



AGROCLUSTER
RIBATEJO PORTUGAL

Revista de Imprensa



N.º 1/2017

NOTÍCIAS AGROCLUSTER

Agrocluster Ribatejo ajuda empresas a concretizar negócios na Suíça

Terça-feira 10 de janeiro de 2017 às 12:43

Like 16 Share Tweetar Partilhar D



No âmbito da estratégia de apoio à internacionalização das suas empresas associadas, o Agrocluster Ribatejo tem dinamizado a realização de ações onde a exposição e prova dos produtos assume lugar de destaque. Este tipo de abordagem direta tem tido grande retorno, com muitas das empresas que nelas participam a obterem resultados práticos num curto espaço de tempo. Na sequência da ação na Suíça, realizada em novembro, três empresas já concretizaram vendas para este país.

No passado mês de novembro, o Agrocluster Ribatejo levou a Genebra, na Suíça, um conjunto de produtos das empresas associadas para organizar uma mostra de produtos direcionada exclusivamente para profissionais. Não se confinando o trabalho apenas ao evento, o Agrocluster quis conhecer os resultados práticos desta ação e ficou a saber que três das empresas participantes já concretizaram efetivamente negócios.

"Mesmo antes de terminar o evento já estava a receber pedidos de contacto que depressa se transformaram em encomendas", disse Bruno Pinelas, da empresa Eduardo Loureiro, Lda., em relação à mostra de Genebra. Beatriz Caseiro, da empresa Leonor Concept Lda. afirmou ainda em relação ao mesmo evento, que "a realização desta mostra se revelou um excelente investimento. Além de ter originado uma nota de encomenda imediata após o evento, trouxe-nos um novo leque de clientes qualificados na Suíça, que estamos certos trará mais encomendas no médio prazo", fez saber a profissional.

Quem também já concretizou negócios na sequência da mostra à Suíça foi a Unique Portuguese Taste, Lda. De acordo com empresário Manuel Rosa, "a realização da mostra promocional à Suíça foi de grande importância para a nossa empresa e muito benéfica para o nosso negócio. Foi de facto mais um passo importante para a internacionalização da nossa marca e produtos", constatou.

Mas os esforços de internacionalização do Agrocluster não se ficam por aqui. A estratégia de apoio às suas empresas associadas no que diz respeito aos mercados internacionais é contínua, pelo que o cluster continua a realizar constantemente ações de apoio à internacionalização, quer em território nacional, quer em território estrangeiro.



Agrocluster apresentou azeites dos associados a trading

Uma das últimas ações este tipo aconteceu no dia 4 de janeiro. O cluster organizou em Torres Novas um encontro entre uma trading portuguesa de produtos alimentares e três empresas produtoras de azeite.

A trading, que iniciou atividade com o objetivo de criar serviços especializados para o desenvolvimento da atividade comercial além-fronteiras, esteve no distrito de Santarém com o propósito de conhecer empresas produtoras de azeite. "O objetivo destas reuniões é estabelecer contactos de forma a iniciar possíveis negócios, colocando azeite em diversos países, tais como França, Polónia, Colômbia e México", revelou a responsável Isabel Marques, que se mostrou bastante agradada com o acolhimento do Agrocluster e com os produtos que teve oportunidade de conhecer. Os azeites das empresas Diterro – Comércio Agro-industrial, Lda., Divinis SA e Jerónimo Pedro Mendonça de Abreu Lima foram os produtos apresentados a esta empresa, que tem como objetivo procurar exatamente o tipo de produtos que os seus clientes no estrangeiro lhes demandam. "Parece-me, de acordo com aquilo que constatei, que existem reais oportunidades de negócio", revelou a profissional.

O mesmo tipo de abordagem, focalizada no produto, está já a ser trabalhada pelo Agrocluster para o mercado do Brasil. Tendo em conta o interesse de uma trading de Salvador em adquirir queijos, enchidos, azeites e vinhos, o Agrocluster efetuou já um levantamento junto das suas empresas associadas, tendo enviado a informação das mesmas, bem como dos seus produtos e marcas, para a trading brasileira. Na próxima semana, seguirão os produtos para o Brasil.

Fonte: <http://bomdia.eu/agrocluster-ribatejo-ajuda-empresas-a-concretizar-negocios-na-suica/>

ECONOMIA | 11-01-2017 20:30

Mostra de produtos da região na Suíça já deu resultados



Ações de abordagem directa fazem parte da estratégia de internacionalização do Agrocluster Ribatejo.

No âmbito da estratégia de apoio à internacionalização das empresas associadas, o Agrocluster Ribatejo tem dinamizado a realização de acções onde a exposição e prova dos produtos assume lugar de destaque. Na sequência da acção desenvolvida na Suíça, realizada em Novembro de 2016, três empresas já concretizaram vendas para esse país.

Recorde-se que, em Novembro, **o Agrocluster Ribatejo levou a Genebra, na Suíça, um conjunto de produtos das empresas associadas** para organizar uma mostra de produtos direccionada exclusivamente para profissionais. Não se confinando o trabalho apenas ao evento, o Agrocluster quis conhecer os resultados práticos da acção.

"Mesmo antes de terminar o evento já estava a receber pedidos de contacto que depressa se transformaram em encomendas", disse Bruno Pinelas, da empresa Eduardo Loureiro, Lda., em relação à mostra de Genebra. Beatriz Caseiro, da empresa Leonor Concept Lda. afirmou ainda, em relação ao mesmo evento, que a realização desta mostra se revelou um excelente investimento. "Além de ter originado uma nota de encomenda imediata após o evento, trouxe-nos um novo leque de clientes qualificados na Suíça, que estamos certos trará mais encomendas no médio prazo", fez saber a profissional.

Quem também já concretizou negócios na sequência da mostra à Suíça foi a Unique Portuguese Taste, Lda. De acordo com empresário Manuel Rosa, "a realização da mostra promocional à Suíça foi de grande importância para a nossa empresa e muito benéfica para o nosso negócio. Foi de facto mais um passo importante para a internacionalização da nossa marca e produtos".

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-01-11-Mostra-de-produtos-da-regiao-na-Suica-ja-deu-resultados>

ANIMAFORUM – ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA AGRO-INDÚSTRIA
CIES – CENTRO DE INOVAÇÃO EMPRESARIAL DE SANTARÉM, LARGO INFANTE SANTO – 2005-246 SANTARÉM

www.agrocluster.com / geral@agrocluster.com



Órgão de Comunicação:

Assunto: Internacionalização

DATA: 12 janeiro 2017

Página: online

Categoria: Economia

Agrocluster Ribatejo faz negócios na Suíça

quinta, 12 janeiro 2017 Escrito por Redação



O Agrocluster Ribatejo esteve em Genebra, na Suíça, durante o mês de novembro, onde organizou uma mostra de produtos direcionada exclusivamente para profissionais daquele mercado da Europa central, e os resultados já se fizeram sentir.

Numa recolha de informação junto das empresas que estiveram na Suíça, os responsáveis do Agrocluster ficaram a saber que três das empresas participantes já concretizaram efetivamente negócios.

"Mesmo antes de terminar o evento já estava receber pedidos de contacto que depressa se transformaram em encomendas", disse Bruno Pinelas, da empresa Eduardo Loureiro, Lda., em relação à mostra de Genebra. Beatriz Caseiro, da empresa Leonor Concept Lda., afirmou ainda em relação ao mesmo evento, que "a realização desta mostra se revelou um excelente investimento. Além de ter originado uma nota de encomenda imediata após o evento, trouxe-nos um novo leque de clientes qualificados na Suíça, que estamos certos trará mais encomendas no médio prazo", fez saber a profissional.

Quem também já concretizou negócios na sequência da mostra à Suíça foi a Unique Portuguese Taste, Lda. De acordo com empresário Manuel Rosa, "a realização da mostra promocional à Suíça foi de grande importância para a nossa empresa e muito benéfica para o nosso negócio. Foi de facto mais um passo importante para a internacionalização da nossa marca e produtos", constatou.



Mas os esforços de internacionalização do Agrocluster não se ficam por aqui. A estratégia de apoio às suas empresas associadas no que diz respeito aos mercados internacionais é contínua, pelo que o cluster continua a realizar constantemente ações de apoio à internacionalização, quer em território nacional, quer em território estrangeiro.

Agrocluster apresentou azeites a trading portuguesa

O Agrocluster organizou também, a 4 de janeiro, em Torres Novas, um encontro entre uma trading (plataforma de compra e venda) portuguesa de produtos alimentares e três empresas produtoras de azeite.

"O objetivo destas reuniões é estabelecer contactos de forma a iniciar possíveis negócios, colocando azeite em diversos países, tais como França, Polónia, Colômbia e México", revelou a responsável, Isabel Marques, que se mostrou bastante agradada com o acolhimento do Agrocluster e com os produtos que teve oportunidade de conhecer.

Os azeites das empresas Diterro – Comércio Agro-industrial, Lda., Divinis SA e Jerónimo Pedro Mendonça de Abreu Lima, foram os produtos apresentados a esta empresa, que tem como objetivo procurar exatamente o tipo de produtos que os seus clientes no estrangeiro lhes demandam.

O mesmo tipo de abordagem está já a ser trabalhada pelo Agrocluster para o mercado do Brasil. Tendo em conta o interesse de uma trading de Salvador em adquirir queijos, enchidos, azeites e vinhos, o Agrocluster efetuou já um levantamento junto das suas empresas associadas, tendo enviado a informação das mesmas, bem como dos seus produtos e marcas, para a trading brasileira. Na próxima semana, seguirão os produtos para o Brasil.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/economia/17889-agrocluster-ribatejo-faz-negocios-na-suica>

Órgão de Comunicação:

 **RIBATEJO**

Assunto: Workshop – “O Consumidor e os nichos”

DATA: 12 janeiro 2017

Página: 11



AgroCAPACITA

17 janeiro 2017
RIO MAIOR

WORKSHOP
O CONSUMIDOR
E OS NICHOS

Tendências de novos produtos
14:00h
Joel Nascimento
Consultor Especialista de Consumer Relation & STP.

Novos segmentos e novos nichos de Mercado
16:00h
Eng.^a Joana Ester Paupério
Consultora Sénior em Sourcing de Produto.

Inscrição gratuita:
geral@agrocluster.com

Mais informações em:
<http://agrocluster.pt/projetos/agrocapacita/>

Diagrama: Um diagrama circular com o centro rotulado 'TECNOLOGIA' e 'PRODUTO'. Linhas conectam este centro a outros termos: 'DESENVOLVIMENTO', 'FERRAMENTAS', 'TENDÊNCIAS DE CONSUMO', 'INOVAÇÃO' e 'INTERNACIONALIZAÇÃO'. O termo 'EXCELÊNCIA' aparece no topo. Abaixo de 'TENDÊNCIAS DE CONSUMO', há ícones de pessoas.

Logos e credenciais: agrocluster, AgroCAPACITA, ALENTEJO, PORTUGAL 2020, e logos da União Europeia e do Alentejo.

PUBLICIDADE

12 janeiro 2017 O RIBATEJO 11

Mostra de produtos na Suíça já deu resultados a empresas da região

Acções de abordagem directa fazem parte da estratégia de internacionalização do Agrocluster Ribatejo



No âmbito da estratégia de apoio à internacionalização das empresas associadas, o Agrocluster Ribatejo tem dinamizado a realização de acções onde a exposição e prova dos produtos assume lugar de destaque. Na sequência da acção desenvolvida na Suíça, realizada em Novembro de 2016, três empresas já concretizaram vendas para esse país.

Recorde-se que, em Novembro, o Agrocluster Ribatejo levou a Genebra, na Suíça, um conjunto de produtos das empresas associadas para organizar uma mostra de produtos direccionada exclusivamente para profissionais. Não se confinando o trabalho apenas ao evento, o Agrocluster quis conhecer os resultados práticos da acção.

“Mesmo antes de terminar o evento já estava receber pedidos de contacto que depressa se transformaram em encomendas”, disse Bruno Pinelas, da empresa Eduardo Loureiro, Lda., em relação à mostra de Genebra. Beatriz Caseiro, da empresa Leonor Concept Lda. afirmou ainda, em relação ao mesmo evento, que a realização desta mostra se revelou um excelente investimento. “Além de ter originado uma nota de encomenda imediata após o evento, trouxe-nos um novo leque de clientes qualificados na Suíça, que estamos certos trará mais encomendas no médio prazo”, fez saber a profissional.

Quem também já concretizou negócios na sequência da mostra à Suíça foi a Unique Portuguesa Taste, Lda. De acordo com o empresário Manuel Rosa, “a realização da mostra promocional à Suíça foi de grande importância para a nossa empresa e muito benéfica para o nosso negócio. Foi de facto mais um passo importante para a internacionalização da nossa marca e produtos”.

AGROCLUSTER APRESENTOU AZEITES DOS ASSOCIADOS A TRADING

Mas os esforços de internacionalização do Agrocluster não se ficam por aqui. A estratégia de apoio às suas empresas associadas no que diz respeito aos mercados internacionais é contínua, pelo que o cluster continua a realizar constantemente acções de apoio à internacionalização, quer em território nacional, quer em território estrangeiro.

Uma das últimas acções deste tipo decorreu no dia 4 de Janeiro. O cluster organizou em Torres Novas um encontro entre uma trading portuguesa de produtos alimentares e três empresas produtoras de azeite. A trading,

que iniciou actividade com o objectivo de criar serviços especializados para o desenvolvimento da actividade comercial além-fronteiras, esteve no distrito de Santarém com o propósito de conhecer empresas produtoras de azeite.

“O objectivo destas reuniões é estabelecer contactos de forma a iniciar possíveis negócios, colocando azeite em diversos países, tais como França, Polónia, Colômbia e México”, revelou a responsável Isabel Marques, que se mostrou bastante agradada com o acolhimento do Agrocluster e com os produtos que teve oportunidade de conhecer.

Os azeites das empresas Ditérra - Comércio Agro-industrial, Lda., Divinus SA e Jerónimo Pedro Mendonça de Abreu Lima foram os produtos apresentados a esta empresa, que tem como objectivo procurar exactamente o tipo de produtos que os seus clientes no estrangeiro lhes demandam. “Parece-me, de acordo com aquilo que constatei, que existem reais oportunidades de negócio”, revelou a profissional.

O mesmo tipo de abordagem, focalizada no produto, está já a ser trabalhada pelo Agrocluster para o mercado do Brasil. Tendo em conta o interesse de uma trading de Salvador em adquirir queijos, enchidos, azeites e vinhos, o Agrocluster efectuou já um levantamento junto das suas empresas associadas, tendo enviado a informação das mesmas, bem como dos seus produtos e marcas, para a trading brasileira. Na próxima semana, seguirão os produtos para o Brasil.

Agrocluster promove região na Suíça e no Brasil

Cluster agroalimentar organiza reuniões entre associados e agentes de comercialização de países com potencial de negócio para a região

PROMOÇÃO O Agrocluster Ribatejo promoveu, em novembro, uma exposição e prova dos produtos do setor agroalimentar na Suíça, em Genebra, e após essa ação internacional, três das empresas participantes já concretizaram vendas para este país. A mostra foi direcionada exclusivamente a profissionais. “Mesmo antes de terminar o evento já estava a receber pedidos de contacto que depressa se transformaram em encomendas”, adianta Bruno Pinelas, da empresa Eduardo Loureiro. Beatriz Caseiro, da empresa Leonor Concept, classifica a participação nesta mostra como “um excelente investimento”. “Além de ter originado uma nota de encomenda imediata após o evento, trouxe-nos um novo leque de clientes qualificados na Suíça, que estamos certos



trará mais encomendas no médio prazo”, acrescenta. Também a Unique Portuguese Taste concretizou negócios e o empresário Manuel Rosa diz que a mostra Suíça “foi de grande importância”. Já este ano, Agrocluster apresentou uma mostra de azeites de três dos seus associados aos agentes do trading de produtos alimentares. A mostra decorreu no dia 4 de janeiro, em Torres Novas. “O objetivo destas reuniões é estabelecer contactos de forma a iniciar possíveis negó-

cios, colocando azeite em diversos países, tais como França, Polónia, Colômbia e México”, explica Isabel Marques, responsável por este trading. Participaram os azeites das empresas Diterro, Divinis e Jerónimo Pedro Mendonça de Abreu Lima. Esta mesma abordagem está já a ser trabalhada pelo Agrocluster para o mercado do Brasil, tendo em conta o interesse demonstrado por um trading de Salvador em adquirir queijos, enchidos, azeites e vinhos.

Órgão de Comunicação:

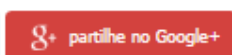
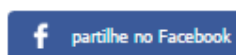
OMIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Seminários

DATA: 13 janeiro 2017

Página: online

Agrocluster Ribatejo ajuda a identificar novas tendências



As inscrições no seminário "O Consumidor e os Nichos" são gratuitas.

O Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projecto Agrocapacita, vai realizar no próximo dia 17 de janeiro, pelas 14h00, no CNIRM - Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, um seminário sobre o tema "O Consumidor e os Nichos". O objectivo é preparar os empresários na identificação de tendências de novos produtos, segmentos e nichos de mercado.

As inscrições neste seminário são gratuitas, mas obrigatórias, devendo os interessados remeter a sua inscrição para o e-mail geral@agrocluster.com, com o nome do participante, da empresa e um contacto telefónico.

O seminário conta com a presença de oradores de reconhecida experiência e mérito nos temas abordados. No primeiro painel da sessão, Joel Nascimento, Consultor Especialista de Consumer Relation & STP, vai falar e dar a conhecer diversos perfis de consumidor, debruçando-se sobre as características do comprador e o processo de decisão que conduz à compra.

Na segunda parte da sessão, Catarina Laureano, responsável de desenvolvimento de novos produtos do Pingo Doce, irá abordar o tema "Novos Segmentos e Novos Nichos de Mercado", onde os empresários presentes poderão abordar questões relacionadas com a análise, identificação e antecipação de formas emergentes de procura de produtos alimentares, ferramenta importante para as empresas alimentares no intuito de construir propostas que atendam aos desejos dos novos públicos-alvo.

Este seminário faz parte de um ciclo de seminários previstos no âmbito do Agrocapacita, projeto financiado pelo Alentejo 2020 que serve para preparar as empresas do sector para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-01-13-Agrocluster-Ribatejo-ajuda-a-identificar-tendencias-de-novos-produtos>

Órgão de Comunicação: **CIDADE DE TOMAR**

Assunto: Seminários

DATA: 13 janeiro 2017

Página: online

NERSANT: AGROCLUSTER AJUDA A IDENTIFICAR TENDÊNCIAS DE NOVOS PRODUTOS E NICHOS DE MERCADOS

REDAÇÃO | 2017-01-13 11:50:24

- No próximo dia 17 de janeiro, pelas 14h00, no CNIRM - Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior.

O Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projeto Agrocapacita, vai realizar no próximo dia 17 de janeiro, pelas 14h00, no CNIRM - Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, um seminário sobre o tema "O Consumidor e os Nichos". O objetivo é preparar os empresários na identificação de tendências de novos produtos, segmentos e nichos de mercado.

O seminário conta com a presença de oradores de reconhecida experiência e mérito nos temas abordados. No primeiro painel da sessão, Joel Nascimento, Consultor Especialista de Consumer Relation & STP, vai falar e dar a conhecer diversos perfis de consumidor, debruçando-se sobre as características do comprador e o processo de decisão que conduz à compra.

Na segunda parte da sessão, Catarina Laureano, responsável de desenvolvimento de novos produtos do Pingo Doce, irá abordar o tema "Novos Segmentos e Novos Nichos de Mercado", onde os empresários presentes poderão abordar questões relacionadas com a análise, identificação e antecipação de formas emergentes de procura de produtos alimentares, ferramenta importante para as empresas alimentares no intuito de construir propostas que atendam aos desejos dos novos públicos-alvo.

Este seminário faz parte de um ciclo de seminários previstos no âmbito do Agrocapacita, projeto financiado pelo Alentejo 2020 que serve para preparar as empresas do setor para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é fator crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e atualmente estratégico de consumidores "Geração Millenium".

As inscrições neste seminário são gratuitas, mas obrigatórias, devendo os interessados remeter a sua inscrição para o e-mail geral@agrocluster.com, com o nome do participante, da empresa e um contacto telefónico.

Fonte: <http://www.cidadetomar.pt/noticia/7351/nersant-agrocluster-ajuda-a-identificar-tendencias-de-novos-produtos-e-nichos-de-mercados>

Ações de abordagem direta fazem parte da estratégia de internacionalização do cluster

Agrocluster ajuda empresas a concretizar negócios na Suíça



No âmbito da estratégia de apoio à internacionalização das suas empresas associadas, o Agrocluster Ribatejo tem dinamizado a realização de ações onde a exposição e prova dos produtos assume lugar de destaque. Este tipo de abordagem direta tem tido grande retorno, com muitas das empresas que nelas participam a obterem resultados práticos num curto espaço de tempo. Na sequência da ação na Suíça, realizada em novembro, três empresas já concretizaram vendas para este país.

No passado mês de novembro, o Agrocluster Ribatejo levou a Genebra, na Suíça, um conjunto de produtos das empresas associadas para organizar uma mostra de produtos direcionada exclusivamente para profissionais. Não se confinando o trabalho apenas ao evento, o Agrocluster quis conhecer os resultados práticos desta ação e ficou a saber que três das empresas participantes já concretizaram efetivamente negócios.

“Mesmo antes de terminar o evento já estava receber pedidos de contacto que depressa se transformaram em encomendas”,

disse Bruno Pinelas, da empresa Eduard Loureiro, Lda., em relação à mostra de Genebra. Beatriz Caseiro, da empresa Leonor Concept Lda. afirmou ainda em relação ao mesmo evento, que “a realização desta mostra se revelou um excelente investimento. Além de ter originado uma nota de encomenda imediata após o evento, trouxe-nos um novo leque de clientes qualificados na Suíça, que estamos certos trará mais encomendas no médio prazo”, fez saber a profissional.

Quem também já concretizou negócios na sequência da mostra à Suíça foi a Unique Portuguesa Taste, Lda. De acordo com empresário Manuel Rosa, “a realização da mostra promocional à Suíça foi de grande importância para a nossa empresa e muito benéfica para o nosso negócio. Foi de facto mais um passo importante para a internacionalização da nossa marca e produtos”, constatou.

Mas os esforços de internacionalização do Agrocluster não se ficam por aqui. A estratégia de apoio às suas empresas associadas no que diz respeito aos merca-

dos internacionais é contínua, pelo que o cluster continua a realizar constantemente ações de apoio à internacionalização, quer em território nacional, quer em território estrangeiro.

Agrocluster apresentou azeites dos associados a trading

Uma das últimas ações este tipo aconteceu no dia 4 de janeiro. O cluster organizou em Torres Novas um encontro entre uma trading portuguesa de produtos alimentares e três empresas produtoras de azeite.

A trading, que iniciou atividade com o objetivo de criar serviços especializados para o desenvolvimento da atividade comercial além-fronteiras, esteve no distrito de Santarém com o propósito de conhecer empresas produtoras de azeite. “O objetivo destas reuniões é estabelecer contactos de forma a iniciar possíveis negócios, colocando azeite em diversos países, tais como França, Polónia, Colômbia e México”, revelou a responsável Isabel Marques,

que se mostrou bastante agradada com o acolhimento do Agrocluster e com os produtos que teve oportunidade de conhecer. Os azeites das empresas Ditterra – Comércio Agro-industrial, Lda., Divinis SA e Jerónimo Pedro Mendonça de Abreu Lima foram os produtos apresentados a esta empresa, que tem como objetivo procurar exatamente o tipo de produtos que os seus clientes no estrangeiro lhes demandam. “Parece-me, de acordo com aquilo que constatei, que existem reais oportunidades de negócio”, revelou a profissional.

O mesmo tipo de abordagem, focalizada no produto, está já a ser trabalhada pelo Agrocluster para o mercado do Brasil. Tendo em conta o interesse de uma trading de Salvador em adquirir queijos, enchidos, azeites e vinhos, o Agrocluster efetuou já um levantamento junto das suas empresas associadas, tendo enviado a informação das mesmas, bem como dos seus produtos e marcas, para a trading brasileira. Na próxima semana, seguirão os produtos para o Brasil.



Órgão de Comunicação:

Assunto: Ciclo de seminários

DATA: 13 janeiro 2017

Página: online

Seminário sobre novos produtos e nichos de mercado

 sexta, 13 janeiro 2017



O Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior (CNIRM) vai receber o seminário "O Consumidor e os Nichos" no próximo dia 17 de janeiro, pelas 14 horas, numa iniciativa que tem por objetivo preparar os empresários na identificação de tendências de novos produtos, segmentos e nichos de mercado.

Organizado pelo Agrocluster Ribatejo, este seminário faz parte de um ciclo de seminários previstos no âmbito do "Agrocapacita", um projeto financiado pelo Alentejo 2020 que serve para preparar as empresas do setor para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/breves/17897-seminario-sobre-novos-produtos-e-nichos-de-mercado>

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Ciclo de seminários

DATA: 25 janeiro 2017

Página: online

ECONOMIA | 25-01-2017 00:02

Novos perfis de consumidor e nichos de mercado analisados em seminário



No âmbito do projecto Agrocapacita, o Agrocluster Ribatejo encontra-se a dinamizar um conjunto de seminários direccionados ao sector agroalimentar, que visam preparar este tipo de empresas para os desafios da actualidade. No último seminário, realizado no dia 17 de Janeiro em Rio Maior, o tema foi "O consumidor e os nichos".

O seminário, que teve lugar no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, contou em primeiro lugar com o contributo de Joel Nascimento, Consultor Especialista de Consumer Relation & STP, que abordou os novos perfis de consumidor, debruçando-se sobre as características do comprador e o processo de decisão que conduz à compra.

Joana Paupéreo, consultora sénior em Sourcing de Produto, com uma forte experiência na grande distribuição (SONAE e Pingo Doce) e no lançamento de produtos nos mercados internacionais, falou de seguida sobre os novos segmentos e nichos de mercado, tendo sido debatido com os empresários presentes, questões relacionadas com a análise, identificação e antecipação de formas emergentes de procura de produtos alimentares, ferramenta importante para as empresas alimentares no intuito de construir propostas que atendam aos desejos dos novos públicos-alvo.

Este seminário faz parte de um ciclo de seminários previstos no âmbito do Agrocapacita, projecto financiado pelo Alentejo 2020 que serve para preparar as empresas do sector para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é factor crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e actualmente estratégico de consumidores "Geração Millenium".

No âmbito deste projecto, o Agrocluster vai ainda realizar em breve workshops sobre "O conceito de gourmet" e "O Lançamento de Novos Produtos". Para mais informações, os interessados devem contactar o cluster através dos contactos 249 839 500 ou geral@agrocluster.com.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-01-25-Novos-perfis-de-consumidor-e-nichos-de-mercado-analisados-em-seminario>

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

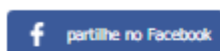
Assunto: Incubar + Lezíria

DATA: 26 janeiro 2017

Página: online

SOCIEDADE | 26-01-2017 16:43

Incubar+Lezíria procura novas ideias de negócio



Concurso incide nas áreas de Indústrias e Tecnologias de Produção, Aplicações e Tecnologias de Informação e Comunicação, Transportes, Mobilidade e Logística e Smart Cities.

No âmbito do projecto Incubar+Lezíria está já lançado o III Concurso de Ideias de Negócio, que desta vez vai aceitar candidaturas de projectos empresariais nas áreas de Indústrias e Tecnologias de Produção, Aplicações e Tecnologias de Informação e Comunicação, Transportes, Mobilidade e Logística e Smart Cities. Os interessados podem candidatar-se até 17 de Fevereiro.

Esta iniciativa, realizada ao abrigo do projecto Incubar+Lezíria, pretende estimular o aproveitamento de ideias inovadoras e potenciar a criação de novas empresas na Lezíria do Tejo. No final do concurso, o júri apurará três projectos vencedores, que terão direito a participar num Programa de Aceleração da Startup Santarém, apoiado por uma equipa de consultores e mentores de referência e a pré-incubação (3 meses) e incubação (6 meses) em sistema de co-working reservado na Startup Santarém ou CNIRM – Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior. Os vencedores têm ainda direito a participar no Nersant Business e ainda uma bolsa monetária para transformação da ideia de negócio em iniciativa empresarial.

O projecto Incubar+Lezíria é uma acção colectiva dinamizada pela Nersant, em parceria com o Politécnico de Santarém, Agrocluster Ribatejo e Desmor, e financiada pelo Alentejo2020. Tem como objectivo a promoção do empreendedorismo qualificado e criativo, bem como o apoio aos empreendedores na criação e consolidação de novas empresas na região da Lezíria do Tejo, sobretudo em sectores de alta e média-alta tecnologia e uso intensivo de conhecimento. De referir que este é o terceiro de quatro concursos de ideias de negócio que o projecto prevê.

Os interessados em avançar com candidatura ao III Concurso de Ideias de Negócio Incubar+Lezíria, podem submeter a mesma no portal do projeto, em <http://incubarmaisleziria.nersant.pt/>, onde está também disponibilizado o regulamento do concurso. Mais informações podem ser solicitadas ao Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade da Nersant, através dos contactos dati@nersant.pt ou 249 839 500.

Fonte: <http://omirante.pt/sociedade/2017-01-26-Incubar-Leziria-procura-novas-ideias-de-negocio>

Novos perfis de consumidor e nichos de mercado analisados em seminário

Sessão promovida pelo Agrocluster Ribatejo decorreu no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior

FOTO - Nersant



No âmbito do projecto Agrocapacita, o Agrocluster Ribatejo encontra-se a dinamizar um conjunto de seminários direccionados ao sector agroalimentar, que visam preparar este tipo de empresas para os desafios da actualidade. No último seminário, realizado no dia 17 de Janeiro em Rio Maior, o tema foi “o consumidor e os nichos”.

O seminário, que teve lugar no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, contou em primeiro lugar com o contributo de Joel Nascimento, Consultor Especialista de Consumer Relation & STP, que abordou os novos perfis de consumidor, debruçando-se sobre as características do comprador e o processo de decisão que conduz à compra.

Joana Paupéreo, consultora sénior em Sourcing de Produto, com uma forte experiência na grande distribuição (SONAE e Pingo Doce) e no lançamento de produtos nos mercados internacionais, falou de seguida sobre os novos segmentos e nichos de

mercado, tendo sido debatido com os empresários presentes, questões relacionadas com a análise, identificação e antecipação de formas emergentes de procura de produtos alimentares, ferramenta importante para as empresas alimentares no intuito de construir propostas que atendam aos desejos dos novos públicos-alvo.

Este seminário faz parte de um ciclo de seminários previstos no âmbito do Agrocapacita, projecto financiado pelo Alentejo 2020 que serve para preparar as empresas do sector para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é factor crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e actualmente estratégico de consumidores “Geração Millenium”.

