



LA COMERCIALIZACIÓN DEL PISTACHO



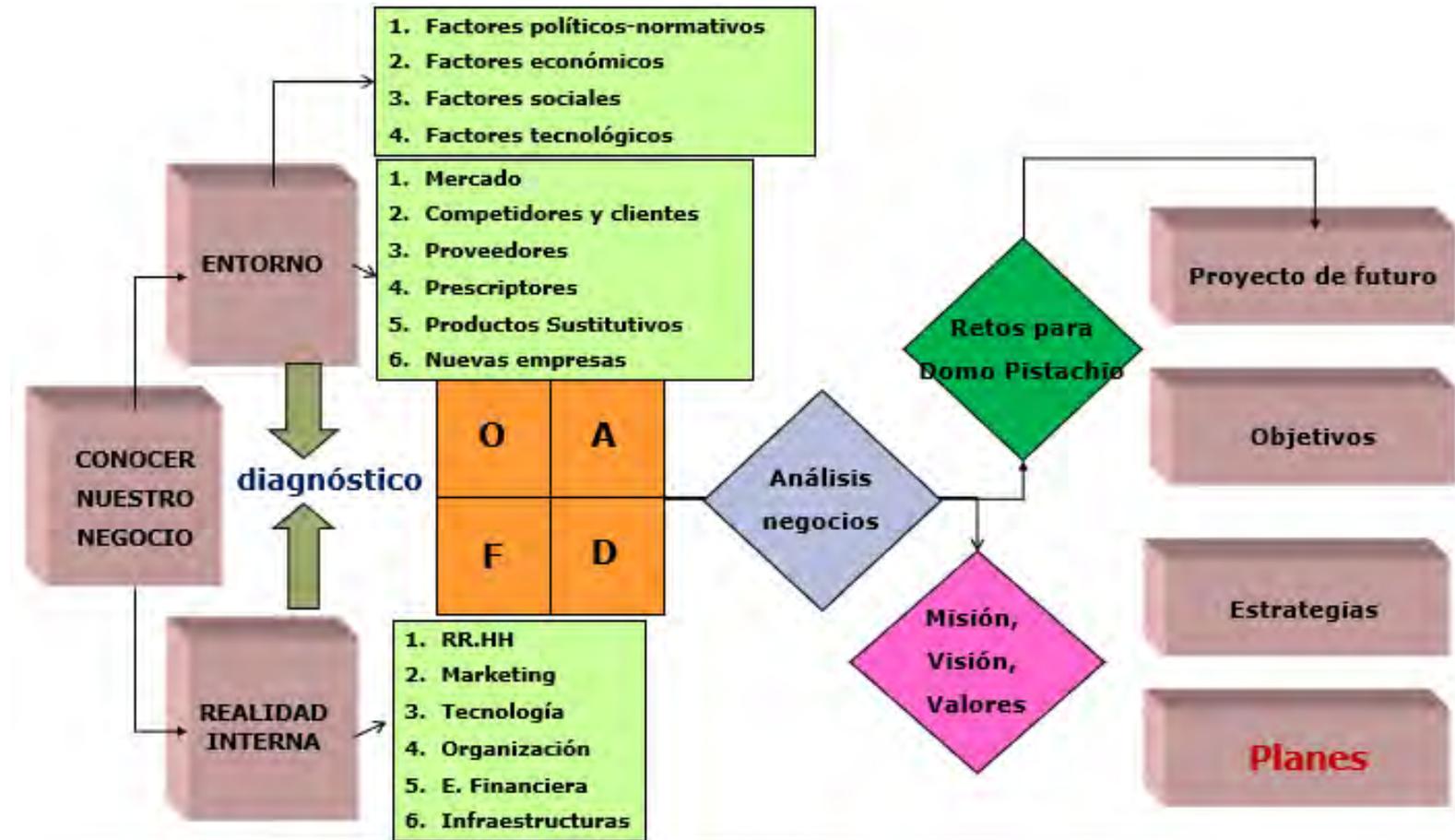
Desde el campo
hasta sus manos



LA COMERCIALIZACIÓN DEL PISTACHO

- *NINGÚN PLAN OPERATIVO SE DEBERÍA HACER SI UN PROCESO DE REFLEXIÓN ESTRATÉGICA*

El Plan Estratégico. Objetivos y Metodología





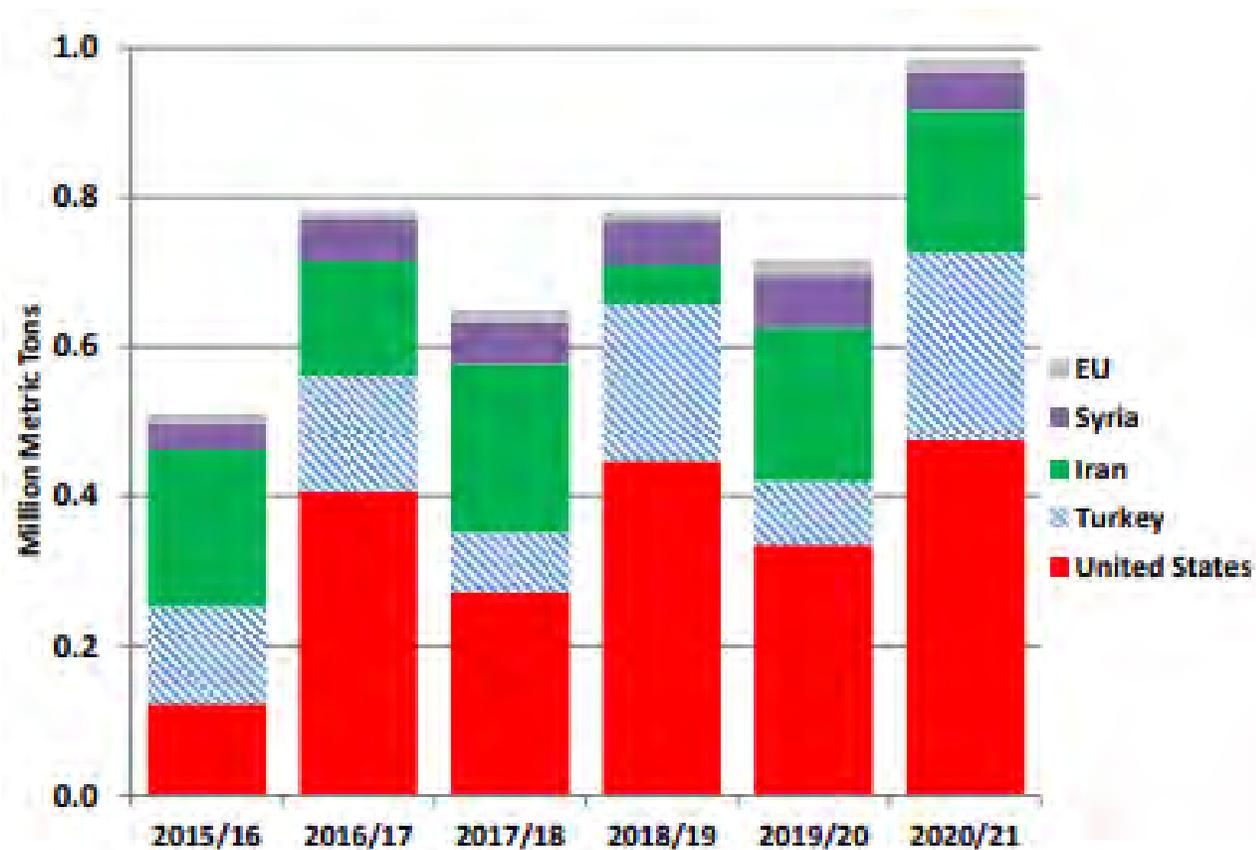
El Plan Estratégico

- Es importante en la elaboración del plan estratégico la implicación de toda la empresa y recomendable que sea hecho por una empresa externa
- Cada empresa debe realizar el suyo propio. No hay dos empresas iguales y hay que buscar esos factores diferenciadores
- Debemos pensar a 5 años vista. Que nos permita desarrollar un proyecto de futuro
- Un plan estratégico no es algo rígido. Habrá que tener en cuenta el dinamismo del mercado



