

strategy&

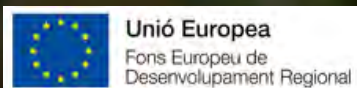
Part of the PwC network

AgroBioFood b. Ponent

Estudi de les necessitats de produccions agràries i ramaderes a partir de la identificació de les noves formes de consum d'aliments a mitjà i llarg termini en els mercats europeus

Març 2022

Resum executiu



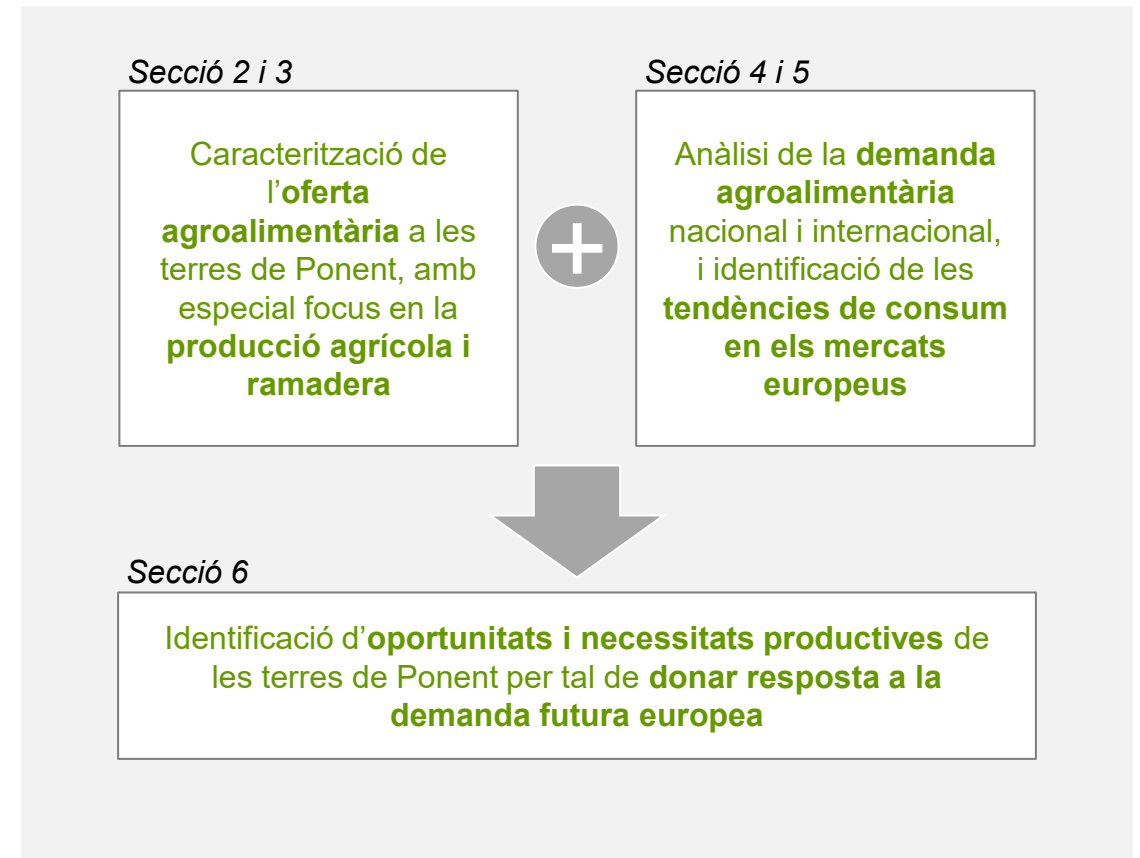
Aquesta actuació està cofinançada per la Unió Europea - Fons de desenvolupament Regional – FEDER 2014-2020, la Generalitat de Catalunya i el Patronat de Promoció Econòmica de la Diputació de Lleida.

L'objectiu del present informe és analitzar l'impacte present i futur de les tendències de consum europees en el sector agrari de Ponent

Objectiu global

- L'elaboració d'aquest informe s'emmarca en el **PECT⁽¹⁾ AgroBioFood b. Ponent**, un projecte destinat a: **(1) impulsar la transformació del model econòmic del territori de Ponent cap a l'economia verda** en base a la millora de la capacitat de resiliència i la productivitat sostenible del sector agroalimentari i **(2) consolidar i reforçar una estructura territorial d'innovació oberta i col·laboració especialitzada**.
- En el context d'aquest PECT, impulsat per diverses entitats del territori, la Federació de Cooperatives de Catalunya (FCAC) és responsable de l'operació número 4: **"Demanda AgroBioFood: nous models productius i cadenes de valor per a l'adaptació a la demanda europea (market pull)"**. En concret, l'actuació **A4.1** correspon a l'**estudi de les necessitats de produccions agràries i ramaderes a partir de la identificació de les noves formes de consum d'aliments a mitjà termini en els mercats europeus**: necessitats nutritives bàsiques, noves tipologies d'aliments i noves formes de consum i elaboració segons els requeriments dels grups de consumidors. Aquest Projecte es troba cofinançat pel **Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER)** de la **Unió Europea** i la **Generalitat de Catalunya** en el marc del PO FEDER 2014-2020.
- Amb l'objectiu de desenvolupar aquest punt, la FCAC va publicar una convocatòria de bases reguladores en data 23/09/2021. PwC va presentar proposta que va resultar adjudicatària en data 05/11/2021.

Objectius específics



Notes: (1) L'acrònim PECT es refereix als Projectes d'Especialització i Competitivitat Territorial. L'entitat que coordina aquest PECT és la Diputació de Lleida, i hi participen com a socis el Patronat de Promoció Econòmica de la Diputació de Lleida, l'ARCA, l'Ajuntament de Bell-lloc d'Urgell, la FCAC, l'IRTA, i la Comunitat General de Regants dels Canals d'Urgell.

Els paràmetres d'anàlisi establerts conjuntament amb la FCAC han servit per a definir la perspectiva, la profunditat i l'abast de l'estudi

Abast de l'informe (1/5)

Abast geogràfic

- La caracterització de l'oferta agroalimentària es realitza sobre les **6 comarques que formen les terres de Ponent**. En cas que la informació no estigui disponible, es prenen les dades de la província de Lleida.
- L'anàlisi de la demanda d'aliments i de la identificació de les tendències de consum es duu a terme tant pel **mercat nacional com pels mercats europeus**.

Abast temporal

- L'estudi realitzat es basa en dades històriques entre 2016 i 2020 (i quan les dades estan disponibles, 2021).
- Les tendències de futur s'emmarquen en el període **2022-2025 o 2030** segons disponibilitat de dades.

Abast metodològic i fonts utilitzades

- Les anàlisis realitzades en aquest document es basen en la **informació quantitativa i qualitativa** recopilada de les principals bases de dades, informes, publicacions i notícies d'actualitat relacionades amb el sector agrari. Al llarg del document es detallen les fonts utilitzades en cadascuna de les anàlisis i càlculs realitzats.
- Amb la intenció de recollir de primera mà la visió i perspectives dels principals agents del sector, també s'han dut a terme **entrevistes** amb el Consell Rector de la FCAC, en concret, amb els responsables dels principals sectors d'activitat agrícola i ramadera.

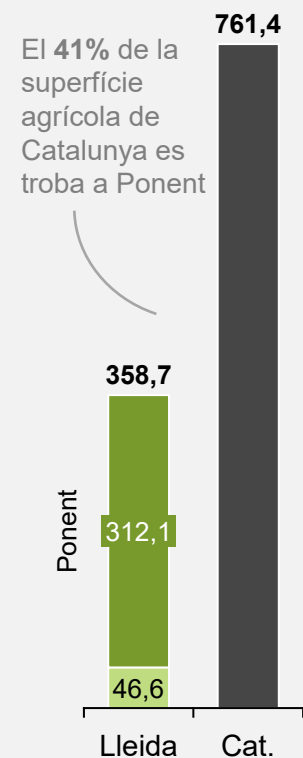
Abast sectorial i conceptual

- Les anàlisis realitzades i els resultats obtinguts en aquest informe se centren en el **sector agroalimentari** de Ponent, en concret, en les **activitats d'agricultura i ramaderia**.
- Es té en compte tota la **cadena de valor** des de la producció primària, la transformació, la distribució i comercialització a client final.

Ponent concentra un 41% de la superfície agrícola de Catalunya i genera el 51% del volum de producció agrícola en tones

Superfície i producció agrícola

Superfície agrícola – 2020, Milers d’Ha.

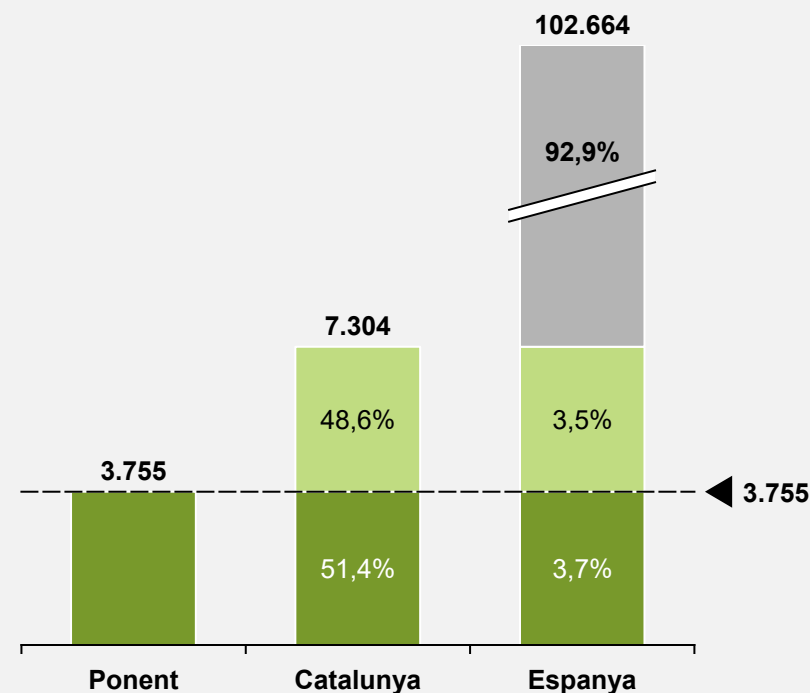


Pes de la superfície agrícola – 2020, %



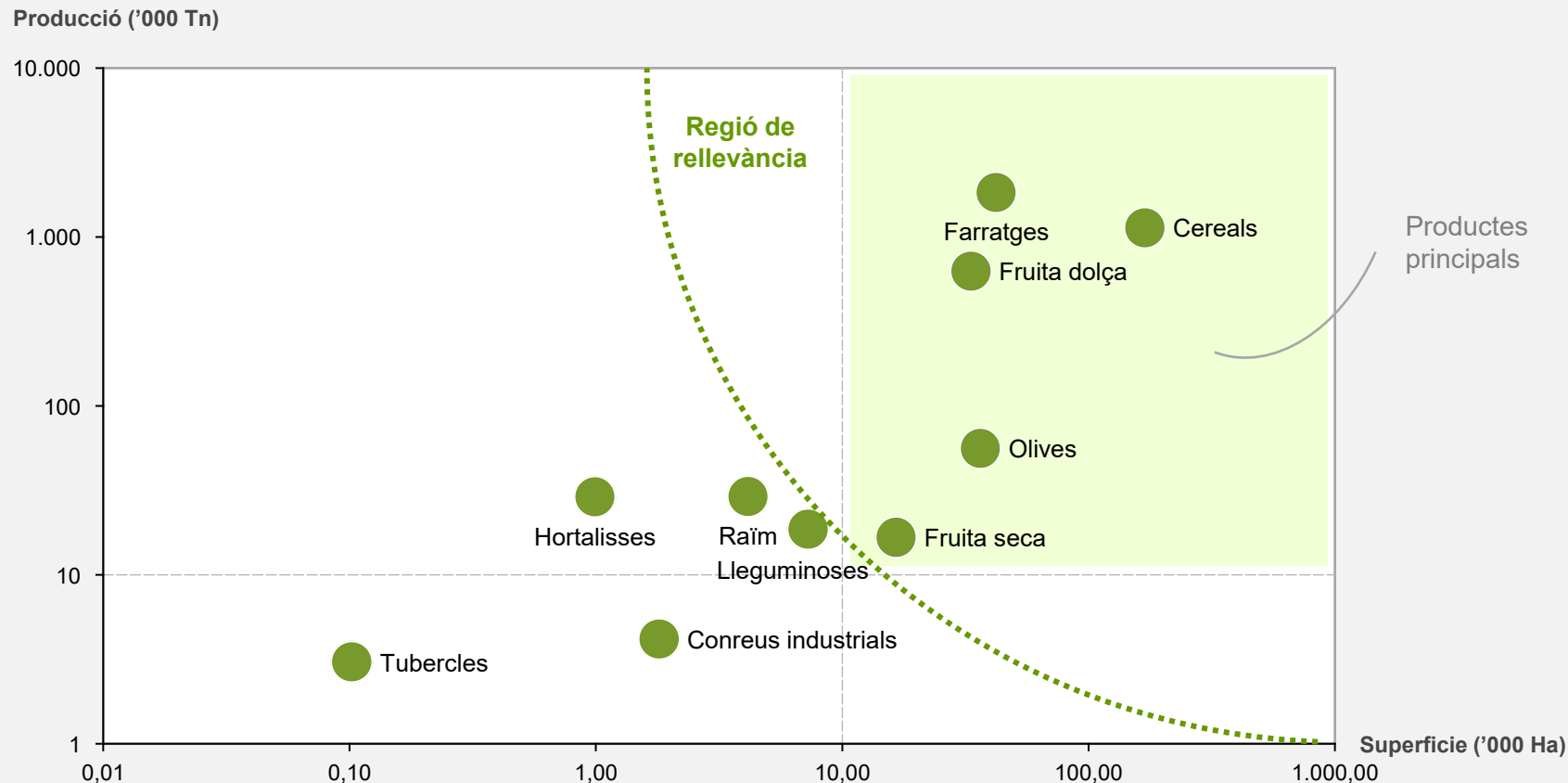
- Ponent és una regió amb un gran pes de l'activitat agrícola: **més de la meitat de la seva superfície (56%) es dedica al conreu**, superant amb escreix la resta de províncies i doblant la mitjana catalana.
- El 41% de la superfície agrícola de Catalunya es concentra en les sis comarques de Ponent on s'hi genera :
 - el **90,9% de la producció agrícola de Lleida**
 - el **51,4% del volum de la producció agrícola de Catalunya**
 - el **3,7% de la producció agrícola espanyola**
- Al mateix temps, Catalunya representa un **7,2% de la producció total d'Espanya** (3,5% + 3,7%).

Producció agrícola de Ponent sobre Catalunya i Espanya – 2020, Milers de tones



Combinant les variables de superfície i producció, es confirma la rellevància d'aquestes categories de producte a les terres de Ponent

Rellevància de les categories agrícoles – 2020



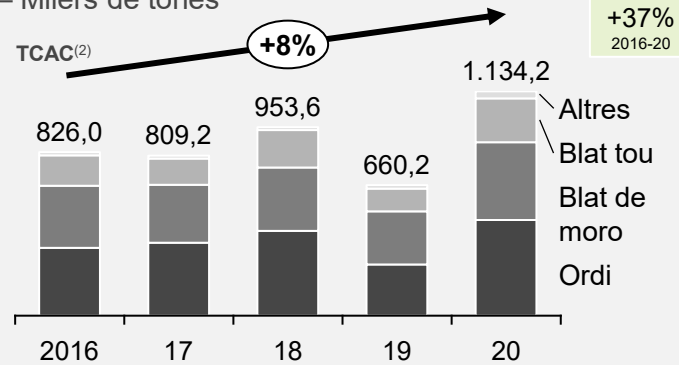
- Prenent la superfície i la producció agrícoles com indicadors de la rellevància dels productes, destaquen clarament 5 categories amb una **producció anual superior a 10.000 tones** i una **superfície de cultiu de més de 10.000 hectàrees**:

	Superfície ('000 Ha)	Producció ('000 Tn)
Cereals	169,2	1.134,2
Farratges	42,2	1.836,2
Fruita dolça	33,3	627,9
Olives	36,3	56,0
Fruita seca	16,5	16,7

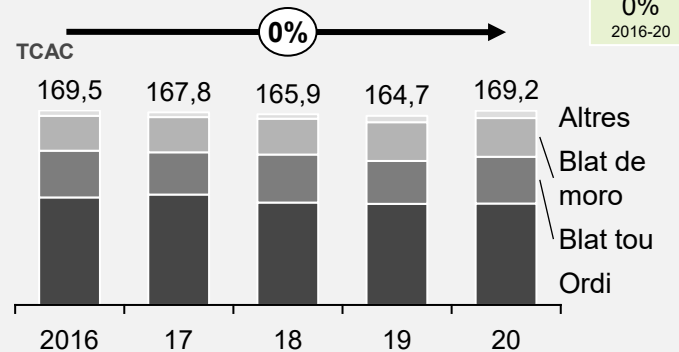
1 Cereals

 **169,2 milers d'hectàrees**  **1.134,2 milers de tones**

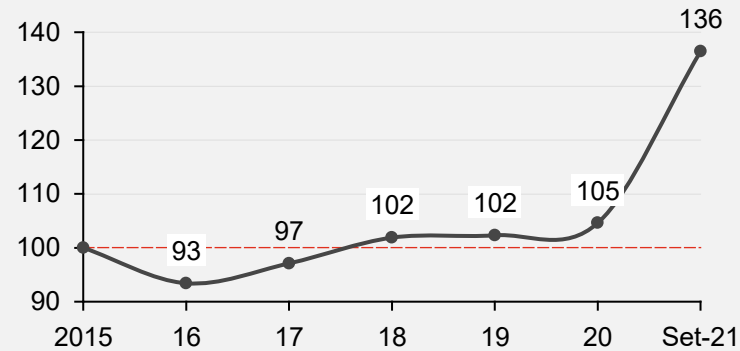
Evolució de la producció anual de cereals a Ponent – Milers de tones



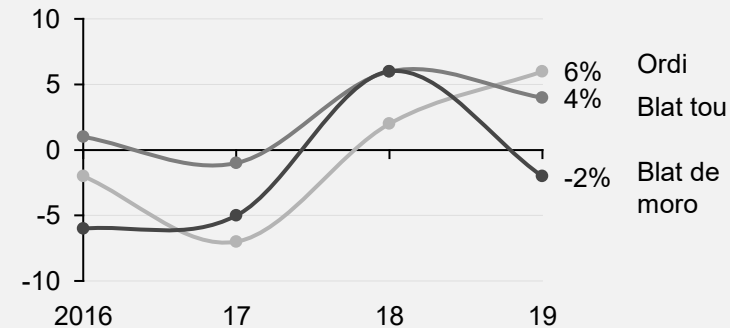
Superfície de conreu de cereals a Ponent – Milers d'hectàrees



Evolució de l'IPPA⁽¹⁾ dels cereals a Catalunya – %



Evolució del marge econòmic de les explotacions de cereals a Catalunya – %



- La producció de cereals de Ponent representa el **60,2% de la producció catalana** i el **4,3% de l'espanyola**.
- Els principals cereals cultivats a Ponent són: **ordi** (43% del volum de producció), **blat de moro** (35%) i **blat tou** (20%). Catalunya té una clara posició importadora de cereals.
- El rendiment per hectàrea ha augmentat en els últims anys degut a l'increment de la **superfície de regadiu respecte a la secà** sobre el total. Addicionalment, els **avencos tecnològics en matèria de reg dels últims anys** han permès la introducció de la “**doble collita**”, consistent en dur a terme dues collites a l'any enlloc d'una, amb cicles més curts, augmentant així el rendiment anual de les terres.
- La **innovació varietal** juga i jugarà un paper important en el sector. La **selecció de les llavors** és determinant per a la qualitat i el volum de les collites així com el control de plagues.
- El dels cereals és un sector amb **marges molt ajustats**, sotmès a una gran pressió en preus per part dels mercats internacionals i amb una gran dependència de la Política Agrària Comú europea en el cas del secà. Recentment, degut a l'**increment global de demanda**, dels costos de producció i de les **pràctiques especulatives** dels mercats està experimentant **creixements inèdits en preus**.

