



Estudo dos quatro mercados internacionais prioritários – Identificação de potenciais importadores

dezembro de 2014



Sumário Executivo

Nos dias que correm, a internacionalização é um desígnio incontornável para as empresas portuguesas e europeias, nomeadamente para as PME, que se deparam normalmente com mercados domésticos saturados, extremamente competitivos e, em muitos casos, com quebras acentuadas de procura devido a períodos de crise económica e financeira.

A Fileira Agroindustrial, embora revestindo-se de especificidades que outras não têm – é, por exemplo, mais resistente a flutuações no rendimento das famílias por lidar frequentemente com bens essenciais – vê-se agora também na necessidade de incentivar as suas empresas a desenvolverem esforços de internacionalização da sua atividade.

Até hoje, a referida Fileira (particularmente as empresas de menor dimensão) tem demonstrado dificuldades em levar a cabo os seus processos de internacionalização. Vários estudos realizados sobre a matéria mostram que muitas dessas dificuldades se prendem com a falta de informação e preparação dos empresários da Fileira sobre mercados prioritários e desenho de estratégias de abordagem.

Este é um obstáculo que o Agrocluster Ribatejo, com o apoio da Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI), pode ajudar os seus associados a ultrapassar, criando condições para que o conhecimento colocado ao dispor destes seja aumentado e apresentado de uma forma prática e facilmente utilizável.

É neste contexto que surge o presente projeto, que tem como objetivo geral a definição de uma estratégia de internacionalização para a Fileira Agroindustrial da Região do Ribatejo, através da aquisição de conhecimento sobre mercados externos prioritários. A este objetivo geral estão associados os seguintes objetivos específicos:

- **Objetivo 1:** Identificar, caracterizar e selecionar mercados internacionais prioritários para a Fileira Agroindustrial da Região do Ribatejo;
- **Objetivo 2:** Identificar, selecionar e estabelecer contactos iniciais com potenciais importadores nos mercados internacionais prioritários selecionados;



- **Objetivo 3:** Desenvolver estudos sobre os mercados internacionais prioritários selecionados para a Fileira;
- **Objetivo 4:** Apoiar a preparação de materiais informativos e de divulgação da Fileira.

Na sequência do trabalho desenvolvido, no âmbito do qual foi efetuada uma caracterização de oito mercados internacionais – i.e. Alemanha, Bélgica, Canadá, China, Estados Unidos da América, Marrocos, Roménia e Ucrânia –, com enfoque em quatro subsectores do setor Agroindustrial – i.e. Azeite, Produtos Cárneos, Frutos e Hortícolas e Molhos e Condimentos, o Agrocluster Ribatejo selecionou quatro mercados prioritários, designadamente: Alemanha, Bélgica, Canadá e Roménia.



O presente documento corresponde aos resultados do estudo de conhecimento dos mercados identificados, incluindo deteção de oportunidades de negócio, aspetos a considerar na entrada no mercado, e a identificação de principais importadores.

O presente documento sistematiza o estudo dos quatro mercados internacionais prioritários, incluindo a identificação dos principais potenciais importadores relativamente a cada país, encontrando-se estruturado da seguinte forma:

Capítulo 1. Enquadramento e objetivos

Neste capítulo é efetuado um enquadramento do presente projeto, com especificação dos seus objetivos e da metodologia que lhe está associada, e dos critérios utilizados para a seleção dos potenciais importadores apresentados neste documento.

Capítulo 2. Alemanha

Neste capítulo é apresentada informação sobre o mercado alemão, com indicação de algumas oportunidades de negócio identificadas nos quatro subsectores de interesse para o Agrocluster Ribatejo, considerações sobre aspetos gerais a ter em conta no acesso ao mercado (incluindo exemplos de feiras relevantes), e identificação e caracterização de potenciais importadores identificados/ selecionados.



Capítulo 3. Bélgica

Neste capítulo é apresentado o estudo sobre o mercado belga, obedecendo à estrutura referida na descrição do conteúdo do Capítulo 2.

Capítulo 4. Canadá

Neste capítulo é apresentado o estudo sobre o mercado canadiano, obedecendo à estrutura referida na descrição do conteúdo do Capítulo 2.

Capítulo 5. Roménia

Neste capítulo é apresentado o estudo sobre o mercado romeno, obedecendo à estrutura referida na descrição do conteúdo do Capítulo 2.

➤ O estudo dos mercados considerados prioritários para o Agrocluster Ribatejo contribui para a aquisição de conhecimento aprofundado sobre as realidades e especificidades de cada mercado, com especial enfoque na caracterização dos subsetores do Azeite, dos Produtos Cárneos, dos Frutos e Hortícolas e dos Molhos e Condimentos.

Porto, junho de 2014

A Sociedade Portuguesa de Inovação, S.A.



Índice de conteúdos

Sumário Executivo	2
Índice de figuras	6
Índice de tabelas	6
1. Enquadramento e objetivos	8
2. Alemanha	13
2.1. Oportunidades de negócio identificadas	13
2.2. Aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado.....	14
2.3. Caracterização de potenciais importadores.....	16
3. Bélgica	26
3.1. Oportunidades de negócio identificadas	26
3.2. Aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado.....	27
3.3. Caracterização de potenciais importadores.....	28
4. Canadá	35
4.1. Oportunidades de negócio identificadas	35
4.2. Aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado.....	36
4.3. Caracterização de potenciais importadores.....	38
5. Roménia	48
5.1. Oportunidades de negócio identificadas	48
5.2. Aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado.....	49
5.3. Caracterização de potenciais importadores.....	51
Referências bibliográficas	60



Índice de figuras

Figura 1 – Metodologia do projeto.....	10
--	----

Índice de tabelas

Tabela 1 – Lista potenciais importadores alemães dos produtos do Agrocluster Ribatejo.....	16
Tabela 2 – Lista potenciais importadores belgas dos produtos do Agrocluster Ribatejo.....	28
Tabela 3 – Lista potenciais importadores canadianos dos produtos do Agrocluster Ribatejo.....	38
Tabela 4 – Lista potenciais importadores romenos dos produtos do Agrocluster Ribatejo.....	51



01

Enquadramento e objetivos



1. Enquadramento e objetivos

Atualmente, as empresas de todos os setores de atividade enfrentam dificuldades cada vez mais significativas, provenientes do aumento da globalização, de produtos com ciclos de vida cada vez mais reduzidos e de investimentos crescentes em marketing e I&D. Adicionalmente, as empresas na Europa deparam-se com dificuldades acrescidas devido à estagnação económica ou baixas taxas de crescimento de vários países e aos intensos níveis concorrenciais nos seus mercados domésticos.

Esta realidade veio colocar em plano de evidência a necessidade de, cada vez mais, as empresas se comprometerem determinada e conscientemente com estratégias de internacionalização sustentadas, bem estruturadas e capazes de dar os frutos desejados. É através da internacionalização que as empresas que concorrem, por natureza, em mercados maduros e desprotegidos conseguem assegurar níveis interessantes de competitividade e boas oportunidades de crescimento.

A Fileira Agroindustrial não é exceção a esta situação, embora se possa considerar uma recém-chegada. A proteção que durante muito tempo foi dada aos produtores domésticos de bens agroalimentares continua a desvanecer-se por via de fortes pressões internacionais, particularmente de economias emergentes, e a obrigar os empresários do ramo agroalimentar a serem capazes de inovar, tanto ao nível de produtos, serviços e processos, como ao nível das suas práticas de marketing, levando-os a pensar e a agir segundo uma perspetiva mais abrangente e global. Os fluxos internacionais de comércio de bens agroalimentares aumentaram consideravelmente em anos recentes e as empresas da Fileira estão cada vez mais expostas aos desafios e oportunidades do negócio internacional.

Naturalmente, a questão da internacionalização das empresas suscita interesse e curiosidade de vários agentes, desde o setor privado ao governo e ao mundo académico. Várias componentes do processo de internacionalização têm sido estudadas e analisadas, particularmente de um ponto de vista académico. Estratégias de internacionalização, relação entre internacionalização e desempenho da firma, desafios à gestão de negócios internacionais, entre outros, são assuntos largamente estudados e debatidos. No entanto, a questão da internacionalização aplicada à realidade do agro-negócio tem merecido menos atenção (Heyder, M., 2011a), talvez devido à ideia



ainda muito enraizada de que se trata de um negócio bastante protegido e direcionado, sobretudo, ao mercado doméstico. Esta deverá ser uma ideia a combater. A internacionalização é fundamental para as empresas do setor Agroalimentar, como é para as empresas de qualquer outro setor de bens transacionáveis. Numa altura em que países como, por exemplo, os BRIC se começam a abrir ao mundo, as empresas internacionais da Fileira Agroindustrial deparam-se com redobradas hipóteses de crescimento devido ao tamanho dos novos mercados e às novas tendências de consumo dos consumidores nesses mercados.

O que os estudos disponíveis sobre internacionalização na Fileira Agroindustrial, de facto, revelam é que as empresas do ramo (particularmente PME) se encontram ainda em estádios muito incipientes de internacionalização. Uma das principais razões apontadas é o facto de o processo de internacionalização poder ser altamente obstaculizado, principalmente por falta de conhecimentos e preparação que permitam aos empresários da Fileira identificar mercados de grande potencial e desenhar estratégias de abordagem adequadas (Heyder, M., 2011b).

Assim, resulta evidente que munir esses empresários com informação e conhecimentos desta natureza é um passo essencial para facilitar o seu processo de internacionalização.

Devido à sua missão, vocacionada para a promoção da colaboração e cooperação entre empresas e entidades relacionadas com a Fileira Agroindustrial, encorajando a reestruturação competitiva da mesma e assegurando uma ampla participação nos circuitos comerciais, nacionais e internacionais, o Agrocluster Ribatejo está numa posição privilegiada para levar a cabo este tipo de desígnio.

Nesse âmbito, o Agrocluster Ribatejo pretende agora adquirir conhecimento aprofundado que contribua para fomentar o acesso do tecido empresarial da Fileira Agroindustrial da Região do Ribatejo a mercados externos relevantes, valorizando os recursos regionais existentes.

