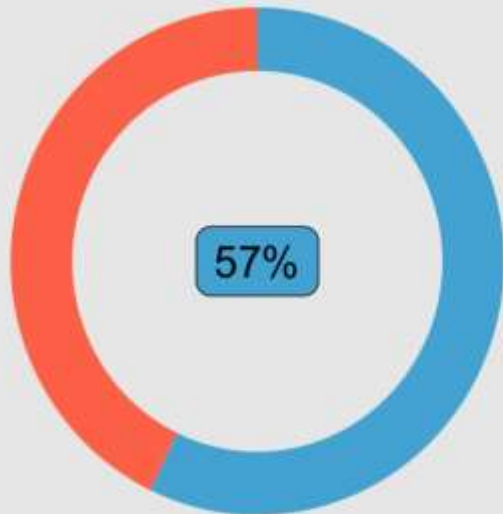
LA SITUACION GLOBAL NO NOS AYUDA



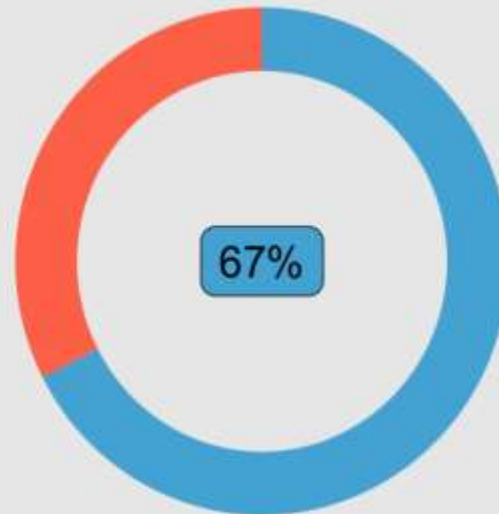


Consolidation in production: Market share