Tot el que cal saber per exportar productes agroalimentaris al **Brasil**

#FormacióProdeca

Maicon Romera - ROMERAJR
Rosalba Arrufat - Responsable mercats LATAM Prodeca

23 de setembre de 2025

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya





Maicon Romera

Co-Founder y CEO en Romera Jr - Regulatory Affairs | Licenciado en Administración de Empresas | Especialista en Economía Aplicada al Agronegocio por la Escuela Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" de la Universidad de São Paulo (ESALQ/USP) | Especialista en Regulación en el Comercio Exterior de Alimentos y Bebidas.

LLicenciado en Administración de Empresas por la Business School de la Universidad Anhembi Morumbi, con extensión universitaria en Recursos Humanos y Calidad en Servicios por la FGV – Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. Participó en el programa de formación ejecutiva en Relaciones Gubernamentales en Brasil por el INSPER. Es egresado de la promoción 2020/2021 del MBA en Economía Aplicada al Agronegocio de la Escuela Superior de Agricultura Luiz de Queiroz de la Universidad de São Paulo – ESALQ/USP, reconocida como la quinta mejor universidad del mundo en ciencias agrarias según el ranking de U.S. News and World Report.

Acumula más de 7 años de experiencia en regulación del comercio exterior y 5 años de trayectoria en tecnología e inteligencia artificial aplicada al sector. Lideró más de 1.000 proyectos de importación y ha apoyado a más de 200 empresas en los últimos cinco años en procesos de exportación e importación de alimentos y bebidas hacia el mercado brasileño. Actuó en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil (MAPA) entre 2015 y 2018, primero como practicante y posteriormente como funcionario contratado en el área de inspección y fiscalización de productos de origen vegetal.

Posee amplia experiencia internacional en la apertura de mercados, asesorando a embajadas y empresas en más de 30 países, con destaque para Turquía, República de Corea, Japón, Malasia, Vietnam, Alemania, Portugal, Francia, España, Bélgica, Reino Unido, Argentina, Chile, Indonesia, Tailandia y China.

Profesional con sólido know-how en relaciones gubernamentales e institucionales vinculadas al agronegocio, gestión estratégica, gestión de proyectos, marketing, logística, logística internacional, despacho aduanero, planificación operativa, startups, economía creativa, recursos humanos y gestión de la calidad.

Entre sus principales competencias se destacan: comunicación asertiva, gestión orientada a resultados, visión estratégica, creatividad, perfil emprendedor, liderazgo, excelentes relaciones interpersonales, búsqueda constante de conocimiento y resiliencia.

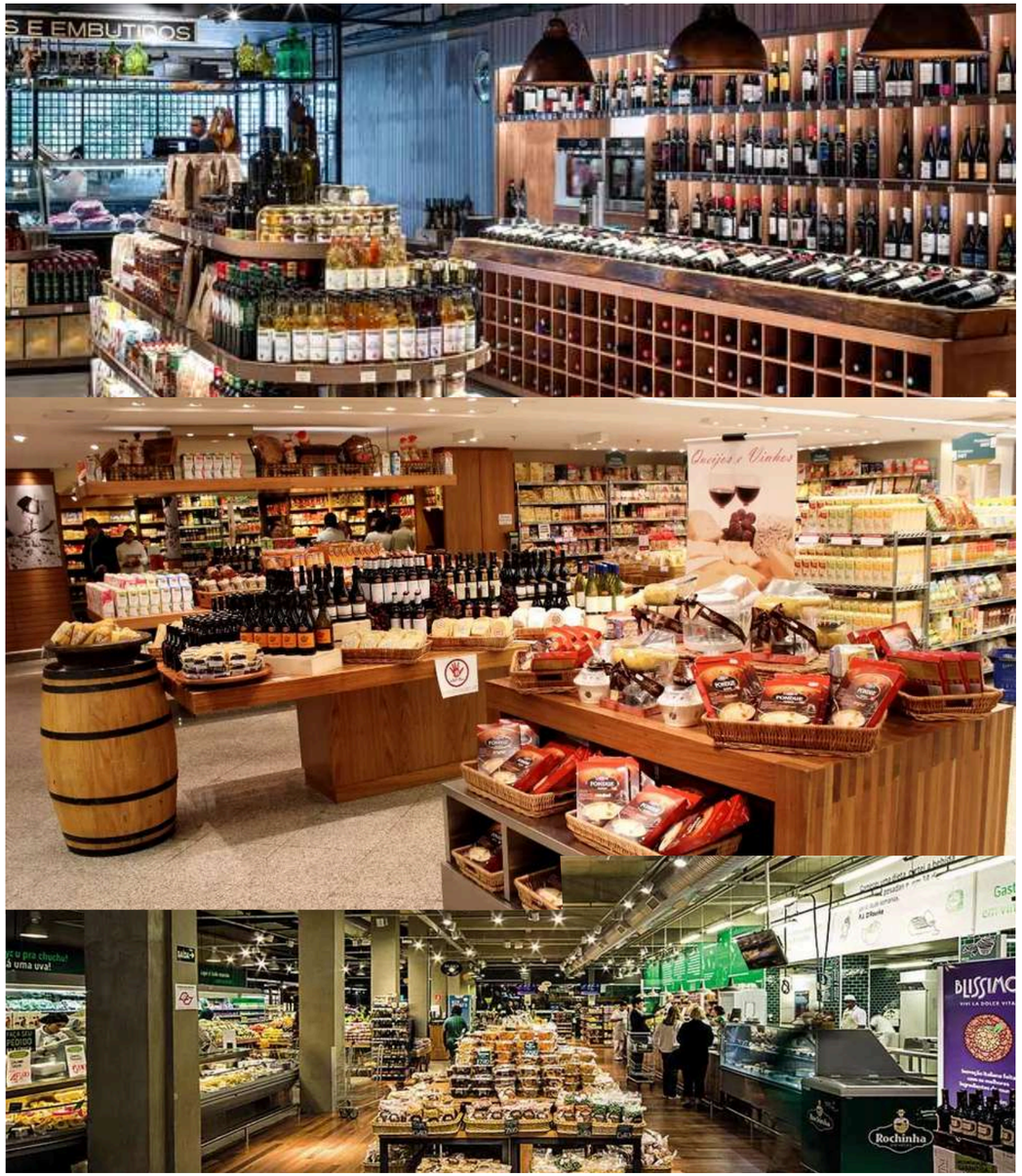
OPORTUNIDADES DEL MERCADO GOURMET EN BRASIL Y POSICIONAMIENTO DE PRODUCTOS CATALANES



Perfil del consumidor brasileño de productos premium.

