

Classification and marketing of protea. LA PALMA



ESPECIFICIDADES DE COOPERATIVA

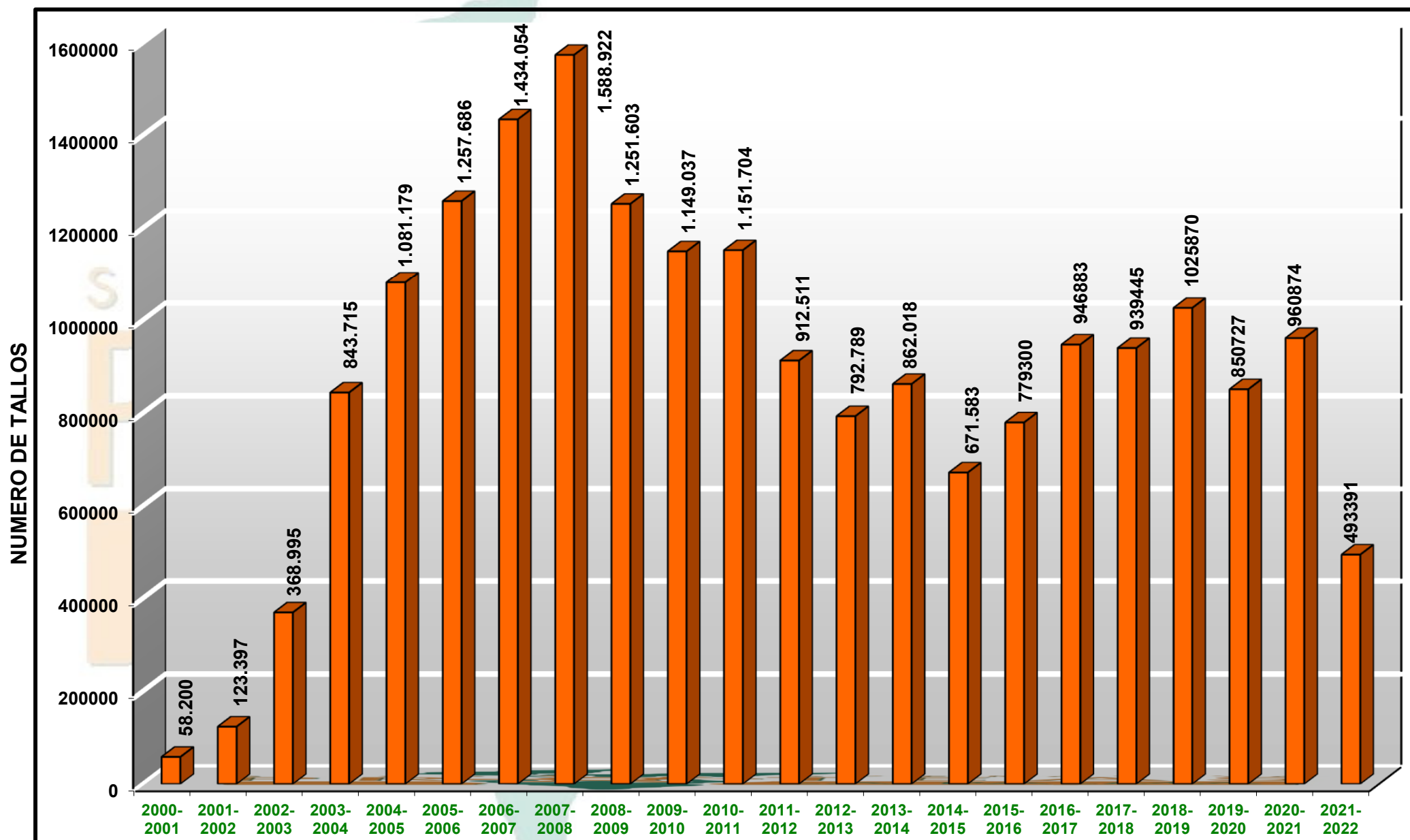
- En nuestro caso, nuestra cooperativa engloba a todos los productores de la isla. Esto es muy importante ya que tenemos control sobre todo lo que se produce y además podemos programar las plantaciones en función de las necesidades de la cooperativa.
- Tenemos algunas diferencias con los productores que no están asociados, que en el sector de las Proteas, son la mayoría.
- Recibimos las flores por separado de cada agricultor.