of the top 5 producers over time

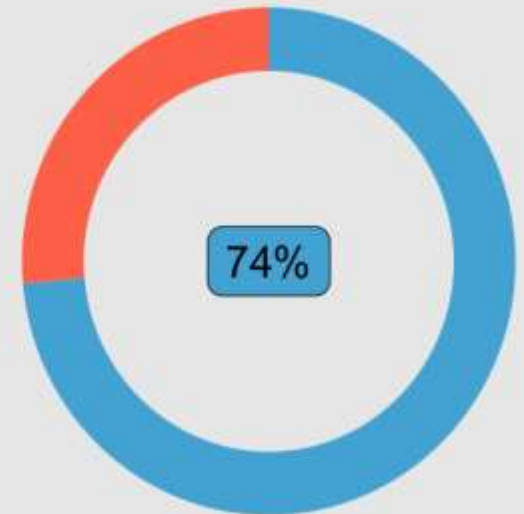
1996



2006

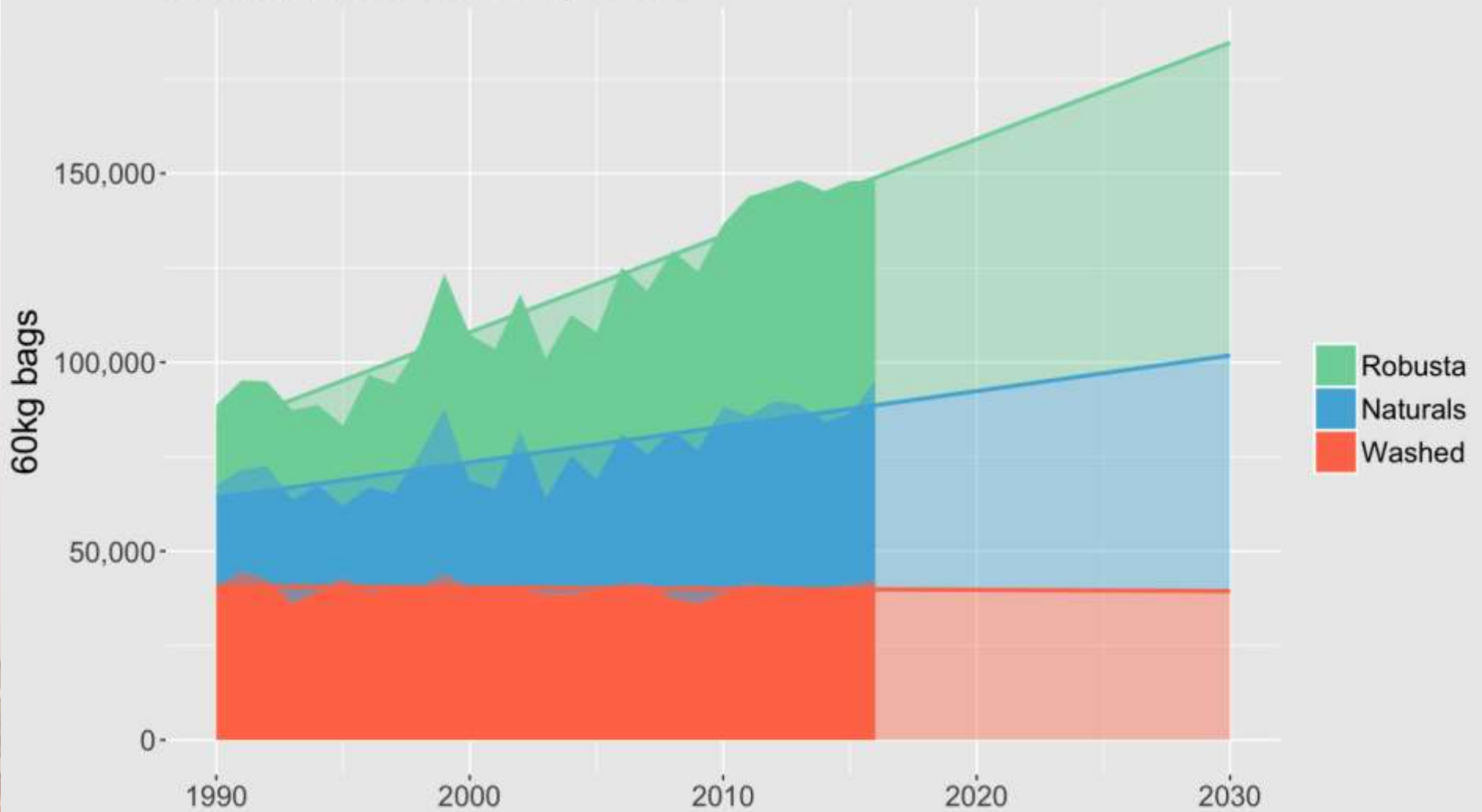


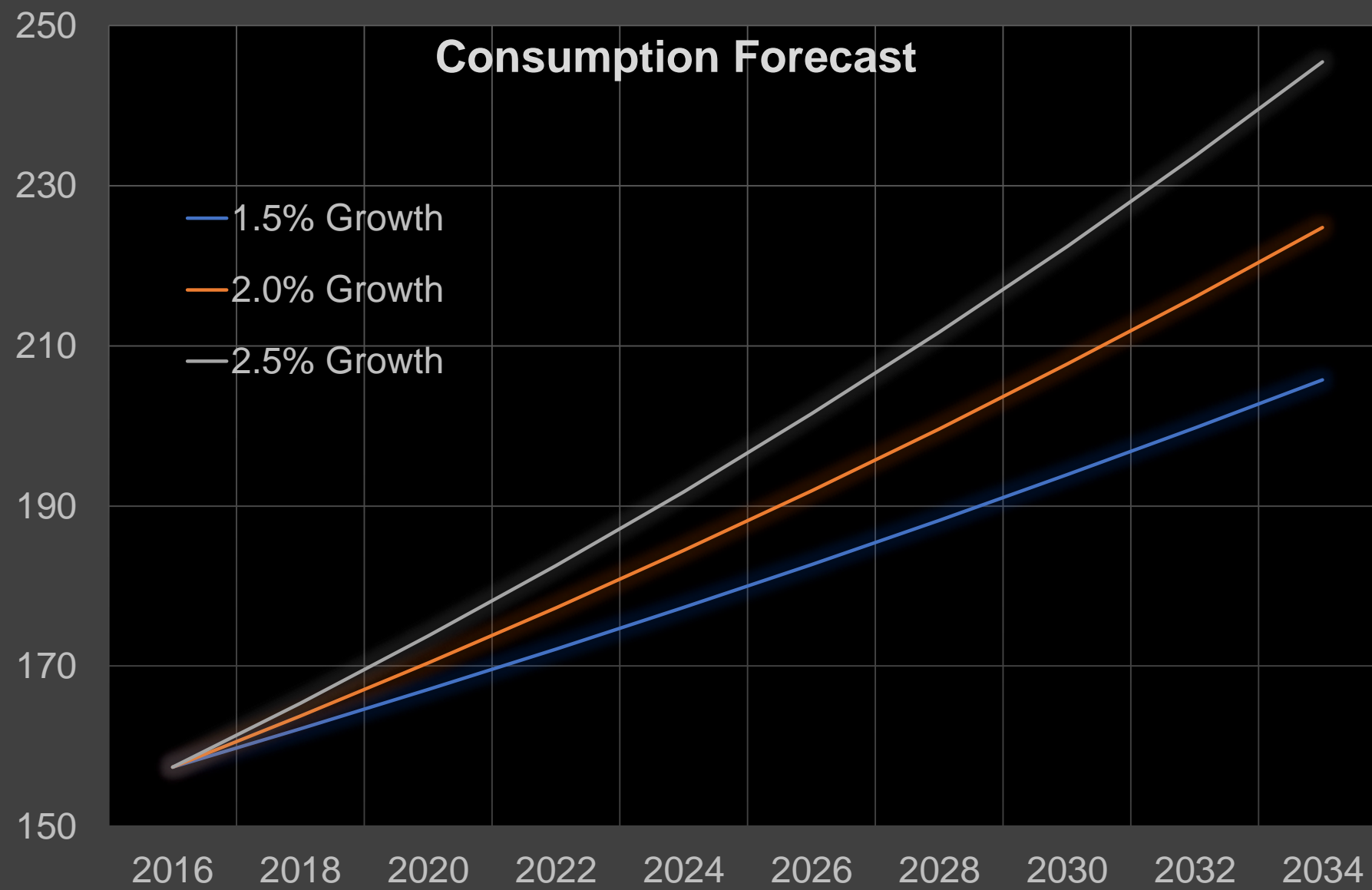
