

Olive Oil Business Forum 2023: més de 200 reunions B2B entre empreses catalanes d'oli d'oliva i compradors internacionals

- **PRODECA – Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, ACCIÓ i la Cambra de Comerç de Lleida organitzen el II Olive Oil Business Forum, un esdeveniment de negocis que se celebra a Lleida fins el 8 de novembre.**
- **La trobada reuneix una vintena de productors d'oli d'oliva catalans amb 11 importadors i distribuïdors de Corea del Sud, Singapur, Regne Unit, Polònia, Països Baixos i Alemanya.**
- **El format de les reunions, entrevistes de 20 minuts, facilita la tasca comercial i agilitza les relacions amb els compradors internacionals, reduint els costos.**
- **Els mercats participants a l'esdeveniment suposen prop del 7% del consum mundial d'oli d'oliva i la previsió de creixement del valor del consum per als propers 5 anys és de gairebé el 9%.**

Lleida, 7 de novembre de 2022 – Aquest matí s'han iniciat a la Llotja de Lleida les reunions B2B del segon Olive Oil Business Forum, una trobada de negoci entre empreses catalanes productores d'oli d'oliva i operadors de mercats internacionals amb l'objectiu d'establir relacions comercials en l'àmbit agroalimentari. L'esdeveniment, organitzat per PRODECA - Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, juntament amb ACCIÓ, l'agència per a la competitivitat de l'empresa del Departament d'Empresa i Treball, i la Cambra de Comerç de Lleida, compta amb la participació de 19 empreses catalanes i 10 importadors i distribuïdors de sis països d'Europa i Àsia.

El tret de sortida del segon Olive Oil Business Forum va ser ahir, amb la visita, per part dels compradors internacionals, a diversos molins de les comarques de Ponent per conèixer la realitat del sector a casa nostra, així com una proposta gastronòmica amb un menú centrat en ressaltar les característiques de sabor i aroma de l'oli d'oliva. La jornada va finalitzar amb la benvinguda institucional a l'Hotel Finca Prats de Lleida, amb la presència el director general d'Empreses Agroalimentàries, Qualitat i Gastronomia del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, el president de la Cambra de Comerç de Lleida, Jaume Saltó, i la intervenció de la responsable del sector de l'oli d'oliva de Prodeca, Rosalba Arrufat, per presentar als compradors internacionals el potencial de Catalunya com a hub gastronòmic i agroalimentari.

Les reunions B2B que s'inicien avui tenen per objectiu maximitzar el contacte comercial dels importadors internacionals que s'han desplaçat fins a Lleida per ampliar la seva cartera de proveïdors agroalimentaris. Avui i demà es realitzaran més de 200 trobades

empresarials en un format d'entrevistes de 20 minuts que pretén agilitzar el contacte i les negociacions comercials. El torn de la tarda està reservat a les visites a les instal·lacions de les empreses catalanes per part d'aquells importadors que han mostrat interès en els seus productes.

“Aquestes reunions són una primera aproximació entre l'empresa catalana i el comprador internacional, en què les dues parts tenen molt clar el que volen oferir i el que necessiten adquirir respectivament. 20 minuts és temps suficient perquè els productors catalans es presentin, expliquin el seu producte i què els diferencia. La nostra experiència, tant amb l'Olive Oil Business Forum de l'any passat, com dels altres Business Forum que organitzem des de Prodeca, és que aquest tipus d'esdeveniment funciona perquè les empreses catalanes s'obrin a nous mercats i clients”, ha explicat el director de Prodeca, Ramon Sentmartí.

El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Jaume Saltó, ha destacat que *“l'expertesa que ja tenim en el sector del vi la volem traslladar ara al sector de l'oli, un altre dels subsectors agroalimentaris importants del nostre territori”*.

Empreses catalanes participants:

- ACTELGRUP (Segrià)
- AGRICOLA DE GODALL - MERADES (Montsià)
- AGRICOLA DEL CAMP SANTA BARBARA SCCL (Montsià)
- AGRICOLA SANT JOSEP (Terra Alta)
- ARRELS D'EN PEP (Priorat)
- BARÓ DE MAIALS (Segrià)
- COOPERATIVA CAMP DE BELLAGUARDA (Garrigues)
- COOPERATIVA LA GRANADELLA (Garrigues)
- COSTERS DEL SIÓ (La Noguera)
- CUADRAT VALLEY (Segrià)
- ETIM - COOPERATIVA FALSET MARÇÀ (Priorat)
- GRUP PONS (Segrià)
- LLAGRIMES DEL CANIGÓ (Alt Empordà)
- MOLÍ COLOMA (Alt Penedès)
- MOLÍ SALAR D'ARBUCIES (Selva)
- OLEUM NATURALE (Ribera d'Ebre)
- OLI CASTELLÓ (Noguera)
- OLIS DE CATALUNYA (Baix Camp)
- TERRALL DE SANT ISIDRE (Garrigues)

