



Congreso Nacional Lechero 2009

¿Hacia dónde debería ir el sector lácteo costarricense?

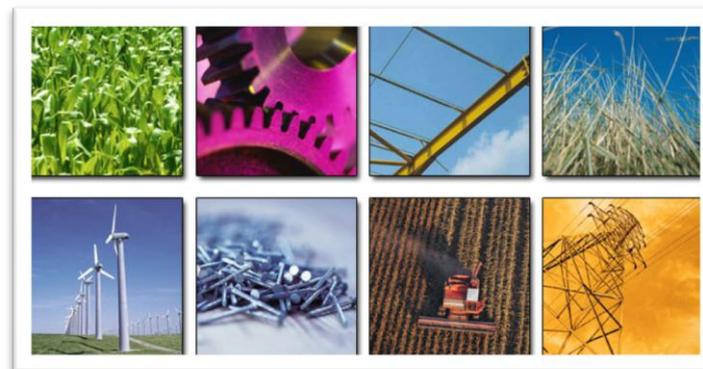
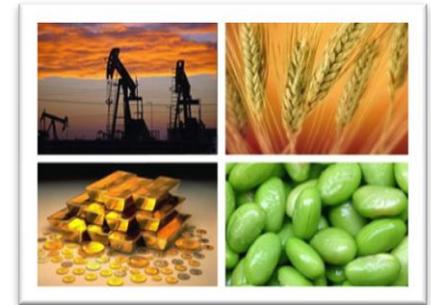
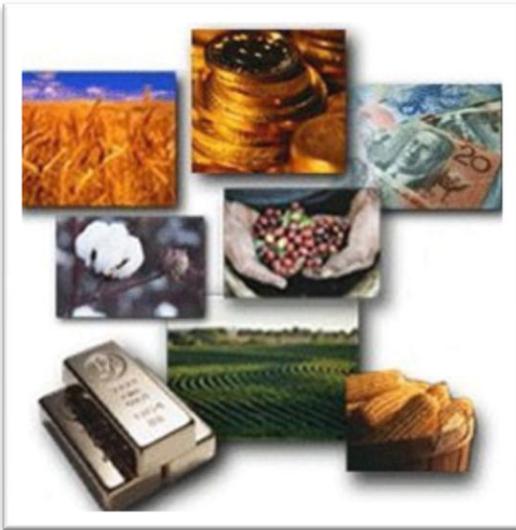
Ing. Jorge Pattoni Sáenz
17 Noviembre 2009

Del Commodity al Valor Agregado



¿Desventajas del Commodity?

- Precios volátiles.
- Segmentos tradicionales, muy competidos.
- Menor impacto en la rentabilidad de la cadena de valor.
- Mercados concentrados y distorsionados a nivel internacional.



Alternativa: El Valor Agregado



➤ Fundamento de nuevas ventajas competitivas

➤ Pilar de la transformación productiva.

➤ Campo propicio para innovar y sacarle provecho al cambio.



➤ Segmentos de mercado especializados.

➤ Mayor valorización del proceso industrial.



“Salirse” del mercado de los commodities



Agregar valor a los productos finales para valorizar la gestión de la cadena láctea

Las Plantas necesitan que los productores de leche se transformen en empresarios.

➤ Búsqueda de la productividad



➤ Mayor uso de forrajes



➤ Controles financieros – contables



➤ Producción sostenible. Amigable con el ambiente



➤ Leche de alta calidad



Estrategia de Desarrollo de Dos Pinos: ¿Qué es nuestro mercado?

País	Población (millones)	Consumo Percápita Leche (litros)	Ingreso Nacional Bruto Percápita (\$)
Costa Rica	4.52	199	6.063
Guatemala	14.13	86	2.678
El Salvador	7.08	116	3.482
Honduras	7.43	102	1.798
Nicaragua	5.77	36	1.078
Panamá	3.47	70	6.178

Enfoque Estratégico:

1. Ventajas por Diversificación

➤ Productos de alto valor agregado



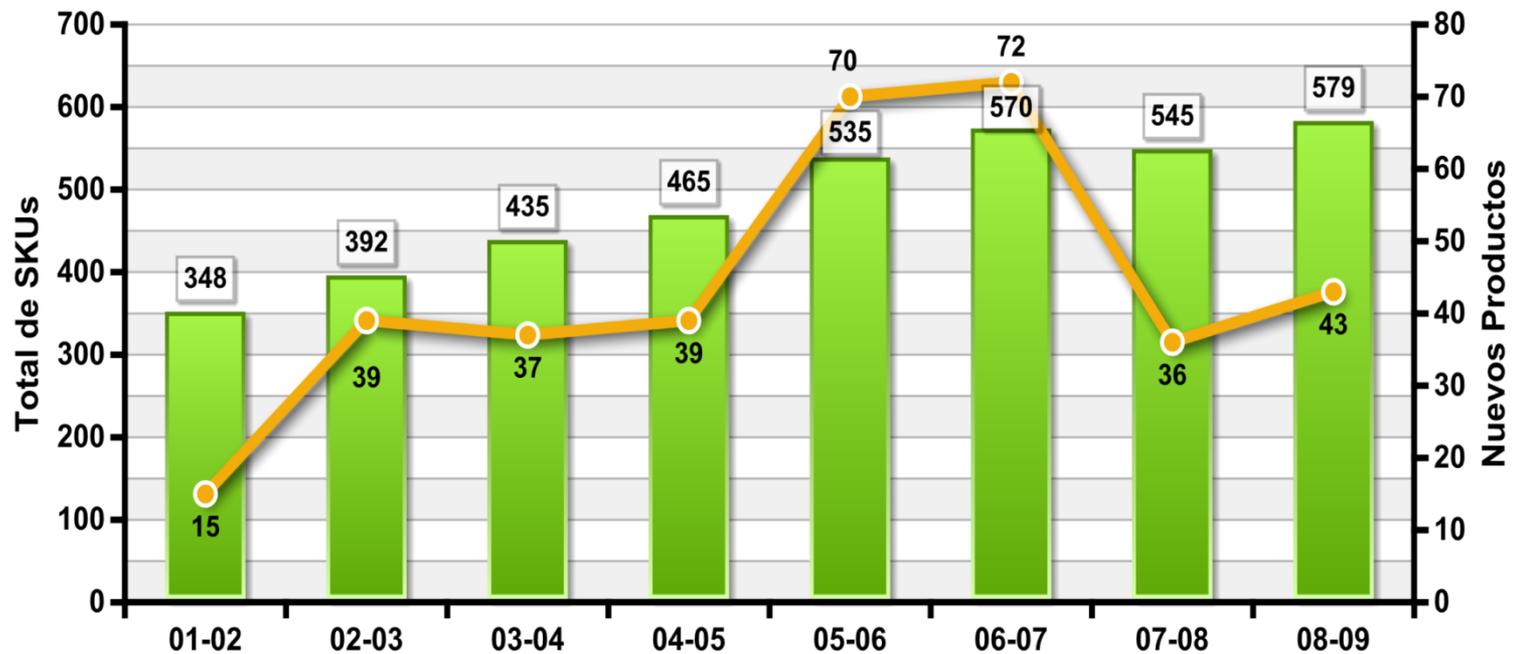
➤ Producto Popular



DIVERSIFICACIÓN



Diversificación de la oferta y el dinamismo en los nuevos lanzamientos.

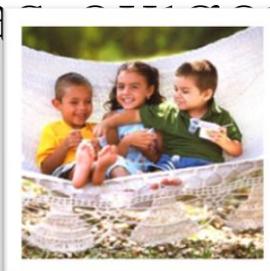


Innovación y Renovación de Productos



Innovación

Para cumplir con la promesa de llegar a su hogar **siempre con algo mejor**, Dos Pinos se mantiene en un proceso constante de investigación y desarrollo de nuevos productos para ajustarse al gusto y las preferencias de los



2. Ventajas por Costo: ¿cómo lograrlas?

- ✓ Representaciones exclusivas.
- ✓ Mayor volumen de comercialización en los Almacenes.
- ✓ Más pastoreo.
- ✓ Mejores rendimientos en finca (mayor aprovechamiento de los recursos).



