

COTRISA EN CARAHUE





RECEPCIÓN Y LABORATORIO DE MUESTRAS, BODEGA DE ALMACENAJE, ROMANA PARA CAMIONES.

FORTALEZAS

- Equipamiento e infraestructura adecuada: cercanía a la carretera, y amplio estacionamiento.
- Romana para alto tonelaje y para cantidad menores.
- Oficinas implementadas y acondicionadas, para laboratorio y administración.
- Personal capacitado, y con amplia experiencia en el rubro, cercana al mercado o público objetivo.
- Cotrisa, establece un precio base en el mercado. La empresa logra ser un ente estabilizador tanto para el precio, como para la calidad de los productos.

OPORTUNIDADES

- Un trigo que cumple con exigencias mínimas de calidad.
- Sin Cotrisa, los intermediarios, pagan un bajo precio.
- La presencia de un ente regulador como Cotrisa, incentiva el cultivo del grano.
- La gente, no cuenta con bodegas, por lo que necesita una venta inmediata post-cosecha.
- El boca a boca es el tipo de difusión, que obtuvo mejores resultados.

F O
D A

DEBILIDADES

- Debería existir mayor retroalimentación con las entidades públicas que apoyan la labor de Cotrisa, y trabajar en conjunto la publicidad y marketing.
- COMO ES UN PLAN PILOTO, TODOS DEBEMOS APRENDER EL SISTEMA EN CONJUNTO.

AMENAZAS

- Cotrisa se va de Carahue, justo en la fecha en que se vende el trigo, por término de cosecha (Abril), reapareciendo nuevos compradores, decayendo considerablemente el precio de compra.

CONCLUSIÓN

El plan piloto demuestra que es posible contar con una alternativa que permite negociar mejores precios, y por supuesto generar productos con mayor calidad.

POR SU ATENCIÓN

MUCHAS GRACIAS