No âmbito deste projecto, o Agrocluster vai ainda realizar em breve workshops sobre “O conceito de gourmet” e “O Lançamento de Novos Produtos”. Para mais informações, os interessados devem contactar o cluster através dos contactos 249 839 500 ou geral@agrocluster.com.

Órgão de Comunicação:



Assunto: Ciclo Seminários

DATA: 27 janeiro 2017

Página: 05

Novos perfis de consumidor e nichos de mercado analisados em seminário do Agrocluster

No âmbito do projeto Agrocapacita, o Agrocluster Ribatejo encontra-se a dinamizar um conjunto de seminários direccionados ao setor agroalimentar, que têm como objetivo preparar este tipo de empresas para os desafios da atualidade. No último seminário, realizado no dia 17 de janeiro em Rio Maior, o tema foi “O consumidor e os nichos”.

O seminário, que teve lugar no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, contou em primeiro lugar com o contributo de Joel Nascimento, Consultor Especialista de Consumer Relation & STP, que abordou os novos perfis de consumidor, debruçando-se sobre as características do comprador e o processo de decisão que conduz à compra.

Joana Paupéreo, Consultora Sénior em Sourcing de Produto, com uma forte experiência na grande distribuição e no lançamento de produtos nos mercados Internacionais, falou logo de seguida sobre os novos segmentos e nichos de mercado, tendo sido debatido com os empresários presentes, questões relacionadas com a análise, identificação e antecipação de formas emergentes de procura de produtos alimentares, ferramenta importante para as empresas alimentares no intuito de construir propostas que atendam aos desejos dos novos públicos-alvo.

Este seminário faz parte de um ciclo de seminários previstos no âmbito do Agrocapacita, projeto financiado pelo Alentejo 2020 que serve para preparar as empresas do setor para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é fator crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e atualmente estratégico de consumidores.



Órgão de Comunicação:



Assunto: Estudo de Tendências

DATA: 28 janeiro 2017

Página: online

Categoria: Economia

Estudo sobre tendências de consumo da geração Millennials

sábado, 28 janeiro 2017 Escrito por Redação



Foto: www.giuliahimarketing.blogspot.com

No âmbito do projeto "Agrocapacita", o Agrocluster Ribatejo está a elaborar um estudo sobre a chamada geração "Millennials", uma geração digital-nativa que se caracteriza por ser a primeira de caráter global, com tendências de consumo bastante específicas.

Neste estudo, que será apresentado em duas sessões públicas durante o mês de abril, "serão dados a conhecer comportamentos de compra e consumo próprios desta geração, caracterizada por ter acesso constante e imediato a informações importantes no âmbito da compra: são consumidores que comparam preços, procuram informação e opiniões sobre os produtos, visitam lojas online e físicas", explica uma nota de imprensa da Nersant.

Esta geração, que tem hoje entre os 18 e os 34 anos, prepara-se para, no curto prazo, constituir a maior do planeta, representando 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, sendo ainda responsável por mais de 50% das despesas de consumo globais.

"As empresas não podem ficar indiferentes ao tipo de consumidor moderno que estas pessoas constituem", salienta a mesma nota.

O Agrocapacita, financiado pelo Alentejo 2020, é um projeto que serve para preparar as empresas do setor agroalimentar para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é fator crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e atualmente estratégico neste grupo de consumidores.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/economia/18047-estudo-sobre-tendencias-de-consumo-da-geracao-millennials>



ABARCA
jornal regional

Órgão de Comunicação:

Assunto: Incubar+Lezíria

DATA: 01 fevereiro 2017

Página: 25-1

ECONOMIA

Vencedores do II Concurso Incubar+Lezíria

A Access4all, apresentado por Telmo Matos, Healthy Times, de Helder Mendonça, e Relay, de Pedro Bernardes foram os vencedores do II Concurso de Ideias de Negócio do Incubar+Lezíria.

Com o objectivo de fomentar o empreendedorismo e atrair projetos mais qualificados e inovadores para a Lezíria do Tejo, decorreu nos meses de novembro e dezembro o segundo de quatro Concurso de Ideias de Negócio do projecto Incubar+Lezíria que se centrou nas temáticas da Inovação no Desporto, Saúde e Bem-estar.

Este concurso recebeu 36 candidaturas tendo sido seleccionadas seis para participar na sessão de júri que decorreu na Escola Superior de Desporto de Rio Maior, no auditório Silvino Sequeira.

As apresentações realizadas foram avaliadas por um júri composto por Domingos Soares de Oliveira (administrador e CEO da Benfica SAD), Pedro Libano Monteiro (administrador do Hospital da Luz) e Matteo Cerrutti (director de Inovação do Holmes Place), convidados pelos promotores do projecto a integrar o júri. Integraram ainda o júri o professor Manuel Laranja, especialista em inovação, a presidente da Direcção da NERSANT, Maria Salomé Rafael, o director da Escola Superior de Desporto de Rio Maior, João Moutão, e a presidente do Conselho de Administração da Desmor, Diva Cobra.

O júri teve como critérios de análise a integração numa das áreas temáticas do concurso (factor eliminatório), o potencial da ideia, o grau de inovação e criatividade do projecto, a incorporação de tecnologia e conhecimento, o interesse para o desenvolvimento da região, o grau de maturação da ideia e o potencial de criação de emprego qualificado.

Os vencedores

Os três projectos vencedores foram o Access4all, apresentado pelo promotor Telmo Matos, Healthy

Times, apresentado pelo promotor Helder Mendonça, e Relay, apresentado pelo promotor Pedro Bernardes. Aos vencedores serão atribuídos um conjunto de benefícios, nomeadamente a pré-incubação física para desenvolvimento do projecto, em sistema de co-working reservado, por um período de três meses na Startup Santarém ou no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, a incubação física (pós-início de actividade) em sistema de co-working reservado por um período de seis meses na Startup Santarém ou no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, a participação num Programa de Aceleração da Startup Santarém apoiado por uma equipa de consultores e mentores de referência, a participação no NERSANT Business e ainda uma bolsa monetária para transformação da ideia de negócio em iniciativa empresarial.

O Access4all, candidatado na área do bem-estar, pretende colmatar a necessidade de mercado ao nível de ofertas que proporcionem saúde, bem-estar para pessoas com deficiência e mobilidade reduzida. A Access4all tenciona ser uma empresa de animação turística e consultoria que dará apoio e criará programas de lazer, principalmente no âmbito do Turismo de Natureza Acessível. O seu foco consiste em criar actividades em que o público-alvo (pessoas com deficiência e mobilidade reduzida) convivam e tenham momentos únicos de bem-estar, saúde e felicidade, aliando a animação turística ao contacto com a natureza. O promotor, Telmo Matos, tem 31 anos e é Mestre em Ciências do Desporto.

Healthy Times, apresentado nas áreas da Saúde e Bem-estar, é um sistema de distribuição automática de alimentação saudável à medida dos objectivos de treino dos clientes (num sistema de vending criado especificamente para este projecto). Com planos nutricionais cientificamente fundamentados e disponíveis no ginásio, as principais vantagens

do Healthy Times são a elevada coerência entre objectivos do cliente e características dos planos, a simplicidade, o acesso a informação esclarecedora e a conveniência de estar tudo pronto a consumir no momento e local certo. Helder Mendonça tem 29 anos e está a fazer o Mestrado na Escola Superior de Desporto de Rio Maior.

Por último, Relay, apresentado na área da Inovação no Desporto, pretende criar uma aplicação que facilitará a gestão de clubes desportivos, em três vertentes (administrativa, operacional e comunicacional), permitindo o acesso de qualquer utilizador previamente autorizado pelo clube desportivo e de acordo com o perfil respectivo, em qualquer local e em qualquer tipo de dispositivo (smartphone, tablet e computador). As pessoas envolvidas nas actividades dos clubes desportivos em todo o Mundo são maioritariamente voluntários (direcção, treinadores, pais e outros familiares). Não obstante, a gestão do "dia-a-dia" de um clube, mesmo de pequena dimensão, implica dedicação e flexibilidade no desempenho de todas as tarefas, entre as quais as comunicacionais ganham uma importância determinante, sobretudo entre o clube, treinadores, atletas e pais. O Relay existe para apoiar, facilitar e melhorar estas tarefas. Pedro Bernardes é Mestre em Direcção e Gestão Desportiva e tem 43 anos.

A realização de Concursos de Ideias é uma das componentes do projecto Incubar+Lezíria, liderado pela NERSANT e dinamizado em co-promoção com o Instituto Politécnico de Santarém, a Desmor e o Agrocluster Ribatejo.

Os interessados em iniciar uma actividade empresarial na Lezíria do Tejo podem beneficiar gratuitamente das ferramentas e actividades do projecto. Basta inscrever-se a sua ideia no website <http://incubarmaisleziria.nersant.pt> e será contactado pela equipa técnica para uma reunião.

Agrocluster Ribatejo elabora estudo sobre tendências de consumo da Geração Millennials

Documento vai ser formalmente apresentado em duas sessões públicas durante o mês de Abril.

A Geração Millennials - também chamada de geração Y ou geração digital-nativa - caracteriza-se por ser a primeira geração de carácter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas. Atendendo a este novo perfil de consumidor, o Agrocluster Ribatejo está a preparar um estudo sobre as tendências de consumo desta nova “tribo global” de consumidores.

Se pensarmos que esta geração, que em hoje entre os 18 e os 34 anos, se prepara para, no curto prazo, constituir a maior geração viva do planeta, representando 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, sendo ainda responsável

por mais de 50% das despesas de consumo globais, as empresas não podem ficar indiferentes ao tipo de consumidor moderno que estas pessoas constituem.

Foi exactamente devido a esse novo paradigma de consumidores, nascidos já na era digital, que o Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projecto Agrocapacita, se encontra a preparar um estudo de tendências de consumo do mesmo, que irá ser formalmente apresentado em duas sessões públicas durante o mês de Abril.

Neste estudo, serão dados a conhecer comportamentos de compra e consumo próprios desta geração, caracterizada por ter acesso constante e imediato a informações importantes no âmbito da compra: são consumidores que comparam preços, procuram informação e opiniões sobre os produtos, visitam lojas online e físicas.

A relação deste grupo geracional com

as marcas também é diferente: preferem “o mais barato” ou “o mais diferente”. A lealdade às marcas depende cada vez mais da “experiência” que estas lhes proporcionam. O valor estará cada vez mais ligado à experiência, até porque esta geração detém ligeiramente menos rendimento, em termos reais, comparativamente a outras gerações.

Por outro lado, as ocasiões de consumo estão a mudar e o “out of home” (comer fora de casa) passará a ser mais frequente dada a desestruturação em que os Millennials vivem. As experiências culinárias e gastronómicas em casa e em grupo também vão crescer inspiradas nas comidas do mundo. Os conceitos de comida “on the go” e de conveniência serão cada vez mais relevantes, a par de mais acessibilidade - “home delivery”, “mobile payment”, entre outros ligados ao mundo vir-

Neste estudo, serão dados a conhecer comportamentos de compra e consumo próprios desta geração

tual e inteligente.

A noção de propriedade também se alterou, pelo que esta geração opta, muitas vezes, por uma economia de partilha. Negócios de aluguer em vez de compra ganham relevância e ideias como carpooling, moeda virtual ou a troca directa de serviços, são outros exemplos.

Este estudo de tendências de consumo está a ser realizado pelo Agrocluster ao abrigo do Agrocapacita, financiado pelo Alentejo 2020. Os interessados em saber mais informações sobre este estudo devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Órgão de Comunicação:

 **RIBATEJO**

Assunto: Estudos de Tendências

DATA: 02 fevereiro 2017

Página: 20-1

Agrocluster estuda tendências de consumo das novas gerações

Novos consumidores entre os 18 a 34 anos preferem produtos mais baratos, em menores quantidades e com características diferenciadoras

AGROCAPACITA Há uma nova tendência de consumo, presente nas novas gerações nascidas na era digital, e que tem uma designação internacional de geração Millennials (também chamada de geração Y ou geração digital-nativa). Para ajustar a comunicação das empresas do setor agroindustrial a esta nova tendência global, o Agrocluster está a preparar um estudo sobre as tendências de consumo deste novo perfil de consumidores. Trata-se de um geração com idades entre os 18 e os 34 anos e que representa 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, sendo ainda responsável por mais de 50% das despesas de consumo globais.

Este estudo está integrado no projeto Agrocapacita e vai ser apresentado em duas sessões públicas a realizar em abril. O estudo vai dar a conhecer comportamentos de compra e consumo próprios desta geração que, segundo a informação global, é uma geração caracterizada por ter acesso a muita informação e opiniões sobre os produtos, a comparar preços, e a visitar tanto lojas físicas como online. Há ainda dados



que revelam que esta é uma geração que prefere “o mais barato” ou “o mais diferente” e cuja lealdade às marcas depende da “experiência” que estas lhes proporcionam. É também uma geração caracterizada por ter menos rendimento, em termos reais, comparativamente a outras gerações.

No que diz respeito a bens alimentares, a geração Millennials caracteriza-se por ter um perfil de consumo pouco estruturado e sem rotina planeada. Quando fazem a compra é para o momento, não comprando quantidades que fiquem armazenadas para muitos dias, revelam dados preliminares,

que nos informam ainda da preferência destes jovens por novos formatos de embalagens e por uma maior preocupação com produtos e serviços relacionados com saúde e bem-estar, uma vez esta é uma

Agrocluster tem projeto financiado para apoiar empresas a ter informação especializada sobre as novas tendências de consumo mundiais

geração disposta a pagar mais para ter comida mais saudável. Também são consumidores que preferem comer fora de casa e gostam de experimentar novas culinárias e gastronomias inspiradas nas chamadas “comidas do mundo”. A comida de conveniência e a entrega ao domicílio é também uma das tendências.

O Agrocapacita é um programa financiado pelo Alentejo 2020 e pretende apoiar as empresas do setor agroalimentar a se prepararem para compreender e integrar as novas dinâmicas dos mercados altamente exigentes e competitivos.

No âmbito do projeto Agrocapacita

Agrocluster Ribatejo elabora estudo sobre tendências de consumo da Geração Millennials

A Geração Millennials - também chamada de geração Y ou geração digital - caracteriza-se por ser a primeira geração de caráter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas. Atendendo a este novo perfil de consumidor, o Agrocluster Ribatejo está a preparar um estudo sobre as tendências de consumo desta nova "tribo global" de consumidores.

Se pensarmos que esta geração, que tem hoje entre os 18 e os 34 anos, se prepara para, no curto prazo, constituir a maior geração viva do planeta, representando 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, sendo ainda responsável por mais de 50% das despesas de consumo globais, as empresas não podem ficar indiferentes ao tipo de consumidor moderno que estas pessoas constituem.

Foi exatamente devido a este novo paradigma de consumidores, nascidos já na era digital, que o Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projeto Agrocapacita, se encontra a preparar um estudo de tendências de consumo do mesmo, que irá ser formalmente apresentado em duas sessões públicas durante o mês de abril.

Neste estudo, serão dados a conhecer

comportamentos de compra e consumo próprios desta geração, caracterizada por ter acesso constante e imediato a informações importantes no âmbito da compra: são consumidores que comparam preços, procuram informação e opiniões sobre os produtos, visitam lojas online e físicas.

A relação deste grupo geracional com as marcas também é diferente: preferem "o mais barato" ou "o mais diferente". A lealdade às marcas depende cada vez mais da "experiência" que estas lhes proporcionam. O valor estará cada vez mais ligado à experiência, até porque esta geração detém ligeiramente menos rendimento, em termos reais, comparativamente a outras gerações.

No caso de bens alimentares ("Fast-moving consumer goods" - FMCG), os Millennials são consumidores pouco estruturados, não tendo uma rotina planeada com antecedência. Quando fazem a compra é para o momento, não comprando quantidades que fiquem armazenadas para muitos dias. Novos formatos de embalagens surgirão adaptados às novas necessidades familiares e de vivência da geração Y. A Saúde e o Bem-estar são uma

prioridade para esta geração que afirma estar disposta a pagar mais para ter comida mais saudável.

Por outro lado, as ocasiões de consumo estão a mudar e o "out of home" (comer fora de casa) passará a ser mais frequente dada a desestruturação em que os Millennials vivem. As experiências culinárias e gastronómicas em casa e em grupo também vão crescer inspiradas nas comidas do mundo. Os conceitos de comida "on the go" e de conveniência serão cada vez mais relevantes, a par de mais acessibilidade - "home delivery", "mobile payment", entre outros ligados ao mundo virtual e inteligente.

A noção de propriedade também se alterou, pelo que esta geração opta, muitas vezes, por uma economia de partilha. Negócios de aluguer em vez de compra ganham relevância e ideias como carpooling, moeda virtual ou a troca direta de serviços, são outros exemplos.

Este estudo de tendências de consumo está a ser realizado pelo Agrocluster ao abrigo do Agrocapacita, financiado pelo Alentejo 2020, projeto que serve para preparar as empresas do setor agroalimentar para enfrentar os desafios que decorrem



de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é fator crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e atualmente estratégico neste grupo de consumidores.

Os interessados em saber mais informações sobre este estudo devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Agrocluster Ribatejo elabora estudo sobre tendências de consumo da Geração Millennials

A Geração Millennials – também chamada de geração Y ou geração digital-nativa – caracteriza-se por ser a primeira geração de caráter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas. Atendendo a este novo perfil de consumidor, o Agrocluster Ribatejo está a preparar um estudo sobre as tendências de consumo desta nova “tribo global” de consumidores.

Se pensarmos que esta geração, que tem hoje entre os 18 e os 34 anos, se prepara para, no curto prazo, constituir a maior geração viva do planeta, representando 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, sendo ainda responsável por

mais de 50% das despesas de consumo globais, as empresas não podem ficar indiferentes ao tipo de consumidor moderno que estas pessoas constituem.

Foi exatamente devido a este novo paradigma de consumidores, nascidos já na era digital, que o Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projeto Agrocapacita, se encontra a preparar um estudo de tendências de consumo do mesmo, que irá ser formalmente apresentado em duas sessões públicas durante o mês de abril.

Neste estudo, serão dados a conhecer comportamentos de compra e consumo próprios desta geração, caracterizada por ter acesso constante e imediato a informações importantes no âmbito da compra: são consumidores que comparam preços, procuram informação e opiniões sobre os produtos, visitam lojas online e físicas.

A relação deste grupo geracional com as marcas também é diferente: preferem “o mais barato” ou “o mais diferente”. A lealdade às marcas depende cada vez mais da “experiência” que estas lhes proporcionam. O va-

lor estará cada vez mais ligado à experiência, até porque esta geração detém ligeiramente menos rendimento, em termos reais, comparativamente a outras gerações.

No caso de bens alimentares (“Fast-moving consumer goods” - FMCG), os Millennials são consumidores pouco estruturados, não tendo uma rotina planeada com antecedência. Quando fazem a compra é para o momento, não comprando quantidades que fiquem armazenadas para muitos dias. Novos formatos de embalagens surgirão adaptados às novas necessidades familiares e de vivência da geração Y. A Saúde e o Bem-estar são uma prioridade para esta geração que afirma estar disposta a pagar mais para ter comida mais saudável.

Por outro lado, as ocasiões de consumo estão a mudar e o “out of home” (comer fora de casa) passará a ser mais frequente dada a desestruturação em que os Millennials vivem. As experiências culinárias e gastronómicas em casa e em grupo também vão crescer inspiradas nas comidas do

mundo. Os conceitos de comida “on the go” e de conveniência serão cada vez mais relevantes, a par de mais acessibilidade - “home delivery”, “mobile payment”, entre outros ligados ao mundo virtual e inteligente.

A noção de propriedade também se alterou, pelo que esta geração opta, muitas vezes, por uma economia de partilha. Negócios de aluguer em vez de compra ganham relevância e ideias como carpooling, moeda virtual ou a troca direta de serviços, são outros exemplos.

Este estudo de tendências de consumo está a ser realizado pelo Agrocluster ao abrigo do Agrocapacita, financiado pelo Alentejo 2020, projeto que serve para preparar as empresas do setor agroalimentar para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é fator crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e atualmente estratégico neste grupo de consumidores.

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Estudos de Tendências

DATA: 05 fevereiro 2017

Página: online

ECONOMIA | 05-02-2017 00:14

Agrocluster Ribatejo estuda tendências de consumo dos Millennials



A Geração Millennials - também chamada de geração Y ou geração digital-nativa - caracteriza-se por ser a primeira geração de carácter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas. Atendendo a este novo perfil de consumidor, o Agrocluster Ribatejo está a preparar um estudo sobre as tendências de consumo desta nova "tribo global" de consumidores.

Se pensarmos que esta geração, que tem hoje entre os 18 e os 34 anos, se prepara para, no curto prazo, constituir a maior geração viva do planeta, representando 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, sendo ainda responsável por mais de 50% das despesas de consumo globais, as empresas não podem ficar indiferentes ao tipo de consumidor moderno que estas pessoas constituem.

Foi exactamente devido a esse novo paradigma de consumidores, nascidos já na era digital, que o Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projecto Agrocapacita, se encontra a preparar um estudo de tendências de consumo do mesmo, que irá ser formalmente apresentado em duas sessões públicas durante o mês de Abril.

Neste estudo, serão dados a conhecer comportamentos de compra e consumo próprios desta geração, caracterizada por ter acesso constante e imediato a informações importantes no âmbito da compra: são consumidores que comparam preços, procuram informação e opiniões sobre os produtos, visitam lojas online e físicas.

A relação deste grupo geracional com as marcas também é diferente: preferem "o mais barato" ou "o mais diferente". A lealdade às marcas depende cada vez mais da "experiência" que estas lhes proporcionam. O valor estará cada vez mais ligado à experiência, até porque esta geração detém ligeiramente menos rendimento, em termos reais, comparativamente a outras gerações.

Por outro lado, as ocasiões de consumo estão a mudar e o "out of home" (comer fora de casa) passará a ser mais frequente dada a desestruturação em que os Millennials vivem. As experiências culinárias e gastronómicas em casa e em grupo também vão crescer inspiradas nas comidas do mundo. Os conceitos de comida "on the go" e de conveniência serão cada vez mais relevantes, a par de mais acessibilidade - "home delivery", "mobile payment", entre outros ligados ao mundo virtual e inteligente.



A noção de propriedade também se alterou, pelo que esta geração opta, muitas vezes, por uma economia de partilha. Negócios de aluguer em vez de compra ganham relevância e ideias como carpooling, moeda virtual ou a troca direta de serviços, são outros exemplos.

Este estudo de tendências de consumo está a ser realizado pelo Agrocluster ao abrigo do Agrocapacita, financiado pelo Alentejo 2020. Os interessados em saber mais informações sobre este estudo devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-02-05-Agrocluster-Ribatejo-estuda-tendencias-de-consumo-dos-Millennials>

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Estudo de Condicionantes

DATA: 08 fevereiro 2017

Página: online

ECONOMIA | 08-02-2017 15:26

Agrocluster Ribatejo identifica restrições à exportação de produtos alimentares



partilhe no Facebook



partilhe no Twitter



partilhe no Google+



No âmbito do projecto Agriexport, dinamizado pelo Agrocluster Ribatejo em parceria com o Inovcluster, está a ser elaborado um estudo sobre as condicionantes à entrada de produtos portugueses em diferentes mercados externos. Neste momento, já está disponível informação sobre a União Europeia e os Emirados Árabes Unidos.

A elaboração do estudo e a abordagem metodológica assenta no levantamento das principais condicionantes de entrada de produtos alimentares das fileiras mais representativas das regiões Alentejo e Centro, nomeadamente azeite, molhos e condimentos, queijos, carnes (verdes, transformadas e charcutaria), pet-food, arroz e farinhas, vegetais (frescos e ultracongelados), doces, compotas e sumos de frutas, refeições prontas e sobremesas (ultracongeladas).

O estudo, que incide na identificação de restrições específicas de cada mercado, requisitos de certificação, requisitos de embalagem e rotulagem, certificações e vistorias necessárias, normas de segurança alimentar e exigências técnicas, entre outras, será, portanto, uma ferramenta eficaz de apoio à exportação para as empresas agroalimentares.

O documento contemplará 9 mercados, entre eles a União Europeia, os Emirados Árabes Unidos, Marrocos, Brasil, Estados Unidos da América, Colômbia, México, Panamá e Perú, sendo que a informação síntese referente aos primeiros dois mercados está já disponível em <http://agrocluster.pt/como-exportar-para-mercados-externos/>.

Para mais informações, os interessados podem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-02-08-Agrocluster-Ribatejo-identifica-restricoes-a-exportacao-de-produtos-alimentares>



Agrocluster esclareceu conceito gourmet em Benavente

A sessão contou com a presença de diversas empresas do sector agro-alimentar

Hoje, em qualquer que seja a superfície comercial, é habitual o consumidor dar de caras com um conjunto de produtos ou gamas de produtos alternativos ou gourmet. Será esta uma moda passageira ou uma tendência de negócio que veio para ficar? O Agrocluster Ribatejo esteve em Benavente para debater esta temática, que contou com a participação de dois profissionais experientes na matéria.

José Silva, crítico de vinhos e gastronomia do programa televisivo “A hora de baco”, foi o primeiro orador da sessão, tendo abordado o tema “Produtos Gourmet na Europa”. Durante a sua exposição, falou sobre a comercialização e marketing dos produtos locais e alternativos no contexto nacional e internacional, sobre a inovação e gourmet nos produtos vintage e abordou ainda os produtos gourmet no contexto do comércio local e no grande consumo. Os temas “novos produtos para novos consumidores” e “o turismo e os “travel consumers” também foram falados.

Francisco Antunes, especialista em restauração e espaços inovadores, deu o seu contributo focando-se no tema “Alimenta-

ção e espaços Gourmet”. Estes novos espaços, que se distinguem pela introdução de novas tendências, pela oferta de produtos redesenhados e pela cozinha de fusão - associando sabores tradicionais a outros sabores e conceitos - complementados com uma decoração e empratamento alternativos, assumem hoje um novo paradigma que o especialista explicou. Foi feita uma análise de mercado, público-alvo e nichos, foi traçado um perfil deste novo tipo de cliente, bem como foi traçada a oferta e novas propostas de restauração.

O seminário realizou-se no dia 31 de Janeiro, nas instalações do Núcleo Nersant do Sorraia, em Benavente, ao abrigo do Agrocacifica, projecto que pretende preparar as empresas do sector agroindustrial para enfrentar os desafios que decorrem de dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos, exigindo um esforço de inovação crescente, para o qual o acesso à informação é factor crítico de sucesso, com recurso a informações sobre as tendências de consumo avaliadas num grupo restrito e actualmente estratégico de consumidores “Geração Millenium” ●

Agrocluster Ribatejo identifica restrições à exportação de produtos alimentares

O estudo contempla nove mercados, entre eles a União Europeia, Brasil e Estados Unidos da América.

No âmbito do projecto Agriexport, dinamizado pelo Agrocluster Ribatejo em parceria com o Inovcluster, está a ser elaborado um estudo sobre as condicionantes à entrada de produtos portugueses em diferentes mercados externos. Neste momento já está disponível informação sobre a União Europeia e os Emirados Árabes Unidos.

A elaboração do estudo e a abordagem metodológica assenta no levantamento das principais condicionantes de entrada de produtos alimentares das fileiras mais representativas das regiões Alentejo e Centro, nomeadamente azeite, molhos e condimentos, queijos, carnes (verdes, transformadas e charcutaria), pet-food, arroz e farinhas, vegetais (frescos e ultracongelados), doces, compotas e sumos de fru-

tas, refeições prontas e sobremesas (ultracongeladas).

O estudo, que incide na identificação de restrições específicas de cada mercado, requisitos de certificação, requisitos de embalagem e rotulagem, certificações e vistorias necessárias, normas de segurança alimentar e exigências técnicas, entre outras, será, portanto, uma ferramenta eficaz de apoio à exportação para as empresas agroalimentares.

O documento contemplará 9 mercados, entre eles a União Europeia, os Emirados Árabes Unidos, Marrocos, Brasil, Estados Unidos da América, Colômbia, México, Panamá e Peru, sendo que a informação síntese referente aos primeiros dois mercados está já disponível em <http://agrocluster.pt/como-exportar-para-mercados-externos/>.

Para mais informações, os interessados podem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Órgão de Comunicação:

 **RIBATEJO**

Assunto: Estudo de condicionantes

DATA: 09 fevereiro 2017

Página: 28-1



Agrocluster estuda entraves aos produtos portugueses em mercados externos

INFORMAÇÃO O Agrocluster Ribatejo e o Inovcluster estão a promover estudos sobre as condicionantes à entrada de produtos portugueses em diferentes mercados externos, uma ação no âmbito do projeto Agriexport. Neste momento, já está disponível informação sobre a União Europeia e os Emirados Árabes Unidos. Nestes estudos estão a ser analisados os principais entraves a produtos das fileiras mais representativas das regiões Alentejo e Centro, nomeadamente azeite, molhos e condimentos, queijos, carnes (verdes, transfor-

madas e charcutaria), pet-food, arroz e farinhas, vegetais (frescos e ultracongelados), doces, compotas e sumos de frutas, refeições prontas e sobremesas (ultracongeladas). As restrições avaliadas são a certificação, embalagem e rotulagem, certificações e vistorias necessárias, normas de segurança alimentar e exigências técnicas, entre outras. O estudo vai facultar informação de 9 mercados, entre eles a União Europeia, os Emirados Árabes Unidos, Marrocos, Brasil, Estados Unidos da América, Colômbia, México, Panamá e Perú.

Órgão de Comunicação:

 **RIBATEJO**

Assunto: Ciclo de seminários

DATA: 09 fevereiro 2017

Página: 28-3



Seminário realizado em Benavente para empresários do Agrocluster

O que é o mercado gourmet? Agrocluster explica

CAPACITAÇÃO O Agrocluster Ribatejo continua a sua estratégia de difusão de informação de relevo para os seus associados e organizou um seminário em Benavente em que deu a conhecer o que é o mercado gourmet. Para isso convidou dois profissionais: José Silva, crítico de vinhos e gastronomia do programa televisivo “A hora de baco”, que falou sobre “Produtos Gourmet na Europa” e explicou os canais de comercialização e marketing dos produtos locais e alternativos, a inovação e gourmet nos produtos vintage e o conceito de “novos produtos para novos consumidores” e ainda de “o

turismo e os “travel consumers”; falou também Francisco Antunes, especialista em restauração em espaços inovadores, que explicou como se diferenciam espaços de restauração através da oferta de produtos redesenhados e da cozinha de fusão que associa sabores tradicionais a outros sabores, tudo complementado com uma decoração e empratamento apelativos. Este seminário foi realizado ao abrigo do projeto Agrocapacita, projeto que pretende preparar as empresas do setor agroindustrial para enfrentar as novas dinâmicas de mercados altamente exigentes e competitivos.

