



Cooperativa Las Tres Hermanas Informe Final sobre Plan de Mercadeo



**Ryan Alexander
Camilo Avendaño
Sebastián Molano
2009**



Resumen Ejecutivo

La cooperativa de caficultores *Las Tres Hermanas* ha establecido dentro de sus objetivos la potencialidad de vender el café que produce a nivel local. En la actualidad envía a tostar una parte de su producción, para ser comercializado a grupos específicos (como oficinas) para lograr difusión y promoción de su café. Por esta razón, ha sido necesaria plantear la posibilidad de acceder al mercado local de Pedernales con miras a consolidar el café de la zona en el mercado local.

Ante la ausencia de información básica para iniciar una estrategia de mercadeo, se hizo necesario realizar un piloto de comercialización y venta de café tostado en Pedernales. El presente trabajo tiene como objetivo generar un análisis para una posible estrategia de mercadeo del café tostado a nivel local, en el cual se incluyan variables de análisis de costos, estudio de percepciones y posicionamiento de la cooperativa en su comunidad. Dicho análisis se llevó a cabo por medio de encuestas, métodos matemáticos y análisis económicos.

Los estudios realizados, se desarrollaron entre julio y diciembre de 2009. Se realizaron encuestas en 66 colmados de Pedernales. Con base en la información recolectada, se escogió una muestra para realizar la comercialización del café. Luego de cinco meses, se determinó que la inelasticidad del precio es el factor más preponderante en el momento de la compra por parte del consumidor. Factores como la calidad orgánica del café o su origen en las lomas de Pedernales no se constituyen en elementos que modifiquen las preferencias de compra.

La identificación de costos e ingresos se ha realizado por primera vez, debido a la inexistencia de dicha información. Con base en el análisis de costos e ingresos realizado, se concluye que no hay rentabilidad en la venta del café en Pedernales. La modificación de la estructura de costos, depende principalmente del costo de tostado.

La Cooperativa de caficultores deberá continuar empacando parte de su café como estrategia para promocionar su actividad y generar mayor visibilidad como organización. Para generar los recursos necesarios que le permiten desarrollar sus actividades, deberá consolidar la venta en el mercado internacional.

La evaluación post- implementación ratificó que la Cooperativa no debe dirigir sus esfuerzos en consolidar su producto en el mercado local de Pedernales hasta que no cuente con una estructura que le permita reducir de manera radical los costos en los que la actualidad incurre. Igualmente que la falta de consolidación de su marca y su posicionamiento impiden que haya un nicho de compradores establecido.



Introducción

“El colmado” se identificó como la entidad principal para poder desarrollar un plan de mercadeo de la venta de café orgánico en Pedernales. El colmado es la tienda típica dominicana donde se vende una gran variedad de productos, se encuentran colmados en casi cada esquina de cada cuadra. Tradicionalmente, las mujeres hacen las compras en el colmado durante el día, los hombres entran en la noche, beben alcohol y juegan dominó. En el colmado hay intercambio de noticias, se chismosea y muchas veces se escucha la música bachata y/o merengue. Pero lo más importante es que el colmado sirve como la entidad básica donde se puede comprar todo lo necesario.

En el pueblo de Pedernales se hacen compras de comestibles todos los días. Cualquier comida que se compra se consume en el mismo día. No se compra comida para consumo de largo plazo. Esto es importante saberlo en cuanto al mercadeo del café porque quiere decir que el pueblo está entrando todos los días a los colmados y a los comerciales. El café se constituye en uno de los productos básicos de la canasta familiar.

En Pedernales se encuentran una oferta de colmados grandes y pequeños. Esta mezcla crea una dinámica especial para el mercadeo del café. Los colmados pequeños y los que están ubicados en zonas periféricas del pueblo dependen de los comercios y los colmados grandes para la distribución de productos. Debido a esta composición, en aras de realizar el mercadeo del café, la cooperativa deberá ejecutar estas actividades.

