



INFORME DE ANÁLISIS DE LAS EXPECTATIVAS

Viaje de familiarización III. 9 Marzo 2018. Salón Agrícola de Tarbes.

1. METODOLOGÍA

Se entrevistó por teléfono a los 9 productores participantes del III viaje de familiarización de fecha 9 de junio 2018, a partir de un cuestionario semi-estructurado aprobado previamente por la AECT HP-HP. El cuestionario forma parte de los documentos que se entregan con el encargo.

Estas entrevistas fueron llevadas a cabo entre el 4 y el 6 de marzo de 2018 y tuvieron una duración de 9 a 15 minutos, según la disponibilidad y forma de atender la entrevista de cada participante.

2. RESUMEN

2.1- Conocimiento previo de los productores

Con el fin de entender mejor el tipo de interés que los productores tenían en este viaje, les preguntamos por su nivel de conocimiento previo, tanto en general de los mercados y ferias en Francia como, más específicamente, del Salón Agrícola de Tarbes.

2.1.1. Experiencia en mercados y ferias

Tan sólo dos productores han participado en un mercado o una feria en Francia. Uno estuvo en la feria especializada Vegi World, en Paris, y otro en el Salón de Tarbes hace 15 años, aunque indica que: *"por falta de experiencia no lo supimos aprovechar"*.

2.1.2. Conocimiento de la Feria de Tarbes

Algo menos de la mitad no sabía nada del Salón de Tarbes, y los que sí tenían algún conocimiento sólo pudieron recalcar su importancia o el gran número de productores y visitantes. Aunque uno sí fue algo más específico: *"muchos temas de animales"*.

2.2- Valoración global de la Iniciativa

Antes de examinar las expectativas, una pregunta general buscaba conocer la opinión sobre esta actividad del proyecto: *muy buena iniciativa, muy interesante, o positiva* son varios de los adjetivos que se utilizaron como primera reacción. En otras ocasiones



fueron más específicos y destacaron algunas de las principales ventajas para los productores:

- Entender cómo trabajan los productores franceses.
- Intercambiar ideas con productores de la provincia.
- Abrirse a nuevos planteamientos de comercialización.

La mayoría de los productores estudiaron el programa de este tercer viaje de familiarización y todos ellos lo describieron como: "muy completo". También varios destacan y valoran la atención personalizada que se anuncia va a recibirse por parte del director de la feria.

2.3- Expectativas

2.3.1. Nivel de expectativas

El nivel de expectativas es muy alto: en un escala de 10, alcanza un 9,1. En otras palabras, la mayoría de los productores están convencidos de que este viaje les permitirá obtener toda la información que necesitan sobre el Salón Agrícola como forma de comercialización de productos agro-alimentarios.

2.3.2. Descripción de las Expectativas

La mayoría de los productores van a Tarbes con la idea de evaluar la posibilidad de tener un stand el año que viene, tal y como la AECT planteaba este tercer viaje de familiarización. Pero, además, los entrevistados concretaron otros aspectos más determinados:

- *Conocer la feria desde dentro.*
- *Ver qué tipo de productos están expuestos.*
- *Ver si mi producto podría funcionar ahí.*
- *Hablar e intercambiar con expositores.*

E incluso algunos se refirieron a elementos específicos como:

- *Observar la forma de presentar los productos en los stands.*

En cuanto a las propuestas del programa previsto, parece que el momento más esperado es la presentación de la plataforma de distribuidores de productos locales a comedores locales, con un 8,8 sobre 10; seguido por el intercambio con los expositores (8,6). La visita del salón pasa a un tercer plano, aunque obtiene un nivel de expectativas muy alto: 8,4.

2.4- Otros comentarios.

Aparte de los comentarios directamente relacionados con el viaje de familiarización al salón de Tarbes, varios productores aportaron valoraciones vinculadas a otros aspectos del proyecto. En concreto, la marca "Hecho en Pirineos" fue uno de los elementos más destacados.



Hecho en los
Pirineos



Proyecto EFA08/15 INSPYR financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional

3. CONCLUSIONES

Este tercer viaje de familiarización genera expectativas altas.

Mientras el objetivo principal es dar a conocer el Salón agrícola de Tarbes, los productores también piensan sacar provecho de este viaje para intercambiar ideas con otros productores de ambos lados de los Pirineos, aprender de la experiencia francesa en la comercialización de sus productos e incluso buscar contactos comerciales.

Además de las presentaciones relacionadas directamente con la feria, los productores están muy interesados en otros aspectos del programa, no vinculados directamente a la feria, como por ejemplo la presentación de la plataforma de distribuidores de productos locales a comedores locales.

Cabe apuntar que el grupo de productores que participarán al viaje valora mucho el hecho de que serán recibidos por su director. Según ellos, esa atención personalizada permitirá una mejor comprensión del funcionamiento del Salón desde dentro.

Finalmente, es interesante observar como la marca "Hecho en Pirineos" continúa despertando mucho interés como elemento común de identificación sobre el cual los productores podrían capitalizar toda la información obtenida y el camino recorrido a través del proyecto.

Huesca, 7 de marzo de 2018

La empresa consultora, ExMas

Danielle Jouet