Comparativo: precios fórmulas lecheras

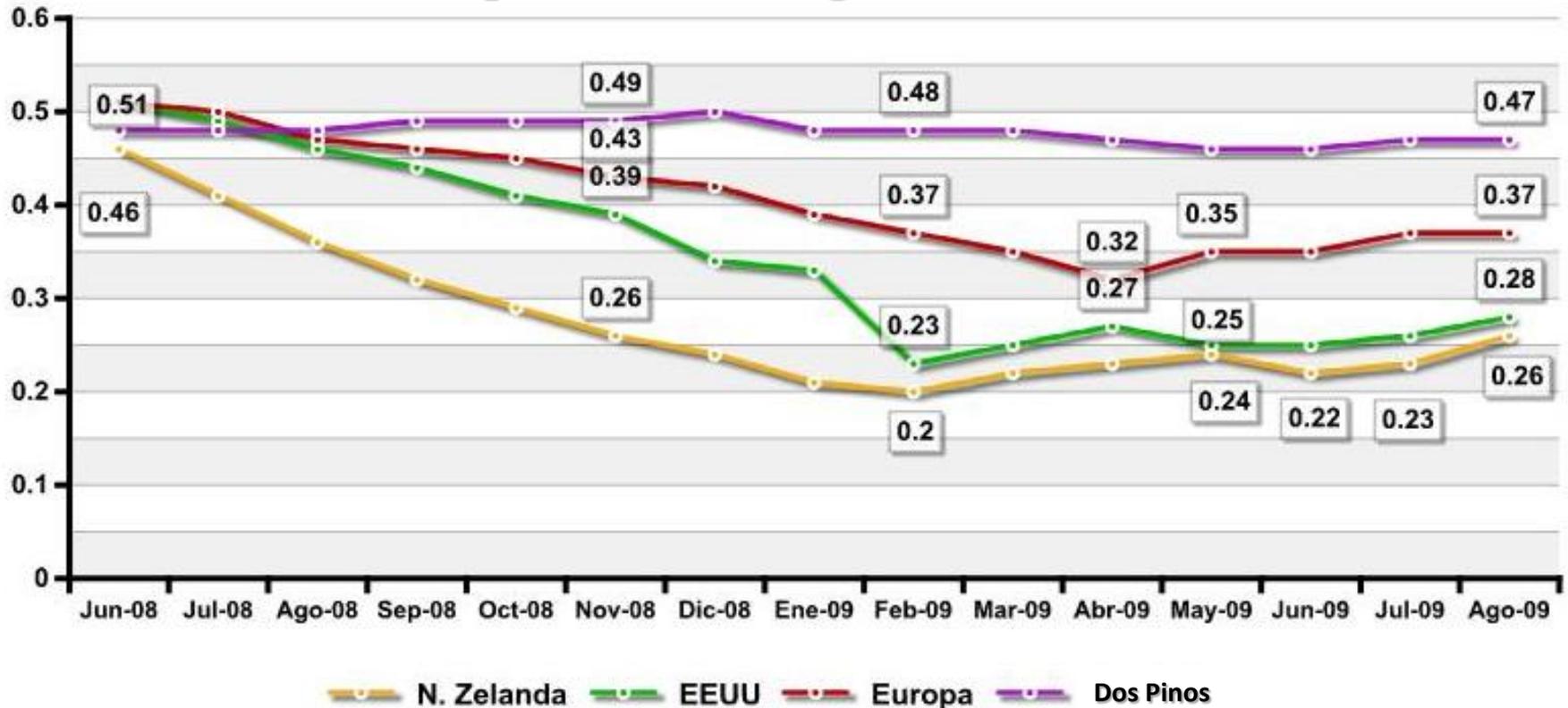
Precios por quintal

	Precio socio Venecia Dos Pinos	Precio Mill Bank M Missouri	Precio Land o Lakes Minnesota
Alimento 16%PC (Vap Feed)	\$15.14	\$14.66	\$20.22
Alimento 20% PC (Inicio Lactancia)	\$17.17	-	\$21.68
Alimento 18%PC (Iniciador t. pellets)	\$17.3	\$18.46	-

**¿Somos competitivos en el
mercado internacional?**

Mercado Mundial de lácteos

Comportamiento del precio al productor en países seleccionados
Valores en US\$ por cada 100 Kg. Junio 2008 –Julio 2009



Depender menos del Precio pagado al productor para competir en los mercados internacionales.

Comparativo Precios de Leche en Polvo

Zona	Precio \$ TN
Oceanía	3,400
Unión Europea	3,800
Estados Unidos	2,810
Dos Pinos	4,200

El énfasis estratégico se confirma: alto valor agregado por un lado y línea popular por el otro.

Ejemplo: Dos Pinos vende el equivalente de leche en polvo en:

Descripción	Precio \$ TN
Costa Rica	9,373
Guatemala	8,153
El Salvador	6,165
Honduras	10,528
Nicaragua	9,834
Panamá	10,977

Estrategias Competitivas

☀ **Productos**

- Orientar los productos a las necesidades del consumidor (segmentación)
 - ❖ valor agregado
 - ❖ funcionalidad
- Desarrollar productos orgánicos
- Desarrollar productos premium
- Alargar la vida de los productos

☀ **Presentaciones**

- Productos mas “portables”
- Presentaciones mas “pequeñas”
- Empaques novedosos

Productos con Crecimiento

snacks de queso
leche saborizada
queso rallado y en rebanadas
snacks y postres helados
productos bajos en grasa
bio-yogurts con enzimas vivas
leches enriquecidas
productos fortificados
productos orgánicos
quesos procesados premium

Estrategias Competitivas (cont.)