En la actualidad, no existe un registro sobre el número de colmados y comercios existentes en Pedernales. El ayuntamiento municipal tenía una lista de los comerciales, pero como frecuentemente se establecen nuevos colmados y se clausuran otros, es difícil mantener una estadística exacta de los comercios y colmados. A su vez, hay muchos colmados que no se han registrado con el ayuntamiento, y que legalmente no son reconocidos.

Objetivo

El objetivo específico es desarrollar una estrategia de mercadeo para la venta de café de Las Tres Hermanas en el municipio de Pedernales y estructurar la manera en que la cooperativa pueda aprovechar este inexplorado nicho de mercado, para diversificar las fuentes de ingresos sostenibles a través del tiempo.



Situación actual de la venta de café de la cooperativa Las Tres Hermanas en Pedernales

Actualmente, Las Tres Hermanas no han logrado vender su café en la comunidad a gran escala. Sin embargo, la cooperativa, con pocos recursos humanos y sin mucha organización, ha tratado de vender el café en los colmados de Pedernales. El equipo de venta incluye a Carlos Torre (cajero de la cooperativa), Robin Medina (contable de la cooperativa) y algunos trabajadores que salen a los colmados para hacer ventas de vez en cuando, de manera no sistemática. Durante un periodo de tres meses no visitaron a los colmados porque la camioneta que normalmente usan para llevar el café estuvo en el taller.

La gran mayoría de café que vende la cooperativa es comprado por otras cooperativas en Pedernales, hoteles, y algunos socios de la cooperativa. Sin embargo, el amplio mercado de los colmados no ha sido explorado anteriormente. Para atraer a los colmados, Las Tres Hermanas han desarrollado promociones como parte de su estrategia de venta de café:

Cantidad en paquetes	Precio en Pesos Dominicanos (RD\$)
1 (12 sobres de 1 onza)	RD\$ 72 y un sobre gratis
5 (de media libra)	RD\$ 55 por paquete
5 (de una libra)	RD\$ 100 por paquete

Esta táctica no ha rendido los frutos esperados debido a la falta de regularidad en la promoción del café en los colmados. Igualmente, debido a los costos

Realización de la encuesta¹

El día miércoles 1 julio de 2009 se realizó una encuesta dirigida a los colmados del pueblo de Pedernales para obtener un mejor conocimiento del mercado de café. Sesenta y seis colmados fueron encuestados durante 11 días. Los 66 colmados, grandes y pequeños, se encuentran en todos los barrios del pueblo. La encuesta sirvió para conseguir información sobre la oferta y demanda del café, específicamente sobre la compra y venta del café en Pedernales, la preferencia de los consumidores y sobre la cooperativa Las Tres Hermanas.

Además, se ha creado una lista de los 66 colmados que servirá para organizar potenciales rutas de venta. Igualmente permitirá hacer el seguimiento a la venta del café de por área y zona.

¹ La encuesta desarrollada se encuentra al final del documento en el Anexo 1.



Resultados de la encuesta

Con base en la encuesta realizada podemos concluir que para los consumidores en Pedernales la calidad del café no es relevante, siendo el precio de venta el factor esencial a la hora de realizar la compra. El café que más se compra es el café *Tinto*, producido y distribuido por Banileja INC., el cual llega hasta la puerta de los colmados cada martes y viernes. El café *Tinto* que se consume mayormente esta en presentación de sobres de una onza. Como se mencionó en la introducción, el café se compra al día, lo que se valida con la realización de esta encuesta.

El café *Santo Domingo* también se vende en los colmados de Pedernales y es producido por Banileja, INC., aunque su precio de venta es superior al *Tinto*. A continuación se presenta una relación de precios de venta de los diversos tipos de café:

Cantidad	Tinto	Santo Domingo	Las Tres Hermanas
Sobre (1 Onza)	RD\$5	RD\$7	N/A
½ Libra	RD\$35	RD\$40	RD\$60
1 Libra	RD\$70	RD\$80	RD\$115
1 Paquete (12 sobres de 1 Onza)	RD\$55	RD\$70	RD\$72

La cooperativa no vende en la actualidad sobres de una onza en los colmados, siendo este segmento del mercado de vital importancia.