2016





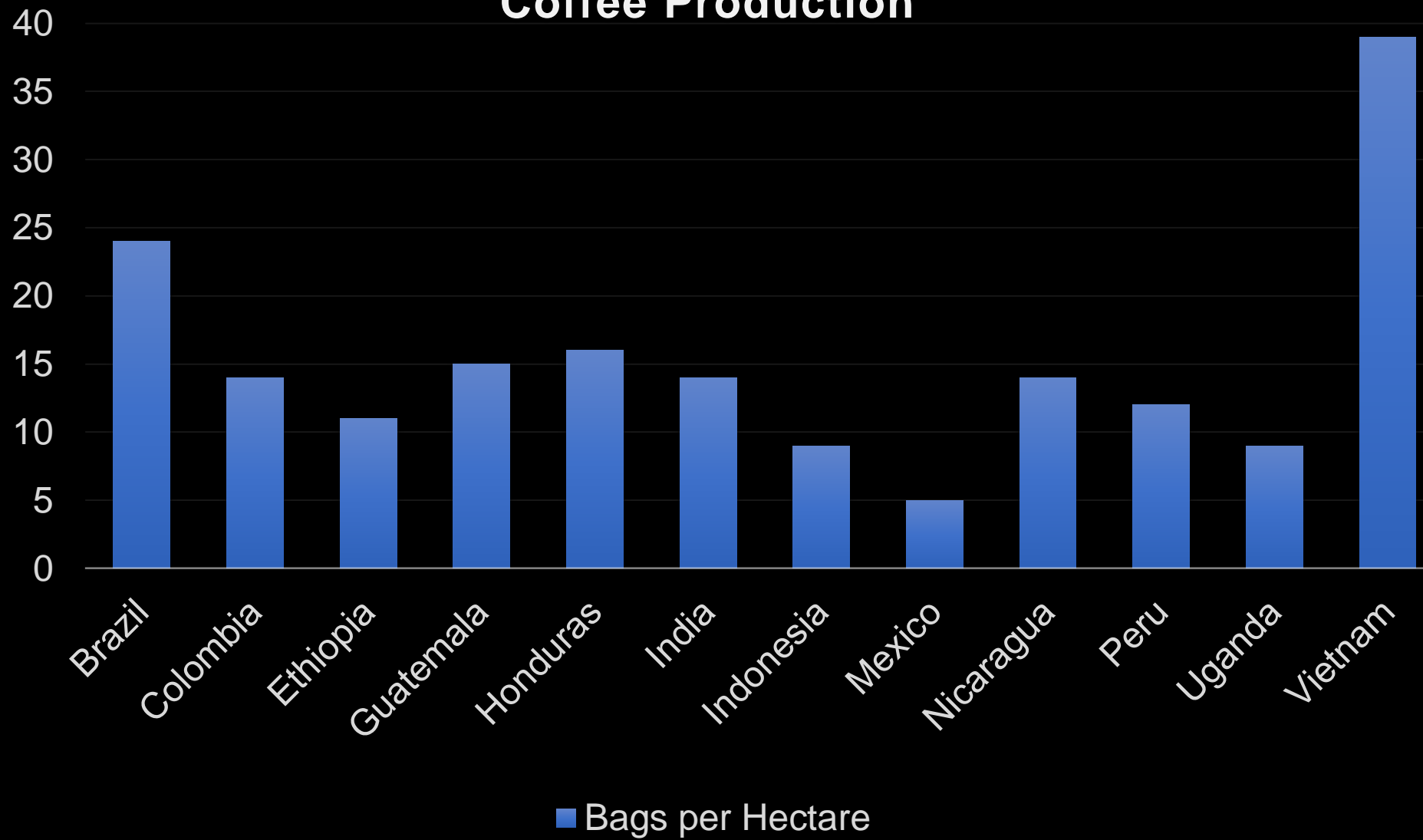
At current growth rates, Washed Arabicas could represent just 21% of world production by 2030