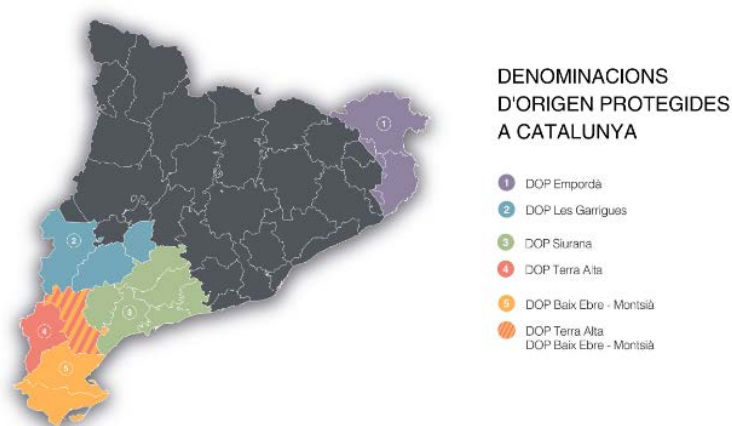
Catalunya on l'oli és cultura

Catalunya compta amb més de 106 mil hectàrees de terra dedicada a olivera, un 14% de la superfície de conreu, que proporcionen la matèria primera, l'oliva, per a una de les

indústries amb més potencial: la de transformació, envasament i comercialització d'oli d'oliva.

La varietat d'oliva més abundosa per a l'elaboració d'oli és l'arbequina, una de les més preuades en els mercats internacionals. Les empreses també posicionen en el mercat elaboracions i cupatges d'altres varietats, com l'empeltre, la morruda, la sevillenca, la farga, l'argudell, la corivell o la verdal. Totes les varietats d'oliva produeixen olis verges excel·lents, cada un amb unes característiques pròpies pel que fa a sabor i aroma.

Catalunya produeix oli d'oliva d'alta qualitat, emparat per diferents denominacions d'origen: Les Garrigues, Siurana, Baix Ebre-Montsià, Terra Alta i Empordà.



Un dels sectors amb més potencial empresarial de l'agroalimentari català

El sector d'oli d'oliva, segons dades del mapatge del sector de l'oli d'oliva a Catalunya, realitzat per Prodeca i ACCIÓ a finals de 2020, compta actualment amb 347 empreses productores que facturen 863 milions d'euros de manera agrupada i ocupen prop de 1.500 treballadors.

Segons l'informe, la immensa majoria de les empreses catalanes dedicades a l'oli d'oliva són pimes (en un 99% dels casos). Es tracta d'un sector consolidat, en què més del 60% compten amb més de 10 anys d'experiència i un 25% superen els 50 anys. Per territoris, el 51% d'aquestes empreses es concentren a Tarragona (179), mentre que a Lleida, que ocupa la segona posició per nombre d'empreses (89), s'hi concentra el 64% de la facturació (554,63M€).

En relació amb la cadena de valor del sector de l'oli d'oliva, a Catalunya, el 49% de les empreses són proveïdores per al mercat massiu (mass market); el 23% són productores artesanals i el 20%, del segment gourmet. Destaca també el fet que un 37% són cooperatives.

La projecció internacional comercial de l'oli d'oliva

En l'àmbit de les exportacions, l'oli d'oliva va assolir el 2022 la xifra de 510,55M€, i va incrementar, amb un increment del 38,66% en valor i un 12,42% en volum, fet que consolida el camí del volum al valor de les exportacions d'oli d'oliva català.

Catalunya exporta oli d'oliva a 118 mercats d'arreu del món. La Unió Europea (amb prop del 40% de la quota) és el principal mercat, seguit d'Amèrica Llatina (17%) i Àsia (16%). Per països, destaquen Itàlia, EUA, Regne Unit, Brasil i França.

Europa i Àsia, mercats estratègics per al sector de l'oli d'oliva

Aquesta edició de l'Olive Oil Business Forum s'ha centrat en sis mercats estratègics d'Europa i Àsia: Alemanya, Països Baixos, Polònia, Regne Unit, Corea del Sud i Singapur. Segons dades de Prodeca, aquests països, amb una població agregada de més de 275 milions de consumidors potencials, suposen actualment el 6,7% del consum mundial en olis d'oliva i es preveu que el creixement per als propers cinc anys sigui pròxim al 9%.

En el cas d'**Alemanya**, es tracta del setè mercat mundial d'aliments i begudes i un dels principals importadors fora de l'arc mediterrani d'oli d'oliva. Tot i que l'oli de colza gaudeix de major grau d'implementació a les cuines alemanyes, l'oli d'oliva s'ha posicionat en la gamma Premium i s'ha anat incrementant el seu ús: al 2021, 34,55 milions d'alemanys afirmaven cuinar diverses vegades per setmana amb aquest producte.