Compra de café

El 21.2% de los colmados compran sólo el café *Tinto*, 0 % compran sólo el café *Santo Domingo* y 78.8% compran ambos. El 100% de los colmados compran sobres de 1 onza de café, sin importar la marca. Sólo 9% compran cantidades de café más grande que una onza (un sobre). El 100% de los colmados compran el café *Tinto*.

Ninguno de los colmados encuestados compran el café de Banileja en fiado. Todas las compras de café se realizan de contado. La distribución del café se realiza igualmente con tarjetas de celular y fósforos, lo que le permite a Banileja hacer uso de economías de escala para reducir sus costos de comercialización.

Venta de café

Sólo el 3% de los colmados venden más café *Santo Domingo* que el *Tinto*, reforzando la tendencia de inelasticidad del precio. El 69% de todo el café vendido en Pedernales es el café *Tinto*. 36% de los colmados encuestados venden más de 14 paquetes de café a la semana. Este porcentaje se refiere a la venta de cualquier marca de café.



Posicionamiento de la Cooperativa Las Tres Hermanas

El 77.3% de los colmados encuestados conocen la Cooperativa Las Tres Hermanas, ya sea porque ha probado el café, ha oído sobre la cooperativa o simplemente han visto el edificio de la cooperativa. El 22.7 % restante no tiene conocimiento de la existencia de la cooperativa.

El 30.3% de los colmados ha comprado café de Las Tres Hermanas. Al preguntarles sobre cómo hacían para vender el café de la cooperativa, muchos no tenían éxito en venderlo, si se promocionaba, muchas de las respuestas eran vagas, y no lo existía un discurso o manera de promocionarlo. Sólo 9% de los colmados que compran el café de Las Tres Hermanas lo han promocionado. Es decir, vendedores de colmados que les dicen a los clientes que el café es originario de Pedernales y/o es orgánico.

El 69.7% no ha comprado el café de Las Tres hermanas, y cuando fueron preguntados porque, la respuesta fue que la cooperativa nunca les había vendido el café.

De lo colmados encuestados el 48.5% no saben qué el café es orgánico. Este es un elemento fundamental en la promoción del café. Aunque es un atributo altamente distintivo que debe jugar un role clave en la venta del producto, el mercado de Pedernales no valora dicha cualidad del café.

Conclusiones

La encuesta ha servido como base para desarrollar una estrategia de acercamiento al mercado de Pedernales. Con base en los resultados se definió que la venta de café de Las Tres Hermanas se realizará en la zona central y en el barrio Alcoa como se presenta a más adelante.

La zona central fue elegida puesto que en esta parte de Pedernales se localizan los colmados donde se presentó el mayor nivel de compra de café *Santo Domingo*. Es éste café tiene un precio muy similar que el de Las Tres Hermanas. En otros barrios se vende más el café *Tinto*. En los colmados donde se vende el café *Tinto* mayormente, no se ofreció café de Las Tres Hermanas.

Igualmente se exploró la posibilidad de dar un incentivo a los colmados mediante el fiado, práctica ampliamente replicada en el país. Debido a que a Banileja se deben realizar los pagos en efectivo al momento de la compra, se abría una potencial ventaja competitiva para Las Tres Hermanas. Sin embargo, esta práctica se descartó debido a que los pagos por parte de los clientes no se realizan de manera oportuna.

La necesidad de explorar el mercado local se basa en la necesidad de que la cooperativa pueda generar ingresos adicionales para realizar la compra de café a inicios de la cosecha, generalmente en septiembre. La carencia de recursos financieros durante la



época de la cosecha ha generado como consecuencia que no puedan generar los beneficios adecuados para sus socios ni para garantizar la estabilidad en la oferta de volúmenes importantes de café certificado como orgánico.