Órgão de Comunicação:



Assunto: Estudo Condicionantes - UE

DATA: 09 fevereiro 2017

Página: 20 e 21




O AgriExport é uma iniciativa de promoção internacional e de capacitação das PME do setor agroindustrial, promovida pelo ANIMAFORUM e INOVCLUSTER com o objetivo de promover o aumento das exportações e a visibilidade internacional de Portugal.

A elaboração do estudo e a abordagem metodológica assenta no levantamento das principais condicionantes de entrada de produtos alimentares das fileiras mais representativas das regiões (Alentejo e Centro) no mercado da União Europeia, nomeadamente: azeite; molhos e condimentos; queijos; carnes (verdes, transformados e charcutaria); pet-food; arroz e farinhas; vegetais (frescos e ultracongelados); doces, compotas e sumos de frutas; refeições prontas e sobremesas (ultracongeladas).

UNIÃO EUROPEIA: CARACTERÍSTICAS GERAIS

A União Europeia é uma união económica e política de características únicas, constituída por 28 países europeus.

Área: 4.459.038 km²
População: 507.683.717 hab.
Densidade populacional: 128 hab./km²



AZEITE

RESTRIÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
O regulamento das normas de comercialização do azeite - Regulamento (CE) n.º 1019/2002 da Comissão, de 13 de junho de 2002, relativo às normas de comercialização do azeite, estabelece as normas de embalagem, rotulagem, apresentação e publicidade requeridas para a comercialização na União Europeia, o que constitui uma salvaguarda importante para os consumidores e permite aos produtores otimizar os benefícios de uma venda baseada na qualidade.	Certificação DOP (Denominação de Origem Protegida) ou IGP (Indicação Geográfica Protegida). Regulamento (CE) n.º 510/2006 do Conselho de 20 de março, relativo à proteção das indicações geográficas e denominações de origem dos produtos agrícolas e géneros alimentícios.	Denominação de venda e informação sobre a denominação de venda do azeite ou óleo de bagaço de azeitona. Quantidade líquida. Data de validade mínima. Lote. Nome ou denominação social da firma e morada do fabricante ou do embalador ou de um vendedor estabelecido na comunidade. Lista de ingredientes. Condições especiais de conservação / utilização. Local de origem.	Rotulagem de origem para os azeites virgem e virgem extra (Regulamento CE 182/2009). Para fazer cumprir essas leis, uma medida de autoridade das amostras deve ser feita, na maioria das vezes sob a forma de provar a presença / ausência de adulterantes, ou verificar a origem geográfica ou cultivar por comparação com amostras conhecidas e confiáveis.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (EFSA) - (www.efsa.europa.eu) Casa do Azeite - www.casadazeite.pt International Olive Council - www.internationaloliveoil.org

QUEJO

RESTRIÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
O leite, matéria-prima, deve prover de animais que não têm sintomas de doenças infecciosas que podem ser transmitidas aos seres humanos através do leite. As empresas que produzem, processam, armazenam e vendem produtos de origem animal devem ser marcadas registadas ou reconhecidas.	Certificação DOP (Denominação de Origem Protegida) ou IGP (Indicação Geográfica Protegida).	Para o leite utilizado como ingrediente, os seguintes cenários são examinados: - Manutenção do status quo (rotulagem de origem voluntária); - Rotulagem de origem obrigatória, indicando os Estados-Membros ou terceiro país onde o leite (a) foi colhido ou (b) foi processado. A etiqueta (embalagem, documento, letreiro, rótulo, anel ou banda) que acompanha os queijos feitos a partir de leite cru deve indicar claramente "feito com leite cru".	A segurança alimentar requer o registo de informação "um passo para trás, um passo à frente" ao longo da cadeia alimentar: operadores do setor alimentar devem ser capazes de identificar as empresas em que os seus produtos foram fornecidos e aqueles a partir dos quais eles se abasteceram de material. Uma marca de saúde/segurança em que os seus produtos foram fornecidos e aqueles a partir dos quais eles se abasteceram de material. Uma marca de saúde/segurança em que os seus produtos foram fornecidos e aqueles a partir dos quais eles se abasteceram de material. Uma marca de saúde/segurança em que os seus produtos foram fornecidos e aqueles a partir dos quais eles se abasteceram de material.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (EFSA) - (www.efsa.europa.eu) Eurolait - (www.eurolait.eu)

PET FOOD

RESTRIÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
1) Assegurar que a fabricação de alimentos para animais de estimação está apta para consumo humano; 2) Obter um certificado de saúde; 3) Certificação APHS (Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Vegetais)		Regulado pela Diretiva 79/373. Os requisitos de rotulagem incluem: lista de todos os aditivos, conservantes, aromáticos e cor; as etiquetas devem incluir uma descrição dos alimentos para animais de estimação (completo ou complementar) e descrever as espécies para as quais se pretende (cão, gato ou outro animal). Para alimentos para cães e gatos, os ingredientes devem ser listados em ordem decrescente de ponderação, sendo que é opcional para outros espécies de animais. Se o rótulo indica "completa", a comida deve ser nutricionalmente completa para uma porção diária. O rótulo deve ser escrito na língua oficial do país em que é vendido.	Os produtos de origem animal importados para a UE ou através da UE devem ser acompanhados de um certificado veterinário.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (EFSA) - (www.efsa.europa.eu) FEDAF de Prática para a Fabricação de seguro Pet Foods - (www.petfood.org)

CARNE

RESTRIÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
BRC Global Standard for Food Safety - Norma de certificação do British Retail Consortium (BRC) do Reino Unido; GlobalG.A.P. - Normas internacionais voluntárias para a certificação de produtos agrícolas; Demeter - É um regime de certificação relativo à agricultura biodinâmica e à produção de alimentos.	Diretiva 2002/79/CE constitui a base jurídica para todas as regras de política sanitária aplicadas à produção, transformação, distribuição e introdução de produtos de origem animal para consumo humano. Regulamento (CE) n.º 176/2002, o Regulamento (CE) n.º 853/2004, o Regulamento (CE) n.º 853/2004, o Regulamento (CE) n.º 854/2004 e do Regulamento (CE) 882/2004 formam a base jurídica das regras sanitárias para o comércio e introdução na UE.	Carnes Verdes A informação ao consumidor sobre a carne é regulada pelo Regulamento (UE) n.º 1169/2011. É necessário: - Rótulos legíveis; indicação do país de origem; informação sobre os aditivos (deverá aparecer na lista de ingredientes); rotulagem obrigatória sobre a informação nutricional. Charcutaria e Enchidos As decoretas da legislação que estipula as questões de Segurança Alimentar para produtos transformados e instalações onde são produzidos. Diretiva n.º 2007/45/CE. É necessário no rótulo: informação expressa por 100g ou por 100ml; informação sobre os aditivos; indicação do país de origem; informação sobre a fonte específica de óleos vegetais, gorduras, usados em produtos.	Carnes Verdes Os produtos de origem animal importados para a UE ou através da UE devem ser acompanhados de um certificado veterinário. Charcutaria e Enchidos As decoretas da legislação que estipula as questões de Segurança Alimentar para produtos transformados e instalações onde são produzidos. Diretiva n.º 2007/45/CE. É necessário no rótulo: informação expressa por 100g ou por 100ml; informação sobre os aditivos; indicação do país de origem; informação sobre a fonte específica de óleos vegetais, gorduras, usados em produtos.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (EFSA) - (www.efsa.europa.eu) SANTARÉM, Desenvolvimento Rural, Lda - (www.santarém.pt) Controlnet - Segurança Alimentar S. A. - (www.alglobal-bm.com) CERTIS - Controlo e Certificação, Lda - (www.certis.pt) AGRICERT - Certificação de Produtos Alimentares, Lda - (www.agricert.pt)

COMO EXPORTAR PARA A UNIÃO EUROPEIA?

O mercado interno da União Europeia é um mercado único onde é garantida a livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas e no qual os cidadãos podem viver, trabalhar, estudar ou fazer negócios livremente.

As empresas registadas na UE, no Espaço Económico Europeu (EEE) ou na Turquia têm o direito de exportar e importar livremente mercadorias. O direito ao comércio livre engloba o direito de livre circulação em todo o território da UE. Depois de entrar na UE, qualquer produto, mesmo fabricado fora da UE, pode ser transportado livremente em todo o seu território.

a. REGRAS HARMONIZADAS

As mercadorias circulam livremente na UE, sendo apenas acompanhadas por documentos comerciais sem necessidade de certificação ou documentação específica (à exceção de animais vivos e de vegetais ou produtos vegetais para os quais existem regras definidas em legislação própria).

b. MARCAÇÃO CE

A marcação CE certifica que os produtos foram avaliados e cumprem os requisitos da UE em matéria de segurança, saúde e proteção do ambiente. Como obter a marcação CE?

1. Identificar os requisitos aplicáveis a um determinado produto na UE;
2. Verificar se o produto cumpre os requisitos específicos;
3. Verificar se o produto deve ser testado por um organismo notificado;
4. Testar o produto;
5. Apresentar o dossiê técnico

20 O RIBATEJO 09 fevereiro 2017

MOLHOS E CONDIMENTOS

RESTRICÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
Diretiva n.º 2006/52/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 5 de Julho, rectificada pelo Jornal Oficial da União Europeia, n.º L 78, de 17 de Março de 2007, relativa aos aditivos alimentares, com excepção dos corantes e dos edulcorantes e a Diretiva n.º 94/35/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 30 de Junho, relativa aos edulcorantes para utilização nos géneros alimentícios.	Não especificado.	A informação ao consumidor sobre os molhos e condimentos é regulada pela Diretiva 2000/13/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, é necessário: rótulos legíveis; indicação do país de origem; informação sobre os alérgenos (deverá aparecer na lista de ingredientes); rotulagem obrigatória sobre a informação nutricional.	Não há uma imposição específica sobre os setores recorrendo sobre as especificações próprias do setor alimentar.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (AES) - (www.efsa.europa.eu) European Spice Association (ESA) - (www.esa-spice.org)

DOCES, COMPOTAS E SUMOS DE FRUTAS

RESTRICÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
DL 225/2003 de 24 de setembro - relativo aos sumos de frutos e a determinados produtos similares (concentrados, desidratados e néctares) destinados à alimentação humana.	O estabelecimento da atividade pode estar sujeito ao disposto no Dec. Lei 209/2008 de 29 de outubro que aprova o regime de exercício da atividade industrial (REAI).	Diretiva 2001/112/CE relativa à rotulagem dos sumos de frutos e a determinados produtos similares, para que elas reflitam as novas regras aplicáveis aos ingredientes autorizados, como as que dizem respeito à adição de açúcares, que deixou de ser autorizada nos sumos de frutos. No que diz respeito aos doces e compotas, os açúcares adicionados deverão ser rotulados nos termos da Diretiva 2000/13/CE. É importante a alegação nutricional, assim como a de não anexo do Regulamento (CE) n.º 1824/2006 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de dezembro de 2006, relativo às alegações nutricionais e de saúde sobre os alimentos.	Não se vislumbram certificações e/ou vistorias específicas a não ser as regulamentadas pelas diretivas, resoluções e as respeitantes aos Organismos Geneticamente Modificados (OGM), bem como em relação a regulamentos específicos do setor.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (AES) - (www.efsa.europa.eu) Controlvet - Segurança Alimentar, S. A. - (www.alglobal-iberia.com) CERTIS - Controlo e Certificação, Lda. - (www.certis.pt) AGRICERT - Certificação de Produtos Alimentares, Lda. - (www.agricert.pt)

REFEIÇÕES PRONTAS E SOBREMESAS

RESTRICÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
A matéria-prima deve ser transportada à temperatura especificada e de acordo com as especificações acordadas. Todas as matérias-primas que entram no processo devem ser inspecionadas antes da descarga para evitar a presença de material fora da especificação e a introdução de contaminantes na fábrica. Devem ser especificadas e aplicadas condições de armazenagem adequadas para todos os tipos de matérias-primas. Os riscos de contaminação cruzada com alérgenos também devem ser avaliados e controlados durante o armazenamento. A descongelação dos ingredientes congelados deve ser feita sob condições que minimizam o crescimento microbiano.	O estabelecimento da atividade pode estar sujeito ao disposto no Dec. Lei 209/2008 de 29 de outubro que aprova o regime de exercício da atividade industrial (REAI).	A informação ao consumidor sobre vegetais é regulada pelo Regulamento (UE) N.º 1169/2011. Embalagem e rotulagem: Maior legibilidade da informação (tamanho mínimo para informação obrigatória); Apresentação mais clara e harmonizada de alérgenos (por exemplo, soja, nozes, glúten, lactose) para alimentos pré-embalados (ênfase na fonte, estilo ou cor de fundo) na lista de ingredientes; Informações obrigatórias sobre alérgenos para alimentos não pré-embalados, inclusive comercializados em restaurantes e cafés; Búlgica de certas informações nutricionais para a maioria dos alimentos processados pré-embalados; Informações específicas sobre a origem vegetal dos doces e gorduras refinadas.	Não se vislumbram certificações e/ou vistorias específicas a não ser as regulamentadas pela resolução 1169/2011 e as respeitantes aos Organismos Geneticamente Modificados (OGM), bem como em relação a diretivas e regulamentos específicos.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (AES) - (www.efsa.europa.eu) Controlvet - Segurança Alimentar, S. A. - (www.alglobal-iberia.com) CERTIS - Controlo e Certificação, Lda. - (www.certis.pt) AGRICERT - Certificação de Produtos Alimentares, Lda. - (www.agricert.pt)

VEGETAIS

RESTRICÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
Os produtores de vegetais na União Europeia são encorajados a aderir a organizações de produtores (OP). Estas recebem apoio para a implementação de programas operacionais, com base numa estratégia nacional.	A segurança alimentar e a qualidade dos produtos é amplamente reconhecida pela União Europeia, a indústria alimentar e os consumidores. A maioria dos produtores, que são membros de uma Organização de Produtores, participa em sistemas de controle de qualidade tais como GLOBALGAP, GS, TÜV, etc. Existem centros de marketing para os Ops que estimulam o uso de normas de qualidade conformes tais como o HACCP, o BRC, o ISO, ISO, NEN, etc.	A informação ao consumidor sobre vegetais é regulada pelo Regulamento (UE) N.º 1169/2011. É necessário: Rótulos legíveis; informação sobre os alérgenos (deverá aparecer na lista de ingredientes); rotulagem obrigatória sobre a informação nutricional. As embalagens de produtos hortícolas frescos devem mencionar os seguintes elementos: O nome e o endereço do empacotador e dos despachantes; O nome do produto (se o produto não for visível do lado de fora da embalagem); O país de origem; A classe e o tamanho (referindo-se às normas de comercialização); O número de lote para rastreabilidade. Nos produtos congelados é importante uma embalagem adequada para preservar a qualidade dos alimentos e para proteger o produto da contaminação e danos durante o transporte. Existem, tipicamente, três tipos de embalagens usadas para alimentos congelados.	Não se vislumbram certificações e/ou vistorias específicas a não ser as regulamentadas pela Resolução 1169/2011 e as respeitantes aos Organismos Geneticamente Modificados (OGM), bem como em relação a regulamentos específicos apresentados.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (AES) - (www.efsa.europa.eu) SATRA - Desenvolvimento Rural, Lda. - (www.satrapr.pt) Controlvet - Segurança Alimentar, S. A. - (www.alglobal-iberia.com) CERTIS - Controlo e Certificação, Lda. - (www.certis.pt) AGRICERT - Certificação de Produtos Alimentares, Lda. - (www.agricert.pt) ECCOERT - (www.eccoert.com)

ARROZ E FARINHA

RESTRICÇÕES ESPECÍFICAS	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	REQUISITOS DE EMBALAGEM E ROTULAGEM	CERTIFICAÇÕES E VISTÓRIAS NECESSÁRIAS	ENTIDADES RESPONSÁVEIS PELO REGISTO/LICENCIAMENTOS
Não se vislumbram restrições específicas a não ser as regulamentadas pela Resolução 1169/2011 e as respeitantes aos Organismos Geneticamente Modificados (OGM).	Certificação DOP (Denominação de Origem Protegida) ou IGP (Indicação Geográfica Protegida).	O arroz e a trilha de arroz destinados a industriais, grossistas, entidades equiparadas e exportadores podem ser comercializados a granel. Só deverão ser postos à venda quando devidamente pré-embalados, com as seguintes quantidades líquidas: 125gr, 250gr, 500gr, 1kg, 2kg, 2,5kg, 5kg. O material em contacto com o arroz e trilha de arroz deve ser impermeável, inerte e inócuo em relação ao conteúdo e deve garantir uma adequada conservação. Na rotulagem é preciso ter em conta a denominação de venda que será constituída pela menção "Arroz", seguida da referência à classe comercial (extra, especial, comum), ao tipo comercial (longo, médio, curto) e o tratamento a que o arroz é sujeito (retulado ou vaporizado, pré-cozido, glaciado, matizado). A legislação da UE, na sua Diretiva 2003/85/CE, exige uma rotulagem clara dos alérgenos alimentares para que os doentes possam evitar alimentos aos quais são alérgicos. Trigo, farinha de trigo e glúten devem ser claramente rotulados quando estão presentes nos alimentos. Produtos como a farinha devem ser rotulados como GM - Geneticamente Modificados (se forem de uma fonte GM).	Os produtos de origem animal importados para a UE ou através da UE devem ser acompanhados de um certificado veterinário.	Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (AES) - (www.efsa.europa.eu)

AGRIEXPORT

Para mais informações contactar: geral@agriexport.pt ou 249839500

Promotores:



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

AGROCLUSTER INTEGROU ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONSÓRCIO NATUREEF QUE SE REALIZOU NA SIVAL

Empresas portuguesas fazem sucesso em França

Redação em Sexta, Fevereiro 10, 2017 - 12:25

 Partilhar  Imprimir  PDF



Enquanto parceiro do consórcio internacional Natureef, o Agrocluster Ribatejo esteve em janeiro em França na SIVAL, onde o primeiro organismo organizou um encontro internacional de negócios. De Portugal viajaram seis empresas, que tiveram oportunidade de participação em reuniões B2B e eventos de networking empresarial. Os resultados são agora conhecidos, existindo boas perspetivas de negócio.

Vibe-Natureef. Assim se denominou o Encontro Internacional de Negócios dinamizado pelo parceiro francês do consórcio internacional Natureef, e que contou com o apoio de todos os membros do consórcio. O evento, que fez parte do programa da feira SIVAL, realizada em Angers, França, contou com diversas iniciativas de apoio à internacionalização das empresas participantes, nomeadamente um seminário sobre oportunidades de internacionalização e de financiamento através de projetos europeus, que contou com a presença dos 9 membros do Natureef, num total de 60 participantes de 10 nacionalidades diferentes.

Do evento fez ainda parte um evento de networking empresarial e um jantar de gala, onde marcaram presença 120 participantes de 20 países diferentes, incluindo empresas, comunicação social e entidades que se juntaram no evento, que constituiu uma oportunidade única para a promoção de negócios de forma informal. No evento, foram apresentados quatro casos de sucesso de PME no uso dos recursos naturais.



Para além das atividades já citadas, também a realização de reuniões B2B foi um marco importante para o encontro de negócios. No total, foram realizadas 230 reuniões B2B de 30 minutos, durante as 6 horas e entre as 130 empresas de 20 países inscritas no Vibe.

Com o Agrocluster Ribatejo, integraram esta viagem de negócios seis empresas que se mostraram agradavelmente surpreendidas com o evento, com a feira e com as oportunidades que aqui encontraram.

São elas a Cooperfrutas, a Rosagro, a Leonor Rodrigues Unipessoal, a STI, a Sérgio Pereira Unipessoal e a Salpicos de Sol. O Agrocluster recolheu agora alguns testemunhos relativamente ao evento e a opinião é unânime: existem possibilidades de parceria e negócios no futuro.

Sérgio Pereira, da Cooperfrutas, disse que a viagem a França foi "acima da média". O responsável afirmou que "o evento superou todas as expectativas quer pela sua dimensão quer pela tecnologia exposta. Os encontros bilaterais também foram muito interessantes é de salientar o interesse que outras pessoas tiveram em falar connosco olhado para o nosso mercado e o nosso país como uma oportunidade."

Luís Ferreira, da empresa Salpicos do Sol, realça a importância de participar neste tipo de iniciativas: "existe sempre da nossa parte interesse em explorar novos possíveis mercados, aumentando o nosso know-how, ao mesmo tempo que apresentamos o nosso produto com o objetivo de aumentar a procura e consumo. Para além disso, foram-nos apresentadas novas tecnologias que podemos vir a utilizar na nossa realidade. O evento superou, por isso, todas as nossas expectativas."

Na delegação empresarial portuguesa viajou também Ana Gomes, da empresa Leonor Rodrigues Unipessoal. Encarando a participação no evento como uma "aprendizagem", a empresária anuiu que o evento teve também diversas mais-valias comerciais. Destacou a visita à feira, que lhe permitiu "conhecer muitos produtos e tecnologias da área", onde manteve também importantes e interessantes "diálogos com vários representantes de empresas presentes". Quanto a Michelle Rosa, da Rosagro, a empresária começou por dizer que "a estratégia da empresa passa por conhecer outras realidade que produzam os mesmos frutos que nós e ir ao encontro de mercados que queiram os nossos produtos". Garantiu ainda ter ficado bastante surpreendida "com a dimensão e diversidade da feira".

De referir que a feira SIVAL, decorrida em Angers, França, realiza-se anualmente em janeiro e tem uma oferta única de equipamentos e serviços para o setor da produção de plantas (viticultura, enologia, horticultura, arboricultura, culturas vegetais, plantas aromáticas e medicinais, cogumelos e tabaco, entre outras).

Fonte: <http://www.entroncamentoonline.pt/portal/artigo/empresas-portuguesas-fazem-sucesso-em-fran%C3%A7a>

Órgão de Comunicação:

Assunto: Visita à SIVAL

CORREIO DO RIBATEJO 125
Um Jornal para toda a família

DATA: 17 fevereiro 2017

Página: 14

Agrocluster integrou encontro internacional do consórcio Natureef que se realizou na SIVAL

Empresas portuguesas fazem sucesso em França



Enquanto parceiro do consórcio internacional Natureef, o Agrocluster Ribatejo esteve em janeiro em França na SIVAL, onde o primeiro organismo organizou um encontro internacional de negócios. De Portugal viajaram seis empresas, que tiveram oportunidade de participação em reuniões B2B e eventos de networking empresarial. Os resultados são agora conhecidos, existindo boas perspectivas de negócio.

Vibe-Natureef. Assim se denominou o Encontro Internacional de Negócios dinamizado pelo parceiro francês do consórcio internacional Natureef, e que contou com o apoio de todos os membros do consórcio. O evento, que fez parte do programa da feira SIVAL, realizada em Angers, França, contou com diversas iniciativas de apoio à internacionalização das empresas participantes, nomeadamente um seminário sobre oportunidades de internacionalização e de financiamento através de projetos europeus, que contou com a presença dos 9 membros do Natureef, num

total de 60 participantes de 10 nacionalidades diferentes.

Do evento fez ainda parte um evento de networking empresarial e um jantar de gala, onde marcaram presença 120 participantes de 20 países diferentes, incluindo empresas, comunicação social e entidades que se juntaram no evento, que constituiu uma oportunidade única para a promoção de negócios de forma informal. No evento, foram apresentados quatro casos de sucesso de PME no uso dos recursos naturais.

Para além das atividades já citadas, também a realização de reuniões B2B foi um marco importante para o encontro de negócios. No total, foram realizadas 230 reuniões B2B de 30 minutos, durante as 6 horas e entre as 130 empresas de 20 países inscritas no Vibe.

Com o Agrocluster Ribatejo, integraram esta viagem de negócios seis empresas que se mostraram agradavelmente surpreendidas com o evento, com a feira e com as oportunidades que aqui encontraram. São

elas a Cooperfrutas, a Rosagro, a Leonor Rodrigues Unipessoal, a STI, a Sérgio Pereira Unipessoal e a Salpicos de Sol. O Agrocluster recolheu agora alguns testemunhos relativamente ao evento e a opinião é unânime: existem possibilidades de parceria e negócios no futuro.

Sérgio Pereira, da Cooperfrutas, disse que a viagem a França foi "acima da média". O responsável afirmou que "o evento superou todas as expectativas quer pela sua dimensão quer pela tecnologia exposta. Os encontros bilaterais também foram muito interessantes e de salientar o interesse que outras pessoas tiveram em falar connosco olhando para o nosso mercado e o nosso país como uma oportunidade."

Luís Ferreira, da empresa Salpicos do Sol, realça a importância de participar neste tipo de iniciativas: "existe sempre da nossa parte interesse em explorar novos possíveis mercados, aumentando o nosso know-how, ao mesmo tempo que apresentamos o nosso produto com o objetivo de aumentar a procura e consumo. Para além disso, foram-nos apresentadas novas tecnologias que podemos vir a utilizar na nossa realidade. O evento superou, por isso, todas as nossas expectativas."

Na delegação empresarial portuguesa viajou também Ana Gomes, da empresa Leonor Rodrigues Unipessoal. Encarando a participação no evento como uma "aprendizagem", a empresária anuiu que o evento teve também diversas mais-valias comerciais. Destacou a visita à feira, que lhe permitiu "conhecer muitos produtos e tecnologias da área", onde manteve também importantes e interessantes "diálogos com vários representantes de empresas presentes". Quanto a Michelle Rosa, da Rosagro, a empresária começou por dizer que "a estratégia da empresa passa por conhecer outras realidade que produzam os mesmos frutos que nós e ir ao encontro de mercados que queiram os nossos produtos". Garantiu ainda ter ficado bastante surpreendida "com a dimensão e diversidade da feira".

De referir que a feira SIVAL, decorrida em Angers, França, realiza-se anualmente em janeiro e tem uma oferta única de equipamentos e serviços para o setor da produção de plantas (viticultura, enologia, horticultura, arboricultura, culturas vegetais, plantas aromáticas e medicinais, cogumelos e tabaco, entre outras).

Órgão de Comunicação:

OMIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Ciclo de seminários

DATA: 23 fevereiro 2017

Página: online

ECONOMIA | 23-02-2017 00:11

Agrocluster ensina boas práticas para novos produtos



O Agrocluster, no âmbito do projecto financiado Agrocapacita, realiza esta quinta-feira, 23 de Fevereiro, às 14h00, na Startup Santarém, um seminário sobre o "O Lançamento de Novos Produtos".

O seminário contará com o contributo de profissionais experientes que partilharão com as empresas presentes o seu conhecimento em relação ao tema em debate. Cláudia Lopes, Innovation and Development Manager da empresa Cerealis, focar-se-á no desenvolvimento do produto, explicando a importância da articulação entre Gestão, Engenharia e Design no desenvolvimento de produtos no setor agroalimentar, matéria que deverá constituir um dos skills obrigatórios de gestores de empresas agroalimentares.

A segunda parte da sessão será dedicada ao Business Plan. Neste painel tem a palavra Pedro Rodrigues, Director de Marketing da Solinca, que debruçar-se-á sobre a influência dos planos de negócio nos novos produtos, nomeadamente, os fatores críticos de rentabilidade, cenários e previsão de vendas, definição da estrutura de custos do produto e contribuição, plano de investimentos: meios e recursos, payback e plano de contingência, financiamento e análise da viabilidade e mecanismos de controlo de um plano de lançamento.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-02-23-Agrocluster-ensina-boas-praticas-para-novos-produtos>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Ciclo Seminários

DATA: 23 fevereiro 2017

Página: 16

Agrocluster Ribatejo ensina boas práticas para lançar novos produtos no mercado

INFORMAÇÃO O Agrocluster organiza esta quinta-feira, às 14h, na Startup Santarém, um seminário sobre o “O Lançamento de Novos Produtos” destinado a empresas do setor agroindustrial e a todos os interessados.

O seminário vai abordar as boas práticas no lançamento de novos produtos, com um foco muito especial no tipo de produtos e serviços do setor agroindustrial.

Uma das intervenientes é Cláudia Lopes, da empresa Cerealis, vai explicar a importância da articulação entre Gestão, Engenharia e Design no desenvolvimento de produtos no setor agroalimentar. A especialista em desenvolvimento industrial vai ainda falar da experiência na empresa e sobre os

processos de desenvolvimento, o planeamento e gestão de processos de investigação e desenvolvimento, componentes tecnológicas e industriais e prototipagem e concretização até ao produto final. Sobre planos de negócios vai falar Pedro Rodrigues, diretor de Marketing da Solinca (Health and Fitness), que tem a missão de falar sobre influência destes planos no lançamento dos novos produtos, nomeadamente, dos fatores críticos de rentabilidade, dos cenários e previsão de vendas, da definição da estrutura de custos do produto e contribuição, do plano de investimentos e dos meios e recursos, plano de contingência, financiamento e análise da viabilidade e mecanismos de controlo de um plano de lançamento.

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra promocional de Produtos a França

DATA: 23 fevereiro 2017

Página: 13



aliments
du Portugal

Tradition et innovation

Mostra Promocional de Produtos
23 de Março de 2017 ~ Paris

Inscrições/informações
geral@agrocluster.com
Telf. 249 839 500

PROMOTORES
AGROCLUSTER RIBATEJO PORTUGAL
ANIMA FORUM

COFINANCIADO POR
ALLENTEJO 2020
PORTUGAL 2020
UNião Europeia
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

23 fevereiro 2017 • RIBATEJO 13

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL

Assunto: Mostra promocional de Produtos a França

DATA: 23 fevereiro 2017

Página: 11

O MIRANTE | 23 FEVEREIRO 2017 PUBLICIDADE | 11



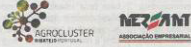
aliments
du Portugal

Tradition et innovation

Mostra Promocional de Produtos
23 de Março de 2017 ~ Paris

Inscrições/informações
geral@agrocluster.com
Telf. 249 839 500

PROMOTORES



COFINANCIADO POR





Órgão de Comunicação:

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 26 fevereiro 2017

Página: online

Categoria: Economia

Agrocluster vai mostrar produtos portugueses em França

 domingo, 26 fevereiro 2017 Escrito por Redação



O Agrocluster Ribatejo vai fazer uma apresentação de produtos agroalimentares da região e do país no "Aliments du Portugal – Tradition & Innovation", um evento que se vai realizar no Consulado Geral de Portugal em Paris, no próximo dia 23 de março.

Esta iniciativa prevê "a exposição de produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores / distribuidores / importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês", explica uma nota de imprensa da Nersant, que acrescenta que "paralelamente, será realizada uma mostra inovação, a qual contará com a exposição de produtos inovadores das empresas associadas".

Pêra rocha, maçã, purés de fruta, azeite, vinho, vinagres, molhos, sumos de fruta, compotas, marmeladas, mel, arroz, queijos, enchidos e frutos secos são alguns dos produtos que estarão representados na ação.