2 Farratges

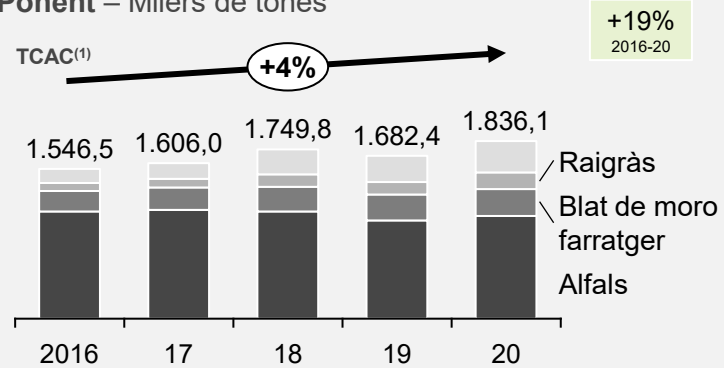


42,1 milers d'hectàrees

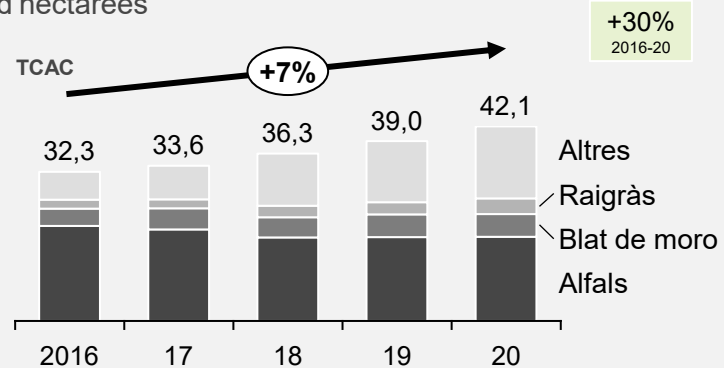


1.836,1 milers de tones

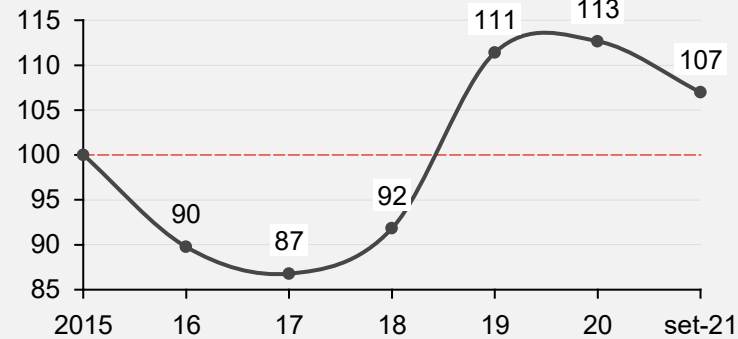
Evolució de la producció anual de farratges a Ponent – Milers de tones



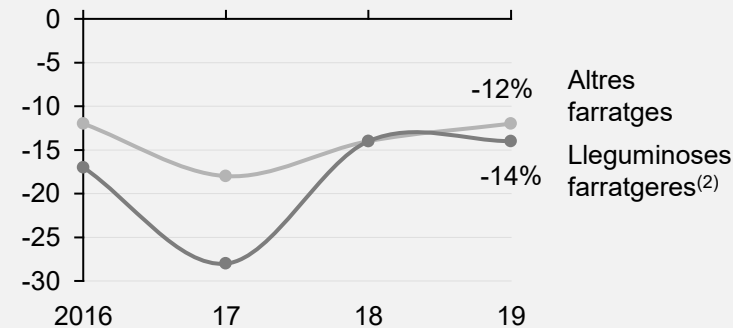
Superfície de conreu de farratges a Ponent – Milers d'hectàrees



Evolució de l'IPPA⁽²⁾ dels farratges a Catalunya – %



Evolució del marge econòmic de les explotacions de farratges a Catalunya – %



- La producció de farratges de Ponent representa el **50,2% de la producció catalana** i el **5,7% de l'espanyola**.
- Els principals **farratges** cultivats a les terres de Ponent són l'**alfals** (58% del volum de producció), **blat de moro farratger** (15%) i el **raigràs o margall** (9%).
- **Espanya és líder mundial**, només per darrera d'Estats Units, en producció de farratges. **Tres quarts parts** de la producció d'alfals **s'exporten**, principalment a França, Itàlia, Països Àrabs i Xina, països que han decidit importar aquest producte degut al fort descens de les seves reserves d'aigua.
- El creixement del mercat i de la importància dels farratges va en consonància amb la **creixent intensitat de la ramaderia intensiva** vers la ramaderia extensiva.
- Es tracta d'un sector marcat per la **manca d'innovació varietal** i, per tant, estancat quant a millores i optimització del rendiment, tot i que el cultiu de regadiu també podria incrementar la productivitat per hectàrea envers el de secà.
- El sector ha denunciat durant el 2021 la **dificultat d'assumir l'augment de costos** del transport per part dels agricultors: els **marges econòmics** de les explotacions de farratges són de mitjana ja de per sí **negatius** des de fa anys tot i l'increment de preus a partir de 2019.

Notes: (1) Taxa de Creixement Anual Compost; (2) Índex de Preus Percebuts Agraris, base 2015; (2) Inclou principalment l'alfals i altres lleguminoses farratgeres.

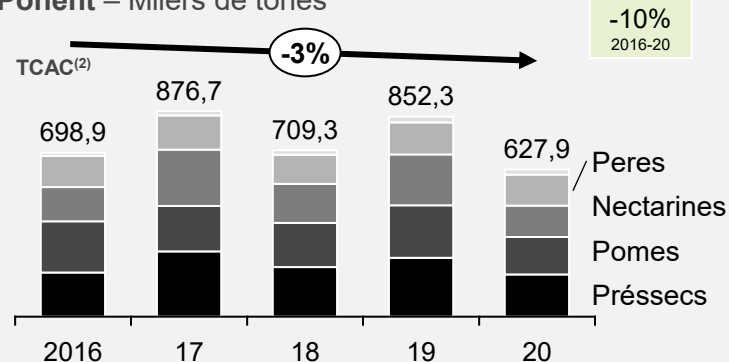
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, OECD, AgroNegocios.

3 Fruita dolça

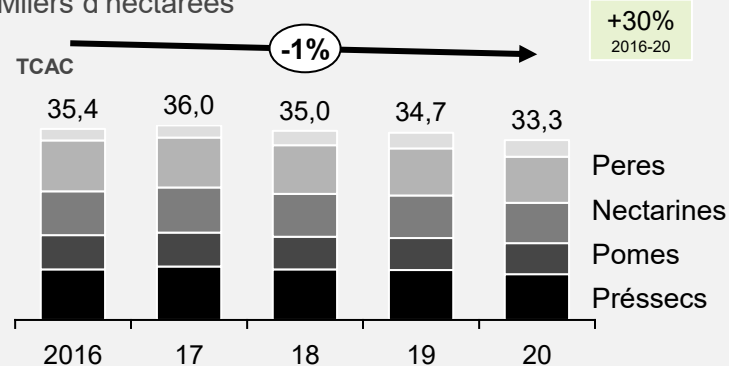
33,3 milers d'hectàrees

627,9 milers de tones

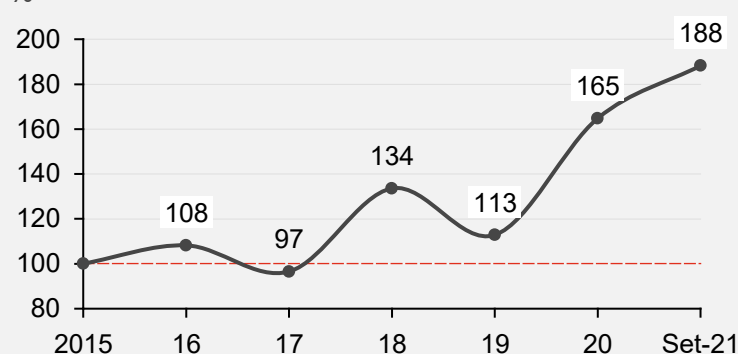
Evolució de la producció anual de fruita dolça a Ponent – Milers de tones



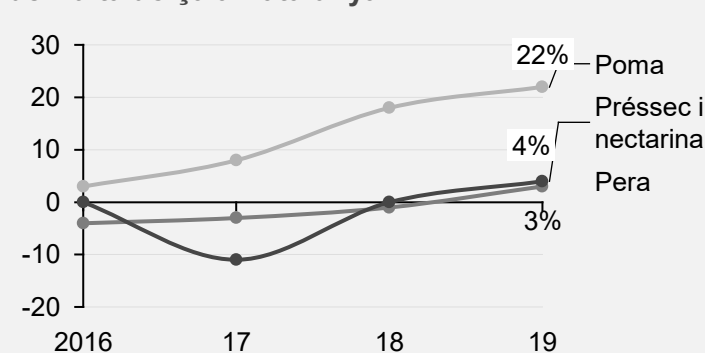
Superfície de conreu de fruita dolça a Ponent – Milers d'hectàrees



Evolució de l'IPPA⁽¹⁾ de la fruita dolça a Catalunya – %



Evolució del marge econòmic de les explotacions de fruita dolça a Catalunya – %



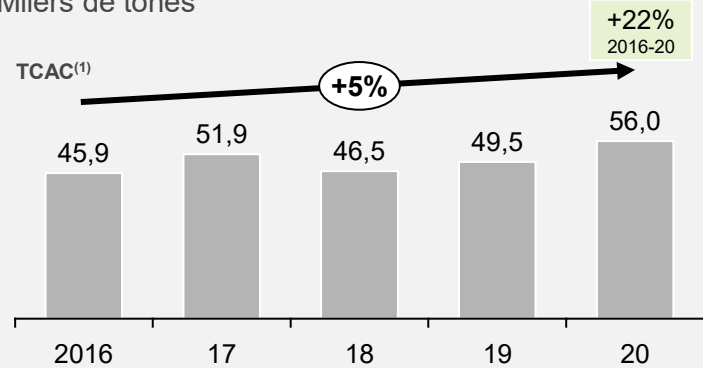
- La producció de fruita dolça de Ponent representa el **83,7% de la producció catalana** i el **15,9 % de l'espanyola**.
- Els principals **cultius de fruita dolça** a les terres de Ponent són: **préssecs** (29% del volum de producció), **pomes** (25%), **nectarines** (21%) i **peres** (21%).
- L'**excés d'oferta** d'algunes varietats de fruita (en concret, de la fruita de pinyol), especialment des del **veto rus de 2014**, és un problema recurrent que es trasllada en una **pressió en preus** desmesurada i, en conseqüència, en **marges baixos** per als propietaris de les explotacions. Aquesta crisi ha motivat en els últims anys l'aprovació de '**plans d'arrencada**', pels quals els pagesos que s'hi acullen es comprometen a no plantar les varietats retirades i reben una dotació econòmica en contrapartida.
- Els plans d'arrencada i sobretot les condicions climatològiques adverses van provocar una **davallada de la producció el 2020** i un **augment de preus** considerable. No obstant això, **els increments de preu no compensen les pèrdues** i els **marges es mantenen molt ajustats** (excepte els de la poma).

4 Olives i oli

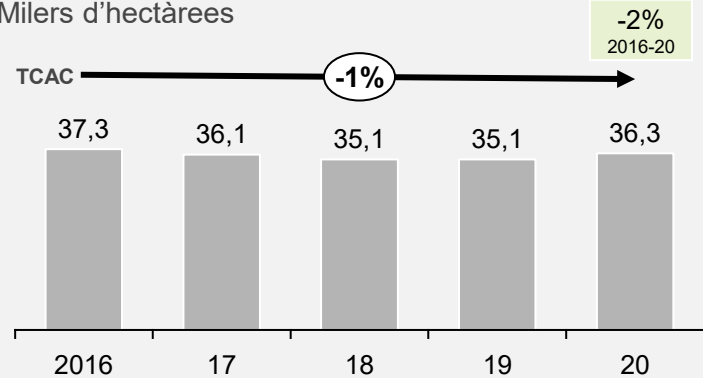
 36,3 milers d'hectàrees

 56,0 milers de tones

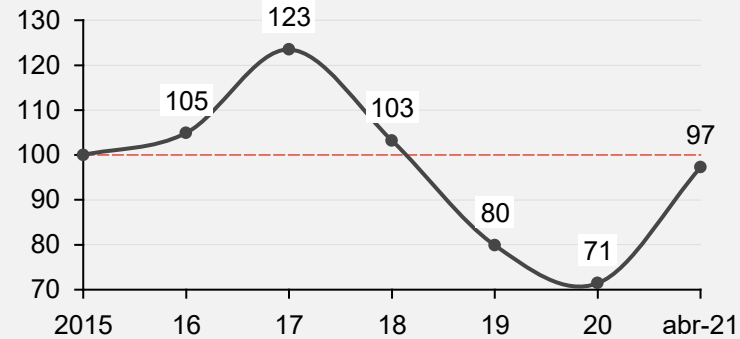
Evolució de la producció anual d'oliva a Ponent –
Milers de tones



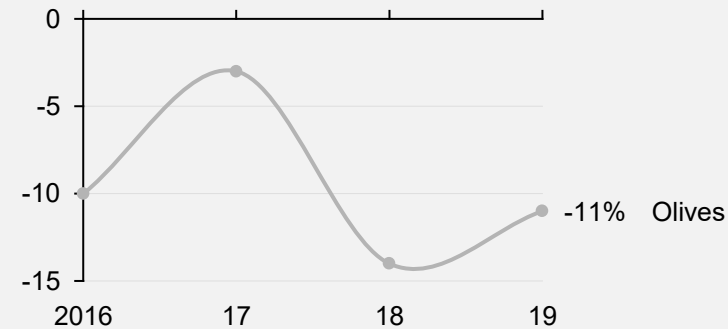
Superfície de conreu d'oliveres (olives) a Ponent –
Milers d'hectàrees



Evolució de l'IPPA⁽²⁾ de l'oli i l'oliva⁽³⁾ a Catalunya –
%



Evolució del marge econòmic de les explotacions d'oliveres (olives) a Catalunya – %



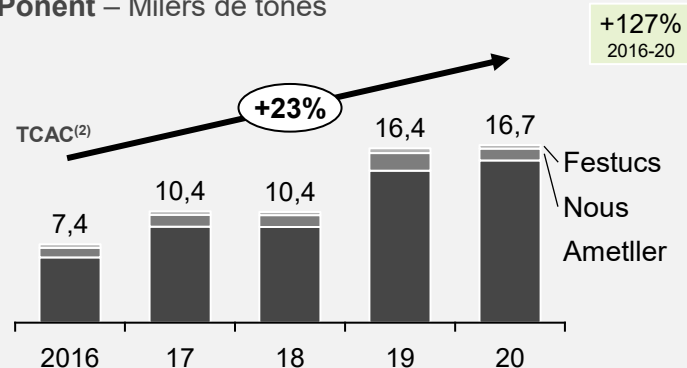
- La producció d'olives de Ponent representa el **33,9% de la producció catalana** i el **0,7% de l'espanyola**.
- L'**augment de la demanda mundial** d'oli d'oliva ha motivat un **increment del cultiu** d'oliva tant a nivell mundial com a les terres de Ponent. S'estima que la producció total mundial es troba en l'actualitat **molt ajustada o lleugerament inferior a la demanda**.
- L'augment de la demanda internacional d'oli d'oliva ha provocat que s'implementin nous mètodes de conreu d'oliva coneguts com **intensius o súper intensius** que presenten un **major rendiment i productivitat per hectàrea**.
- Degut al desequilibri en el poder de negociació dins de la cadena de valor, el **preu de l'oli en origen** (el percebut pels productors) presenta una **tendència baixista** des de 2017, encara que el **preu del producte final ha augmentat** fins al punt de quintuplicar-se en algunes ocasions.
- Fruit de la **volatilitat del marge econòmic de l'oliva** i de la seva **rendibilitat negativa**, la majoria d'agricultors de Ponent s'han especialitzat en la **producció, l'envasament i la venda d'oli d'oliva**, amb l'objectiu d'afegir major valor al producte abans de la seva venda (integració cap endavant).

