



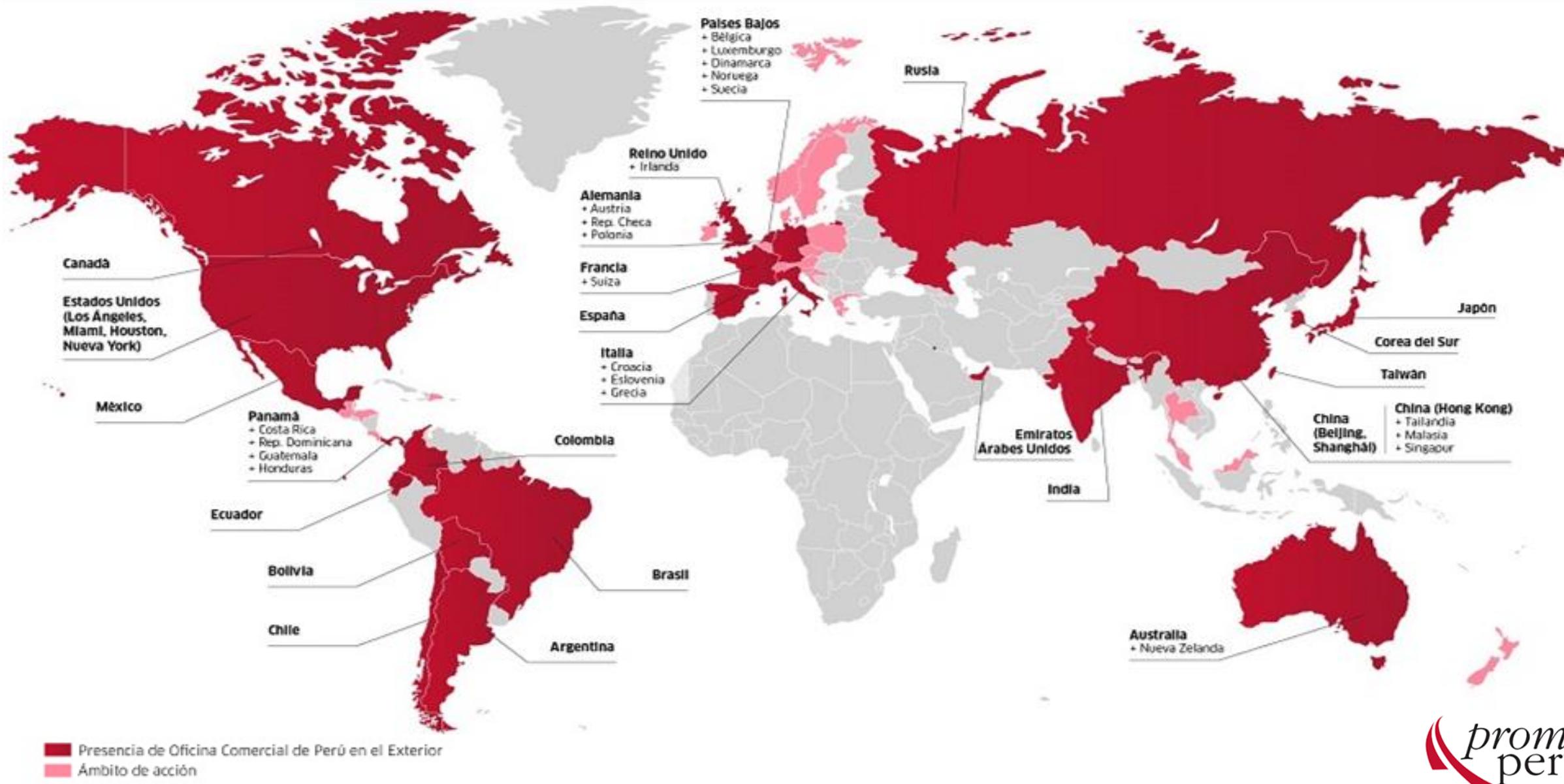
Seminarios Virtuales Especializados OCEX