É neste cenário que surge o presente projeto, no qual a Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) (empresa com provas dadas no apoio à Inovação e à Internacionalização de empresas, e com fortes laços a empresas, instituições de ensino e investigação e outras organizações públicas e privadas, tanto em Portugal como no estrangeiro) está a apoiar o Agrocluster Ribatejo na definição de uma estratégia de internacionalização para a Fileira Agroindustrial da Região do Ribatejo, através da aquisição de conhecimento sobre mercados externos prioritários (objetivo geral do projeto).



O presente projeto apresenta quatro objetivos específicos, a saber:

- **Objetivo 1:** Identificar, caracterizar e selecionar mercados internacionais prioritários para a Fileira Agroindustrial da Região do Ribatejo;
- **Objetivo 2:** Identificar, selecionar e estabelecer contactos iniciais com potenciais importadores nos mercados internacionais prioritários selecionados;
- **Objetivo 3:** Desenvolver estudos sobre os mercados internacionais prioritários selecionados para a Fileira;
- **Objetivo 4:** Apoiar a preparação de materiais informativos e de divulgação da Fileira.

Tendo em vista a consecução destes objetivos, foi definida uma metodologia que assenta em quatro fases, as quais possuem uma relação direta com os objetivos suprarreferidos. Essas fases são:

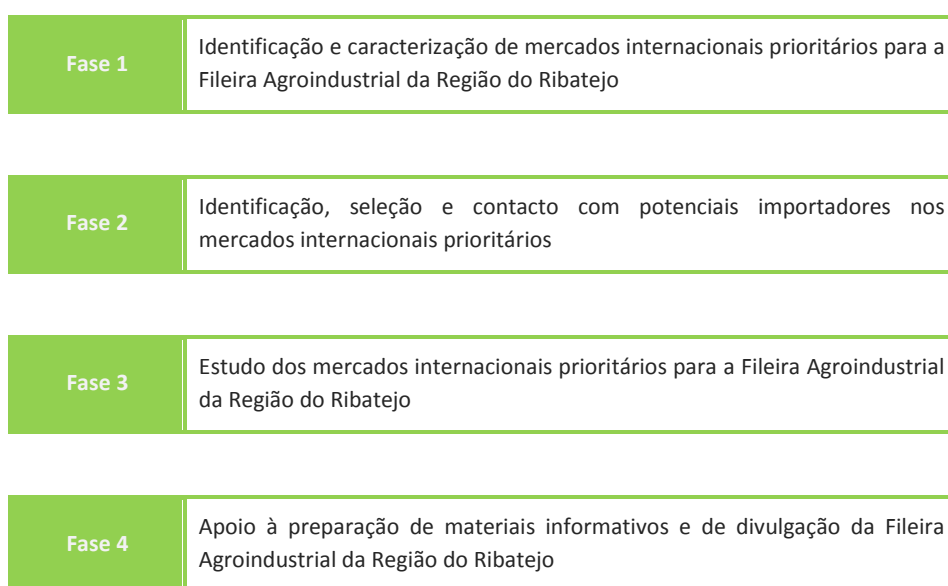


Figura 1 – Metodologia do projeto.

Na sequência do trabalho desenvolvido, no âmbito do qual foi efetuada uma caracterização de oito mercados internacionais – i.e. Alemanha, Bélgica, Canadá, China, Estados Unidos da América, Marrocos, Roménia e Ucrânia –, com enfoque em quatro subsectores do setor Agroindustrial – i.e. Azeite, Produtos Cárneos, Frutos e Hortícolas e Molhos e Condimentos, o Agrocluster Ribatejo selecionou quatro mercados prioritários, designadamente: Alemanha, Bélgica, Canadá e Roménia.

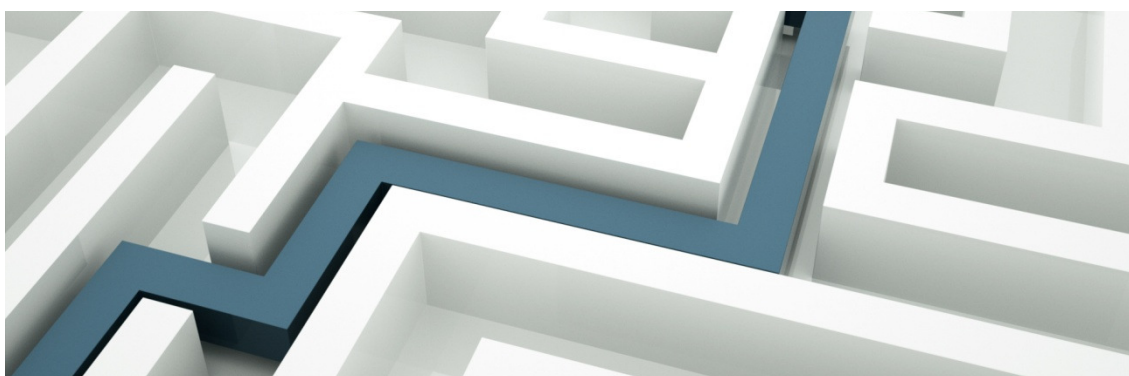


O presente documento apresenta o estudo dos quatro mercados prioritários (supramencionados), com enfoque na identificação de oportunidades de negócio nos mercados em questão, na sistematização de aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado, e na identificação, seleção e caracterização de potenciais importadores para o fomento de *networking* internacional.

Os potenciais importadores apresentados foram identificados através de um trabalho de *desk research* que envolveu a consulta de estudos de mercado internacionais (disponíveis, por exemplo, na base de dados da ICEX España Exportación e Inversiones), bem como de bases de dados de associações setoriais e de importadores/ exportadores ligadas ao setor Agroindustrial (e.g. Fresh Trade Belgium) e de departamentos governamentais ligados ao setor da Indústria (e.g. Industry Canada). Para efeitos de seleção dos importadores apresentados no presente documento foram considerados os seguintes critérios:

- Importadores com atuação conhecida em Portugal (seja por estarem efetivamente presentes no País, seja por comercializarem produtos Portugueses);
- Importadores que atuam em mais do que um dos quatro subsectores em análise;
- Importadores com uma oferta de produtos relativamente alargada num dado subsector (dos quatro em análise), devendo estes produtos ter interesse, naturalmente, para o Agrocluster Ribatejo.

A referida informação é de seguida apresentada para cada país.





02.

Alemanha



2. Alemanha

Neste capítulo é apresentada informação sobre o mercado alemão, com indicação de oportunidades de negócio identificadas nos quatro subsetores de interesse para o Agrocluster Ribatejo, consideração sobre aspetos gerais a ter em conta no acesso ao mercado (incluindo exemplos de feiras relevantes), e identificação e caracterização de potenciais importadores identificados/ selecionados.

2.1. Oportunidades de negócio identificadas

Relativamente ao mercado alemão, e no que concerne aos subsetores mais relevantes para o Agrocluster Ribatejo, parecem existir oportunidades para as empresas portuguesas: no subsetor do Azeite, embora já se assuma como fornecedor, Portugal pode reforçar a sua presença no mercado; no subsetor dos Produtos Cárneos, Portugal poderá tirar partido dos elevados consumos no que respeita à carne de porco em geral e à carne de porco fumada em particular; no subsetor dos Frutos e Hortícolas, existe particular interesse pelos produtos biológicos, que têm merecido uma crescente atenção por parte dos consumidores alemães; finalmente, no subsetor dos Molhos e Condimentos, Portugal poderá apostar no segmento “gourmet”, onde já estão, contudo, bem implantados os produtos de outras origens (como Itália, França e Espanha).

Um outro subsetor que pode merecer atenção dos produtores nacionais é o subsetor do Vinho, na medida em que se regista no mercado alemão uma crescente procura por vinhos (principalmente tintos) com uma boa relação qualidade/preço (que caracteriza muitos dos vinhos portugueses).



2.2. Aspectos gerais a considerar no acesso ao mercado

De entre os principais aspetos a ter em consideração no que respeita ao mercado alemão, destacam-se os seguintes:

- A forma mais comum de abordagem ao mercado começa pela participação numa feira, onde é possível efetuar contactos. O *website* <http://www.auma.de> fornece todas as informações importantes sobre as feiras realizadas na Alemanha;
- O passo seguinte é a angariação de um agente ou de um distribuidor na Alemanha, muitas vezes conseguida através da participação numa feira, da publicação de um anúncio nas revistas da especialidade ou do contacto com a Associação dos Agentes Alemães (“Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb” (CDH)) – <http://www.cdh.de>. O contacto com os agentes ou distribuidores alemães pressupõe a preparação prévia de informação aceitável, preferencialmente em alemão (e.g. brochuras e listas de preços em Euros, calculados para entrega de mercadorias no cliente). De facto, muitos alemães apenas dominam a sua língua materna, pelo que o alemão deve ser a língua privilegiada na estratégia de comunicação para abordagem a este mercado. Adicionalmente, o conteúdo da documentação a apresentar deve ser claro, sistemático, preciso e detalhado, dado que os alemães valorizam a honestidade, a objetividade e a apresentação de exemplos concretos;
- O último passo é a constituição de uma entidade legal na Alemanha. As duas formas de sociedade mais comuns são a “Gesellschaft mit beschränkter Haftung” (GmbH), correspondente à “Lda., Sociedade de Responsabilidade Limitada” em Portugal, e “Aktiengesellschaft” (AG), correspondente à “S.A., Sociedade Anónima” em Portugal. Das duas, a primeira é a menos dispendiosa, não exigindo o cumprimento de requisitos especiais sobre a nacionalidade dos gestores da empresa criada ou obrigatoriedade de residência na Alemanha.

Neste âmbito, é também pertinente que as empresas exportadoras reconheçam a elevada importância que a sustentabilidade do produto tem para os consumidores alemães, uma vez que estes agem sob uma clara consciência ambiental. Os fabricantes, importadores, distribuidores e retalhistas devem por isso certificar-se de que os materiais utilizados no embalamento dos seus



produtos alimentares cumprem os regulamentos internos da Alemanha e da UE em termos de reciclagem e descarte. Por exemplo, como estratégia de marketing, algumas cadeias retalhistas alemãs vão além das regulações europeias e exigem que os seus fornecedores cumpram políticas da empresa que limitam o máximo de resíduos a 30, 50, ou 70 % do Nível Máximo de Resíduos (NMR) definido pela UE. Fornecedores que violem esta regulamentação correm o risco de serem excluídos da lista de fornecedores aprovados pela respetiva cadeia retalhista (Rehder, L. E., 2014).