- **Edad**: principalmente entre 25 y 45 años, con estilo de vida cosmopolita.
- **Nivel socioeconómico:** clases A y B, con alto poder adquisitivo.
- **Comportamiento:** buscan estatus, exclusividad y experiencias auténticas.
- **Canales de compra:** e-commerce, tiendas especializadas y supermercados premium.
- **Digital:** siguen recomendaciones en redes sociales, chefs e influenciadores.





El consumo de productos premium se concentra en grandes centros urbanos.

- Supermercados premium y cadenas gourmet: St. Marche, Pão de Açúcar, Santa Luzia.

- Panaderías y emporios gourmet ubicados en barrios de alto poder adquisitivo como:

- São Paulo: Pinheiros, Jardins, Itaim Bibi, Vila Olímpia, Aclimação.
- Rio de Janeiro: Leblon, Gávea, Barra da Tijuca, Ipanema.
- Santa Catarina (Florianópolis/Balneário Camboriú): Jurerê Internacional, Centro, Itacorubi, Balneário Camboriú – Barra Sul.
- Belo Horizonte: Lourdes, Savassi, Funcionários, Belvedere.

Creciente participación de e-commerce y clubes de suscripción gourmet como canal de acceso a productos exclusivos.

TENDENCIAS ACTUALES: SALUD, SOSTENIBILIDAD Y VALOR AÑADIDO



Tendencias actuales: salud, sostenibilidad y valor añadido

- **Salud**
- Consumidores buscan alimentos más naturales, funcionales y nutritivos, con menos aditivos y procesos industriales.

- **Sostenibilidad**
- Valoran marcas con prácticas responsables, envases reciclables y certificaciones ambientales. La trazabilidad y el impacto social positivo ganan relevancia.

- **Valor añadido**
- Disposición a pagar más por productos con historia, tradición, origen certificado y que transmitan experiencias auténticas.



Salud - ⚠️ Sistema de advertencias frontales en etiquetas: en vigor total desde 2024.





+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos

Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Valor añadido

- Sin embargo, una marca puede generar mayor valor añadido a través de un **diseño diferenciado del envase**, incluso utilizando

- el consumidor está **dispuesto a elegir y pagar** más por la imagen y la experiencia asociada a la marca, aunque el producto base sea idéntico.



El mismo producto base (atún) puede presentarse de diferentes formas y transmitir percepciones distintas al consumidor.

R$ 5 – 7.



R$ 18 – 25



R$ 10 – 13



El consumidor brasileño está muy atento al envase: su percepción inicial de calidad depende del diseño de la presentación, incluso cuando se trata del mismo producto.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

PRINCIPALES CATEGORÍAS CON DEMANDA CRECIENTE



Principales categorías con demanda creciente

- **Aceite de oliva virgen extra** → símbolo de salud, tradición mediterránea y sofisticación.
- **Conservas y preparados** → conveniencia con calidad gourmet.
- **Embutidos y charcutería** → tradición europea muy valorada en el mercado brasileño.
- **Vinos importados** → fuerte crecimiento en el segmento premium.
- **Productos veganos** → cada vez más presentes en supermercados, emporios gourmet y restaurantes especializados.