Na mostra, os produtos serão expostos em espaço comum, onde será realizado um showcooking com os produtos das empresas da Região.

"As empresas portuguesas contam ainda, durante a realização do evento, com o acompanhamento de consultor especialista, bem como com o acompanhamento técnico do Agrocluster, que dará ainda apoio no follow-up dos contactos realizados", explica a mesma nota.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/economia/18329-agrocluster-vai-mostrar-produtos-portugueses-em-franca>

Mostra está marcada para dia 23 de Março no Consulado Geral de Portugal em Paris.

A exportação de produtos agroalimentares da região e do país é uma das premissas do Agrocluster Ribatejo, que tem vindo a realizar diversas acções de promoção externas das suas empresas e produtos. Dia 23 de Março, o cluster ribatejano rumo a Paris, onde vai realizar uma mostra promocional de produtos.

O evento "Aliments du Portugal – Tradition & Innovation", vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal na capital francesa e prevê a exposição de produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente será realizada uma montra inovação, a qual contará com a exposição de produtos inovadores das empresas associadas.

Esta acção, direccionada para um público profissional, será mais um importante evento para os produtos portugueses, que têm desta forma uma oportunidade directa de entrar nos canais de distribuição deste país.

Pêra rocha, maçã, purés de fruta, azeite, vinho, vinagres, molhos, sumos de fruta, compotas, marmeladas, mel, arroz, queijos, enchidos e frutos secos são alguns dos produtos que estarão representados na acção.

Neste momento, o Agrocluster está já a trabalhar na elaboração de um "brief report" de informação de negócios sobre os potenciais compradores, no agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais e no transporte de produtos para a mostra.

Na mostra, os produtos serão expostos em espaço comum. Realizar-se-á também um showcooking preparado por um chef de renome, com os produtos das empresas da região. As empresas portuguesas contam ainda, durante a realização do evento, com o acompanhamento de consultor especialista, bem como com o acompanhamento técnico do Agrocluster, que dará ainda apoio no follow-up dos contactos realizados.

Esta acção é realizada no âmbito do Projecto Promotejo que visa reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a Nersant, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-02-28-Agrocluster-Ribatejo-apresenta-produtos-portugueses-em-Franca>

ECONOMIA

Agrocluster Ribatejo apresenta produtos portugueses em França

A exportação de produtos agroalimentares da região e do país é uma das premissas do Agrocluster Ribatejo, que tem vindo a realizar diversas acções de promoção externas das suas empresas e produtos. Dia 23 de março, o cluster ribatejano rumou a Paris, onde vai realizar uma mostra promocional de produtos.

O evento, "Aliments du Portugal - Tradition & Innovation", realiza-se no Consulado Geral de Portugal em Paris e prevê a exposição de produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente, decorre uma montra inovação, a qual contará com a exposição de produtos inovadores das empresas associadas.

A acção, direccionada para um público profissional, é mais uma importante promoção dos produtos portugueses, que têm desta forma uma oportunidade directa de entrar nos canais de distribuição deste país. Pêra Rocha, Maçã, Purés de fruta, Azeite, Vinho, Vinagres, Molhos, Sumos de fruta, Compotas, Marmeladas, Mel, Arroz, Queijos, Enchidos e Frutos Secos são alguns dos produtos que vão estar representados.

Neste momento, o Agrocluster está a trabalhar na elaboração de um "brief report" de informação de negócios sobre os potenciais compradores, no agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais e no transporte de produtos para a mostra.

Na mostra, os produtos são expostos em espaço comum. Realizar-se-á também um showcooking preparado por um chef de renome, com os produtos das empresas da Região. As empresas portuguesas contam ainda, durante a realização do evento, com o acompanhamento de consultor especialista, bem como com o acompanhamento técnico do Agrocluster, que dará ainda apoio no follow-up dos contactos realizados.

A acção insere-se no Projeto Promotejo, cujo objectivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a NERSANT, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL

Assunto: Newsletter - Agrocapacita

DATA: 02 março 2017

Página: 10 e 11

10 | PUBLICIDADE

02 MARÇO 2017 | O MIRANTE



ESTUDO DE TENDÊNCIAS DE CONSUMO: GERAÇÃO Y MILLENNIALS

No âmbito do projeto AGROCAPACITA, encontra-se a ser elaborado um estudo sobre tendências de consumo em mercados internacionais e novas tecnologias para apoio ao desenvolvimento das empresas do sector, nomeadamente ao nível da inovação nas empresas, focado na designada "Geração Milénium", procurando efetuar o ajustamento da oferta à procura, tendo como contexto a envolvente que caracterizam estes consumidores.



Principais Tendências

Relação da Geração Y com as gerações mais próximas

Influência no consumo de produtos alimentares

Relação entre principais Tendências e Geração Y – Millennials

PORQUE SÃO TÃO IMPORTANTES?

A geração Y prepara-se para atingir nos próximos 5 a 10 anos o pico do consumo geracional, sendo que em 2025 constituirá a maior geração viva no planeta, representando 1/4 da população total e 75% da força de trabalho, e será responsável por mais de 50% das despesas de consumo globais.

Grande parte dos Millennials (86%) viverá em países designados por menos desenvolvidos e emergentes, o que constitui uma transformação demográfica sem precedentes que irá impactar o crescimento mundial, uma deslocalização industrial para países emergentes e uma maior mobilidade da força de trabalho a nível global.

CONTEXTO SOCIAL

Os Millennials cresceram num ambiente de mudança tecnológica contínua, forte globalização e disrupção económica com prevalência de diversas crises. Este facto dotou-os de um conjunto de competências, comportamentos e experiências bem diferentes das dos seus pais.

Constituem a 1ª geração digital-nativa, sendo uma característica identitária do grupo ou da Cultura Millennial. Foram educados e cresceram a usar as "novas tecnologias" e assistiram in loco ao "boom" dos gadgets: 81% têm perfil no Facebook e 83% dormem com os telemóveis ligados ao seu lado. Valorizam as experiências que combinam o real e o virtual e estão sempre conectados nas redes sociais. O carácter global desta "geração-experiência" faz dos Millennials a maior "tribo" de partilha a nível mundial.

São a geração com mais elevado nível de educação e a que mais investiu em formação e graus académicos. Em termos práticos e de acordo com testes realizados, há uma grande divergência de competências nesta geração Y entre pessoas com o mesmo nível de educação. Os Millennials são a geração mais otimista quanto ao futuro, considerando cada indivíduo que vai fazer a diferença e trazer mudança.

Os Millennials vivem em cidades ou mega-cidades, convivendo permanentemente com outras culturas uma vez que viajar se tornou muito mais fácil e barato. Procuram novas vivências

Os Millennials ou geração Y, formam um grupo constituído por indivíduos nascidos entre o início dos anos 80 e o final do séc. XX, que atualmente têm idades compreendidas entre os 18 e os 34 anos.

Agrocluster Ribatejo apresenta produtos portugueses em França

Mostra está marcada para dia 23 de Março no Consulado Geral de Portugal em Paris

A exportação de produtos agroalimentares da região e do país é uma das premissas do Agrocluster Ribatejo, que tem vindo a realizar diversas acções de promoção externas das suas empresas e produtos. Dia 23 de Março, o cluster ribatejano rumará a Paris, onde vai realizar uma mostra promocional de produtos.

O evento “Aliments du Portugal - Tradition & Innovation”, vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal na capital francesa e prevê a exposição de produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente será realizada uma mostra inovação, a qual contará com a exposição de produtos inovadores das empresas associadas.

Esta acção, direccionada para um público profissional, será mais um importante evento para os produtos portugueses, que têm desta forma uma oportunidade directa de entrar nos canais de distribuição deste país.

Pêra rocha, maçã, purés de fruta, azei-

te, vinho, vinagres, molhos, sumos de fruta, compotas, marmeladas, mel, arroz, queijos, enchidos e frutos secos são alguns dos produtos que estarão representados na acção.

Neste momento, o Agrocluster está já a trabalhar na elaboração de um “brief report” de informação de negócios sobre os potenciais compradores, no agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais e no transporte de produtos para a mostra.

Na mostra, os produtos serão expostos em espaço comum. Realizar-se-á também um showcooking preparado por um chef de renome, com os produtos das empresas da região. As empresas portuguesas contam ainda, durante a realização do evento, com o acompanhamento de consultor especialista, bem como com o acompanhamento técnico do Agrocluster, que dará ainda apoio no follow-up dos contactos realizados.

Esta acção é realizada no âmbito do Projecto Promotejo que visa reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a Nersant, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 02 março 2017

Página: 14



**aliments
du Portugal**
Tradition et innovation

Paris Agrocluster prepara mostra internacional de produtos ribatejanos

INFORMAÇÃO O Agrocluster Ribatejo vai realizar uma mostra promocional de produtos do setor agroindustrial da região em Paris, no próximo dia 23 de março. O evento, designado como “Aliments du Portugal – Tradition & Innovation”, vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal em Paris e vai ter em exposição diversos produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente é também realizada uma mostra sobre inovação, que dará enfoque a produtos inovadores das empresas associadas.

Esta ação é especialmente direcionada ao público profissional e é uma oportunidade dos empresários portugueses contarem diretamente com os canais de distribuição franceses. Os produtos em destaque vão ser a pêra rocha, maçã, purés de fruta, azeite, vinho, vinagres, molhos, sumos de fruta, compotas, marmeladas, mel, arroz, queijos, enchidos e frutos secos. Os técnicos do Agrocluster vão também elaborar um relatório sobre os potenciais compradores, sobre agendamento e organização de reuniões com potenciais compradores, sobre entidades locais a contactar e sobre o correto transporte de produtos para a mostra. Nesta ação, os produtos vão estar expostos num espaço comum e vai realizar também uma demonstração gastronómica preparada por um chef de renome com os produtos portugueses. As empresas participantes vão ser acompanhadas por um consultor especialista e vão ter acompanhamento técnico do Agrocluster. Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo.

Órgão de Comunicação:

AGRICULTURA E MAR
Actual

Assunto: Reconhecimento – Agrofood Portuguese Cluster

DATA: 03 março 2017

Página: online



PORTUGUESE AGROFOOD CLUSTER RECONHECIDO PUBLICAMENTE

 Ana Cordeiro de Sá  2 dias atrás  Agricultura, Featured, Política  Deixe um comentário
 138 Visualizações

O sector agro-alimentar português congrega quatro actores e cria o Portuguese AgroFood Cluster, reconhecido publicamente pelo Governo no passado dia 23 de Fevereiro.

Este reconhecimento foi atribuído no decorrer da sessão de apresentação do Programa Interface que contou com a presença do primeiro-ministro, António Costa, e dos ministros da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Manuel Heitor, do Planeamento e das Infra-estruturas, Pedro Marques, da Economia, Manuel Caldeira Cabral e da Agricultura **Luís Capoulas Santos**.

A PortugalFoods, a InovCluster, o AgroCluster e a PortugalFresh são as associações integrantes deste consórcio. O Cluster tem uma dimensão nacional, tendo a PortugalFoods como promotor líder, contando igualmente com a FIPA – Federação das Indústrias Portuguesas Agro-Alimentares a presidir o Conselho Estratégico.



O Portuguese AgroFood Cluster resulta de um contrato de consórcio em que todas as partes mantêm a sua identidade e figuras jurídicas, que de uma forma articulada concretizam as estratégias individuais, otimizando recursos e desenvolvendo um conjunto de pilares estratégicos para o sector. Os eixos estratégicos desenvolvem-se em torno da internacionalização, investigação & desenvolvimento tecnológico e inovação, comunicação, capacitação e empreendedorismo, materializando-se em projectos estruturantes de natureza colectiva e colaborativa. O seu funcionamento será estruturado por via de projectos dos diversos consortes (individuais ou em parceria) que corporizam uma estratégia única.

Lógica de proximidade

Actuando numa lógica de proximidade, as actividades do Cluster estão dirigidas e orientadas para os interesses e necessidades do tecido empresarial nacional, sendo alavancadas pelo conhecimento gerado nas Entidades do Sistema Científico.

“As entidades que integram o Portuguese AgroFood Cluster têm pautado a sua intervenção no sector por um elevado dinamismo na promoção dos produtos alimentares nacionais junto dos mercados externos, associando-se em prol de objectivos comuns para o sector, como é o caso do aumento das exportações da fileira agro-alimentar, com projecções de aumento em 16% até 2020”, refere um comunicado do Cluster.

O agro-alimentar português exportou 5,6 mil milhões de euros, o que representou 11,3% das exportações nacionais. O universo de empresas do Portuguese AgroFood Cluster foi responsável por um valor superior a mil milhões de euros e tem revelado um aumento consistente nos últimos anos.

Fonte: <http://agriculturaemar.com/portuguese-agrofood-cluster-reconhecido-publicamente/>

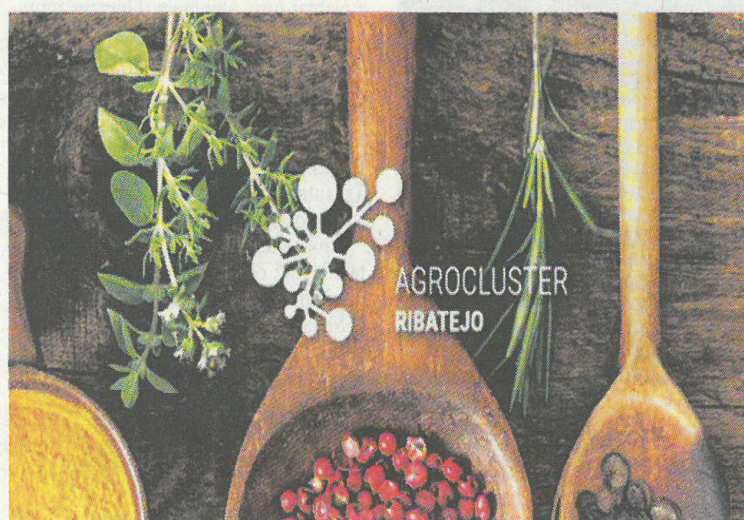
Mostra é dia 23 de Março

Agrocluster Ribatejo apresenta produtos portugueses em França

A exportação de produtos agroalimentares da região e do país é uma das premissas do Agrocluster Ribatejo, que tem vindo a realizar diversas ações de promoção externas das suas empresas e produtos. Dia 23 de Março, o cluster ribatejano rumará a Paris, onde vai realizar uma mostra promocional de produtos.

O evento "Aliments du Portugal – Tradition & Innovation", vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal em Paris, França, e prevê a exposição de produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente será realizada uma mostra inovação, a qual contará com a exposição de produtos inovadores das empresas associadas.

Esta ação direcionada, assim, para um público profissional, será mais um importante evento para os produtos portugueses, que têm desta forma uma oportunidade direta de entrar nos canais de distribuição deste país.



Pêra Rocha, Maçã, Purés de fruta, Azeite, Vinho, Vinagres, Molhos, Sumos de fruta, Compotas, Marmeladas, Mel, Arroz, Queijos, Enchidos e Frutos Secos são

alguns dos produtos que estarão representados na ação.

Neste momento, o Agrocluster está já a trabalhar na elaboração de um "brief re-

port" de informação de negócios sobre os potenciais compradores, no agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais e no transporte de produtos para a mostra.

Na mostra, os produtos serão expostos em espaço comum. Realizar-se-á também um showcooking preparado por um chef de renome, com os produtos das empresas da Região. As empresas portuguesas contam ainda, durante a realização do evento, com o acompanhamento de consultor especialista, bem como com o acompanhamento técnico do Agrocluster, que dará ainda apoio no follow-up dos contactos realizados.

Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a NERSANT, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 07 março 2017

Página: online



7 Março, 2017

Agrocluster prepara mostra internacional de produtos ribatejanos em Paris

[Fonte: O Ribatejo]

O Agrocluster Ribatejo vai realizar uma mostra promocional de produtos do setor agroindustrial da região em Paris, no próximo dia 23 de março.

O evento, designado como "Aliments du Portugal – Tradition & Innovation", vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal em Paris e vai ter em exposição diversos produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente é também realizada uma montra sobre inovação, que dará enfoque a produtos inovadores das empresas associadas.

Esta ação é especialmente direcionada ao público profissional e é uma oportunidade dos empresários portugueses contarem diretamente com os canais de distribuição franceses. Os produtos em destaque vão ser a pêra rocha, maçã, purés de fruta, azeite, vinho, vinagres, molhos, sumos de fruta, compotas, marmeladas, mel, arroz, queijos, enchidos e frutos secos. Os técnicos do Agrocluster vão também elaborar um relatório sobre os potenciais compradores, sobre agendamento e organização de reuniões com potenciais compradores, sobre entidades locais a contactar e sobre o correto transporte de produtos para a mostra. Nesta ação, os produtos vão estar expostos num espaço comum e vai realizar também uma demonstração gastronómica preparada por um chef de renome com os produtos portugueses. As empresas participantes vão ser acompanhadas por um consultor especialista e vão ter acompanhamento técnico do Agrocluster.

Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, que tem o objetivo de reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. É um projeto promovido pelo Agrocluster em parceria com a Nersant e é financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <https://www.agroportal.pt/agrocluster-prepara-mostra-internacional-de-produtos-ribejanos-em-paris/>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 07 março 2017

Página: online



Agrocluster prepara mostra internacional de produtos ribatejanos em Paris

Publicado a 7 de Março de 2017 — em Economia

O Agrocluster Ribatejo vai realizar uma mostra promocional de produtos do setor agroindustrial da região em Paris, no próximo dia 23 de março.

O evento, designado como "Aliments du Portugal – Tradition & Innovation", vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal em Paris e vai ter em exposição diversos produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. Paralelamente é também realizada uma mostra sobre inovação, que dará enfoque a produtos inovadores das empresas associadas.

Esta ação é especialmente direcionada ao público profissional e é uma oportunidade dos empresários portugueses contarem diretamente com os canais de distribuição franceses. Os produtos em destaque vão ser a pêra rocha, maçã, purés de fruta, azeite, vinho, vinagres, molhos, sumos de fruta, compotas, marmeladas, mel, arroz, queijos, enchidos e frutos secos. Os técnicos do Agrocluster vão também elaborar um relatório sobre os potenciais compradores, sobre agendamento e organização de reuniões com potenciais compradores, sobre entidades locais a contactar e sobre o correto transporte de produtos para a mostra. Nesta ação, os produtos vão estar expostos num espaço comum e vai realizar também uma demonstração gastronómica preparada por um chef de renome com os produtos portugueses. As empresas participantes vão ser acompanhadas por um consultor

especialista e vão ter acompanhamento técnico do Agrocluster.

Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, que tem o objetivo de reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. É um projeto promovido pelo Agrocluster em parceria com a Nersant e é financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <https://www.ori Ribatejo.pt/2017/03/07/agrocluster-prepara-mostra-internacional-de-produtos-ribatejanos-em-paris/>

Órgão de Comunicação:

AGRICULTURA E MAR
Actual

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 14 março 2017

Página: online

AGROCLUSTER RIBATEJO VAI A PARIS PROMOVER PRODUTOS AGRO-ALIMENTARES PORTUGUESES

CarlosCaldeira 2 dias atrás

Agenda, Agricultura, Agro-indústria, Apoios e Oportunidades, Empresas, Featured, Feiras e Eventos, Oportunidades de Negócio

Deixe um comentário 163 Visualizações

O Agrocluster Ribatejo vai promover no dia 23 de Março, em Paris uma Mostra de produtos agro-alimentares portugueses sob o tema **“Aliments du Portugal- Tradition et Innovation”**. O objectivo é contactar directamente responsáveis da distribuição e importadores franceses, e dar-lhes a conhecer o que Portugal faz de melhor.

A Mostra, que conta com o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal e da AICEP-Paris, reunirá mais de uma centena de produtos representativos do que Portugal faz de melhor em termos de agro-indústria, agrupados em 12 categorias diferentes. Para além disto, as empresas portuguesas representadas pelo seu cluster, levam ainda uma proposta de produtos inovação, que integrarão um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, alguns deles premiados internacionalmente, como o caso de alguns condimentos que receberam o galardão de inovação no Dubai, no âmbito da última GulFood. Nesta secção incluem-se diversas propostas inovadoras de sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outras.

Showcooking na École des gourmets

A mostra encerra com um showcooking no centro de Paris, na “École des gourmets” orientado pelo chef Pedro Lemos, estrela Michelin, que irá ensinar aos franceses diversas formas de inovar com os melhores produtos alimentares portugueses.

Esta acção é realizada no âmbito do Projecto Promotejo, cujo objectivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a **Nersant**, financiado pelo **Portugal 2020**, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <http://agriculturaemar.com/agrocluster-ribatejo-vai-paris-promover-produtos-agro-alimentares-portugueses/>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 14 março 2017

Página: online

Agrocluster Ribatejo vai a Paris promover produtos agro-alimentares portugueses

[Fonte: Agricultura e Mar]

O Agrocluster Ribatejo vai promover no dia 23 de Março, em Paris uma Mostra de produtos agro-alimentares portugueses sob o tema **"Aliments du Portugal- Tradition et Innovation"**. O objectivo é contactar directamente responsáveis da distribuição e importadores franceses, e dar-lhes a conhecer o que Portugal faz de melhor.

A Mostra, que conta com o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal e da AICEP-Paris, reunirá mais de uma centena de produtos representativos do que Portugal faz de melhor em termos de agro-indústria, agrupados em 12 categorias diferentes. Para além disto, as empresas portuguesas representadas pelo seu cluster, levam ainda uma proposta de produtos inovação, que integrarão um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, alguns deles premiados internacionalmente, como o caso de alguns condimentos que receberam o galardão de inovação no Dubai, no âmbito da última GulFood. Nesta secção incluem-se diversas propostas inovadoras de sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outras.

Showcooking na École des gourmets

A mostra encerra com um showcooking no centro de Paris, na "École des gourmets" orientado pelo chef Pedro Lemos, estrela Michelin, que irá ensinar aos franceses diversas formas de inovar com os melhores produtos alimentares portugueses.

Esta acção é realizada no âmbito do Projecto Promotejo, cujo objectivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a **Nersant**, financiado pelo **Portugal 2020**, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <https://www.agroportal.pt/agrocluster-ribatejo-vai-a-paris-promover-produtos-agro-alimentares-portugueses/>



Órgão de Comunicação:

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 15 março 2017**Página: online**

Agrocluster apresenta em França os alimentos portugueses

quarta-feira, 15 de março de 2017 Publicado por Notícias de Resende



O Agrocluster Ribatejo irá promover no dia 23 de Março, em Paris uma Mostra de produtos agroalimentares portugueses sob o tema “Aliments du Portugal- Tradition et Innovation”. O objetivo é contactar diretamente responsáveis da Distribuição e Importadores franceses, e dar-lhes a conhecer o que Portugal faz de melhor.

A Mostra, que conta com o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal e da AICEP-Paris, reunirá mais de uma centena de Produtos representativos do que Portugal faz de melhor em termos de agroindústria, agrupados em 12 categorias diferentes. Para além disto, as empresas portuguesas representadas pelo seu Cluster, levam ainda uma proposta de produtos Inovação, que integrarão um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, alguns deles premiados internacionalmente, como o caso de alguns condimentos que receberam o galardão de inovação no Dubai, no âmbito da última GULFOOD. Nesta secção incluem-se diversas propostas inovadoras de sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outras.

A mostra encerra da melhor forma, com um showcooking no centro de Paris, na “École des gourmets” orientado pelo chef Pedro Lemos, estrela Michelin, que irá ensinar aos franceses diversas formas de inovar com os melhores produtos alimentares portugueses.

Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a Nersant, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <http://www.noticiasderesende.com/2017/03/agrocluster-apresenta-em-franca-os.html>



Órgão de Comunicação: aicep Portugal Global

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 16 março 2017

Página: online

REPRESENTAÇÃO DA AICEP - FRANÇA

Mostra de produtos alimentares portugueses



O Agrocluster Ribatejo irá promover no dia 23 de março em Paris, uma Mostra de produtos alimentares portugueses sob o lema "Aliments du Portugal - Tradition et Innovation".

O objetivo é contactar diretamente responsáveis da distribuição francesa e Importadores, e dar-lhes a conhecer o que Portugal faz de melhor.

Esta ação promocional irá trazer a Paris um dos melhores cozinheiros portugueses, o *chef* Pedro Lemos que no espaço "École des Gourmets", perante uma plateia de críticos e especialistas franceses, irá revelar alguns dos pratos que confeciona no seu restaurante do Porto, em que utiliza produtos portugueses da mais alta qualidade, e que desde 2014 lhe garantiram a estrela Michelin.

2017-03-16 11:20
AICEP

Fonte: <http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewDetail.aspx?newId=%7bFBD665C2-8728-4F66-8B64-3A64B3D72647%7d>

12 | PUBLICIDADE
16 MARÇO 2017 | OMIRANTE

Revista Cadeias de Valor (RPS - nomeada em dezembro de 2016)



PROMOTEJO
O Projeto de Apoio à Promoção e Inovação da Região da Lezíria do Tejo

DOSSIER DE MERCADO - FRANÇA

aliments du Portugal
Tropiques et innovation

PROGRAMA:
23 de Março de 2017
MANHÃ
Showcoking com chef Estelle Michelin
11:00 - Receção das convidadas
11:30 - Início do showcoking
12:00 - Almoço
13:00 - Encerramento do showcoking
Local: L'Événement Gourmet

TARDE
Mostra promocional de produtos alimentares
15:00 - Receção das convidadas
16:30 - Apresentação dos produtos e reuniões B2B com compradores do mercado francês
17:30 - Encerramento da mostra promocional
Local: Consulado Geral de Portugal em Paris

A exportação de produtos agroalimentares da região e do país é uma das premissas do Agrocluster Ribatejo, que tem vindo a realizar diversas ações de promoção externas dos seus produtos e empresas. Da 23 de março, o cluster ribatejo rumo a Paris, onde vai realizar uma mostra promocional de produtos.

O evento "Aliments du Portugal - Tradition & Innovation", vai realizar-se no Consulado Geral de Portugal em Paris, França, e prevê a exposição de produtos agroalimentares portugueses para apresentação a compradores/distribuidores/importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês.

Paralelamente será realizado uma mostra inovadora, a qual contará com a exposição de produtos inovadores das empresas associadas.

Em ação direcionada, assim, para um público profissional, será mais um importante evento para os produtos portugueses, que têm desta forma uma oportunidade direta de encontrar novos canais de distribuição deste país.

Para Rocha, Macê, Ponês de fruto, Azeite, Vinhos, Vinagres, Molhos, Sumos de fruto, Compotas, Marmaladas, Miel, Amêijoas, Queijos, Enchidos e Frutas Secas são alguns dos produtos que estarão representados na ação.

Neste momento, o Agrocluster está já a trabalhar na elaboração de um "brief report" de informação de negócios sobre os potenciais compradores, no agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais e no transporte de produtos para o mostruário.

No mostruário, os produtos serão expostos em espaço comum. Realizar-se-á também um "showcoking" preparado por um chef de renome, com os produtos das empresas da Região. As empresas portuguesas estarão ainda durante a realização do evento, com o acompanhamento de consultor especializado, além de uma com o acompanhamento técnico do Agrocluster, que dará ainda apoio no follow-up dos contactos realizados.

Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a NERISANT, financiado pela Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Estudo de Mercado França: Setor da distribuição alimentar

INTRODUÇÃO

Portugal partilha com França profundos laços históricos, que se verifica na grande comunidade portuguesa residente em França, bem como no elevado fluxo de Exportação e Importação de Bens e Serviços entre ambos.

No âmbito do projeto de cooperação para a promoção internacional da Região da Lezíria do Tejo (Promotejo), apoiado pelo ALENTEJO 2020, em particular na promoção internacional no mercado francês, desenvolve-se o presente Estudo de Mercado do Setor da Distribuição Alimentar em França.

O principal objetivo do Estudo é fazer uma aprofundada caracterização do Setor da Distribuição Alimentar em França, destacando individualmente as Grandes e Pequenas Cadeias de Distribuição. Por fim o Estudo identifica alguns dos principais Desafios e Oportunidades para o Setor Agroalimentar.

Frância é o 2º país europeu planeado no comércio em retalho, lançando o primeiro hipermercado do país em 1963. As Grandes Superfícies representam ainda nos dias de hoje a maioria da Distribuição Alimentar em França. Contudo, destaca-se a tendência de crescimento para as Pequenas Superfícies, em particular as Lojas de Conveniência, como se poderá verificar ao longo do trabalho desenvolvido.

Com base neste conjunto de informação, o presente Estudo de Mercado aborda os pontos da Distribuição Alimentar tanto no âmbito das Grandes Cadeias de Retalho, como também em Pequenas Cadeias de Retalho, proporcionando uma visão ampla e completa do setor.

2. CARACTERIZAÇÃO DO SETOR DE DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR

Características principais e Distribuição relevantes

Até que da abertura do comércio de retalho, França é o país sempre planeado dos hipermercados, com a abertura do primeiro hipermercado do país em 1963.

Quotas de mercado da distribuição alimentar, por canais de distribuição, em 2015

Quotas de Mercado da Distribuição Alimentar por Canais, em 2015



Das cinco principais fornecedoras da França são a Alemanha, Estados Unidos da América (E.U.A.), Espanha, Reino Unido e Itália, sendo que Portugal é, em 2015, o 29º cliente. Em termos de evolução, destaca-se a conquista da quota de mercado dos E.U.A., que subiram em termos de posição de ranking de 6º cliente com 6,3% de quota em 2013, para 2º cliente com 8,4% de quota em 2015.

No que respeita às importações francesas, a distribuição geográfica é semelhante à das exportações, sendo que, em 2015, a Europa forneceu cerca de 59% do total das importações, a Ásia 19,3%, América 12,8% e África 4,4%.

Em 2015, França foi o 3º maior importador da União Europeia, a seguir à Alemanha e ao Reino Unido.

Das cinco principais fornecedoras da França são a Alemanha, Estados Unidos da América, China, Itália e Bélgica. Portugal, em 2015, como 21º fornecedor, detinha 1% da quota de mercado em 2013 e 2014, tendo sofrido um decréscimo de -0,1% em 2015.



Agrocluster apresenta em França alimentos portugueses

O Agrocluster Ribatejo irá promover no dia 23 de março, em Paris uma Mostra de produtos agroalimentares portugueses sob o tema "Aliments du Portugal- Tradition et Innovation".

O objetivo é contactar diretamente responsáveis da Distribuição e Importadores franceses, e dar-lhes a conhecer o que Portugal faz de melhor.

A Mostra, que conta com o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal e da AICEP-Paris, reunirá mais de uma centena de Produtos representativos do que Portugal faz de melhor em termos de agroindústria, agrupados em 12 categorias diferentes. Para além disto, as empresas portuguesas representadas pelo seu Cluster, levam ainda uma proposta de produtos Inovação, que integrarão um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, alguns deles premiados internacionalmente, como o caso de alguns condimentos que receberam o galardão de inovação no Dubai, no âmbito da última GULFOOD. Nesta secção incluem-se diversas propostas inovadoras de sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outras.