Para além disso, as embalagens de vidro são substancialmente valorizadas, estando tendencialmente associadas a produtos de qualidade superior. O vidro permite visualizar o alimento no interior da embalagem, e é por si um material fácil de reciclar, satisfazendo as preocupações alimentares dos consumidores germânicos.

Neste contexto, para além da sustentabilidade da embalagem, outras tendências do mercado alemão a considerar são: comércio justo, carbono neutro, produtos orgânicos e não modificados geneticamente – conceitos que devem estar comprovados com a respetiva certificação.

Em termos de abordagem ao mercado alemão, considera-se pertinente, numa fase inicial, a participação em feiras, seguida do estabelecimento de relações com um agente ou distribuidor local. Evidencia-se o seguinte conjunto de feiras que poderão ser consideradas interessantes, pela relevância que apresentam para os subsectores em questão:

- Anuga (Salão Internacional de Alimentação - <http://www.anuga.com/en/>) – principal feira mundial do setor Agroalimentar;
- Biofach (Salão Internacional de Produtos Ecológicos - <http://www.biofach.de/en/>) – feira direcionada para os alimentos biológicos e bens de consumo em geral;
- Inter Meat (<http://www.intermeat-tradefair.com/>) – direcionada ao subsector dos Produtos Cárneos, é lugar de encontro de compradores das cadeias de venda a retalho e empresas europeias para todos os produtos do presente subsector;
- IFFA (<http://iffa.messefrankfurt.com/>) – feira internacional da indústria da carne, desde a produção ao embalamento e venda;
- Fruit Logistica (<http://www.fruitlogistica.de/en/>) – principal feira do subsector dos Frutos e Hortícolas Frescos a nível internacional;



- International Green Week (<http://www.gruenewoche.de/en/>) - feira Internacional de Berlim da Alimentação, Agricultura e Horticultura.

No que diz respeito a feiras relevantes, para além das já referidas para os restantes subsetores, importa destacar dois eventos especialmente direcionados para produtos do segmento “gourmet”, a saber: Gourmet Düsseldorf e Gourmet y Vino.

2.3. Caracterização de potenciais importadores

Nesta subsecção é apresentado um conjunto de potenciais importadores dos produtos do Agrocluster Ribatejo nos quatro mercados e subsetores identificados como prioritários.

A lista de potenciais importadores identificados/selecionados e a ligação dos mesmos aos subsetores em análise é apresentada seguidamente na Tabela 1.

Tabela 1 – Lista potenciais importadores alemães dos produtos do Agrocluster Ribatejo.

Alemanha				
Importadores/subsetores	Azeite	Produtos Cárneos	Frutos e Hortícolas	Molhos e Condimentos
Atriplex GmbH	X		X	
B E T A F R U I T Handelsgesellschaft mbH Import und Export			X	
Helmut Brede Hanseaten Select	X			X
I. SCHROEDER KG. (GmbH & Co)		X	X	X
Theodor Stadtmann GmbH & Co. KG			X	
UNIVEG Deutschland GmbH			X	
VION Hilden GmbH		X		
Wolfram Berge Importhaus für Delikatessen GmbH & Co. KG	X	X		X

De seguida apresenta-se informação relevante para a cada importador identificado/ selecionado, no formato de fichas de caracterização.



ATRIPLEX GMBH

Tipo de importador: Grossista || **Website:** <http://www.atriplex.net/>

A Atriplex GmbH é uma empresa alemã sediada em Münster, que se dedica à importação e exportação de produtos alimentares e matérias-primas.

Na sua atividade, a Atriplex GmbH norteia-se por valores de responsabilidade, respeito e equilíbrio social, económico e ambiental.

Importa salientar que a empresa comercializa produtos orgânicos, sendo parte integrante da International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM).

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a Atriplex GmbH disponibiliza uma gama de produtos alargada, especificamente nos subsetores Frutos e Hortícolas e Azeite. Para estes subsetores, são de seguida apresentadas algumas das categorias de produtos comercializadas pela Atriplex GmbH, que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes		
Frutos e Hortícolas	Maçã Pêra Morango Amora	Framboesa Mirtilo Melancia Melão	Cenoura Couve-flor Abóbora
Azeite	Azeite extra virgem Azeite refinado		

CONTACTOS

Morada:
Peter-Wust-Strasse 31
48149 Münster
Deutschland

Telefone: +49 251 2007661
e-mail: sales@atriplex.net

**BETA**FRUIT

BETAFRUIT HANDELSGESELLSCHAFT MBH IMPORT UND EXPORT

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.betafruit.de/

A BETAFRUIT é uma empresa importadora e distribuidora de frutas frescas e vegetais, fundada em 1994 e sediada em Hamburgo.

Comercializando principalmente produtos de origem espanhola e, mais recentemente, portuguesa, a empresa está representada em Valência desde 2002.

A filosofia da empresa prima pela garantia de qualidade dos produtos alimentares, conseguida através da associação a produtores com condutas ambientalmente sustentáveis, práticas de controlo de qualidade e rastreabilidade dos produtos.

**CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:**

A oferta da BETAFRUIT centra-se no subsector dos Frutos e Hortícolas, para o qual são seguidamente apresentados alguns produtos comercializados que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsector	Categorias de produto relevantes		
Frutos e Hortícolas	Pêra Maçã Melão Melancia	Couve Beringela Couve-flor Brócolos	Cenoura Batata Pepino Courgette

CONTACTOS

Morada:
Nagelsweg 26
D 20097 Hamburg
Deutschland

Telefone: +49 (0)40 238846-0
e-mail: kontakt@betafruit.de



HELMUT BREDE HANSEATEN SELECT

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.hanseaten-select.de/

A Helmut Brede Hanseaten Select é uma empresa que se dedica à venda a retalho de produtos alimentares.

Tanto em espaço físico na sua loja em Hamburgo, quanto no seu sítio *online*, a empresa comercializa produtos de qualidade gourmet, nomeadamente: vinho, champanhe, bebidas espirituosas e iguarias.

Na sua oferta de produtos, a Helmut Brede Hanseaten Select disponibiliza alguns vinhos portugueses.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Helmut Brede Hanseaten Select disponibiliza uma extensa gama de produtos, em particular nos seguintes subsetores: Produtos Cárneos, Azeite e Molhos e Condimentos. Relativamente a estes subsetores, são apresentadas de seguida algumas categorias de produto comercializadas pela Helmut Brede Hanseaten Select e que poderão ser relevantes para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Produtos Cárneos	Charcutaria
Azeite	Azeite virgem extra
Molhos e Condimentos	Vinagre Paté de azeitona

CONTACTOS

Morada:
Oberhafenstraße 1
D-20097 Hamburg
Deutschland

Telefone: +49 40 323664
e-mail: info@hanseaten-select.de



I. SCHROEDER KG. (GMBH & CO)

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.iskg.de/

A I. SCHROEDER KG. (GmbH & Co.) é uma empresa sediada em Hamburgo, com representação internacional através de várias subsidiárias com instalações de produção e armazenamento.

A empresa dedica-se à importação e exportação de alimentos desde 1953, sendo especializada na comercialização de produtos alimentares como frutas e vegetais (congelados ou enlatados), marisco, frutas oleaginosas e molhos e condimentos. Adicionalmente, comercializa, há mais de dez anos, produtos não-alimentares como aparelhos elétricos, artigos desportivos, equipamento de campismo, produtos orientados para o lazer e artigos para uso doméstico.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

Dentro do setor Agroalimentar, a I. SCHROEDER KG. disponibiliza uma gama de produtos alargada, nomeadamente nos seguintes subsectores: Produtos Cárneos, Frutos e Hortícolas e Molhos e Condimentos. Para estes subsectores, são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produto comercializadas pela I. SCHROEDER KG., que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Frutos e Hortícolas	Mais de 150 variedades de frutos (enlatados, enfrascados e congelados) Mais de 220 variedades de vegetais (enlatados, enfrascados e congelados)
Produtos Cárneos	Salames
Molhos e Condimentos	Ketchup Maionese Mostarda Molhos <i>ready-to-serve</i> e para massas

CONTACTOS

Morada: Oberhafenstraße 1 D-20097 Hamburg Deutschland	Geschäftsstelle Leipzig Schongauerstrasse 23/8 04328 Leipzig Deutschland	c/o JANUSZ TROJAN Brahmstraße 39c D-12203 Berlin Deutschland
Telefone: +49 (0)40/3 76 74-0 (Hamburg); +49 (0)40 37674-280 (Leipzig) +49 (0)30/84 40 95 55 (Berlin);		
e-mail: schroeder@iskg.de		



THEODOR STADTMANN GMBH & CO. KG

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.stadtmann-bottrop.de/

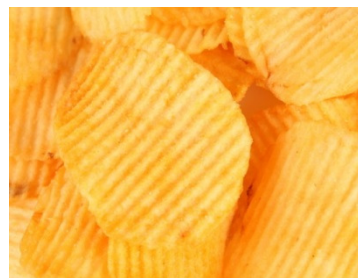
A Theodor Stadtmann GmbH & Co. KG é uma empresa importadora e distribuidora de rações para animais e produtos alimentares, sobretudo batatas, frescas ou processadas.

A empresa tem parcerias estabelecidas para importação de produtos provenientes de Portugal, efetuando fornecimento diário a supermercados, empresas de restauração, revendedores de produtos alimentares, entre outros.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a Theodor Stadtmann disponibiliza uma oferta no subsetor Frutos e Hortícolas, para o qual são seguidamente apresentadas algumas categorias de produto comercializadas que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Frutos e Hortícolas	Batata



CONTACTOS

Morada:
Gladbecker Straße 94
46236 Bottrop
Deutschland

Telefone: (49) 2041 - 18 45 - 0
e-mail: info@stadtmann-bottrop.de



UNIVEG DEUTSCHLAND GMBH

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.univeg.de/

A UNIVEG Deutschland GmbH é a subsidiária alemã do grupo UNIVEG, com 14 centros comerciais distribuídos pela Alemanha e Áustria. A empresa comercializa aproximadamente 1 milhão de toneladas de fruta e vegetais por ano, tendo como clientes grandes retalhistas do setor Agroalimentar alemão e europeu. Para além da recolha e distribuição dos produtos, a UNIVEG Deutschland possui valências nas áreas do embalamento e armazenamento de alimentos, assim como amadurecimento de frutos, principalmente bananas.