- La clasificación debe realizarse de forma individualizada. Una vez clasificadas, se cuentan las cantidades por calibres y a continuación se comienza con otro agricultor.
- Esto supone unos costes importantes en mano de obra.
- También es complicado mantener una homogeneidad en la calidad del producto, ya que recibimos flores de lugares diferentes de la isla y agricultores diferentes.
- Mientras es posible, intentamos garantizar la trazabilidad de las flores, indicando en las cajas el código del agricultor, para identificar cualquier posible problema.

LA PALMA

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN



COMERCIALIZACION

```
graph TD; A[COMERCIALIZACION] --> B[LOGISTICA]; A --> C[VENTA]; A --> D[PUBLICIDAD + ESTRATEGIA];
```

LOGISTICA

VENTA

**PUBLICIDAD +
ESTRATEGIA**

LOGISTICA

- La misión fundamental de la **Logística empresarial** es colocar los productos adecuados (bienes y servicios) en el lugar adecuado, en el momento preciso y en las condiciones deseadas, contribuyendo lo máximo posible a la rentabilidad de la firma.
- Es un factor clave a la hora de tener éxito en el proceso de comercialización, ya que da garantías a nuestros clientes de poder servir el producto en la fecha adecuada y al precio pactado.
- Tener una buena logística implica un amplio conocimiento de los medios con los que se cuenta así como las alternativas posibles en cada momento para solventar posibles problemas.

Una mala Logística:

```
graph TD; A[Una mala Logística:] --- B[Mal precio]; A --- C[Desconfianza]; A --- D[Mala calidad]; A --- E[Un fuerza menos a la hora de captar nuevos clientes];
```

