



**XXIV** SIMPOSIO  
LATINOAMERICANO  
DE CAFICULTURA

PANAMA

AYER Y HOY

HISTORIA DE SU EXITO





# SITUACION EN 1995

- **PRECIOS DE 60 CENTAVOS**
- **NADIE CONOCÍA A PANAMA - ES UN CANAL**
- **PRODUCCIÓN SOLO DE 200 MIL QQ**
- **POCO CONOCIMIENTO DE MERCADO Y PROCESOS**
- **DEJAR EL CAFÉ O HACER ALGO AL RESPECTO**





# PANAMA HOY

- ALTO RECONOCIMIENTO DE LA MARCA PAÍS BASADO EN EL CAFÉ GEISHA PERO AMPLIADO A TODOS LOS CAFÉS
- NUESTRO CAFÉ ES USADO POR MUCHOS COMPETIDORES EN EL MUNDO EN BARISMO
- HA SIDO EL CAFÉ DE CAMPEONATO EN MUCHAS COMPETENCIAS NACIONALES Y MUNDIALES DE BARISMO





# PANAMA HOY

- EL PRECIO MÍNIMO PAGADO AL PRODUCTOR ES DE \$170 POR QQ EN FRUTA X VARIEDADES COMERCIALES
- MANEJAMOS NUESTRA PROPIA TAZA DE LA EXCELENCIA LLAMADA BEST OF PANAMA CON 5 CATEGORÍAS DE JUZGAMIENTO – VARIEDADES Y PROCESOS
- **HEMOS ROTO CONSISTENTEMENTE LOS RÉCORDS MUNDIALES DE PRECIOS EN SUBASTAS ELECTRÓNICAS ---- \$1029.00 POR LIBRA**





# RETOS EN 1995

- NO ENTENDIMOS EL MERCADO
- NO SABÍAMOS CATAR POR LO QUE NO PODÍAMOS HABLAR UN LENGUAJE COMÚN CON EL COMPRADOR
- NO ENTENDÍAMOS VALOR DE LA CALIDAD PERCIBIDA Y POR ELLO NO PODÍAMOS INFLUENCIARLA
- NO ENTENDÍAMOS LOS FACTORES QUE DETERMINAN EL SABOR – CLIMA, VARIEDAD, SUELO
- NO ENTENDÍAMOS LOS PROCESOS QUE DETERMINAN EL SABOR
- ÉRAMOS MUY PEQUEÑOS PARA COMPETIR
- NO HABÍA INCENTIVO AL CAMBIO







# FACTORES DE CAMBIO

- LA NECESIDAD – FACTOR CLAVE
- IDENTIFICAR EL PROBLEMA COMUN
- ENFOCAR EN UNA VISIÓN COMÚN
- APRENDER A CATAR
- BUSCAR EL MERCADO
- NO TENER MIEDO A EQUIVOCARNOS
- CAPACIDAD DE REACCIONAR RÁPIDO





# PROBLEMAS EN EL CAMINO

- **NADIE CREÍA EN LO QUE HACÍAMOS**
- **FALTA DE UNION**
- **EGOISMO**
- **FALTA DE VISION PARA TRABAJAR EN EQUIPO**
- **PISAMOS MUCHO CALLOS**
- **FALTA DE CLARIDAD EN LA VISION Y ESTRATEGIA**
- **MUCHAS COSAS AL MISMO TIEMPO**
- **CANSANCIO**
- **NOS EQUIVOCAMOS MUCHAS VECES – DOS SUBASTAS, SUBASTA EN EL EXTERIOR**





# LECCIONES APRENDIDAS

- **EL CAFÉ TIENE ROMANCE – EL COMPRADOR SE ENAMORA, DEBE SENTIRSE PARTE DEL CAFÉ**
- **COLABORAR ENTRE PRODUCTORES**
- **LA COMPETENCIA ESTÁ AFUERA NO ADENTRO**
- **HAY QUE INNOVAR TODO EL TIEMPO – COMPETENCIA, PROCESOS, VARIEDADES.**
- **HAY QUE PONERSE DE ACUERDO - CEDER A VECES Y APRETAR OTRAS PERO NO ASFIXIAR**

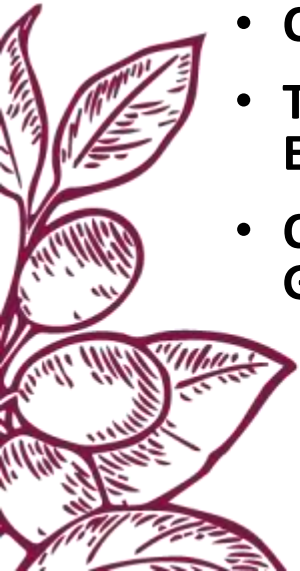






# MERCADOS Y SUS CARACTERISTICAS

- **EUROPA – MAS CONVENCIONAL**
- **USA – MEZCLADO CON CORRIENTES DE AVANZADA**
- **JAPÓN – CONVENCIONAL PERO ALTA CALIDAD**
- **COREA - COMPETITIVO PERO MÁS DIFÍCIL EN PRECIOS**
- **TAIWÁN - ABIERTO MUY MADURO Y PROGRESISTA- PUERTA DE ENTRADA A CHINA**
- **CHINA – POTENCIAL DEL FUTURO – NO ESTÁN MARCADOS POR GUSTO APRENDIDO**





# QUE SE NECESITA

- **COLABORACION**
- **COMUNICACIÓN**
- **CREATIVIDAD**
- **PENSAMIENTO CRITICO**





# EL FUTURO

- **BRANDING**
- **PROCESOS**
- **VARIEDADES**
- **VENTA DE CAFÉ TOSTADO**