Notes: (1) Taxa de Creixement Anual Compost; (2) Índex de Preus Percebuts Agraris, base 2015; (3) L'índex anual ve donat pel DAAC de manera conjunta pel Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural. Les dades mensuals es poden obtenir a la mateixa font de manera desglossada.
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural.

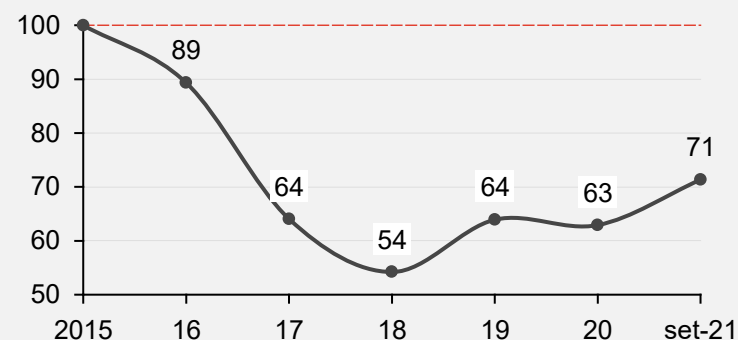
5 Fruita seca

 16.524 milers d'hectàrees  16,7 milers de tones

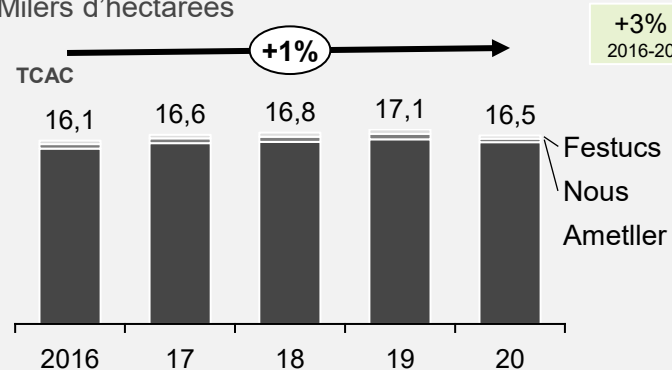
Evolució de la producció anual de fruita seca a Ponent – Milers de tones



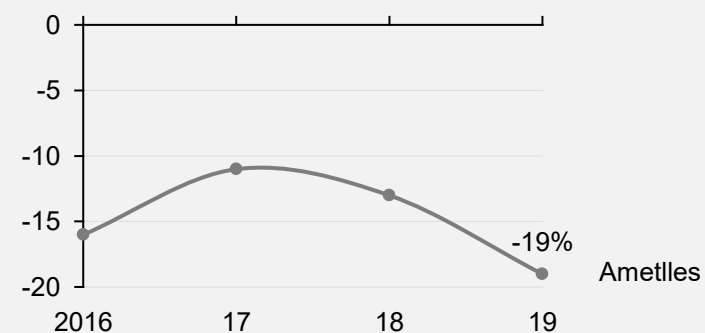
Evolució de l'IPPA⁽¹⁾ de la fruita seca a Catalunya – %



Superfície de conreu de fruita seca a Ponent – Milers d'hectàrees

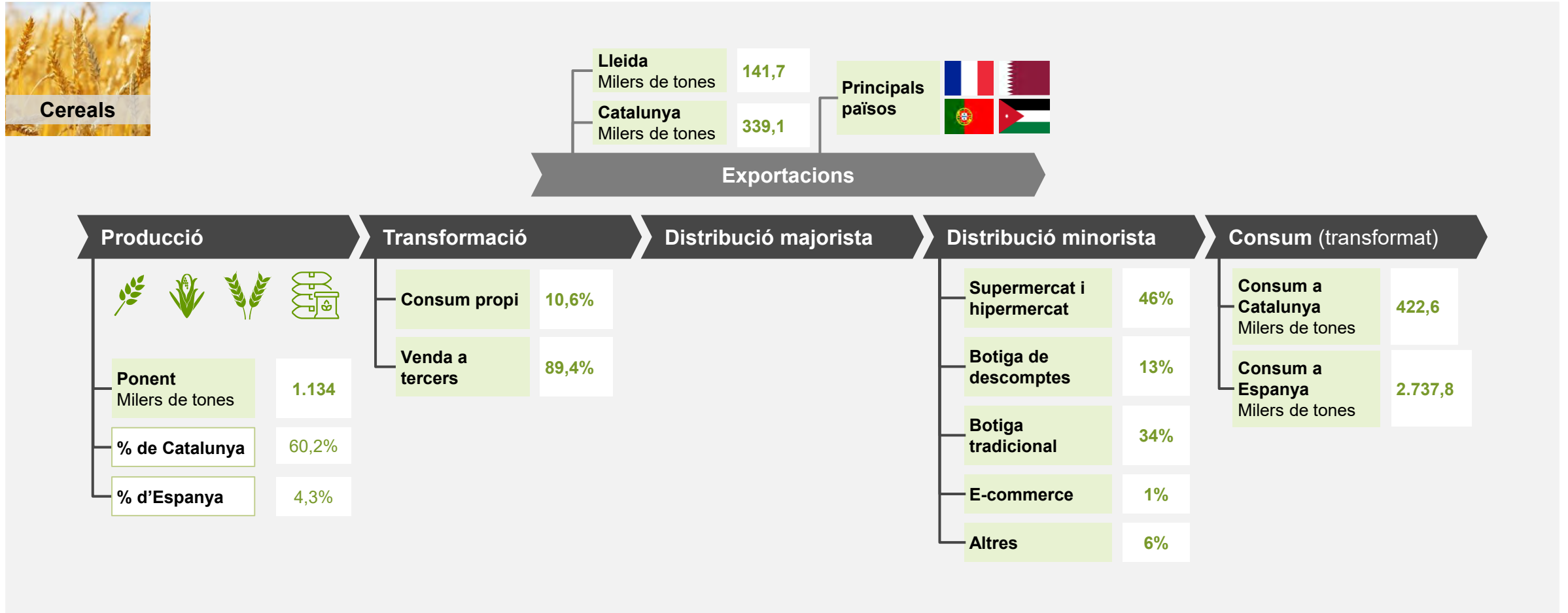


Evolució del marge econòmic de les explotacions de fruita seca a Catalunya – %

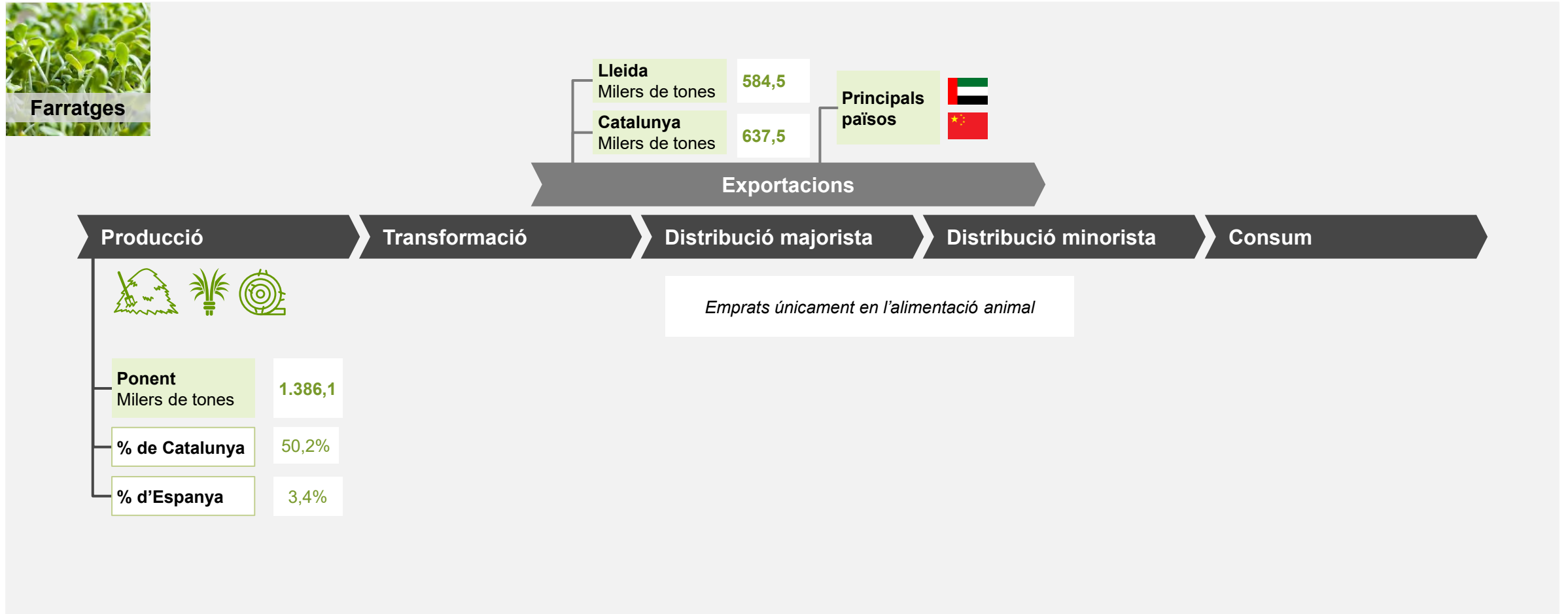


- La producció de fruita seca de Ponent representa el **50,5% de la producció catalana** i el **2,6% de l'espanyola**.
- El principal **tipus de fruita seca** cultivat a les terres de Ponent són: **ametlles** (91% del volum de producció), seguits per un volum residual de **nous** (7%) i **festucs** (2%).
- En els últims anys, l'**augment de la demanda** a nivell global ha motivat que la producció també experimenti un **creixement considerable**, liderat per la **producció d'ametlla**, que ha passat de 6,1 a 15,2 milers de tones en el cas de Ponent. Estats Units, un dels principals productors a nivell internacional, també ha incrementat de forma considerable les tones de producció.
- Aquest creixement ha anat de la mà d'un **augment del rendiment de les terres** (que s'ha doblat entre 2016 i 2020), en part resultant del **canvi de mix entre secà i regadiu** en favor d'aquest últim (ha passat d'un 23% a un **35% de la superfície cultivada**), com també de la introducció dels **conreus intensius i súper intensius**.
- Si bé abunden explotacions petites de fruita seca fortament condicionades pel baix nivell de professionalització i, per tant, per la **baixa rendibilitat** i la **pressió en preus** resultant de la **davallada** en els últims anys, les **explotacions més tecnificades** resultants d'unir esforços mitjançant el cooperativisme gaudeixen d'un **posicionament** i una **rendibilitat excepcionals**.

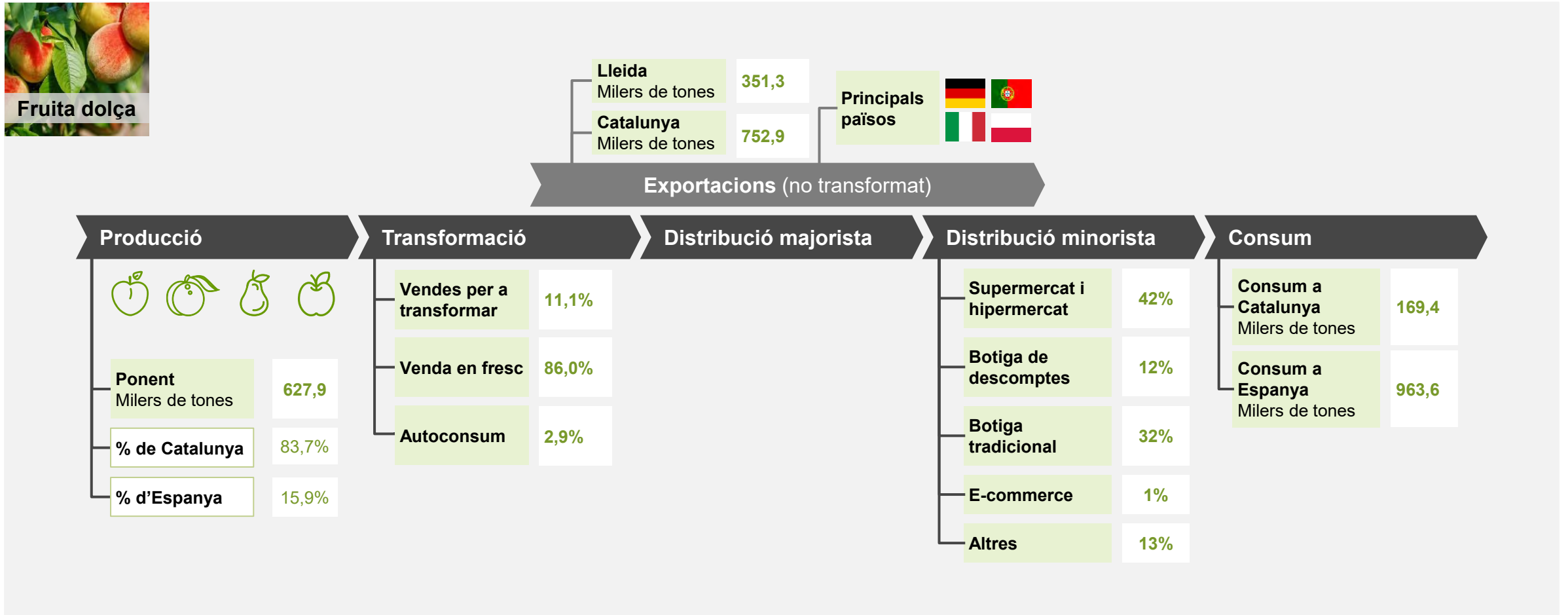
Principals dades de la cadena de valor dels cereals a Ponent



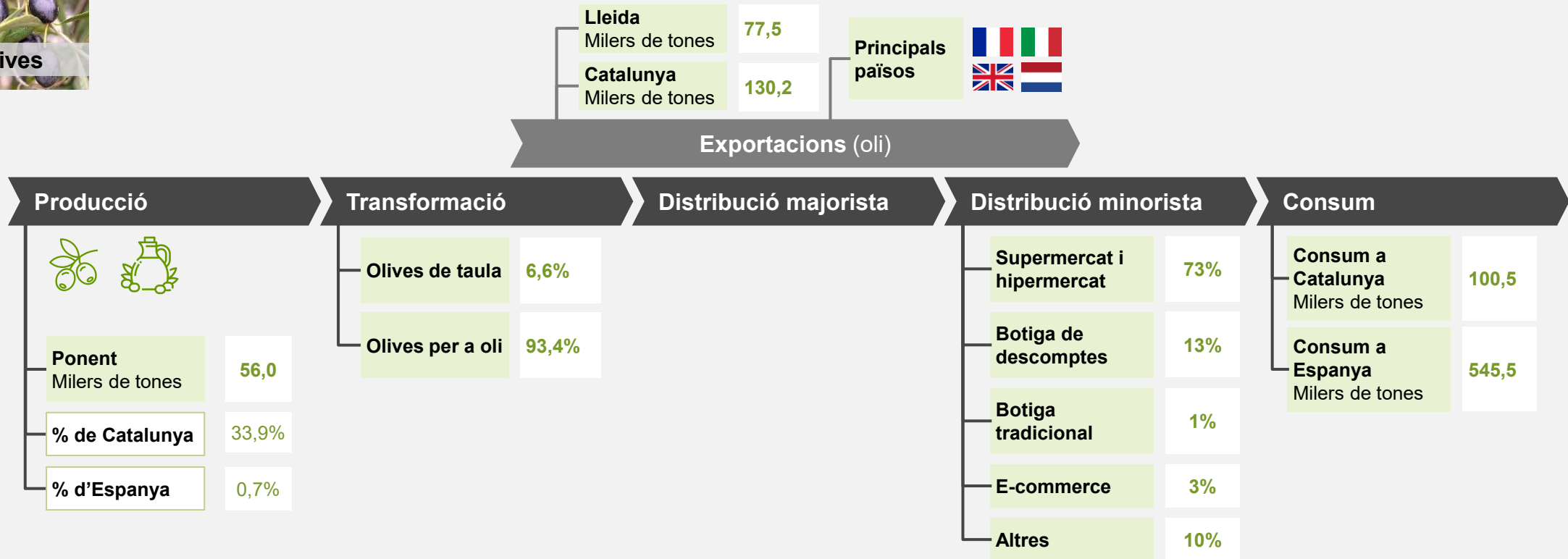
Principals dades de la cadena de valor dels farratges a Ponent



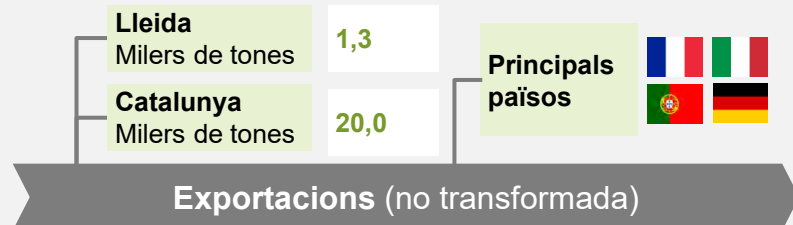
Principals dades de la cadena de valor de la fruita dolça a Ponent



Principals dades de la cadena de valor de les olives a Ponent



Principals dades de la cadena de valor de la fruita seca a Ponent



El sector agrícola comparteix certs punts forts i àrees de millora, però també existeixen especificitats de cada categoria de productes

