

## Importadores de Colombia, Perú y Panamá captan productos agroalimentarios de Galicia y Norte de Portugal para sus mercados

- *Los empresarios procedentes de los tres países latinoamericanos agradecieron la oportunidad de participar en la misión inversa organizada por la CEP y el IGAPE, que les permite ampliar la oferta de vinos y conservas, entre otros*
- *Cebreiros destacó el carácter innovador de las acciones de fomento a la internacionalización destinadas a empresas de la Eurorregión*
- *El Director de Internacional del Igape, alabó que la provincia de Pontevedra lidere, con el 50% de las acciones ejecutadas, las más de 120 iniciativas de internacionalización realizadas el año pasado en Galicia*
- *Estas actividades, totalmente gratuitas para las empresas interesadas, se enmarcan dentro del dentro del Programa INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020, ECICII+, financiado por la Unión Europea y el FEDER, así como por el programa de Organismos Intermedios del IGAPE*

**Vigo, 5 de junio de 2018.-** Ampliar la cartera de productos y ofrecer mayor variedad a sus mercados de origen es el objetivo principal de los importadores participantes en la Misión Inversa de Colombia, Perú y Panamá, enmarcada en el programa ECICII+ y organizada en cooperación con el IGAPE, dentro del Programa de Organismos Intermedios 2017, que hoy fue presentada en la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP),

El presidente de la CEP, Jorge Cebreiros, destacó la oportunidad de demostrar el potencial agroalimentario de la provincia de Pontevedra, de Galicia y del Norte de Portugal a los participantes de la misión comercial inversa de Colombia, Perú y Panamá.

Desde el punto de vista de Cebreiros, la cooperación entre la CEP y el IGAPE ha permitido concentrar en una semana, período de duración de la misión (del 4 al 8 de junio), tres iniciativas muy interesantes. Por un lado, la visita de los tres importadores: Renzo Rivera, de Supermercados Peruanos; Raúl Ernesto Vallejo de Premium Choice (empresa distribuidora colombiana) y Ricardo José Riba, director y propietario de Productos Riando (Panamá). En segundo lugar,

### SOCIOS



se ha logrado la presencia de dos prestigiosos chefs internacionales de Perú y Colombia, Luis Javier Ampuero y Charlie Otero. Por último, esta semana tendrá lugar un encuentro con presidentes y directores transfronterizos de cooperación latinoamericanos. Ante ellos se expondrá, el próximo viernes en la CEP, el caso de éxito de Cecotran (Centro de cooperación transfronteriza, primera plataforma empresarial de cooperación transfronteriza de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal), por recomendación de la Xunta de Galicia.

Cabe recordar que esa recomendación permitió que Cecotran fuese recientemente presentado ante la Cumbre Hispano-Lusa celebrada en Madrid, con motivo de la primera visita de Estado del Primer Ministro de Portugal a España.

Por su parte, Augusto Álvarez-Borrás Massó, director de Internacional del Igape, subrayó la importancia de esta acción de internacionalización, para Galicia y para la provincia de Pontevedra, en un sector estratégico como es el agroalimentario, que está compuesto por pymes que necesitan un impulso especial para salir al exterior.

“Tengo que decir que en esta edición 2017-2018, aproximadamente el 52% de las acciones de internacionalización partieron de la provincia de Pontevedra, que sigue siendo la provincia más puntera. Ojalá el resto de las provincias adopten esta línea, tan beneficiosa para las pymes gallegas”, expuso.

Álvarez-Borrás Consideró un acierto el planteamiento de la misión de combinar a los prescriptores con los chefs. “El potencial de nuestros productos a pesar de ser producidos por pymes, es tremendo”, subrayó.

Antonio Méndez, presidente de la Asociación de Bodegueros Rías Baixas, agradeció que misiones inversas como estas pongan al alcance de pequeñas y medianas bodegas mercados de la importancia y el atractivo de Colombia, Perú y Panamá. “Exportar es muy difícil, por lo que valoramos mucho esta oportunidad que nos brindan la CEP y el IGAPE. La apuesta de futuro pasaría por lograr equipos de exportación para todas las bodegas de la asociación”, apuntó.