A mostra encerra da melhor forma, com um showcooking no centro de Paris, na "École des gourmets" orientado pelo chef Pedro Lemos, estrela Michelin, que irá ensinar aos franceses diversas formas de inovar com os melhores produtos alimentares portugueses.

Esta ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a Ner-sant, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.



Órgão de Comunicação: aicep Portugal Global

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 17 março 2017

Página: online

REPRESENTAÇÃO DA AICEP - FRANÇA

“Agrocluster apresenta em França os alimentos portugueses”



O Agrocluster Ribatejo irá promover na tarde do dia 23 de março, nas instalações do Consulado Geral de Portugal em Paris, uma Mostra de produtos agroalimentares portugueses sob o tema “Aliments du Portugal- Tradition et Innovation”.

O objetivo é contactar diretamente responsáveis da Distribuição e Importadores franceses, e dar-lhes a conhecer o que Portugal faz de melhor.

A Mostra, que conta com o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal em Paris e da Delegação da AICEP em França, reunirá mais de uma centena de Produtos representativos do que Portugal faz de melhor em termos de agroindústria, agrupados em 12 categorias diferentes.

Para além disto, as empresas portuguesas representadas pelo seu *cluster*, levam ainda uma proposta de produtos **Inovação**, que integrarão um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, alguns deles premiados internacionalmente, como o caso de alguns condimentos que receberam o galardão de inovação no Dubai, no âmbito da última GULFOOD.

Nesta secção incluem-se diversas propostas inovadoras de sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outras.

A mostra encerra da melhor forma, com um *showcooking* no centro de Paris, na “École des gourmets” orientado pelo *chef* Pedro Lemos, estrela Michelin, que irá ensinar aos franceses diversas formas de inovar com os melhores produtos alimentares portugueses.

2017-03-17 11:23
AICEP

Fonte: <http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewDetail.aspx?newId=%7b480D06EA-DB3A-44EE-9373-6461BF6A0D12%7d>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 17 março 2017

Página: online

Categoria: Economia

Delegação árabe apresenta zona franca a empresários ribatejanos

sexta, 17 março 2017 Escrito por Redação



Uma delegação dos Emirados Árabes Unidos vai estar no dia 12 de abril, nas instalações da Associação Empresarial da Região de Santarém (Nersant), em Torres Novas, para dar a conhecer a zona franca daquela país árabe.

A sessão, marcada para as 11h00, está a ser preparada em conjunto pela Nersant e pelo Agrocluster Ribatejo, e pretende mostrar as potencialidades da Sharjah International Airport Free Zone, uma zona franca sob jurisdição do Governo de Sharjah, estrategicamente posicionada nos Emirados Árabes Unidos e de fácil acesso a outros mercados, em diferentes continentes.

A zona franca abre portas, nomeadamente, para África, Ásia e Europa, estando precisamente no centro dos diferentes fusos horários, acabando por facilitar a comunicação, vital para o sucesso de qualquer empresa.

"A 3 anos da Expo 2020, as oportunidades de negócio estão ainda mais ativas do que anteriormente. Há diferentes projetos em andamento um pouco por todos os 7 emirados que constituem o país, desde o setor da Saúde, Hotelaria, Construção, Ambiente ou Educação. Tendo isto em consideração, o panorama atual é bastante convidativo e desafiante para empresas que procuram expandir os seus negócios além-fronteiras e abraçar novas oportunidades neste mercado", refere a Nersant, em comunicado.

A sessão de trabalhos é direcionada a empresas com interesse efetivo no mercado dos Emirados, estando limitada às 15 primeiras inscrições. As mesmas são gratuitas e podem ser efetuadas em www.nersant.pt.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/economia/18519-delegacao-arabe-apresenta-zona-franca-a-empresarios-ribatejanos>

Órgão de Comunicação: **LIFESTYLE A MINUTO**

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 21 março 2017

Página: online

Agrocluster Ribatejo leva chef português com estrela Michelin a Paris

A Agrocluster Ribatejo, uma associação de empresas e entidades do ramo agroalimentar, vai promover, na quinta-feira, em Paris, uma mostra de produtos portugueses e um "showcooking" orientado pelo 'chef' português Pedro Lemos.



© Pixabay

LIFESTYLE EVENTO

1308 - 21/03/17
POR LUSA



A iniciativa insere-se na estratégia de apoio à internacionalização das empresas, explicou à Lusa Carlos Lopes de Sousa, presidente do Agrocluster que quer aproveitar "o mercado da saúde" e "um grande movimento turístico de França relativamente a Portugal" para atingir distribuidores e importadores franceses.

"Paris naturalmente está relacionado com um mercado que é o nosso objetivo, o francês. Partindo do mercado da saúde e do conhecimento que já existe dos produtos portugueses, queremos atingir a distribuição francesa e os grandes 'players' desta área", explicou o responsável.

Das 11h00 às 13h00 locais, na escola de cozinha L'Evenement Gourmet, vai haver uma demonstração de sabores portugueses orientada pelo chef Pedro Lemos, detentor de uma estrela Michelin.



"Nada como demonstrar na qualidade do produto final a excelência das matérias-primas que levamos connosco. Temos duas grandes linhas: uma cozinha tradicional portuguesa e também pedimos aos 'chefs' um lado inovador, com base naqueles produtos que levamos, para criar pratos que inclusivamente se podem relacionar com o país onde estamos a trabalhar", continuou Carlos Lopes de Sousa.

Entre as 15h00 e as 17h30 locais, a mostra continua no Consulado-Geral de Portugal em Paris, com cerca de cem produtos agroalimentares, sob o lema 'Alimentos de Portugal - Tradição e Inovação'.

As empresas portuguesas vão apresentar, também, um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, em que se incluem, por exemplo, sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outros.

A ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo, e tem o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal em Paris e da delegação da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal em França.

Fonte: <https://www.noticiasaoiminuto.com/lifestyle/761720/agrocluster-ribatejo-leva-chef-portugues-com-estrela-michelin-a-paris>



Órgão de Comunicação: aicep Portugal Global

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 22 março 2017

Página: online

Agrocluster Ribatejo leva chef português com estrela Michelin a Paris

A Agrocluster Ribatejo, uma associação de empresas e entidades do ramo agroalimentar, vai promover, na quinta-feira, em Paris, uma mostra de produtos portugueses e um "showcooking" orientado pelo 'chef' português Pedro Lemos.

A iniciativa insere-se na estratégia de apoio à internacionalização das empresas, explicou à Lusa Carlos Lopes de Sousa, presidente do Agrocluster que quer aproveitar "o mercado da saudade" e "um grande movimento turístico de França relativamente a Portugal" para atingir distribuidores e importadores franceses.

"Paris naturalmente está relacionado com um mercado que é o nosso objetivo, o francês. Partindo do mercado da saudade e do conhecimento que já existe dos produtos portugueses, queremos atingir a distribuição francesa e os grandes 'players' desta área", explicou o responsável.

Das 11h00 às 13h00 locais, na escola de cozinha L'Evenement Gourmet, vai haver uma demonstração de sabores portugueses orientada pelo chef Pedro Lemos, detentor de uma estrela Michelin.

"Nada como demonstrar na qualidade do produto final a excelência das matérias-primas que levamos connosco. Temos duas grandes linhas: uma cozinha tradicional portuguesa e também pedimos aos 'chefs' um lado inovador, com base naqueles produtos que levamos, para criar pratos que inclusivamente se podem relacionar com o país onde estamos a trabalhar", continuou Carlos Lopes de Sousa.

Entre as 15h00 e as 17h30 locais, a mostra continua no Consulado-Geral de Portugal em Paris, com cerca de cem produtos agroalimentares, sob o lema 'Alimentos de Portugal - Tradição e Inovação'.

As empresas portuguesas vão apresentar, também, um showroom com cerca de 30 produtos inovadores, em que se incluem, por exemplo, sumos, transformados de tomate, mel, arroz, refeições prontas, barras energéticas, vinagres de figo e de mel, entre outros.

A ação é realizada no âmbito do Projeto Promotejo, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo, e tem o apoio institucional do Consulado Geral de Portugal em Paris e da delegação da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal em França.

Fonte: <http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewDetail.aspx?newId=%7bE182981F-A942-4CEA-81B3-A1F29E9266E1%7d>

Agrocluster em Sevilha para participar em evento sobre 'Smartfood'

O Agrocluster Ribatejo vai estar em Sevilha, Espanha, para participar num evento de *brokerage* alusivo ao tema "Smartfood: Rastreabilidade e Big Data nas cadeias de valor agroalimentar".

O evento está a ser organizado pela Junta de Andaluzia - Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, no âmbito da reunião da Plataforma de Especialização Inteligente para o sector agroalimentar, que estará a decorrer naquela cidade nos dias 28 e 29

de Março, promovida pela União Europeia.

A Plataforma de Especialização Inteligente para o sector agroalimentar visa acelerar o desenvolvimento de projectos de investimento conjuntos na UE, incentivando e apoiando a cooperação inter-regional em áreas temáticas definidas pelos governos regionais e nacionais ligados à agricultura e aos alimentos. Neste contexto, a parceria temática "Rastreabilidade e Big Data" pretende facilitar a incorporação de tecnologias di-

gitais e aplicações de dados necessárias nas cadeias de valor do sector agroalimentar.

No âmbito do evento de *brokerage* onde o Agrocluster vai estar presente, está prevista a realização de workshops e seminários bem como a participação em reuniões bilaterais entre os participantes.

As empresas que pretendam estar presentes podem participar, realizando a sua inscrição no portal do evento em <https://www.b2match.eu/smartfood2017>.

Órgão de Comunicação:

 **RIBATEJO**

Assunto: Agrocluster em Sevilha

DATA: 23 março 2017

Página: 19



Agrocluster em feira de comida inteligente

APRENDER O Agrocluster Ribatejo vai estar em Sevilha, Andaluzia (Espanha), para participar num evento sobre o tema “Smartfood: Rastreabilidade e Big Data nas cadeias de valor agroalimentar”. O evento decorre a 28 e 29 de março e é organizado pela Junta de Andaluzia - Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, no âmbito da reunião da Plataforma de Especialização Inteligente para o setor agroalimentar. A Plataforma de Especialização Inteligente para o setor agroalimentar visa acelerar o desenvolvimento de projetos de

investimento conjuntos na União Europeia, incentivando e apoiando a cooperação inter-regional em áreas temáticas definidas pelos governos regionais e nacionais ligados à agricultura e aos alimentos. Mais concretamente, a “Rastreabilidade e Big Data” é uma área que pretende facilitar a incorporação de tecnologias digitais e aplicações de dados necessárias nas cadeias de valor do sector agroalimentar. Os representantes do Agrocluster participam em workshops, seminários e reuniões bilaterais entre os participantes.

Delegação dos Emirados Árabes Unidos em Torres Novas para apresentar zona franca

A Nersant - Associação Empresarial da Região de Santarém e o Agrocluster encontram-se a organizar uma sessão de trabalho onde será apresentada a SAIF Zone, zona franca dos Emirados Árabes Unidos. A sessão, que se realiza no dia 12 de Abril, pelas 11h00, nas instalações da Nersant em Torres Novas, conta com a participação activa de uma delegação dos Emirados Árabes Unidos, que se deslocará a Portugal para esse efeito.

A SAIF Zone é a Sharjah International Airport Free Zone, uma zona franca sob jurisdição do Governo de Sharjah, estrategicamente posicionada nos Emirados Árabes Unidos e de fácil acesso a outros mercados, em diferentes continentes. Abre portas para África, Ásia e Europa, estando precisamente no centro dos diferentes fusos horários, acabando por facilitar a comunicação, vital para o sucesso de qualquer empresa.

A três anos da EXPO 2020, as oportunidades de negócio estão ainda mais activas do que anteriormente. Há diferentes projectos em andamento um pouco por todos os sete Emirados que constituem o país, desde o sector da Saúde, Hotelaria, Construção, Ambiente ou Educação. Tendo isto em consideração, o panorama actual é bastante convidativo e desafiante para empresas que procuram expandir os seus negócios além-fronteiras e abraçar novas oportunidades nesse mercado.

De referir que a sessão de trabalhos é direccionada a empresas com interesse efectivo no mercado dos EAU, estando limitada às 15 primeiras inscrições. As mesmas são gratuitas e podem ser efectuadas no portal da Nersant, em www.nersant.pt.

Para mais informações sobre o evento, os interessados podem contactar o Departamento de Associativismo, Marketing e Eventos da associação empresarial, através dos contactos dame@nersant.pt ou 249 839 500.

Órgão de Comunicação:

OMIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 25 março 2017

Página: online

Ministro da Economia visita mostra organizada pelo Agrocluster Ribatejo em Paris



Evento realizou-se no Consulado Geral de Portugal.

O ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, marcou presença na quinta-feira, 23 de Março, na mostra de produtos agroalimentares portugueses organizada pelo Agrocluster Ribatejo em Paris. O governante elogiou a iniciativa e referiu que "é assim que se faz o contacto direto com os operadores e se dá a conhecer o que Portugal faz de melhor".

O evento "Aliments du Portugal - Tradition & et Innovation", realizou-se no Consulado Geral de Portugal em Paris, França, tendo iniciado pela manhã com um showcooking com o chef português galardoado com uma estrela Michelin, Pedro Lemos, realizado no L'Événement Gourmet. No showcooking, onde foram realizados três pratos e uma sobremesa com os produtos portugueses, estiveram diversos proprietários de restaurantes, bloggers e jornalistas, bem como o Cônsul de Portugal em Paris, António Moniz e representantes da AICEP em Paris.



A estas entidades, que acompanharam todo o evento, juntou-se o ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, que esteve na mostra de produtos que se realizou da parte da tarde e onde o Agrocluster apresentou os produtos de diversas empresas portuguesas do ramo alimentar a compradores, distribuidores e importadores de produtos alimentares a operar no mercado francês. O ministro da Economia visitou a mostra e falou com os participantes, não perdendo a oportunidade de elogiar esta iniciativa do Agrocluster Ribatejo, que classificou como uma excelente oportunidade para Portugal dar a conhecer aquilo que faz de melhor.

Pêra Rocha, Maçã, Purés de fruta, Azeite, Vinho, Vinagres, Molhos, Sumos de fruta, Compotas, Marmeladas, Mel, Arroz, Queijos, Enchidos e Frutos Secos foram alguns dos produtos que representados na ação.

De referir que esta acção foi realizada no âmbito do Projecto Promotejo, cujo objectivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com a Nersant, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Regional do Alentejo.

Fonte: <http://omirante.pt/sociedade/2017-03-25-Ministro-da-Economia-visita-mostra-organizada-pelo-Agrocluster-Ribatejo-em-Paris>



CONSULADO GERAL DE PORTUGAL
PARIS

Órgão de Comunicação:

Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 27 março 2017

Página: online

Agrocluster promoveu em Paris uma mostra de produtos do Ribatejo

23 de março de 2017 no Consulado Geral de Portugal em Paris

O Agrocluster Ribatejo promoveu na tarde do dia 23 de março, no Consulado Geral de Portugal em Paris, uma mostra promocional de produtos do setor agroindustrial designada "Aliments du Portugal – Tradition & Innovation", que contou com forte apoio do AICEP em Paris e com a presença do Senhor Ministro da Economia, Dr. Manuel Caldeira Cabral.

Esta mostra, cuja organização a Agrocluster confiou à empresa CH Business Consulting no âmbito do Projecto Promotejo, e que foi direccionada especialmente a um público profissional a operar no mercado francês, englobou também uma mostra sobre inovação, que deu enfoque a produtos inovadores das empresas associadas.

Paralelamente a esta ação, e durante a manhã, desenrolou-se, no "Ecole Des Gourmets" em Paris uma demonstração gastronómica de produtos portugueses preparada por um Chef Pedro Ramos, estrela Michelin.



Fonte: http://www.consuladoporugalparis.org/noticias/noticia.php?cod_noticia=79

Órgão de Comunicação:



Assunto: Mostra Promocional - França

DATA: 30 março 2017

Página: online

CLUB AGROCLUSTER É O PORTAL DE NEGÓCIOS

Agrocluster Ribatejo promove produtos das suas empresas associadas

Redação em Quinta, Março 30, 2017 - 17:54

 Partilhar  Imprimir  PDF

Tem por nome Club Agrocluster e é mais um serviço de apoio às empresas associadas do Agrocluster Ribatejo. Trata-se de um portal de negócios que tem como principal objetivo apoiar as empresas associadas deste cluster no que diz respeito à sua promoção, venda de produtos/serviços e partilha de informação.

Para além da língua portuguesa, o portal está também disponível em espanhol e inglês, por forma a potenciar o negócio das empresas nele representados além-fronteiras.

No portal - disponível em <http://club.agrocluster.com/> - o internauta pode efetuar a sua "busca" quer por produto, quer por empresa. Nos dois tipos de pesquisa, a informação está organizada por categorias de produtos como "azeites e outros", "bebidas", "charcutaria e laticínios", "congelados e enlatados", "frutas e vegetais", "nutrição e saúde animal", "secos" e "serviços".

Quando a pesquisa é efetuada por produto, para além de facultar os contactos das empresas produtoras, o Club Agrocluster permite ainda que o visitante possa desde logo remeter o seu interesse em determinada mercadoria, através do preenchimento e envio de um formulário disponível em cada um dos produtos.

O Club Agrocluster tem ainda uma área de "Oportunidades", onde as empresas associadas podem solicitar a inclusão de promoções, por exemplo, bem como uma área de publicações, onde estão disponíveis para download alguns dos estudos de mercado e revistas da autoria do Agrocluster Ribatejo.

Esta é uma ferramenta que pode ser utilizada e exponenciada dentro da rede de empresas associadas do Agrocluster, bem como de todas as empresas nacionais do setor agroalimentar, pois o Club Agrocluster foi também pensado para fazer chegar a oferta nacional além-fronteiras. Não é à toa, de facto, que o portal está disponível em mais duas línguas - o espanhol e o inglês.

Deve ainda referir-se que este é um serviço inteiramente gratuito que o Agrocluster presta aos seus associados, sendo mais uma forma de potenciar os seus negócios. De forma inversa, os utilizadores também podem consultar todas as informações livremente e sem necessidade de registo.

O portal pode ser consultado em <http://club.agrocluster.com/>.

Fonte: <http://www.entroncamentoonline.pt/portal/artigo/agrocluster-ribatejo-promove-produtos-das-s>

ECONOMIA | 18-04-2017 00:01

Árabes em Torres Novas para captarem investimentos



NERSANT e Agrocluster Ribatejo receberam o director da Zona Franca do Aeroporto de Sharjah.

A NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém e o Agrocluster Ribatejo receberam em Torres Novas o director da Zona Franca do Aeroporto de Sharjah, Saud Al Mazrouei, que está em Portugal a promover as oportunidades de negócio adjacentes a esta zona de comércio livre árabe.

O director da SAIF Zone veio acompanhado por Raed Bukhatir e Wafa Balaswad, do Departamento de direcção de Marketing e Desenvolvimento de Negócios da SAIF Zone, que deram a conhecer aos empresários presentes as oportunidades desta zona franca. A SAIF Zone é o elemento central no compromisso do livre comércio no Governo de Sharjah, a poucos minutos desta cidade e do Dubai, assim como dos principais portos dos Emirados Árabes Unidos e a apenas 120 quilómetros do porto de Khorfakkan, tendo os investidores acesso às costas leste e oeste do Golfo Pérsico.

A zona franca é assim de fácil acesso a outros mercados, em diferentes continentes, abrindo portas para África, Ásia e Europa, estando precisamente no centro dos diferentes fusos horários, acabando por facilitar a comunicação, que é vital para o sucesso de qualquer empresa. Propriedade estrangeira e repatriação de capital sem restrições de moeda, isenção de impostos societários e de impostos sobre o rendimento individual, bem como isenção de todas as taxas de importação e exportação são as principais vantagens desta zona franca, que garante ainda a emissão de licença em 24 horas.

A zona franca é ainda indicada a todos os tipos de negócios que requerem um ambiente de trabalho rápido, eficiente e sem problemas, fornecendo ainda armazéns e escritórios pré-fabricados àqueles que aqui se vierem a instalar. A três anos da realização da EXPO 2020 as oportunidades de negócio estão ainda mais activas do que anteriormente.

Há diferentes projectos em andamento um pouco por todos os sete Emirados que constituem o país desde o sector da Saúde, Hotelaria, Construção, Ambiente ou Educação. A NERSANT refere que o panorama actual é bastante convidativo e desafiante para empresas que procuram expandir os seus negócios além-fronteiras e abraçar novas oportunidades neste mercado. No final da reunião houve espaço para o esclarecimento de questões por parte de empresas participantes, seguindo-se um almoço de networking.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-04-17-Arabes-em-Torres-Novas-para-captarem-investimentos>

Órgão de Comunicação:

RIBATEJO

DATA: 20 abril 2017

Assunto: SAIF Zone - EAU

Página: online



Árabes em Torres Novas para captar investimento

Publicado a 20 de Abril de 2017 — em Economia

A Nersant e o Agrocluster Ribatejo receberam em Torres Novas o diretor da Zona Franca do Aeroporto de Sharjah, Saud Al Mazrouei, que fica a poucos minutos do Dubai, assim como dos principais portos dos Emirados Árabes Unidos e a apenas 120 km do porto de Khorfakkan. Este responsável está em Portugal a captar oportunidades de negócio que possam integrar esta zona de comércio livre árabe e faz-se acompanhar por Raed Bukhatir e Wafa Balaswad, do Departamento de Direção de Marketing e Desenvolvimento de Negócios da SAIF Zone. Esta zona franca é resultado de um compromisso do livre comércio no Governo de Sharjah. Tem acesso a grandes investidores e fica em localização privilegiada para acesso às costas leste e oeste do Golfo Pérsico. Tem negócios em curso com África, Ásia e Europa porque está também no centro de diferentes fusos horários, acabando por facilitar a comunicação, vital para o

sucesso de qualquer empresa. Além disso oferece como vantagens a propriedade dos investimentos continuar estrangeira, haver repatriação de capital sem restrições de moeda, isenção de impostos societários e de impostos sobre o rendimento individual, isenção de todas as taxas de importação e exportação e emissão de licença em 24 horas. A zona franca é indicada para todos os tipos de negócios, disponibilizando armazéns e escritórios pré-fabricados àqueles que aqui se pretendam instalar.

A Nersant recorda ainda que dentro de três anos acontece a Expo 2020, no Dubai, e que estão a desenvolver-se nesta zona do Médio Oriente diversas oportunidades de negócio. Há diferentes projetos em andamento nos sete emirados que constituem o país, desde o setor da saúde, hotelaria, construção, ambiente e educação.

 [Google+](#) Sé o primeiro dos teus amigos a gostar desta

Fonte: <http://www.ribatejo.pt/2017/04/20/arabes-em-torres-novas-para-captar-investimento/>

Órgão de Comunicação:

 **RIBATEJO**

Assunto: Estudo de Tendências de Consumo

DATA: 04 maio 2017

Página: 9



AgroCAPACITA

15 e 22 maio 2017
Santarém
Instituto Politécnico de Santarém
ESAS (Anfiteatro 2)
15h30 - 17h00

**Apresentação
do Estudo
de Tendências
de Consumo:
GERAÇÃO Y
MILLENNIALS**

Quer conhecer as 10 tendências que influenciarão o consumo alimentar nos próximos anos? O AGROCLUSTER dá-lhe a conhecer, em dois seminários, o comportamento de compra e consumo da geração Y Millennials que representará mais de 50% das despesas de consumo globais.

Inscrições gratuitas:
geral@agrocluster.com

Mais informações em:
<http://agrocluster.pt/projetos/agrocapacita/>

EXCELÊNCIA
INTERNACIONALIZAÇÃO
DESENVOLVIMENTO
FERRAMENTAS
TENDÊNCIAS DE CONSUMO
TECNOLOGIA
PRODUTO
INOVAÇÃO

agocloud
AgroCAPACITA
ALENTEJO
PORTUGAL 2020
UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

04 maio 2017 O RIBATEJO 9

Órgão de Comunicação:

CORREIO DO RIBATEJO 126
Um jornal para toda a família

Assunto: Estudo de Tendências de Consumo

DATA: 05 maio 2017

Página: 5

CORREIO DO RIBATEJO, SEXTA-FEIRA, 05 DE MAIO DE 2017 PUBLICIDADE 5



AgroCAPACITA

15 e 22 maio 2017
Santarém
Instituto Politécnico de Santarém
ESAS (Anfiteatro 2)
15h30 - 17h00

Apresentação do Estudo de Tendências de Consumo: GERAÇÃO Y MILLENNIALS

Quer conhecer as 10 tendências que influenciarão o consumo alimentar nos próximos anos? O AGROCLUSTER dá-lhe a conhecer, em dois seminários, o comportamento de compra e consumo da geração Y Millennials que representará mais de 50% das despesas de consumo globais.

Inscrições gratuitas:
geral@agrocluster.com

Mais informações em:
<http://agrocluster.pt/projetos/agrocapacita/>

Diagrama: EXCELÊNCIA, INTERNACIONALIZAÇÃO, DESENVOLVIMENTO, FERRAMENTAS, TECNOLOGIA, PRODUTO, INOVAÇÃO, TENDÊNCIAS DE CONSUMO.

Logos: agrocluster, AgroCAPACITA, ALENTEJO, PORTUGAL 2020, UNIÃO EUROPEIA, Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional.



O AgriExport é uma iniciativa de promoção internacional e de capacitação das PME do setor agroindustrial, promovida pelo AGROCLUSTER e INOVCLUSTER com o objetivo de promover o aumento das exportações e a visibilidade internacional de Portugal.

A elaboração do estudo e a abordagem metodológica assenta no levantamento das principais condicionantes de entrada de produtos alimentares das fileiras mais representativas das regiões (Alentejo e Centro) no mercado dos Emirados Árabes Unidos (EAU), nomeadamente: azeite; molhos e condimentos; queijos; carnes (verdes, transformados e charcutaria); pet-food; arroz e farinhas; vegetais (frescos e ultracongelados); doces, compotas e sumos de frutas; refeições prontas e sobremesas (ultracongeladas).

EMIRADOS ÁRABES UNIDOS: CARACTERÍSTICAS GERAIS

O EAU é uma federação de 7 emirados (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Ras al-Khaimah e Umm al-Qaiwain). Localizados na Península Arábica, os Emirados Árabes Unidos são um membro do Conselho de Cooperação do Golfo (GCC) e aderiram a legislação aduaneira unificada desse conselho.

Área: 83 600 km²
População: 9,5 milhões de habitantes
Densidade populacional: 113 hab./km²



MARROCOS: CARACTERÍSTICAS GERAIS

Marrocos é um país africano situado no extremo sudoeste do continente. O território limita-se ao norte com a Espanha através do estreito de Gibraltar, além do mar mediterrâneo e do Atlântico a leste com a Argélia, ao sul com a Saara Ocidental e a oeste com o Oceano Atlântico.

Área: 446 560 km²
População: 31,1 milhões de habitantes (2017)
Densidade populacional: 71,1 hab./km²



COMO EXPORTAR PARA OS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS?

- Documentação comercial (fatura comercial, documentos de transporte, etc.), a cargo do despachante oficial das empresas.
- Certificação *Halal*: significa "permitido" ou "lícito" em árabe, a qual estabelece que os bens a exportar, sobretudo os produtos alimentares, não podem contrariar os ditames e princípios da lei islâmica, de modo a poderem ser introduzidos no consumo.
- Em Portugal, a Certificação *Halal* pode ser efetuada junto das seguintes entidades: Comunidade Islâmica de Lisboa (CIL); Instituto *Halal* de Portugal (IHP).
- Toda a documentação de exportação de produtos para os países árabes terá de ser legalizada pela Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa (CCIAP);
- No âmbito dos produtos de origem animal (ex.: carnes; laticínios; ovos) e de produtos de origem vegetal (ex.: plantas; frutas; sementes; e legumes), as empresas portuguesas devem previamente inquirir, respetivamente, junto da Divisão de Internacionalização e Mercados (DIM) e Direção de Serviços de Sanidade Vegetal (DSSV), da Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV) em Portugal, sobre a possibilidade de realizar a exportação dos seus produtos para os EAU.
- Recomenda-se, que os exportadores contactem os respetivos agentes/importadores no mercado para se certificarem das normas exigidas em cada momento. A entidade responsável no país é a Emirates Authority for Standardization and Metrology (ESMA).

COMO EXPORTAR PARA MARROCOS?

- Marrocos deverá ser escolhido como destino de exportação a longo prazo. As negociações por norma requerem a realização de várias reuniões e encontros;
- Embora não obrigatório, é importante ter presença física no país (representação/pessoal no terreno). Em Marrocos valorizam uma boa relação entre os interlocutores;
- Os cartões de visita devem ter uma face em língua francesa;
- Por forma a evitar saltar procedimentos e formalidades é importante usar instrumentos de cobertura de risco: carta de crédito confirmada por entidade bancária reconhecida, avais e garantias bancárias, etc.;
- Os produtos de Portugal beneficiam de isenções/reduções das taxas dos direitos de importação, conforme previsto no Acordo de Associação Euro-Mediterrânica.



	EAU	MARROCOS
embalagem e rotulagem	Rotulagem - Elementos obrigatórios: País de Origem; Língua em árabe; Condições de armazenamento; Menção dos ingredientes que podem causar alergias; Informação: Apresentar amostras de cada produto alimentar no seu rótulo a Food Studies & Planning em Marrocos. O acesso para ser vendido nos EAU necessita de representação de um pedido escrito através do FRS (Food Name Registration and Label Assessment).	Rotulagem - Elementos obrigatórios: País de Origem; Língua em árabe; Condições de armazenamento; Quantidade em Peso ou Volume líquido e peso líquido; Menção dos ingredientes obrigatórios; Lista de ingredientes deve enumerar todos os ingredientes do produto alimentar, por ordem decrescente de peso. Para os produtos alimentares incluídos deve ser indicado o nome da sua categoria, seguido do seu nome específico ou do Data de validade e de produção deverão ser apresentados no formato (dd/mm/aa), no do lote de produção ou embalagem; Nome e endereço do fabricante. Rotulagem: O acesso pode ser encontrado em rotulagem de (1, 11, 0, 250, 0, 50, 1, 30, 30, 50, 100, 200, 250).
Certificações e vistos necessários	Certificado de origem. Os produtos sem certificação <i>Halal</i> precisam de uma autorização do Departamento de Controlo de Alimentos. Certificados sanitários (atenuados) e médicos (se necessário) da autoridade do país de exportação, a fim de assegurar a conformidade com as normas alimentares e atestar que os produtos são para consumo humano.	É realizado um controle sanitário em conformidade com as normas locais para alimentos e produtos agrícolas.