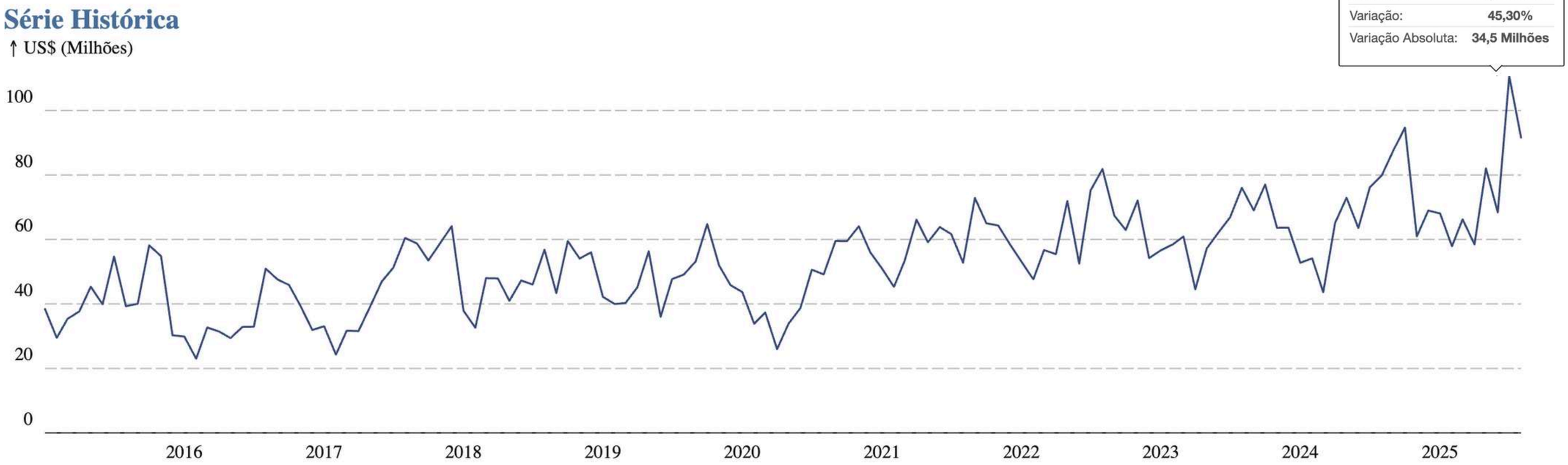


+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

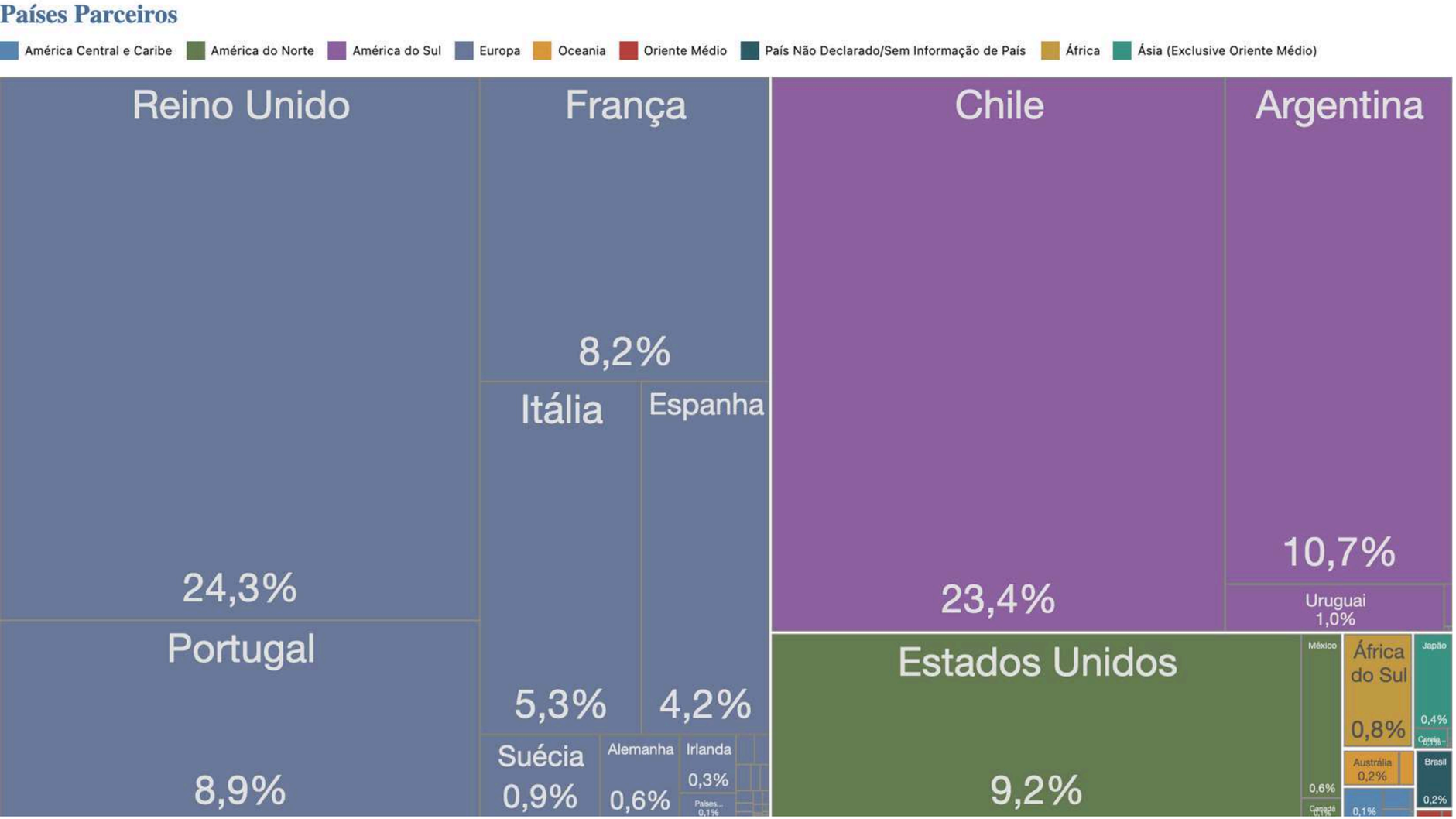
Bebidas alcohólicas

Importações

Período:	**Julho de 2025**
Valor US$:	**110,7 Milhões**
Variação:	**45,30%**
Variação Absoluta:	**34,5 Milhões**