Els neerlandesos són tradicionalment grans consumidors de mantega i oli de gira-sol però aquest patró de consum està canviant i el consum d'oli d'oliva creix als **Països Baixos**, mostrant un augment del 25% en el volum de consum el 2021 (12 mil tones). L'oli d'oliva porta present al país durant molt de temps i els consumidors estimen especialment les propostes de valor diferencial relacionats, com les que compten amb segells de qualitat i denominacions d'origen.

El mercat de l'oli d'oliva a **Polònia** és reduït si es compara amb el conjunt dels olis i greixos comestibles que se solen utilitzar com a productes substitutius. El consum d'olis d'oliva es troba en una lenta expansió però constant, amb un creixement de prop del 2% anual en els darrers anys. Pel que fa a tendències de consum, els polonesos generalment no estan habituats al fort sabor característic de l'oli d'oliva, motiu que ha portat algunes empreses a introduir olis d'oliva amb sabors i aromes per captar l'atenció del públic.

Les darreres dades d'importació al **Regne Unit** suggereixen que el país està diversificant les importacions d'oli d'oliva per reduir la dependència en un únic mercat. L'aposta per la sostenibilitat i la creixent preocupació pel benestar i una alimentació equilibrada són factors de compra determinants per als consumidors britànics i, en aquest nou escenari, els productors i empreses catalanes tenen una molt bona oportunitat d'entrada al mercat.

El volum d'importació d'oli d'oliva a **Corea del Sud** segueix augmentant i en comparació amb el 2020, el pes va incrementar un 48%. El rerefons de la tendència creixent és causat per hàbits alimentaris occidentalitzats, gran interès per la cuina estrangera i la salut. Els consumidors coreans són coneixedors de les qualitats de l'oli d'oliva, així com de les varietats, principals zones de producció i característiques gastronòmiques.

El mercat d'oli d'oliva de **Singapur** és actiu en la importació i exportació d'oli d'oliva a la regió. Amb els alts ingressos dels residents i la seva posició pionera en l'estil de vida saludable, l'oli d'oliva es fa cada cop més popular no només a la cadena minorista sinó també al sector dels serveis d'alimentació, que són els canals més habituals per als consumidors. A més, el país és porta d'entrada a altres mercats de la regió i des de Singapur s'exporta a països veïns com Malàisia, Brunei, Timor-Leste, Maldives i Hong Kong, amb un volum considerable cada any.

Fonts:

Datacomex - A.E.A.T, Eurostat, INE - Idescat, EIE – DIRCE
Àrea de Coneixement i Estratègia de Prodeca

Sobre Prodeca

Prodeca és una empresa pública adscrita al Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, de la Generalitat de Catalunya, que té per objecte la promoció dels productes agroalimentaris catalans i el suport a la comercialització i internacionalització de les empreses catalanes del sector. Facilita la participació de les empreses catalanes a les principals fires agroalimentàries internacionals i nacionals, organitza trobades amb compradors i importadors del sector, ofereix programes de suport en comercialització i iniciació a l'exportació, elabora i implementa estratègies de posicionament de producte i de promoció de la marca Catalunya agroalimentària, fa assessorament en diversificació i consolidació comercial a països tercers, prepara informes de mercats i tendències, disposa d'eines d'autodiagnosi i d'anàlisi d'oportunitats en comercialització i internacionalització per a les empreses del sector, entre d'altres activitats.

Prodeca treballa coordinadament amb les associacions professionals, entitats i agents que intervenen en la promoció, comercialització i internacionalització agroalimentària, i participa en iniciatives relacionades amb la gastronomia catalana i la Dieta Mediterrània, com a eines de valorització i millora del posicionament dels nostres productes i empreses, a Catalunya i al món.

Sobre Cambra de Comerç Lleida

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida és un ens al servei de les empreses de la demarcació des de l'any 1887. Entre les principals àrees de serveis destaca la Formació, la Internacionalització, la Innovació, la millora de la Competitivitat i la Dinamització Territorial.

Sobre ACCIÓ

ACCIÓ és l'agència pública per a la competitivitat de l'empresa catalana de la Generalitat de Catalunya, depenent del Departament d'Empresa i Treball. Impulsa la millora del teixit empresarial català a través del binomi internacionalització-innovació, posant a disposició de l'empresa 40 Oficines Exteriors de Comerç i d'Inversions que donen cobertura a més de 100 mercats. A més, assessora les empreses catalanes perquè aconseguixin finançament, les ajuda a créixer mitjançant programes de capacització

i les orienta en matèria de clústers. També és responsable, a través de l'àrea Catalonia Trade & Investment, d'atreure inversions estrangeres a Catalunya.

Per a més informació:

Gemma Moliner – PRODECA
gmoliner@gencat.cat
667.116.942

Josep Salleras – PRODECA
josepsalleras@gencat.cat
677.254.221

Laura Biela – CAMBRA LLEIDA
premsa@cambralleida.org
605.160.240