	EAU	MARROCOS
Regulamentos e rotulagem	Rotulagem - Elementos obrigatórios: País de Origem; Língua em árabe; Condições de armazenamento; Menção dos ingredientes que podem causar alergias; Informação: Apresentar amostras de cada produto alimentar no seu rótulo a Food Studies & Planning em Marrocos. O acesso para ser vendido nos EAU necessita de representação de um pedido escrito através do FRS (Food Name Registration and Label Assessment).	Rotulagem - Elementos obrigatórios: País de Origem; Língua em árabe; Condições de armazenamento; Quantidade em Peso ou Volume; Menção dos ingredientes obrigatórios; Lista de ingredientes deve enumerar todos os ingredientes do produto alimentar, por ordem decrescente de peso. Para os produtos alimentares incluídos deve ser indicado o nome da sua categoria, seguido do seu nome específico ou do Data de validade e de produção deverão ser apresentados no formato (dd/mm/aa), no do lote de produção ou embalagem; Nome e endereço do fabricante.
Certificações e vistos necessários	O produto deve ser certificado como sendo total e certificado (certificação adequada) em língua portuguesa de acordo com as regras. Qualquer produto que pretenda ser importado e vendido nos EAU precisa de uma autorização de um pedido escrito através do FRS (Food Name Registration and Label Assessment).	Tanto os animais vivos como os produtos de origem animal são submetidos a uma inspeção veterinária e devem ser acompanhados de um certificado sanitário emitido para os animais vivos ou de um certificado sanitário emitido para os produtos de origem animal, respetivamente. Como resultado da inspeção, as autoridades veterinárias emitem o Certificado de Libertação Veterinária.

Promoções:



Financiado por:



[illegible][illegible][illegible]

	PET PICO	
	ENR	NAISOCOS
Experiência de estudantes e tutores	Requisitos: O estudante participante da ENR deve ter experiência em técnicas químicas. Os alunos recebem as autorizações por participação por escrito. O aluno deve apresentar uma síntese da informação sobre o curso a ser ministrado "Se for for French conversation" (para alunos que não conversam francês), deve conter a indicação dos temas de pesquisa e as atividades. A pesquisa de campo deve incluir dois produtos: apresentação de slides da pesquisa produzida no decorrer da visita de dois dias para o Brasil e um relatório de pesquisa produzido no decorrer da visita de dois dias para o Brasil. A pesquisa de viagens para o exterior deve incluir dois produtos: apresentação de slides da pesquisa produzida no decorrer da visita de dois dias para o Brasil e um relatório de pesquisa produzido no decorrer da visita de dois dias para o Brasil.	Requisitos: O estudante participante da NAISOCOS deve ter experiência em técnicas químicas. Os alunos recebem as autorizações por participação por escrito. O aluno deve apresentar uma síntese da informação sobre o curso a ser ministrado "Se for for French conversation" (para alunos que não conversam francês), deve conter a indicação dos temas de pesquisa e as atividades. A pesquisa de campo deve incluir dois produtos: apresentação de slides da pesquisa produzida no decorrer da visita de dois dias para o Brasil e um relatório de pesquisa produzido no decorrer da visita de dois dias para o Brasil. A pesquisa de viagens para o exterior deve incluir dois produtos: apresentação de slides da pesquisa produzida no decorrer da visita de dois dias para o Brasil e um relatório de pesquisa produzido no decorrer da visita de dois dias para o Brasil.
Qualificação dos estudantes e tutores	Não exigido.	Qualificação: Estudante deve apresentar a produção de um trabalho de pesquisa em química, com o tema de pesquisa em química.

	Sistema de Produção	
	DEB	SAUDICORIO
	Relato: O Sistema de Produção do Polo de Itapiranga, Uirapuru em Goiás, constitui-se de um pequeno grupo de produtores rurais que produzem cana-de-açúcar. Atualmente, representam apenas 10% da capacidade produtiva do município de Itapiranga em Itapiranga em Goiás.	Relato: O Sistema de Produção do Polo de Itapiranga, Uirapuru em Goiás, constitui-se de um pequeno grupo de produtores rurais que produzem cana-de-açúcar. Atualmente, representam apenas 10% da capacidade produtiva do município de Itapiranga em Itapiranga em Goiás.
Resumo da produção e da colheita	Introdução: O Sistema de Produção do Polo de Itapiranga, Uirapuru em Goiás, constitui-se de um pequeno grupo de produtores rurais que produzem cana-de-açúcar. Atualmente, representam apenas 10% da capacidade produtiva do município de Itapiranga em Itapiranga em Goiás.	Introdução: O Sistema de Produção do Polo de Itapiranga, Uirapuru em Goiás, constitui-se de um pequeno grupo de produtores rurais que produzem cana-de-açúcar. Atualmente, representam apenas 10% da capacidade produtiva do município de Itapiranga em Itapiranga em Goiás.
Condições de trabalho e de colheita	Condições de trabalho: O Sistema de Produção do Polo de Itapiranga, Uirapuru em Goiás, constitui-se de um pequeno grupo de produtores rurais que produzem cana-de-açúcar. Atualmente, representam apenas 10% da capacidade produtiva do município de Itapiranga em Itapiranga em Goiás.	Condições de trabalho: O Sistema de Produção do Polo de Itapiranga, Uirapuru em Goiás, constitui-se de um pequeno grupo de produtores rurais que produzem cana-de-açúcar. Atualmente, representam apenas 10% da capacidade produtiva do município de Itapiranga em Itapiranga em Goiás.

[illegible][illegible]

AGRIEXPORT

informação completa em: www.agriexport.pt
Para mais informações contactar: geral@agriexport.pt ou 249839500

Órgão de Comunicação:



Assunto: Estudo de Tendências

DATA: 13 maio 2017

Página: online

Categoria: Economia

Agrocluster apresenta estudo sobre consumo da Geração Millennials

sábado, 13 maio 2017 Escrito por Redação



O Agrocluster Ribatejo apresenta nos dias 15 e 22 de maio, na Escola Superior Agrária de Santarém, as conclusões do estudo que elaborou sobre as tendências de consumo da Geração Millennials, que se caracteriza por ser a primeira geração de carácter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas.

Foram as tendências de consumo deste novo tipo de consumidor que o Agrocluster Ribatejo quis conhecer ao realizar um estudo de mercado em cinco países, cujos resultados vão ser apresentados em dois seminários.

O primeiro dos seminários decorre no dia 15 de maio, pelas 15h30 e apresentará em primeira mão os resultados de um inquérito realizado a 5.000 Millennials em Portugal, Espanha, França, Inglaterra e Estados Unidos da América, focando nas tendências de consumo de cada um dos territórios e no impacto que as mesmas irão ter no consumo alimentar futuro.

O segundo seminário realiza-se no dia 22 de maio, pelas 15h30 e abordará os resultados do estudo seguindo uma perspetiva diferente, focando o novo contexto que está a emergir e explorando vetores de evolução do consumo alimentar nos próximos 5 a 10 anos.

Os interessados em marcar presença em qualquer dos seminários, podem fazê-lo sem qualquer custo, bastando para o efeito efetuar inscrição para o e-mail geral@agrocluster.com.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/economia/19058-agrocluster-apresenta-estudo-sobre-consumo-da-geracao-millennials>

Órgão de Comunicação: “ **Voz Ribatejana** ”

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 14 maio 2017

Página: 11



**AGRI
BUSINESS**

ENCONTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS
AGRO-ALIMENTAR

ALCANENA
26 A 28 DE JUNHO DE 2017

MAIS DE 20 COMPRADORES INTERNACIONAIS
12 PAÍSES

MAIS INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES EM WWW.AGRIEXPORT.PT

ORGANIZAÇÃO:  

COFINANCIAMENTO:   

Voz Ribatejana: 14 junho 2017 - p. 11

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Estudo de Tendências

DATA: 15 maio 2017

Página: online

ECONOMIA | 15-05-2017 00:01

Estudo sobre tendências de consumo da Geração Millennials



Estudo do agrocluster apresentado na Escola Superior Agrária de Santarém.

O Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projecto cofinanciado Agrocapacita, vai apresentar as conclusões do estudo que elaborou sobre as tendências de consumo da Geração Millennials, a nova "tribo global" de consumidores.

O primeiro dos seminários realiza-se esta segunda-feira, 15 de Maio, pelas 15h30, e apresentará em primeira mão os resultados de um inquérito realizado a 5.000 Millennials em 5 países diferentes - Portugal, Espanha, França, Inglaterra e Estados Unidos da América - focando nas tendências de consumo de cada um dos territórios e no impacto que as mesmas irão ter no consumo alimentar futuro.

O segundo seminário realiza-se no dia 22 de Maio, pelas 15h30 e abordará os resultados do estudo seguindo uma perspectiva diferente, focando o novo contexto que está a emergir e explorando vetores de evolução do consumo alimentar nos próximos 5 a 10 anos.

A Geração Millennials - também chamada de geração Y ou geração digital-nativa - caracteriza-se por ser a primeira geração de carácter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas. Foram as tendências de consumo deste novo tipo de consumidor que o Agrocluster Ribatejo quis conhecer ao realizar um estudo de mercado em cinco países. Os resultados deste estudo vão agora ser apresentados em dois seminários que o referido cluster está a organizar, e que se vão realizar no anfiteatro 2 da Escola Superior Agrária de Santarém.

Os interessados em marcar presença em qualquer dos seminários, podem fazê-lo sem qualquer custo, bastando para o efeito efetuar inscrição para o e-mail geral@agrocluster.com, com o nome do participante, empresa e contacto telefónico. O Agrocluster está também disponível para mais informações via telefone, através do número 249 839 500.

Fonte: <https://omirante.pt/economia/2017-05-14-Estudo-sobre-tendencias-de-consumo-da-Geracao-Millennials>

Órgão de Comunicação:



DATA: 15 maio 2017

Assunto: Mostra Promocional - Polónia

Página: online

Produtos alimentares portugueses mostram-se na Polónia em setembro

Dando continuidade às ações de promoção e valorização da oferta agroindustrial portuguesa em mercados externos, o Agrocluster Ribatejo encontra-se a organizar uma mostra promocional ao mercado da Polónia.

O evento decorrerá no dia 14 de setembro em Varsóvia e é direcionada a compradores, importadores e distribuidores no mercado polaco. Para as empresas que pretendam enviar os seus produtos, será efetuado o agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais, a exposição de produtos em espaço comum, a elaboração de "brief report" de informação de negócios sobre os potenciais compradores e o transporte de produtos para a mostra. Está ainda incluída a realização de um cocktail de degustação e networking preparado com os produtos disponibilizados, o acompanhamento de um consultor especialista durante a mostra promocional, o acompanhamento técnico do Agrocluster e o serviço de tradução (se necessário). No final da mostra, o Agrocluster dará apoio no follow-up dos contactos realizados.

A participação na mostra é limitada a produtos de 12 empresas, pelo que as interessadas em inscrever-se ou em solicitar mais informações devem contactar desde já o Agrocluster Ribatejo (geral@agrocluster.com ou 249 839 500).

De referir que esta ação é realizada no âmbito do Projeto Agriexport, que tem como objetivo reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. Este projeto é promovido pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

Fonte: <http://noticiasdoribatejo.blogs.sapo.pt/produtos-alimentares-portugueses-4362174>

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Mostra Promocional de Produtos - Polónia

DATA: 16 maio 2017

Página: online

ECONOMIA | 16-05-2017 17:54

Produtos alimentares portugueses mostram-se na Polónia



partilhe no Facebook



partilhe no Twitter



partilhe no Google+



Evento decorre em Setembro.

Dando continuidade às acções de promoção e valorização da oferta agroindustrial portuguesa em mercados externos, o Agrocluster Ribatejo encontra-se a organizar uma mostra promocional ao mercado da Polónia. O evento decorre no dia 14 de Setembro, em Varsóvia, e é direccionado a compradores, importadores e distribuidores no mercado polaco.

Para as empresas que pretendam enviar os seus produtos, será efectuado o agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais, a exposição de produtos em espaço comum, a elaboração de "brief report" de informação de negócios sobre os potenciais compradores e o transporte de produtos para a mostra.

Está ainda incluída a realização de um cocktail de degustação e networking preparado com os produtos disponibilizados, o acompanhamento de um consultor especialista durante a mostra promocional, o acompanhamento técnico do Agrocluster e o serviço de tradução (se necessário). No final da mostra, o Agrocluster dará apoio no follow-up dos contactos realizados.

A participação na mostra é limitada a produtos de 12 empresas, pelo que as interessadas em inscrever-se ou em solicitar mais informações devem contactar o Agrocluster Ribatejo (geral@agrocluster.com ou 249 839 500).

Fonte: <https://omirante.pt/economia/2017-05-16-Produtos-alimentares-portugueses-mostram-se-na-Polonia>

Órgão de Comunicação:  **RIBATEJO**

Assunto: Mostra Promocional de Produtos - Polónia

DATA: 18 maio 2017

Página: 27

Produtos alimentares portugueses na Polónia em setembro

PROMOÇÃO O Agrocluster Ribatejo está a organizar uma mostra promocional ao mercado da Polónia, que vai decorrer no dia 14 de setembro em Varsóvia e é direcionada a compradores, importadores e distribuidores no mercado polaco. As empresas vão poder enviar os seus produtos, agendar reuniões com potenciais compradores e entidades locais, ter uma exposição de produtos em espaço comum, a ter acesso a um relatório de informação de negócios sobre os potenciais compradores e o transporte de produtos para a mostra. Está ainda incluída a realização de um cocktail de degustação e networking preparado com os produtos disponibilizados, o acompanhamento de um consultor especialista durante toda a mostra promocional e o acompanhamento técnico do Agrocluster. A participação na mostra é limitada a 12 empresas, pelo que a organização apela à inscrição desde já pelos contatos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Órgão de Comunicação:  **RIBATEJO**

Assunto: Tendências de Consumo

DATA: 18 maio 2017

Página: 26



Millennials Agrocluster estuda nova “tribo” de consumidores globais

Cluster agroindustrial do Ribatejo já tem estudos de consumo em vários mercados mundiais

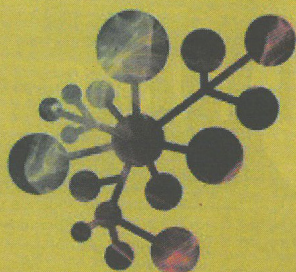
APRESENTAÇÃO O Agrocluster Ribatejo está a apresentar as conclusões do estudo que elaborou sobre as tendências de consumo da Geração Millennials, considerada nova “tribo global” de consumidores. Esta designada

geração “Geração Millennials” - também chamada de geração Y ou geração digital-nativa - é descrita como “a primeira geração de carácter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas”. Para compreender o que procuram e consomem, o Agrocluster fez um estudo de mercado em cinco países: Portugal, Espanha, França, Inglaterra e Estados Unidos da América, cujas conclusões estão já disponíveis e foram apresentadas esta semana na Escola Agrária em Santarém. Ainda esta semana, no dia 22, no

mesmo local, às 15h30, o Agrocluster promove novo seminário mais focado nos vetores de evolução do consumo alimentar nos próximos 5 a 10 anos. Este estudo abordou as tendências de consumo nestes cinco países e o que essas tendências podem influenciar a produção de alimentos no futuro. Este inquérito foi feito a 5 mil consumidores. Os interessados em participar neste seminário podem inscrever-se gratuitamente através do email geral@agrocluster.com, com o nome do participante, empresa e contacto telefónico.

Até segunda-feira, dia 22, na Escola Superior Agrária de Santarém

Agrocluster apresenta estudo sobre tendências de consumo da Geração Millennials



O Agrocluster Ribatejo, no âmbito do projecto co-financiado Agrocapita, tem vindo, esta semana e até à próxima segunda-feira, dia 22, a apresentar as conclusões do estudo que elaborou sobre as tendências de consumo da Geração Millennials, a nova "tribo global" de consumidores.

A Geração Millennials - também chamada de geração Y ou geração digital-nativa - caracteriza-se por ser a primeira geração de carácter global, e, logo, com tendências de consumo bastante específicas. Foi as tendências de consumo deste novo tipo de consumidor que o Agrocluster Ribatejo quis conhecer ao realizar um estudo de mercado em cinco

países. Os resultados deste estudo estão agora a ser apresentados em dois seminários que o referido cluster está a organizar, e que se realizam no anfiteatro 2 da Escola Superior Agrária de Santarém.

O primeiro dos seminários decorreu segunda-feira, dia 15 de Maio, e apresentou em primeira mão os resultados de um inquérito realizado a 5.000 Millennials em 5 países diferentes - Portugal, Espanha, França, Inglaterra e Estados Unidos da América - focando nas tendências de consumo de cada um dos territórios e no impacto que as mesmas irão ter no consumo alimentar futuro.

O segundo seminário realiza-se

na próxima segunda-feira, dia 22 de Maio, pelas 15h30 e abordará os resultados do estudo seguindo uma perspectiva diferente, focando o novo contexto que está a emergir e explorando vetores de evolução do consumo alimentar nos próximos 5 a 10 anos.

Os interessados em marcar presença neste seminário, podem fazê-lo sem qualquer custo, bastando para o efeito efectuar inscrição para o e-mail geral@agrocluster.com, com o nome do participante, empresa e contacto telefónico. O Agrocluster está também disponível para mais informações via telefone, através do número 249 839 500.

Produtos alimentares portugueses mostram-se na Polónia em Setembro

Dando continuidade às ações de promoção e valorização da oferta agroindustrial portuguesa em mercados externos, o Agrocluster Ribatejo encontra-se a organizar uma mostra promocional ao mercado da Polónia.

O evento decorrerá no dia 14 de Setembro em Varsóvia e é direccionada a compradores, importadores e distribuidores no mercado polaco. Para as empresas que pretendam enviar os seus produtos, será

efetuado o agendamento e organização de reuniões B2B com potenciais compradores e entidades locais, a exposição de produtos em espaço comum, a elaboração de "brief report" de informação de negócios sobre os potenciais compradores e o transporte de produtos para a mostra. Está ainda incluída a realização de um cocktail de degustação e networking preparado com os produtos disponibilizados, o acompanhamento de um consultor espe-

cialista durante a mostra promocional, o acompanhamento técnico do Agrocluster e o serviço de tradução (se necessário). No final da mostra, o Agrocluster dará apoio no follow-up dos contactos realizados.

A participação na mostra é limitada a produtos de 12 empresas, pelo que as interessadas em inscrever-se ou em solicitar mais informações devem contactar desde já o Agrocluster Ribatejo (geral@agrocluster.com ou 249 839 500).

De referir que esta acção é realizada no âmbito do Projeto Agriexport, que tem como objetivo reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. Este projeto é promovido pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 27 maio 2017

Página: online

ECONOMIA | 27-05-2017 00:50

Agrocluster apresenta produtos agroalimentares aos mercados externos



Agribusiness 2017 vai decorrer em Santarém de 26 a 28 de Junho.

O Agrocluster Ribatejo vai realizar de 26 a 28 de Junho, o Agribusiness 2017, encontro internacional de negócios do sector agroalimentar que tem como objectivo proporcionar a realização de negócios entre os empresários portugueses e os estrangeiros participantes.

Esta é já a terceira edição do evento, que tem tido críticas bastante positivas quer dos empresários portugueses, quer dos empresários estrangeiros participantes, devido à eficácia dos contactos estabelecidos no mesmo e à concretização efectiva de negócios que daí tem decorrido.

Este ano, o encontro vai realizar-se em Santarém e contará com a presença de cerca de 20 empresários internacionais, que se deslocarão à região para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa. Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Jordânia, Peru e Panamá são, neste momento, os países já inscritos no Encontro Internacional de Negócios.

Em breve, o Agrocluster vai disponibilizar no seu portal (www.agrocluster.com) o formulário de inscrição para as empresas interessadas participarem no evento. As empresas participantes terão acesso ao agendamento de reuniões com os empresários/importadores estrangeiros, inclusão de informação da sua empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros) e a receber até duas empresas estrangeiras nas suas instalações.

As empresas interessadas em obter mais informações sobre o Agribusiness devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

O encontro é realizado no âmbito do projecto Agriexport, cujo objectivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

Fonte: <https://omirante.pt/economia/2017-05-27-Agrocluster-apresenta-produtos-agroalimentares-aos-mercados-externos>

Órgão de Comunicação:

AGROnegócios[®].eu

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 30 maio 2017

Página: online

Agrocluster apresenta produtos agroalimentares aos mercados externos

30 maio 2017, terça-feira  Indústria alimentar Santarém

Agribusiness 2017 vai decorrer em Santarém de 26 a 28 de junho.



O Agrocluster Ribatejo vai realizar de 26 a 28 de junho, o Agribusiness 2017, encontro internacional de negócios do setor agroalimentar que tem como objetivo proporcionar a realização de negócios entre os empresários portugueses e os estrangeiros participantes.

Esta é já a terceira edição do evento, que tem tido críticas bastante positivas quer dos empresários portugueses, quer dos empresários estrangeiros participantes, devido à eficácia dos contactos estabelecidos no mesmo e à concretização efetiva de negócios que daí tem decorrido.

Este ano, o encontro vai realizar-se em Santarém e contará com a presença de cerca de 20 empresários internacionais, que se deslocarão à região para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Jordânia, Peru e Panamá são, neste momento, os países já inscritos no Encontro Internacional de Negócios.

Em breve, o Agrocluster vai disponibilizar no seu portal (www.agrocluster.com) o formulário de inscrição para as empresas interessadas participarem no evento.

As empresas participantes terão acesso ao agendamento de reuniões com os empresários/importadores estrangeiros, inclusão de informação da sua empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros) e a receber até duas empresas estrangeiras nas suas instalações.



As empresas interessadas em obter mais informações sobre o Agribusiness devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

O encontro é realizado no âmbito do projecto Agriexport, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

Fonte: <http://www.agronegocios.eu/noticias/agrocluster-apresenta-produtos-agroalimentares-aos-mercados-externos/>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Economia circular

DATA: 30 maio 2017

Página: online

Agrocluster aborda temática da Economia Circular no setor agroindustrial

3 semanas atrás • Adicionar Comentário • 17 Visualizações



AGROCLUSTER
RIBATEJO

No âmbito do projeto Natureef, o Agrocluster Ribatejo vai dinamizar no próximo dia 16 de junho, pelas 10h00, no CNEMA, em Santarém, um seminário sobre as tendências inovadoras e casos de sucesso da Economia Circular no setor agroindustrial. A sessão integra o programa da Feira Nacional da Agricultura / FERSANT.

O evento do Agrocluster Ribatejo tem como objetivo dar a conhecer as tendências inovadoras aplicadas à Economia Circular, bem como divulgar alguns casos de sucesso de empresas que já aplicam a Economia Circular no seu normal funcionamento.

Na sessão marcam presença o Presidente do Agrocluster Ribatejo, Carlos Lopes de Sousa, seguindo-se a apresentação das tendências inovadoras na aplicação da economia circular na indústria agroalimentar, bem como a apresentação das oportunidades para as empresas no âmbito da economia circular.

Nuno Oliveira, da Herdade do Esporão e João Silva, da Cooperfrutas, apresentarão os seus casos de estudo no que diz respeito à aplicação da economia circular.

A inscrição neste seminário é gratuita mas obrigatória, devendo ser efetuada até ao dia 14 de junho [aqui](#) com indicação do nome do participante, nome da empresa e contacto.

Fonte: <http://vozdocampo.pt/2017/06/09/agrocluster-aborda-tematica-da-economia-circular-no-setor-agroindustrial/>

Órgão de Comunicação: **“Voz Ribatejana”**

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 31 maio 2017

Página: 23

AgriBusiness marcado para de 26 a 28 de Junho

Agrocluster apresenta produtos portugueses aos mercados externos

O Agrocluster do Ribatejo promove, de 26 a 28 de Junho, o seu terceiro encontro internacional de negócios do sector agroalimentar. O AgriBusiness 2017 realiza-se em Santarém e as inscrições vão estar disponíveis no portal do Agrocluster

O Agrocluster Ribatejo realiza, de 26 a 28 de Junho, o AgriBusiness 2017, encontro internacional de negócios do sector agroalimentar que tem como objetivo “proporcionar a realização de negócios entre os empresários portugueses e os estrangeiros participantes”. Esta é já a 3.ª edição do evento, que tem recebido “críticas bastante positivas, quer dos empresários portugueses, quer dos empresários estrangeiros participantes, devido à eficácia dos contactos estabelecidos no mesmo e à concretização efetiva de negócios que daí tem decorrido”, sublinha uma nota da Nersant-Associação Empresarial da Região de Santarém.

Este ano, o encontro internacional de negócios do sector agroalimentar vai

realizar-se em Santarém e contará com a presença de cerca de 20 empresários internacionais, que se deslocarão à região para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa. Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Jordânia, Peru e Panamá são, neste momento, os países já inscritos no Encontro Internacional de Negócios.

Em breve, o Agrocluster vai disponibilizar no seu portal (www.agrocluster.com) o formulário de inscrição para as empresas interessadas participarem no evento. As empresas participantes terão acesso ao agendamento de reuniões com os empresários / importadores estrangeiros, inclusão de informação da sua empresa no catálogo do evento (a dis-

tribuir a todos os participantes estrangeiros) e a receber até duas empresas estrangeiras nas suas instalações.

As empresas interessadas em obter mais informações sobre o AGRIBUSINESS deverão contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

De referir que o Encontro é realizado no âmbito do projeto Agriexport, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização, promovido pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.



Órgão de Comunicação:

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 08 junho 2017

Página: online

ENCONTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DO SETOR AGROALIMENTAR

AGRIBUSINESS de 26 a 28 de junho em Alcanena

Redação em Quinta, Junho 8, 2017 - 21:54

 Partilhar  Imprimir  PDF

De 26 a 28 de junho, o Agrocluster Ribatejo organiza em Alcanena o AGRIBUSINESS - Encontro Internacional de Negócios do Setor Agroalimentar, que contará com a presença de cerca de 20 compradores internacionais que se deslocarão ao Ribatejo para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Cuba, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia são os países já confirmados para este Encontro Internacional de Negócios, que irá ter lugar no Hotel Eurosol, em Alcanena, onde decorrerão todas as atividades previstas no âmbito da organização do encontro, nomeadamente ações de networking empresarial.

As empresas interessadas em apresentar os seus produtos além-fronteiras sem sair da região do Ribatejo, ainda se pode inscrever neste evento, podendo pré-selecionar os mercados de interesse através do preenchimento do formulário de inscrição disponível em www.agriexport.pt.

A inscrição no evento garante a inclusão de informação da empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros), o agendamento de reuniões com os empresários / importadores estrangeiros, a receção de até duas empresas estrangeiras nas instalações da empresa e o almoço para 1 pessoa/empresa nos dias 26 e 27 de junho.

Para mais informações sobre o evento os interessados devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

De referir que o AGRIBUSINESS se realiza ao abrigo do projeto Agriexport, iniciativa de promoção internacional e de capacitação das PME's do setor agroindustrial com o objetivo de promover o aumento das exportações e incrementar o reconhecimento internacional coletivo dos bens produzidos no setor agroindustrial português. O Agriexport é financiado pelo COMPETE 2020 no âmbito dos fundos comunitários.

Fonte: <http://www.entroncamentoonline.pt/porta/artigo/agribusiness-de-26-28-de-junho-em-alcanena>



CASA DA
AMÉRICA LATINA
LISBOA

Órgão de Comunicação:

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 09 junho 2017

Página: online



Economia

IMPORTADORES DA AMÉRICA LATINA VISITAM ALCANENA

Etiquetas: **AGRIBUSINESS 2017, Santarém**

O Encontro Internacional de Negócios – AGRIBUSINESS 2017, a ter lugar na região de Santarém, entre 26 a 28 de junho, é organizado pela Agrocluster Ribatejo, em parceria com a NERSANT.

Consulte aqui o programa.

O Encontro visa proporcionar às empresas estrangeiras participantes a oportunidade de encontro com empresas agroalimentares portuguesas (B2B e nas instalações das próprias empresas), a fim de melhor identificarem oportunidades de colaboração internacional e estabelecerem relações comerciais.

O agendamento das reuniões terá em conta os interesses dos empresários estrangeiros e dos mercados que representam, assim como a oferta existente ao nível das várias empresas participantes no evento, de forma a estabelecer um *matching* procura-oferta adequado.

O objetivo é reforçar as relações comerciais entre os participantes e o estabelecimento de parcerias de negócios para o futuro, promover a internacionalização das empresas e respetivos produtos e/ou serviços; criar negócios entre os empresários da região e os participantes estrangeiros de maneira a incentivar o aumento das exportações regionais.

Partilhar:

Fonte: <http://casamericalatina.pt/2017/06/07/importadores-da-america-latina-visitam-alcanena/>

Órgão de Comunicação:

AGRICULTURA E MAR
Actual

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 09 junho 2017

Página: online



AGRIBUSINESS 2017 MOSTRA OFERTA AGRO-ALIMENTAR DO RIBATEJO A 20 EMPRESÁRIOS INTERNACIONAIS

CarlosCaldeira 2 semanas atrás

Agenda, Agricultura, Apoios e Oportunidades, Apoios Nacionais, Associativismo, Empresas, Featured, Oportunidades de Negócio

Deixe um comentário 265 Visualizações

A Agrocluster Ribatejo – Associação de Empresas e Entidades do Sector Agro-industrial organiza Agribusiness – Encontro Internacional de Negócios Agro-alimentar, entre os dias 26 e 28 de Junho em Alcanena. Este contará com cerca de 20 empresários internacionais que se deslocarão ao Ribatejo para conhecer a oferta agro-alimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru e Reino Unido são os países já confirmados para este Encontro Internacional de Negócios que decorrerá no Hotel Eurosol, em Alcanena.

Inscrições

A participação neste evento tem um custo de 250 euros mais IVA para associados da Agrocluster, da Nersant e do InovCluster. As restantes empresas terão de pagar 350€ + IVA.

A participação inclui o agendamento de reuniões com os empresários/importadores estrangeiros; a inclusão de informação da empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros); receber até duas empresas estrangeiras nas instalações da empresa; e almoço para 1 pessoa por empresa nos dias 26 e 27 de Junho.

Pode inscrever-se [aqui](#).

Fonte: <http://agriculturaemar.com/agribusiness-2017-mostra-oferta-agro-alimentar-do-ribatejo-20-empresarios-internacionais/>

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL

Assunto: Economia Circular

DATA: 14 junho 2017

Página: online

Agrocluster debate economia circular no sector agroindustrial

Edição de 14.06.2017 | Economia



No âmbito do projecto Natureef, o Agrocluster Ribatejo vai dinamizar na sexta-feira, 16 de Junho, pelas 10h00, no Centro Nacional de Exposições e Mercados Agrícolas (CNEMA), em Santarém, um seminário sobre as tendências inovadoras e casos de sucesso da economia circular no sector agroindustrial. A sessão integra o programa da Feira Nacional da Agricultura/FERSANT, que se realiza naquele espaço até dia 18 de Junho.