Bebidas alcohólicas- VINOS

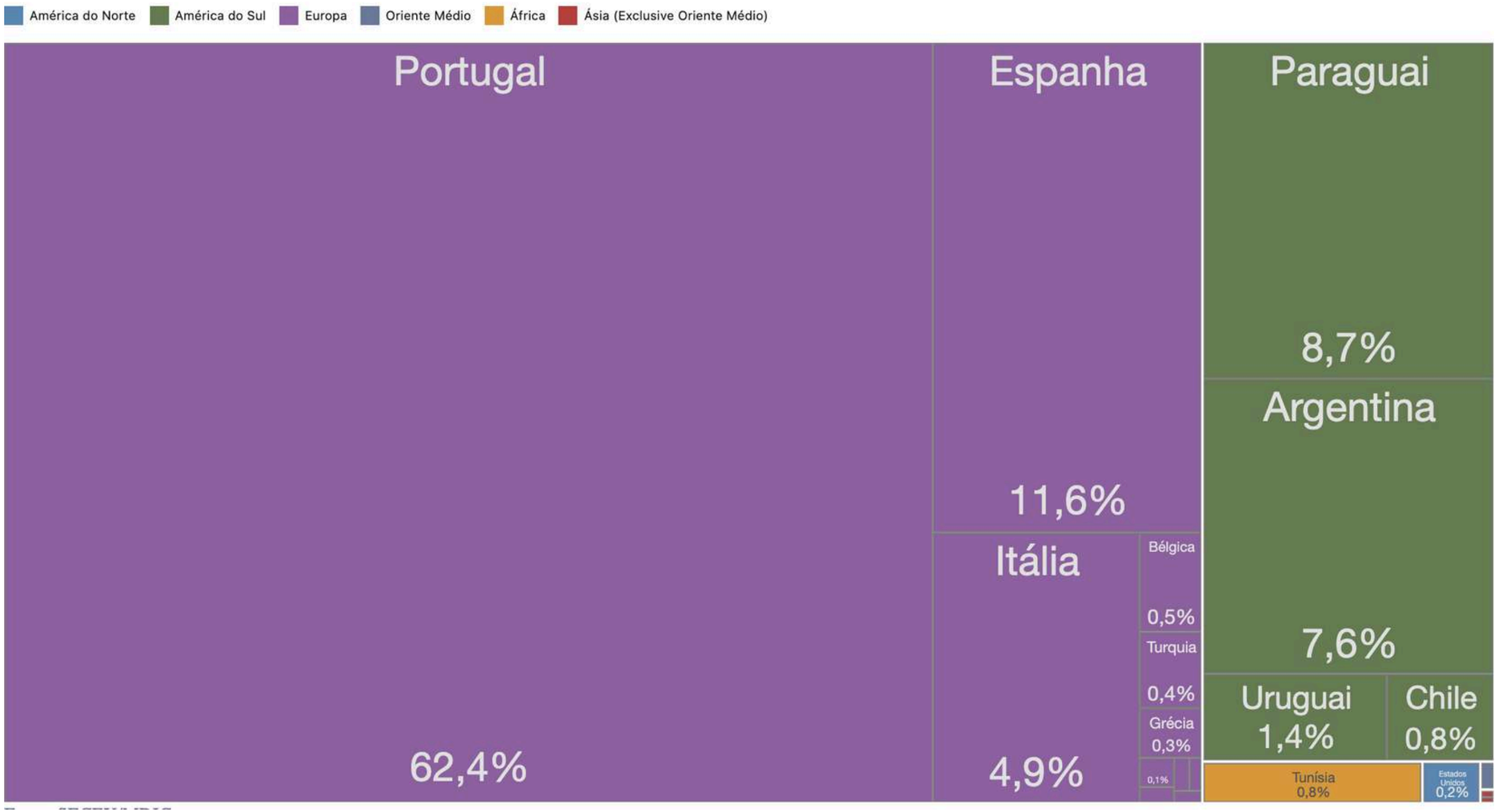


Importação	
País:	**Espanha**
Valor US$:	**25,3 Milhões**
Variação:	**7,60%**
Variação Absoluta:	**1,8 Milhão**
Participação:	**4,2%**

+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Países Parceiros



El consumo de aceite de oliva en Brasil es casi totalmente dominado por importaciones, principalmente de Portugal, España e Italia, ya que el país no cuenta con producción local significativa.

Principales categorías con demanda creciente

Conservas gourmet 🥫
Mayor demanda por productos listos para consumir con sabor, conveniencia y calidad.

Embutidos y charcutería 🥓
Creciente interés en productos europeos tradicionales, percibidos como exclusivos.

Vinos importados 🍷
Segmento premium en fuerte expansión, con consumidores que buscan denominación de origen y experiencias culturales.

Productos ecológicos 🌱
Impulsados por la tendencia de salud y sostenibilidad, cada vez más presentes en supermercados y emporios gourmet.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Mercosur y oportunidades para Cataluña

- Empresas del Mercosur cuentan con exención del Impuesto de Importación (II) al ingresar productos en Brasil.

- Recientemente, el gobierno brasileño extendió la exención del II al aceite de oliva, lo que significa que **todos los países exportadores pueden enviar este producto a Brasil con arancel 0.**

- Esta medida amplía la competitividad del sector y facilita el acceso de los aceites de oliva españoles al mercado brasileño.

- Otra gran oportunidad es **el Acuerdo Mercosur–Unión Europea,** que prevé la reducción gradual de aranceles y la apertura de nuevos nichos de mercado en ambos bloques.



ACCESO AL MERCADO BRASILEÑO: NORMATIVA, LOGÍSTICA Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Requisitos sanitarios y técnicos (ANVISA / MAPA).

MAPA – Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento

- Productos regulados:
- Bebidas alcohólicas (vino, cerveza, destilados).
- Bebidas no alcohólicas sin propiedades medicinales (jugos, refrescos, energéticos).
- Aceite de oliva.
- Frutas y hortalizas frescas.
- Pescados, carnes y derivados.
- Miel.
- Leche y yogures.
- Vinagres.

Principales normativas:

1. Decreto nº 6.871/2009 – Reglamento de la Ley de Bebidas.
2. Instrucción Normativa MAPA nº 46/2018 – Vinos y derivados de la uva.
3. Instrucción Normativa MAPA nº 1/2021 – Bebidas no alcohólicas.
4. Instrução Normativa MAPA nº 1/2012 – Reglamento Técnico de Identidad y Calidad del Aceite de Oliva y Aceite de Orujo de Oliva.
5. Normas de productos vegetales: IN nº 37/2018 y complementarias sobre clasificación y calidad de frutas, hortalizas y otros vegetales frescos.

ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

- Productos regulados:
- Alimentos industrializados de origen vegetal:
- Conservas vegetales.
- Frutas enlatadas y procesadas.
- Gelatina.
- Galletas y barritas saludables.
- Chocolate, confitería, trufas.
- Mermeladas y salsas.
- Aceitunas y encurtidos (sin ingredientes de origen animal).

Principales normativas:

1. RDC nº 429/2020 – Etiquetado nutricional.
2. RDC nº 331/2019 – Criterios microbiológicos de seguridad alimentaria.
3. RDC nº 259/2002 – Etiquetado general de alimentos envasados.
4. Normas complementarias sobre aditivos, envases y declaraciones nutricionales.

Requisitos sanitarios y técnicos – Bebidas alcohólicas y no alcohólicas

Cumplimiento de la legislación brasileña

- El producto catalán debe ajustarse a la identidad y calidad definidas en la normativa brasileña.

Análisis de laboratorio

- Cada lote debe contar con un certificado de análisis.
- El análisis debe realizarse en un laboratorio acreditado en Brasil dentro de la red SISCOLE (MAPA).

etiquetado en portugués

- La etiqueta debe cumplir con la legislación específica de cada bebida y con el artículo 11 del Decreto 6.871/2009.
- Puede hacerse en origen o mediante etiqueta complementaria colocada por el importador en Brasil.



Documentación obligatoria para exportar a Brasil – Bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

1. Certificado de Origen (modelo brasileño).
2. Certificado de Análisis, con parámetros determinados en la legislación específica según el producto.
3. etiquetado en portugués, o acuerdo con el importador para el etiquetado complementario.
4. Certificado de tipicidad (cuando sea requerido).
5. Documentos adicionales: lista de ingredientes, aditivos y descripción del proceso productivo.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos

Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Documentación obligatoria para exportar a Brasil - Aceite de oliva.



Cumplimiento de la legislación brasileña

- El producto debe enviarse con un certificado de análisis emitido por un organismo acreditado.
- El análisis debe realizarse por lote, incluyendo parámetros como acidez, ácidos grasos y demás exigencias físico-químicas previstas en la legislación brasileña.