O grupo UNIVEG está presente em Portugal desde 2001, operando na prestação de serviço logístico e de transporte através da UNIVEG Logistics Portugal, que atua como uma plataforma para operações nacionais e internacionais.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a UNIVEG Deutschland disponibiliza uma gama de produtos e serviços alargada, nomeadamente no subsetor Frutos e Hortícolas. Para este subsetor são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produto comercializadas pela UNIVEG Deutschland, que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes		
Frutos e hortícolas	Maçã Pêra Mirtilo	Beringela Curgete Melancia	Melo Couve Batata

CONTACTOS

Morada: (Head Office - UNIVEG Bremen) Am Winterhafen 5 28217 Bremen Deutschland	(UNIVEG Logistics Portugal, S.A.) Estrada do Relvas 2350-375 Riachos Torres Novas Portugal	(UNIVEG Direct Fruit Marketing (DFM) GmbH) Breitenweg 29-33 28195 Bremen Deutschland
--	--	---

Telefone: +49 (421) 53730 (Alemanha); +351 249 839 700 (Portugal)

e-mail: A comunicação por e-mail deverá ser efetuada a partir de <http://www.univeg.de/en/unternehmen/kontakt.html>, ou pelos endereços info@univeg.de (Alemanha) ou info@univeg.pt (Portugal)



VION HILDEN GMBH

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.vionhilden.com/

A VION Hilden GmbH está presente no mercado há mais de 40 anos, sendo especializada na comercialização de carne fresca e processada, produtos cárneos de conveniência e ainda produtos vegetarianos. A empresa possui capacidade de armazenamento, processamento, embalagem e distribuição, sendo parte integrante do VION Food Group.

A VION Hilden possui um parceiro em Portugal – a VION Food Portugal.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a VION Hilden disponibiliza uma oferta diversificada no subsetor dos Produtos Cárneos, para o qual são seguidamente apresentadas algumas categorias de produto comercializadas e potencialmente relevantes para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Produtos Cárneos	Charcutaria



CONTACTOS

Morada:
(VION Hilden)
Westring 21
D 40721 Hilden
Deutschland

(VION Food Portugal)
Av. da Liberdade, 262 2º Esq
1250-149 Lisboa
Portugal

Telefone: +49-2103-307-0 (Alemanha), +351 21 35 53 295 (Portugal)

e-mail: info@vion-hilden.com



WOLFRAM BERGE IMPORTHAUS FÜR DELIKATESSEN GMBH & CO. KG

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** delikatessen-berge.de/

A Wolfram Berge Importhaus für Delikatessen GmbH & Co. KG importa e exporta produtos alimentares, que comercializa tanto a outros retalhistas, como ao consumidor final, quer em estabelecimento próprio, quer através do seu sítio *online*.

No seu estabelecimento, a empresa disponibiliza mais de 3000 produtos classificados em: mostardas e molhos, massas e arroz, vinhos e bebidas espirituosas, compotas e conservas, salgados e doces. Com uma seleção cuidada de produtos, a empresa associa-se ao conceito gourmet, apresentando na sua oferta iguarias de elevada qualidade, provenientes de várias partes do mundo. A Wolfram Berge Importhaus für Delikatessen comercializa produtos portugueses, nomeadamente diversas variedades de mel.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Wolfram Berge Importhaus für Delikatessen actua em vários subsectores do setor Agroalimentar, designadamente: Azeite, Produtos Cárneos e Molhos e Condimentos. Relativamente a estes subsectores, são apresentadas algumas categorias de produto comercializadas pela Wolfram Berge Importhaus für Delikatessen e potencialmente relevantes para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes	
Produtos Cárneos	Recheios para tartes e outros à base de carne e enchidos Fiambre	
Azeite	Azeite virgem Azeite extra virgem Azeite aromatizado	
Molhos e Condimentos	Molhos para massas Chutney Mostarda Vinagre	Vinagre aromatizado Pastas para tempero Molhos picantes

CONTACTOS

Morada:
Alfred-Nobel-Str. 1
D-51588 Nümbrecht-Breunfeld
Deutschland

Telefone: +49 2293 3060
e-mail: info@delikatessen-berge.de



03.

Bélgica



3. Bélgica

Neste capítulo é apresentada informação sobre o mercado belga, com indicação de oportunidades de negócio identificadas nos quatro subsectores de interesse para o Agrocluster Ribatejo, consideração sobre aspetos gerais a ter em conta no acesso ao mercado (incluindo exemplos de feiras relevantes), e identificação e caracterização de potenciais importadores identificados/selecionados.

3.1. Oportunidades de negócio identificadas

Relativamente ao mercado belga, na Fileira Agroindustrial, as principais oportunidades para as empresas nacionais parecem existir nos subsectores do Azeite, dos Produtos Cárneos (com enfoque nos produtos de charcutaria) e no subsector dos Molhos e Condimentos (com enfoque no vinagre). Nestes subsectores, as oportunidades existentes poderão resultar muito do facto de existir uma procura crescente por parte dos consumidores belgas por produtos com benefícios para a saúde humana e/ou por produtos de qualidade superior. No que diz respeito ao subsector dos Frutos e Hortícolas, importa referir que o mercado dos pequenos frutos se apresenta como uma boa oportunidade de negócio na Bélgica, uma vez que Portugal é um importante fornecedor desta tipologia de produto na Europa.





3.2. Aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado

O acesso geral ao mercado belga não apresenta barreiras significativas. Pelo contrário, o mercado belga é caracterizado pela sua “abertura” ao comércio estrangeiro. De facto, a multiculturalidade e a diversidade dos vários nichos/segmentos de mercado existentes na Bélgica, tornam este país um bom mercado de teste a novos produtos, inclusive no setor alimentar.



Para além disso, a Bélgica usufrui da sua localização privilegiada no centro da Europa, possuindo uma desenvolvida rede de infraestruturas portuárias, rodoviárias e ferroviárias que coloca os produtos virtualmente acessíveis a vários países vizinhos.

Importa referir que o idioma habitual para reuniões de negócios em Bruxelas é o Francês ou o Inglês, sendo que é aconselhável, durante uma visita de prospeção, o promotor fazer-se acompanhar de um intérprete que conheça bem o conjunto de produtos a promover.

No que respeita a feiras relevantes no mercado belga destacam-se as seguintes:

- HORECA Expo – Feira profissional do setor de catering (www.horecaexpo.be);
- Tavola – Feira profissional de produtos frescos e “gourmet” (www.tavola-xpo.be);
- HORECA Life – Feira profissional do setor da restauração (www.horecalife.be);
- Voedingssalon – Salão da alimentação (www.voedingssalon.be);
- Vita Sana – Feira de produtos biológicos/orgânicos (www.vitasanaexpo.org);
- Salon des Arts Menagers – Feira culinária (www.artsmenagers.be).



3.3. Caracterização de potenciais importadores

Nesta subsecção é apresentado um conjunto de potenciais importadores dos produtos do Agrocluster Ribatejo nos quatro mercados e subsetores identificados como prioritários.

A lista de potenciais importadores identificados/selecionados e a ligação dos mesmos aos subsetores em análise é apresentada seguidamente na Tabela 2.

Tabela 2 – Lista potenciais importadores belgas dos produtos do Agrocluster Ribatejo.

Bélgica				
Importadores/subsetores	Azeite	Produtos Cárneos	Frutos e Hortícolas	Molhos e Condimentos
ALDI Einkauf GmbH & Compagnie, OHG	X	X	X	X
ISPC (International Sales Promotion Company)	X	X	X	X
METRO Group	X	X	X	X
Special Fruit N.V.			X	

De seguida apresenta-se informação relevante para a cada importador identificado/selecionado, no formato de fichas de caracterização.





ALDI EINKAUF GMBH & COMPAGNIE, OHG

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.aldi.com/

A ALDI Einkauf GmbH & Compagnie, OHG (ALDI) é uma das maiores marcas de distribuição a nível europeu, nomeadamente de produtos alimentares. Com sede na Alemanha, a ALDI está atualmente presente em 17 países, a saber: Austrália, Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Grã-Bretanha, Holanda, Hungria, Irlanda, Luxemburgo, Polónia, Portugal, Eslovénia, Espanha, Suíça e Estados Unidos da América. A ALDI encontra-se dividida em dois grupos: ALDI Norte, no qual está integrada a ALDI Belgium; e ALDI Sul. A gestão dos dois grupos é independente, assim como a sua região geográfica de atuação. Com mais de 9.800 lojas dispersas pelo mundo inteiro e cerca de 100.000 empregados, a ALDI (ALDI Norte e ALDI Sul) apresenta anualmente um volume de negócios a rondar os 53 mil milhões de Euros. A filosofia da ALDI e chave do seu sucesso assenta na oferta de produtos de elevada qualidade aos preços mais baixos do mercado. Importa salientar que a ALDI atua já no mercado Português, com um conjunto de supermercados distribuídos pelo território nacional (cerca de 40).

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a ALDI disponibiliza uma gama de produtos alargada, nomeadamente nos seguintes subsetores: Azeite; Frutos e Hortícolas; Molhos e Condimentos; e Produtos Cárneos. Para estes subsectores, são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos comercializadas pela ALDI e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes		
Azeite	Azeite e seus derivados		
Frutos e Hortícolas	Cenoura Nabo Couve-flor Brócolo Couve	Batata Maçã Pêra Morango Framboesa	Amora Melancia Melão
Produtos Cárneos	Charcutaria		
Molhos e Condimentos	Vinagres	Molhos	Especiarias

CONTACTOS

Morada:

Sede ALDI
Eckenbergstrasse 16
45307 Essen
Alemanha/ Deutschland

Telefone: +49-201-8593-0

e-mail: A comunicação deverá ser efectuada a partir de http://fr.aldi.be/kontakt_form.php



ISPC (INTERNATIONAL SALES PROMOTION COMPANY)

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.ispc.be/

A ISPC (International Sales Promotion Company) é a única empresa grossista profissional europeia direcionada para o setor da hotelaria. Fundada na Bélgica, em 1997, a ISPC disponibiliza aos seus clientes uma vasta gama de produtos, nomeadamente no setor Agroalimentar. A visão da empresa é ser reconhecida como um fornecedor de referência em produtos alimentares e não-alimentares únicos, inovadores e de elevada qualidade para os profissionais da gastronomia. Com postos de venda em Gand e em Liège, a ISPC alcançou, em 2012, um volume de negócios da ordem dos 65 milhões de Euros, com um total de 200 de postos de trabalho. Trata-se de uma empresa que aposta fortemente na qualidade, sendo por isso certificada pelas normas de qualidade HACCP (“Hazard Analyses Critical Control Points”) e ISO 22000:2005 (“Food Safety Management System”).