Anàlisi interna del sector agrícola



Fortaleses

- **Rendiments de les terres** per sobre de la mitjana agrícola catalana.
- Els avanços tecnològics i les infraestructures de reg han permès la transició de conreus de secà a regadiu **incrementant la productivitat**.
- Regió **tradicionalment agrícola**, amb **pes important** dins Catalunya i Espanya
- **Alts estàndards de qualitat** i bon posicionament dels productes en el mercat
- Sector amb **resiliència** front a les crisis econòmiques.
- **Múscul financer adequat** a les noves inversions i a l'expansió internacional.
- Bona posició **exportadora dels principals productes agrícoles de Lleida**
- **Bona aptitud edàfica (sòl) i climàtica** per a una producció diferenciada i de qualitat
- Fort grau de cooperativisme en els principals productes agrícoles



Debilitats

- **Atomització i desequilibri** en el poder de negociació. **Baix poder de negociació** amb distribuïdores i comercialitzadores.
- **Marges econòmics baixos** i inestables. Costos d'exportació elevats degut a costos del **transport marítim**
- Ritme de **modernització** menys accelerat que altres indústries
- Poc grau de professionalització
- Edat mitjana avançada dels treballadors i **falta de relleu generacional**
- Proporció baixa de **conreu ecològic** amb àrea de millora
- **Complexitat normativa** i alts estàndards de compliment
- Excessiva dependència de la PAC i subvencions europees i accés limitat a altres fonts de finançament alternatives
- Problemes d'accés a la terra (terres sense persona i persones sense terra)
- Esforç relativament baix en referència a R+D+i

El sector agrícola comparteix certs punts forts i àrees de millora, però també existeixen especificitats de cada categoria de productes

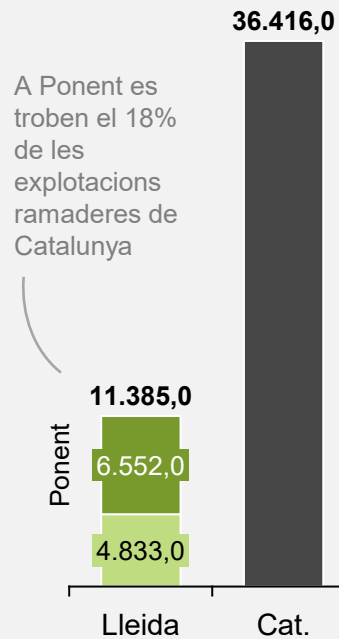
Anàlisi interna del sector agrícola

	 Cereals	 Farratges	 Fruita dolça	 Olives	 Fruita seca
 Fortaleses	<ul style="list-style-type: none">• Versatilitat del producte transformat (pa, farines, pasta...)• Els avanços tecnològics i les noves infraestructures de reg han permès la transició de conreus de secà a regadiu incrementant la productivitat amb una doble collita.	<ul style="list-style-type: none">• Bona posició exportadora• Bon posicionament del producte a nivell internacional	<ul style="list-style-type: none">• Pes rellevant de la producció de Ponent sobre Cat. i Esp.• Clara posició exportadora (esp. poma)• Bon posicionament de qualitat del producte	<ul style="list-style-type: none">• Hub exportador d'oli d'oliva• Regió tradicionalment agrícola, amb un important pes dins la producció catalana d'olives• Sector amb resiliència a les crisis econòmiques• Múscul financer adequat a les noves inversions• Forta cooperativització	<ul style="list-style-type: none">• Increment del consum nacional de forma rellevant i sostinguda en el temps, especialment de festucs i avellanes• Millora consistent durant els últims anys de la rendibilitat per hectàrea• Fortament cooperativitzat
 Debitats	<ul style="list-style-type: none">• Complexitat en les estimacions de demanda i oferta• Elevada incertesa en els preus i poder de negociació baix dels productors.	<ul style="list-style-type: none">• Preu acceptants (amb poc poder de negociació) amb clients internacionals• Dependència d'exportacions amb Orient Mitjà	<ul style="list-style-type: none">• Fortament condicionats per adversitats climatològiques• Caiguda del consum nacional i les exportacions de préssecs i nectarines• Control baix dels preus de mercat (poder negociador de les distribuïdores)• Dependència de la PAC• Varietats amb poc valor afegit condicionen el mercat	<ul style="list-style-type: none">• Poca integració vertical i poca captura del valor afegit en la transformació i comercialització de l'oli d'oliva• L'oli és producte reclam per a les cadenes de distribució (pressió a la baixa en preus d'origen)• Rendiment agrícola baix i cultiu especialment de secà	<ul style="list-style-type: none">• Explotacions petites amb baixa rendibilitat• Rendiment agrícola baix i cultiu especialment de secà

A Ponent, 6.552 explotacions ramaderes (18% de Catalunya) concentren la meitat de la capacitat ramadera de Catalunya

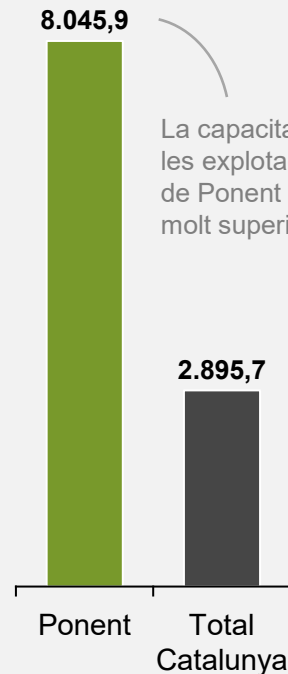
Explotacions i capacitat ramadera

Explotacions ramaderes – 2020, #



A Ponent es troben el 18% de les explotacions ramaderes de Catalunya

Capacitat mitjana de les explotacions – 2020, # places

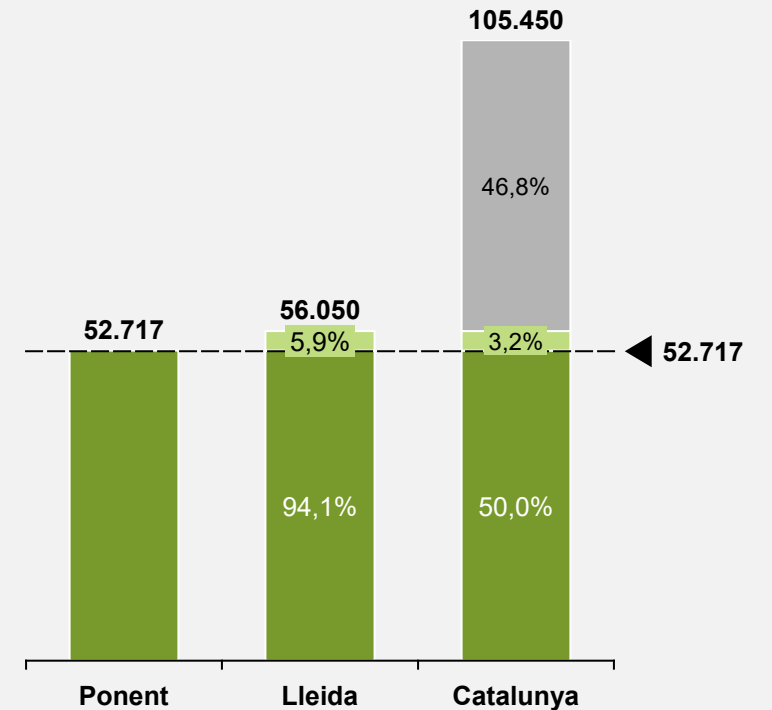


La capacitat de les explotacions de Ponent és molt superior

10,4
milions de places (Lleida)

- Si bé a Ponent s'hi troben únicament un **18% de les explotacions ramaderes de Catalunya**, la **capacitat mitjana** d'aquestes (8.046 places per explotació) **és molt superior** a la mitjana catalana (2.896 places) i de la resta de províncies.
- Aquesta major capacitat mitjana de les explotacions de Ponent fa que concentrin el **50% de la capacitat ramadera espanyola**.

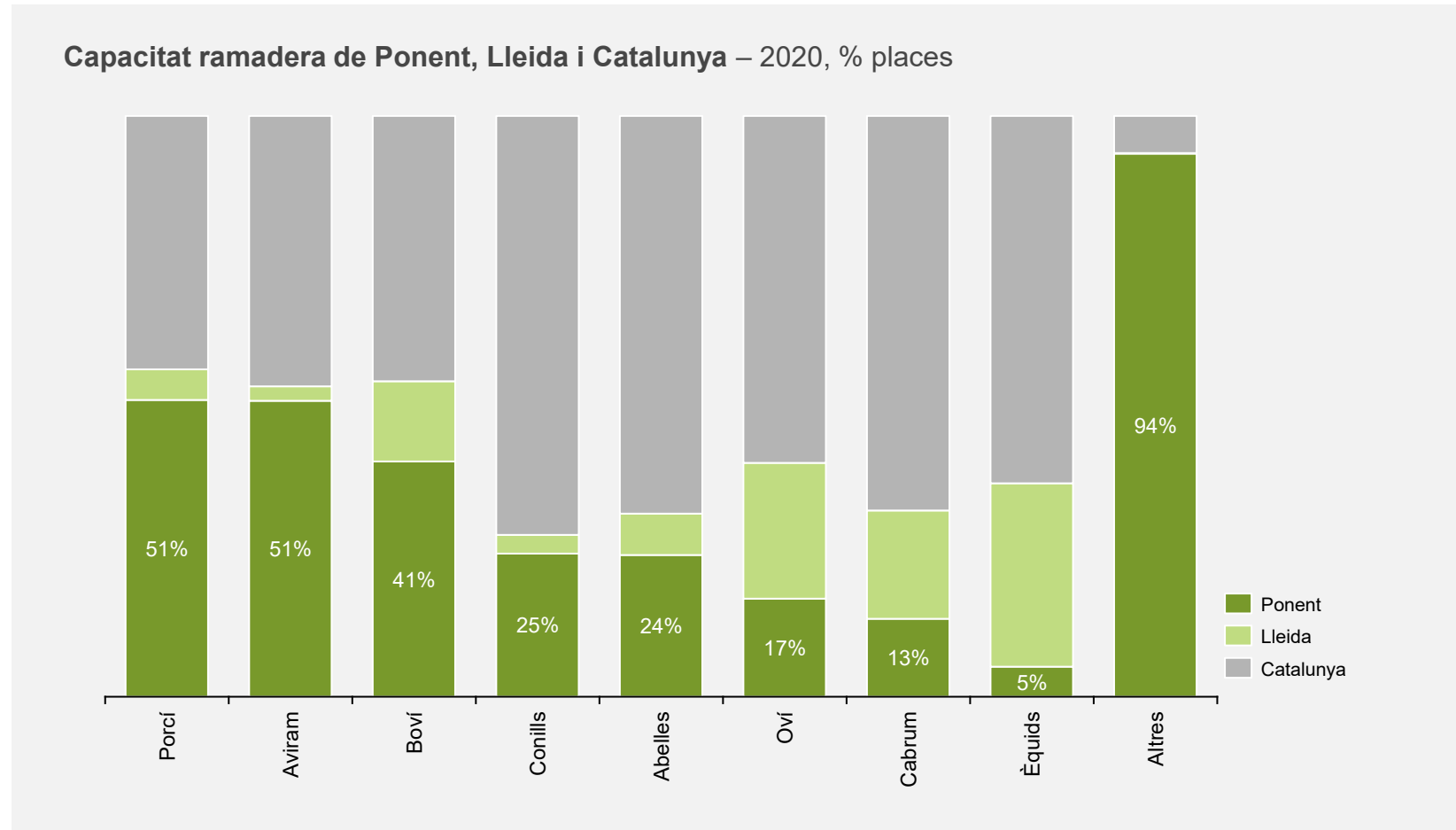
Capacitat ramadera de Ponent sobre Catalunya – 2020, milers de places



Ponent acumula més de la meitat de la capacitat ramadera de Catalunya en el cas de bestiar porcí i aviram

Distribució de la capacitat ramadera

- A Ponent hi destaca positivament la capacitat ramadera tant de bestiar **porcí com d'aviram**, que suposen respectivament un **51% de les places de Catalunya** de la seva categoria.
- La segona major contribució a les places de bestiar catalanes la té **el sector boví, representant un 41%**.
- La capacitat ramadera de les comarques de Ponent de **conills i abelles** concentren gairebé una **quarta part** (24% i 25%) de la capacitat catalana de les seves respectives categories.
- Finalment, altres tipus de bestiar (oví, cabrum èquids) contribueixen de manera menys significativa al nombre de places de Catalunya
- En referència als **caps de bestiar** de cada regió, Lleida concentra el **1,9% dels caps de porcí d'Espanya** i el **5,1% de caps de boví**. Molt per darrera trobem les xifres d'oví (1,3%) i cabrum (0,9%).

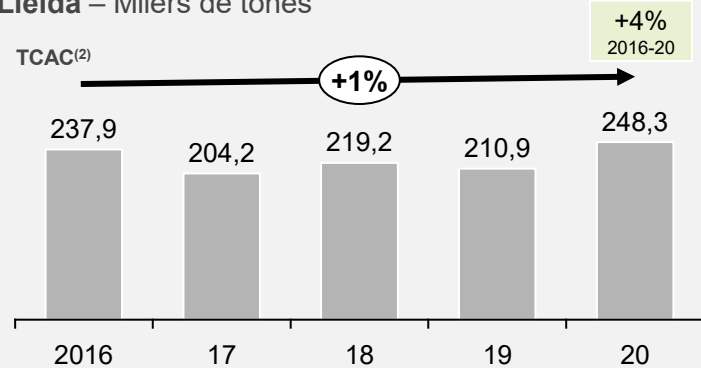


1 Carn de porcí

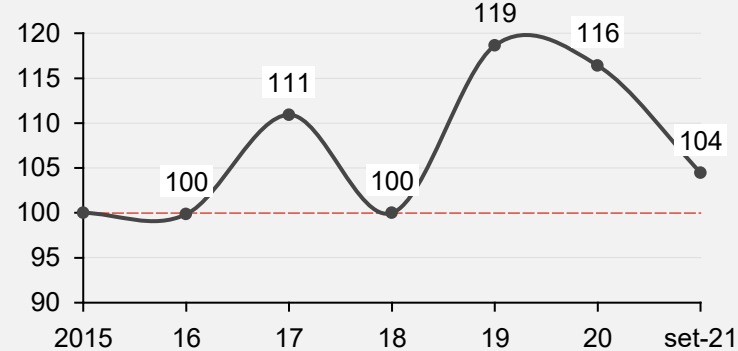


2.562 explotacions **248,3 milers de tones**

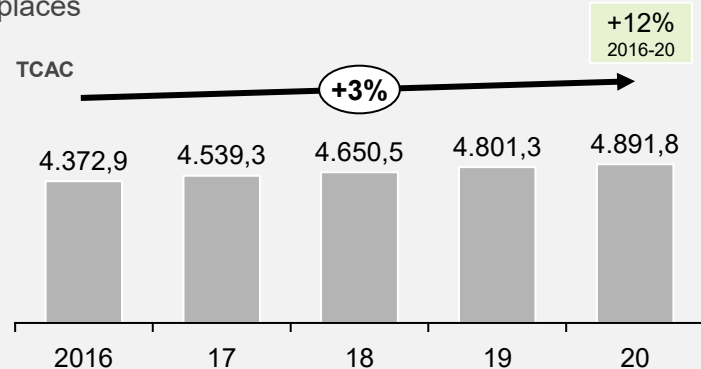
Evolució de la producció anual de carn de porcí a Lleida – Milers de tones



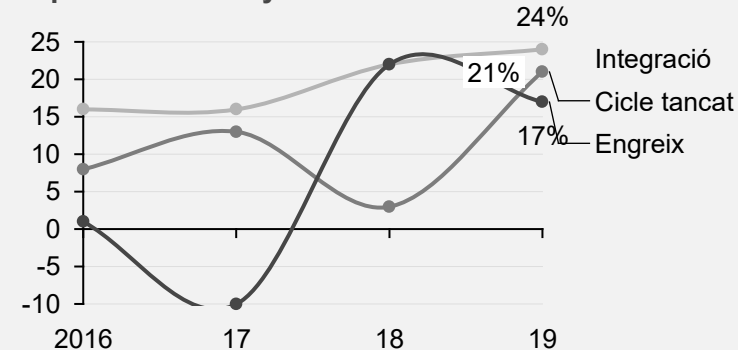
Evolució de l'IPPA⁽¹⁾ del porcí de carn a Catalunya – %



Capacitat ramadera de porcí a Ponent – Milers de places



Evolució del marge econòmic de les explotacions de porcí a Catalunya – %



- Ponent representa el **51% de les places de porcs de Catalunya**, mentre que Lleida hi trobem un 13,9% del bestiar porcí d'Espanya. És per tant, un dels **territoris amb més caps de porcs d'Espanya**.
- Espanya es caracteritza per seguir un **model d'integració** (+75% de les explotacions), on els porcs són propietat d'una empresa que els cedeix al ramader que els cria i alimenta.
- En els darrers anys, la indústria porcina global s'ha vist afectada per la **Pesta Porcina Africana**, epidèmia encara sense cura. La **demanda xinesa** durant aquest període va ser un **driver clau del creixement del sector** a Espanya i a Lleida. En els últims temps, Xina ja ha començat a autoproveir-se de carn de porc i ha reduït de forma molt considerable les seves importacions.
- El 2019, l'augment de la demanda xinesa va ser rellevant, que juntament amb una restricció de l'oferta, va produir una **forta pujada de preus** i, conseqüentment, dels **marges de les explotacions**.
- Tant a Lleida com al territori espanyol, les granges petites i menys eficients han anat deixant lloc a les **granges de major capacitat**. Com a resultat, el **18,8% de les granges de Lleida concentren el 48,7% de les places**.

