

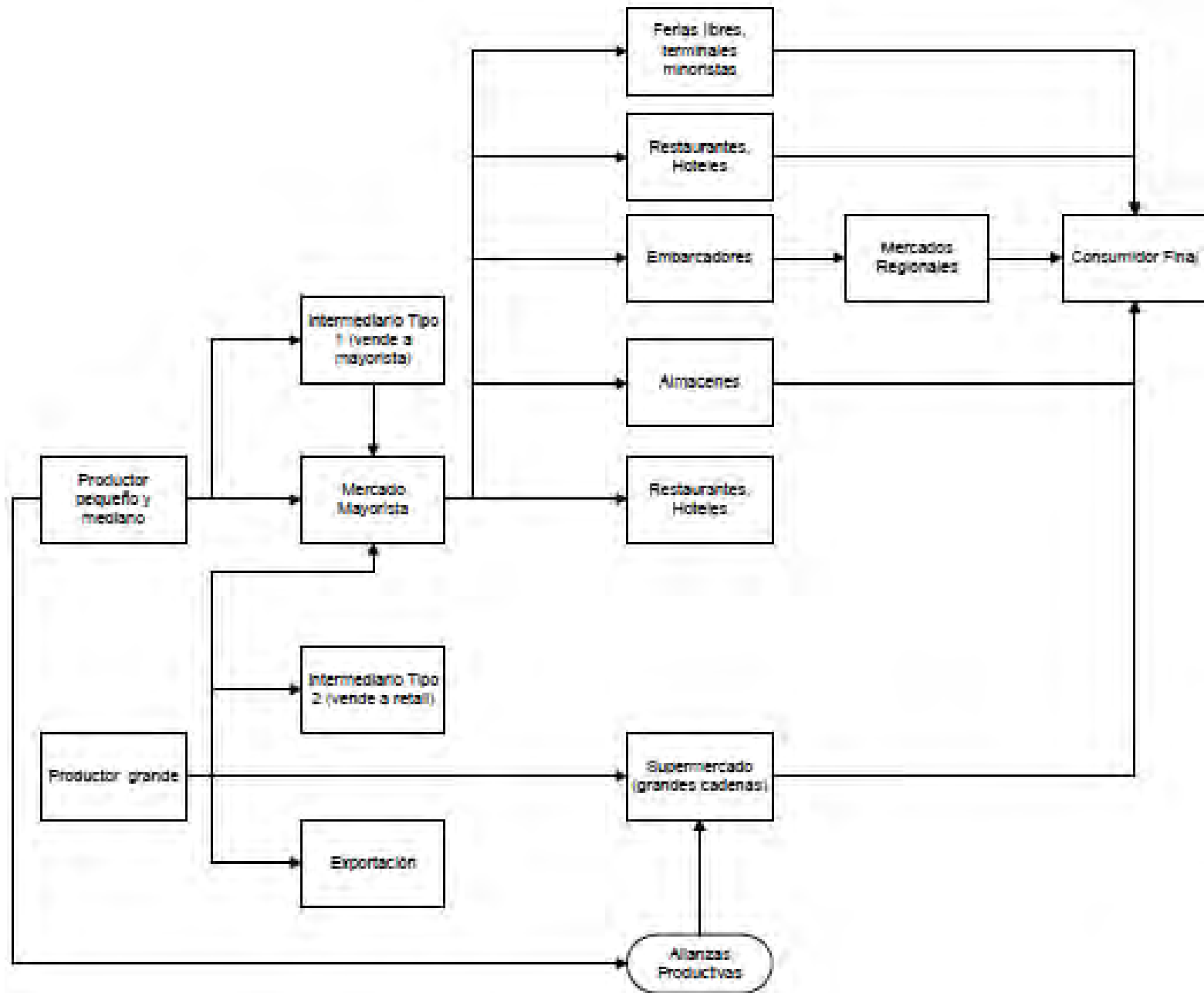
Día del Tomate 2018

Panel Comercial



Proyecto apoyado por

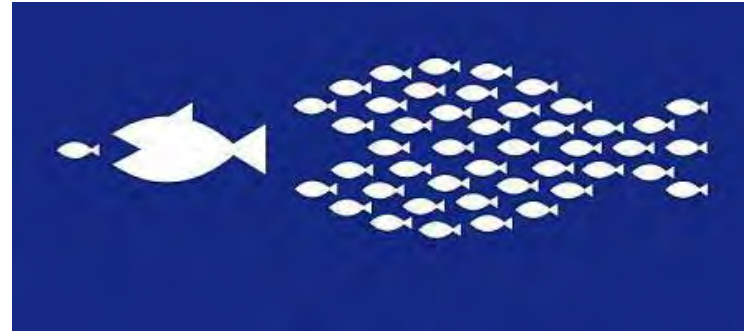




Oportunidades

- ▶ **En la relación con los proveedores.**

- ▶ Cliente pequeño...



- ▶ Asegurar al proveedor una demanda de productos/servicios en el tiempo.



Oportunidades

- ▶ **En la relación con los intermediarios**
- ▶ coordinación → planificar la oferta →
calidad homologable → facilita comercialización
- ▶ claridad en las políticas comerciales productores
(formas de pago, tiempos de pago, requisitos, entre otros)



Oportunidades

- ▶ **En la relación con los Grandes Distribuidores (supermercados).**
- ▶ asociatividad es una alternativa que permitiría desarrollar esta relación.
- ▶ permite asegurar un volumen en la condiciones de calidad y oportunidad que requiere los grandes distribuidores.



En cualquier caso, se requiere de trabajo asociativo...

- ▶ el cooperativismo, puede servir para fines tan diversos como la necesidad que exista:
- ▶ -proporcionar la utilización de maquinaria agraria en común a sus socios.
- ▶ -adquisición de insumos genéricos en común.
- ▶ -contratación de servicios de asistencia técnica.
- ▶ -entre otros...

Un ejemplo asociativo en tomate...

Cooperativa Agrícola San Isidro (CASI)

- ▶ Iniciada en 1944 en Almería, España... para vender papas y poner un puesto en el Mercado de Abastos local...
- ▶ En los años setenta se comenzó la exportación a Europa y el tomate se convirtió en el **producto estrella de la Cooperativa...**
- ▶ Producción y envasado por parte de los socios en sus instalaciones particulares, el transporte también individual y la subasta en las dependencias de la Entidad.
- ▶ Una de las mayores comercializadoras de tomate para consumo en fresco del mundo (220 millones de Kg - 190 millones de euros - +/- 2100 Has).

