

Missió inversa d'alimentació multi-país:

16, 17 i 18 d'octubre 2017

ACCIÓ organitza conjuntament amb el Cluster Gourmet i el Cluster foodservice una missió inversa del sector alimentari. Es convidaran a Catalunya importadors i compradors de **Hong Kong, Sud-Àfrica, Japó i Austràlia** durant els dies 16, 17 i 18 d'octubre 2017. Aquests importadors tindran reunions B2B amb empreses catalanes d'alimentació que treballin els canals *retail* gourmet i/o *foodservice*. Degut a la diferenciació del canal de comercialització, en aquesta acció no s'inclouran les begudes alcohòliques.

Oportunitat

Hong Kong

Hong Kong, principal destinació turística d'Àsia, compta amb 7.5 milions d'habitants i 60 milions de turistes l'any. Els consumidors de Hong Kong tenen un alt poder adquisitiu. Coneixen la gastronomia d'altres països que gradualment han fet seva i incorporat als seus hàbits alimentaris, creant una gran demanda al mercat local de productes internacionals.

Hong Kong és un mercat dependent de les importacions, amb un 95 % de productes alimentaris i begudes importats de tot el món. La regió es troba oberta a tot tipus de productes alimentaris en el segment gourmet. En els últims anys, s'ha vist un augment de la demanda de productes d'alta qualitat, de comerç just i productes orgànics. És molt important el *packaging*, amb preferència pels envasos individualitzats.

- Es presenta oportunitat especialment en: **Formatges i productes lactis (en diferents formats i envasos). Aperitius i snacks, galetes i dolços, fruits secs, muesli i altres cereals, marisc en llauna, espècies, salses, oli d'oliva (a preu competitiu degut a la ferotge competència), sucres i refrescs, alimentació per a nadons...**

Sud-Àfrica:

Sud-àfrica, amb un mercat local de gairebé 55 milions d'habitants i accés a aproximadament 250 milions de consumidors, és l'autèntica potència econòmica del continent i es considera la porta d'entrada a l'Àfrica Austral.

El seu sector d'alimentació, i el gourmet en particular, mostra un gran creixement a Sud-àfrica: l'ampliació de les classes mitjanes i altes caracteritzades per pautes de consum occidental i la varietat en els gustos dels consumidors, fruit de la barreja de cultures i tradicions, juntament amb

el creixent nombre d'expatriats amb elevat poder adquisitiu i la importància del sector turístic, representen grans oportunitats pels productes d'importació. A més a més, la dieta mediterrània és reconeguda i apreciada. A l'actualitat, hi ha tendència en consumir aliments saludables, així com els orgànics/ecològics.

- Es presenta oportunitat especialment en: **derivats del porc, pollastre, embotits, cereals, dolços, mantega, productes saludables, cereals, productes *free-from*, verdures congelades...**

Japó

Amb una població de 126,9 milions d'habitants i amb un molt alt poder adquisitiu, el Japó segueix sent un dels més grans mercats de producte gourmet del món.

El mercat gourmet s'ha mantingut sòlid i estable en els últims anys. La tendència de consum per part del consumidor japonès és cada vegada menys tradicional i occidentalitzada. A més a més, els productes d'alimentació espanyols tenen reconeixement i recorregut des de la seva introducció fa més de 10 anys al país.

Els consumidors japonesos segueixen demostrant interès en la cerca de nous productes estrangers que ofereixin bona relació qualitat – preu. Tenen un caràcter perfeccionista i fan extensiva aquesta perfecció no només a la qualitat, sinó també al màrqueting i *packaging* dels productes.

- Es presenta oportunitat especialment en: **productes innovadors, amb referències internacionals i amb clars punts diferenciadors com poden ser: premis atorgats, *packaging* innovador, Ingredients naturals saludables, llarg *shelf life*. Tenen bona acollida els dolços com la Xocolata i els productes derivats del porc.**

Austràlia:

El mercat australià compta amb consumidors amb alt poder adquisitiu i amb gustos occidentalitzats/europeus. Degut a la seva llunyania, l'entrada d'empreses estrangeres és menor. Per aquest motiu, és un mercat obert a tastar coses noves i a introduir nous productes. A l'actualitat, hi ha una proliferació de restaurants especialitzats en cuines regionals amb una bona representació de l'arc mediterrani que compta amb acceptació i apreciació per part del consumidor.

Creix el consum de productes saludables i que optimitzen el temps. La demanda de productes de conveniència, precuinats o per emportar. Augment del consum de productes que ja venen cuinats i que estan llestos per menjar.

- Es presenta oportunitat especialment en: **pa i brioixeria, galetes, carn processada i embotits, salaons, conserves, salses, menjars preparats en llauna, additius i ingredients, aigua, *snacks*, productes de confiteria, alimentació preparada congelada, formatges, lactis...**

Calendari d'accions

1. **Fins el 7 de juliol:** L'empresa catalana interessada haurà d'enviar el qüestionari d'inscripció emplenat juntament amb fotografies dels productes i /o catàleg.
2. **Juliol - Agost:** Valoració per part dels importadors i de les Oficines Exteriors d'ACCIÓ de la idoneïtat del producte de l'empresa catalana tenint en compte la seva potencialitat als països objectiu i les barreres d'entrada.
3. **Setembre:** Comunicació a les empreses catalanes inscrites del nombre d'importadors que han seleccionat la seva empresa com a interessant per a reunió.
4. **16, 17 i 18 d'octubre:** reunions B2B entre les empreses catalanes i els importadors.

Nota: Els productes que siguin competència directa entre ells es limitaran per ordre d'inscripció a un màxim de 4 empreses diferents.

Condicions econòmiques

L'acció compta amb dues fases diferenciades:

- **Fase I: 40€.** En aquesta fase, les Oficines Exteriors d'ACCIÓ recopilaran la informació de l'empresa catalana, elaboraran un catàleg que presentaran als importadors i distribuïdors que es convidaran a la missió.
- **Fase II: 450€.** En aquesta fase, els importadors viatjaran a Catalunya i tindran reunions amb les empreses seleccionades.

Política de cancel·lació:

- 1 mes abans de la missió: 50% de cost total.
- 15 dies abans de la missió: 100% de cost total.

Data límit d'inscripció: 7 de juliol 2017

Contacte

Marc Moreno

Àrea d'Estratègia Internacional

E-mail: marc.moreno@gencat.cat

Telf: 93 553 89 38