Notes: (1) Índex de Preus Percebutts Agraris, base 2015; (2) Taxa de Creixement Anual Compost

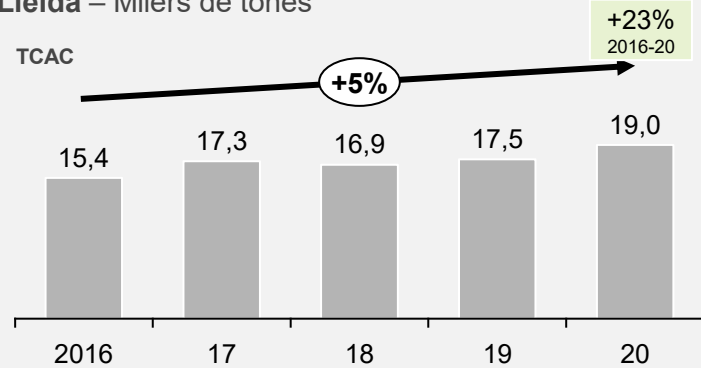
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural; Diputació de Barcelona; Animals Health.

2 Carn de boví

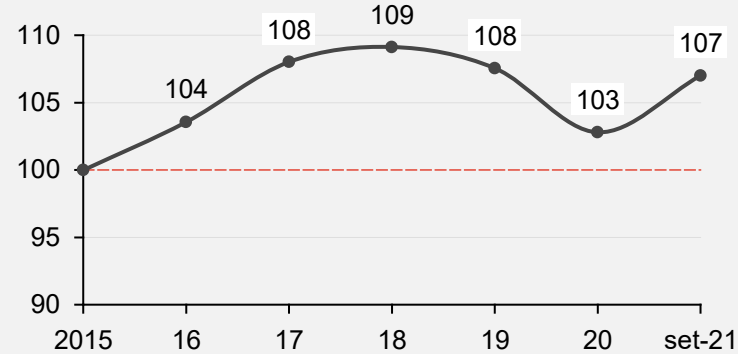


1.575 explotacions 19,0 milers de tones

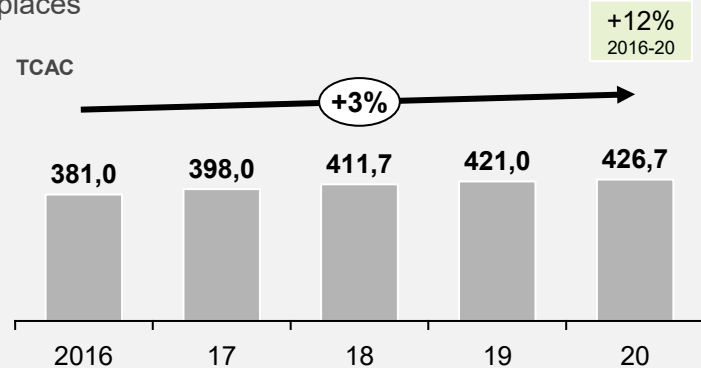
Evolució de la producció anual de carn de boví a Lleida – Milers de tones



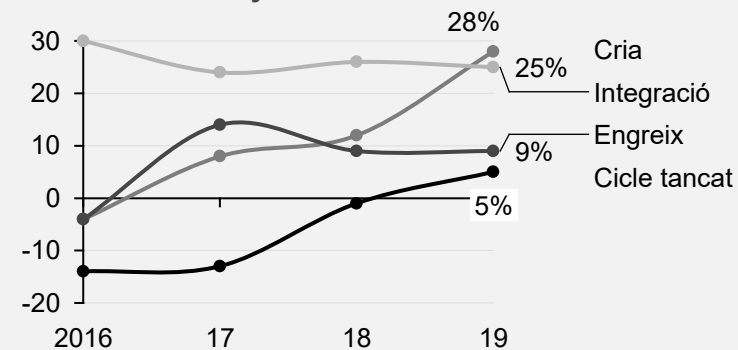
Evolució de l'IPPA⁽¹⁾ del boví de carn a Catalunya – %



Capacitat ramadera de boví a Ponent – Milers de places



Evolució del marge econòmic de les explotacions de boví a Catalunya – %



- Ponent representa el **41% de les places de boví de Catalunya**, mentre que Lleida hi trobem un 5,1% dels caps de boví d'Espanya.
- **Espanya és el principal productor de carn de boví** del sud d'Europa, i Catalunya representa el 19,3% del cens de vedells d'engreix del país. A Lleida, el **65%** de les explotacions de boví són **d'engreix**, mentre el 26,6% estan enfocades a la **reproducció per a la producció de carn**⁽²⁾.
- Tot i que en els últims anys s'havia observat certa tendència a la baixa del **cost d'alimentació animal**, recentment la tendència s'ha invertit i, juntament amb els **preus de compra i venda dels vedells**, és un dels motius principals de preocupació del sector.
- Per altra banda, el **consum de carn de boví a Catalunya ha caigut pràcticament un 30%** en els darrers 10 anys. El **preu mitjà superior** de la carn bovina en relació amb altres produccions ramaderes (porcí i avicultura) i el **canvi d'hàbits** del consumidor semblen ser-ne les causes principals.
- D'altra banda, és rellevant la dependència del sector dels ajuts públics: en les explotacions de vaques de carn és habitual que **prop del 50% dels ingressos** totals corresponguin a **ajuts obtinguts de la Política Agrària Comuna (PAC)**.

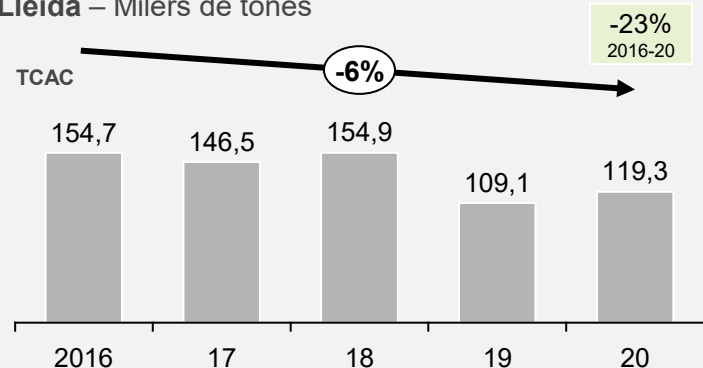
Notes: (1) Índex de Preus Percebuts Agraris, base 2015; (2) Registre d'Explotacions Ramaderes, actualitzat 2021.
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural; Observatori Boví de Carn (2019).

3 Carn d'aviram

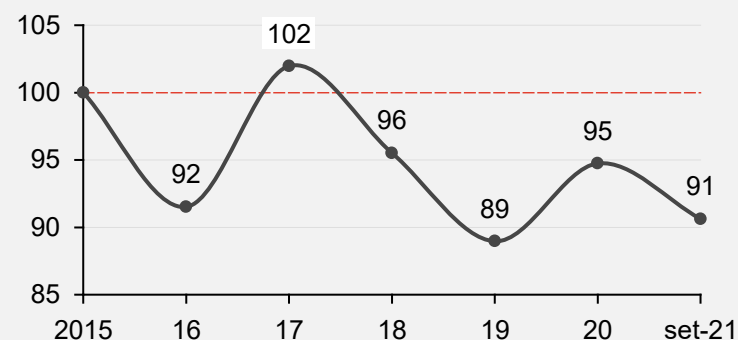


918 explotacions 119,3 milers de tones

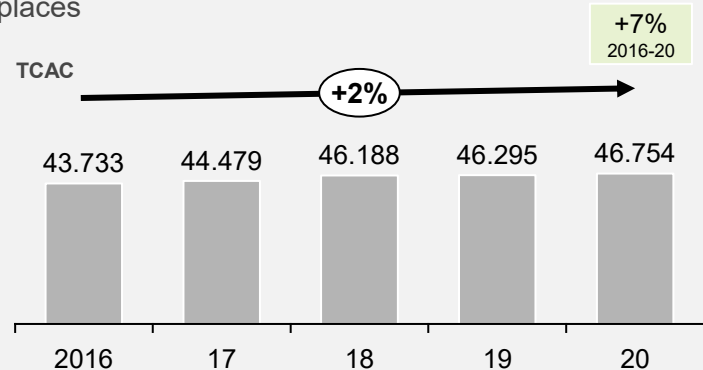
Evolució de la producció anual de carn d'aviram a Lleida – Milers de tones



Evolució de l'IPPA⁽¹⁾ de l'aviram de carn a Catalunya – %



Capacitat ramadera d'aviram a Ponent – Milers de places

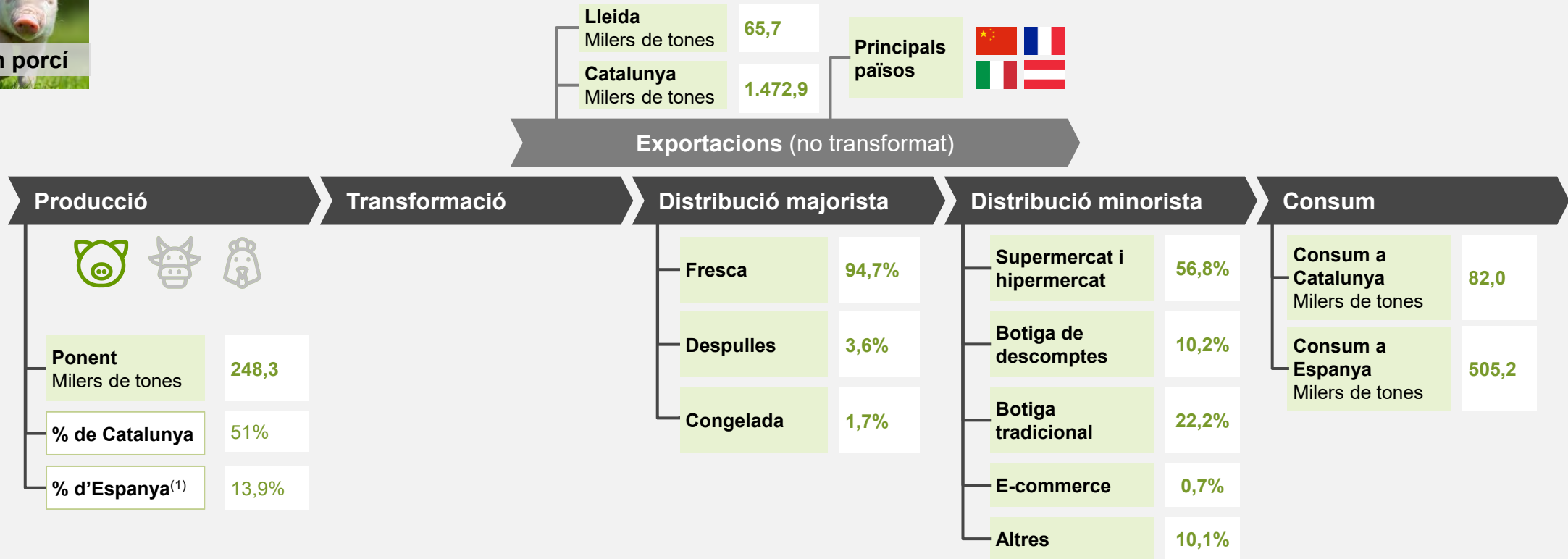


Evolució del marge econòmic de les explotacions d'aviram a Catalunya – %



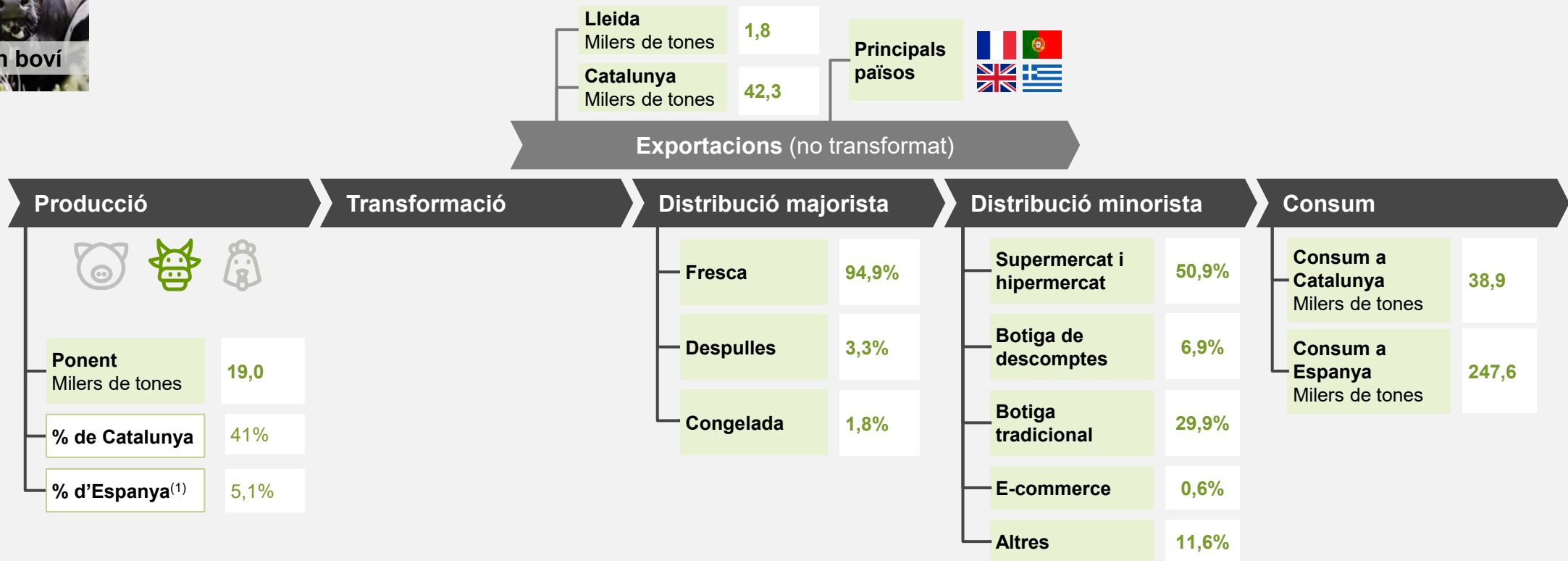
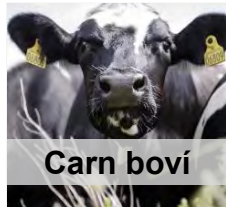
- Ponent representa el **51% de les places d'aviram catalanes**.
- A Catalunya el **pollastre** representa el 77,3% de la producció de carn d'aviram i el **gall d'indi**, el 18,7%.
- Lleida és la **principal província productora d'aviram** a Catalunya. La població a la comunitat autònoma ha anat a l'alça, amb un predomini dels **pollastres d'engreix** (aproximadament un 75%).
- L'aviram de carn va patir una **caiguda** significativa de les vendes a **principis del 2020**, causada principalment per l'**aturada del turisme** i la reducció de la **demanda en el canal Horeca**. Els productors van gestionar l'excés d'oferta adoptant mesures extraordinàries com la **congelació o l'exportació a preus baixos**.
- A nivell global, les previsions indiquen una **tendència a l'alça del consum de carn d'aviram**, liderada sobretot per la classe mitja creixent dels països asiàtics, d'Orient Mitjà i Àfrica.
- El sector avícola és també propens a **onades de malalties** que poden afectar les previsions a curt termini, com pot ser l'actual onada de grip aviària, de moment sota control.

Principals dades de la cadena de valor del sector porcí a Ponent

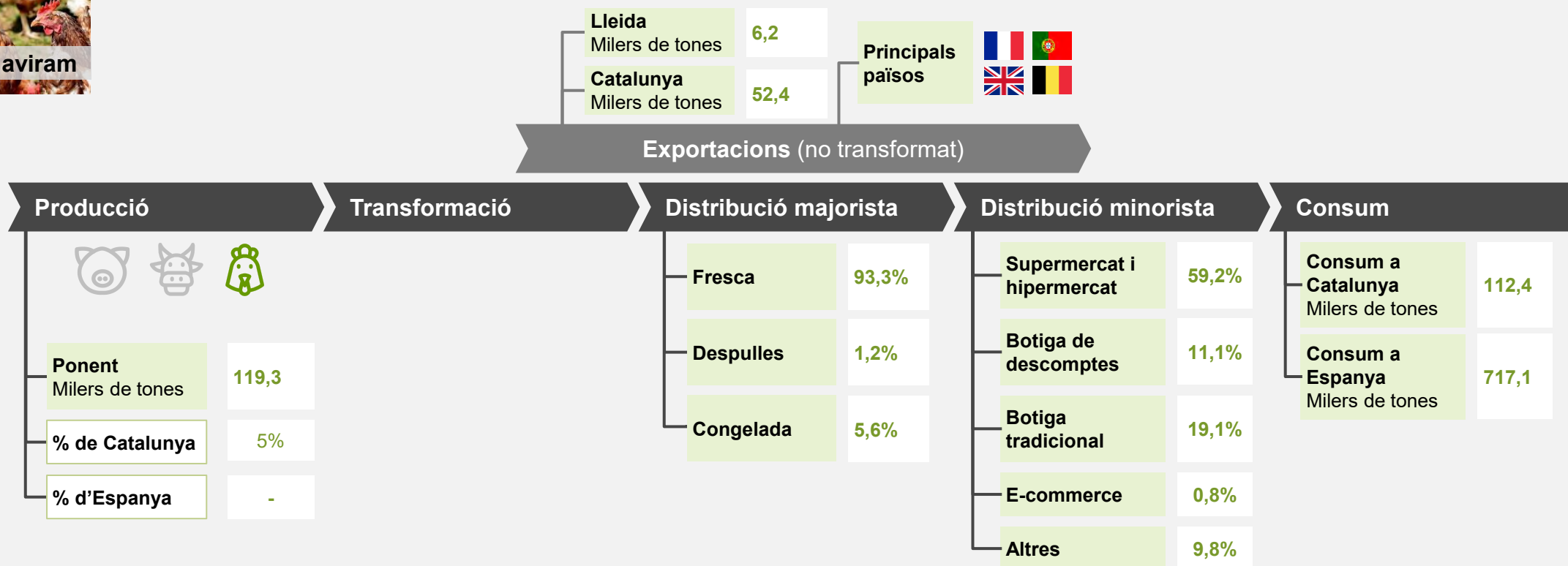


Notes: (1) Per falta de disponibilitat d'informació, el percentatge respecte Catalunya està calculat sobre la capacitat ramadera i el d'Espanya sobre el número de caps.