Rondas Virtuales de Cafés Especiales

Juan Luis Reus
jreus@promperu.gob.pe
OCEX Houston - EEUU

2020

PROMPERÚ en el Mundo – Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior

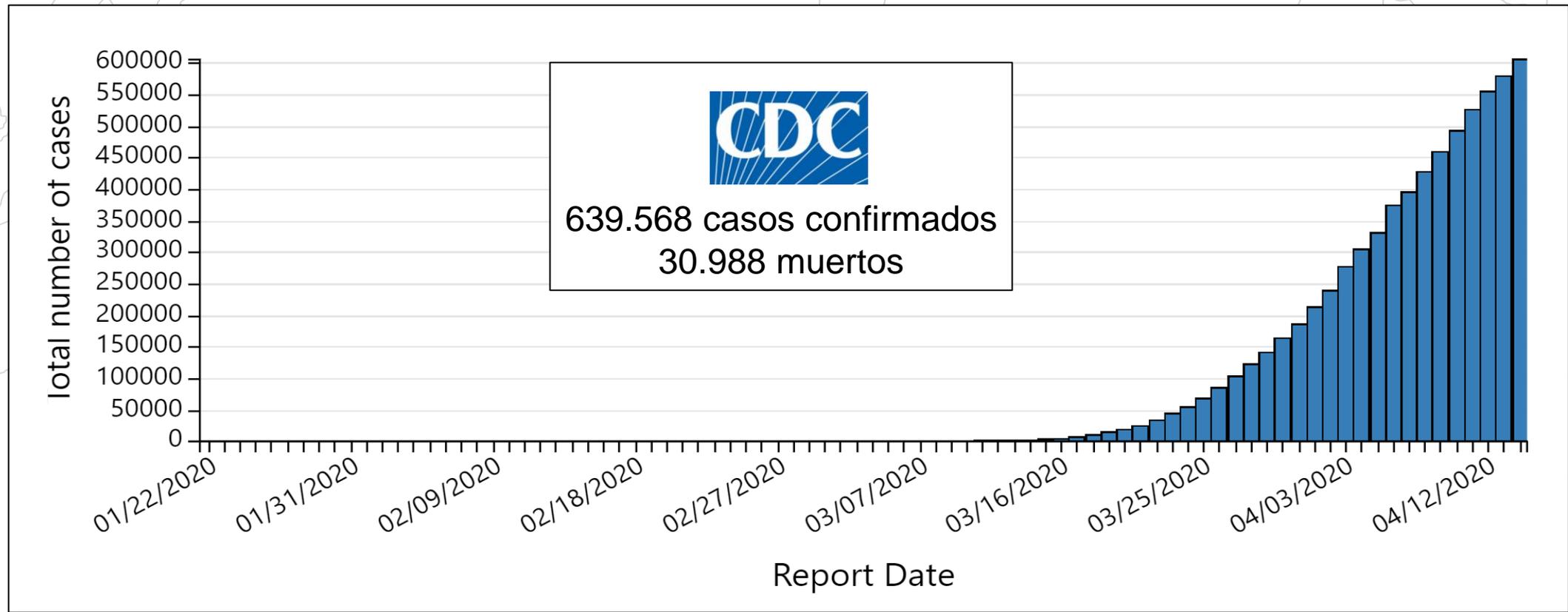




Situación de la Crisis: EE.UU.