A iniciativa do Agrocluster Ribatejo visa dar a conhecer as tendências inovadoras aplicadas à economia circular, bem como divulgar alguns casos de sucesso de empresas que já a aplicam no seu normal funcionamento.

Na sessão marcam presença o presidente do Agrocluster Ribatejo, Carlos Lopes de Sousa, seguindo-se a apresentação das tendências inovadoras na aplicação da economia circular na indústria agroalimentar, bem como a apresentação das oportunidades para as empresas no âmbito da economia circular.

Nuno Oliveira, da Herdade do Esporão e João Silva, da Cooperfrutas, apresentarão os seus casos de estudo no que diz respeito à aplicação da economia circular. Este seminário realiza-se no âmbito do projeto Natureef, consórcio internacional que o Agrocluster Ribatejo integra e que tem como objetivo a transferência de tecnologia para as empresas da região.

Fonte: <https://omirante.pt/semanario/2017-06-15/economia/2017-06-14-Agrocluster-debate-economia-circular-no-sector-agroindustrial-1>

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 15 junho 2017

Página: 15

AGRIBUSINESS de 26 a 28 de Junho em Alcanena

Encontro Internacional de Negócios do Sector Agroalimentar é promovido pelo Agrocluster Ribatejo

De 26 a 28 de Junho o Agrocluster Ribatejo organiza em Alcanena o AGRIBUSINESS - Encontro Internacional de Negócios do Sector Agroalimentar, que contará com a presença de cerca de 20 compradores internacionais que se deslocarão ao Ribatejo para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Cuba, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia são os países já confirmados para este Encontro Internacional de Negócios, que irá ter lugar no Hotel Eurosol, em Alcanena, onde decorrerão todas as actividades previstas no âmbito da organização do encontro, nomeadamente acções de networking empresarial. As empresas interessadas em apresentar os seus produtos além-fronteiras sem sair da região ainda se podem inscrever neste evento, podendo pré-seleccionar os mercados de interesse através do preenchimento do formulário de inscrição disponível em www.agriexport.pt. Para mais informações sobre o evento os interessados devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos con-

tactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

A inscrição no evento garante a inclusão de informação da empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros), o agendamento de reuniões com os empresários / importadores estrangeiros, a recepção de até duas empresas estrangeiras nas instalações da empresa e o almoço para uma pessoa/empresa nos dias 26 e 27 de Junho.

De referir que o AGRIBUSINESS se realiza ao abrigo do projecto Agriexport, iniciativa de promoção internacional e de capacitação das PME do sector agroindustrial com o objectivo de promover o aumento das exportações e incrementar o reconhecimento internacional colectivo dos bens produzidos no sector agroindustrial português. O Agriexport é financiado pelo COMPETE 2020 no âmbito dos fundos comunitários.

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL

Assunto: Economia Circular

DATA: 15 junho 2017

Página: 20

Agrocluster debate economia circular no sector agroindustrial

No âmbito do projecto Natureef, o Agrocluster Ribatejo vai dinamizar na sexta-feira, 16 de Junho, pelas 10h00, no Centro Nacional de Exposições e Mercados Agrícolas (CNEMA), em Santarém, um seminário sobre as tendências inovadoras e casos de sucesso da economia circular no sector agroindustrial. A sessão integra o programa da Feira Nacional da Agricultura/FERSANT, que se realiza naquele espaço até dia 18 de Junho.

A iniciativa do Agrocluster Ribatejo visa dar a conhecer as tendências inovadoras aplicadas à economia circular, bem como divulgar alguns casos de sucesso de empresas que já a aplicam no seu normal funcionamento.

Na sessão marcam presença o presidente do Agrocluster Ribatejo, Carlos Lopes de Sousa, seguindo-se a apresentação das tendências inovadoras na aplicação da economia circular na indústria agroalimentar, bem como a apresentação das oportunidades para as empresas no âmbito da economia circular.

Nuno Oliveira, da Herdade do Esporão e João Silva, da Cooperfrutas, apresentarão os seus casos de estudo no que diz respeito à aplicação da economia circular. Este seminário realiza-se no âmbito do projeto Natureef, consórcio internacional que o Agrocluster Ribatejo integra e que tem como objetivo a transferência de tecnologia para as empresas da região.

Órgão de Comunicação:  **RIBATEJO**

Assunto: Economia Circular

DATA: 15 junho 2017

Página: 26



The infographic shows a circular flow with icons for recycling, industry, transport, shopping, and people, surrounding a central green circle labeled 'ECONOMIA CIRCULAR'.

Agrocluster **Economia** **circular em** **debate**

DEBATE O Agrocluster Ribatejo promove um debate, esta sexta-feira, no CNEMA sobre as tendências inovadoras e casos de sucesso da chamada “Economia Circular” no setor agroindustrial. A sessão integra o programa da Feira Nacional da Agricultura / Fersant e começa às 10h. O debate integra o projeto Natureef, consórcio internacional que o Agrocluster Ribatejo integra e que tem como objetivo a transferência de tecnologia para as empresas da região. Vão intervir Nuno Oliveira, da Herdade do Esporão e João Silva, da Cooperfrutas.

Órgão de Comunicação:  **RIBATEJO**

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 15 junho 2017

Página: 27

Encontro do agronegócio em Alcanena

REUNIÃO INTERNACIONAL De 26 a 28 de junho, o Agrocluster Ribatejo organiza em Alcanena o Agribusiness - Encontro Internacional de Negócios do Setor Agroalimentar, que vai contar com a presença de cerca de 20 compradores internacionais que se deslocam ao Ribatejo para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa. Os países representados são a Alemanha, Brasil, Colômbia, Cuba, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia. O encontro decorre no Hotel Eurosol onde decorrem as reuniões e as ações de networking empresarial. Estão já abertas as inscrições para empresas nacionais, através do portal www.agriexport.pt. A inscrição garante a inclusão de informação da empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros), o agendamento de reuniões com os empresários / importadores estrangeiros, a receção de até duas empresas estrangeiras nas instalações da empresa e o almoço para um pessoa por empresa nos dias 26 e 27 de junho. Este encontro integra o projeto Agriexport, iniciativa de promoção internacional e de capacitação das PME's do setor agroindustrial, financiado pelo Portugal 2020.

Órgão de Comunicação:

O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 15 junho 2017

Página: 19

O MIRANTE | 15 JUNHO 2017 PUBLICIDADE | 19



**AGRI
BUSINESS**

.....
ENCONTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS
AGRO-ALIMENTAR
.....

ALCANENA
26 A 28 DE JUNHO DE 2017
.....
MAIS DE 20 COMPRADORES INTERNACIONAIS
12 PAÍSES
.....
MAIS INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES EM WWW.AGRIEXPORT.PT

ORGANIZAÇÃO  

COFINANCIAMENTO   





Órgão de Comunicação:

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 16 junho 2017

Página: 2

Encontro Internacional de Negócios do Setor Agroalimentar

AGRIBUSINESS de 26 a 28 de junho em Alcanena

De 26 a 28 de junho, o Agrocluster Ribatejo organiza em Alcanena o AGRIBUSINESS - Encontro Internacional de Negócios do Setor Agroalimentar, que contará com a presença de cerca de 20 compradores internacionais que se deslocarão ao Ribatejo para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Cuba, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia são os países já confirmados para este Encontro Internacional de Negócios, que irá ter lugar no Hotel Eurosol, em Alcanena, onde decorrerão todas as atividades previstas no âmbito da organização do encontro, nomeadamente ações de networking empresarial.

As empresas interessadas em apresentar os seus produtos além-fronteiras sem sair da região do Ribatejo, ainda se pode inscrever neste evento, podendo pré-selecionar os mercados de interesse através do preenchimento do formulário de inscrição disponível em www.agriexport.pt.

A inscrição no evento garante a inclusão de informação da empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros), o agendamento de reuniões com os empresários / importadores estrangeiros, a receção de até duas empresas estrangeiras nas instalações da empresa e o almoço para 1 pessoa/empresa nos dias 26 e 27 de junho.

Para mais informações sobre o evento os interessados devem contactar o Agrocluster Ribatejo através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

De referir que o AGRIBUSINESS se realiza ao abrigo do projeto Agriexport, iniciativa de promoção internacional e de capacitação das PME's do setor agroindustrial com o objetivo de promover o aumento



das exportações e incrementar o reconhecimento internacional coletivo dos bens produzidos no setor agroindustrial português. O Agriexport é financiado pelo COMPETE 2020 no âmbito dos fundos comunitários.

Agrocluster Ribatejo propõe criar valor em vez de desperdício



Seminário sobre a Economia Circular decorreu na Fersant em Santarém.

O Agrocluster Ribatejo reuniu em seminário um conjunto de empresas agroindustriais, para falar sobre a Economia Circular. A sessão, realizada ao abrigo do projecto Natureef, teve como objectivo alertar os presentes para as vantagens da Economia Circular. Um conceito estratégico que assenta na redução, reutilização, recuperação e reciclagem de materiais e energia, substituindo o conceito de fim-de-vida da economia linear, por novos fluxos circulares de reutilização, restauração e renovação.

Criar valor em vez de criar desperdício. Foi desta forma que o presidente do Agrocluster Ribatejo, Carlos Lopes de Sousa, resumiu o conceito de Economia Circular. O dirigente do cluster alertou as empresas para a necessidade de se adaptarem a esta nova tendência, uma vez que a implementação dos princípios que regem a mesma tem inúmeras mais-valias para as empresas.

Para este seminário, o Agrocluster Ribatejo convidou três oradores, que deram o seu testemunho quanto à temática. António Vasconcelos, da empresa The Natural Step, uma ONG que tem como missão alertar a sociedade para as questões da Economia Circular, fez uma apresentação sobre "As tendências inovadoras na economia circular do sector agroindustrial", deixando diversas sugestões de adaptação do conceito ao negócio das empresas presentes.



Seguiu-se a intervenção de duas empresas, que explicaram a adaptação do seu negócio à Economia Circular. Nuno Oliveira, da Esporão S.A., falou sobre a economia circular na perspectiva da gestão dos ecossistemas e João Silva, da Cooperfrutas, explicou de que forma a sua empresa está a aplicar este conceito, com enfoque nas diversas vantagens que isso acarreta.

Este seminário realizou-se no dia 16 de Junho no âmbito do projecto Natureef, consórcio internacional que o Agrocluster Ribatejo integra e que tem como objectivo a transferência de tecnologia para as empresas da região. Teve lugar no CNEMA, em Santarém, no âmbito da realização da Fersant e Feira Nacional da Agricultura.

A Economia Circular visa o desenvolvimento de novos produtos e serviços economicamente viáveis e ecologicamente eficientes, materializando-se na minimização da extracção de recursos, maximização da reutilização, aumento da eficiência e desenvolvimento de novos modelos de negócios.

Fonte: <https://omirante.pt/economia/2017-06-22-Agrocluster-Ribatejo-propoe-criar-valor-em-vez-de-desperdicio>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 19 junho 2017

Página: online

Agribusiness 2017 mostra oferta agro-alimentar do Ribatejo a 20 empresários internacionais

[Fonte: Agricultura e Mar]

A Agrocluster Ribatejo – Associação de Empresas e Entidades do Sector Agro-industrial organiza Agribusiness – Encontro Internacional de Negócios Agro-alimentar, entre os dias 26 e 28 de Junho em Alcanena. Este contará com cerca de 20 empresários internacionais que se deslocarão ao Ribatejo para conhecer a oferta agro-alimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru e Reino Unido são os países já confirmados para este Encontro Internacional de Negócios que decorrerá no Hotel Eurosol, em Alcanena.

Inscrições

A participação neste evento tem um custo de 250 euros mais IVA para associados da Agrocluster, da Nersant e do InovCluster. As restantes empresas terão de pagar 350€ + IVA.

A participação inclui o agendamento de reuniões com os empresários/importadores estrangeiros; a inclusão de informação da empresa no catálogo do evento (a distribuir a todos os participantes estrangeiros); receber até duas empresas estrangeiras nas instalações da empresa; e almoço para 1 pessoa por empresa nos dias 26 e 27 de Junho.

Pode inscrever-se [aqui](#).

Fonte: <https://www.agroportal.pt/agribusiness-2017-mostra-oferta-agro-alimentar-do-ribatejo-a-20-empresarios-internacionais/>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Tendências de Consumo

DATA: 22 junho 2017

Página: online

Três em cada quatro trabalhadores em 2025 serão millennials

Andreia Martins Costa / 22 Jun 2017

"É fundamental que as empresas redefinam os seus negócios e direcionarem os seus produtos e estratégias para irem de encontro a esta nova geração", diz o estudo "Tendências de Consumo: Geração Y- Millennials".



A geração Y prometeu influenciar as indústrias e alterar os padrões de consumo, agora, a mudança prende-se com a alimentação. Os jovens procuram alimentos mais frescos, naturais, orgânicos e estão atentos à composição dos alimentos, diz o estudo "Tendências de Consumo: Geração Y- Millennials", realizado pelo AgroCluster Ribatejo considerando entrevistas de 5 mil jovens millennials de Portugal, Espanha, França, Inglaterra e EUA. O mesmo estudo tem uma conclusão surpreendente: as estimativas apontam que em 2025 os millennials representem cerca de 75% da força de trabalho a nível mundial.

"Os resultados deste estudo são uma prova de como os padrões de consumo estão a mudar. Os millennials já estão a alterar a economia e a forma como vendemos e compramos. Por isso mesmo, é fundamental para as empresas que operam no setor agroalimentar redefinirem os seus negócios e direcionarem os seus produtos e estratégias para irem de encontro a esta nova geração de consumidores", diz Carlos Lopes de Sousa, presidente do AgroCluster Ribatejo em comunicado.



A nova geração tem tendências de consumo muito específicas e já compõe uma grande parte da população, por exemplo, em Portugal estima-se que 19,2% da população sejam millennials, “o que representa um universo de 2 milhões de consumidores”, esclarece o estudo. Assim, esta geração assume-se como responsável pelas mudanças-chave que surgirão nas tendências de consumo, diz ainda o comunicado.

Um grupo que valoriza largamente as experiências e a convivência, e que vê a alimentação saudável como algo de essencial com 84% dos inquiridos a consumir mais produtos alimentares de frescos e 54% admitirem a possibilidade de comprar produtos alimentares online.

Assim, os produtos tradicionais que invoquem o saudosismo, a confiança podem sair beneficiados com a emergência da Geração Y, uma vez que conferem um sentimento de conforto, num mundo que é cada vez mais incerto e composto de constantes mudanças explica o comunicado que sustenta ainda que as apps de retalhistas de marcas “são o futuro”.

A nova geração tem tendências de consumo muito específicas e já compõe uma grande parte da população, por exemplo, em Portugal estima-se que 19,2% da população sejam millennials, “o que representa um universo de 2 milhões de consumidores”, esclarece o estudo. Assim, esta geração assume-se como responsável pelas mudanças-chave que surgirão nas tendências de consumo, diz ainda o comunicado.

Um grupo que valoriza largamente as experiências e a convivência, e que vê a alimentação saudável como algo de essencial com 84% dos inquiridos a consumir mais produtos alimentares de frescos e 54% admitirem a possibilidade de comprar produtos alimentares online. As marcas terão de adequar os seus produtos a este estilo de vida, oferecendo produtos com menos sal, menos açúcar e menos carnes processadas.

Assim, os produtos tradicionais que invoquem o saudosismo, a confiança podem sair beneficiados com a emergência da Geração Y, uma vez que conferem um sentimento de conforto, num mundo que é cada vez mais incerto e composto de constantes mudanças explica o comunicado que sustenta ainda que as apps de retalhistas de marcas “são o futuro”.

Fonte: <http://www.jornaleconomico.sapo.pt/noticias/tres-em-cada-quatro-trabalhadores-em-2025-sera-millennials-174786>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Tendências de consumo

DATA: 22 junho 2017

Página: online

Mais frescos e naturais, menos sal e açúcar: as preferências dos millennials



Joana Rebelo
Morais

22.06.2017 / 10:00

Sobre Portugal, o estudo realizado pelo AgroCluster do Ribatejo dá conta de uma quebra no consumo de carne e de um aumento do consumo de frescos.

Produtos alimentares mais frescos, naturais e orgânicos, com menos sal e açúcares. Assim são as preferências dos *millennials*, geração “mais atenta à composição dos alimentos” e que, por isso, terá “um impacto cada vez maior na indústria do consumo e nos padrões alimentares”. Esta é uma das principais conclusões do estudo *Tendências de Consumo: Geração Y – Millennials*, realizado pelo núcleo empresarial AgroCluster Ribatejo.

A análise, baseada em cinco mil entrevistas a *millennials* portuguesas, espanholas, francesas, inglesas e norte-americanas, destaca a forte valorização da saúde e do bem-estar pelos jovens, que obrigará as marcas a adequar “os seus produtos a este estilo de vida, oferecendo produtos com menos sal, menos açúcar e menos carnes processadas”.

Sobre Portugal, onde os *millennials* representam 19,2% da população – perto de dois milhões de consumidores, portanto – o estudo dá conta de uma quebra no consumo de carne desde há três anos, apontada por 58% dos inquiridos, e de um aumento do consumo de frescos, referida por 84%.

Os *millennials* portugueses são sensíveis às promoções e descontos: nas idas às compras, 85% dos jovens procuram artigos de folheto ou em promoção. Sobre o *e-commerce*, a análise refere que 78% dos jovens fizeram compras na internet nos últimos três meses e que 54% admitem a possibilidade de comprar produtos alimentares online. A “facilidade e a comodidade fornecida pelas novas tecnologias, quer na experiência, quer na entrega dos produtos, sustentará uma maior interação dos *millennials* com *apps* de retalhistas e marcas”, refere ainda a análise do AgroCluster Ribatejo.

O fator conveniência será valorizado nas decisões de consumo dos *millennials*, refere o estudo, antecipando o surgimento de “supermercados, lojas de conveniência e *take aways* mais próximos das casas dos consumidores”, para dar resposta “à falta de tempo e à desestruturação do mercado de trabalho e da vida familiar”. Da mesma forma, o estudo prevê o aumento do consumo de refeições pré-preparadas.

Entre outras tendências alimentares, o estudo destaca a popularidade de “produtos tradicionais que invoquem o saudosismo”, por conferirem “um sentimento de conforto num mundo que é cada vez mais incerto e composto de constantes mudanças”, e o “aumento do consumo de comidas do mundo e da procura por ingredientes exóticos”.

“Os resultados deste estudo são uma prova de como os padrões de consumo estão a mudar. Os *millennials* já estão a alterar a economia e a forma como vendemos e compramos. Por isso mesmo, é fundamental para as empresas que operam no setor agroalimentar redefinirem os seus negócios e direcionarem os seus produtos e estratégias para irem de encontro a esta nova geração de consumidores”, refere Carlos Lopes de Sousa, presidente do AgroCluster do Ribatejo.

O estudo *Tendências de Consumo: Geração Y – Millennials* está inserido no âmbito do projeto AGROCAPACITA – Capacitação do setor agroalimentar no Horizonte 2020, apoiado pelo Programa Operacional Alentejo 2020.

Fonte: <https://www.dinheirovivo.pt/economia/alimentos-mais-frescos-e-naturais-menos-sal-e-menos-acucar-sao-estas-as-preferencias-alimentares-dos-millennials/>



Entre 26 e 28 de junho, Santarém será palco do AGRIBUSINESS 2017. O encontro internacional de negócios do setor agroalimentar, organizado pelo Agrocluster Ribatejo, tem como objetivo proporcionar a realização de negócios entre os empresários portugueses e os compradores estrangeiros.

O Agrocluster disponibiliza no seu portal (www.agrocluster.com) o formulário de inscrição para as empresas interessadas participarem no evento que se realiza no âmbito do projeto Agriexport, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. Uma iniciativa promovida pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

Fonte: <https://pmemagazine.com/evento/agribusiness-2017/>

Órgão de Comunicação:



Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 25 junho 2017

Página: online

Alcanena recebe encontro de negócios do sector agroalimentar

 domingo, 25 junho 2017



“O potencial do sector agroalimentar em mercados internacionais” é o tema geral do encontro de negócios internacional dedicado a esta fileira que vai decorrer entre os dias 26 e 28 de junho, numa unidade hoteleira em Alcanena.

O programa completo deste evento, organizado pelo AgroCluster Ribatejo e pelo Inovcluster, pode ser consultado no endereço www.agriexport.pt.

Fonte: <http://www.rederegional.com/index.php/breves/19442-alcanena-recebe-encontro-de-negocios-do-sector-agroalimentar>

Órgão de Comunicação: **mediotejo**net

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 26 junho 2017

Página: online

ALCANENA | ENCONTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS AGROALIMENTARES ATÉ QUARTA-FEIRA

Por Agência Lusa - Jun 26, 2017



O Agrocluster Ribatejo promove, a partir de hoje e até quarta-feira, em Alcanena, o terceiro Encontro Internacional de Negócios do Setor Agroalimentar, com a presença de cerca de 20 compradores internacionais que vão conhecer a oferta agroalimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Cuba, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia são os países confirmados para esta edição do Agribusiness, que inclui ações de 'networking' (criação de rede de contactos) empresarial e se realiza no âmbito do projeto Agriexport, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização.

No encontro participam empresas da região interessadas em apresentar os seus produtos, que, além de constarem no catálogo distribuído a todos os participantes estrangeiros, puderam agendar reuniões com empresários/importadores estrangeiros e receber até duas empresas nas suas instalações, afirma uma nota do Agrocluster Ribatejo.

Fonte: <http://www.mediotejo.net/alcanena-encontro-internacional-de-negocios-agroalimentares-ate-quarta-feira/>

AGRIBUSINESS 2017 – Encontro Internacional de Negócios

Entre os dias 26 e 28 de junho em Santarém, irá decorrer o Encontro internacional de Negócios – AGRIBUSINESS 2017, que contará com cerca de 20 compradores internacionais que se deslocarão ao Ribatejo para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Jordânia, Peru e Panamá são os países já confirmados para este Encontro Internacional de Negócios.

O AGRIBUSINESS 2017 será realizado em Santarém, onde decorrerão todas as atividades previstas no âmbito da organização do encontro, nomeadamente as reuniões de negócios entre as empresas da Região e os compradores internacionais.

Brevemente será disponibilizado no portal www.agriexport.pt o formulário de inscrição para as empresas interessadas em reunir com empresários/importadores estrangeiros, ter informação da sua empresa disponível no catálogo do evento ou até receber importadores nas instalações da empresa.

Para mais informações deverão contactar o AGROCLUSTER, através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

Fonte: http://www.poci-compete2020.pt/agenda/evento/AGRIBUSINESS_2017



Órgão de Comunicação:

Assunto: Tendências de Consumo

DATA: 26 junho 2017

Página: online

Os Millennials preferem os alimentos frescos, naturais, orgânicos e com menos teor de sal e açúcar.

De acordo com o estudo “Tendências de Consumo: Geração Y – Millennials”, realizado pelo núcleo empresarial AgroCluster Ribatejo com base em cinco mil entrevistas a portugueses, espanhóis, franceses, ingleses e norte-americanos, esta geração é “*mais atenta à composição dos alimentos*”, valorizando a saúde e o bem-estar.

Esta forma de estar irá obrigar as marcas a adequar a sua oferta, disponibilizando menos sal, açúcar e carnes processadas.

Concretamente, os Millennials portugueses, que representam 19,2% da população, ou seja, um universo de perto de dois milhões de consumidores, cortaram no consumo de carne desde há três anos (58% dos inquiridos) e, em contrapartida, reforçaram o de frescos (84%). “*Os resultados deste estudo são uma prova de como os padrões de consumo estão a mudar. Os Millennials já estão a alterar a economia e a forma como vendemos e compramos. Por isso mesmo, é fundamental para as empresas que operam no sector agroalimentar redefinirem os seus negócios e direcionarem os seus produtos e estratégias para irem de encontro a esta nova geração de consumidores*”, refere Carlos Lopes de Sousa, presidente do AgroCluster do Ribatejo.

O estudo está inserido no âmbito do projeto AGROCAPACITA – Capacitação do sector agroalimentar no Horizonte 2020, apoiado pelo Programa Operacional Alentejo 2020.

Fonte: <http://www.grandeconsumo.com/noticia/15653/millennials-preferem-produtos-frescos-naturais-e-organicos>

ECONOMIA | 27-06-2017 19:50

Agribusiness promove produtos agroalimentares para exportação



partilhe no Facebook



partilhe no Twitter



partilhe no Google+



Encontro de negócios decorre em Alcanena até esta quarta-feira, 28 de Junho

O Agrocluster Ribatejo convidou 20 empresários internacionais, oriundos de 12 países para participarem no Agribusiness, encontro de negócios para promover produtos nacionais do sector agroalimentar. A iniciativa está a decorrer em Alcanena até esta quarta-feira, 28 de Junho, e surgiu na senda da mostra promocional que o Agrocluster Ribatejo concretizou em Março deste ano, em Paris, para promover os produtos do sector agroindustrial.

Pedro Félix, director executivo do Agrocluster Ribatejo disse a O MIRANTE que o principal objectivo deste encontro de negócios passa por promover o contacto entre potenciais compradores internacionais e empresas da região e do país fornecedoras de produtos agroalimentares.



As edições anteriores do Agribusiness, assegurou Pedro Félix, foram um sucesso em toda a linha, fazendo prever que esta edição também seja uma aposta ganha. Na edição do ano passado o volume global de negócios concretizados para as empresas nacionais presentes no encontro rondou meio milhão de euros.

Este ano alguns empresários internacionais repetiram a presença no Agribusiness. É o caso do grupo francês Casinou, que reconhece a "altíssima" qualidade dos produtos apresentados pelas empresas nacionais, como sublinhou Pedro Félix.

São cerca de 40 as empresas nacionais presentes no encontro. Da região do Ribatejo estão presentes, entre outras, a Salverde, a Nobre, Mendes Gonçalves, Sumol Compal e este ano, pela primeira vez, a Nutrigreen, recentemente associada do Agrocluster.

O dia 27, segundo dia do encontro de negócios, foi dedicado às reuniões de cerca de 30 minutos entre potenciais compradores e empresas nacionais, numa clara aposta das exportações.

O terceiro e último dia, 28 de Junho, é dedicado às visitas dos interessados internacionais às empresas da região e do país para a concretização de negócios e consolidação de contactos.

O Agribusiness é uma iniciativa de promoção económica da região, destacou Pedro Félix, a que se seguirão outras promovidas pelo Agrocluster que conta já 120 associados.

Fonte: <https://omirante.pt/economia/2017-06-27-Agribusiness-promove-produtos-agroalimentares-para-exportacao>

ECONOMIA | 27-06-2017 13:04

Compradores internacionais em Alcanena para conhecer oferta agroalimentar



Agribusiness, organizado pelo Agrocluster Ribatejo, está a decorrer até amanhã.

Está a decorrer até esta quarta-feira, 28 de Junho, em Alcanena, o Agribusiness – Encontro Internacional de Negócios do Sector Agroalimentar, onde estão a participar cerca de duas dezenas de compradores internacionais, que vieram ao Ribatejo para conhecer a oferta agroalimentar portuguesa. Alemanha, Brasil, Colômbia, Cuba, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia são os países que marcam presença neste Encontro Internacional de Negócios, organizado pelo Agrocluster Ribatejo.

O Agribusiness realiza-se ao abrigo do projecto Agriexport, iniciativa de promoção internacional e de capacitação das Pequenas e Médias Empresas (PME) do sector agroindustrial com o objectivo de promover o aumento das exportações e incrementar o reconhecimento internacional colectivo dos bens produzidos no sector agroindustrial português. O Agriexport é financiado pelo COMPETE 2020 no âmbito dos fundos comunitários.

Fonte: <http://omirante.pt/economia/2017-06-27-Compradores-internacionais-em-Alcanena-para-conhecer-oferta-agroalimentar>



Órgão de Comunicação: ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS INDUSTRIAIS DE LACTICÍNIOS

Assunto: tendências de consumo

DATA: 27 junho 2017

Página: online

Mais frescos e naturais, menos sal e açúcar: as preferências dos millennials

27 junho 2017



Produtos alimentares mais frescos, naturais e orgânicos, com menos sal e açúcares. Assim são as preferências dos millennials, geração “mais atenta à composição dos alimentos” e que, por isso, terá “um impacto cada vez maior na indústria do consumo e nos padrões alimentares”. Esta é uma das principais conclusões do estudo Tendências de Consumo: Geração Y – Millennials, realizado pelo núcleo empresarial AgroCluster Ribatejo.

A análise, baseada em cinco mil entrevistas a millennials portugueses, espanhóis, franceses, ingleses e norte-americanos, destaca a forte valorização da saúde e do bem-estar pelos jovens, que obrigará as marcas a adequar “os seus produtos a este estilo de vida, oferecendo produtos com menos sal, menos açúcar e menos carnes processadas”.

Sobre Portugal, onde os millennials representam 19,2% da população – perto de dois milhões de consumidores, portanto – o estudo dá conta de uma quebra no consumo de carne desde há três anos, apontada por 58% dos inquiridos, e de um aumento do consumo de frescos, referida por 84%.

Os millennials portugueses são sensíveis às promoções e descontos: nas idas às compras, 85% dos jovens procuram artigos de folheto ou em promoção. Sobre o e-commerce, a análise refere que 78% dos jovens fizeram compras na internet nos últimos três meses e que 54% admitem a possibilidade de comprar produtos alimentares online. A “facilidade e a comodidade fornecida pelas novas tecnologias, quer na experiência, quer na entrega dos produtos, sustentará uma maior interação dos millennials com apps de retalhistas e marcas”, refere ainda a análise do AgroCluster Ribatejo.



O fator conveniência será valorizado nas decisões de consumo dos millennials, refere o estudo, antecipando o surgimento de “supermercados, lojas de conveniência e take aways mais próximos das casas dos consumidores”, para dar resposta “à falta de tempo e à desestruturação do mercado de trabalho e da vida familiar”. Da mesma forma, o estudo prevê o aumento do consumo de refeições pré-preparadas.

Entre outras tendências alimentares, o estudo destaca a popularidade de “produtos tradicionais que invoquem o saudosismo”, por conferirem “um sentimento de conforto num mundo que é cada vez mais incerto e composto de constantes mudanças”, e o “aumento do consumo de comidas do mundo e da procura por ingredientes exóticos”.

“Os resultados deste estudo são uma prova de como os padrões de consumo estão a mudar. Os millennials já estão a alterar a economia e a forma como vendemos e compramos. Por isso mesmo, é fundamental para as empresas que operam no setor agroalimentar redefinirem os seus negócios e direcionarem os seus produtos e estratégias para irem de encontro a esta nova geração de consumidores”, refere Carlos Lopes de Sousa, presidente do AgroCluster do Ribatejo.

