

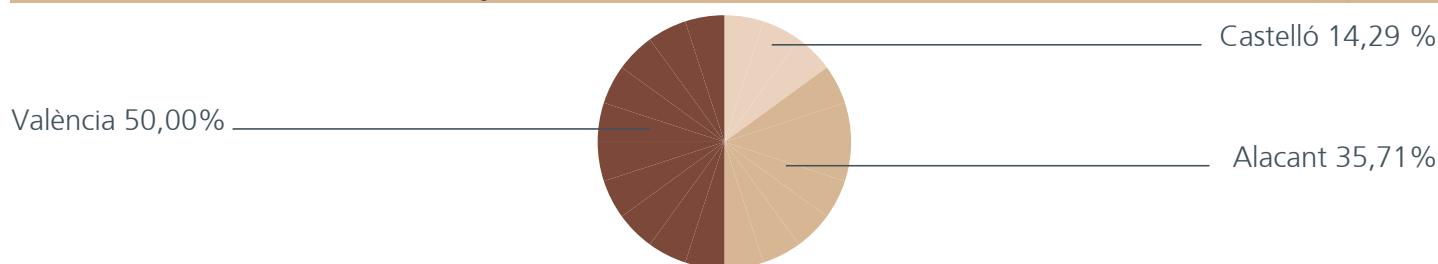
CONTEXT SECTORIAL

El mercat global per a productes orgànics estava estimat l'any 2017 en 81 mil milions d'euros, amb el 88% d'ell concentrat als Estats Units i Europa. Els productes ecològics europeus es consolidaven com a un mercat important, amb unes vendes durant el 2017 de 37.000 milions d'euros.

A Europa, la demanda de productes ecològics supera l'oferta, on resulta singular el cas d'Espanya, qui durant el 2017 va dedicar a l'agricultura ecològica 2.082.172,8 hectàrees i va exportar el 90% de la seua producció. La Comunitat Valenciana és la sisena autonomia espanyola on l'agricultura ecològica té major pes, amb un total de 3.013 operadors dedicats a la producció, elaboració i comercialització de productes ecològics.

La despesa mitjana anual per habitant en productes ecològics a Espanya és d'aproximadament 42 euros. Existeixen òrgans de control i certificació de les produccions autoritzades per la Unió Europea i per les Comunitats Autònomes i organitzacions privades.

DISTRIBUCIÓ TERRITORIAL DE COMERÇOS DE PRODUCTES ECOLÒGICS, COMUNITAT VALENCIANA, 2019 (%)



DAFO

AMENACES

- Forta competència internacional i augment de la nacional.
- Competència en la venda de productes ecològics en altre tipus d'establiments.
- Alta pressió dels productes substitutius.
- Elevada competència en els servicis bàsics, especialment en l'alimentació.
- Dificultat de comptar amb dades estadístiques fiables dins del sector.

OPORTUNITATS

- Increment en el nivell de vida i de renda disponible.
- Major importància a la qualitat que al preu.
- Canvis en els hàbits de consum.
- Ingress al mercat ecològic d'alguns dels «grans» de la indústria alimentària.
- País amb bones condicions per al cultiu ecològic.
- Foment de la inversió i el desenvolupament.
- Suport per part de les Administracions Públiques.

PUNTS FORTS

- Productes amb un alt nivell de confiança i qualitat.
- Importància al tracte personalitzat a cada client.
- Alta fidelitat de la clientela i promoció boca en boca.
- Condició de negoci especialitzat.
- Àmplia cartera de productes. Oferta variada.
- Possibilitat d'oferir serveis complementaris.
- Alt grau d'associacionisme.
- L'ecoetiqueta.

PUNTS FEBLES

- Necessitat d'una bona logística i el desenvolupament de noves tecnologies.
- Estacionalitat.
- Poder de negociació davant de les empreses proveïdores cada vegada més baix.
- Sobrepreu dels productes ecològics.
- Dificultats a l'hora de trobar personal format.
- No notorietat de marca.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

La població de la Comunitat Valenciana susceptible de consumir productes ecològics s'estima en 2.194.491 habitants. El 29 % de les consumidores de productes ecològics ho fan de manera exclusiva en el canal especialitzat.

CLIENTS

La persona consumidora de productes ecològics tipus té entre 26 i 55 anys, treballa i pertany a una classe social mitjana o mitjana-alta. Un tracte personalitzat i la contribució del producte a la salut i al medi ambient són els factors que més destaca la clientela.

Botiga de Productes Ecològics



GENERALITAT
VALENCIANA

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓ EUROPEA
Fons Europeu de
Desenvolupament Regional
Una manera de fer Europa



CEEI
COMUNIDAD
VALENCIANA

Projecte cofinançat pels Fons FEDER, dins del Programa Operatiu
FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les botigues de productes ecològics se situa a la província de València (50 %) i d'Alacant (36 %), mentre que a Castelló es localitza el 14 % restant.

Les botigues de productes ecològics facturen aproximadament entre 250.000 i 300.000 euros anuals. Solen tindre una plantilla formada per entre 1 i 5 persones empleades, i compten amb un local que va dels 60 als 120 m².

La forma jurídica predominant en este tipus de botigues és de la de persona autònoma (50%), seguida per altres formes jurídiques, com ara la Societat Limitada (38%) i Comunitat de Béns (12%).

QUINS SERVEIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVEIS BÀSICS	SERVEIS COMPLEMENTARIS
· Productes alimentaris ecològics: lactis, fruites, hortalisses, olis, pastes, etc. · Productes de jardineria, floristeria, llavors. · Begudes. · Productes de neteja.	· Herboristeria i productes dietètics. · Roba, artesanía, cosmètics. · Productes de comerç just. · Publicacions relacionades amb el sector ecològics (llibres, revistes).

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA BOTIGA DE PRODUCTES ECOLÒGICS TIPUS

CNAE/SIC	477 / 53.99
IAE	641 / 642 / 643 / 644 / 645 / 647 / 651
Condició jurídica	Persona autònoma
Facturació	276.480 euros
Localització	Entorns urbans
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor i 1 dependent (ambdues en jornada completa)
Instal·lacions	Local de 100 m ²
Clients	Particular, amb treball, de 26 a 55 anys, de classe mitjana-alta
Ferramentes de promoció	Boca en boca, aparador, rètol del local, assistències a fires i elements corporatius
Valor de l'immobilitzat/Inversió	30.200 euros
Import despeses anuals	43,894,10 euros
Resultat brut (%)	15,88%

RECOMANACIONS

Estudia el territori on pretens assentar-te i el perfil del públic objectiu al qual et dirigiràs.

Diferencia't de la competència en oferir productes ecològics complementaris i serveis addicionals.

És important no trencar la cadena de conservació dels productes ecològics. Compta amb una bona logística que evite minves i pèrdues en la mercaderia.

Contracta personal format amb nocions d'atenció al públic. És important oferir un servei personalitzat basat en l'amabilitat i el coneixement.

Promociona la cultura ecològica mitjançant jornades, fullets i mitjans de comunicació (premsa, ràdio o televisió).

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.agroecologia.net · vidasana.org · www.larevistaintegral.net · www.agroambient.gva.es · www.caecv.com · www.mapa.gob.es