Principals dades de la cadena de valor del sector boví a Ponent



Principals dades de la cadena de valor del **sector d'aviram** a Ponent



El sector ramader posseeix una sèrie de punts forts que el fan competitiu, tot i que manté àrees de millora (o debilitats)...

Anàlisi interna del sector ramader



Ramaderia



Fortaleses

- **Rellevància** dins de les explotacions ramaderes de Catalunya i Espanya, així com en **contribució econòmica i població ocupada**
- Més de la meitat de la **capacitat de porcí i d'aviram** de Catalunya es troba a Ponent
- **Lideratge mundial** d'Espanya en les exportacions del sector porcí
- Percepció de **qualitat del producte** i preferències pel **producte local**
- Sistema **productiu favorable al benestar animal** (tot i que amb potencials modificacions a raó de canvis de regulació)
- **Sector professionalitzat** i amb importants **avenços tecnològics** comparativament amb altres regions.
- **Múscul financer** adequat a les noves inversions i a l'expansió internacional
- **Resiliència** després d'adaptar-se i competir amb països productors menys regulats que Europa, i per tant, amb preus més baixos
- Model d'**integració vertical** que permet **eficiència en costos** (especialment porcí i aviram)



Debilitats

- **Atomització i desequilibri** en el poder negociador dins de la cadena de valor
- **Manca d'indústria transformadora** a Lleida i conseqüent **dificultat per captar** gran part de **valor afegit**
- **Baixa posició exportadora** del boví, avícola i elaborats carnis
- **Estructura de costos ajustada**, amb poc marge per assumir contingències
- Nivell general de **tecnologia i innovació baix** comparat amb altres sectors
- **Imatge qüestionada** de la indústria a causa de potencials problemes relacionats amb algunes "males praxis" en relació al **benestar animal, l'empremta ecològica i la seguretat alimentària**
- Forta **empremta i impacte mediambiental**
- Empreses **familiars** i **falta de relleu generacional**
- Altament condicionat per **decisions polítiques** i internacionals

5 macro tendències de consum contextualitzen l'evolució esperada del mercat agroalimentari europeu de forma transversal

Macro tendències transversals

<p>1 </p> <p>Sostenibilitat i medi ambient</p>	<p>2 </p> <p>Salut i benestar</p>	<p>3 </p> <p>Ètica i valors</p>	<p>4 </p> <p>Món digital i conveniència</p>	<p>5 </p> <p>Qualitat i preu</p>
<p>Existeix una creixent preocupació per al canvi climàtic que està impulsant forts canvis d'hàbits de consum, intentant reduir l'impacte ambiental de la producció, transport i envasos dels aliments</p>	<p>Cada vegada més consumidors traslladen la seva cura per la salut en els seus hàbits d'alimentació. Productes naturals, amb majors beneficis saludables i nutritius, seran la tendència dels propers anys a Europa</p>	<p>El consumidor europeu actual ja inclou factors ètics en les seves decisions de compra, i en el futur anirà en augment. La població vol reduir el seu impacte, i les marques estan aprenent a com posar-ho en valor per a augmentar les seves ventes</p>	<p>La tecnologia està causant grans canvis a la indústria que s'intensificaran durant la següent dècada. Més informació i de manera més ràpida, serà la tendència general d'una població que busca la comoditat fins i tot en el menjar</p>	<p>És evident que la situació econòmica del continent marcarà el sector agroalimentari, però la manera en que productors i comercialitzadores hi reaccionaran, condicionarà al consumidor i a les seves decisions de compra</p>
<ul style="list-style-type: none">1.1 Dietes vegetarianes, veganes i similars1.2 Proteïnes alternatives1.3 Productes de proximitat i <i>slow food</i>1.4 Envasos sostenibles	<ul style="list-style-type: none">2.1 Productes ecològics2.2 <i>Real fooding</i>2.3 Greixos vegetals2.4 Complementos nutricionals, probiòtics i fermentats2.5 <i>Superfoods</i>	<ul style="list-style-type: none">3.1 Comerç just3.2 Marques amb valors i <i>storytelling</i>	<ul style="list-style-type: none">4.1 Canal online4.2 Desintermediació4.3 Informació i poder de les xarxes socials4.4 <i>Internet of things</i>4.5 Comoditat i menjar preparat4.6 Menjar sol	<ul style="list-style-type: none">5.1 Marca blanca5.2 Productes Premium5.3 Qualitat i traçabilitat

La creixent preocupació a Europa envers el canvi climàtic està impulsant canvis d'hàbits rellevants en el consum d'aliments



- **Gran part dels europeus considera que el canvi climàtic és un problema greu:** un 78% creu que és 'molt greu' i un 15% 'bastant greu'.
- **Es tracta d'una preocupació creixent actual:** la percepció dels ciutadans europeus sobre la gravetat de la situació ha passat de 7,4/10 a 7,9/10 en els últims deu anys.
- Els consumidors són conscients que **la cadena de valor agroalimentària requereix una gran quantitat de recursos** per a la producció, transport i envasament dels aliments. El focus es posa sovint en la **ramaderia intensiva**, que és percebuda com el sector que genera un **impacte mediambiental més elevat** pel que fa a emissions de CO₂ i explotació de recursos.
- **Molts europeus ja han adoptat mesures** per a reduir l'impacte mediambiental de les seves accions i fomentar la sostenibilitat del sistema per a frenar l'avenç del canvi climàtic.
- Algunes de les mesures més populars en els darrers anys són el consum de **productes de proximitat**, la reducció de productes animals, a través de **dietes veganes, vegetarianes o flexitarianes**, i del consum de **proteïnes alternatives**.
- Addicionalment, es persegueix reduir progressivament l'ús del plàstic i augmentar la preferència per **envasos sostenibles**. Es tracta de tendències de consum que molt probablement s'accentuaran en els propers anys.

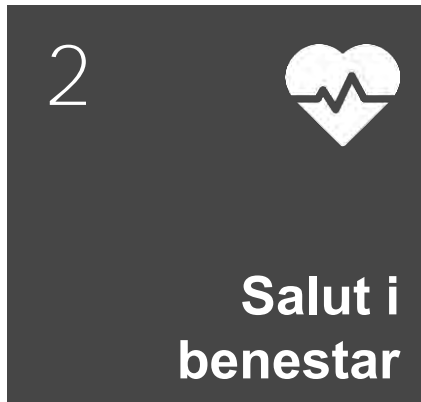
1.1 Dietes vegetarianes, veganes i similars

1.2 Proteïnes alternatives

1.3 Productes de proximitat i *slow food*

1.4 Envasos sostenibles

Els hàbits dels consumidors evolucionen cap a una preocupació pel menjar beneficiós per a la seva salut



- Els estils de vida canviants i l'interès creixent per **menjar de manera saludable** han fet que els consumidors Europeus s'interessessin en les etiquetes dels aliments. Distintius com el de **menjar orgànic/ecològic** o el **Nutriscore** tenen una rellevància creixent en el supermercat. Les preocupacions vers l'ús d'antibiòtic o hormones en la matèria prima són indicadors de com la població és progressivament més conscient sobre l'**impacte que tenen els aliments sobre la seva salut**.
- El consumidor europeu és **cada vegada més proactiu en menjar saludablement**. Principalment amb l'objectiu de viure una vida més llarga i sana (47%), per a evitar malalties previsibles (47%) o per a protegir-se vers altres malalties (43%).
- Gairebé la meitat de la població **prioritza la salut i el benestar proactivament**, mentre que tan sols un terç ho fa de manera reactiva.
- Destaquen moviments com els productes ecològics, el **Real fooding** (consistent en l'abolició dels processats de la dieta), i aliments amb components beneficiosos (com els **greixos vegetals**, els **complements nutricionals**, els **fermentats** i els **superfoods**).



- 2.1 Producte ecològic
- 2.2 Real fooding
- 2.3 Complements nutricionals, probiòtics i fermentats
- 2.4 Greixos vegetals
- 2.5 Superfoods

La sensibilitat ètica del consumidor europeu també es veu reflectida en la forma de consumir aliments



- Existeix una preocupació creixent en relació al valor dels aliments, la salut humana, la igualtat econòmica i la preservació dels recursos naturals, que es trasllada al llarg del procés de producció.
- El consumidor europeu considera **l'impacte social** de les seves **decisions de compra**. La compra als petits agricultors, els sistemes sostenibles de proveïment, la lluita contra la desigualtat... són consideracions ètiques de l'alimentació.
- Davant la complexitat i volum d'informació que es rep avui en dia, les marques destaquen cada vegada més el seu **posicionament ètic** i la seva contribució a la societat.

3.1 Comerç just

3.2 Marques amb valors i *storytelling*



La qualitat i el preu dels aliments també són factors que afecten a les tendències alimentàries i que donen lloc a diferents patrons de consum



- Els dos factors que condicionaran l'efecte de les tendències anteriors són el **poder adquisitiu** que tinguin els consumidors i la **informació disponible** per a prendre decisions.
- El mercat **adapta de manera constant** la oferta a les preferències de la població i a la situació econòmica. Com a conseqüència, apareixen regularment **modificacions de preus i gammes** com són les marques blanques i els productes amb preus superiors (Premium), que van lligats als alts i baixos de l'economia.
- Per altra banda, el punt en comú de les altres tendències és la **capacitat del consumidor de percebre** allò que busca en el producte. Durant els últims anys, la tecnologia ha permès obtenir més informació de manera objectiva i transparent, i les solucions en aquesta línia i les seves aplicacions van a l'alça.

5.1 Marca blanca

5.2 Productes Premium

5.3 Qualitat i traçabilitat



Principals tendències com a amenaces i oportunitats de les diferents categories de productes

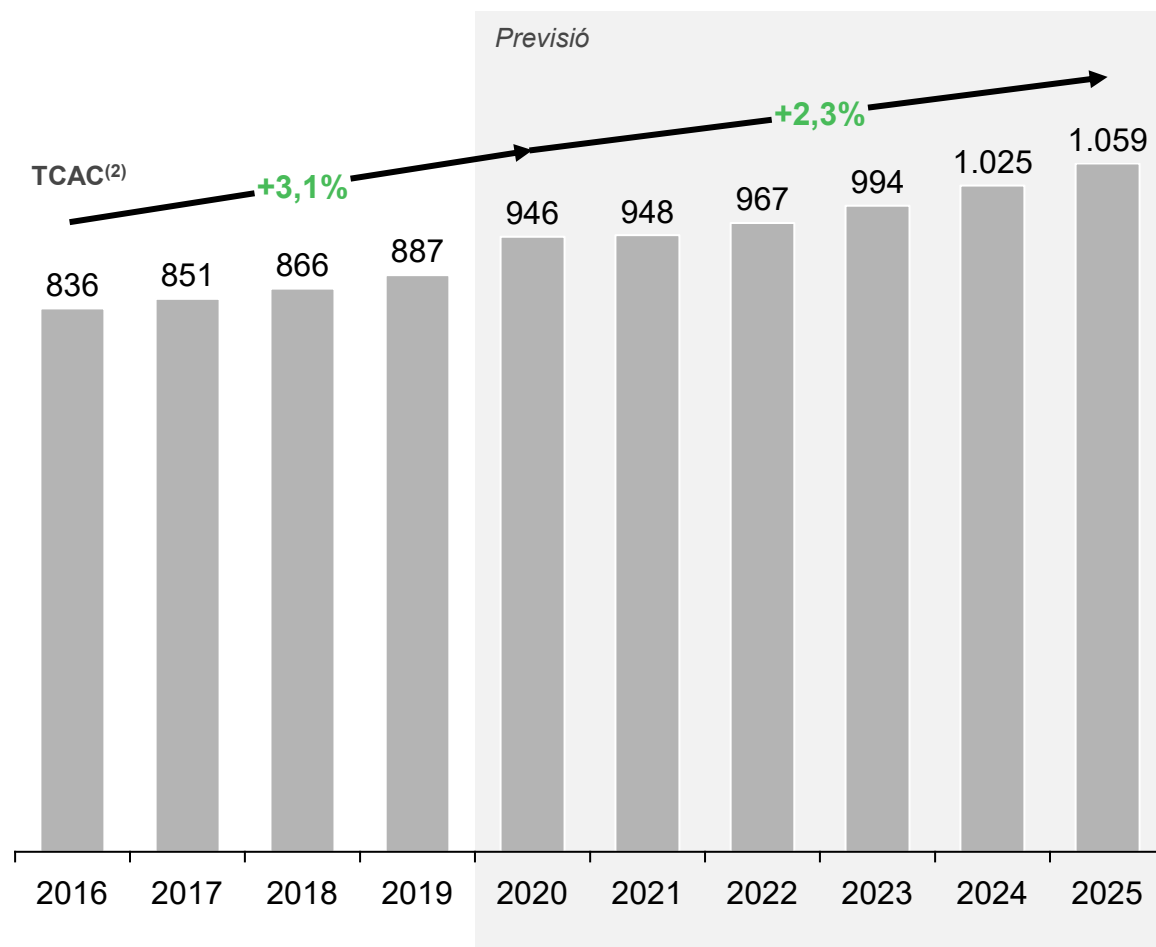
		Cereals	Farratges	Fruïta dolça	Olives	Fruïta seca	Porcí(1)	Boví(1)	Aviram(1)
Sostenibilitat i medi ambient	1.1 Dietes vegetarianes, veganes i similars	O	A			O	A	A	A
	1.2 Proteïnes alternatives	O	A			O	A	A	A
	1.3 Productes de proximitat i <i>slow food</i>	O		O	O	O	O	O	O
	1.4 Envasos sostenibles	A	A	A	A	A	A	A	A
Salut i benestar	2.1 Productes ecològics	O	O	O	O	O	O	O	O
	2.2 <i>Real fooding</i>	O		O	O	O	O	O	O
	2.3 Complementos nutricionals, probiòtics i fermentats	A		A	O	A		O	
	2.4 Greixos vegetals	O			O	O			
	2.5 <i>Superfoods</i>	O				O			
Ètica i valors	3.1 Comerç just	A	A	A	A	A	A	A	A
	3.2 Marques amb valors i <i>storytelling</i>	O	O	O	O	O	O	O	O
Món digital i conveniència	4.1 Canal online	O	O	O	O	O	O	O	O
	4.2 Desintermediació	O	O	O	O	O	O	O	O
	4.3 Informació i xarxes socials	O	O	O	O	O	O	O	O
	4.4 <i>Internet of things</i>	O	O	O	O	O	O	O	O
	4.5 Comoditat i menjar preparat	O		O	A	O	A	A	A
	4.6 Menjar sol	O		O		O	A	A	A
Qualitat i preu	5.1 Marca blanca	A	A	A	A	A	A	A	A
	5.2 Productes Premium	A		A	O	O	O	O	
	5.3 Qualitat i traçabilitat	O	O	O	O	O	O	O	O

Notes: (1) En les categories de productes ramaders també s'inclouen els derivats de cada branca (lactis, ous, greixos animals, etc).



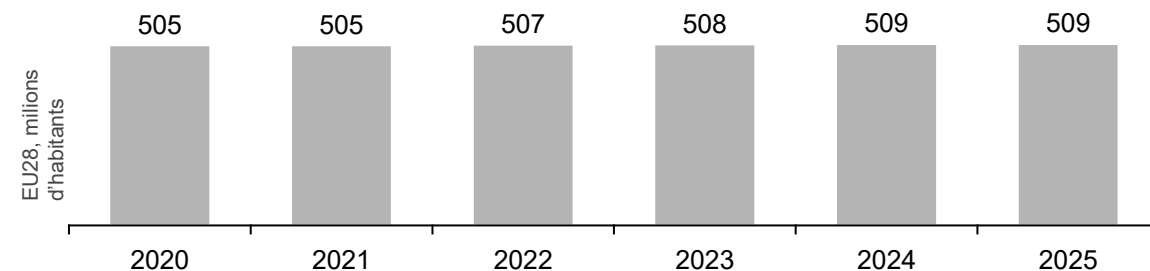
En els propers cinc anys, la demanda d'aliments a la Unió Europea creixerà en valor a un ritme d'un 2,3% anual fins el 2025

Evolució de la demanda d'aliments a la Unió Europea⁽¹⁾ – Milers de milions €



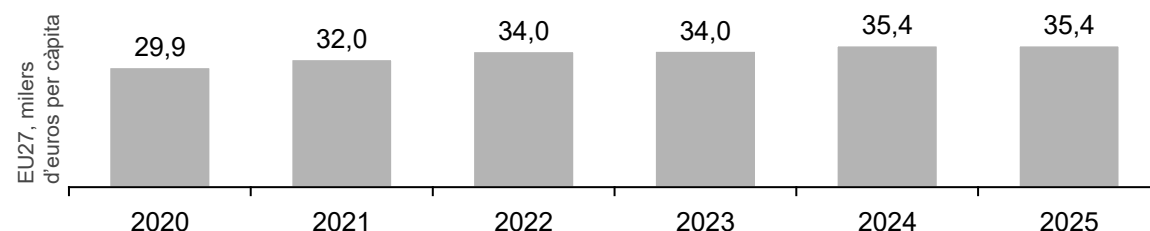
Població TCAC₂₀₋₂₅ +0,2%

- Existeix una tendència de creixement lent des de fa anys i es preveu que continui així en els pròxims anys si no augmenta de forma considerable la taxa de natalitat o la immigració extracomunitària.