O estudo Tendências de Consumo: Geração Y – Millennials está inserido no âmbito do projeto AGROCAPACITA – Capacitação do setor agroalimentar no Horizonte 2020, apoiado pelo Programa Operacional Alentejo 2020.

Fonte: <https://www.anilact.pt/info/actual/nutricao/item/691-mais-frescos-e-naturais-menos-sal-e-acucar-as-preferencias-dos-millennials>

Órgão de Comunicação:

CORREIO DO RIBATEJO 126
o jornal para toda a região

Assunto: Agribusiness 2017

DATA: 28 junho 2017

Página: online

O Agrocluster Ribatejo encontra-se em Alcanena a promover a 3.ª edição do Agribusiness - Encontro Internacional de Negócios do Sector Agroalimentar. Na região estão 20 importadores estrangeiros de 12 países, que realizaram já um plano de reuniões com empresas agroalimentares locais.

O evento iniciou dia 26 de Junho logo pela manhã, com o Presidente do Agrocluster, Carlos Lopes de Sousa, a fazer o acolhimento a todos os presentes. Na sessão de abertura, o dirigente do Agrocluster referiu que esta é "terceira edição do Agribusiness, que tem vindo a crescer ao longo dos anos, com cada vez mais importadores presentes". Focou-se ainda no objectivo deste encontro, que é efectivamente "a realização de negócios". Apelou, a bem da eficácia do encontro, "à partilha de conhecimentos entre todos os empresários presentes". Carlos Lopes de Sousa explicou ainda o modo de funcionamento do Agribusiness, que se baseia num plano de reuniões previamente agendadas e onde em cerca de 30 minutos, cada empresa portuguesa inscrita reúne com o importador. Note-se ainda que o agendamento de reuniões não é aleatório - o plano é feito de acordo com os objectivos pré-definidos pelos intervenientes.

As reuniões B2B decorreram segunda e terça-feira no Hotel Eurosol em Alcanena. No local de networking, a organização disponibilizou um espaço para a exposição e degustação dos produtos das empresas portuguesas inscritas, para que os importadores pudessem efectuar provas *in loco* dos produtos que pretendem importar para os países que representam. Vinhos, azeites, queijos, enchidos, produtos de doçaria e pastelaria foram alguns dos produtos em prova durante o evento. O terceiro dia do encontro - hoje - está reservado para as visitas a empresas que tenham ficado agendadas durante as reuniões de negócio.

Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia são os países presentes nesta edição do Agribusiness, no total de 20 importadores presentes. O encontro realiza-se no âmbito do projecto Agriexport, cujo objectivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização.

Fonte: <http://correiodoribatejo.com/agrocluster-ribatejo-promove-3-a-edicao-do-agribusiness/#.WVoSm4Tyvcs>

Órgão de Comunicação: **RIBATEJO**

Assunto: Tendências de Consumo

DATA: 29 junho 2017

Página: 22

Agrocluster já conhece novas tendências de consumo dos jovens

Agroindústria estuda novos consumidores, nascidos depois de 1980, e que apresenta novos comportamentos e é caracterizada por maior atenção à saúde e bem-estar

MUDANÇAS O Agrocluster Ribatejo encomendou um estudo para avaliar as tendências de consumo da geração nascida depois de 1980, geralmente conhecida como Millennials ou Geração Y. O estudo teve por base 5.000 entrevistas a jovens «millennials» de cinco países diferentes: Portugal; Espanha; França; Inglaterra e Estados Unidos.

Os resultados revelam que estes jovens, que são já quase 20% da população mundial e também da população portuguesa, procuram novos padrões alimentares e, por isso, também consomem de maneira diferente. Diz o estudo que esta geração privilegia o consumo de produtos alimentares mais frescos, naturais e orgânicos, estando mais atenta à composição dos alimentos. São consumidores preocupados com a saúde e o bem-estar, que querem produtos com menos sal, menos açúcar e menos carnes processadas. Centrando a análise no mercado português, mais de metade dos jovens portugueses inquiridos consome apenas metade da carne que comia há três anos, cerca de 78% fazem compras online com regularidade e 54% admitem a possibilidade de comprar produtos alimentares online. A esmagadora maioria (84%)

está a preferir consumir produtos alimentares frescos e produtos tradicionais do mercado do “saudosismo”, que são associados a conforto e a segurança. São também estes jovens consumidores Os millennials portugueses são também atentos às promoções e descontos e 85% vão à procura de artigos que estão no folheto ou em promoção. Como de deprende da percentagem de compras online, os jovens millennials valorizam a facilidade e a comodidade permitidas pelas novas tecnologias e utilizam todos os meios digitais das grandes cadeias de distribuição,



Os resultados deste estudo são uma prova de como os padrões de consumo estão a mudar. Os millennials já estão a alterar a economia e a forma como vendemos e compramos. Por isso mesmo, é fundamental para as empresas que operam no setor agroalimentar redefinirem os seus negócios

Carlos Lopes de Sousa
PRESIDENTE DO AGROCLUSTER



sobretudo ‘apps’ de retalhistas e marcas. Como têm cada vez mais o tempo contado e a vida familiar e profissional sem horários fixos, a conveniência na compra é uma mais-valia para estes jovens. Daí a crescente valorização das lojas

de conveniência e dos ‘take-aways’, assim como das refeições pré-preparadas mas com os cuidados de saúde e bem-estar já referidos anteriormente. Também há maior procura pelos chamados “alimentos e ingredientes exóticos”.

ETC.

●●● Geração Y? É a primeira geração verdadeiramente digital, são os primeiros jovens “digitais nativos” da história. Em Portugal estima-se que 19,2% da população portuguesa seja composta por “millennials”, o que representa um universo de 2 milhões de consumidores. Em termos globais, 25% da população mundial é da Geração Y e as previsões apontam para que representem, em 2025, cerca de 75% da força de trabalho

a nível mundial. Há 10 tendências de consumo em crescendo nos próximos anos: produtos ligados à natureza e à chamada “área viva”, experiências e produtos “zen”, uso de tecnologias (sobretudo «apps», disponibilidade para produtos de luxo ou experiências premium, procura da segurança plena, conveniência sem limites geográficos ou horários, «o mundo em casa» e a distância da mão, aposta na saúde através da alimentação.

Órgão de Comunicação:  **RIBATEJO**

Assunto: Economia Circular

DATA: 29 junho 2017

Página: 22

Agrocluster É possível criar valor do “desperdício”

ECONOMIA CIRCULAR O Agrocluster Ribatejo promoveu no CNEMA, durante a Feira Nacional de Agricultura/Fersant, um seminário sobre a chamada “economia circular”. Carlos Lopes de Sousa, presidente do Agrocluster, frisou que as empresas agroindustriais vão ter de se adaptar a esta nova realidade e começar a implementar medidas de combate ao desperdício assim como de aproveitamento de subprodutos como forma de reduzirem custos e até de conseguirem mais-valias. António Vasconcelos, da empresa The Natural Step, uma organização não-governamental que tem a missão de alertar a sociedade para as questões da economia circular,

falou sobre as “As tendências inovadoras na economia circular do setor agroindustrial”, deixando diversas sugestões de adaptação do conceito ao negócio das empresas presentes no seminário. Nuno Oliveira, da Esporão, falou sobre a economia circular na perspectiva da gestão dos ecossistemas e João Silva, da Cooperfrutas, explicou de que forma a sua empresa está a aplicar este conceito, com ênfase nas diversas vantagens que isso tem trazido. Este seminário realizou-se no âmbito do projeto Naturecf, um consórcio internacional que o Agrocluster Ribatejo integra e que tem como objetivo a transferência de tecnologia para as empresas da região.



Agrocluster organizou seminário para partilhar experiências nesta área

O que é economia circular?

- É um conceito que preconiza a redução, reutilização, recuperação e reciclagem de materiais e energia, substituindo a ideia de produtos com fim-de-vida (validade) por novos fluxos de reutilização, restauração e renovação.
- É mais do que a mera gestão de resíduos e reciclagem, propondo novas ações como o redesenho de processos, de produtos, criação de novos modelos de negócio e a otimização da utilização de recursos.
- Prevê mesmo o desenvolvimento de novos produtos e serviços economicamente viáveis e ecologicamente eficientes.

Órgão de Comunicação:

OMIRANTE.PT
DIÁRIO ONLINE

Assunto: Economia Circular

DATA: 29 junho 2017

Página: online

ECONOMIA | 29-06-2017 16:02

Agrocluster Ribatejo propõe criar valor em vez de desperdício



Seminário sobre a Economia Circular decorreu na Fersant em Santarém.

O Agrocluster Ribatejo reuniu em seminário um conjunto de empresas agroindustriais, para falar sobre a Economia Circular. A sessão, realizada ao abrigo do projecto Natureef, teve como objectivo alertar os presentes para as vantagens da Economia Circular. Um conceito estratégico que assenta na redução, reutilização, recuperação e reciclagem de materiais e energia, substituindo o conceito de fim-de-vida da economia linear, por novos fluxos circulares de reutilização, restauração e renovação.

Criar valor em vez de criar desperdício. Foi desta forma que o presidente do Agrocluster Ribatejo, Carlos Lopes de Sousa, resumiu o conceito de Economia Circular. O dirigente do cluster alertou as empresas para a necessidade de se adaptarem a esta nova tendência, uma vez que a implementação dos princípios que regem a mesma tem inúmeras mais-valias para as empresas.

Para este seminário, o Agrocluster Ribatejo convidou três oradores, que deram o seu testemunho quanto à temática. António Vasconcelos, da empresa The Natural Step, uma ONG que tem como missão alertar a sociedade para as questões da Economia Circular, fez uma apresentação sobre "As tendências inovadoras na economia circular do sector agroindustrial", deixando diversas sugestões de adaptação do conceito ao negócio das empresas presentes.

Seguiu-se a intervenção de duas empresas, que explicaram a adaptação do seu negócio à Economia Circular. Nuno Oliveira, da Esporão S.A., falou sobre a economia circular na perspectiva da gestão dos ecossistemas e João Silva, da Cooperfrutas, explicou de que forma a sua empresa está a aplicar este conceito, com enfoque nas diversas vantagens que isso acarreta.

Este seminário realizou-se no dia 16 de Junho no âmbito do projecto Natureef, consórcio internacional que o Agrocluster Ribatejo integra e que tem como objectivo a transferência de tecnologia para as empresas da região. Teve lugar no CNEMA, em Santarém, no âmbito da realização da Fersant e Feira Nacional da Agricultura.

A Economia Circular visa o desenvolvimento de novos produtos e serviços economicamente viáveis e ecologicamente eficientes, materializando-se na minimização da extração de recursos, maximização da reutilização, aumento da eficiência e desenvolvimento de novos modelos de negócios.

Fonte: <https://omirante.pt/economia/2017-06-29-Agrocluster-Ribatejo-propoe-criar-valor-em-vez-de-desperdicio>

NOTÍCIAS DOS ASSOCIADOS

Órgão de Comunicação:

MARKETEER

Assunto: Mendes Gonçalves, SA

DATA: 27 janeiro 2017

Página: online

Paladin pede que “Coma À Portuguesa”

🕒 27/01/2017 📰 Notícias 💬 0



“Come À Portuguesa” é o desafio deixado pela Paladin na sua mais recente campanha. Segundo a marca, não inventámos o fado e uma guitarra própria para que, agora, se coma outro ketchup que não aquele que é “à portuguesa”.

O sol de Portugal, D. Afonso Henriques e o jeito português também servem de mote para a Paladin promover os seus temperos. Em comunicado, a marca anuncia que o desafio apresentado é também a sua nova assinatura, abandonando a expressão “Temperos de Portugal”.

Ao adoptar um novo lema, a Paladin espera conferir mais emoção à sua comunicação: «Ser ‘À Portuguesa’ é algo que poucas marcas podem reclamar com legitimidade. Chegou o momento de assumirmos valores da identidade da marca que ainda não tínhamos destacado», conta Carlos Gonçalves. O administrador da empresa está a referir-se à «certeza de que em Portugal e na Paladin, fazemos tão bem como os outros e aceitamos qualquer desafio».

A nova campanha e assinatura podem ser encontradas em televisão e plataformas digitais, incluindo redes sociais, YouTube e Spotify. A Paladin espera, desta forma, conquistar o público mais jovem. Ainda no mundo online, a marca está a apostar numa estratégia de “context advertising”, o que significa que sites com conteúdos relacionados com a campanha vão apresentar um dos vídeos desenvolvidos.

A 1 de Fevereiro, os internautas podem contar também com o quizz “Que grande português és tu?” e, mais tarde, nos fins-de-semana de 18 e 25 do mesmo mês, os consumidores vão encontrar a Paladin no ponto de venda.

Fonte: <http://marketeer.pt/2017/01/27/paladin-pede-que-coma-a-portuguesa/>

SAPO24

Órgão de Comunicação:

Assunto: Compal

DATA: 19 abril 2017

Página: online

Sumos Compal feitos em Moçambique ganham acesso a centenas de lojas na África do Sul

Os sumos da marca portuguesa Compal produzidos na fábrica de Moçambique estão a partir de hoje a caminho de centenas de lojas da cadeia Pick n'Pay da África do Sul e países em redor.

A primeira encomenda de 300 mil litros em sumos de cinco sabores saiu hoje da Unidade Industrial da Sumol+Compal Moçambique, em Boane, a 30 quilómetros da capital, Maputo, e teve direito a uma cerimónia comemorativa.

"É o primeiro grande cliente fora do país", destacou Fernando Oliveira, administrador delegado da empresa.

Fonte: http://24.sapo.pt/noticias/internacional/artigo/sumos-compal-feitos-em-mocambique-ganham-acesso-a-centenas-de-lojas-na-africa-do-sul_22258565.html

24

Quinta-feira, 11 de maio de 2017, Diário de Notícias

Especial Economia Ibérica



Agroalimentar
Economia Ibérica
Popular

O JN, o DN e a TSF vão fazer a radiografia do setor agroalimentar ibérico, entre abril e dezembro, na edição 2017 da Economia Ibérica, iniciativa conjunta com o Banco Popular.

João Ortigão Costa: “Exportamos para 60 países e crescemos 18% ao ano”

O GESTOR



JOÃO ORTIGÃO COSTA
+ CEO do Grupo Internacional Sugul.
+ Gestor.
+ Com formação em Gestão de Empresas e carreira na hotelaria em Paris, Londres, Mônaco e Portugal, no Tivoli, quis abraçar o desafio de levar mais longe a empresa fundada pelo seu pai e avô. Em 1998, ingressou na Sugul como administrador e, a partir de 2001, tornou-se CEO. Desde janeiro de 2014 é CEO do grupo internacional Sugul.

A EMPRESA



SUGUL GROUP
+ Está no top 10 mundial da indústria de concentrado de tomate.
+ A empresa de estrutura familiar exporta 95% da sua produção para 60 países e tem instalações em Espanha e no Chile. Com taxas de crescimento de 18%, conta faturar 280 milhões neste ano.

ANA MARIA RAMOS e CARLA AGUIAR

João Ortigão Costa está à frente do negócio internacional do Sugul Group, que está no top 10 mundial da indústria de concentrado de tomate e que tem na Guloso a sua imagem de marca. A empresa de estrutura familiar com sede em Benavente trilhou a internacionalização há sete anos, primeiro em Espanha e depois no Chile.

A Sugul é uma empresa 100% portuguesa que exporta 95% daquilo que produz. Como chegou até aqui? Quer fazer o retrato deste grupo?
É verdade. O grupo Sugul exporta para 60 países e estima faturar cerca de 280 milhões de euros em 2017, sendo que 60% da faturação é gerada fora de Portugal. O processo de internacionalização começou em 2010 com a aquisição de uma unidade industrial em Espanha. Ao longo deste período aumentámos em dez vezes a capacidade de produção no mercado espanhol. Espanha tem crescido muito mesmo.

Como assim? De que valores falamos?
Passámos de 30 mil toneladas para 300 mil toneladas. E com a particularidade de o que ali produzimos ser maioritariamente para exportação. Dependendo dos anos, mas cerca de 80 por cento da nossa produção em Espanha é para exportação. A fábrica de Espanha funciona como *back up* da produção em Portugal.

Para que mercados? Europa?
Muito especialmente para os mercados europeus, mas também para a Rússia, o Japão e o Médio Oriente. São os principais mercados da Sugul Ibérica.

E no Chile? Em que consiste a vossa estratégia neste país sul-americano?
Chegámos ao Chile em 2012. Desde então já realizámos lá investimentos de cerca de 100 milhões de dólares e daí até agora duplicámos a capacidade de produção.

Quantas fábricas têm aí e a que se destinam?
Temos duas fábricas no Chile, onde ambas fazem concentrado de tomate e também polpa de fruta, nomeadamente pêssago, maçã e pera. Também fazemos polpa com outras frutas mas em menor escala.

E a fruta tem o mesmo peso do tomate?
Não, nada disso. A polpa de fruta representa menos de 20% da nossa faturação no Chile.

A produção no Chile destina-se a abastecer que mercados?
É para abastecer toda a América Latina. Temos todos os mercados regionais. A partir dali exportamos também para a América do Norte, Ásia, Sudoeste Asiático e ainda alguma Europa.

Como se explica a opção pelo Chile?
Uma das vantagens do Chile é que tem acordos comerciais de livre comércio com países que representam quase 90% do PIB mundial. Isso torna-se uma vantagem clara para quem está no mercado da exportação. É competitivo. Por outro lado, há também a considerar a possibilidade de contar com duas safras por ano ao estarmos a operar nos dois hemisférios.

Em termos de estratégia comercial vai haver novos produtos no mercado?
Sim. A equipa de Portugal está a preparar o lançamento de novos produtos de maior valor acrescentado para a marca Guloso. Eu passo pouco tempo cá porque estou essencialmente dedicado à operação internacional, nomeadamente em Espanha, onde tivemos um grande crescimento, razão pela qual não me queria adiantar muito mais sobre essa matéria que está a ser desenvolvida pela restante equipa.

Quando? Até ao verão?
No verão haverá novidades no mercado.

Quais as preocupações do grupo com a sustentabilidade?
Essa preocupação insere-se na nossa política de empresa. Desde as operações agrícolas às comerciais. No caso da marca Guloso tentamos que as embalagens sejam mais amigas do ambiente e também mais simpáticas para o utilizador.

Isso tem um impacto em termos de poupança e na redução da emissão de gases?
Sim, sem dúvida. Há também uma componente de benefício económico, mas o principal é fazer as coisas bem para que todos possam usufruir. Em 2015, investimos cerca de 8 milhões de euros em embalagens Tetra Pak, de cartão, justamente com objetivos ambientais e de eficiência energética. Está a dar os seus resultados também em termos económicos.

Como tem evoluído a faturação?
Muito bem. Desde 1997 a 2017, ou seja, nos últimos 20 anos, tivemos um crescimento médio de 18% ao ano. Este ano vamos conseguir mesmo estar ligeiramente um pouco acima disso.

É muito diferente vender em 60 países de vários continentes? Como adaptam os produtos e estratégias de venda a costumes e gostos tão diversos?
É diferente vender para 60 países, sim, mas a maior exigência é, sobretudo, vender em função das características de cada cliente, porque cada um tem especificações únicas. E-nos dado um *target* para produzir um produto com certas características e nós temos de fornecer o que o cliente quer. O que manda aqui são as especificações de cada cliente e esse é o principal desafio.

A polpa de fruta está a crescer mais do que o tomate?
A polpa de fruta é um segmento estável e representa menos de 20% no mercado. Só nos dedicamos a este segmento no Chile.

ECONOMIA IBÉRICA 2017

Quinta-feira, 31 de maio de 2017. Diário de Notícias

25



Enquanto CEO do Grupo Internacional Sugal, João Ortigão Costa passa a maior parte do tempo em Espanha, país onde em poucos anos o grupo multiplicou por dez a capacidade de produção, passando de 30 mil para 300 mil toneladas de concentrado de tomate. O outro braço internacional do grupo está no Chile, onde marca pontos com as maiores fábricas de América Latina de tomate e polpa de fruta.

ECONOMIA IBERICA

Oiça, veja e leia

• No **TSE**, depois das 15.30 e das 20.30 nos dias 16 e 23 de maio; 13, 20 e 27 de junho; 12, 19 e 26 de setembro; 10, 17 e 24 de outubro; 14, 21 e 28 de novembro; 5, 12 e 19 de dezembro.

• No **JN** e **DN**, destaquei a 11, 18 e 25 de maio; 15, 22 e 29 de junho; 14, 21 e 28 de setembro; 16, 23 e 30 de novembro; 7, 14 e 21 de dezembro.

• Na **internet** veja também vídeos, textos e fotografias em www.populareimpresa/economiaiberica.pt

Qual é a grande aposta do grupo para o curto/médio prazo?

A maior aposta é o que nos caracteriza desde sempre: investir na equipa, de maneira a que possamos fazer produtos de maior valor acrescentado. O objetivo é contribuir para a maior competitividade dos nossos clientes, através da melhoria da eficiência nos nossos processos.

Como tem sido o vosso plano de investimentos e que projetos

nesse domínio para os próximos tempos?

Nos últimos dez anos o Sugal Geop já investiu qualquer coisa como 180/170 milhões de euros. Isso significa que todos os anos investimos muito. Este ano, por exemplo, já fazemos um grande investimento no Chile, da ordem dos 20 milhões de euros. Estimamos por isso que não haja necessidade de fazer grandes investimentos por agora. As prioridades consistem

mais em consolidar os últimos investimentos realizados do que avançar para novos negócios.

Como tem evoluído a contratação de pessoal? A medida que se expande a produção?

Sim. Nas três localizações onde temos operações, Portugal, Espanha e Chile, temos à volta de 500 pessoas. Na altura das colheitas atingimos picos de 1500 pessoas. A fábrica do Chile é a maior em polpa de fruta.

As unidades do Chile não são só a maior fábrica de polpa de fruta da América Latina mas também a maior fábrica de concentrado de tomate do hemisfério sul.

O Sugal Group continua a ser uma empresa de estrutura familiar apesar da sua dimensão cada vez mais internacional? Nunca houve interesse em alargar a estrutura acionista?

O Sugal Group pertence à minha família há mais de uma geração,

com a visão do meu avô e do meu pai, que sempre apostaram e investiram no crescimento desta empresa. Estamos bastante confortáveis e não estamos à procura de novos investidores. A estrutura acionista é estável.

Quais as novas tendências neste mercado?

O nosso objetivo é produzir de forma sustentável do ponto de vista ambiental e para o consumidor.

500

empregados

Nas unidades de Portugal, Espanha e Chile o grupo emprega cerca de 500 pessoas, que podem chegar às 1500 na época das colheitas.



A unidade industrial da Sugal em Benavente, uma empresa de estrutura familiar e nacional



Processo de enlatamento de concentrado de tomate em frasco sob a marca Glusol

DN JN  Popular



Órgão de Comunicação: aicep Portugal Global

Assunto: Magna Olea

DATA: 24 maio 2017

Página: online

Mirandela Empresa familiar arrecada medalhas de ouro nos Estados Unidos e Japão

Pai e filha fazem dos melhores azeites do Mundo



Pilar Abreu Lima e Jerónimo Abreu Lima com o Magna Olea, no lagar da Quinta da Fonte, em Vale de Madeiro

Fernando Pires
locais@jn.pt

► O Magna Olea, azeite virgem extra de Trás-os-Montes DOP (denominação de origem protegida), produzido na Quinta da Fonte, em Vale de Madeiro, Mirandela, foi distinguido com um dos mais importantes prémios mundiais.

A nova colheita ganhou, recentemente, a medalha de ouro no Concurso Internacional de Nova Iorque, arrecadando ainda o pré-

mio máximo, no concurso Olive Japan, tendo sido a única marca portuguesa, este ano, a conseguir esse feito.

Uma das responsáveis por esta empresa familiar confessa ter sido uma surpresa, principalmente a vitória no Japão. "Não tinha grande esperança de ganhar porque é um concurso de alto gabarito", refere Pilar Lima, para quem os vários prémios conquistados, desde 2009, representam uma mais-valia. "O que nos importa é mostrar esta

consistência de prémios, para que as pessoas percebam que há aqui um produto de muita qualidade", diz.

A diretora comercial da empresa considera que o segredo está na paixão que o pai, Jerónimo Lima, tem pela olivicultura. "É a força desta máquina, controla todo o processo produtivo com uma entrega inigualável e mantendo sempre um grande respeito pela natureza e pelo seu equilíbrio", revela esta arquiteta de formação, mas agora in-

teiramente dedicada a esta causa.

De resto, considera que o mérito também assenta "nas características do microclima da região, e no terroir, ou seja, as condições dos terrenos, a orientação solar e outros aspetos que contribuem para a qualidade de vários produtos desta região", ressalva.

Outro aspeto importante para obter um azeite de qualidade passa pela apanha o mais cedo possível, contrariando a versão popular de que só deve acontecer depois de janeiro. "Na última campanha, começamos a apanha no final de outubro, porque quanto mais cedo se apanhar a azeitona, melhor é o paladar do azeite produzido", garante Jerónimo Lima, licenciado em História, mas que se dedica exclusivamente à agricultura há mais de 25 anos.

Árvore milenar

O Magna Olea emerge de cerca de 6000 oliveiras plantadas em modo de sequeiro, num sistema de produção integrada, sem aplicação de qualquer tipo de pesticidas. "É uma marca familiar que continua um legado e fazemos questão de manter na quinta uma árvore milenar, que é também o nosso símbolo", afirma Jerónimo Lima, que faz todo o trabalho em conjunto com um funcionário.

São precisos cerca de 20 dias para fazer a apanha. "Não há domingos nem feriados para que a azeitona não amadureça de mais, e só não trabalho de noite porque por não ter visibilidade", conta. ●

oliveiras :

6000

em 36 hectares. Já chegaram a ter 8000, mas um incêndio destruiu 2000.

Fonte:

http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/RevistaImprensaNacional/Comercio/Documents/Magna%20Olea_JN240517.pdf

Órgão de Comunicação: **Jornal de Notícias**

Assunto: Sugal Group

DATA: 25 maio 2017

Página: 29

Sugal Group vende para 60 países e cresce 18%

Estratégia Empresa ribatejana entrou no Chile, onde tem as maiores fábricas de concentrado de tomate e polpa de fruta da América Latina



A fábrica da Sugal, em Benavente, é a maior do setor em Portugal

► Com base em Benavente, no coração do Ribatejo, o Sugal Group exporta 95% da sua produção, vendendo para 60 países, e com uma faturação estimada de 280 milhões de euros neste ano. Empresa 100% portuguesa, de estrutura familiar, a Sugal notabilizou-se com a marca Guloso, de polpa e concentrado de tomate. Mas longe vai o tempo em que se limitava ao território português e a uma só cultura.

O processo de internacionalização começou em 2010 com a aquisição de uma unidade industrial em Espanha. Ao longo desse pe-

riodo, a capacidade de produção aumentou em dez vezes no mercado espanhol, passando das 30 mil para as 300 mil toneladas.

Uma década mais tarde, em 2012, a aventura alargava-se e estendia-se até à América do Sul, mais concretamente ao Chile, onde a empresa já realizou investimentos de mais de cem milhões de dólares, tendo duplicado a capacidade de produção.

Em causa estão duas fábricas que fazem ambas concentrado de tomate, mas também polpa de fruta, nomeadamente pêssago, maçã e pera. Também se dedicam ao fabrico de polpa de outras frutas, mas em menor escala. São as maiores de polpa de fruta da América Latina e a maior de concentrado de tomate de todo o hemisfério sul.

Não é de estranhar, por isso, que o grupo figure no top 10 dos produtores mundiais de concentrado de tomate. Nos últimos 20 anos, a faturação tem crescido uma média de 18% ao ano. ●

A empresa de Benavente é 100% portuguesa, está no top 10 mundial e espera faturar 280 milhões



Órgão de Comunicação: aicep Portugal Global

Assunto: Magna Olea

DATA: junho 2017

Página: 21

MAGNA OLEA

A PROCURA DIÁRIA PELO MELHOR AZEITE

Com um crescimento lento, mas cauteloso, a Magna Olea tem apostado em diferentes mercados externos, como o Japão, Médio Oriente, Canadá, Estados Unidos da América e Norte da Europa. Assim, apesar dos mercados serem cada vez mais exigentes, há uma crescente procura pela exceção e diferenciação oferecida pela empresa.

A história da Magna Olea tem origem no legado ancestral de duas famílias, a família Gama e a família Andrade. Desse legado ainda se mantém uma floresta de sobreiros, hoje com 120 hectares, um olival centenário e uma árvore milénar, que dá o nome e imagem à marca.

As propriedades herdadas, dispersas pelas freguesias de Mirandela e Cedães, serviram de ponto de partida para criar o olival de Vale Pradoso, num planalto de solos agrestes. Juntamente com o olival de Vale de Madeiro, a propriedade conta com cerca de 42 hectares de olival. Desde o emparcelamento até à plantação faseada de novas oliveiras de variedades tradicionais passaram 30 anos.

Jerónimo Abreu e Lima, presidente da empresa, tornou-se assim num dos pioneiros da região pela aposta no olival em extensão, com práticas agrícolas inovadoras, tais como a mecanização e racionalização dos recursos; e a alteração das práticas tradicionais de mobilização do solo para a manutenção da vegetação, com o objetivo de evitar a erosão do solo, permitindo o equilíbrio do ecossistema. Para além disso, é ainda antecipada a colheita da azeitona e acompanhado todo o processo de produção, para dar origem a um azeite virgem extra de elevada qualidade e uma marca de referência a nível mundial.

O modelo atual da garrafa de 500ml do azeite Magna Olea surgiu em 2010, com a intenção de valorizar a imagem da marca. O rigor e o know-how, na produção deste lote limitado são hoje complementados com um trabalho sério de comunicação junto do público, bem como de comercialização e internacionalização.

A Magna Olea está presente em várias lojas de produtos exclusivos, que procuram disponibilizar aos seus clientes produtos de alta qualidade.

A empresa aposta fortemente em diversos mercados externos, como o Japão, Médio Oriente, Canadá, Estados Unidos da América e Norte da Europa. Além disso, participa anualmente em inúmeros concursos internacionais, arrecadando os mais destacados e reconhecidos prémios.

Para dar resposta a todos os novos mercados, e porque a região de Trás-os-Montes é rica em azeites de extrema qualidade, o caminho é feito em cooperação com outros jovens produtores. Desta forma, a empresa apostou recentemente na criação de uma empresa chapéu, que junta outras marcas, que primam pela qualidade, diferenciação e inovação, como a YEP - Young EVOO Producers.

 www.magnolea.com



Fonte: <http://www.revista.portugalglobal.pt/AICEP/PortugalGlobal/Revista99/>