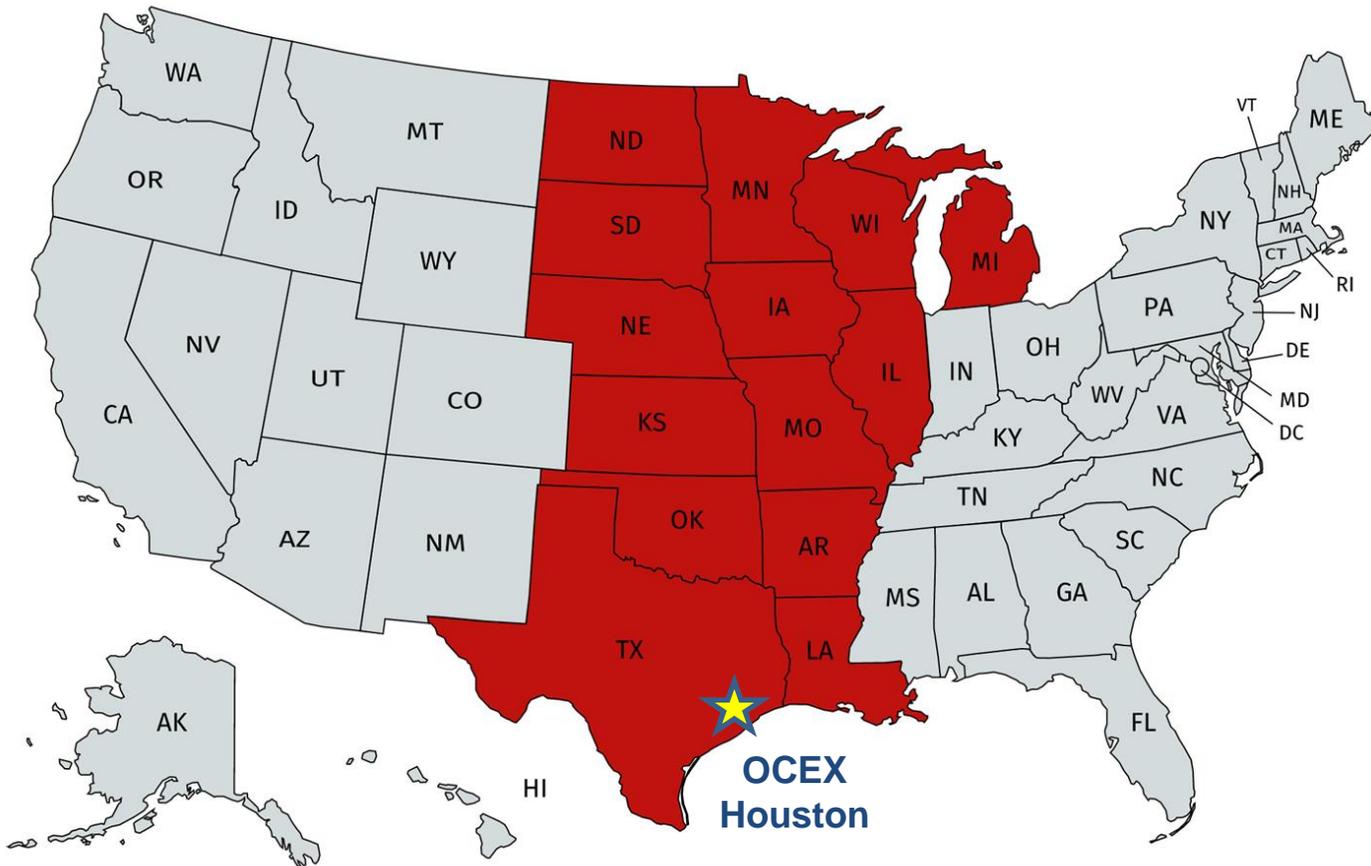
Situación de la Crisis

Casos de COVID-19 en los EEUU (actualizado el 16 de abril, 2020)



Situación de la Crisis

Panorama actual de la crisis: Zona central de EE.UU.



Casos Confirmados COVID19 (Muertos) Actualizado 16 de abril, 2020

• Michigan (MI)	28,059	(1.921)
• Illinois (IL)	24,593	(949)
• Louisiana (LA)	21,951	(1.103)
• Texas (TX)	16,289	(391)
• Missouri (MO)	5,004	(166)
• Wisconsin (WI)	3,721	(183)
• Oklahoma (OK)	2,263	(123)
• Iowa (IA)	1,995	(53)
• Minnesota (MN)	1,809	(87)
• Arkansas (AR)	1,599	(34)
• Kansas (KS)	1,526	(74)
• South Dakota (SD)	1,168	(6)
• Nebraska (NE)	952	(21)
• North Dakota (ND)	365	(9)
• TOTAL	111.294	(5.120)

Fuente: Centers for Disease Control and Prevention (CDC, <https://www.cdc.gov/>)

Problemas provocados por la crisis COVID-19

- Auditorías Suspendidas
- Problemas de Transporte
- Problemas de Movilización de Personal
- Reducción de Pedidos de Compra
- Mano de Obra
- Problemas con los Bancos
- Preocupación de Pérdida de Contratos Firmados



Situación del Mercado

La situación “Pre-Crisis” era favorable para los *Cafés Especiales* (2)

- Más del 50% de los estadounidenses mayores de 18 años beben café diariamente
- Los estadounidenses tomaron más de 400 millones de tazas de café al día, lo que convirtió a EEUU en el principal consumidor mundial de café.
- En promedio, anualmente EEUU importó café por un valor de más de \$ 5 mil millones por año (2011-2019)

Importaciones de EEUU de Café, por volumen (2015-2019)					
Año	2015	2016	2017	2018	2019
Kg Importado	1,484,583,961	1,548,277,042	1,568,180,494	1,527,081,288	1,640,306,524

- Mayor preferencia por las bebidas orgánicas
- El aumento del consumo de productos premium, significó un rápido crecimiento de las ventas de cafés especiales, se espera un crecimiento de 13.3%

Una reducción de ventas en las cafeterías EE.UU.

How Bad Is It?

	Sales	Discounts	Year over Year	Weighted Yr/Yr	Tickets	Ticket Avg	Item Avg
2017 Average	\$48,056.89	5.19%	15.15%	18.14%	7,432	\$6.00	\$3.86
2018 Average	\$48,965.05	4.74%	8.91%	7.13%	7,695	\$6.13	\$4.10
2019 Average	\$56,202.93	5.33%	9.44%	8.08%	8,138	\$6.45	\$4.32
2020 Average	\$61,664.53	5.48%	6.58%	8.26%	8,457	\$6.74	\$4.54
January 2020	\$60,283.02	5.66%	0.03%	3.47%	8,677	\$6.62	\$4.50
February 2020	\$63,046.04	5.31%	13.13%	13.06%	8,237	\$6.87	\$4.57
March 2020	\$54,874.58	4.77%	-20.89%	-16.20%	6,884	\$7.32	\$4.72

- **Drive Thru Only/Primary: 10 - 15% down**
- **No Drive Thru: 50 – 90% down**
- **Some coffee shops will not reopen**



Préstamos para tostadores y cafeterías: Paycheck Protection Program (PPP)