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a ISPC disponibiliza uma gama de produtos alargada, nomeadamente nos seguintes subsetores: Azeite; Frutos e Hortícolas; Molhos e Condimentos; e Produtos Cárneos. Para estes subsectores, são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos comercializadas pela ISPC e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes		
Azeite	Azeites (80 tipos de azeite) e seus derivados		
Frutos e Hortícolas	Cenoura Nabo Couve-flor Brócolos Couve	Batata Maçã Pêra Morango Framboesa	Amora Melancia Melão
Produtos Cárneos	Charcutaria (550 tipos de charcutaria)		
Molhos e condimentos	Vinagres e outros condimentos		

CONTACTOS

Morada:

Route de Liers 125
4042 Herstal – Liège
Belgique

Telefone: + 32 (0)4 278 92 92
e-mail: Info-liege@ispc-int.com



Tipo de importador: Retalhista/grossista || **Website:** www.metro.be/public/fr

O Grupo METRO é um dos mais importantes grupos de retalho a nível internacional (3º maior do mundo), com cerca de 265.000 empregados de 180 nações, distribuídos por mais de 2.200 pontos de venda, localizados em 32 países, na Europa, África e Ásia. Entre as marcas comerciais do Grupo METRO, é de destacar a Metro Cash & Carry (líder de mercado em “cash & carry” a nível mundial).

O Metro Cash & Carry disponibiliza uma extensa panóplia de produtos, designadamente no setor Agro-alimentar (aproximadamente 20.000), a profissionais do setor hoteleiro e do comércio. Em 2013, o Metro Cash & Carry possuía 762 lojas em 29 países, tendo alcançado um volume de negócios a rondar os 31.2 mil milhões de Euros. Na Bélgica, o Grupo METRO detém as marcas Metro Cash & Carry Belgium e Makro Cash & Carry Belgium, com 12 lojas dispersas por todo o território, nomeadamente, em Anvers, Bruxelles, Evergem, Hasselt, Liège, Sint-Katelijne-Waver e Wevelgem.

A Makro é também uma empresa líder na distribuição grossista, dedicando-se à venda de produtos alimentares e não alimentares, direcionados aos profissionais da restauração, hotelaria e similares, retalhistas alimentares e não-alimentares, associações e fundações, públicas ou privadas, empresas ou empresários da indústria e serviços, e profissionais liberais e por conta própria.



Importa ainda referir que o Grupo METRO está presente em Portugal desde 1989 com a marca Makro Cash & Carry Portugal, possuindo atualmente 10 unidades nos principais centros económicos e urbanos do País, o que representa cerca de 1.190 postos de trabalho diretos.



CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a Metro e a Makro Cash & Carry disponibilizam uma vasta gama de produtos, nomeadamente nos seguintes subsetores: Azeite; Frutos e Hortícolas; Molhos e Condimentos; e Produtos Cárneos. Para estes subsetores, são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos comercializadas pela Metro e pela Makro Cash & Carry e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes		
Azeite	Azeite e seus derivados		
Frutos e Hortícolas	Cenoura Nabo Couve-flor Brócolos Couve	Batata Maçã Pêra Morango	Framboesa Amora Melancia Melão
Produtos Cárneos	Charcutaria		
Molhos e Condimentos	Vinagres Molhos Especiarias		



CONTACTOS

Morada:
Country Headquarter
MAKRO Cash & Carry Belgium NV
Nijverheidsstraat 70
2160 Wommelgen
Belgium



SPECIAL FRUIT N.V.

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.specialfruit.com/en/about/general/

A Special Fruit é uma empresa importadora e distribuidora de Frutos e Hortícolas com bastante experiência no mercado e cujos principais clientes são retalhistas, cadeias de supermercados, hotéis, empresas de catering e outros grossistas localizados em toda a Europa. Com sede na Bélgica, a Empresa possui, desde 2004, uma subsidiária em Espanha, mais concretamente em Huelva. A filosofia da Special Fruit centra-se na qualidade, procurando por isso disponibilizar os melhores produtos e serviços (e.g. transporte, armazenamento, controle de qualidade, e embalagem) a preços competitivos. Aliada à qualidade, a Empresa aposta na qualificação dos seus 130 funcionários, na criatividade na embalagem e branding, bem como na inovação tecnológica.



A Special Fruit dispõe de 15.000 m² de área de armazenagem refrigerada e flexível em função das necessidades. Com fornecedores de todo o mundo e clientes distribuídos por 28 países, a Empresa alcançou, em 2013, um volume de negócios superior a 130 milhões de Euros.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Special Fruit comercializa produtos no setor Agroalimentar, em particular, no subsetor dos Frutos e Hortícolas, e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes	
Frutos e Hortícolas	Abóbora Nabo Courgete Couve	Morango Framboesa Amora

CONTACTOS

Morada:
Europastraat 36
2321 Meer
Belgium

Telefone: +32 3 317 06 60
e-mail: info@specialfruit.be /
sales@specialfruit.be



04.

Canadá



4. Canadá

Neste capítulo é apresentada informação sobre o mercado canadiano, com indicação de oportunidades de negócio identificadas nos quatro subsetores de interesse para o Agrocluster Ribatejo, consideração sobre aspetos gerais a ter em conta no acesso ao mercado (incluindo exemplos de feiras relevantes), e identificação e caracterização de potenciais importadores identificados/ selecionados.

4.1. Oportunidades de negócio identificadas

Relativamente ao mercado canadiano, no que diz respeito aos quatro subsetores prioritários para o Agrocluster Ribatejo, a informação disponível mostra que poderão existir oportunidades interessantes para as empresas portuguesas neste mercado. Neste contexto, o subsetor do Azeite poderá apresentar-se como o mais interessante, nomeadamente porque o produto português tem já algum reconhecimento a nível internacional, incluindo no Canadá. Por oposição, ao subsetor dos Produtos Cárneos parecem estar associadas diversas dificuldades, relacionadas, entre outros aspetos, com a forte concorrência de países como os EUA (maior fornecedor de produtos cárneos do Canadá) e com restrições legais (nomeadamente as que respeitam a questões de segurança alimentar). Relativamente aos Frutos e Hortícolas, Portugal ainda não constava na lista dos fornecedores do Canadá em 2011 (ao contrário da Espanha), sendo que existe uma oportunidade neste subsetor principalmente no que diz respeito à comercialização de produtos biológicos/orgânicos. Por último, no subsetor dos Molhos e Condimentos, importa referir que os preparados à base de tomate são bastante procurados pelos consumidores canadianos. De um modo mais abrangente, produtos que possam ser vistos como especialidades “gourmet” (e.g. azeites e vinagres “premium”, compotas, flor-de-sal, pastas de azeitona, sumos naturais), produtos preparados ou semi-preparados e produtos “private label” podem revelar-se também interessantes.



4.2. Aspetos gerais a considerar no acesso ao mercado

De entre os principais aspetos a ter em consideração no que respeita ao Canadá, destacam-se os seguintes:

- Trata-se de um mercado altamente competitivo, com grande penetração de empresas americanas, bem como de produtos chineses e de outros países asiáticos, e grande concorrência de países em vias de desenvolvimento, particularmente em setores como o calçado, vestuário, fileira casa e muitos outros;
- Regista-se uma fraca presença de empresas portuguesas e quase inexistência de marcas portuguesas, o qual se traduz num fraco conhecimento do potencial da oferta portuguesa, salvo em subsectores como o do vinho e produtos alimentares, onde existem relações comerciais entre a comunidade empresarial luso-canadiana e as empresas portuguesas;
- Existe uma mentalidade um pouco mais conservadora e avessa ao risco do que em países como os EUA e o Reino Unido. A aceitação de novos produtos ou tendências é, possivelmente, menos imediata. Não obstante, o estilo negocial dos canadianos pode dizer-se menos formal que o dos europeus;
- Trata-se de um país bilingue – Inglês e Francês –, aspeto este que é particularmente relevante no Quebec, onde os esforços para comunicar em Francês são apreciados;
- Os interlocutores canadianos tendem a tomar decisões baseadas em informação detalhada e consistente, sendo normal que os contactos ou negociações iniciais demorem algum tempo;





- Aspectos como a pontualidade e a preparação prévia de reuniões são muito valorizados, sendo comum a ocorrência de pedidos de informação detalhada sobre aspectos técnicos, preços e planos do fornecedor para o mercado;
- O primeiro passo para um exportador nacional que queira introduzir um produto no Canadá (nomeadamente um produto vinícola) é a escolha de um agente que possa servir de interlocutor, sendo que a grande maioria dos agentes é regional;
- Alguns agentes são mais especializados no setor HORECA canadiano ou nas várias comunidades luso-canadianas.

Uma forma de abordar o mercado que não deve ser descurada passa pela participação em feiras relevantes, nas quais é possível, entre outros aspetos, estabelecer contacto com potenciais parceiros locais. Nesse sentido, são apresentadas de seguida algumas das principais feiras do Canadá no setor agroindustrial:

- BC Foodservice Expo – Feira que revela novidades sobre a Fileira Agroindustrial e sobre o canal HORECA (<http://www.crfa.ca/tradeshows/bcfse/>);
- CFRA Show – Feira dirigida para compradores e profissionais da Fileira Agroindustrial e do canal HORECA (www.crfa.ca/tradeshows/crfashow/);
- Grocery Innovations Canada – Feira centrada em produtos a granel, produtos de marca privada e supermercados (<http://www.groceryinnovations.com/>);
- SIAL Canada – Feira de carácter internacional e profissional, centrada em produtos de alimentação “gourmet” e outros artigos relacionados com a indústria agroalimentar (<http://www.sialcanada.com/sial/en/>);
- CPMA Annual Convention and Tradeshow – Feira organizada pela “Canadian Produce Marketing Association”, que representa as empresas canadianas especializadas na produção, distribuição e venda de frutos e hortícolas frescos (<http://convention.cpma.ca/>);
- Canadian Beverage and Food Show – Feira organizada pela “Canadian Beverage and Food”, que visa promover a indústria de “food service” no Canadá.