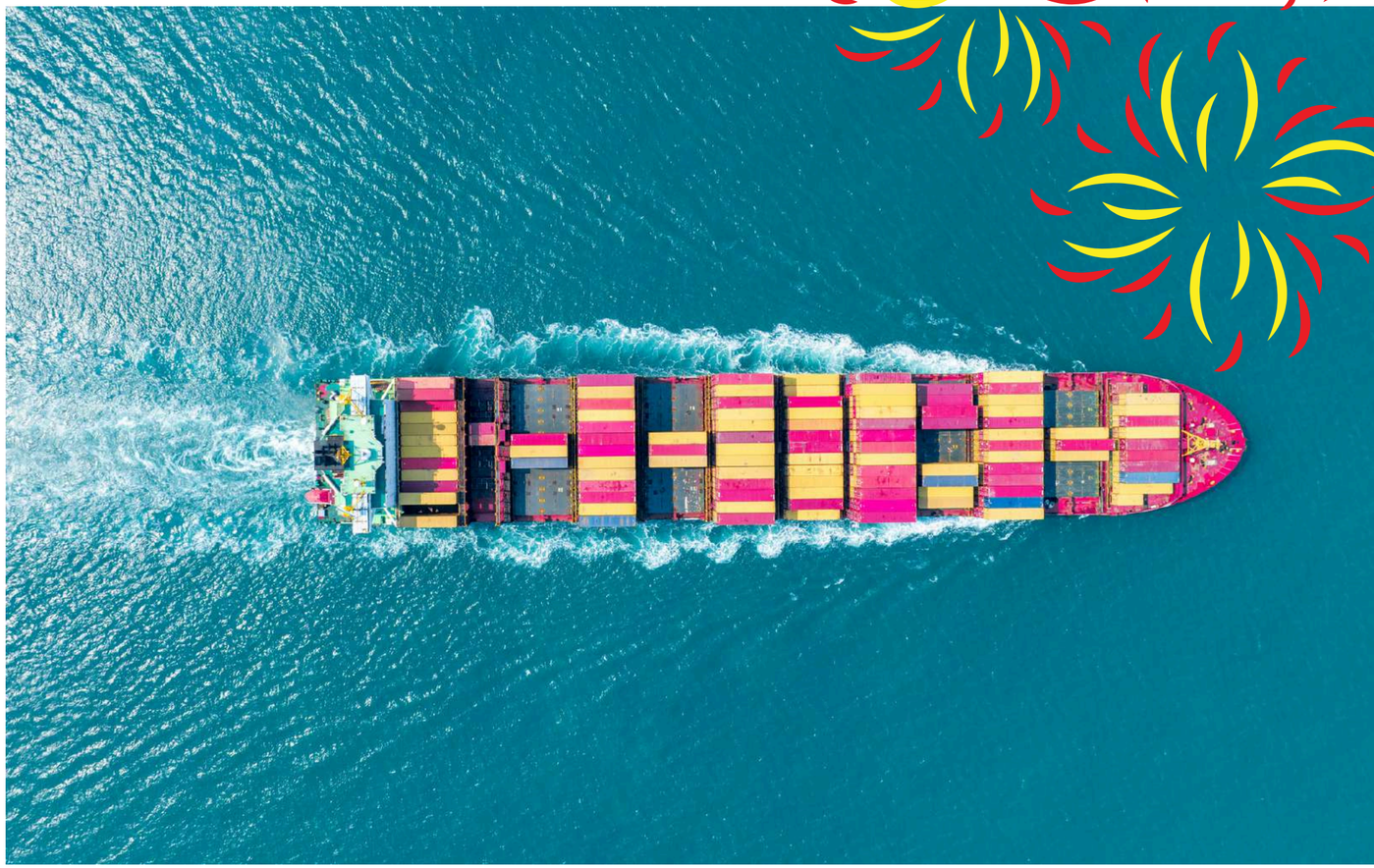
Control y fiscalización reforzada

- Debido al alto índice de falsificación de aceite de oliva en Brasil, la fiscalización y las exigencias regulatorias han aumentado significativamente.
- etiquetado en portugués
- La etiqueta debe estar en portugués y cumplir con la Instrução Normativa MAPA nº 1/2012, que aprueba el Reglamento Técnico de Identidad y Calidad del Aceite de Oliva y del Aceite de Orujo de Oliva.



Documentación obligatoria para exportar a Brasil – Aceite de oliva.

1. Certificado de Origen (modelo brasileño).
2. Certificado de Análisis con parámetros físico-químicos definidos por la normativa.
3. etiquetado en portugués, conforme a la legislación del MAPA.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos

Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Requisitos sanitarios y técnicos – Carnes, leche, pescados, miel y huevos



- MAPA/SIF: solo ingresan productos de plantas exportadoras habilitadas y reconocidas por Brasil.
- Registro de rótulos: obligatorio en Brasília para miel y huevos.
- Certificación Sanitaria Internacional (CSI): exigida en carnes, leche y pescados, con controles de inocuidad, frescura y residuos.
- Restricciones: **no se permite exportar aves ni caprinos desde Cataluña/España.**
- etiquetado: en portugués, cumpliendo normativa brasileña para productos de origen animal.



Documentación obligatoria para exportar a Brasil – Carnes, leche, pescados, miel y huevos.

1. Certificado Sanitario Internacional (CSI).
2. Certificado de análisis por lote (según exigencias microbiológicas y fisicoquímicas).
3. Registro y habilitación de la planta exportadora en el MAPA/SIF.
4. etiquetado en portugués, registrada cuando corresponda (ej. miel, huevos).



⚠️ Atención sanitaria y restricciones

Los productos de origen animal exportados a Brasil deben observar rigurosamente la normativa sanitaria. El surgimiento de enfermedades en el país de origen puede llevar a la suspensión inmediata o prohibición temporal de las exportaciones de determinados productos, aplicada por el MAPA en coordinación con la autoridad sanitaria local e internacional.

Requisitos sanitarios y técnicos – Productos procesados.

Autoridad reguladora: ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitaria.