A continuación se muestra la distribución de los colmados seleccionados para la estrategia de mercado en Pedernales:



Barrio Alcoa

Colmado	Ubicación
(1) Manuelcito Moja	c/ Santo Domingo #32
(2) Comercial Lenin	c/ Santo Domingo #28
(3) Yepsil R	c/ Genaro Perez Rocha #33
(4) Super Farmacia Lune	c/ Genaro Perez Rocha #1
(5) Chivito	c/ Genaro Perez Rocha # 14
(21) Colmado Los Tres Hermanos	c/ 3ra # 6
(35) Comercial Cruz	Santo Domingo # 49
(58) Colmado Jose	Rosendo Perez esq. Generado P. R #27

Zona Central

Colmado	Ubicación
(10) Ulimillany	c/ Mella Esq. Sanchez # 47
(13) Colmado Los Indigenas	c/ Mella 64
(16) Colmado Hines	Hermana Mirabal # 35
(17) Comercial Ortiz	c/ Duarte # 62
(24) Comercial Mejia	27 de Febrero Esq. Mella



Luego de esta primera etapa de segmentación, identificación y caracterización del mercado de Pedernales, se realizaron las siguientes recomendaciones:

- Realizar muestras de café en Pedernales frecuentemente. Idealmente se realizarán durante eventos especiales o días feriados. Lo más importante es que la gente de Pedernales se familiarice con el café de Las Tres Hermanas.
- Para las muestras, la cooperativa ha comprado cinco termos para poder tener pruebas de café cuando lo considere conveniente.
- Creación de afiches de promoción² para los colmados, incrementando el conocimiento de la población local sobre el café que se produce en su región y generar posicionamiento del producto.
- Los socios/caficultores deben estar presentes durante las muestras de café que se realicen, demostrando lo orgullosos que están de vender su propio café y que apoyan la venta de su café localmente.
- Es importante que los ciudadanos sepan el significado y las ventajas de beber café orgánico, puesto que este atributo hace que la gente compre el producto. Sería beneficioso si la cooperativa puede organiza talleres sobre el café orgánico, enfocándose en capacitar a los dueños de colmados y comercios.
- Si se llega a establecer un nicho de mercado para la venta del café orgánico sería beneficioso conseguir alguien que pudiera distribuir el café a los colmados. Distribuir el café en una moto sería lo más económico y se podría hacer con más facilidad.

Puesta en marcha de las recomendaciones

Luego de realizada la encuesta, se tomó la decisión de realizar un plan piloto para explorar la puesta en marcha de las recomendaciones realizadas en la primera etapa. Para esto, se destinaron 1,596 paquetes de café, propiedad de cooperativa, como se muestra a continuación:

Cajas	57
Paquetes por caja	28
Paquetes	1,596
Ventas Semanales	5 paquetes
¿Cada cuanto se necesitaría más café?	15 semanas
Demanda de cada colmado hasta Noviembre	75 paq/colmado
Número de colmados donde se podrá vender	21
Colmados que venden más de 5 paquetes de 'Santo Domingo' semanalmente	16

²

La muestra de los afiches se encuentra en el anexo 2.