ANÁLISIS DEL ENTORNO. MACROENTORNO

PRODUCCIÓN MUNDIAL

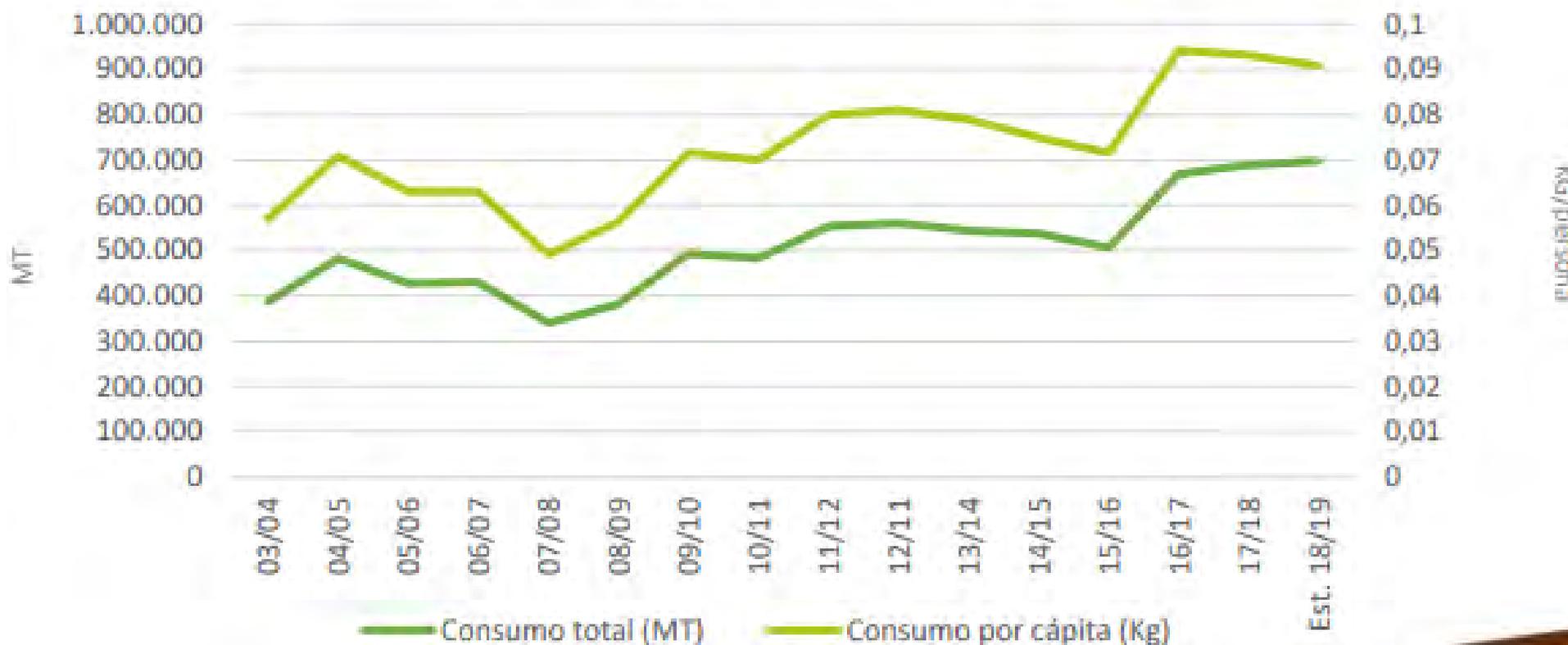


Fuentes:USDA e INC

- INCREMENTO DE UN 40% EN LA CAMPAÑA 20/21 VS 19/20
- LA PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN PARA 21/22 ES UN 24% INFERIOR A LA DEL 20/21 PERO CON UN STOCK PREVISTO DE 317.000Tn LA DISPONIBILIDAD SERÁ SOLO UN 12% MENOS.
- **53% DE CREMIENTO EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS**