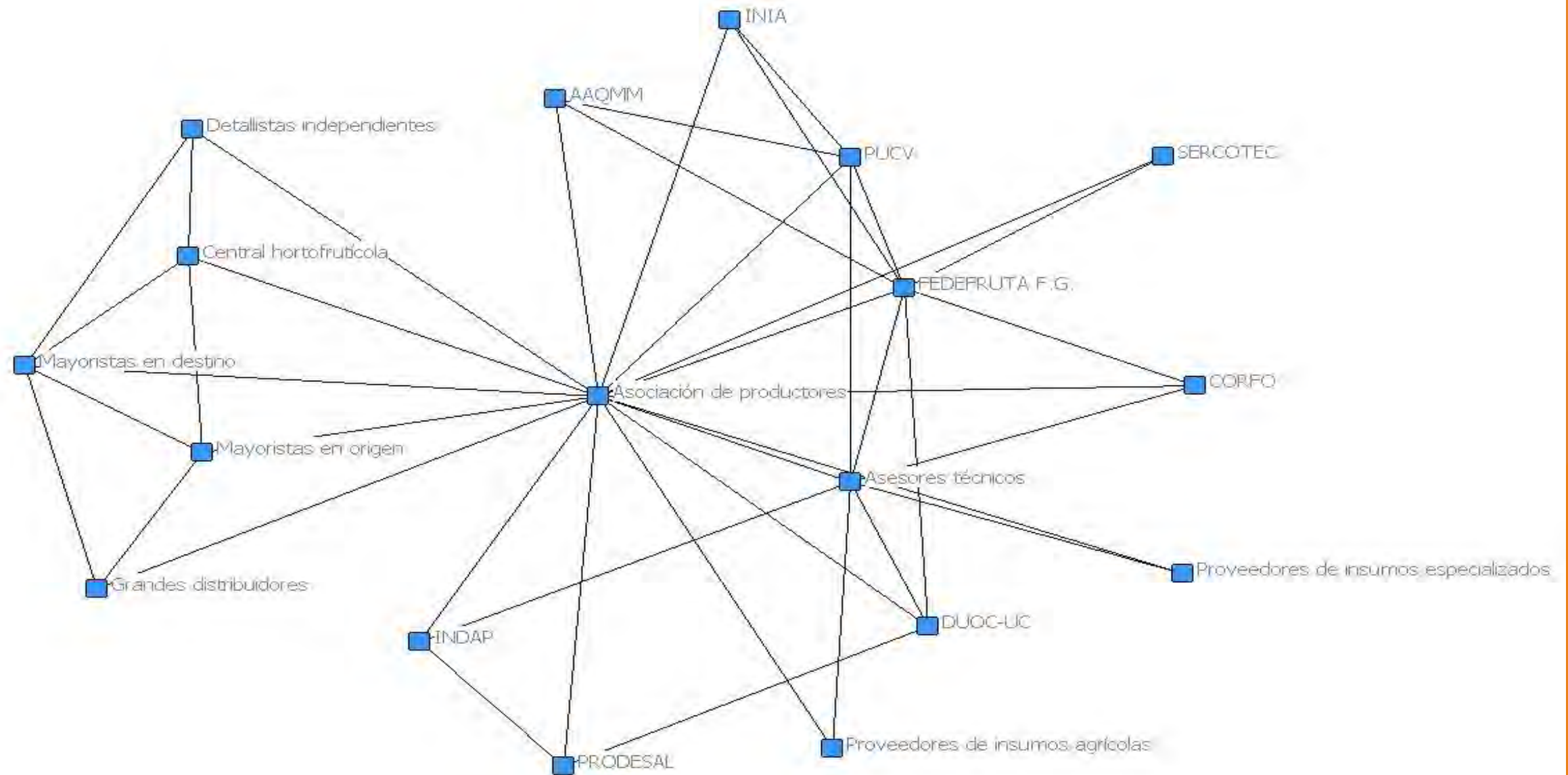


Socios de pleno derecho: 1240


Socios colaboradores: 335

Socios terceros: 200

Red de actores proyectada



- ▶ Pregunta dirigida a Cencosud:
- ▶ ¿Cuáles son los principales problemas en cuanto a la calidad de la fruta (tomate) y el volumen que ustedes manejan durante el año y cuáles son las estrategias que ustedes utilizan para mitigar los problemas en ambos aspectos?

- 
- ▶ Pregunta dirigida a Lo Valledor:
 - ▶ ¿Quién es su principal zona o región proveedora y por qué la consideran como tal?.¿Qué oportunidades tenemos como zona productora de tomates respecto a las demás regiones, desde su visión?

- ▶ Pregunta abierta
- ▶ ¿Cuáles serían los mejores consejos que podrían recibir los productores en cuanto a la venta de la fruta? ¿es importante asociarlos a una marca? ¿es importante resaltar la calidad? ¿ es importante diferenciar su producto ¿ ¿ Cómo pueden ser mas competentes? ¿ Cual puede ser la estrategia para consolidar una relación comercial sostenible en el tiempo?

- ▶ Pregunta dirigida a empresa de distribución Aliservice
- ▶ ¿Cuál es la importancia y que relevancia tiene para ustedes el hecho de que un proveedor tenga un volumen constante ofertado temporada tras temporada y que mantenga parámetros constante de calidad y condición de tomates?

Preguntas para los expositores

En el caso de tener una gran cooperativa...

- 1) ¿Existe alguna restricción comercial?
- 2) ¿Qué estándares de calidad se exigiría?
- 3) ¿Qué elementos adicionales identifica como una oportunidad?
- 4) ¿Qué elementos adicionales identifica como una amenaza?

Gracias a todos!