



# Servei Catalan Gourmet USA

Abril 2013



# Catalan Gourmet USA

Solució tant **logística** com **comercial** per a aquells productors catalans que vulguin **introduir els seus productes gourmet als Estats Units** o **bé ampliar la seva xarxa comercial.**

La fórmula permet apropar **el producte al mercat** per tal de **fer-lo més** atractiu a potencials distribuïdors **americans.**



# Alimentació gourmet als EUA

- 138 milions de consumidors “gourmet” actualment.
- Necessitat d’adaptar-se als requeriments administratius, sanitaris i fitosanitaris de la USDA i la FDA.
- Etiquetatge en anglès, amb informació general i nutricional.
- Llei de bioterrorisme.
- Canal minorista: retail 80% i horeca 20%, sobretot a supermercats i botigues especialitzades.
- Figures del sector: broker/agent, importador, distribuïdor.



# Alimentació gourmet als EUA

Els **productes d'alimentació** han d'adaptar-se als requeriments administratius, sanitaris i fitosanitaris establerts per l'**USDA** (U.S. Department of Agriculture) i la **FDA** (U.S. Food and Drug Administration):

⇒ El **USDA** és per fruites i llegums fresques, fruits secs, alguns làctics, productes carnis, aus, ous, productes derivats de fruites i llegums, suc, etc.



⇒ LA **FDA** és l'agència federal responsable de la seguretat alimentària. Té també competències sobre l'etiquetatge dels productes alimentaris als EUA.



Tots els productes han de **portar 2 etiquetes**: *general i nutricional*.

# Alimentació gourmet als EUA

El **sector minorista** és el principal canal de distribució, amb un 80% de les vendes. El 20% correspon al canal Horeca (càterering i restauració).

Canal minorista inclou:

- Gran distribució: supermercats.
- Supermercats ètnics: coreans, hispans, etc.
- “*Convenience stores*”: botigues de barri que vénen de tot (fruita, llet, formatge, etc)
- Botigues de productes gourmets o ecològics.





# Alimentació gourmet als EUA

El **Producte Gourmet** principalment es distribueix a través de **supermercats i botigues gourmet**, tot i que també els podem trobar a botigues de productes naturals, de regals, etc.

En els últims anys, **els supermercats** s'han convertit en el **principal canal de distribució** d'aquests productes, suposant un **75% del total de les vendes de productes gourmet**.

La quota de mercat s'està reduint en favor de les botigues més petites, com les de productes naturals.



# Canals de Distribució

**Figures:** *Brokers/agents, importadors i distribuïdors*, essent aquests últims els més importants, ja que són els que tenen majors vendes i els que comercialitzen més productes.

**Brókers:** intermediari entre comprador i venedor. Solen estar especialitzats en una àrea geogràfica o en una família de productes. El seu marge es mou entre el 5% i el 15% (depèn del client, volum de vendes, etc).

**Importadors:** importa la mercaderia, s'encarrega de despatxar-la a la duana, i la porta als seu magatzem fins que es ven. Assumeix el risc de l'operació ja que pren possessió del producte, i col·laborarà en la recerca de nous clients (supermercats, botigues, etc.). Poden estar especialitzats en un tipus de producte concret. El seu marge varia entre el 30% - 40%.





## Canals de Distribució (II)

**Distribuïdors:** emmagatzema el producte, recull les comandes dels minoristes i lliura els productes. És la figura més important de totes. El seu marge es mou al voltant del 30%.

→ De vegades la figura de **l'importador i la dels distribuïdor** coincideixen en una **mateixa empresa/persona**.

→ Els **supermercats** poden comprar els productes a un **distribuïdor**, a un **bróker**, a un **importador** o **directament al fabricant**.

→ En canvi, les **botigues gourmet** solen treballar amb **distribuïdors**.





inclou 2 serveis:

**Suport logístic** (opcional)  
(Fletamentos y Cargas)

**Suport comercial**  
(ACC10)

ACC10-Miami utilitzarà l'experiència acumulada durant tres anys de exitosa organització del Catalan Wines USA, i l'adaptarà a Catalan Gourmet USA

# Suport logístic

Servei opcional, només necessari per a les empreses que no tinguin una solució logística pels EUA. Realitzat per l'empresa Fletamentos y Cargas (mitjançant un contracte específic entre cada empresa i Fletamentos y Cargas).

