

# Una eina per a la internacionalització del sector agroalimentari



Figueres, 13 de gener de 2006  
Congrés del Món Rural



# Les primeres passes de l'exportació

## Vull exportar

- Abans de prendre la decisió d'exportar, cal realitzar una anàlisi interna de l'empresa, dels punts forts i dels punts febles, sobretot pel que fa a:
  - estat financer de l'empresa i possibles finançaments, com ara crèdits o possibles bestretes dels compradors
  - infraestructura de l'empresa i capacitat per produir de forma estable i continuada perquè es pugui atendre la demanda actual i la que arribarà de l'exterior, sense descuidar la qualitat del producte
  - avantatges de l'empresa i del producte sobre els competidors
  - poder de negociació amb proveïdors i compradors
  - accés a la informació adequada per a la presa de decisions
  - recursos humans disponibles



## Les primeres passes de l'exportació

# On puc exportar

- Factors a tenir en compte a l'hora de seleccionar un mercat objectiu:
  - extensió, clima, població, principals ciutats, nivell de vida, països productors, importadors i exportadors
  - evolució dels preus, tendències del mercat, qualitats exigides, canals de distribució
  - dades macroeconòmiques (PIB, PIB per càpita, inflació, balança de pagament, taxa de creixement), clima polític
  - dades sobre els competidors en el mercat: volum importat, volum de negoci, lloc d'origen, preu de venda
  - identificar els consumidors, les motivacions de la demanda, les finalitats i els llocs d'ús del producte i quins altres productes competeixen pel mateix ús
  - polítiques comercials: barreres aranzelàries i no aranzelàries, beneficis que concedeix el país destinatari i el d'origen (tractats de lliure comerç, restitucions, etc.)
  - preus dels productes similars en el mercat de destí
  - canals de comercialització i mitjans de publicitat rellevants (consideració de costos i públic objectiu)
  - hàbits de compra, costums, estratificació social i estacionalitat de la demanda
  - normes i reglamentacions d'importació
  - dades sobre fires i exposicions comercials: dates, llocs i requisits per a participar-hi
  - tractes preferents que es puguin donar a productes similars oferts per la competència



## Les primeres passes de l'exportació

# Què puc exportar

- Caldrà ajustar el producte a les exigències i gustos dels consumidors estrangers i aplicar les adaptacions oportunes
- Altres qüestions a tenir presents són:
  - avantatges d'exportar el producte acabat o bé les matèries primeres per a la producció en el país de destí. En qualsevol cas, la disponibilitat i el preu han de garantir condicions iguals o superiors respecte de la competència similar a l'exterior
  - determinar els volums a exportar, amb especificacions de la qualitat del producte i de les estacionalitats
  - selecció de la línia de productes que es comercialitzen en cada un dels mercats
  - compliment dels estàndards de qualitat requerits en els mercats exteriors i de les exigències de l'importador
  - certesa de compliment de les especificacions tècniques mediambientals, fitosanitàries i d'altres requisits exigits pel mercat de destí
  - embalatge i presentació adequats als gustos i costums del mercat de destí
  - determinar l'envàs de manera que resulti visualment atractiu i harmònic i, alhora, arribi al punt de venda en bon estat
  - determinar si la marca s'ajusta als hàbits, costums i llengua del mercat de destí



Les primeres passes de l'exportació

# Ja m'he decidit a exportar Què faig?

Un cop examinats els punts febles i els punts forts, i una vegada presa la determinació sobre la capacitat d'exportar i els mercats d'interès, cal cercar un comprador. Per fer-ho, l'empresa pot disposar dels serveis d'institucions i organismes públics, com Prodeca i Copca, que donen suport a la tasca d'internacionalització de les empreses catalanes, mitjançant diferents programes i actuacions. També és convenient estar en contacte amb les diferents associacions i entitats sectorials, que disposen de serveis d'assessorament i informació.



# Què és PRODECA

- Prodeca és una empresa pública de la Generalitat de Catalunya
- Adscrita al DARP
- Eina per al desenvolupament del sector agroalimentari en els mercats internacionals



# Què fa PRODECA

- Estableix Plans Sectorials d'Internacionalització
- Posa a disposició del sector agroalimentari de Catalunya un programa continuat de suport a l'exportació
  - Participació en fires internacionals
  - Organització de missions comercials directes i inverses



# Plans Sectorials d'Internacionalització

- En col·laboració amb el COPCA
  - Plataformes agroalimentàries a l'Exterior
    - Producció Ecològica als Estats Units
    - Planta Ornamental a França i Alemanya
    - Fruita a Rússia
    - Transformats de porcí a Polònia
    - Carn de vedella a Egipte
    - Sector carni a Xina
  - Observatoris Permanents: Polònia i Xina