4.3. Caracterização de potenciais importadores

Nesta subsecção é apresentado um conjunto de potenciais importadores dos produtos do Agrocluster Ribatejo nos quatro mercados e subsetores identificados como prioritários.

A lista de potenciais importadores identificados/selecionados e a ligação dos mesmos aos subsetores em análise é apresentada seguidamente na Tabela 3.

Tabela 3 – Lista potenciais importadores canadianos dos produtos do Agrocluster Ribatejo.

Canadá				
Importadores/subsetores	Azeite	Produtos Cárneos	Frutos e Hortícolas	Molhos e Condimentos
Costco Wholesale Canada	X	X	X	
Ferma Food Products / Ferma Import & Export Inc.	X			
Loblaw Companies Limited	X		X	X
Metro Inc.			X	X
Sysco Corporation		X	X	
Tree Of Life Canada ULC		X		X

De seguida apresenta-se informação relevante para a cada importador identificado/selecionado, no formato de fichas de caracterização.





COSTCO WHOLESALE CANADA

Tipo de importador: Retalhista (“warehouse club”) | **Website:** www.costco.ca/

A Costco Wholesale Corporation (Costco) é uma “warehouse club” (loja de venda a retalho, em grandes quantidades), fundada nos Estados Unidos da América, em 1976, que disponibiliza uma vasta gama de produtos, nomeadamente no setor Agroalimentar. Com sede em Issaquah (Washington), esta organização está presente, atualmente, em diversos países do mundo (para além dos Estados Unidos da América), designadamente: Canadá, México, Reino Unido, Espanha, Austrália, Taiwan, Coreia do Sul e Japão. A Costco foca-se na venda de produtos a preços competitivos, normalmente sem marca associada e em grandes quantidades, tendo como principais clientes-alvo empresas e famílias de grande dimensão, que se podem tornar membros da

organização mediante o pagamento de uma anuidade que, no Canadá, ronda os 55 dólares canadianos

(aproximadamente 35 Euros), para a filiação “Gold Star”, ou os 110 dólares canadianos (aproximadamente 71 Euros), para a filiação “Executive”. No Canadá, a

Costco alcançou, em 2012, um volume de negócios da ordem dos 13 mil milhões de dólares

(aproximadamente 9,5 mil milhões de Euros). Importa salientar que, enquanto importadora de produtos do setor Agro-alimentar, a Costco actua já no mercado Português.





CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, a Costco disponibiliza uma gama de produtos alargada, nomeadamente nos seguintes subsetores: Azeite; Frutos e Hortícolas; e Produtos Cárneos. Para estes subsetores, são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos comercializadas pela Costco e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Azeite	150990 - Olive Oil And Its Fractions - Refined But Not Chemically Modified
Frutos e Hortícolas	070610 - Carrots And Turnips - Fresh Or Chilled 070990 - Vegetables, Fresh Or Chilled, Nes 070410 - Cauliflowers And Headed Broccoli - Fresh Or Chilled 070490 - Cabbages, Kohlrabi, Kale And Similar Edible Brassicas Nes - Fresh Or Chilled 070190 - Potatoes - Fresh Or Chilled - Except Seed 080810 - Apples - Fresh 080820 - Pears And Quinces - Fresh 081010 - Strawberries - Fresh 081020 - Raspberries, Blackberries, Mulberries And Loganberries - Fresh 081040 - Cranberries, Bilberries And Other Fruits Of The Genus Vaccinium - Fresh 081090 - Fruits, Fresh, Nes 080711 - Watermelons - Fresh 080719 - Melons Other Than Watermelons - Fresh
Produtos Cárneos	021019 - Swine Meat - Cured 160241 - Hams And Cuts Thereof Of Swine - Prepared Or Preserved

CONTACTOS

Morada:

415 West Hunt Club
Ottawa, Ontario
K2E 1C5

Telefone: 1-888-426-7826

e-mail: A comunicação por e-mail deverá ser efetuada a partir de <http://www.costco.ca/customer-service.html>



FERMA FOOD PRODUCTS / FERMA IMPORT & EXPORT INC.

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.fermafoods.com/; www.ferma.ca/

A Ferma Food Products/Ferma Import & Export Inc. (Ferma) é uma divisão da empresa Unibel Company, Lta. que importa e distribui (a grosso) produtos de origem Portuguesa. Fundada em 1979 e sediada em Toronto (Canadá), a Germa tem crescido e adquirido experiência ao longo dos seus mais de trinta anos de atividade, sendo hoje em dia uma organização bem implementada no mercado canadiano. A Ferma dispõe de armazéns localizados em Toronto e Montreal, para um acesso mais facilitado aos mercados, bem como de uma frota de camiões refrigerados, que garante o fornecimento de um serviço de maior qualidade. Esta organização é também especializada na distribuição de produtos marinhos congelados para restaurantes.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Ferma comercializa e distribui produtos de origem Portuguesa, inseridos em vários subsetores ligados ao setor Agroalimentar. De acordo com informação do Industry Canada (departamento do Governo do Canadá), destacam-se, a este nível, os produtos inseridos no subsetor do Azeite, designadamente na classificação 150990 (“Olive Oil And Its Fractions – Refined But Not Chemically Modified”). Não obstante, importa salientar que faz parte da oferta desta organização uma considerável variedade de tipologias de produto com potencial relevância para o Agrocluster Ribatejo. Destacam-se, neste âmbito, os seguintes:

Subsetor	Categorias de produto relevantes	
Azeite	Azeite virgem e virgem extra	
Molhos e Condimentos	Mostarda Pasta de pimento Pasta de tomate	Piripiri Vinagre

CONTACTOS

Morada: Ferma Food Products 44 Atomic Ave Toronto, ON M8Z 5L1	Ferma Import & Export Inc. 2615 Place Chassé Montreal, Quebec H1Y 2C3
--	--

Telefone: (416) 533-3591; (514) 845-0164
e-mail: sales@fermafoods.com; sales@ferma.ca



LOBLAW COMPANIES LIMITED

Tipo de importador: Retalhista (cadeia de supermercados/ lojas) | **Website:** www.loblaw.ca/

A Loblaw Companies Limited (Loblaw) é o maior retalhista do Canadá a atuar no setor Agroalimentar. A origem desta organização remonta ao ano de 1919, com a abertura da primeira Loblaw Groceterias, em Toronto. Atualmente, a Loblaw está distribuída por todo o território canadiano e orientada para diferentes nichos, através da utilização de diferentes “banners”, de entre os quais se destacam os seguintes: “Superstore”; “Great Food”; “Franchised”; “Hard Discount”; “Wholesale/Cash and Carry”; e “Liquor”. Em 2013, o volume de negócios da Loblaw foi de 32.371 milhões de dólares canadianos (aproximadamente 23.630 milhões de Euros), valor este que foi superior ao de 2012 – 31.604 milhões de dólares canadianos (aproximadamente 23.070 milhões de Euros). Importa salientar que, enquanto importadora de produtos do setor Agroalimentar, a Loblaw atua já no mercado Português.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

Conforme referido anteriormente, a Loblaw atua no setor Agroalimentar, dispondo de uma oferta de produtos diversificada, nomeadamente nos seguintes subsetores: Azeite; Frutos e Hortícolas; e Molhos e Condimentos. Para estes subsetores são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos comercializadas pela Loblaw e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes	
Azeite	150910 - Olive Oil - Virgin 150990 - Olive Oil And Its Fractions - Refined But Not Chemically Modified	
Frutos e Hortícolas	070610 - Carrots And Turnips - Fresh Or Chilled 070930 - Eggplants Or Aubergines - Fresh Or Chilled 070990 - Vegetables, Fresh Or Chilled, Nes 070410 - Cauliflowers And Headed Broccoli - Fresh Or Chilled 070490 - Cabbages, Kohlrabi, Kale And Similar Edible Brassicas Nes - Fresh Or Chilled 070511 - Cabbage (Head) Lettuce - Fresh Or Chilled	070190 - Potatoes - Fresh Or Chilled - Except Seed 080810 - Apples - Fresh 080820 - Pears And Quinces - Fresh 081010 - Strawberries - Fresh 081020 - Raspberries, Blackberries, Mulberries And Loganberries - Fresh 081040 - Cranberries, Bilberries And Other Fruits Of The Genus Vaccinium - Fresh 081090 - Fruits, Fresh, Nes 080711 - Watermelons - Fresh 080719 - Melons Other Than Watermelons – Fresh
Molhos e Condimentos	220900 - Vinegar And Substitutes For Vinegar Obtained From Acetic Acid	



CONTACTOS

Morada:

100 University Avenue
Toronto, Canada
M5J 2Y1

Telefone: 1-855-416-1244

e-mail: loblawprivacy@loblaw.ca

(Mais informações em <http://www.loblaw.ca/English/Utilities/Contact-Us/default.aspx>)





SYSCO CORPORATION

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.sysco.ca/

A Sysco Corporation (Sysco) é uma organização cuja atividade passa pela comercialização e distribuição de produtos alimentares para restaurantes, infraestruturas do setor da saúde e da educação e hotéis (entre outros), disponibilizando também um conjunto de serviços, do qual faz parte consultoria (nomeadamente em gestão). Fundada em 1969, a Sysco tem sede em Houston (Texas), estando atualmente presente em vários pontos dos Estados Unidos da América, mas também no Canadá. Em 2013, o volume de negócios global da organização superou os 44 mil milhões de dólares (aproximadamente 32 mil milhões de Euros).