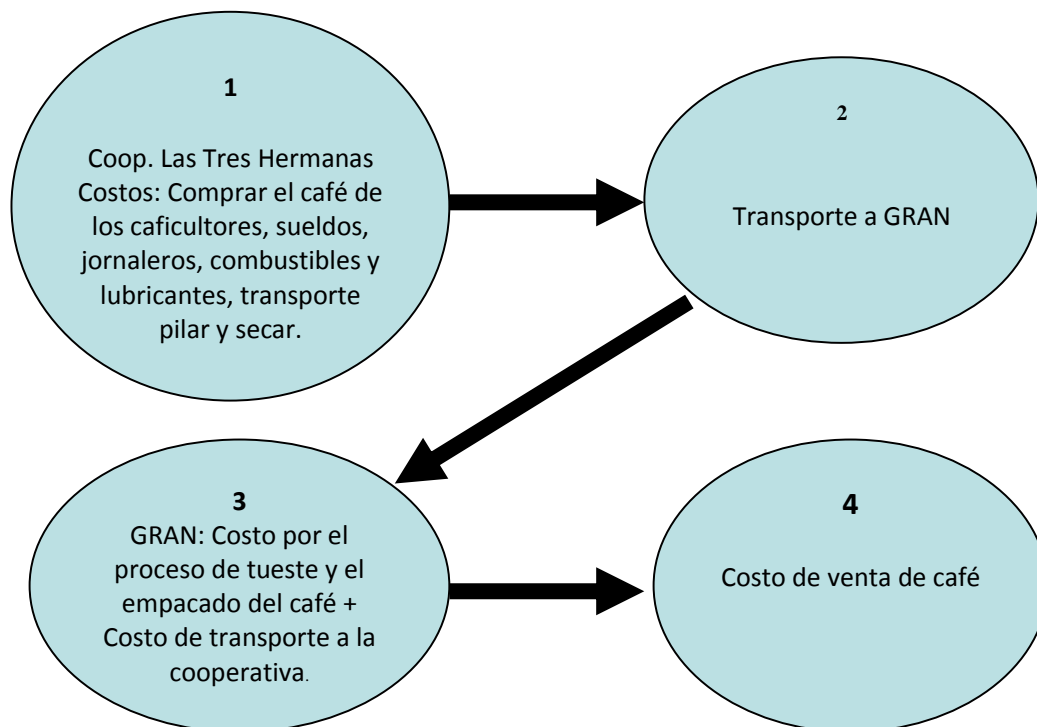


Análisis de costos

La cooperativa nunca ha detallado su estructura de costos. Debido a esto, se hizo necesario indagar sobre la manera en que los diversos costos pueden reducirse, para hacer rentable la comercialización del café en el mercado de Pedernales.

La identificación al detalle de cada uno de los componentes del costo fue compleja, principalmente porque no existe la información documentada que permita realizar un análisis objetivo. Se refiere más a los estimados que los miembros de la cooperativa, en el conocimiento del negocio, realizan de acuerdo a las circunstancias. Es clave destacar que cuando existen posiciones subjetivas sobre aspectos tan determinantes, la posibilidad de definir políticas de manejo de dichos costos se hace más difícil.

El análisis de costos se realizó con base en las cantidades definidas en el plan piloto. Este café se usará específicamente para el nuevo plan de mercadeo. A continuación se describe el diagrama identificado:



Una cantidad de 1,278 libras de café se venderá en los dos barrios elegidos según los resultados de la encuesta, lo que es equivalente a 14.5 quintales.



Análisis de costos - Los 4 pasos de producción

1. la cooperativa realiza los siguientes gastos: comprar el café de los caficultores al siguiente precio como se observa en el siguiente cuadro:

Precio Compra Quintales	Cantidad Quintales	Total pagado caficultores
RD\$ 3,600.00	4.5	RD\$ 16,200.00
RD\$ 4,000.00	10	RD\$ 40,000.00
TOTAL		RD\$56,200

Posterior a la compra es necesario secar el café y recogerlo para ser enviado a Gran, el costo por QQ es de RD\$272.57 (costo bajo debido a que es una actividad diaria de la cooperativa y los QQ preparados para el tostado no ejercen una sobre utilización de los medios productivos). Teniendo en cuenta que son 14.5 quintales destinados, da un costo de elaboración de **RD\$3,952.27**

2. Transporte a GRAN: El transporte se realiza desde Pedernales hasta Santo Domingo. El café va trillado, pilado y secado. Es importante mencionar que en cuanto el seguro del transporte, cuando sale el contenedor/camión de la cooperativa, FEDECARES (Federación de caficultores de Sur) se encarga/assuma responsabilidad para el transporte. La cooperativa gasta **RD\$2,000** por viaje de ida hacia las instalaciones de GRAN. El precio puede variar de acuerdo a las variaciones de la gasolina.
3. Proceso de tueste y el empackado del café y costo de transporte a la cooperativa. El valor pagado a GRAN por el tueste de 1,278 libras se detalla a continuación:

Tostado	RD\$	31,502.70
Molido:	RD\$	7,412.40
Fundas de 1 Onza	RD\$	5,597.64
Fundas Plásticas	RD\$	1,086.30
Transporte	RD\$	2,773.26
Cajas	RD\$	1,648.62
Otros	RD\$	2,556.00
TOTAL	RD\$	52,576.92

Estos costos dependen de la cantidad de libras que se procesen, el costo por libra, sin transporte, es de RD\$38.97.