SBA 7(a) / PPP Loans

- **Meet SBA guidelines for a small business.**
 - Exception for food businesses: 500 employees is per location
- **Relaxed some affiliation rules.**
- **Max loan is lesser of 2.5 times average monthly payroll or \$10 million.**
- **Interest rate of 0.5%.**
- **Term is 2 years.**
- **No collateral or personal guarantees required.**
- **Most (not all) creditworthiness requirements have been eliminated.**
- **100% federally guaranteed.**



Requisitos para obtener el préstamo

- Sólo para las PYMEs (incluye franquicias)
- Préstamo hasta USD\$ 10 millones o 2.5X promedio de nómina de sueldos mensual
- Muy bajo interés (0.5%)
- Sin garantía
- Sin verificación de crédito

Préstamos para tostadores y cafeterías: Paycheck Protection Program (PPP)

SBA 7(a) / PPP Loans – Calculating Amount

Proceeds can be used for:

- Payroll costs
- Costs related to continuation of employee benefits
 - Healthcare plans, insurance, family leave, etc.
- Mortgage / Rent payments
- Utilities
- Interest on debt incurred **BEFORE February 15, 2020**



Se puede usar los fondos de un préstamo PPP para:

- Compensación laboral
- Pago por vacaciones y baja por enfermedad
- Renta
- Servicios públicos

Cómo están manejando la crisis las cafeterías: Delivery

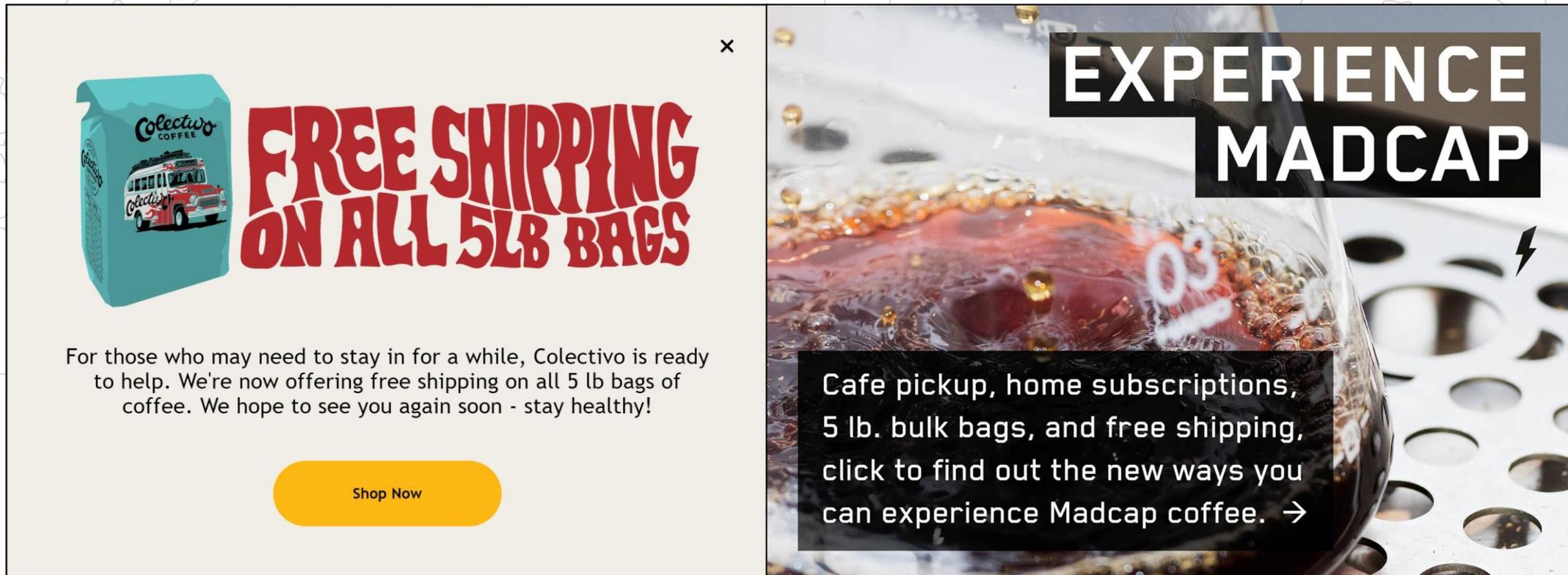


\$0 delivery fee for Starbucks
orders on Uber Eats

Get your favorite food and drinks delivered.*

Order now

Cómo están manejando la crisis las cafeterías: Delivery (promociones)



The image shows two side-by-side promotional banners. The left banner is for Colectivo Coffee, featuring a teal coffee bag with a red bus illustration and the text 'FREE SHIPPING ON ALL 5LB BAGS'. Below this, a paragraph explains the promotion and includes a 'Shop Now' button. The right banner is for Madcap Coffee, showing a close-up of coffee being brewed with the text 'EXPERIENCE MADCAP' and a description of their services: 'Cafe pickup, home subscriptions, 5 lb. bulk bags, and free shipping, click to find out the new ways you can experience Madcap coffee. →'.