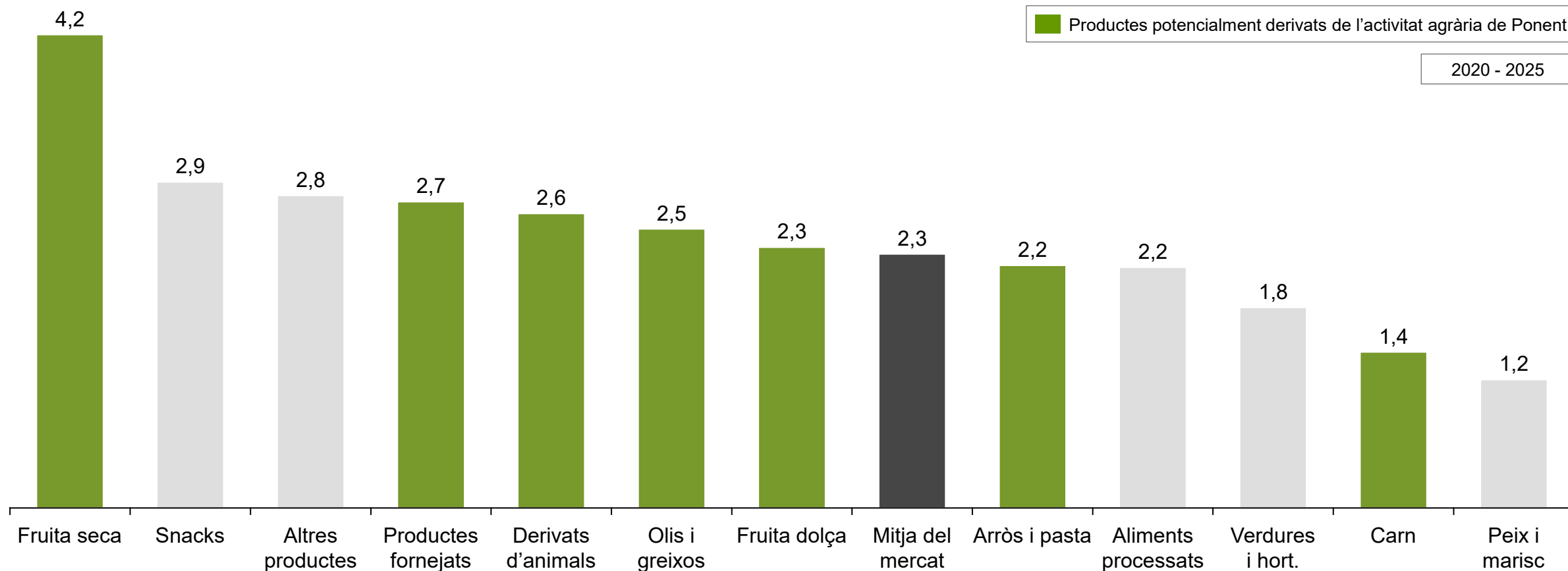
Poder adquisitiu TCAC₂₀₋₂₅ +3,4%

- El PIB per càpita de la UE evoluciona juntament amb les taxes d'inflació.
- Es preveu un creixement interanual més notable emmarcat en un escenari inflacionista i unes previsions macroeconòmiques de creixement.



Per categories de producte, s'espera un creixement en el consum de totes elles, ressaltant la fruita seca i els *snacks*

Creixement de la demanda d'aliments per categoria de producte – UE27⁽¹⁾, % TCAC₂₀₋₂₅



Notes: (1) S'inclouen dades de Regne Unit i Suïssa.
Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'Euromonitor.

Al sector agrícola se li presenten certes oportunitats que li permetran produir més eficaçment, així com aprofitar els canvis de demanda

Anàlisi externa del sector



Agricultura



Oportunitats

- A la zona de Ponent hi ha varis **canals de reg** que proveeixen de **reg intel·ligent i eficient** i que permet la transformació d'hectàrees de secà en regadiu, molt més rendibles i productius
- Els productes agrícoles ecològics són tendència a Europa i permeten diferenciació del producte. Encara existeix molt recorregut de conversió a **conreu ecològic** i ser així més **competitius a nivell internacional**
- La demanda creixent pel **producte local i de proximitat**, un moviment que continua evolucionant amb força, dona valor a les zones amb un model agrícola familiar i històric
- Els mercats demanen més **transparència, traçabilitat i informació objectiva** sobre el procés productiu. Els consumidors europeus tenen unes preferències però no disposen d'informació que les validi ni la busca proactivament
- Els nous hàbits de consum més saludables donen valor al **producte fresc, i desincentiven el transformat i en conserva**, pel que Ponent no necessitaria entitats transformadores de fora la regió
- Alguns dels productes fermentats i/o amb probiòtics són actualment cultivats a Ponent i poden significar una **sortida abans inexistent**
- Les **tecnologies d'automatització o robotització** ajuden als agricultors a obtenir millors productivitats i rendiments més elevats en els seus conreus. Les eines per a la recollida de dades també són de gran utilitat de cara a mig/llarg termini
- Aprofitar el desig del consumidor final de rebre productes *del camp a la taula* pot donar **noves sortides** al producte directament des del productor. Aquests **nous sistemes de desintermediació** donen més poder al productor, més flexibilitat i més marge
- Nous **canals de venda** (online) i **models de desintermediació** que donen més poder als agricultors

Al mateix temps existeixen amenaces que canviaran o afectaran les previsions futures de l'agricultura de Ponent

Anàlisi externa del sector



Agricultura



Amenaces

- La **preocupació del consumidor i les regulacions** sobre l'impacte mediambiental (contaminació de les terres, ús de pesticides, canvi climàtic...)
- La **reducció del consum de carn** pot resultar en la disminució de la demanda de cultius farratgers
- Necessitat d'adaptar els envasos a les **noves regulacions sobre ús del plàstic**, a conseqüència de les exigències dels consumidors. La inversió necessària serà elevada i requerirà de canvis en varis punts de la cadena de valor (emmagatzematge, transport, distribució...)
- El **canvi climàtic** pot afectar de forma considerable les estacions, les campanyes de recollida i les propietats del producte i del sòl
- L'augment del consum de **menjar preparat o transformat** (formats no frescs) pot traslladar la major part del **valor afegit a altres baules de la cadena** de valor
- **Les marques blanques** poden suposar marges més ajustats a les primeres fases de la cadena, ja que els **grans fabricants** ofereixen acords d'exclusivitat que assegurin alts volums a canvi de preus baixos
- La **migració de la població rural** cap a zones urbanes implica menys recursos laborals disponibles i nous hàbits de consum

A més, cada categoria de productes agrícoles es trobarà unes oportunitats específiques del seu mercat o dinàmiques sectorials...

Anàlisi externa del sector



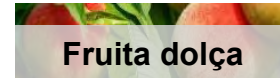
Oportunitats



- **Augment del consum** d'aliments de proteïna vegetal i de begudes vegetals produïts amb cereals (com l'**arròs o la civada**)
- La **innovació varietal** pot donar resposta a reptes de producció presents i futurs



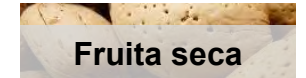
- La **demanda dels països àrabs i asiàtics** amb escassetat d'aigua segueix incrementant. **L'estabilitat de les seves importacions** sembla garantida
- El fet que el bestiar ecològic hagi de d'alimentar-se de productes ecològics fa que la demanda de **farratges ecològics** pugui augmentar



- **Oportunitats en mercats internacionals**, especialment, països d'Europa de l'Est que incrementaran el consum dels 4 productes essent rellevants la nectarina i el préssec
- Xina es pot convertir en un gran comprador mundial de fruita dolça i compensar parcialment el **veto rus**



- Tendència **creixent** de la **demanda** mundial d'oli d'oliva
- Valoració del producte com a Premium
- Incorporació de cultius de **regadiu intensius i super-intensius**



- Consum de **begudes vegetals** que es produeixen amb fruita seca (ex. **ametlles**).
- Transformació **d'hectàrees de secà en regadiu** i adopció de cultius intensius i super-intensius
- El consum de fruita seca experimentarà un **fort creixement** a Europa, especialment, els **festucs** i les **nous**
- Les tendències i regulacions de **compra/venda a l'engròs** poden ser beneficioses

... o unes amenaces que impactaran a categories de productes determinats

Anàlisi externa del sector



Amenaces

Cereals

- La **volatilitat i inestabilitat** dels preus dels mercats amb poca capacitat de control per part dels productors
- El **canvi climàtic** pot modificar les condicions climatològiques de Ponent en el futur

Farratges

- La **dependència** del sector de la **ramaderia** com a principal client
- Tendència creixent del **cost de l'aigua**
- El **canvi climàtic** pot modificar les condicions climatològiques de les terres de Ponent i veure reduït el seu accés a l'aigua

Fruita dolça

- El **veto rus** ha afectat i pot seguir afectant les exportacions de fruita dolça de pinyol
- Entrada en el mercat nacional i internacional de **fruites exòtics** actualment no cultivades a les terres de Ponent
- Entrada de **nous formats de consum de fruita:** conserva i tallada
- El **canvi climàtic** pot afectar de forma considerable les estacions i les campanyes de recollida

Olives

- Increment del consum **d'olis vegetals** en detriment de l'oli d'oliva degut a un preu més reduït especialment en relació amb el seu ús a la cuina
- Poc creixement futur del consum d'oli d'oliva en els principals mercats europeus, especialment en el **Regne Unit**

Fruita seca

- Relació de dependència amb Estats Units degut a la seva posició productora i exportadora d'ametlles alhora que importadora de fruits secs espanyols i catalans
- El canvi climàtic i els **períodes de sequera** globals amenacen fortament els mercats i els conreus d'ametlles

El sector ramader també viurà nous canvis que poden millorar i obrir nous camins als ramaders de Ponent

Anàlisi externa del sector



Ramaderia



Oportunitats

- El consum de la carn d'**aviram**, juntament amb **la de porcí**, **experimentarà un major creixement** que la de boví
- La demanda creixent pel **producte local i de proximitat** que posa valor a les zones amb un model agrícola familiar i històric com el de Ponent
- Diferenciació de **producte més saludable** (no usos antibiòtics) i ecològic, respectuós amb el **medi ambient i el benestar animal**
- Els mercats busquen més **transparència, traçabilitat i informació objectiva** sobre el procés productiu. El consumidor té unes preferències però no disposa d'informació que les validi
- Els processos productius que **respecten el medi ambient** obtenen una **diferenciació addicional davant el producte estranger** que ja té altres punts forts (exòtics, preus més barats, etc) i, per tant, pot suposar un **augment de la demanda**
- Utilitzar **tecnologies de mecanització i robotització** al llarg de la cadena de valor per a **optimitzar processos**. Les eines per a la recollida de dades durant els processos productius poden donar peu a diferents usos i aplicacions
- **Nous canals de venda** directament al consumidor representen els **nous sistemes de desintermediació**, que donen més poder, més flexibilitat i més marge al productor
- **Nous models de negoci** apareixen constantment i tenen el **poder, el suport i el capital** per a revolucionar el sector. Buscar vies alternatives a les tradicionals pot complementar la facturació dels ramaders
- Innovació relacionada amb els **envasos plàstics**, especialment de la carn transformada

Finalment, la ramaderia de Ponent haurà de superar o saber adaptar-se a les dificultats externes que afectin al sector

Anàlisi externa del sector



Ramaderia



Amenaces

- Decreixement del consum de carn en països desenvolupats i augment del **consum de proteïnes alternatives i dietes vegetarianes**. Els **posicionament dels governs** i les **recomanacions d'institucions internacionals** condicionaran l'evolució del consum de productes carnis
- La **preocupació del consumidor** per la contaminació i impacte mediambiental de la ramaderia pot guanyar importància i exigir als productors canvis més accelerats
- Les **regulacions sobre contaminació mediambiental** (de les terres, dels recursos hídrics) i el **benestar animal** (espai per bestiar, mida màxima de les granges, ús d'antibiòtics...)
- Els grans escàndols, la premsa o moviments internacionals poden donar peu a una **opinió pública negativa**
- L'augment del consum de menjar preparats pot traslladar la major part del **valor afegit a altres fases de la cadena** de subministrament.
- L'increment dels requisits normatius ambientals de reducció del plàstic i dels gasos d'efecte hivernacle, que poden comportar un augment **d'auditories i controls** externs

Anàlisi DAFO: Agricultura



Debilitats

- **Atomització i desequilibri** en el poder de negociació. **Baix poder de negociació** amb distribuïdors i comercialitzadors.
- **Marges econòmics baixos** i inestables. Costos d'exportació elevats degut a costos del **transport marítim**
- Ritme de **modernització** menys accelerat que altres indústries.
- Poc grau de professionalització
- Edat mitjana avançada dels treballadors i **falta de relleu generacional**
- Proporció baixa de **conreu ecològic** amb àrea de millora
- **Complexitat normativa** i alts estàndards de compliment
- Excessiva dependència de la PAC i subvencions europees i accés limitat a altres fonts de finançament alternatives
- Problemes d'accés a la terra (terres sense persona i persones sense terra)



Fortaleses

- **Rendiments de les terres** per sobre de la mitjana agrícola catalana.
- Els avanços tecnològics i les infraestructures de reg han permès la transició de conreus de secà a regadiu **incrementant la productivitat**.
- Regió **tradicionalment agrícola**, amb **pes important** dins Catalunya i Espanya
- **Alts estàndards de qualitat** i bon posicionament dels productes en el mercat
- Sector amb **resiliència** front a les crisis econòmiques.
- **Múscul financer adequat** a les noves inversions i a l'expansió internacional.
- Bona posició **exportadora dels principals productes agrícoles de Lleida**
- **Bona aptitud edàfica (sòl) i climàtica** per a una producció diferenciada i de qualitat
- Fort grau de cooperativisme en els principals productes agrícoles

Amenaces



- L'augment del consum de **menjar preparat o transformat** (formats no frescs) pot traslladar la major part del **valor afegit a altres baules de la cadena** de valor
- El **canvi climàtic** pot afectar de forma considerable les estacions, les campanyes de recollida i les propietats del producte i del sòl
- La **preocupació del consumidor i les regulacions** sobre l'impacte mediambiental (contaminació de les terres, ús de pesticides, canvi climàtic...)
- Necessitat d'adaptar els envasos a les **noves regulacions sobre ús del plàstic**
- La **migració de la població rural** cap a zones urbanes implica menys recursos laborals disponibles i nous hàbits de consum

Oportunitats



- Transformació del conreu de secà en regadiu permet cultius més rendibles i sostenibles amb major productivitat. Les terres de Ponent compten amb importants canals de reg
- Els productes agrícoles ecològics són tendència a Europa i permeten diferenciació del producte
- Proveir de la **transparència, traçabilitat i la informació** que busca el consumidor mitjançant etiquetes eco i altres
- Demanda creixent pel **producte local i de proximitat**. Dona valor a les zones amb model agrícola familiar i històric
- Nous **canals de venda** (online) i **models de desintermediació** que donen més poder als agricultors

Anàlisi DAFO: Cereals



Debilitats

- **Complexitat en les estimacions** de demanda i oferta
- Elevada **incertesa** en els preus i poder de negociació baix dels productors.
- **Atomització, desorganització i desequilibri** en la cadena de valor
- Ritme de **modernització** menys accelerat que altres indústries.
- Baix grau baix de professionalització
- **Escassa coordinació** entre el sector primari i la resta de baules de la cadena.
- Costos de **producció elevats** que donen lloc a marges ajustats i poca capacitat de reacció
- Edat mitjana dels treballadors avançada i falta de relleu generacional



Fortaleses

- **Versatilitat** del producte transformat (pa, farines, pasta...)
- Els avanços tecnològics i les noves infraestructures de reg han permès la transició de conreus de secà a regadiu **incrementant la productivitat** amb una doble collita.
- Regió **tradicionalment agrícola**, amb **pes important** dins Catalunya.
- **Rendiments de les terres** per sobre de la mitjana agrícola catalana.
- **Alts estàndards de qualitat** (inclosa la seguretat alimentària).
- Sector amb **resiliència** front a les crisis econòmiques.
- **Múscul financer adequat** a les noves inversions i a l'expansió internacional.