El contracte inclou

- ✓ Enviament de mostres pels tres actes de degustació previstos (consolidat).
- ✓ Entrada pel port de Miami i emmagatzematge al seu magatzem a Miami (refrigerat si fos necessari)
- ✓ Tramitació amb CUSTOMS per l'entrada dels productes
- ✓ Enviament dels productes/mostres a les ciutats on es faran els actes de degustació

Extra: servei de Pick&pack per enviar mostres des del seu magatzem a Miami a altres interessats als EUA durant tot l'any.

## Suport comercial

Realitzat pel CPN d'ACC10 a MIAMI (mitjançant un contracte entre cada empresa i ACC10 Barcelona), que inclou:

- ✓ **Recerca activa de importadors, distribuïdors, representants i clients** a les zones determinades per al grup
- ✓ **Organització de 3 actes/degustacions en un any** (6 productes per empresa)
- ✓ Coordinació de la presència del representant de cada productor a les degustacions.
- ✓ Recolzament en el seguiment dels contactes establerts.

- ✓ Comunicació permanent amb el mercat.
- ✓ Possibilitat d'explorar la participació conjunta en altres esdeveniments del sector.
- ✓ Suport i assessorament en la comunicació i presentació del seus productes al mercat dels Estats Units.





## 1era Edició (2013)

**Washington (abril) – Chicago (juliol) – Miami (octubre)**

- ✓ Recerca del **millor emplaçament i ciutat**.
- ✓ Preparació de les **Bases de Dades de importadors, distribuïdors, representants, brokers/agents, botigues gourmet, supermercats i premsa** per a cada esdeveniment.
- ✓ **Convocatòria**: ACC10 Miami enviarà invitacions personalitzades a tots els professionals de la zona.
- ✓ **Seguiment telefònic** de la recepció de les invitacions, **recollint la valoració** dels productes i l'interès dels contactes en els productes presentats.

- ✓ **Gestió de les Confirmacions**.
- ✓ **Preparació d'un llibre específic per cada event**, que s'enviarà als professionals interessats abans del mateix i s'entregarà en persona a cada assistent.
- ✓ Execució i **coordinació dels actes**.
- ✓ **Assistència** a aquests actes per part del personal del CPN Miami.
- ✓ **Entrega d'informes abans de cada acte de degustació** amb l'anàlisi sintetitzant els resultats i les impressions obtingudes de les trucades.

El CPN de Miami actuarà com "Registered Agent" davant la FDA per les empreses del grup



# A qui està dirigit?

## Empreses catalanes d'alimentació amb productes:



- ✓ d'alta qualitat
- ✓ orgànics,
- ✓ ecològics,
- ✓ naturals,
- ✓ productes per celíacs (Gluten Free),
- ✓ diabètics



De moment no treballarem amb productes a granel ni de consum massiu, embotits i patés, llaunes (a no ser que tinguin l'aprovació FDA), derivats del porc (exceptuant si el productor ja està certificat per la FDA).



# Catalan Gourmet USA 2013

Washington	22 d'abril	Jaleo Crystal City	
Chicago	22 de juliol	Pdt de confirmació	
Miami	28-29 Octubre	Americas Food & Beverage (Trade Fair)	

[www.catalangourmetusa.com](http://www.catalangourmetusa.com)



# Catalan Gourmet USA 2014

Ciutats previstes per la Zona Edició:

✓ Atlanta (abril)



✓ Seattle (juliol)



✓ Philadelphia (octubre)





# Contacte

## EQUIP BARCELONA

**Trini Bofarull i Masip**

Cap per als mercats d'Amèrica

Tel. 934 849 623

[tbofarull@gencat.cat](mailto:tbofarull@gencat.cat)**Cristina Madrid**

Consultora per als Mercats d'Amèrica

Tel. 935 538 933

[cmadrid@gencat.cat](mailto:cmadrid@gencat.cat)

## EQUIP MIAMI

Conchita Muñoz

Directora CPN Miami

Tel. 1 305 442 4018

[cmunoz@catalonia.com](mailto:cmunoz@catalonia.com)

Consultors

Marcos Gonzalez

[mgonzalez@catalonia.com](mailto:mgonzalez@catalonia.com)

Sergi Miró

[smiro@catalonia.com](mailto:smiro@catalonia.com)