4. Para la promoción del café de la Cooperativa se realizaron los siguientes gastos:

Promoción del Café - Muestra en Pedernales

Termos	RD\$	1,750.00
Anuncios	RD\$	800.00
Transporte	RD\$	500.00
Total	RD\$	3,050.00

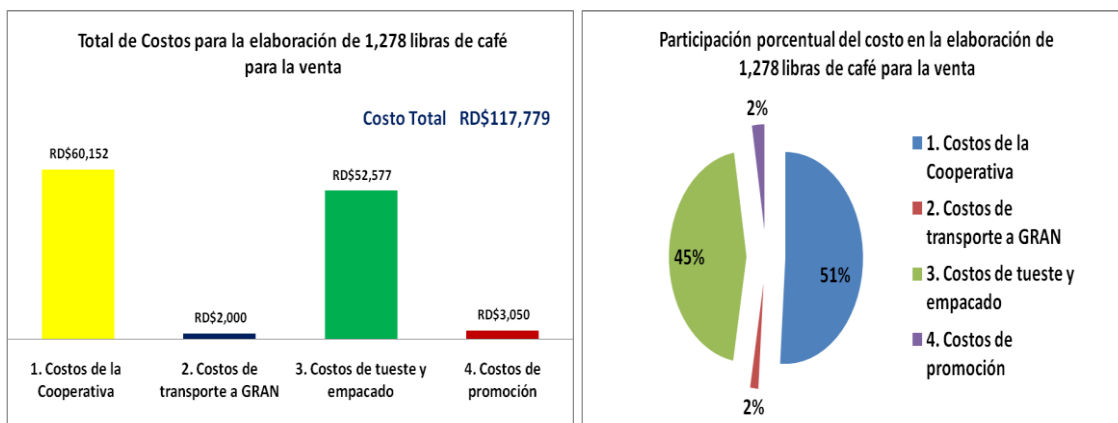


Estructura de costos

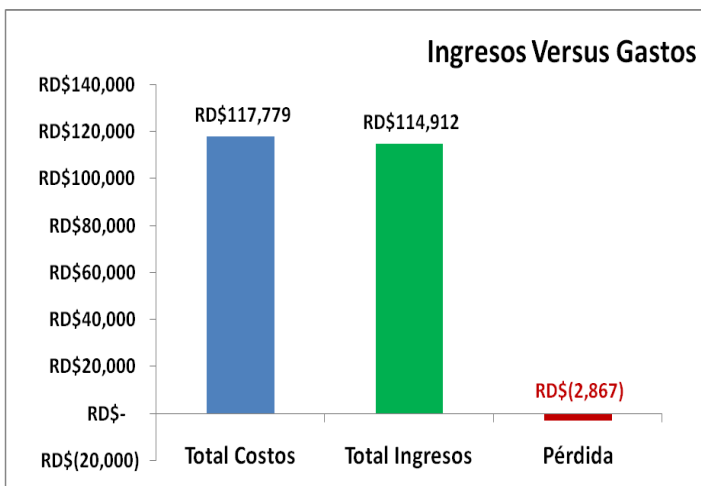
Para la producción de 1,278 libras de café listo para la venta, esta es la estructura de costos:

Durante las 15 semanas el costo de distribución a 21 colmados será mínimo. El galón de gasolina esta a 150/galón. Para distribuir el café a los barrios elegidos, se gastará menos que un galón de gasolina. Asimismo, si se consigue un chofer, será otro gasto. Estos dos costos adicionales no se han calculado. Empero, deben ser tenidos en cuenta.

Ingresos esperados



Con base en los cálculos realizados, los 1,596 paquetes se venderán a RD\$72.00 RD. Bajo el supuesto de que se venderá el inventario completo, los ingresos para la Cooperativa serán de RD\$114,912.