EVOLUCIÓN DEL CONSUMO MUNDIAL DE PISTACHO

Evolución del consumo mundial



EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

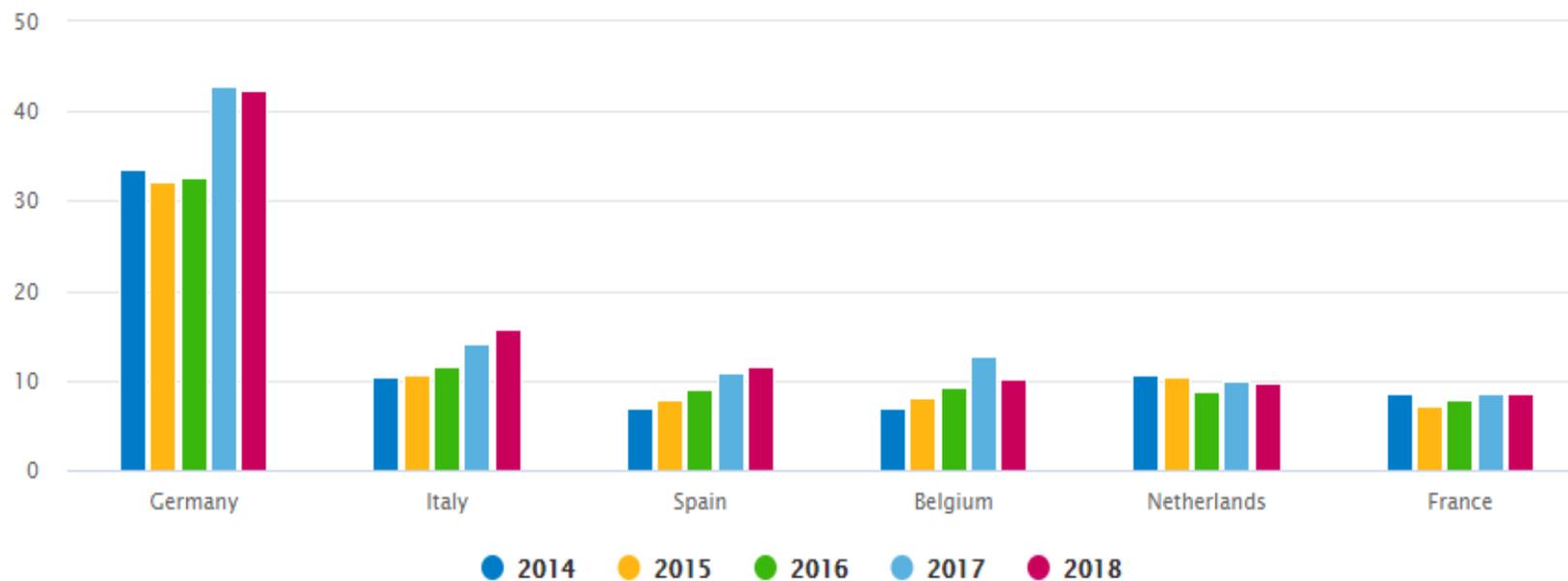
Precio Pistacho en Cáscara USA calibre 21/25 Extra N°1
CIF España (€/kg)