Colectivo COFFEE

FREE SHIPPING ON ALL 5LB BAGS

For those who may need to stay in for a while, Colectivo is ready to help. We're now offering free shipping on all 5 lb bags of coffee. We hope to see you again soon - stay healthy!

Shop Now

EXPERIENCE MADCAP

Cafe pickup, home subscriptions, 5 lb. bulk bags, and free shipping, click to find out the new ways you can experience Madcap coffee. →

Cómo están manejando la crisis las cafeterías: “Takeout, Drive Thru & Delivery”

<p>Boomtown Coffee 4.6 ★★★★★ (1,063) · \$ · Coffee shop Houston, TX ✗ Dine-in · ✓ Takeout · ✓ Delivery</p>	
<p>Siphon Coffee 4.4 ★★★★★ (1,112) · \$\$ · Coffee shop Houston, TX ✗ Dine-in · ✓ Takeout · ✓ Delivery</p>	
<p>Blacksmith 4.5 ★★★★★ (959) · \$\$ · Coffee shop Houston, TX ✗ Dine-in · ✓ Takeout · ✗ Delivery</p>	
<p>Catalina Coffee 4.6 ★★★★★ (1,117) · \$ · Coffee shop Houston, TX ✗ Dine-in · ✓ Takeout · ✗ Delivery</p>	

Things are changing, but we're still here for you.

We have temporarily closed our in-store cafes, but select grocery and drive-thru locations remain open. Starbucks Delivers on Uber Eats is also available in select markets. Visit our store locator for the latest store hours and open locations.

[Find a store](#)



Demanda del Mercado

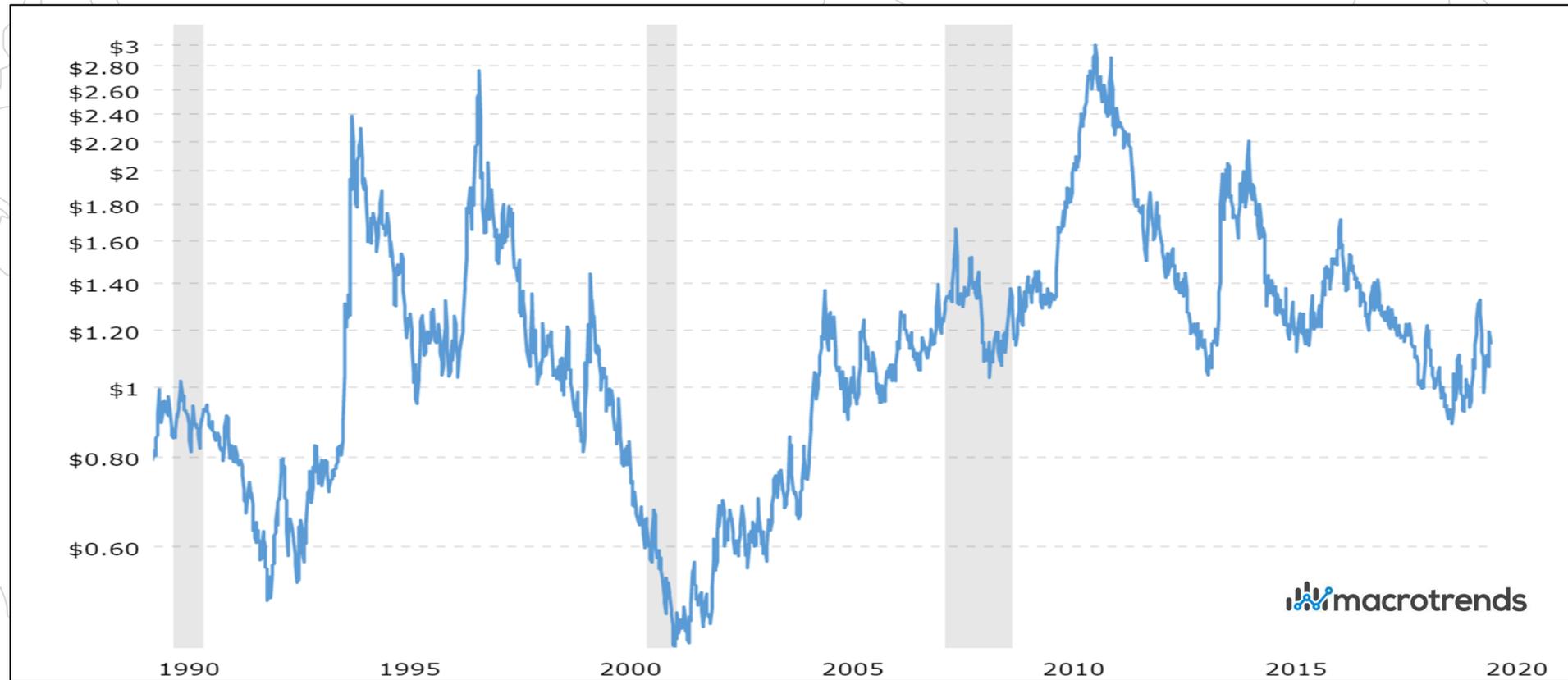
Marcas de cafés especiales en EEUU



Fuente: Specialty Coffee Transaction Guide (www.transactionguide.coffee)

