

Enfoque

Contribuir a la modernización y competitividad de la industria agroalimentaria en Navarra a través del desarrollo de productos de mayor valor añadido que compitan en mercados internacionales.

Objetivos

- Desarrollar gamas de productos de alto valor añadido y por tanto, menos expuestos a la competencia de regiones menos desarrolladas y a fluctuaciones de precios.
- Desarrollar nuevos mercados y reforzar la imagen de la “marca navarra”.
- Incrementar la eficiencia de la cadena de valor agroalimentaria.
- Generar nuevos negocios vinculados al cluster.

Acuerdos fundamentales

El sector agroalimentario navarro de reconocido saber hacer y prestigio es un cluster estratégico para el desarrollo equilibrado de Navarra, ya que genera actividad y riqueza a lo largo de todo el territorio. Las profundas transformaciones producidas por los nuevos estilos de vida de los consumidores, la globalización de los mercados, la concentración de la demanda en la gran distribución, los avances tecnológicos y las crecientes exigencias en materia de seguridad alimentaria, obligan al sector a una mayor competitividad y a la valorización y diferenciación de su oferta.

El imbricado cluster agroalimentario reúne las condiciones idóneas para posicionar sus productos en el mercado global con los conceptos **salud, placer y natural**.

- Desarrollar y comercializar **productos de mayor valor añadido** en un mercado global donde los consumidores demandan cada día alimentos más saludables, convenientes y placenteros y tanto en el segmento de gran consumo como de nicho.
- Navarra puede constituirse en centro de **referencia internacional en alimentación saludable**, involucrando en red a empresas y centros de investigación del sector agroalimentario y salud para desarrollar proyectos y una oferta formativa de postgrado con vocación internacional.
- **El desarrollo de mercados** es también un aspecto crítico para el cluster. Reforzar la presencia en mercados internacionales, tanto maduros como emergentes, se configura como un vector de crecimiento muy relevante. Para ello se considera necesario aumentar la dimensión y profesionalización de la actividad comercializadora mediante acciones colaborativas entre empresas con posicionamientos de producto o canal complementarios.
- **Lograr escalas empresariales más adecuadas** mediante alianzas para la producción y/o comercialización (fusiones, intercambios accionariales, etc.) para superar su atomización, uno de los principales handicaps del sector.
- Explotar las nuevas **oportunidades de negocio**, que nazcan de nuevas aplicaciones de las materias primas y subproductos, de la **hibridación** con otros sectores como el farmacéutico, turismo, logística o energía o de la **integración** hacia la distribución.
- En la búsqueda de la eficiencia, es necesaria la colaboración entre los diferentes eslabones de la cadena de valor. Avanzar en la **industrialización y profesionalización del sector agrario** y establecer **alianzas** a largo plazo con las industrias se considera un factor crítico de éxito.
- Reforzar **el posicionamiento** de Navarra en los conceptos **salud, placer y natural** como apoyo a las marcas individuales.

VISIÓN 2030

Un cluster agroalimentario imbricado, altamente competitivo, diferenciado por sus productos saludables y naturales, compitiendo en mercados internacionales y contribuyendo con un porcentaje relevante al PIB

LÍNEAS ESTRATÉGICAS

1
DESARROLLO DE PRODUCTOS DE MAYOR VALOR AÑADIDO QUE FOMENTEN LA DIFERENCIACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN

2
GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS VINCULADOS AL CLUSTER

3
DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS PARA LAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS

4
MEJORA DE LA EFICIENCIA DE LA CADENA DE VALOR AGROALIMENTARIA

PROYECTOS

1.1 Lanzar y desarrollar nuevos productos en el ámbito de salud, placer, natural y conveniencia.
1.2. Constituirse en centro de referencia internacional en alimentación saludable.
1.3. Desarrollar un sistema de vigilancia estratégica.

2.1. Identificación de oportunidades de negocio.
2.2. Desarrollo de un polo internacional de formación en el sector agroalimentario.
2.3. Fomento del emprendimiento y la creación de negocios vinculados al cluster.

3.1. Aumentar la dimensión y profesionalización de la actividad comercializadora.
3.2. Puesta en marcha de sistemas de información para el desarrollo de mercados.
3.3. Refuerzo de la imagen 'Navarra' en el ámbito agroalimentario.
3.4. Aumentar la internacionalización de las empresas.

4.1. Mejora de la eficiencia de las plantas productivas.
4.2. Ajuste de dimensión de las empresas.
4.3. Constituir alianzas estratégicas entre las empresas agrarias y la industria agroalimentaria.
4.4. Constituir alianzas estratégicas con el sector de la logística y transporte.