PRINCIPALES IMPORTADORES DE PISTACHO DE EUROPA

Figure 3: Main European importers of in-shell pistachios

in tonnes



Source: Eurostat

EL CONSUMO MUNDIAL DE PISTACHO

WORLD PISTACHIO ESTIMATED CONSUMPTION (IN-SHELL BASIS)															
COUNTRY	2014			2015			2016			2017			2018		
	Consumption (MT)	Cons. per capita (kg/year) ¹	Estimated Cons. per capita (kg/year) ²	Consumption (MT)	Cons. per capita (kg/year) ¹	Estimated Cons. per capita (kg/year) ²	Consumption (MT)	Cons. per capita (kg/year) ¹	Estimated Cons. per capita (kg/year) ²	Consumption (MT)	Cons. per capita (kg/year) ¹	Estimated Cons. per capita (kg/year) ²	Consumption (MT)	Cons. per capita (kg/year) ¹	Estimated Cons. per capita (kg/year) ²
USA	69,218	0.22	0.43	75,449	0.23	0.47	144,509	0.45	0.90	14,099	0.04	0.09	164,453	0.50	1.01
Turkey	70,229	0.93	1.54	119,256	1.52	2.53	130,202	1.64	2.73	102,606	1.26	2.11	146,348	1.78	2.96
China	42,591	0.03	0.12	21,928	0.02	0.06	35,838	0.02	0.10	75,642	0.05	0.21	68,505	0.05	0.19
Germany	14,102	0.17	0.53	17,910	0.22	0.67	14,468	0.18	0.54	31,726	0.39	1.17	27,870	0.34	1.02
Vietnam	52,941	0.59	0.65	59,935	0.64	0.71	89,138	0.94	1.05	69,925	0.73	0.81	27,669	0.29	0.32
Iran	40,000	0.51	0.85	40,000	0.51	0.84	48,631	0.61	1.01	61,554	0.76	1.26	22,552	0.28	0.46
Syria	20,000	0.91	1.21	25,148	1.36	1.02	20,400	1.11	1.48	17,630	0.98	1.31	20,009	1.18	1.57
Spain	7,200	0.15	0.61	6,491	0.14	0.56	8,281	0.18	0.71	11,118	0.24	0.96	13,143	0.28	1.13
Italy	9,075	0.15	0.61	9,880	0.17	0.66	11,190	0.19	0.75	12,334	0.21	0.83	11,083	0.18	0.73
India	5,346	0.00	0.04	6,218	0.00	0.05	8,042	0.01	0.06	12,276	0.01	0.09	8,478	0.01	0.06
France	8,212	0.12	0.38	6,812	0.11	0.32	7,020	0.11	0.33	7,119	0.11	0.33	8,183	0.13	0.38
Russian Fed.	4,183	0.03	0.06	1,863	0.01	0.03	2,669	0.02	0.04	5,494	0.04	0.08	7,178	0.05	0.10
Saudi Arabia	1,043	0.04	0.06	6,407	0.20	0.34	4,004	0.12	0.21	5,261	0.16	0.27	6,018	0.18	0.30
Afghanistan	10,000	0.32	0.64	7,045	0.22	0.43	6,706	0.19	0.39	11,553	0.32	0.65	5,098	0.14	0.27
UK	3,150	0.05	0.15	3,710	0.06	0.17	3,609	0.05	0.17	4,001	0.06	0.18	4,744	0.07	0.21
Greece	4,367	0.39	0.56	3,724	0.34	0.49	2,034	0.18	0.26	3,810	0.34	0.49	4,316	0.41	0.59
Poland	2,352	0.06	0.19	1,688	0.04	0.13	2,134	0.06	0.17	2,666	0.07	0.21	4,060	0.11	0.32
Israel	4,141	0.52	1.57	2,376	0.29	0.89	2,685	0.33	0.99	4,107	0.49	1.49	3,234	0.39	1.17
Iraq	3,663	0.11	0.18	5,481	0.15	0.25	7,935	0.21	0.36	9,939	0.26	0.43	2,327	0.06	0.10
Australia	3,454	0.15	0.30	3,445	0.14	0.29	3,318	0.14	0.28	3,662	0.15	0.30	2,297	0.09	0.18
WORLD TOTAL	454,562	0.06		506,560	0.06		669,987	0.09		673,894	0.09		678,984	0.09	

¹ Total consumption expressed in Kg per person. Population data from United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019, Online Edition, Rev. 1.

² Based on the estimated percentage of population consuming the specific product.