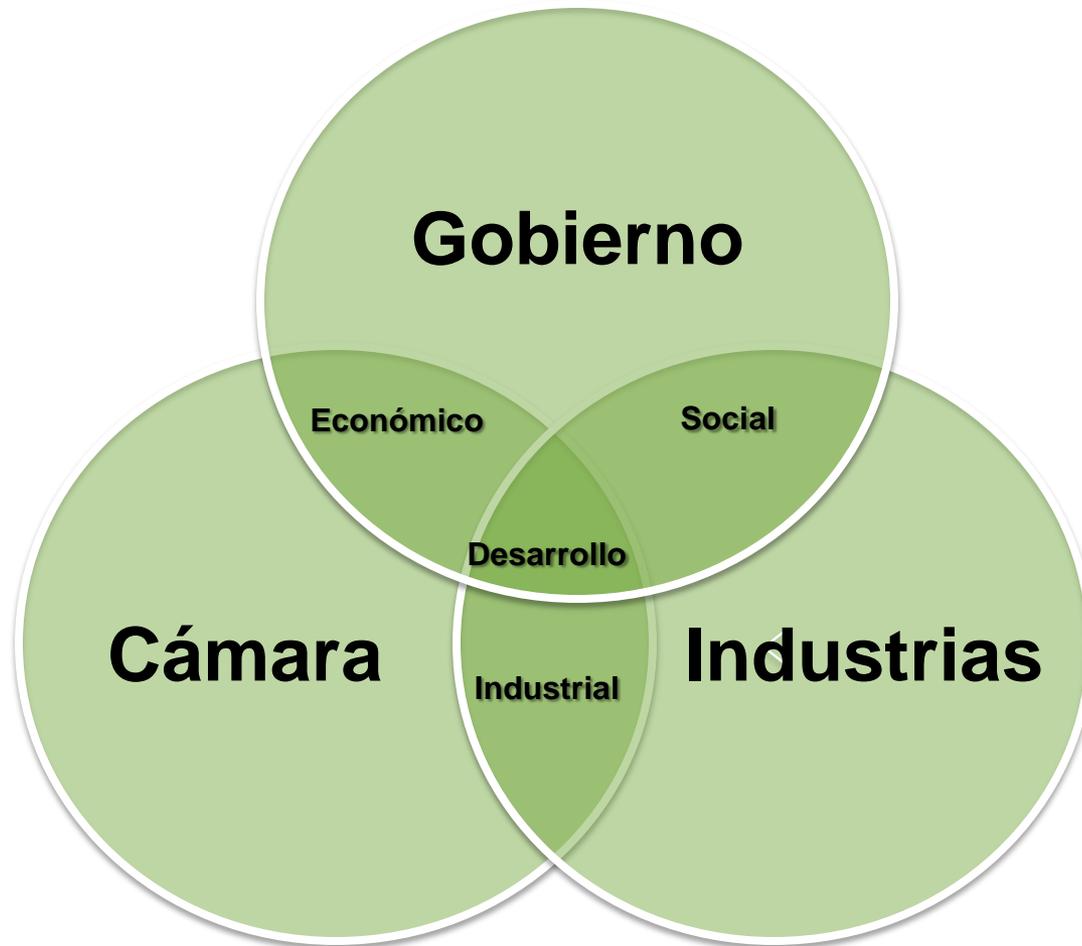
✿ **Mercadeo**

- Desarrollar marcas fuertes e internacionales
- Mercadeo dirigido a nichos de mercado
- Mercadeo sombrilla
- Precios competitivos

✿ **Estrategia**

- Penetrar mercados emergentes
- Aumentar participación de mercado a través de fusiones y adquisiciones
- Mantener un alto nivel de tecnología e innovación de productos
- Mantener costos bajos
 - ❖ Racionalizar plantas
 - ❖ Concentrar recursos en portafolios de productos
 - ❖ Alcanzar sinergias y economías de escala
- Alcanzar estándares ambientales
- Fortalecer poder de negociación frente a los supermercados

Cooperación



Trabajo en equipo

Gracias!!

A photograph of an industrial facility featuring several tall, cylindrical metal silos. In the foreground, two white tanker trucks are parked. The truck on the left has the number '238' on its front and 'Dos Pinos' written on its tank. The truck on the right has the number '291' on its front. The background shows a blue sky with white clouds and a large, white, curved structure, possibly a roof or a large pipe.

Dos Pinos
...siempre con algo mejor.