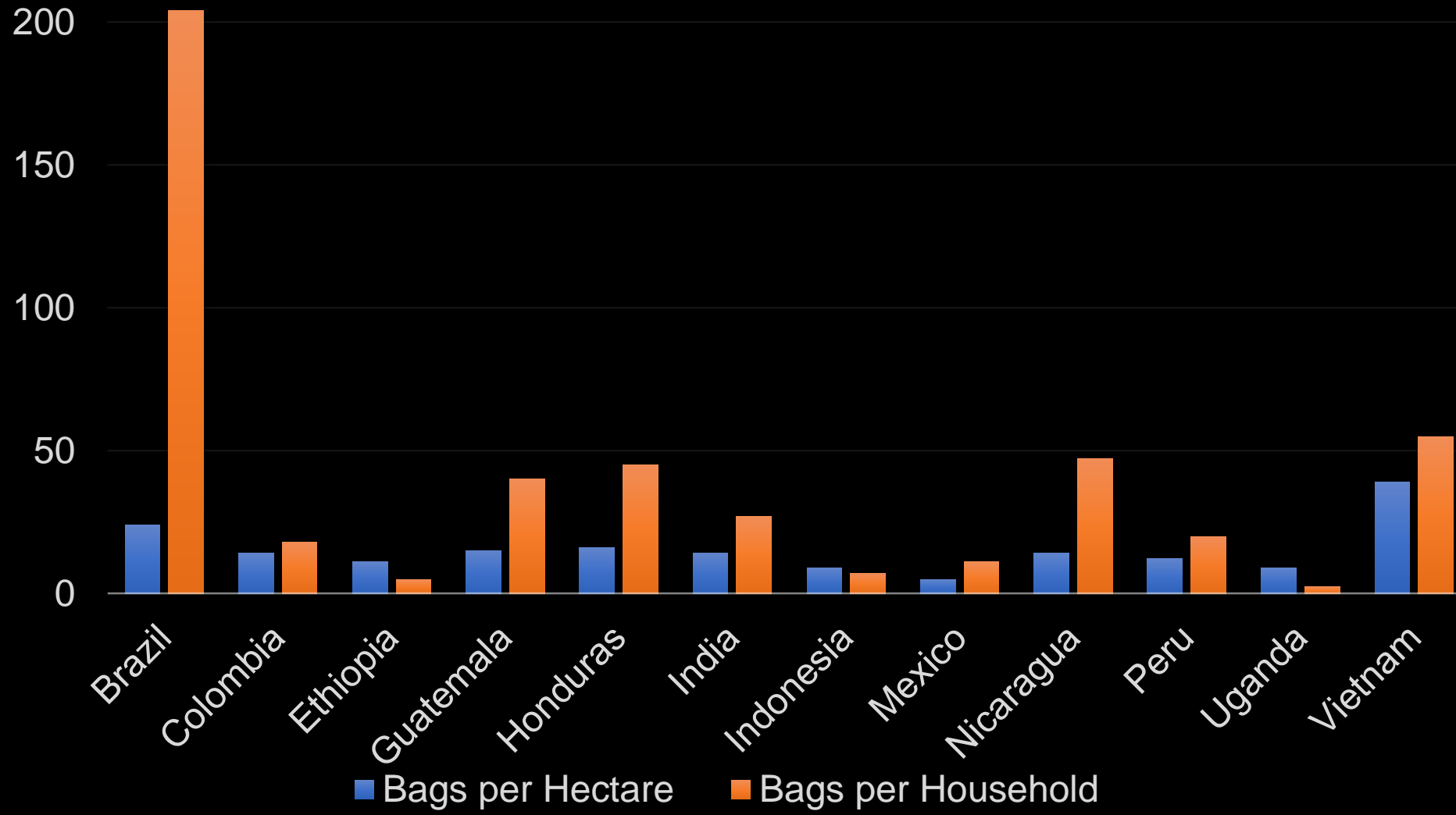


Coffee Production





Coffee Production





||| CUMBRE
DE LA ROYA

Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

LOS COMPRADORES ESTÁN
EMPEZANDO DE ENTENDER
**LO QUE PAGAN NO CUBRE EL
PEDIDO**



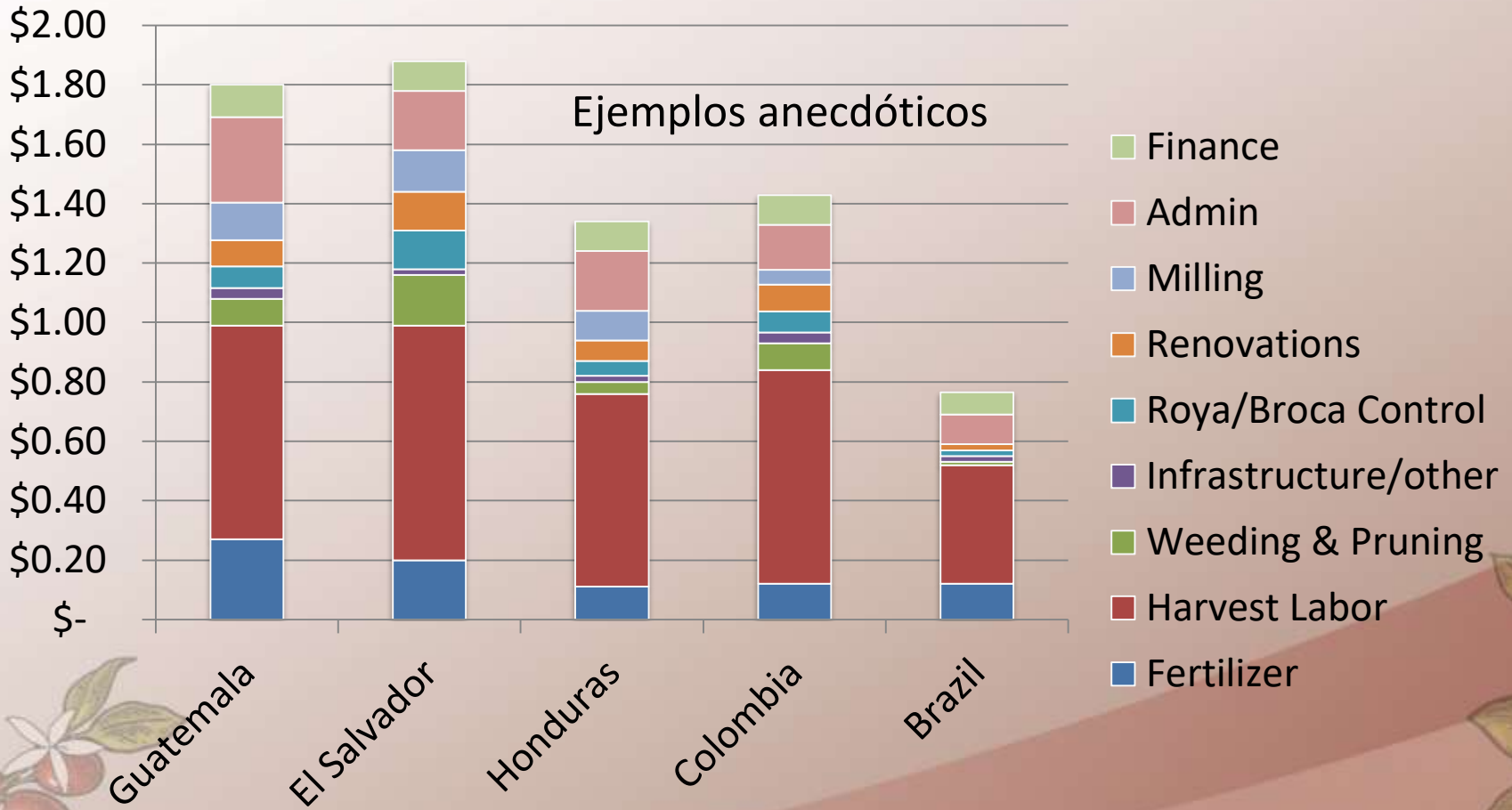


Transmitir el Mensaje al Mercado

- Los compradores quieren y necesitan entender más—requieren proveedores fuertes y sanos
- Mida todo lo que pide el mercado que impacte el precio y comparte con compradores estratégicos
- Hay líderes en el mercado quienes SÍ escuchan



