

# L'atracció dels mercats asiàtics i americans

Les càrnies gironines fan el salt més enllà de l'Atlàntic i obren noves destinacions a la costa del Pacífic, com el Japó o la Xina

**N'hi ha prou amb fer un cop d'ull a les darreres estadístiques per veure l'empenta exportadora del carni gironí. El 2012, les vendes del sector a l'exterior van superar els 1.200 milions d'euros. Conèixer la cultura gastronòmica de cada país, adaptar-se a la seva demanda específica, comptar amb una xarxa comercial potent i combinar l'aposta per la internacionalització amb les tecnologies més modernes són les claus de l'èxit.**



**XAVIER PI > TEXT**

«El nostre sector està preparat per obrir mercat a qualsevol indret del planeta», sentència Eudald Casas, gerent del clúster carni porcí Innovacc. Sota aquestes sigles, s'apleguen fins a 47 empreses del sector —algunes, grans escorxadors i fabricants d'embotits— i disset institucions, moltes de les quals al triangle Vic-Olot-Girona. Innovacc és un reflex del múscul que les càrnies gironines han guanyat en els darrers anys. Una força que no només es fa palesa aquí, sinó també portes enfora.

De fet, les exportacions de carn des del territori no han parat de créixer. Tant, que en només setze anys les vendes s'han arribat a multiplicar per quinze, i han passat dels 80 milions d'euros del 1995 als més de 1.200 del 2012. I de tot aquest global, la major part —un 70 %— correspon a carn de porc fresca, refrigerada o congelada.

Els escorxadors tenen, doncs, una clara vocació exterior. En són exemples Frigorí-

fic Costa Brava, de Riudellots de la Selva, que dels 210 milions de quilos que processa anualment ja n'exporta el 75 %, o Càrniques Juià, en què aquest percentatge s'enfila fins al 80 %. Europa —i sobretot França, per proximitat— continua acaparant bona part d'aquest pastís, però les càrnies també giren els ulls cap a d'altres destinacions.

Entre els mercats més atractius hi ha la Xina i el Japó. Només en aquest darrer país, Càrniques Juià hi envia cada mes un milió de quilos de porc, que hi arriben per via marítima. «Es tracta d'un mercat molt elitista, que aposta per la qualitat, però que també és molt fidel», concreta el seu director comercial, Xavier Roca.

## **La cultura culinària, clau**

Per desembarcar tant a terres nipones com a d'altres destins propers (Corea i Hong Kong), per a Càrniques Juià ha estat clau conèixer-ne la cultura culinària i adaptar-se a la demanda. I és que a l'Àsia hi ha pre-

**Les exportacions de carn des del territori no han parat de créixer. Tant, que en només setze anys les vendes s'han arribat a multiplicar per catorze**



XAVIER PI

dilecció per parts del porc que aquí tenen poc valor. «Es tracta de mercats molt interessants, perquè peces com ara els cartílags, els peus, les orelles o bé els morros hi tenen sortida», diu el cap de qualitat de la firma, Evarist Serra.

Aquest 2013, entre els objectius que s'ha fixat Càrniques Juià hi ha el d'estendre encara més la seva presència al continent. Per això, la firma —que sacrifica i processa 11.000 porcs al dia— vol aconseguir la certificació per exportar directament a la Xina i arribar també a Austràlia i Nova Zelanda.

### **Més enllà de l'Atlàntic**

El món oriental, però, no és l'única destinació emergent que atrau els esforços de les càrnies gironines. També hi ha firmes que han fixat la mirada més enllà de l'Atlàntic i han entrat a mercats com ara Mèxic, el Brasil o Canadà. Ara bé, de tots els escorxadors de l'Estat, només n'hi ha un —i és gironí— que ara com ara hagi aconseguit superar

l'homologació més exigent de totes: la que obre les portes als Estats Units.