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Sysco atua em diferentes subsetores do setor Agroalimentar, destacando-se, pela sua relevância para o Agrocluster Ribatejo os seguintes: Frutos e Hortícolas; e Produtos Cárneos. Para estes subsetores são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos com potencial interesse:

Subsetor	Categorias de produto relevantes	
Frutos e Hortícolas	070610 - Carrots And Turnips - Fresh Or Chilled 070990 - Vegetables, Fresh Or Chilled, Nes 070410 - Cauliflowers And Headed Broccoli - Fresh Or Chilled 070490 - Cabbages, Kohlrabi, Kale And Similar Edible Brassicas Nes - Fresh Or Chilled	070511 - Cabbage (Head) Lettuce - Fresh Or Chilled 070190 - Potatoes - Fresh Or Chilled - Except Seed 080719 - Melons Other Than Watermelons - Fresh
Produtos Cárneos	021019 - Swine Meat - Cured	

CONTACTOS

Morada:

21 Four Seasons Place Suite 400
 Toronto, ON
 M9B 6J8

Telefone: 416-234-2666

e-mail: marketing@corp.Sysco.ca

(Mais informações em <http://www.sysco.ca/canada/sub.cfm?id=2448&action=published> e <http://www.sysco.com/contact-us.html>)



TREE OF LIFE CANADA ULC

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** treeoflife.ca/

A Tree of Life Canada dedica-se à distribuição de produtos alimentares, sendo o representante da KeHE Distributors (organização norte-americana de distribuição de alimentos) no Canadá.

Com uma experiência de mais de 60 anos, a Tree of Life Canada atua em todo o mercado canadiano, representando marcas reconhecidas e focando-se, sobretudo, em produtos alimentares conotados com o conceito de “alimentação saudável”. A Tree of Life Canada está atenta à evolução do mercado, apoiando os seus clientes a satisfazer as necessidades do consumidor final. Como principais tipologias de clientes desta organização destacam-se os seguintes: “Grocery”; “Drug”; “Mass”; “Clubs”; “Discount Banners”; “Independents”; “Wholesalers/Sub-distributors”; “Food Service”; “Natural Food Stores”; “Gas and Convenience”; e “Gift Packers”.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Tree of Life Canada atua em diferentes subsetores do setor Agroalimentar, de entre os quais se destacam os seguintes: Frutos e Hortícolas; e Molhos e Condimentos. Para estes subsetores são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos com potencial interesse para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Produtos Cárneos	160241 - Hams And Cuts Thereof Of Swine - Prepared Or Preserved
Molhos e Condimentos	220900 - Vinegar And Substitutes For Vinegar Obtained From Acetic Acid

CONTACTOS

<p>Morada: (British Columbia) 19488 Telegraph Trail Surrey BC V4N 4H1</p> <p>(Ontario) 6030 Freemont Blvd Mississauga, Ontario, Canada L5R 3X4</p>	<p>(Prairies) 6745 - 76 Avenue S.E Calgary AB T2C 5M1</p> <p>(Quebec) 5626 Boul. Thimens St. Laurent, PQ H4R 2K9</p>
<p>Telefone: 604-881-7100 (British Columbia); 905-507-6161 (Ontario); 403-279-8998 (Prairies); 514-333-3343 (Quebec)</p> <p>e-mail: Canada.Marketing@TreeofLife.com (Mais informações em http://treeoflife.ca/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=55)</p>	



metro

METRO INC.

Tipo de importador: Retalhista (“grocery stores”) || **Website:** www.metro.ca/

A Metro Inc. (Metro) é uma organização Canadiana que se dedica à comercialização (a retalho) de produtos alimentares. Fundada em 1947, a Metro está localizada nas províncias do Québec (onde se situa a sua sede, na cidade de Montreal) e Ontário. A organização está presente no mercado por meio de diferentes “banners”, de entre os quais se destacam os seguintes: Super C (supermercados de desconto no Québec); Food Basics (supermercados de desconto em Ontário); Metro Plus (lojas de maior dimensão no Québec); Marché Richelieu (lojas de pequena dimensão). Em 2013, o volume de negócios da Metro superou os 11.400 milhões de dólares (aproximadamente 8.200 milhões de Euros).

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

Os produtos da Metro estão associados a vários subsetores do setor Agro-alimentar, de entre os quais se destacam os seguintes: Frutos e Hortícolas; e Molhos e Condimentos. Para estes subsetores são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produtos com potencial interesse para o Agrocluster Ribatejo:

Subsetor	Categorias de produto relevantes	
Frutos e Hortícolas	070610 - Carrots And Turnips - Fresh Or Chilled 070930 - Eggplants Or Aubergines - Fresh Or Chilled 070990 - Vegetables, Fresh Or Chilled, Nes 070410 - Cauliflowers And Headed Broccoli - Fresh Or Chilled 070490 - Cabbages, Kohlrabi, Kale And Similar Edible Brassicas Nes - Fresh Or Chilled 070511 - Cabbage (Head) Lettuce - Fresh Or Chilled	080810 - Apples - Fresh 080820 - Pears And Quinces - Fresh 081010 - Strawberries - Fresh 081020 - Raspberries, Blackberries, Mulberries And Loganberries - Fresh 081040 - Cranberries, Bilberries And Other Fruits Of The Genus Vaccinium - Fresh 081090 - Fruits, Fresh, Nes 080719 - Melons Other Than Watermelons - Fresh
Molhos e Condimentos	220900 - Vinegar And Substitutes For Vinegar Obtained From Acetic Acid	

CONTACTOS

Morada:
ND

Telefone: 1-877-763-7374

e-mail: A comunicação por e-mail deverá ser efetuada a partir de <http://corpo.metro.ca/contactez-nous/contact-on.en.html>



05.

Roménia



5. Roménia

Neste capítulo é apresentada informação sobre o mercado romeno, com indicação de oportunidades de negócio identificadas nos quatro subsetores de interesse para o Agrocluster Ribatejo, consideração sobre aspetos gerais a ter em conta no acesso ao mercado (incluindo exemplos de feiras relevantes), e identificação e caracterização de potenciais importadores identificados/ selecionados.

5.1. Oportunidades de negócio identificadas

Relativamente ao contexto romeno, e aos subsetores de interesse para o Agrocluster Ribatejo, em particular no subsetor do Azeite, o mercado encontra-se numa fase inicial de desenvolvimento, na medida em que o azeite de oliveira ainda não faz parte dos hábitos de consumo do País. Poder-se-ão, desta forma, abrir oportunidades para empresas nacionais que pretendam tirar partido do crescente interesse do consumidor romeno pelas vantagens do azeite de oliveira face a outros óleos vegetais, num mercado ainda pouco explorado.

No que respeita aos Produtos Cárneos, destacam-se os produtos de carne de porco, muito procurados pelo mercado romeno, onde as importações deste tipo de produtos ultrapassam largamente as exportações.

No subsetor dos Frutos e Hortícolas, as tipologias de produtos preferidas pelos consumidores romenos são as maçãs e as bananas, relativamente às frutas frescas, e as batatas e as cebolas, relativamente aos hortícolas.

Por último, no subsetor dos Molhos e Condimentos, parece existir uma preferência pelo ketchup, pela mostarda e pela maionese.



5.2. Aspectos gerais a considerar no acesso ao mercado

Do conjunto dos principais aspetos a ter em consideração no que diz respeito ao acesso ao mercado romeno, destaca-se a importância de estar presente no mercado, de visitar o país de forma contínua ou de estabelecer mesmo uma filial de vendas.

Outros aspetos relevantes e que devem ser tidos em conta são apresentados de seguida:

- É importante o fornecimento de informação (e.g. catálogos, certificados, explicação sobre os processos de produção e experiências anteriores);
- É necessário conhecer o mercado e compreender que os preços e as condições de pagamento são as variáveis mais importantes na oferta;
- É importante apresentar produtos adaptados às especificidades do mercado.

No que respeita às principais dificuldades à entrada no mercado romeno é fundamental notar:

- Complexidade e falta de coerência no quadro jurídico, o que favorece os casos de arbitrariedade administrativa. A burocracia excessiva normalmente envolve atrasos e obstáculos em determinadas etapas;
- Infraestruturas subdesenvolvidas e fraca oferta de serviços em algumas áreas do país – complexidade logística;
- Mau funcionamento da administração em geral e da justiça em particular, sendo recomendado, para evitar ações judiciais, a consulta de um especialista com experiência local.

Ao nível de feiras e exposições, referem-se, a título de exemplo, as seguintes:

- Agralimex & Salon Gastronomie & Catering – feira de produtos gastronómicos & catering;
- Agralimex – Feira nacional de agricultura e indústria alimentar;
- Agromalim – Feira internacional de agricultura, indústria alimentar e de embalagens;



- Agro Expo Bucovina – Feira internacional de agricultura e indústria agro-alimentar;
- Alimentexpo – Feira Internacional de agricultura, Alimentos e bebidas, embalagens;
- Alimenta – Feira internacional de indústria de alimentos;
- Bio Alimenta Bucovina – Feira de produtos alimentares tradicionais;
- Bio Vita – Feira de produtos naturais e orgânicos;
- Camara - Targ de Legume, fructe, conserve – Feira de legumes, frutas e conservas;
- Carnexpo – Maior feira da indústria de carnes da Europa do Sul e do Leste;
- Indagra – Feira internacional de produtos e equipamentos na área da agricultura, horticultura, viticultura e zootecnia;
- Salonul de Produse Agroalimentare – Exposição de produtos alimentares;
- Salonul Produselor Ecologice – Exposição de Produtos Orgânicos;
- Targ General de Bunuri de Larg Consum – Feira geral de bens de consumo;
- RomAvicola – Feira internacional de produtos de frango;
- Expo Suinicola – Exposição de produtos suínos.





5.3. Caracterização de potenciais importadores

Nesta subsecção é apresentado um conjunto de potenciais importadores dos produtos do Agrocluster Ribatejo nos quatro mercados e subsetores identificados como prioritários.

A lista de potenciais importadores identificados/selecionados e a ligação dos mesmos aos subsetores em análise é apresentada seguidamente na Tabela 4 Tabela 3.

Tabela 4 – Lista potenciais importadores romenos dos produtos do Agrocluster Ribatejo.

Roménia				
Importadores/subsetores	Azeite	Produtos Cárneos	Frutos e Hortícolas	Molhos e Condimentos
Agroalim Distribution Roménia		X		X
Enimus Ro-Exim S.R.L.				X
Giulia Fruct			X	
S.C. Molero Prod S.R.L.		X		
Nordic Import Export Co.	X	X		X
Premium Drinks	X			
Romaldo Roménia			X	
Yukse International Fruct			X	

De seguida apresenta-se informação relevante para a cada importador identificado/selecionado, no formato de fichas de caracterização.