Amenaces

- **La volatilitat i inestabilitat** dels preus dels mercats amb poca capacitat de control per part dels productors
- La **preocupació del consumidor i les regulacions** sobre l'impacte mediambiental (contaminació de les terres, ús de pesticides, canvi climàtic...)
- **El canvi climàtic pot modificar les condicions climatològiques de Ponent en el futur**
- L'augment del consum de menjar preparat pot traslladar la major part del **valor afegit a altres baules de la cadena** de subministrament
- La migració de la població rural cap a zones urbanes implica menys recursos laborals disponibles



Oportunitats

- Augment del consum d'aliments de proteïna vegetal i de begudes vegetals produïts amb cereals (com l'**arròs o la civada**).
- La **innovació varietal** pot donar resposta a reptes de producció presents i futurs
- Transformació del conreu de secà en regadiu permet cultius més rendibles i sostenibles.
- El conreu **ecològic** ajuda a obtenir diferenciació.
- Proveir la **transparència, traçabilitat i la informació** que busca el consumidor mitjançant etiquetes eco i altres

Anàlisi DAFO: Farratges



Debilitats

- **Preu acceptants** de clients internacionals
- Dependència **d'exportacions amb Orient Mitjà**
- Costos d'exportació elevats degut a costos del **transport marítim**
- Ritme de **modernització menys accelerat** que altres categories de productes
- **Marges econòmics baixos** i inestables
- Proporció baixa de conreu ecològic en comparació amb altres categories de productes



Fortaleses

- Bona posició **exportadora** i bon **posicionament** del producte a nivell **internacional**
- Percentatge de cooperativització relativament elevat



Amenaces

- La migració de la població rural cap a zones urbanes implica menys recursos laborals disponibles
- La **dependència** del sector de la **ramaderia** com a principal client
- Tendència creixent del **cost de l'aigua**
- El **canvi climàtic** pot modificar les condicions climatològiques de les terres de Ponent i veure reduït el seu accés a l'aigua



Oportunitats

- La **demanda dels països àrabs i asiàtics** amb escassetat d'aigua segueix incrementant. **L'estabilitat de les seves importacions** sembla garantida.
- El fet que el bestiar ecològic hagi de d'alimentar-se de productes ecològics fa que la demanda de **farratges ecològics** pugui augmentar

Anàlisi DAFO: Fruita dolça



Debilitats

- Fortament condicionats per **adversitats climatològiques**
- Caiguda del consum nacional i les exportacions de **préssecs i nectarines**.
- **Atomització** dins de la cadena de valor.
- **Control baix** dels preus de mercat a poder negociador de les distribuïdores i grans diferències entre preus a origen i preus finals.
- **Complexitat normativa** i alts estàndards (cost del compliment normatiu).
- **Escassa flexibilitat** per a adaptar la producció.
- Excessiva **dependència de la PAC** i accés limitat a fonts de finançament
- **Varietats sense prou valor afegit** que condicionen el mercat



Fortaleses

- **Pes rellevant de la producció de Ponent** sobre el total produït a Catalunya i Espanya.
- Clara **posició exportadora** especialment de la poma
- **Alemanya** com un dels principals països importadors de fruita fresca de Ponent
- **Bon posicionament de qualitat** del producte
- **Bona aptitud edàfica** (sòl) i **climàtica** per a una producció diferenciada i de qualitat
- Paper **establert i consolidat** de les **cooperatives i associacions**



Amenaces

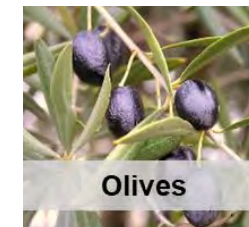
- El **veto rus** ha afectat i pot seguir afectant les exportacions de fruita dolça de pinyol
- Entrada en el mercat nacional i internacional de **fruites exòtiques** actualment no cultivades a les terres de Ponent
- Entrada de **nous formats de consum de fruita**: conserva i tallada
- Necessitat d'adaptar els envasos a les **noves regulacions sobre ús del plàstic**
- El **canvi climàtic** pot afectar de forma considerable les estacions i les campanyes de recollida
- **Relleu generacional** i migració urbana



Oportunitats

- **Oportunitats en mercats internacionals**, especialment, països d'Europa de l'Est que incrementaran el consum dels 4 productes essent rellevants la nectarina i el préssec
- Xina es pot convertir en un gran comprador mundial de fruita dolça i compensar parcialment el **veto rus**
- Demanda creixent pel **producte local i de proximitat**.
- Nous **canals de venda** (online) i **models de desintermediació** que donen més poder als agricultors

Anàlisi DAFO: Oli d'oliva



Debilitats

- Poca integració vertical i **poca captura del valor afegit en la transformació i la comercialització de l'oli d'oliva**
- **Oli d'oliva és un producte reclam** per a les cadenes de distribució que genera forta pressió a la baixa en els preus d'origen
- Rendiment agrícola baix i cultiu especialment de secà



Fortaleses

- Bon posicionament de qualitat del producte
- **Bona aptitud edàfica (sòl) i climàtica** per a una producció diferenciada
- **Hub exportador** d'oli d'oliva
- Les terres de Ponent són una regió **tradicionalment agrícola**, amb un **important pes** dins la producció catalana d'olives
- Sector amb **resiliència** a les crisis econòmiques
- **Múscul financer adequat** a les noves inversions
- Forta cooperativització



Amenaces

- Increment del consum **d'olis vegetals** en detriment de l'oli d'oliva degut a un preu més reduït especialment en relació amb el seu ús a la cuina
- Poc creixement futur del consum d'oli d'oliva en els principals mercats europeus, especialment en el **Regne Unit**
- Necessitat d'adaptar els envasos a les **noves regulacions sobre ús del plàstic**



Oportunitats

- Tendència **creixent** de la **demanda** mundial d'oli d'oliva
- Valoració del producte com a **Premium**
- Incorporació de cultius de **regadiu intensius i super-intensius**
- La demanda creixent pel **producte local i de proximitat**.
- Nous **canals de venda** (online) i **models de desintermediació** que donen més poder als agricultors

Anàlisi DAFO: Fruita seca



Debilitats

- **Explotacions petites** amb baixa rendibilitat
- Rendiment agrícola baix i cultiu especialment de secà
- **Baix poder de negociació** amb distribuïdores i comercialitzadores.



Amenaces

- Relació de dependència amb USA degut a la seva posició productora i exportadora d'ametlles alhora que importadora de fruits secs espanyols i catalans
- El canvi climàtic i els **períodes de sequera** globals amenacen fortament els mercats i els conreus d'ametlles
- Pes de la indústria transformadora en el valor afegit del producte.
- Necessitat d'adaptar els envasos a les **noves regulacions sobre ús del plàstic**.



Fortaleses

- Regió **tradicionalment agrícola** amb un **important pes** de la producció catalana de fruita seca
- **Increment** del consum nacional de forma rellevant i sostinguda en el temps, especialment de festucs i avellanes
- Millora consistent durant els últims anys de la **rendibilitat per hectàrea**
- **Bona aptitud edàfica** (sòl) i **climàtica** per a una producció diferenciada i de qualitat
- **Bona percepció de qualitat** del producte pel mercat.
- **Fortament cooperativitzat**



Oportunitats

- Consum de **begudes vegetals** que es produeixen amb fruita seca (ex. **ametlles**).
- Transformació d'hectàrees de secà en regadiu i adopció de cultius intensius i super-intensius
- El consum de fruita seca experimentarà un **fort creixement** a Europa, especialment, els festucs i les nous
- Les tendències i regulacions de **compra/venda a l'engròs** poden ser beneficioses
- La demanda creixent pel **producte local i de proximitat**
- Nous **canals de venda** (online) i **models de desintermediació** que donen més poder als agricultors

Anàlisi DAFO: Ramaderia



Debilitats

- **Atomització i desequilibri** en el poder negociador dins de la cadena de valor
- **Manca d'indústria transformadora** a Lleida
- **Baixa posició exportadora** del boví, avícola i elaborats carnis
- **Estructura de costos ajustada**, amb poc marge per assumir contingències
- Nivell general de **tecnologia i innovació baix** comparat amb altres sectors
- **Imatge qüestionada** de la indústria pel benestar animal i la seguretat alimentària
- Forta **empremta i impacte mediambiental**
- Empreses **familiars** i **falta de relleu generacional**
- Altament condicionat per decisions polítiques i internacionals



Fortaleses

- **Rellevància** dins de les explotacions ramaderes de **Catalunya i Espanya**
- **Lideratge mundial** d'Espanya en relació a les exportacions del sector porcí
- Percepció de **qualitat del producte. Marca España** de qualitat.
- Sistema **productiu favorable al benestar animal** (tot i que amb potencials modificacions a raó de canvis de regulació)
- **Sector professionalitzat** i amb importants **avenços tecnològics** comparativament amb altres regions.
- **Múscul financer** adequat a les noves inversions i a l'expansió internacional.
- Model d'**integració vertical** que permet **eficiència en costos** (especialment porcí i aviram)



Amenaces

- Decreixement del consum de carn en països desenvolupats i augment del **consum de proteïnes alternatives i dietes vegetarianes** (llet, lactis, ous, greixos animals, vegetals...).
- **Regulacions i preocupació social** relacionades amb el **benestar animal** i amb la **conservació del medi ambient i canvi climàtic**
- Opinió pública negativa fruit dels grans **escàndols, la premsa o l'activisme**
- La PPA provoca **incertesa i volatilitat** en els mercats de carn de porc. Destaca la potencial **recuperació** de la capacitat productiva de **Xina** post-PPA en un futur.
- L'augment del consum de menjar preparats pot traslladar la major part del **valor afegit a altres fases de la cadena** de subministrament.
- Increment dels requisits normatius ambientals de reducció del plàstic i GEI



Oportunitats

- Diferenciació de producte més saludable (no usos antibiòtics) i ecològic, respectuós amb el **medi ambient i el benestar animal**
- Nous **canals de venda** i sistemes de **desintermediació** que donen noves sortides al producte.
- **Demanda creixent pel producte local** i de proximitat, la carn de porcí i la d'aviram (per sobre la de boví).
- Més **transparència, traçabilitat i informació** objectiva pels consumidors finals
- Mecanització i robotització al llarg de la cadena de valor
- La carn d'**aviram**, juntament amb la de **porcí, experimentarà un major creixement** que la de boví

Estratègies de futur

Descripció, tipologia i sectors implicats

1 Millorar o reforçar la posició exportadora de Ponent

- Establir i avançar en el **desenvolupament de contractes i relacions comercials estables i de llarg termini amb compradors internacionals** que garanteixin la demanda i permetin reaccionar a les exigències i canvis dels mercats
- Reforçar la posició exportadora de **farratges** de Ponent i augmentar el pes de les exportacions de **farratge transformat** per a reduir la incidència d'altres costos (com els costos de transport marítim)
- Potenciar les exportacions de **fruita dolça** en aquells països europeus amb major taxa de creixement de consum: la poma a Portugal i Alemanya, la pera a Alemanya i Polònia, els préssecs a Alemanya i Països Baixos, i la nectarina a Alemanya, Polònia i Països Baixos.
- Potenciar les exportacions de **fruita seca** en aquells països europeus amb major taxa de creixement de consum: les **ametlles** a Eslovàquia, Alemanya i França, les **nous** a Romania i Itàlia, i els **festucs** a Bèlgica i Itàlia.
- En relació a la **ramaderia**, identificar potencials nous clients per quan **Xina** talli les importacions de **porcí**, reduir el comerç amb aquells països que són compradors de Lleida però que reduiran el consum de **boví** (França, Itàlia) i reforçar les exportacions **d'aviram**.

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

2 Conversió d'hectàrees de secà a regadiu per a incrementar la productivitat i sostenibilitat dels conreus

- **Transformar** hectàrees de secà en cultiu de **regadiu** fent ús dels **canals de reg** que hi ha a les terres Ponent per a augmentar la **productivitat i sostenibilitat** de la producció.
- Aquesta estratègia aplica especialment a **olivera i fruita seca** i permetria la incorporació de **cultius intensius i super-intensius** a la regió, reduint de forma considerable les despeses de recollida i incrementant rendibilitat.
- El Pacte Verd Europeu, la nova PAC i els Fons *Next Generation* compten amb **línies d'ajuda** per a la nova agricultura sostenible que poden ajudar en aquesta transformació.

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

3 Dissenyar i estimular les integracions verticals per equilibrar el poder de negociació a la cadena de valor

- **Conscienciar** del desequilibri en la cadena de valor a nivell institucional
- **Integració vertical** cap endavant en aquelles cadenes on la transformació del producte fresc pot capturar una major **part del valor afegit, especialment, en fruita fresca, fruita seca i oli d'oliva**
- **Estudiar la viabilitat de diferents models d'integració vertical i col·laboració entre baules i entre productors**: joint-ventures per llançar nous negocis, creació noves empreses per a l'elaboració de productes transformats, operacions de fusió i concentració, etc.
- Impulsar el **rol de les cooperatives** com a instrument encarregat de **mantenir l'equilibri en la cadena de valor**

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

Estratègies de futur

Descripció, tipologia i sectors implicats

4 Augmentar la traçabilitat i la transparència en la informació al consumidor

- Oferir més **transparència** i donar **informació objectiva** sobre la qualitat dels productes de Ponent vers altres zones europees.
- Adherir-se a **segells, certificats i scores** que demostrin la validesa de la informació i permetin la comparació amb altres productes.
- Posar a disposició del client la **traçabilitat i validesa** per la que està disposat a pagar més.
- Implantar **tecnologies de mesura** al llarg del procés productiu per a actualitzar en temps real

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

5 Identificar, planificar i anticipar-se a les tendències de consum (*superfoods, Premium, altres*)

- Establir mecanismes de **seguiment i alerta** de les tendències presents i futures del consum europeu.
- Estudiar la **possibilitat de conrear a Ponent els nous productes** que més creixement esperen en un futur, com els festucs o els nabius.
- Analitzar amb antelació la viabilitat del cultiu de **superfoods** del futur (com podrien ser certs fongs o tubercles) pot garantir arribar a temps al creixement de la tendència i aconseguir posicionar-se al mercat com a proveïdor estable
- Destacar les **qualitats i característiques pròpies** del producte per a **posicionar-lo** més clarament en els segments en els que el client final està disposat a pagar un **preu superior**. D'aquesta manera, es gaudirà dels beneficis de la **premiumització** dels aliments i es podran augmentar els marges

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

6 Plantejar nous models de distribució per a canviar les dinàmiques del sector

- Buscar fórmules per agregar la producció (ex. cooperatives) que permetin desenvolupar plataformes de venda directa al consumidor: la **desintermediació** permet saltar-se baules de la cadena i així capturar una major part del valor afegit.
- Aprofitar i potenciar el rol de les **cooperatives** i federacions com a **instrument impulsor** i dotar als productors agrícoles amb més poder.
- Valorar la **venda online (e-commerce)** com a via alternativa de sortida de la producció
- Per aprofitar la tendència de **consum de proximitat i km0**, potenciar la venda del producte a través de canals secundaris com les **botigues d'especialització o les agrobotigues**.
- Posar en valor els beneficis dels productes **local i de proximitat** de Ponent. Aprofitar la força del moviment per a posar en valor una característica que no requereix inversions. Destacar el **model familiar i històric** de les terres de Ponent com a zona agricultora.

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

Estratègies de futur

Descripció, tipologia i sectors implicats

7 Adoptar processos i metodologies que transformin els conreus i els processos productius en ecològics

- **Adaptar i certificar la producció com a ecològica** i natural, reduint l'ús d'herbicides, d'organismes modificats genèticament, practicant la rotació de conreus, restringint pesticides químics, fertilitzants sintètics i antibiòtics
- Posar en valor les característiques del producte ecològic, **comunicar-les al consumidor** i augmentar-ne els preus
- Dissenyar un sistema que garanteixi que **la inversió necessària** queda coberta amb el major preu de venda

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

8 Impulsar models productius sostenibles per a obtenir beneficis mediambientals i d'eficiència

- Explorar noves solucions sostenibles conjuntament amb **centres de innovació** i recerca amb l'objectiu de desenvolupar noves alternatives de **proveïment, producció o consum** més sostenibles a través de la digitalització, l'eficiència de processos o solucions diferents
- Aprofitar les oportunitats sortides de **l'economia circular** en el tractament i reutilització d'aigües o el re-disseny del model actual de **l'ús del plàstic**, entre d'altres
- **El Pacte Verd Europeu, la nova PAC i els Fons Next Generation** compten amb línies d'ajuda per a la nova agricultura sostenible que poden ajudar en aquesta transformació

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

9 Fomentar i aplicar els avenços i innovacions en tecnologia per a augmentar la productivitat del sector

- **Col·laborar** amb altres entitats com centres o instituts de recerca per a desenvolupar **solucions innovadores i tecnològiques** per a millorar la rendibilitat i qualitat del procés productiu de Ponent
- **Fomentar la participació** d'agents de tota la cadena de valor per a resoldre problemes comuns del sector
- Facilitar la **implementació d'eines i metodologies** per a obtenir resultats i continuar amb la investigació
- Per exemple, cooperar per a la implementació de **solucions automatitzades** a les granges o per als **avenços en la genètica** d'espècies de fruita dolça pot resultar en millores i optimitzacions per al sector sencer

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

Estratègies de futur

Descripció, tipologia i sectors implicats

10 Identificar i treballar per a millorar la reputació i imatge pública del sector carni relacionada amb el benestar animal i la contaminació

- Realitzar un **diagnòstic** de la **reputació** del sector entre els consumidors per a determinar quines són les principals preocupacions que afecten a la seva imatge.
- Coordinar-se amb **institucions de prestigi** per a donar resposta a les desinformacions, fomentar la producció científica i corregir les percepcions errònies que se'n deriven.
- Dissenyar i executar una línia de treball amb diferents **iniciatives de promoció** per a **divulgar els resultats** de les sinèrgies entre organismes a través dels canals identificats com a òptims.

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

11 Captació, retenció i foment de perfils professionals que donin solució a la falta de relleu generacional del sector agrícola

- Creació d'una agenda de **captació de perfils** per ajudar a donar solució al relleu generacional i a la falta de perfils tècnics nous.
- **Retenir la mà d'obra qualificada**: atracció de població als nuclis rurals situats en zones més aïllades i despoblades, tot millorant-ne el benestar laboral durant les jornades laborals. Per exemple, automatitzar les tasques més repetitives a través de la robotització i oferir millors condicions salarials poden motivar als treballadors.
- Plantejament i dissenys de plans de carrera, desenvolupament professional i oportunitats a futur per a aconseguir **fer més atractiva la indústria**.

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

12 Adaptar-se a les tendències i exigències normatives sobre la reducció de l'ús del plàstic en envasos alimentaris

- Dissenyar **plans d'adaptació i compliment de les normatives nacionals i europees** relacionades amb el plàstic d'un sol ús, potenciant noves formes de *packaging* ecològic (cartró, plàstic reciclat, llaunes reciclables) que permeti un posicionament competitiu en el mercat
- Fomentar la venda a l'engròs de productes agrícoles en els establiments comercials, especialment, en el cas de la fruita fresca i la fruita seca

Defensiva
Ofensiva
Reorientació
Supervivència

Cereals
Farratges
Fruita dolça
Fruita seca
Oli d'oliva
Porcí
Boví
Aviram

Moltes gràcies

Entitat impulsora:



Entitats finançadores:



Aquest informe ha estat realitzat per PwC per encàrrec de la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya (FCAC). "PwC" es refereix a PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L., firma membre de PricewaterhouseCoopers International Limited; cadascuna de les quals és una entitat legal separada i independent.

© 2022 PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L. Tots els drets reservats.

Avis legal: El present document s'ha preparat a efectes d'orientació general sobre matèries d'interès i en cap cas constitueix assessorament professional. No és un informe d'opinió i no s'han de dur a terme actuacions en base a la informació continguda en aquest document sense obtenir l'assessorament professional específic. No s'efectua manifestació ni es presta cap garantia (de caràcter explícit o tàcit) respecte l'exactitud o integritat de la informació continguda en el mateix i en la mesura legalment permesa. PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L., els seus socis, treballadors o col·laboradors no accepten ni assumeixen cap obligació, responsabilitat o deure de diligència al respecte de les conseqüències de l'actuació o omissió per part seva o de tercers en base a la informació continguda en aquest document o al respecte de qualsevol decisió fonamentada en la mateixa.