Ingresos versus Costos

Bajo la manera en la cual se encuentra estructurado el negocio no se generan utilidades. La cooperativa incurre en pérdidas. Se tendrán que minimizar los costos para ser rentable la venta del café a nivel local. Para esto, es clave identificar dónde se pueden generar disminuciones del costo o economías de escala. De no ser posible por la rigidez de los



costos, debe establecerse si es conveniente para la Cooperativa vender café en el mercado local de Pedernales.

Evaluaciones Post-implementación de Mercadeo

Luego de la primera muestra de café, realizada a finales de septiembre, se inició la primera venta colmado a colmado por parte de Charley Requadt, Camilo Avendaño y Carlos Torres. A pesar de la insistencia en ofrecer el producto a los colmados de la muestra definida, sólo compraron los siguientes puestos de venta:

Barrio Alcoa: sólo el 50% de la muestra, se mostró dispuesto a comprar el café de la cooperativa.

Colmado	Ubicación
(1) Manuelcito Moja	c/ Santo Domingo #32
(2) Comercial Lenin	c/ Santo Domingo #28
(21) Colmado Los Tres Hermanos	c/ 3ra # 6
(35) Comercial Cruz	Santo Domingo # 49

En la **Zona Central**, el 80% de los colmados seleccionados en la muestra realizó compras del café:

Colmado	Ubicación
(10) Ulimillany	c/ Mella Esq. Sanchez # 47
(16) Colmado Hines	Hermana Mirabal # 35
(17) Comercial Ortiz	c/ Duarte # 62
(24) Comercial Mejia	27 de Febrero Esq. Mella

En los otros colmados objetivos no se logró vender ya que argumentaban que no conocían el sabor del café o que su venta era escasa.

Seguimiento de la venta

Se realizó el seguimiento a la venta los meses posteriores (de septiembre a diciembre) y se observó que tan sólo 3 colmados habían vendido a totalidad su producto en el transcurso del tiempo. Aquellos que lograron venderlo fueron compradores que tan sólo adquirieron dos paquetes de café, compradores como Manuelcito que compararon siete paquetes de 12 sobres aún poseen casi intacta su venta.

Debido a la poca salida que tuvo el café de las Tres Hermanas, debido a la inelasticidad del precio, el ánimo de los vendedores se ha visto afectado grandemente, manifestando su falta de interés de realizar compras futuras de café.



Cantidad	Tinto	Santo Domingo	Las Tres Hermanas
Sobre (1 Onza)	RD\$5	RD\$7	RD\$7

La definición del precio de venta del sobre por onza del café de las Tres Hermanas en RD\$7, se hizo con base en los precios de la competencia y en permitir que el vendedor tenga un margen de ganancia, RD\$1. El precio de venta es igual al precio de *Santo Domingo* el cual es un café trilla versus un café de calidad, certificado como orgánico.

Los vendedores de colmado adjudicaron la baja salida del café de las Tres Hermanas a el precio, ya que es dos pesos más costoso y carecer de un reconocimiento local. En comunidades donde los recursos son escasos, dos pesos hacen toda la diferencia en la elección del consumidor, quien no exige calidad sino precio.

De igual manera, se evidencia la falta de un nombre (marca) que permita identificar y posicionar el producto de las lomas de Pedernales. El sentimiento localista y provincial puede jugar un rol fundamental en este sentido. Infortunadamente, la cooperativa no ha realizado esfuerzos significativos para trabajar en dicho sentido.

Luego del proceso realizado, concluimos que bajo las condiciones actuales del mercado, la rigidez de la estructura de costos y la inelasticidad del precio, la Cooperativa de Caficultores Las Tres Hermanas, no debe realizar esfuerzos para consolidar su producto en el mercado local de Pedernales. Sin embargo, la destinación de una cantidad de su producción para tener producto listo para la venta es necesaria como instrumento de promoción de su trabajo y como carta de presentación ante potenciales compradores, instituciones estatales y organismos de cooperación internacional³.

