

31 de marzo de 2022

Sesión n°5:

Comercio agrícola: oportunidades para las PYME y las empresas en los mercados de exportación



*Serie sobre las Empresas
Agroalimentarias del Caribe*



IICA-COLEACP - Sesión de Negocios Agroalimentarios del Caribe: oportunidades para las PYMES y negocios en los mercados de exportación 31.03.2022

31 de marzo de 2022

Christophe SUREAU

Director General

SURAL-SACICC y AMAZON CARIBBEAN GUYANA LTD





Sural-Sacicc ... brevemente

Empresa familiar fundada en 1958 y situada cerca de París, Francia.

Importación y venta de conservas de marisco, frutas y verduras.

Productos:

- Palmitos silvestres certificados como ecológicos
- Palmitos cultivados
- Frutas tropicales certificadas como ecológicas
- Leche de coco
- Aceite de coco virgen

Principales clientes:

- **Cadenas de supermercados**, principalmente de marcas blancas: Carrefour, Leclerc, Auchan, Super U,
- Casino, Monoprix, Franprix, Cora, Match ...
- **Tiendas especializadas en productos ecológicos**: Biocoop, La Vie Claire, ...

Facturación 2021: 7,6 millones de euros

Volúmenes en la unidad 2021

6 millones de euros

Amazonas Caribe Guyana ... brevemente



Empresa familiar fundada en
1986 ubicada en Guyana
1 fábrica en la región 1 Noroeste
1 fábrica en la región 5 de
Berbice

200 empleados
500 cosechadoras

Productos:

- Palmitos silvestres certificados como ecológicos
- Trozos de piña en tarros de cristal
- Zumo de frutas tropicales
- Zumo de açaí

Principales clientes:

- U.E.
- Estados Unidos
- Oriente Medio

Facturación

2021

3,5 MILLONES DE DÓLARES

Volúmenes de producción

2021

53 contenedores

Corazones de palma silvestres llamados "Manicole" o "Açaí" Certificado orgánico (sp. *Euterpe Oleracea*)



- Se recolecta de forma silvestre en la selva amazónica de Guyana, principalmente por las comunidades indígenas
- Palma regeneradora y sostenible



Palma silvestres como producto de acabado (*Euterpe Oleracea*)

- En ensaladas o como aperitivo en salsa o simplemente como aperitivo
- Rico en fibras; bajo en carbohidratos



Trozos de piña con certificación ecológica en jugo de piña

- Exclusivamente a partir de piña madura y zumo de piña
- Sin azúcares añadidos





Las primeras preguntas...

Antes de pensar en ofrecer un producto a cualquier prospecto internacional hay que pasar un par de pasos:

- En primer lugar, ¿se adaptan mis productos de valor añadido al mercado de destino?
- ¿Es mi materia prima competitiva a nivel internacional?
- ¿Mi producto está certificado por IFS Food o British Retail Consortium (BRC)?
- ¿Está preparado para ser auditado según las normas sociales internacionales? Las principales normas sociales son la Clasificación Internacional de Normas (International Classification for Standards, ICS) y la Iniciativa de Cumplimiento Social Empresarial (Business Social Compliance Initiative, BSCI).
- ¿Tiene un envase que se adapte al mercado de destino?
- ¿Está aprobada la etiqueta del envase?



Algunos consejos...

- En primer lugar, asegúrese de ser competitivo con su materia prima. Compruebe a qué precios calculan los competidores (por ejemplo, la piña).
- Diríjase a un nicho de mercado con su producto final. No intente competir con el mercado de masas.
- Ofrecer el mejor producto como Premium y/o Orgánico y/o con certificación de Comercio Justo.
- Las frutas y verduras del Caribe tienen una buena imagen en la UE. Vamos a construir la misma tendencia que hizo el éxito de la cocina mexicana, japonesa, china o tailandesa. La cocina caribeña no está suficientemente representada. Hay mucho que hacer para darle la fama que merece.
- No crea que es un buen producto porque a usted le gusta. Fíjate primero en lo que les gusta a tus clientes.





Algunos retos a los que enfrentarse...

- La logística local no suele ser lo suficientemente eficiente.
- Las malas infraestructuras limitan el acceso a los grandes barcos y son pocas las líneas de las compañías internacionales que vienen. Cada vez hay menos llamadas de barcos y las tarifas aumentan.
- Para el próximo año, 2023, la OMI (Organización Marítima Internacional) prevé medidas en los buques de carga para la reducción de las emisiones de carbono, lo que supondrá un gran reto para acceder a algunos alimentadores.
- Para exportar necesitamos la certificación IFS o BRC y las normas sociales... Hay pocos auditores acreditados en la región.
- Para exportar tenemos que hacer algunos análisis de laboratorio para ser aprobados por los clientes.
- Equipos de maquinaria, mantenimiento, piezas ...
- Coste de la energía



Algunos ejemplos de productos que los clientes potenciales buscan en la UE ...

- Certificado ecológico
- Leche de coco
- Agua de coco
- Aceite de coco virgen
- Zumo de frutas tropicales
- Frutas tropicales secas
- Anacardos (y otros frutos secos)



Gracias por su atención

Gracias

