



**Texto y Fotos: Lanza**

**E**l sector del pistacho avanza imparable en nuestros campos e IberoPistacho asume los cambios necesarios para dar respuesta a las demandas del mercado. De esta manera, se transforma en Grupo IberoPistacho, ampliando sus servicios como proveedor 360° del pistacho y adecuando su imagen corporativa. Además, ha firmado un acuerdo de financiación con el Fondo Agro Smart de Banco Santander para sentar las bases del crecimiento de la planta de procesado, que ya empieza a admitir a los primeros socios productores.

### **Evolución a Grupo IberoPistacho**

Hasta ahora, IberoPistacho basaba las relaciones comerciales con sus clientes en la distribución de planta injertada, así como el ase-

soramiento sobre el cultivo. A raíz de la alta demanda de conocimiento que el sector está manifestando, IberoPistacho ha evolucionado profesionalizando la manera de acompañar al cliente en la transmisión de este conocimiento mediante consultorías personalizadas y expandiendo los servicios que la empresa ofrecía hasta ahora, convirtiéndose en Grupo IberoPistacho, el proveedor 360° en todo lo referente al pistacho, desde la búsqueda de una finca hasta la compra de la cosecha y la venta final del fruto.

IberoPistacho no solo cambia por dentro, sino por fuera y así se refleja en su nueva imagen corporativa: esta ampliación de servicios es fruto de la mejora continua y del aprendizaje constante, dos de los valores fundamentales de la empresa que siempre se han visto reflejados en su compromiso, con los clientes en particular y con el sector agroalimentario en general,

avanzando junto con el sector del pistacho.

### **Inminente inauguración de la planta de procesado**

Con la inminente inauguración de la planta de procesado, Grupo IberoPistacho cierra la cadena de valor del fruto, desde el cultivo del pistacho hasta el procesado del fruto y su posterior comercialización. Desde la empresa, se ofrece la participación en el proyecto a socios productores, de modo que todos los beneficios obtenidos en las partes posteriores de los canales de venta y distribución repercutan al productor. Los primeros de ellos ya están empezando a incorporarse, superándose las expectativas de la empresa que intuye tendrá que cerrar el cupo antes de lo previsto, pues la oferta de incorporación está limitada a dieciséis mil hectáreas.

En la búsqueda de un producto homogéneo y