Demanda del Mercado

Precios en el mercado: Café verde (desde 1990, US\$ por libra)



Fuente: Macrotrends (<https://www.macrotrends.net/2535/coffee-prices-historical-chart-data>)

Demanda del Mercado

Los últimos meses: Precio del café (US\$ por libra)

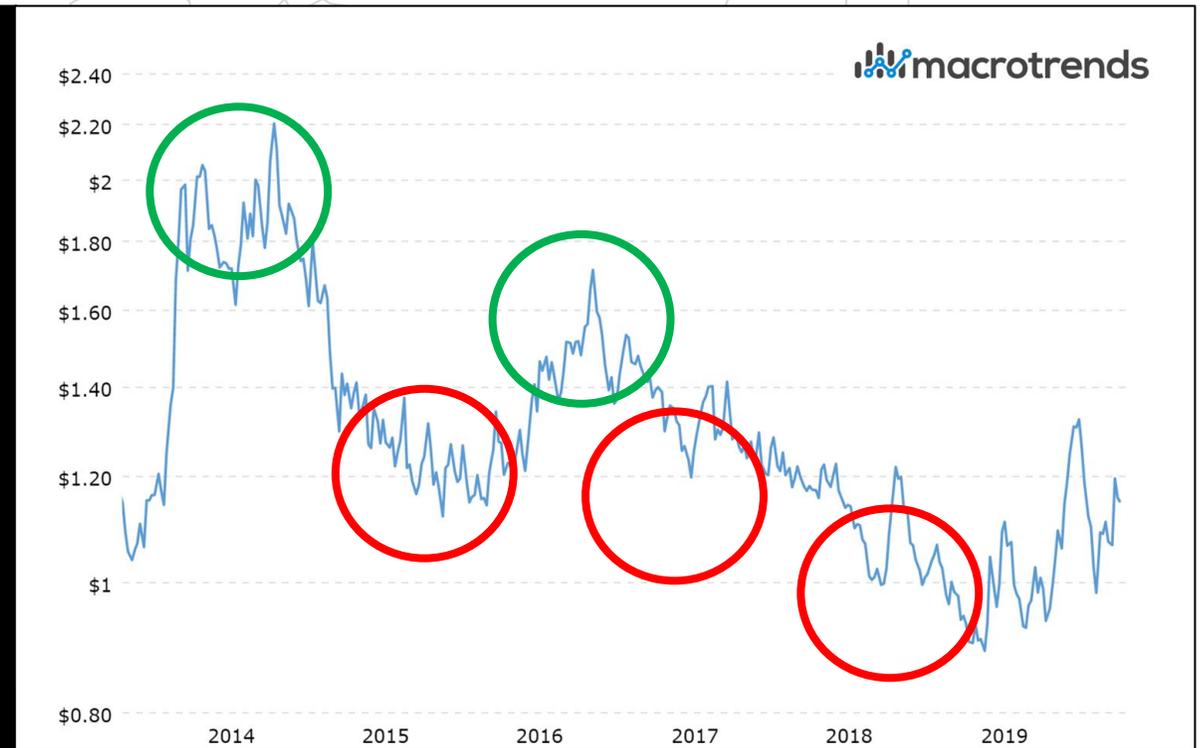
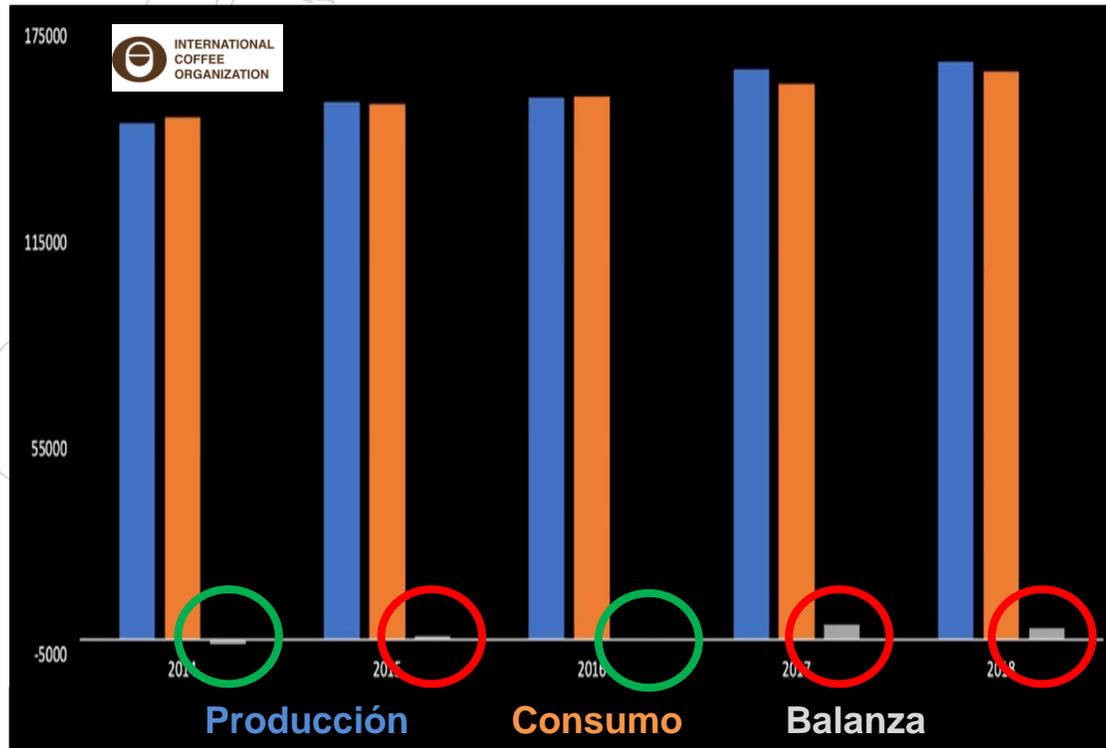