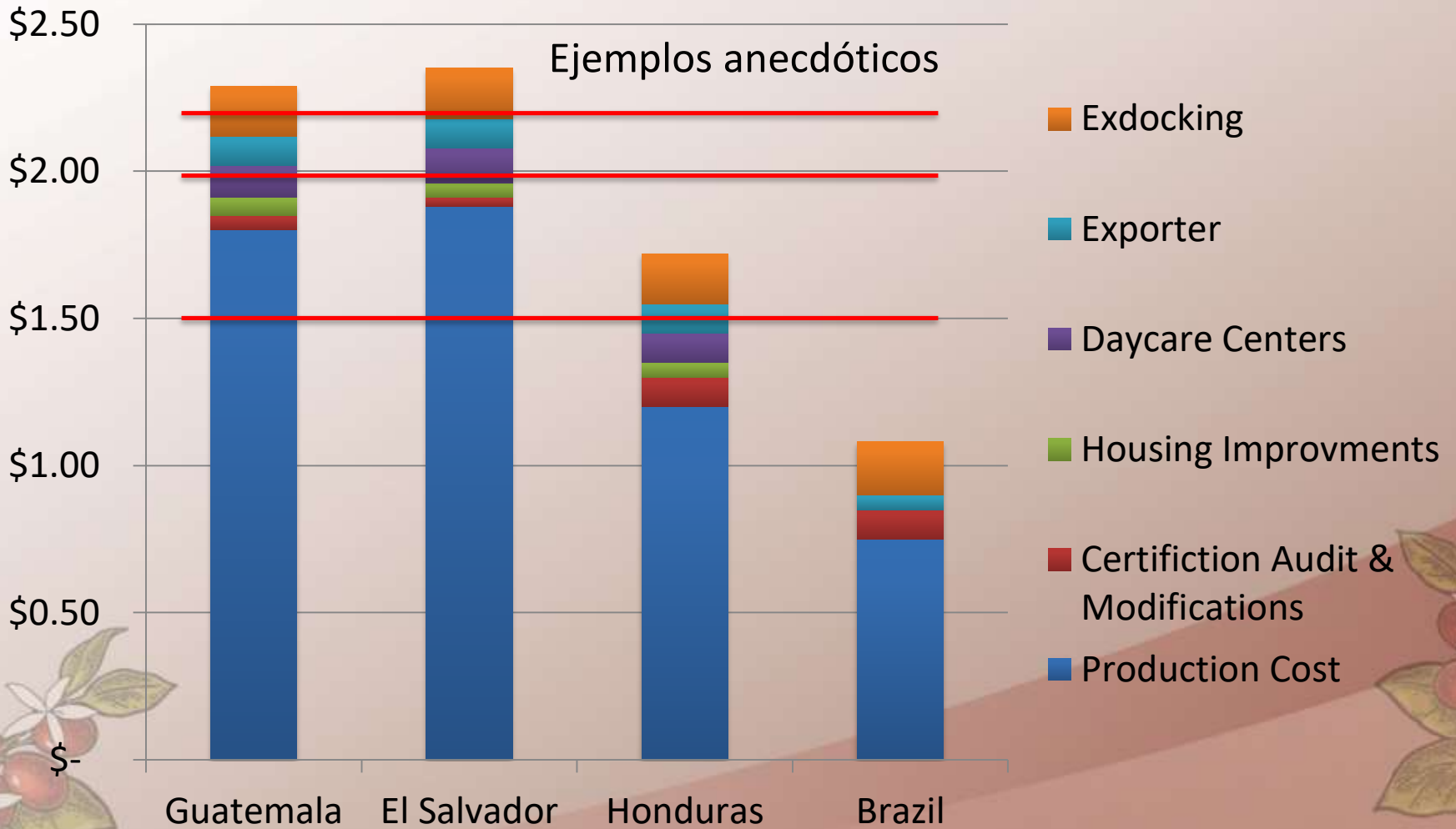
Costos hasta FOB



Fuente: Anecdotal figures from contacts



Costos + Cert + Exp + Imp = \$/Lb Final

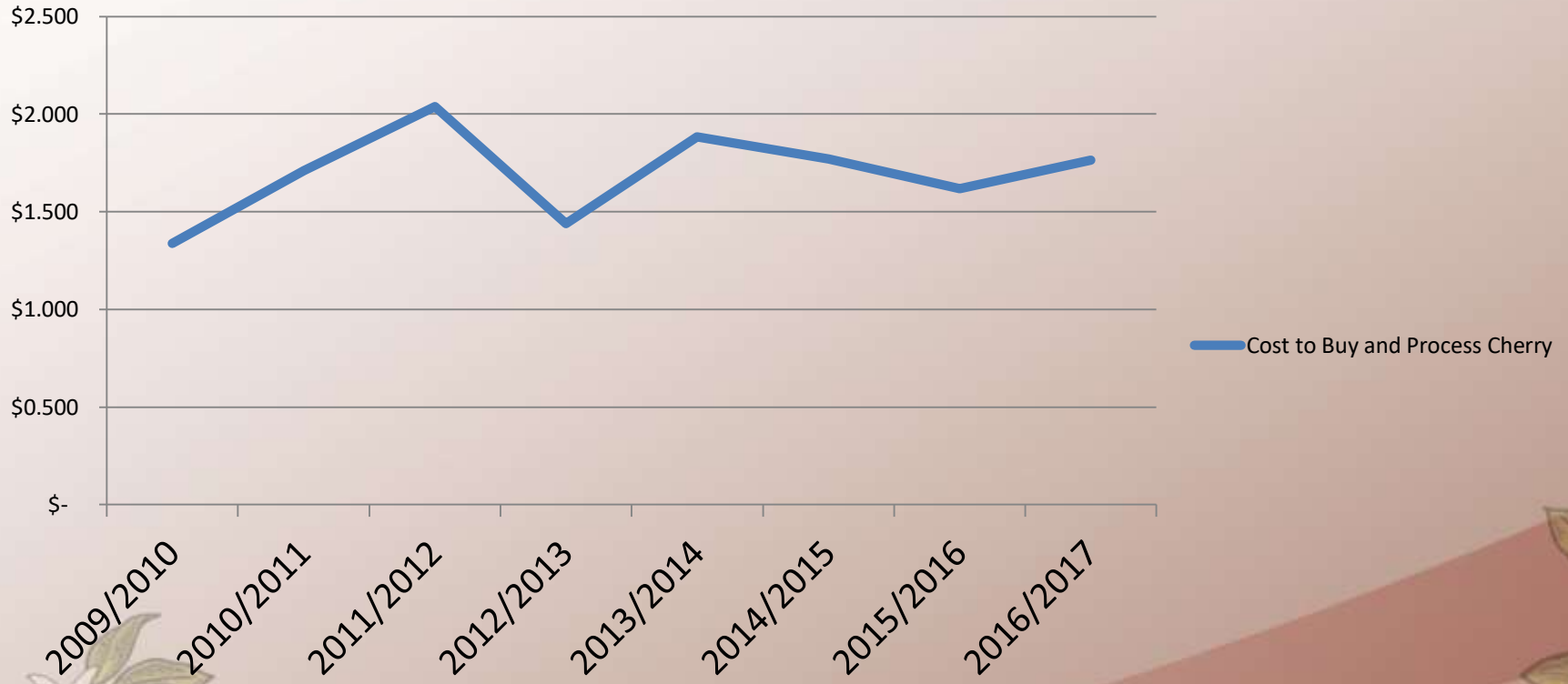


Fuente: Anecdotal figures from contacts



Costos que Varian Constantemente

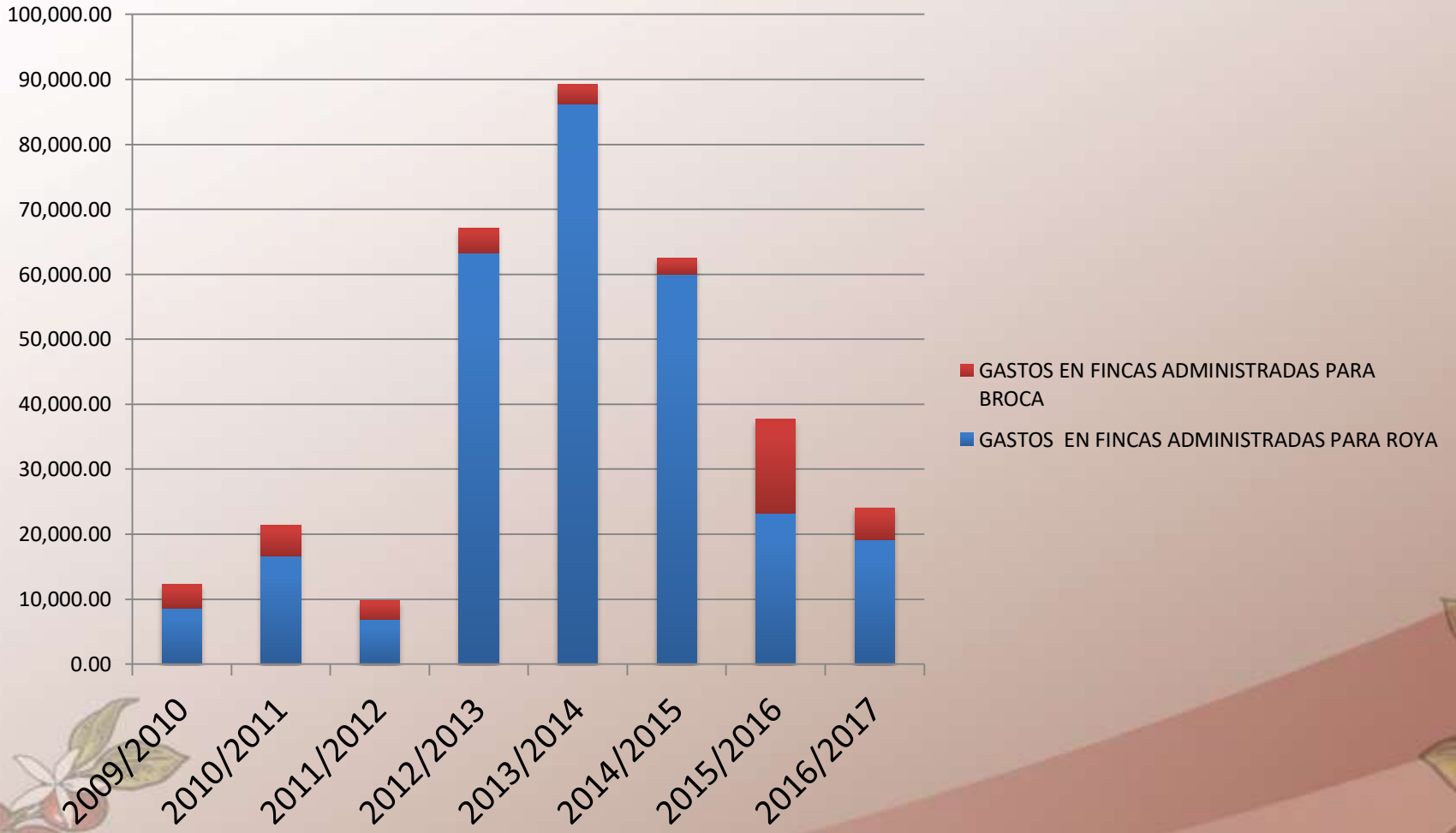
Cost to Buy and Process Cherry



Fuente: Ejemplo cliente



Costos Control de Plagas



Fuente: Ejemplo cliente



La Producción de una Entidad

PRODUCCION TOTAL FINCAS ADMINISTRADAS Y SUPERVISADAS QQ ORO



Fuente: Ejemplo cliente



||| CUMBRE
DE LA ROYA

Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

Mientras que el Mercado aprende hay
que Enfocarse en Como Sobrevivir

ESTRATEGIAS CRITICAS EN ORIGIN





Estrategías Críticas de Explorar

- Diversificación de las fuentes de ingresos disminuyendo la dependencia de solo café