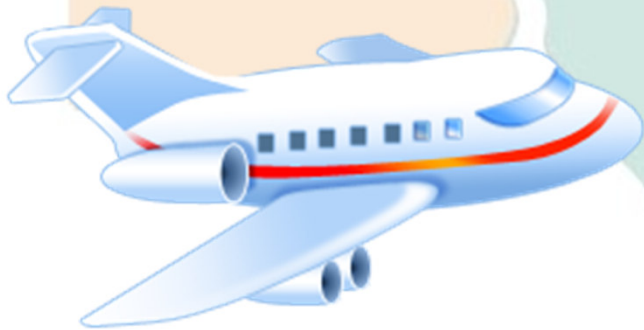
Mal precio

Desconfianza

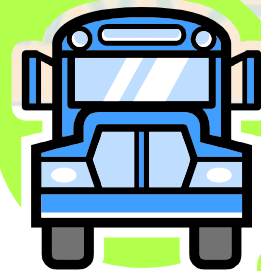
Mala calidad

**Un fuerza menos
a la hora de
captar nuevos
clientes**

SISTEMAS DE TRANSPORTE



+



SISTEMAS DE TRANSPORTE

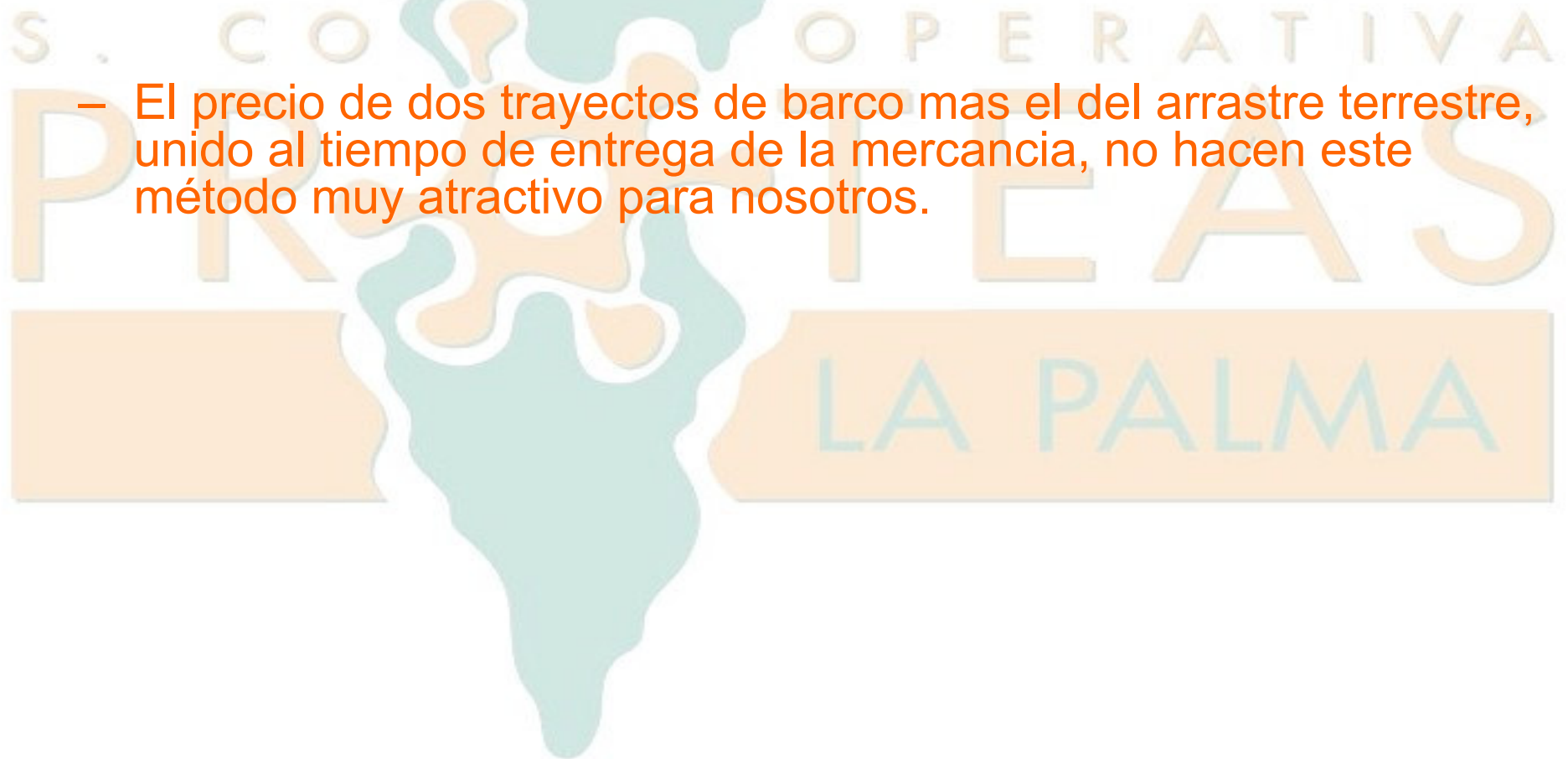
- **AVION:**

- Estamos en una isla pequeña, donde la oferta de vuelos internacionales es muy pequeña, por lo que generalmente, debemos enviar todas nuestras flores desde otra isla.
- Esto significa un coste extra ya que usamos el barco entre las islas.
- Desde 2020, a raíz de la pandemia COVID-19 la oferta de carga aérea ha disminuido considerablemente, así como las conexiones a muchos destinos.
- Esto ha ocasionado, en el caso de nuestra empresa, un encarecimiento importante en los fletes aéreos e incapacidad de llegar a algunos de nuestros clientes, sobre todo mercado asiático.
- Todo esto repercute de forma negativa en el precio final que se le paga al agricultor.
- A partir de ahora, con el conflicto entre Rusia y Ucrania, con total seguridad los fletes aéreos volverán a subir debido al incremento en el coste del combustible.