Es tracta de Frigorífics Costa Brava, que el 2009 ja va aconseguir els permisos per vendre directament a la Xina. Ara, adaptar-se a les exigències del mercat americà li ha suposat dos anys i una inversió de 12 milions d'euros. «És la normativa més estricta pel que fa a qualitat i seguretat alimentària, si bé també és cert que és un referent a escala mundial», explica el director comercial de l'escorxador, Carles Carreras.

L'homologació per exportar als Estats Units va arribar a mitjan gener. Quinze dies més tard, Frigorífics Costa Brava ja enviava la primera comanda —un contenidor de 25 tones— a creuar l'oceà. Carles Carreras precisa que encara és aviat per estimar quin volum anual de vendes suposarà aquesta destinació, tot i que ja avança que veuen «possible exportar-hi regularment cada setmana».

De totes maneres, amb l'homologació, Costa Brava no ha de centrar les vendes ne-

*>> Instal·lacions de Frigorífics Costa Brava, una de les càrnies que més exporta de les comarques gironines.*

**El món oriental no és l'única destinació emergent que atrau els esforços de les càrnies gironines. Hi ha firmes que han fixat la mirada més enllà de l'Atlàntic**

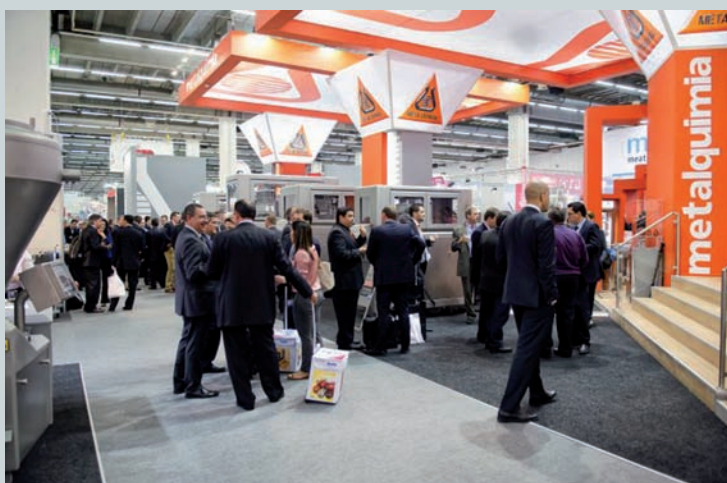
## Maquinària amb segell gironí

A l'hora d'internacionalitzar-se, les càrnies gironines han comptat amb un potent aliat: els fabricants de maquinària especialitzada, que les han nodrides amb les tecnologies més modernes. A Girona, un veritable nom propi del sector és Metalquímia. «Som una companyia que cerca transformar la manera com el món processa la carn», explica el seu director general, Josep Lagares.

Metalquímia va començar a exportar tecnologia el 1976, molt abans que les càrnies gironines es llancesin als mercats exteriors. I avui dia la maquinària que porta el seu segell es troba a més de 75 països d'arreu del globus. «Gràcies a les aliances que hem fet amb el clúster carni gironí i català, hem desenvolupat moltes tecnologies que després exportem a tot el món», precisa Lagares.

Entre les darreres innovacions es troba la tecnologia batedora com a QDS. Desenvolupada de bracet amb l'IRTA i la càrnia Casademont, ha suposat una autèntica revolució, perquè ha permès reduir de 40 dies a tan sols 40 minuts el temps d'assecatge de productes curats.

I l'empenta de Metalquímia no s'atura. De fet, a la passada Fira de Frankfurt —el referent del sector— la companyia gironina hi presentà tres noves patents mundials. «Si ets capaç de treure tecnologies noves per processar la carn, i no abandonar mai els eixos de creativitat i innovació, el camí a recórrer és inacabable i inabastable», conclou Lagares.



METALQUÍMIA

>> Estand de Metalquímia a la Fira IFFA 2013 de Frankfurt.

cessàriament només als Estats Units. El certificat també permet que l'escorxadador serveixi matèria primera a les fàbriques de processament d'arreu d'Europa autoritzades a exportar a Amèrica del Nord. En total n'hi ha dotze, i una d'aquestes és Pernils Llémena, també situada a Girona. «Amb aquesta empresa, hi hem començat a treballar aquest mateix gener», concreta el director comercial.