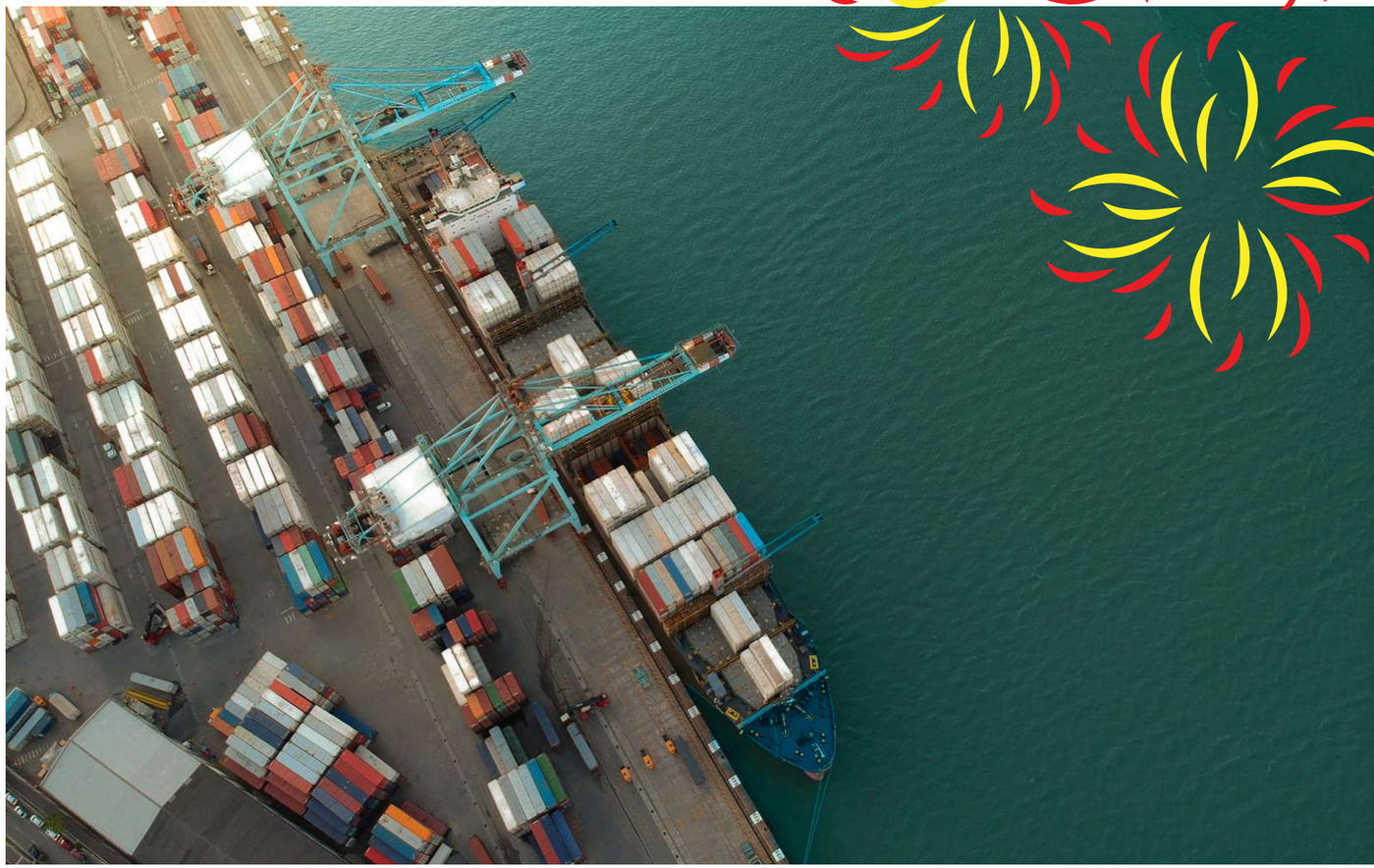
- Cumplimiento normativo: sujetos a la legislación brasileña de etiquetado, aditivos y seguridad alimentaria (RDC 429/2020, RDC 259/2002, RDC 331/2019).
- etiquetado en portugués: denominación de venta, lista de ingredientes, alérgenos, tabla nutricional, fechas y lote.
- Documentación obligatoria:
  - Certificado microbiológico y de análisis por lote.
  - Lista completa de ingredientes.
  - Declaración de aditivos utilizados con sus códigos INS.
  - Descripción del proceso productivo.

- **Prohibiciones: no se permiten declaraciones con propiedades medicinales.**



Documentación obligatoria para exportar a Brasil – Productos procesados.

1. Lista completa de ingredientes (incluyendo alérgenos).
2. Certificado de análisis microbiológico por lote.
3. Descripción del proceso productivo.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos

Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Requisitos sanitarios y técnicos – Frutas.

Requisitos sanitarios y técnicos – Frutas

- Sin restricción de exportación para el mercado brasileño.
- Obligatorio presentar documentación y certificado fitosanitario emitido por la autoridad competente en el país de origen.
- El producto debe enviarse con certificación sanitaria que garantice el cumplimiento de las normas de inocuidad y fitosanidad exigidas por Brasil.

📄 **Documentación obligatoria para exportar a Brasil – Frutas**

- Certificado fitosanitario del país de origen.
- Certificación sanitaria que respalde la inocuidad del producto.





ETIQUETADO

Los rótulos de los productos deben seguir un estándar nacional de información obligatoria, que incluye:

- Fecha de vencimiento.
- Identificación del productor.
- País de origen.
- Número de lote.
- Instrucciones de uso.
- Advertencias y tarjas de atención.
- Indicación de alérgenos.
- Información nutricional (⚠️ no aplicable a bebidas alcohólicas).

Los productos importados pueden ingresar al mercado brasileño con una etiqueta complementaria en portugués, siempre que cumpla con la normativa local.







- Además, deben observarse las legislaciones específicas según el producto.
  - Ejemplo: el etiquetado de vinos es distinto al de whisky, cerveza, alimentos procesados o aceite de oliva.
  - **En Brasil, existe una normativa individualizada por categoría de producto.**



PRINCIPALES BARRERAS DE ENTRADA Y TIEMPOS ESTIMADOS.

La principal barrera de entrada al mercado brasileño está en el entendimiento regulatorio de la identidad y calidad del producto.

1. **Entendimiento regulatorio del producto**
   - La principal barrera está en el cumplimiento normativo.
   - Es necesario realizar un estudio de viabilidad regulatoria de los ingredientes y aditivos utilizados.
2. **Bebidas alcohólicas y no alcohólicas**
   - Deben ajustarse a la identidad y calidad determinadas en la legislación brasileña.
   - Ejemplo: un producto que se presente como vino con colorantes, aromatizantes o azúcar no será considerado vino, sino un coctel.
3. **Aceite de oliva**
   - La normativa brasileña es estricta respecto a la identidad del producto.
   - Ejemplo: “aceite de oliva con trufas, romero o ajo” no se reconoce como aceite de oliva, sino como una salsa.
4. **Carnes y congelados**
   - Deben cumplir con la legislación de identidad y clasificación aplicable a productos de origen animal.
   - La habilitación de plantas exportadoras y la certificación sanitaria internacional son pasos obligatorios.