Fuente: Macrotrends (<https://www.macrotrends.net/2535/coffee-prices-historical-chart-data>)



Demanda del Mercado

Variedad de precios: oferta y demanda



Comentarios recientes de los compradores:

“Cerramos todas nuestras 21 cafeterías el 16 de marzo, en anticipación de los mandatos del gobierno estatal, pero ahora estamos trabajando para abrir de nuevo exclusivamente para pedidos ‘carryout’”

Nathan Roedl - Gerente de Colectivo

ColectivoTM
COFFEE

“Había un gran aumento en las ventas de supermercados al inicio de la crisis, y ahora estamos vendiendo mucho más online. En el corto plazo no estamos viendo ninguna disminución en las ventas a supermercados y marcas privadas.”

Demanda del Mercado

Comentarios recientes de los compradores:

“Muchos consumidores en los EEUU se han acostumbrado a tomar café de alta calidad, y este hábito, para muchos, es casi una necesidad. Así que habrá un mercado de cafés especiales, pero por el momento hay incertidumbre sobre cómo cambiarán los canales de distribución/venta a largo plazo”

Pedro Ramírez - Dueño de Orinoco Coffee

“En los últimos años el mercado de cafés especiales ha crecido fuertemente, ahora que los consumidores no cuentan con sus cafeterías locales, se espera que aumenten las ventas de cafés especiales en los supermercados.”

Fuente: Conversaciones con compradores

EST. 1909
ORINOCO
COFFEE & TEA, LTD.

prom
perú

Demanda del Mercado

Comentarios recientes de los compradores:

*“El mercado “specialty” está creciendo y nos estamos beneficiando de eso. Con respecto al mediano plazo (6 meses) es muy incierto, así que las cafeterías pequeñas **no están comprando café en el corto plazo**, así que la mayoría de sus clientes se quedan en casa.”*

William Dunnaway - Gerente General de Copan Trade



*“Los tiempos son inciertos por seguro, pero incluso ahora, siempre estamos interesados en **probar muestras y buscar nuevos proveedores potenciales.**”*

Brian Grabiner – Vice President de Dark Matter Coffee

Consejos del comprador al productor:

*“Con los cafés especiales, se necesitan grandes granos, pero los productores también deben pensar en **"hacer especial" la historia de su producto**. Compradores pagarán un premium para granos de calidad, pero aún más si son de una cooperativa que cuente con una **historia única y muestre beneficios sociales para la comunidad local.**”*

William Dunnaway - Gerente General de Copan Trade



*“Es muy importante que las cooperativas **cuente un mecanismo de control de calidad**. Un Q-Grader agrega valor, pero no es necesario si la cooperativa puede evaluar sus granos y fijar sus precios según el puntaje. Cuando los tostadores prueben las muestras, también ofrecerán ‘feedback’ y puntajes al productor. De esta manera, el productor **va desarrollando su capacidad de evaluación y con tiempo se alinea más con los tostadores.**”*

Nathan Roedl - Gerente de Colectivo





Oportunidades

Meta: La Ronda Virtual y venta

Los *Requisitos Estándares* pueden incluir, entre otros:

Productores

- ? Brochures/catálogos digitales
- ? Experiencia establecida de la exportación
- ? Perfiles de sus cafés
- ? Precios establecidos (FOB y DDP)
- ? Historia de la empresa/cooperativa
- ? Fichas técnicas de sus cafés
- ? Control de calidad establecido
- ? Habilidad de calificar sus cafés (acceso a Q-Grader es aconsejado)