EL MERCADO DEL PISTACHO EN ESPAÑA (1)

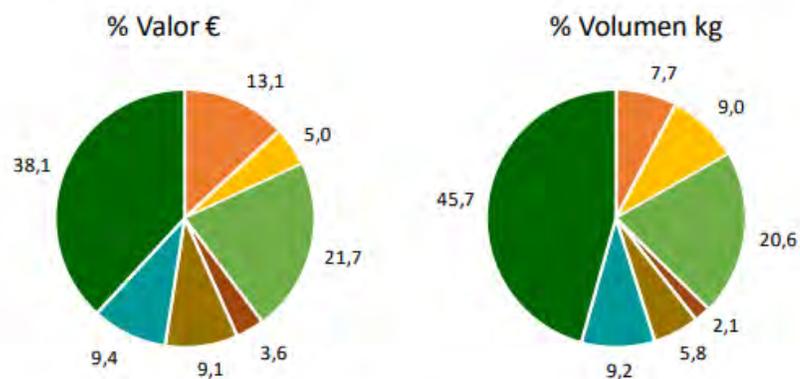
Provincias y Comunidades Autónomas	Superficie en plantación regular (hectáreas)				
	Total			En producción	
	Secano	Regadío	Total	Secano	Regadío
CA STILLA-LA MANCHA 2019	22.831	7.182	30.013	6.754	3.060
CA STILLA-LA MANCHA 2015	6.026	1.527	7.553	3.328	797
ESPAÑA 2019	27.510	11.946	39.456	9.011	4.804
ESPAÑA 2015	7.642	2.887	10.529	3.983	1.379



- En 2020 se han plantado solo en Castilla la Mancha 7.769 has
- Producción aproximada en la campaña 20/21 2.000tn en seco
- Producción estimada en la campaña 21/22 3.500tn en seco
- Previsión para dentro de 7 años 20.000tn en seco

EL MERCADO DEL PISTACHO EN ESPAÑA (2)

- Importancia de los tipos de frutos secos



% Evolución 2019 Vs 2018	Valor	Volumen
FRUTOS SECOS	4,3%	2,8%
FRUTOS SEC.ALMENDRA	3,8%	-2,7%
FRUTOS SEC.CACAHUET.	0,1%	1,7%
FRUTOS SEC.NUECES	4,4%	6,2%
AVELLANA	-10,9%	-24,9%
PISTACHO	19,9%	19,2%
SURTIDO	13,8%	4,4%
OTROS FRUTOS SECOS	1,4%	2,2%

EL MERCADO DEL PISTACHO EN ESPAÑA (3)

- Canales

% Distribución y % evolución en volumen por canales (2019 vs. 2018)





DOMO PISTACHIO SL

NUESTRA RAZÓN DE SER

“Valorizar y concentrar la oferta comercial del pistacho de nuestros socios de manera que se garantice un mayor valor y rentabilidad de sus producciones”

https://www.youtube.com/watch?v=cG8c4NP6s_c&t



DOMO PISTACHIO SL

NUESTRA VISIÓN

Domo Pistachio aspira a consolidarse como empresa referente nacional de la producción propia de pistacho ecológico, referente en la transformación y comercialización en los mercados de alto valor añadido de todo el mundo y liderar el crecimiento del sector pistachero de Castilla la Mancha bajo una fórmula de asociacionismo agrario, habiendo conseguido reconocimiento y notoriedad con sus clientes gracias a su calidad.



DOMO PISTACHIO SL

NUESTROS VALORES

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

SOSTENIBILIDAD Y SEGURIDAD

CONDUCTA ÉTICA

INNOVACIÓN

COMPROMISO SOCIAL



DESAFÍOS DEL SECTOR

- COVID19. CRISIS SANITARIA Y CRISIS ECONÓMICA
- INCREMENTO DE LA PRODUCCIONES MUNDIALES DE PISTACHO
- FUERTE COMPETENCIA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS DEL PISTACHO
- CONCENTRACIÓN DE LA DEMANDA



ALGUNAS CONSECUENCIAS QUE ESTAMOS VIVIENDO DESDE 2020

Estancamiento del consumo de pistacho, especialmente el Ecológico

Bajadas de precios de entre un 10%-30%

Niveles de stock desconocidos en el sector hasta ahora

Dificultad de cerrar acuerdos anuales

Cancelación de ferias internacionales, misiones comerciales...