# Fires

- PRODECA organitza la participació d'empreses agroalimentàries en fires internacionals



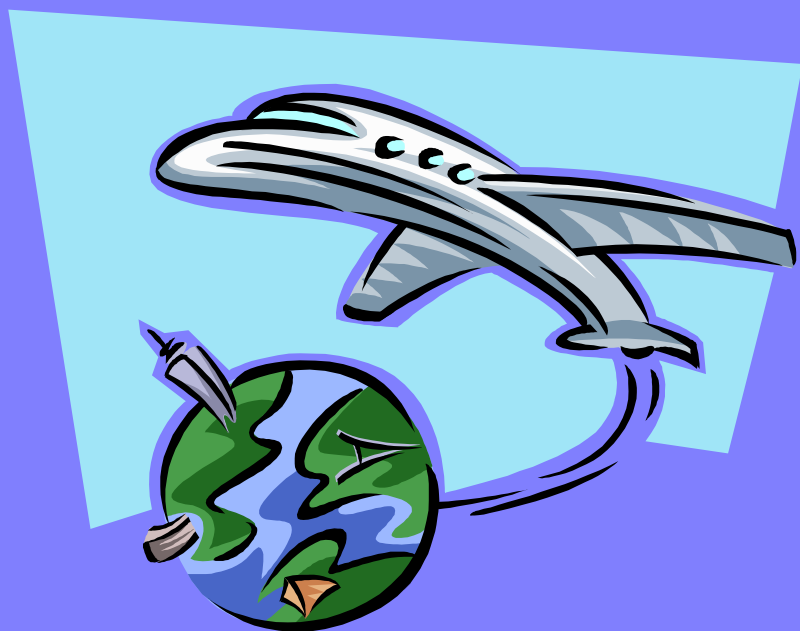
# Programa de Fires internacionals 2006

• FRUIT LOGISTICA	Berlín (Alemanya)	02-04/02	Fruita
• IPM	Essen (Alemanya)	02-05/02	Flor i Planta
• PRODEXPO	Moscú (Rússia)	13-16/02	Multisectorial
• BIOFACH	Nüremberg (Alemanya)	16-19/02	Ecològics
• SALON DU VEGETAL	Angers (França)	22-24/02	Flor i Planta
• ALIMENTARIA	Barcelona	06-10/03	Multisectorial + Vi
• FOODEX	Tòquio (Japó)	14-17/03	Multisectorial
• PROWEIN	Düsseldorf (Alemanya)	26-28/03	Vi
• GOURMETS	Madrid	08-11/05	Multisectorial
• LONDON WINE	Londres (G. Bretanya)	16-18/05	Vi
• IFE POLAND	Poznan (Polònia)	17-19/05	Carnis -Fruita -Multisectorial
• FANCY FOOD	Nova York (USA)	09-11/07	Ecològics - Multisectorial
• FLORMART - MIFLOR	Pàdua (Itàlia)	15-17/09	Flor i Planta
• INTERMEAT	Düsseldorf (Alemanya)	24-27/09	Carnis
• SIAL	París (França)	22-26/10	Multisectorial
• IBERFLORA	València	18-20/10	Flor i Planta
• FOOD&HOTEL CHINA	Shanghai (Xina)	30/11-2 /12	Carnis - Multisectorial



# Missions Comercials

- Les Missions Comercials directes que organitza PRODECA comporten:
  - una selecció prèvia d'importadors
  - l'establiment d'una agenda d'entrevistes per a la presentació del producte en el país destinatari de la missió



# Programa de Missions Comercials 2006

- **Missions comercials directes**

## PAÍS

- Rússia
- Marroc
- Polònia
- Xina
- Egipte
- Aràbia S. - EAU
- Romania

## SECTOR

- Fruita - Multisectorial
- Multisectorial
- Carni - Multisectorial
- Multisectorial
- Carnis
- Fruita
- Carnis – Multisectorial



# Programa de Missions Comercials 2006

- **Missions comercials inverses**

## PAÍS

- Rússia
- USA
- Xina

## SECTOR

- Fruita
- Multisectorial
- Carnis - Multisectorial



# Fira Virtual

- Portal web adreçat a importadors, distribuïdors i operadors internacionals
- Segmentació del sector agroalimentari
- Presència de les empreses mitjançant fitxa:
  - Imatges de les instal·lacions, processos i productes de l'empresa participant
  - Descripció de l'empresa i dels productes



Som a la disposició del sector  
agroalimentari per donar suport a  
l'obertura de mercats i als processos  
d'internacionalització

Moltes gràcies