- BARCO:

- Al igual que en el caso del avión, al estar en una isla pequeña, no tenemos rutas ni frecuencias para conectar con puertos de destino de venta. En todo caso, deberíamos usar barco hasta la península y a partir de ahí arrastre terrestre.

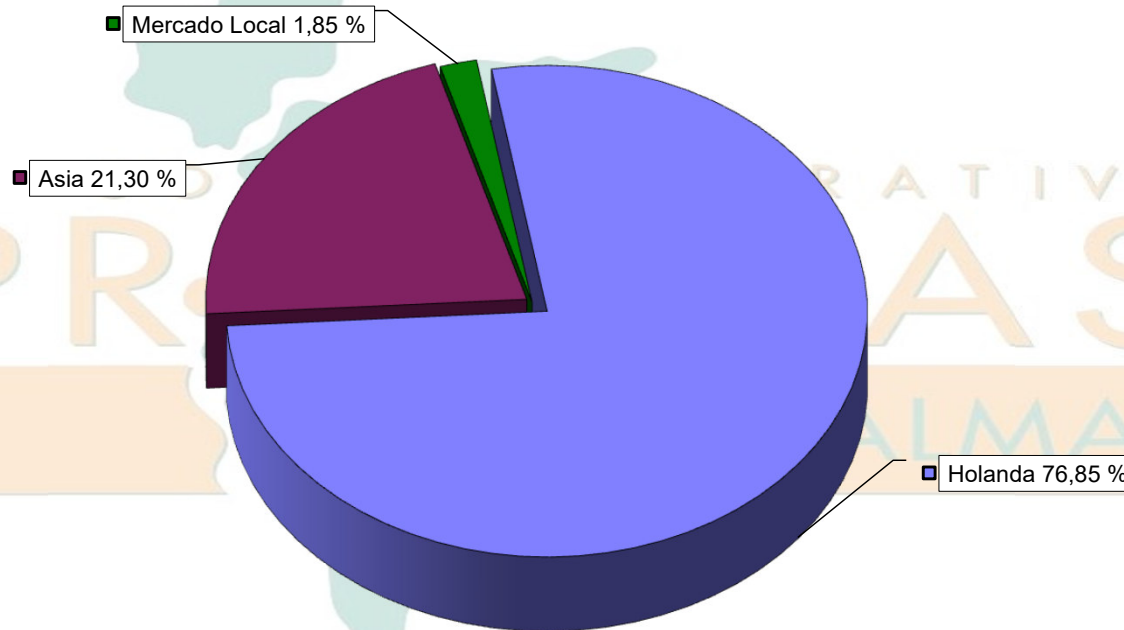
- El precio de dos trayectos de barco mas el del arrastre terrestre, unido al tiempo de entrega de la mercancía, no hacen este método muy atractivo para nosotros.



VENTA

- Proteas de la Palma dedica alrededor del 97-98 % de su producción a la exportación.
- Como la mayoría de los productores, Holanda es nuestro principal mercado, importando entre el 70-75 % de nuestra producción. El resto se reparte entre clientes en Asia y Norteamérica, aunque a raíz de la pandemia es mucho mas difícil llegar a estos mercados.

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS EN 2021-2022



PUBLICIDAD + PROMOCION

- La publicidad y la promoción son fundamentales para dar a conocer un producto, y aún mas, cuando se trata, como en este caso, de un producto nuevo.
- Algo que no se conoce “es muy complicado de vender”.
- En los tiempos que corren, donde la informática y la tecnología cada día juega un papel mas importante, la principal publicidad es una Página Web.

www.proteaslapalma.com



- Una manera de realizar promoción es con la asistencia a ferias sectoriales, donde se concentra todo el mundo relacionado con el sector.
- En alguna ocasión hemos realizado misiones inversas, donde se invita a La Palma a potenciales compradores para que conozcan nuestro producto



ESTRATEGIA

- Para diseñar una estrategia desarrollo y comercialización, previamente debemos analizar las “fuerzas” y “debilidades” de la empresa con respecto al resto de competidores:

- FORTALEZAS:

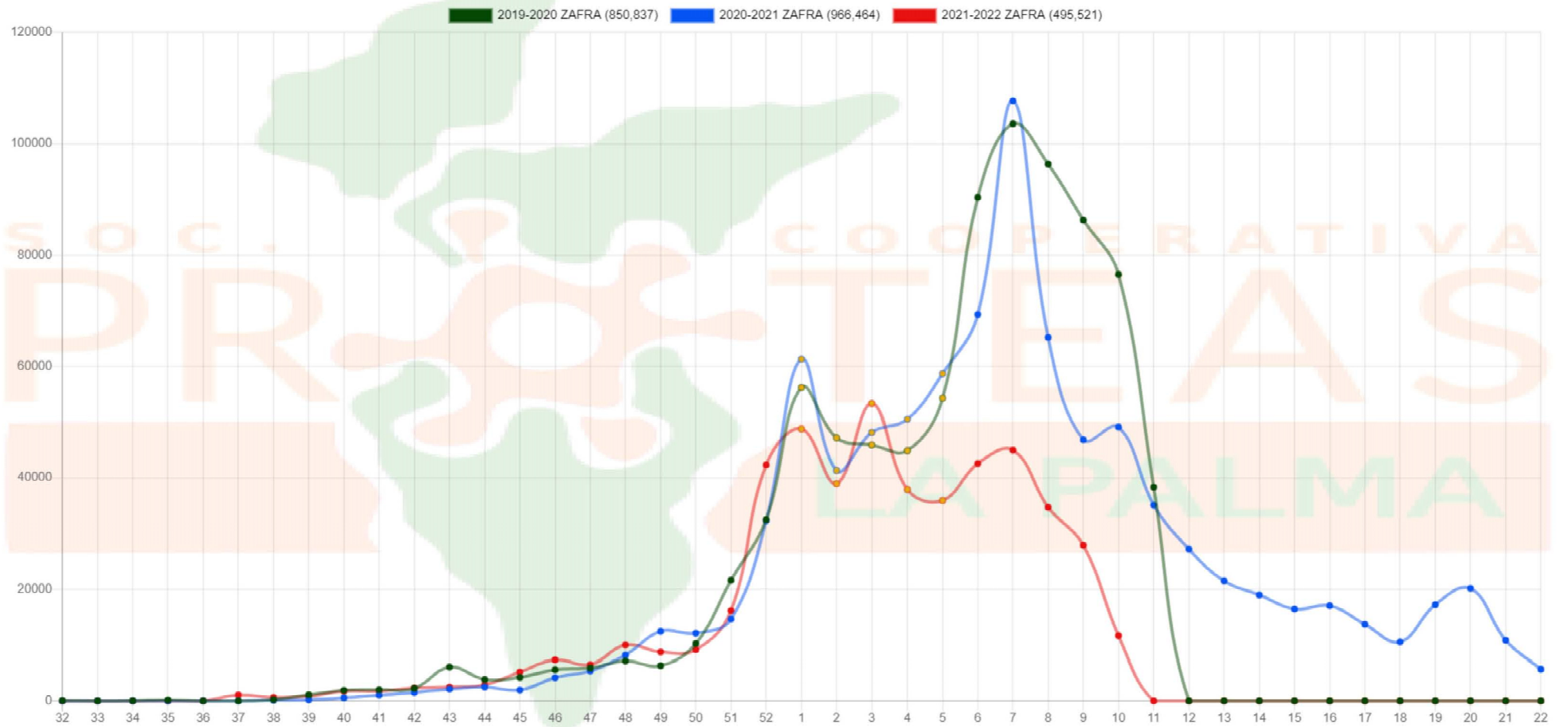
- Calidad de producto.
- Época de producción
- Desarrollo de nuevas variedades.

- DEBILIDADES:

- Altos costes de transporte.
- Minifundismo y orografía.



Producción Anual y Flores Útiles





MUCHAS GRACIAS