Igualmente, se ha concluido que bajo el esquema de distribución que maneja Banileja, la Cooperativa no puede competir. Esta situación se asemeja en menor escala, a la vivida en el país durante la guerra del café.

³ Para efectos de promoción e información general de la Cooperativa, se incluye en el anexo 3 un perfil de la misma en inglés.



Anexo 1. Encuesta realizada en los colmados de Pedernales.

Encuesta de colmados en Pedernales – Café Tres Hermanas

Nombre de dueño/a del colmado: _____

Nombre de colmado: _____

Dirección del colmado: _____

Compra de café -

1. Tipo de café que compra:
2. ¿A quien le compra?
3. ¿De que cantidad compra?
4. ¿Frecuencia de compra?
5. ¿A cuanto compra el café?

Venta de café -

1. ¿A cuanto vende el café (RD)?
2. ¿De cual cantidad vende lo más?

Café de las tres Hermanas:

1. ¿Conoce el café de las Tres Hermanas?

Si

No

2. ¿Ha comprado el Café de las tres Hermanas?

Si

No

¿Sí no, porque no? _____

3. ¿Le gustaría comprar?

Si

No

4. ¿Sabe que es café orgánico?

Si

No



Anexo 2. Afiches de Promoción del café de las Tres Hermanas





Anexo 3. Profile Coffee Growers Cooperative “Las Tres Hermanas”

Las Tres Hermanas was founded on December 30 1978. The association was created to bring together the coffee farmers living in the hills north of Pedernales. The association would be used to search for the best price of coffee and participate in the help offered by the government. Over the years, Las Tres Hermanas has significantly increased the services to its members. The services offered today by the association/cooperative are:

- Loans for the rehabilitation and maintenance of coffee farms.
- Loans available for the planting and maintenance of avocado trees.
- Advances on future sales of coffee to the members. (This allows a farmer to obtain funds for the harvest of coffee, without which they would not be able to pay for the costs associated with bringing the coffee to market.)
- The purchase of coffee at competitive prices
- Savings accounts
- The sale of organic fertilizer (The fertilizer is produced by cooperative)

Mission

To be a cooperative that offers efficient services to its members with the ultimate goal to improve their financial situation which contributes to the development of the community, supports the members in their commitments, and creates alliances with other external institutions to realize the objectives of the cooperative. To aid in achieving our objectives, we will elect our best men and women to efficiently manage our resources.

Size of membership

The Association has a membership of 224 members. The cooperative has 124 members. Many members of the association are still in the process of becoming members of the cooperative. The following information will be based on the membership of the Association.

Household Size

The average family size is 5 people per family. Using this average, there are 1,120 supported by the members.

Crops Currently Cultivated

Coffee, fruits, avocados, beans, corn, viveros (Tubers such as sweet potato, yucca, yautia), and peas.

Area currently cultivated

A typical farm in the hills above Pedernales is divided into two parts, Land Planted with Coffee and Tierra Blanca. Tierra Blanca is land that is not planted with coffee and



usually there are few to no trees. A small amount is used to plant beans and corn. This depends on the resources and risk tolerance of the farmer. Since there is no source of irrigation in the hills the crops are watered by the rain. Also the land has been used many times and has been exhausted of nutrients. It can be a very risky to make a large investment in corn and beans. Many times entire harvests are lost due to too little or too much rain. Because of this risk, the majority of farmers only plant a small amount for personal consumption.

Address

Salida de la ciudad en Calle Duarte
Pedernales, Pedernales
La Republica Dominicana

Contact Numbers

Office	(829) 982-3551
General Manager - Ariel Moreta Gomez	(829)-359-7264

Key Officers

General Manager	Ariel Moreta Gomez
Presidente Consejo de Admin	Victoriano Samboy
Presidente Consejo de Vigilancia	Dario E Estevez
Presidente de Comite de Credito	Jorge Elupino Guzman

NGOs Located and Working in the City of Pedernales

Plan International
Solidaridad Internacional
Aruacaria
Cooperacion Español
FUNDAHUR
Pan American Development Foundation
The Catholic Church