⏱️ Tiempos estimados
Estudios y adecuación regulatoria: 1 mes.

Registro y aprobación de rótulos/documentos: 3–4 meses, dependiendo del producto y complejidad.

En carnes y productos de origen animal, los plazos suelen ser más largos debido a auditorías y habilitaciones específica.



ENVÍO DE MUESTRAS COMERCIALES: PROCEDIMIENTO Y RECOMENDACIONES.

Procedimiento y recomendaciones

1. Clasificación como muestras
   - Deben estar identificadas como “muestras sin valor comercial”, en cantidades limitadas y no destinadas a la venta.

1. Documentación requerida
   - Factura pro forma con la indicación de “muestra sin valor comercial”.
   - Certificado sanitario o fitosanitario, según el tipo de producto.
   - En alimentos procesados y bebidas, puede exigirse certificado de análisis simplificado.

1. etiquetado
   - Recomendable incluir etiqueta en portugués con datos básicos: producto, origen, importador, lote y fecha.

1. Recomendaciones prácticas
   - Coordinar siempre con el importador brasileño antes del envío.
   - Enviar pequeñas cantidades para evitar clasificación como producto comercial.
   - Utilizar preferentemente transporte aéreo para rapidez y control.

⚠️ Observación:
Las muestras de vinos y otras bebidas deben gestionarse con anticipación, ya que el importador brasileño debe realizar un procedimiento específico y solicitar autorización previa al MAPA.

SELETO
comex

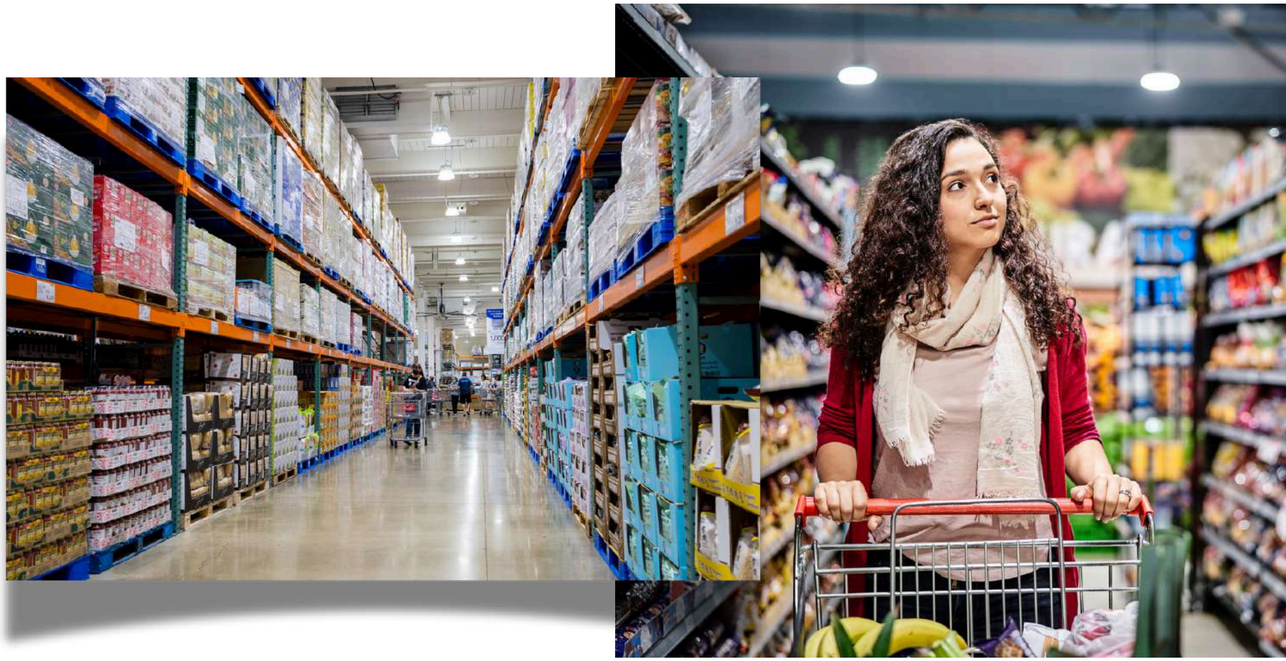




CANALES DE DISTRIBUCIÓN MÁS ADECUADOS: IMPORTADORES, DISTRIBUCIÓN GOURMET, RETAIL ESPECIALIZADO, E-COMMERCE.

Las pequeñas importadoras están creciendo en Brasil: ya existen más de 5.000 empresas que importan vinos y bebidas.

- **Importadores** → actores clave para la entrada al mercado brasileño, responsables de trámites regulatorios y aduaneros.
- **Distribución gourmet** → llegada a emporios, delicatessen y tiendas premium, donde el consumidor busca exclusividad.
- **Retail especializado** → incluye supermercados premium (St. Marche, Pão de Açúcar, Santa Luzia) y también el crecimiento de pequeños importadores locales en regiones fuera de los grandes centros urbanos, que abastecen mercados regionales de productos premium.
- **E-commerce** → crecimiento acelerado en Brasil, con plataformas especializadas en productos importados y gourmet.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Oportunidad para acceder al mercado brasileño.

- **Complete el formulario a través del enlace o del código QR.**

- Obtenga acceso a una lista completa de importadores brasileños registrados ante el Ministerio de Agricultura de Brasil (MAPA).

- Conecte con potenciales clientes que ya realizan operaciones de importación en el sector de alimentos y bebidas.



+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos

Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy



PUNTOS PRINCIPALES DE ENTRADA AL MERCADO BRASILEÑO Y LOGÍSTICA.



Territorio Aduanero

ZN primaria

ZN secundaria

El territorio aduanero es el espacio en el cual la autoridad aduanera de un país ejerce control sobre las operaciones de comercio exterior, regulando la entrada y salida de mercancías, personas y medios de transporte.



Correct packaging (pallet with fumigation stamped)



*Wooden pallet with fumigation stamped



carton box



⚠️ “Atención: el envío de productos a Brasil debe realizarse con embalajes apropiados, y los pallets de madera deben estar certificados según la normativa fitosanitaria internacional (NIMF 15).”

+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Usted puede externalizar la logística y la burocracia con una empresa especializada en Brasil.

Para cuestiones logísticas y permisos de importación, usted puede externalizar el proceso con una empresa especializada que ya cuenta con todos los registros y autorizaciones en Brasil.