- Diferenciación de calidad y experimentación con procesos para llegar a mercados altamente especializados y precios superiores
- Comercialización a precios fijos que se relacionan más con los costos de producción sin considerar el mercado
- Mecanización donde sea posible para mejorar la eficiencia de los cafés de menor calidad



||| CUMBRE
DE LA ROYA
Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

Compromisos y Opiniones de
Tostadores

**LIDERAZCO EN EL MERCADO DE
CAFES ESPECIALES**





Compromisos del Precio Mínimo

- Algunas tostadores han anunciado un precio mínimo FOB que pagan
- La mayoría de esos mínimos son doble (o más) de lo que es el precio de Fair Trade
- En unos casos, los mínimos suben cada año
- Este valor que es más digno para su materia prima está incluido en los presupuestos de la empresa



Una Guía de Transacciones Anónima

- Goizueta Business School en Emory University esta creando una alternativa del mercado “C”
 - Publicará el valor de cafés especiales del año anterior
- Piloto con cerca de 20 empresas representando más de 4.000 contratos
 - Importadores
 - Tostadores
- La esperanza es tener una alternativa para poner precios sin el uso del mercado “C” para la industria de cafés especiales



||| CUMBRE
DE LA ROYA
Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

Hay que Insistir en la Educación del
Mercado

ADELANTE





Honestidad y Información

- Tostadores especiales entienden cada día mas la importancia de la conservación de su fuente de materia prima
- La industria de cafés especiales esta empezando en transmitir los riesgos de nuestra cadena de valor
- La inequidad y el dolor en la cadena de suministro está ganando atención





III CUMBRE
DE LA ROYA

Desafíos y oportunidades para
innovar en la caficultura regional

Gracias

chadtrewick@gmail.com

+16123867847