AGROALIM DISTRIBUTION ROMÉLIA

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.agroalim.ro/

A Agroalim Distribution faz parte do grupo norte-americano Smithfield Grup – o maior produtor e processador de carne do mundo –, presente no mercado romeno de distribuição de alimentos desde 1991. A Agroalim tem cobertura em toda a Roménia, tanto no setor de retalho, como no de Food Service, através das suas 10 filiais (Buftea, Bacau, Baia-Mare, Brasov, Braila, Craiova, Cluj, Iasi, Constanta, Timisoara, Tulcea). Actualmente, a empresa oferece aos seus clientes uma ampla gama de produtos congelados, nomeadamente carne (e.g. suína, bovina), peixe e frutos do mar, produtos de pastelaria, entre outros. Devido à sua longa presença no mercado romeno, a Agroalim ganhou uma posição de liderança, destacando-se como promotor de novos produtos e tendências.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Agroalim atua em diferentes subsetores do setor Agroalimentar, destacando-se, pela sua relevância para o Agrocluster Ribatejo os seguintes: Azeite; Produtos Cárneos e Molhos e Condimentos. Para estes subsetores são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produto com potencial interesse:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Azeite	Azeite extra virgem
Produtos Cárneos	Salame Bacon Chouriço
Molhos e Condimentos	Mostarda Ketchup Maionese

CONTACTOS

Morada:

Bd Timisoara nr. 26Z, Setor 6
Cladirea Anchor Plaza Et. 5
Bucharest 061331
Romania

Telefone: +4021 200 63 00

e-mail: office@agroalim.ro



ENIMUS RO-EXIM S.R.L.

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.enimus.ro/

A Enimus é uma empresa criada em 2004, que tem como atividade principal a importação e a comercialização de condimentos, frutos secos e produtos para pastelaria.

Atualmente, a empresa é um dos principais fornecedores de condimentos na Roménia.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Enimus comercializa uma larga variedade de produtos. Não obstante, importa salientar que faz parte da oferta desta empresa uma considerável variedade de tipologias de produto com potencial relevância para o Agrocluster Ribatejo. Destacam-se, neste âmbito, as seguintes:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Molhos e Condimentos	Pimenta (branca, verde, preta) Paprica doce e picante Folhas de loureiro Tomilho e folhas de tomilho Orégãos Alecrim Caril Cravinho Coentros Cominho



CONTACTOS

Morada:

Oraş Voluntari, Bdul Voluntari, nr 112 Bis, corp B2
 Judeţ Ilfov
 Romania

Telefone: 0371 075 516, 0736 636 945

e-mail: office@enimus.ro



GIULIA FRUCT

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.giuliafruct.ro/

A Giulia Fruct tem com principal atividade o comércio e a distribuição de frutas e legumes, estando presente no mercado de retalho e colaborando com os principais distribuidores no setor Agroalimentar da Roménia, nomeadamente: Metro, Real, Mega Image, Profi, Auchan, Gmarket, Cora, Billa. Uma das grandes vantagens da empresa consiste no facto de estabelecer contacto direto com os produtores (designadamente de países como Itália, Espanha e Holanda). A empresa salienta também a sua capacidade para trazer para a Roménia qualquer produto (no subsector dos Frutos e Hortícolas) de qualquer país. Em 2012, o volume de negócios da Giulia Fruct foi de 7.242.936 Euros.



CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Giulia Fruct atua no subsector dos Frutos e Hortícolas. Para este subsector são seguidamente apresentadas algumas das categorias de produto comercializadas pela empresa, com potencial interesse para o Agrocluster Ribatejo:

Subsector	Categorias de produto relevantes
Frutos e Hortícolas	Frutos vermelhos Pêra Maçã Brócolos Pepino

CONTACTOS

Morada:
Deposito strada I.L. Caragiale 335^a
Mavrodin judetul Dambovita
Romania

Telefone: +4021 200 63 00
e-mail: office@agroalim.ro



S.C. MOLERO PROD S.R.L.

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.molero.ro/

A Molero foi fundada em 1993 e tem como atividade principal a importação e a comercialização de uma variedade alargada de produtos alimentares, incluindo produtos lácteos e carnes.

Embora não seja conhecida a presença da empresa no mercado português, importa referir que, atualmente, a oferta disponibilizada pela Molero inclui produtos importados de Espanha.



CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

No setor Agroalimentar, destaca-se o facto de a Molero disponibilizar vários produtos no subsetor dos Produtos Cárneos. Algumas das categorias de produto comercializadas pela Molero e que poderão ter relevância para o Agrocluster Ribatejo são:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Produtos Cárneos	Chouriço Toucinho Salame Mortadela Fiambre Presunto Bacon

CONTACTOS

Morada:
Bulevardul Timisoara, nr. 52, Setor 6
Bucuresti
Romania

Telefone: 021 4441645; 4441813
e-mail: office@molero.ro



NORDIC IMPORT EXPORT CO.

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.nordicimpex.ro/

A Nordic Import Export é uma empresa criada em 1994, cuja principal atividade é a comercialização de produtos alimentares “premium”. A empresa disponibiliza uma gama de produtos alargada, nomeadamente em três grandes categorias: Retalho; HORECA; e Pastelaria, confeitaria, Doçaria e Gelataria. A empresa colabora com uma variedade de fornecedores, entre os quais se destacam os seguintes: A-27, Arla Foods, Bongrain Overseas Group, Cirio, CODAP, Costa DÓro, Dalfour, Fiorucci, Galbani, Grandi



Salumifici Italiani, LAS, Palmera, Ponti, Renna, Riches Monts, Soignon EURIAL POITOURAINE.

O volume de negócios da Nordic em 2012 foi de 35.735.466 Euros.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

Faz parte da oferta da Nordic uma considerável variedade de categorias de produto com potencial relevância para o Agrocluster Ribatejo, designadamente nos seguintes subsetores: Azeite; Produtos Cárneos; e Molhos e Condimentos. Destacam-se, neste âmbito, os seguintes:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Azeite	Azeite virgem e ultra virgem
Produtos Cárneos	Charcutaria
Molhos e Condimentos	Maionese Ketchup Molho de tomate Mostarda

CONTACTOS

Morada:
Calea Vitan, nr. 240^a
Setor 3 Bucuresti
Romania

Telefone: +4021 346 45 57

e-mail: A comunicação por e-mail deverá ser efetuada a partir de http://www.nordicimpex.ro/nordic_contact.php



PREMIUM DRINKS

Tipo de importador: Retalhista || **Website:** www.premiumdrinks.ro/

A Premium Drinks é uma empresa dedicada à comercialização (e-Commerce) de bebidas e outros produtos portugueses inseridos na categoria gourmet.

Destaca-se, neste contexto, a comercialização de azeite, vinho de mesa e Vinho do Porto.



CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Premium Drinks atua em subsetores relevantes para o Agrocluster Ribatejo, destacando-se, neste contexto, o subsetor do Azeite. Para este subsetor são seguidamente apresentadas as das categorias de produto comercializadas pela empresa:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Azeite	Azeite virgem Azeite virgem extra

CONTACTOS

Morada:

Str. Alexandru cel Bun, Nr. 3B, Bloc UE9, Ap.9
Alba Iulia
Romania

Telefone: N.D.

e-mail: info@premiumdrinks.ro / clienti@premiumdrinks.ro



ROMALDO ROMÉLIA

Tipo de importador: Grossista | | **Website:** www.romaldo.ro/

A Romaldo RoméLIA foi criada em 1997 e tem com principal atividade a comercialização de frutas e legumes. Os principais fornecedores da empresa são países da União Europeia como a Holanda, a Alemanha, a Áustria, a Polónia, a Itália, e a Grécia. Não obstante, a Romaldo tem também fornecedores fora da União Europeia, como a Sérvia e a Macedónia. Os clientes da Romaldo são, sobretudo, distribuidores grossistas romenos, bem como agricultores.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Romaldo comercializa uma larga variedade de frutos e legumes. Faz, assim, parte da oferta desta empresa uma considerável diversidade de categorias de produto com potencial relevância para o Agrocluster Ribatejo. Destacam-se, neste âmbito, os seguintes:

Subsetor	Categorias de produto relevantes
Frutos e Hortícolas	<ul style="list-style-type: none"> Melão Melancia Pêra Maçã Frutos vermelhos Beringela Batata Couve Cenoura 

CONTACTOS

Morada:

B-dul. Iuliu Maniu , nr.51 , Ap.1.
Timișoara Romania

Telefone: +40 256 244 918, +40 356 423 200

e-mail: office@romaldo.ro



YUKSEK INTERNATIONAL FRUCT

Tipo de importador: Grossista || **Website:** www.yuksek.ro/

A Yuksek International Fruct é uma empresa de origem turca criada em 2003, que tem como atividade principal a importação de frutas e legumes.

A empresa é um dos maiores importadores de frutas e legumes na Roménia, tendo vindo a registar um crescimento acentuado nos últimos anos, neste mercado. De facto, dados de 2008 indicam que a empresa alcançou um volume de negócios de mais de 21 milhões de Euros.



Os principais clientes permanentes da Yuksek são as maiores cadeias de supermercado na Roménia, tais como: Metro, Cora, Kaufland, Carrefour, etc.

CATEGORIAS DE PRODUTOS RELEVANTES:

A Yukesk comercializa uma larga variedade de frutos e legumes. Faz, assim, parte da oferta desta empresa uma considerável diversidade de categorias de produto com potencial relevância para o Agrocluster Ribatejo. Destacam-se, neste âmbito, os seguintes:

Subsetor	Categorias de produto relevantes		
Frutos e Hortícolas	Melão Melancia Pêra Maçã Frutos vermelhos	Abóbora Beringela Brócolos Batatas Couve	Couve-flor Curgete Cenoura Milho Nabo

CONTACTOS

Morada:

Com. Stefanestii de Jos, Sat: Stefanestii de Jos, Str.Busteni Nr.9
Jud. Ilfov
Romania

Telefone: +004 0372.168.500

e-mail: office@yuksek.ro



Referências bibliográficas

Heyder, M., Theuvsen, L., “Strategies and Challenges of Internationalisation in BRIC-Countries: Empirical Results from the German Agribusiness”, 2011a

Heyder, M., Theuvsen, L., “Will the BRICs Decade Continue? – Prospects for trade and growth”, 2011b

Rehder, L. E. (United States Department of Agriculture), “Germany - Food and Agricultural Import Regulations and Standards - Narrative”, FAIRS Country Report, 201