- Empresa con dominio y experiencia regulatoria.
- Registros activos ante ANVISA y MAPA.
- Know-how logístico y aduanero para garantizar seguridad y rapidez.
- Disponible para actuar también con muestras de productos, facilitando la validación previa al proceso de exportación.



📞 Contacto
Seletocomex – Soluciones en Comercio Exterior
🌐 www.seletocomex.com.br
📱 +55 47 99193-1150
👤 Contactos: Thiago / Joabe / Mayron
✉️ joabe@seletocomex.com.br

+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Usted puede externalizar el análisis de viabilidad regulatoria y la planificación de registros y exportación.

ROMERA JR – Regulatory Affairs ha apoyado a más de 200 empresas en la reglamentación de productos conforme a la legislación brasileña.
Con una trayectoria de más de 1.000 proyectos ejecutados, la empresa ha facilitado el acceso al mercado brasileño a través de un servicio especializado basado en atención regulatoria y cumplimiento normativo).

- Análisis de viabilidad regulatoria.
- Asesoría en etiquetado conforme a la legislación brasileña.
- Registros e intermediaciones gubernamentales ante MAPA y ANVISA.
- Acceso a ferias y eventos estratégicos en Brasil.
- Conexión con importadores locales y canales de distribución.

📞 Contacto – ROMERA JR Regulatory Affairs
WhatsApp: +55 48 99609-0548
E-mail: contato@romerajr.com/ maicon@romerajr.com
Contacto: Maicon Romera



ROMERA JR | Regulatory Affairs

+7 años de experiencia, +200 empresas, +1.000 proyectos
Más de 1.000 proyectos de importación y más de 200 empresas han confiado en nuestro soporte regulatorio.

ROMERA JR | Brazilian Consultancy

Gràcies!

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya

El Govern de Tothom

Actuacions Prodeca

Brasil 2025 - 2026



Setembre de 2025

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya

El Govern de Tothom III

01. Introducció

El Brasil se situa com el **26è destí més rellevant per a les exportacions agroalimentàries catalanes** i el **13è fora de la Unió Europea**

L'interès creixent de les classes mitjanes i altes, per **productes importats de qualitat**, especialment a les grans ciutats, impulsa la demanda d'aliments **saludables, sostenibles i amb identitat mediterrània**.

L'expansió dels canals digitals, els supermercats premium i les botigues especialitzades facilita l'accés a productes internacionals, mentre que la sensibilitat per la **traçabilitat, l'origen i el compromís mediambiental** guanya protagonisme.

La **distribució alimentària** al Brasil es caracteritza per una estructura complexa, amb un **fort domini d'importadors i distribuïdors majoristes**.

Actuacions promocionals Brasil 2025

- **CATALAN WINE EXPERIENCE BRASIL 2025, 26 de novembre**

Esdeveniment adreçat a cellers catalans sense presència i/o importador al mercat.

Presentació i tast de vins catalans per part d'un reconegut sommelier brasiler amb l'objectiu d'aprofundir en el coneixement de la indústria vitivinícola catalana, mitjançant dues modalitats: el tast en format guiat i el tast lliure.

Show room de vins catalans (no es requereix presència de l'empresa catalana)

Assistents professionals: distribuïdors, importadors, botigues especialitzades, sommeliers, responsables de restaurants, creadors de contingut i mitjans de comunicació

(Dins d'aquest esdeveniment hi haurà presència de pernils catalans)

Actuacions promocionals previstes LATAM 2026

CATALAN FOOD SHOW

Brasil, Mèxic

MÀSTER CLASS ESCOLES DE CUINA

Brasil, Colòmbia

CATALAN FOOD PUNT DE CONSUM

Mèxic, Colòmbia, Perú

MÀSTER CLASS VINS

Mèxic









Actuacions promocionals Brasil 2026

CATALAN FOOD SHOW BRASIL

Fira sectorial, organitzada per Prodeca, dedicada als productes d'alimentació i begudes de Catalunya. **Els expositors són importadors de productes catalans**, per tant, les empreses catalanes hi participen a través del seu importador. La fira també té destinat un **espai de participació amb nous productes**, per a les **empreses interessades a accedir al mercat** del Brasil i ampliar-ne àmbit territorial de presència.

Visitants professionals: distribuïdors, restauradors, sommeliers, xefs, botigues especialitzades, premsa i influencers.

La fira inclou: **Exposició d'empreses, Masterclass de vins, tallers de pa amb tomàquet i demostracions de cuina**, amb l'objectiu de donar suport a les empreses catalanes a través dels seus importadors, augmentar vendes i reforçar el posicionament de CATALAN FOOD com a referent d'una alimentació creativa, innovadora i d'alta qualitat.

MÀSTER CLASS ESCOLES CUINA BRASIL

Les Catalan Food Masterclass inclouen **sessions magistrals sobre els valors de la gastronomia catalana**, en un recorregut guiat a través dels **productes presents al mercat de destí**. Finalitzen amb un taller interactiu de pa amb tomàquet, una menja icònica i versàtil que mostra el llegat, la creativitat i la identitat gastronòmica catalana a **estudiants i professionals culinaris** a través del pa, l'oli d'oliva verge extra i les combinacions amb pernil i embotits, formatges, conserves de peix, conserves vegetals o xocolates.

Intel.ligència de mercats Brasil

Informació clau per facilitar la presa de decisions

- **La indústria del vermut a Brasil**
- **Store check vins brasil**
- **Nota informativa Vins al Brasil**

Documentació en curs:

- Catalan Food Trade Brasil
- Tendències sector HORECA Brasil
- Tendències vins a Brasil
- Guia de l’exportador Brasil (fine food, oove, embotit, vins)

Intel.ligència de mercats LATAM

Documentació de d'altres mercats LATAM: Colòmbia, Perú, Uruguai, Xile i Mèxic

- ***Oportunitats de negoci canal HORECA Colòmbia***
- **El sector de la fruita en conserva al Perú**
- **Oportunitats comercials oli d'oliva al Perú**
- **Anàlisi punt de venda Supermercados Peruanos, Perú**
- **El mercat de l'alimentació al Perú**
- **Anàlisi punt de venda – Tienda Inglesa, Uruguai**
- **El creixement del mercat gourmet a Uruguai**
- **Anàlisi punt de venda – Grupo Lider, Xile**
- **Oportunitats del sector agroalimentari a Mèxic**

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya

El Govern de Tothom III