Mayor concentración de la demanda



LA IMPORTANCIA DE LA AGRUPACIÓN DE PRODUCTORES

- APROVECHAR ECONOMÍAS DE ESCALA
- MAYOR CAPACIDAD DE INVERSIÓN EN ÁREAS CLAVE COMO: CALIDAD, INNOVACIÓN, MARKETING E INTERNACIONALIZACIÓN
- TENER MAYOR CONTROL SOBRE EL PRODUCTO
- SER MÁS COMPETITIVOS
- ACORTAR LA CADENA DE VALOR=MAYOR BENEFICIO PARA EL AGRICULTOR
- MAYOR IMPLICACIÓN DEL SOCIO
- LLEGAR A UN RANGO MÁS AMPLIO DE CLIENTES
- MAYOR FUERZA DE NEGOCIACIÓN

“DEFENDER LOS INTERESES DE LOS AGRICULTORES”

ES FUNDAMENTAL LA PROFESIONALIZACIÓN EN TODOS LOS ÁMBITOS DEL NEGOCIO. DESDE EL CAMPO, A LA INDUSTRIA HASTA LA COMERCIALIZACIÓN

NUESTROS MERCADOS OBJETIVOS

PAÍSES OBJETIVOS



NUESTROS MERCADOS OBJETIVOS

CANALES DE VENTA





NUESTROS MERCADOS OBJETIVOS

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

1. DEFENDER LOS PRECIOS DEL PISTACHO
2. FIDELIZAR LOS CLIENTES RENTABLES
3. DIVERSIFICAR LA CARTERA DE CLIENTES Y MERCADOS
4. DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y AMPLIAR EL RANGO DE CLIENTES
5. MAYOR CONTROL DEL CANAL

HERRAMIENTAS PARA UN PROYECTO DE FUTURO

ACCIONES DE MARKETING

- INVERTIR EN **COMUNICACIÓN**. Todavía somos grandes desconocidos, pero nuestras producciones van a multiplicarse en pocos años
 - INTERNACIONALIZAR NUESTRAS PÁGINAS WEB E INFORMACIÓN CORPORATIVA
 - DARNOS A CONOCER EN MERCADOS NUEVOS
- INVERTIR EN **COMERCIALIZACIÓN**
 - PROFESIONALIZARLO Y DOTARLO DE RECURSOS. ENFOCADO A LA EXPORTACIÓN.
 - PARTICIPACIÓN EN FERIAS, MISIONES COMERCIALES Y VISITAS A CLIENTES
- INVERTIR EN MEJORAR EL PRODUCTO Y ADAPTARLO A LAS NECESIDADES DEL MERCADO
- INVERTIR PARA LLEGAR EL CLIENTE FINAL Y BUSCAR ALIANZAS
- APOSTAR POR UNA **INTERPROFESIONAL** QUE DEFIENDA Y PROMOCIONE EL PISTACHO ESPAÑOL



APOYO DE INSTITUCIONES PÚBLICAS A LA COMERCIALIZACIÓN

- ICEX
- Organismos regionales. IPEX en Castilla la Mancha
- MAPAMA
- Consejerías de agricultura
- ICO



ALGUNAS FERIAS RELEVANTES

- ANUGA
- SIAL PARIS
- ALIMENTARIA BARCELONA
 - BIOFACH
 - FOODEX



RECOMENDACIONES PARA LA COMERCIALIZACIÓN

1. CONOCER BIEN NUESTRO NEGOCIO (NUESTRA REALIDAD INTERNA Y EL ENTORNO)
Y ELABORAR UN BUENA ESTRATEGIA
2. SER FIELES A NUESTRA IDENTIDAD
3. PROFESIONALIZARLO
4. ORIENTACIÓN AL CLIENTE
5. ELABORAR UNA BUENA PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA
6. ASISTIR A FERIAS INTERNACIONALES
7. PARTICIPAR EN MISIONES COMERCIALES
8. SER PERSUASIVO



LA COMERCIALIZACIÓN DEL PISTACHO

¡MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

DATOS DE CONTACTO: IGNACIO LOBATO REVILLA

EMAIL: sales@domopistachio.com

Página web: www.domopistachio.com

Nos pueden seguir en las redes sociales: Facebook, Instagram y LinkedIn