Méndez quiso recordar que los blancos de la DO Rías Baixas se han alzado con 36 premios del Bacchus 2017, revelados ayer, por delante de la DO Rioja y muy por encima de la media del resto de denominaciones, con sólo 10 distinciones. “Esta es la línea a seguir: que se nos conozca por la calidad, más calidad y siempre calidad”, concluyó.

El presidente de INEO, Carlos Abal, agradeció a la CEP y a IGAPE la colaboración para la realización de esta Misión, puesto que sin su apoyo sería imposible llevarla a cabo.

## SOCIOS



Antes de ceder la palabra a los participantes en la misión, Cebreiros manifestó la intención de la CEP de continuar respaldando la internacionalización de las empresas de Pontevedra y apeló al éxito de esta misión para dar continuidad a la cooperación con el IGAPE en próximas iniciativas.

Raúl Ermesto Vallejo, responsable comercial de Premium Choice-Cava de Quesos, distribuidora colombiana de alimentación, explicó que ya cuentan con productos españoles que representan. Su objetivo principal como importador al participar en esta misión es abrir mercado para vinos, especialmente para vinos de la DO Rías Baixas, “que es muy poco conocido en Colombia”. También manifestó interés por las conservas.

Ricardo José Riba, director y propietario de Productos Riando, distribuidor de vinos y alimentación de Panamá. Agradeció la oportunidad de participar en la misión inversa, que valoró como una gran oportunidad. “Estoy convencido de la calidad de los productos agroalimentarios gallegos y del Norte de Portugal, pero estoy seguro de que será posible que amplíe el portafolio de productos después de esta experiencia”, afirmó.

En Panamá, dijo, son de sobra conocidos los vinos de variedad albariño y son muy buscados, por lo que espera poder conocer otras opciones diferentes a las ya conocidas, así como tener acceso a la oferta de productos conserveros.

Renzo Rivera, responsable comercial de Supermercados Peruanos, cadena líder de supermercados en Perú, indicó que en su caso ya distribuyen en exclusiva productos de algunas empresas españolas, como cervezas, frutos secos o aceite de oliva y algunas –pocas- marcas de vino.

“Queremos aprovechar el boom gastronómico de Perú, y el crecimiento económico sostenido de los últimos años para satisfacer las exigencias de nuestros clientes, que demandan mayor variedad de productos. Cada año incrementamos el volumen de importación. Conocemos de la calidad de los productos españoles, que satisfacen al cliente peruano y queremos ampliar nuestra cartera de productos y brindar al consumidor mayor variedad de productos. En Perú no tenemos nada parecido a los blancos de la DO Rías baixas. Tras la cata de vinos de la DO de Rías Baixas de ayer estoy convencido de que sería un vino con gran aceptación en Perú, igual que las conservas, que cataremos hoy en Anfaco”, relató.

Dada la gran acogida obtenida por parte de las empresas agroalimentarias, tanto de Galicia como del Norte de Portugal, resaltando que a lo largo de la semana cerca de 40 empresas agroalimentarias entrarán en contacto y seguro que materializarán acuerdos comerciales.

## SOCIOS



## ECICII+, una vía hacia la internacionalización

El proyecto Estructura Empresarial Conjunta para el Impulso y la Captación de Iniciativas de Internacionalización (ECICII+) se enmarca dentro del Programa INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020 y tiene como principal objetivo fortalecer la capacidad de internacionalización de las pymes de la Eurorregión a través de la intensificación de la cooperación transfronteriza y del aprovechamiento de las sinergias de la experiencia gallega y del Norte de Portugal, así como apostar por la experimentación con modelos de internacionalización multisectorial.

El proyecto ECICII+ pretende fomentar la internacionalización empresarial poniendo en valor las oportunidades que presenta para las pymes de la Eurorregión, así como compartir experiencias de éxito en mercados exteriores de empresas de la Eurorregión.

Para cualquier consulta relacionada con el proyecto ECICII+, puede ponerse en contacto a través de la dirección de correo [info@eciciplus.org](mailto:info@eciciplus.org).

**Más información:** [comercioexterior@cep.es](mailto:comercioexterior@cep.es) - [www.cepinternacional.com](http://www.cepinternacional.com)

## SOCIOS