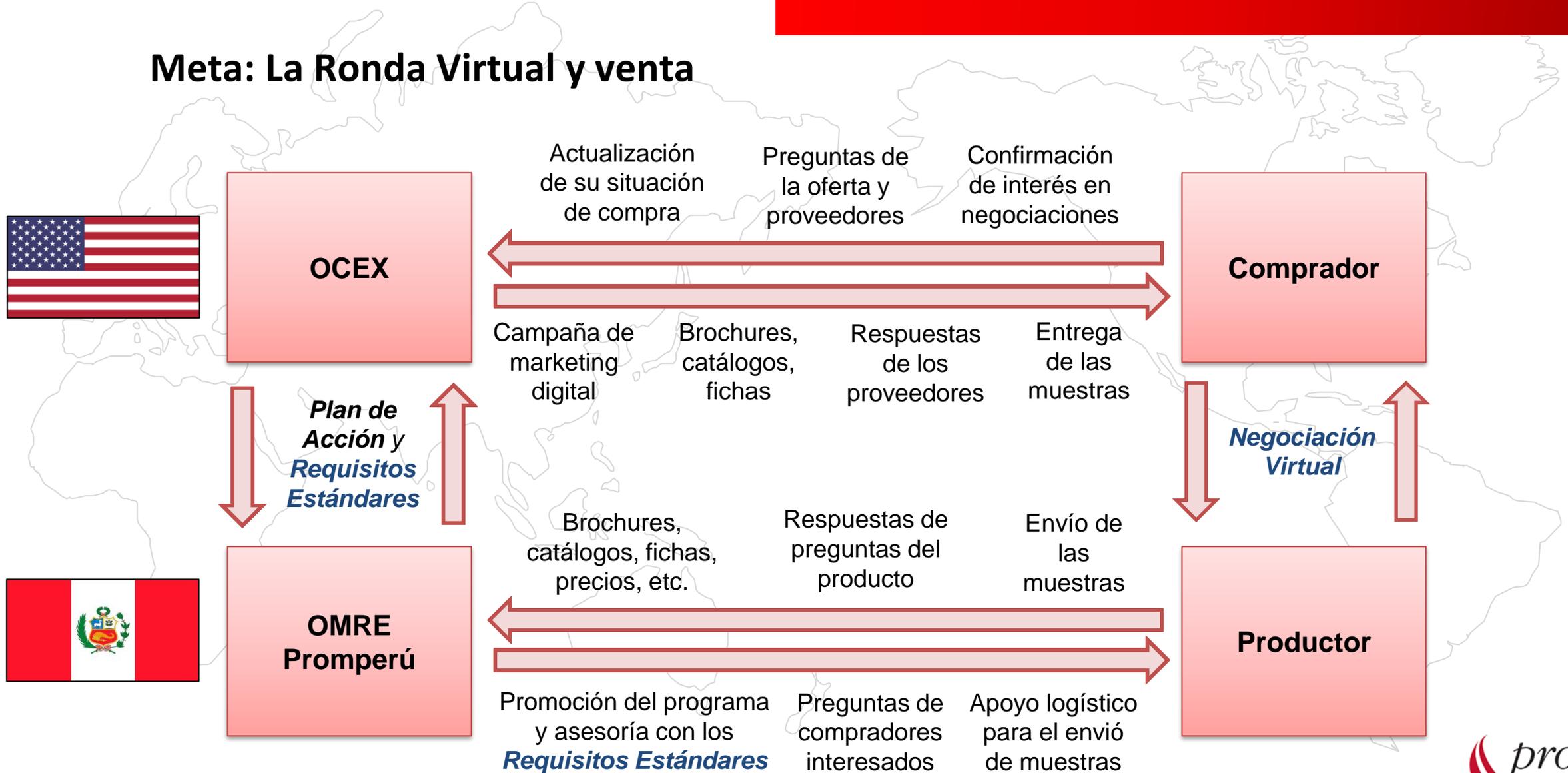
Compradores

- ? Compra cafés especiales
- ? Demanda actual de cafés especiales
- ? Alcance de los canales de distribución y venta
- ? Poder adquisitivo
- ? Capacidad de tostar y catar
- ? Experiencia establecida de la importación (*anteriormente ha trabajado con un importador, no solamente brokers/dealers*)



Oportunidades: Promoción

Meta: La Ronda Virtual y venta



Negociación virtual

- Comienza cuando un comprador muestra interés en un café (y proveedor) en particular y quiere contactarse con ellos
- La OCEX respectiva contacta al comprador para coordinar la reunión inicial. **Este es el comienzo de las negociaciones**
- Para las reuniones online se requiere que los proveedores tengan una buena conexión a internet
- Plataformas online utilizadas:
 - ☐ Skype y WhatsApp: ideal para conversaciones entre 2-4 personas
 - ☐ Zoom y Google Hangouts: ideal para 3-10 personas

Oportunidades: Promoción

Logística de la venta





¿Más consultas sobre los mercados OCEX?

<https://www.promperu.gob.pe/consultaPPM.aspx>