### A Europa, camí per créixer

Els països de la Unió Europea són la principal destinació dels productes carnis gironins. França acapara la majoria de les vendes (hi ha fàbriques d'embotits, com la garrotxina Espuña, que hi concentren el 50 % de tot el que exporten). Però també hi ha d'altres mercats, com Anglaterra, Itàlia o Portugal, que són recurrents a la majoria de carteres de clients.

«El 2012, el 80 % de les nostres vendes a l'exterior es van fer a Europa», precisa Josep Buixeda, director internacional de vendes de Noel, amb seu a Sant Joan les Fonts. L'any passat, aquesta firma va tancar l'exercici amb una exportació de 8.000 tones de producte elaborat, per valor de 54 milions d'euros. Bàsicament, pernil curat i xoriç.

Tot i que Europa és un mercat madur, i que la competència amb altres països productors —com Dinamarca o Alemanya— és forta, el sector carni gironí hi veu potencial per créixer. «S'haurà de treballar amb la màxima qualitat per evitar que altres països competidors s'emportin part d'aquest negoci», assegura el gerent del clúster Innovacc, Eudald Casas.

Al continent, les estratègies no només passen per reforçar la presència a la zona comunitària, sinó també per estendre la xarxa d'agents comercials més enllà, arribant a cobrir els Països de l'Est i fent el salt a Rússia. Precisament, Noel és una de les firmes que ja ha aterrat en aquest darrer país, i aquest 2013 vol expandir-hi les vendes.

### L'especificitat del halal

A l'hora d'exportar, hi ha qui aprofita oportunitats i se centra en segments concrets de consumidors, encara que això suposi haver d'adaptar part del procés de producció. Aquest és el cas d'Embotits Caula, amb seu a Domeny, que ha decidit apostar pel mercat islàmic.

# Tot i que Europa és un mercat madur i la competència amb altres països productors és forta, el sector carni gironí hi veu potencial per créixer



En els darrers anys, la firma ha creat una gamma pròpia de producte amb denominació *halal*: és a dir, embotits fets de vedella, gall dindi o ànec sacrificats segons els ritus musulmans. «Actualment, un 10 % de la nostra producció és *halal*, la qual cosa suposa uns 100.000 quilos l'any», concreta Eduard Caula, el director comercial de la firma.

L'empresa ven aquests productes sobretot als consumidors musulmans d'Europa, en països com França, Bèlgica o Holanda. «Però fabricar embotits *halal* també ens ha permès començar a treballar amb nous mercats com ara els Emirats Àrabs, Kuwait o el Líban», hi afegeix Caula.

### La logística, repte de futur

A l'hora d'exportar, és fonamental tenir en compte el cost del transport. I aquí, sobretot per a les vendes arreu d'Europa, el sector carni té una assignatura pendent: millorar la logística. «Ara per ara, és més barat enviar un contenidor per vaixell a Àsia que fer-ho amb camió a llocs força propers d'Europa; tot i així, més d'un 99 % del transport de productes carnis a la Unió Europea es fa per carretera», concreta el gerent d'Innovacc, Eudald Casas.

## Fabricar embotits *halal* obre nous mercats

Per això, des del clúster carni porcí s'està impulsant un projecte per analitzar les potencialitats del ferrocarril a l'hora d'enviar productes carnis al continent. Si es demostra que és una alternativa viable a la carretera, el negoci està assegurat. I és que les últimes estadístiques corresponents al 2012 (comprenen el període gener-octubre) indiquen un creixement anual del sector carni gironí del 17,8 %. Un sector amb una embranzida clara cap a l'exterior.

Xavier Pi és periodista.

>> *Planta d'Embotits Caula a Sant Gregori.*

### Evolució de les exportacions gironines 1995-2012