PRINCIPALES ACCIONES

1. DESARROLLO DE PRODUCTOS DE MAYOR VALOR AÑADIDO QUE FOMENTEN LA DIFERENCIACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN

ACCIONES A CORTO PLAZO

- Implantar un sistema de vigilancia estratégica a disposición del sector que aborde aspectos relativos a innovación de productos, mercados, tecnologías, nuevos negocios, packaging etc.
- Identificar gamas de productos en los que Navarra pueda aportar un mayor valor diferencial (recolección, procesos,...).
- Crear una red regional de alimentación saludable involucrando a empresas y centros de investigación de los sectores de alimentación y salud.
- Potenciar el desarrollo de productos orientados a las tendencias salud, placer y natural: apoyando la realización de proyectos, las inversiones y la contratación de personal de I+D.

ACCIONES A MEDIO-LARGO PLAZO

- Establecer alianzas con agentes internacionales para proyectos de alimentación saludable (ej. Universidad de Davis).
- Poner en marcha proyectos de experimentación de nuevos cultivos y variedades.
- Potenciar los estudios de intervención nutricional.

2. GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS VINCULADOS AL CLUSTER

ACCIONES A CORTO PLAZO

- Análisis de nuevas aplicaciones de las materias primas cultivadas en Navarra y subproductos (cosmética, farmacia, comida mascotas,...).
- Análisis de nuevos productos y negocios con alto crecimiento y rentabilidad en países con alto potencial innovador.
- Celebración de encuentros intersectoriales (farmacia, energía turismo,...) para detectar oportunidades y desarrollar nuevos negocios (hibridación).
- Desarrollo de lugares de encuentro entre centros de investigación y empresarios para la creación de EIBT.
- Análisis agregado de insumos y compras externas en las empresas (servicios, maquinaria, logística, envases,...).

ACCIONES A MEDIO-LARGO PLAZO

- Análisis de oportunidades de hibridación con otros sectores con atractivo para Navarra.
- Desarrollo de una gama de programas de postgrado sobre alimentación saludable, capaz de atraer alumnos de fuera y con vocación internacional.
- Análisis de oportunidades de integración hacia la distribución y hacia la agricultura.
- Fomentar líneas de formación especializada en el ámbito académico (Formación Profesional y Universidad) y empresarial.

3. DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS PARA LAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS

ACCIONES A CORTO PLAZO

- Creación de una plataforma de información sobre mercados y nichos (Sistema de Vigilancia – proyecto 1.3) para identificar oportunidades.
- Constitución de agrupaciones de empresas complementarias y sinérgicas (por ejemplo de productos artesanos) para coordinar esfuerzos de comercialización y reforzar la capacidad de negociación ante la distribución.
- Compra conjunta de estudios de mercado.
- Análisis individualizados de oportunidades de exportación.

ACCIONES A MEDIO-LARGO PLAZO

- Potenciar la identificación de “Navarra” como sinónimo de placer, salud y natura.
- Apoyar a las actividades de marketing, creación y desarrollo de marcas.
- Apoyar a las empresas que realicen inversión directa en el exterior, incluyendo participaciones en distribuidoras.
- Adhesión a iniciativas existentes a escala nacional de marca compartida (especialmente para acometer la internacionalización).
- Apoyar los esfuerzos de adaptación de producto para la penetración en nuevos mercados.

4. MEJORA DE LA EFICIENCIA DE LA CADENA DE VALOR AGROALIMENTARIA

ACCIONES A CORTO PLAZO

- Análisis y caracterización de las empresas susceptibles de lograr escalas empresariales más adecuadas (ampliación de gama, refuerzo de estructuras comerciales, eficiencia,...).
- Avanzar en la industrialización y empresarialización del sector agrario en función de las necesidades de la industria.
- Desarrollo de proyectos colaborativos de mejora de eficiencia (energía, agua, gestión residuos, seguridad alimentaria,...).
- Adaptar el cultivo de variedades a los requerimientos de la industria.

ACCIONES A MEDIO-LARGO PLAZO

- Alianzas a largo plazo entre la industria y sector agrario (variedades, siembras, tratamientos, etc.).
- Apoyar los ajustes de dimensión empresarial (alianzas para la producción, fusiones, intercambios accionariales u otras).
- Desarrollar proyectos conjuntos con el sector de logística y transporte.

INDICADORES

MÉTRICAS Y FUENTES

- VAB sectorial, evolución y participación en el total (IEN a partir de las Cuentas Económicas Anuales).
- Empleo: número empleados, evolución y participación en el empleo total (Tesorería General de la Seguridad Social).
- Productividad del trabajo (VAB por empleado), evolución y valor respecto a la productividad media (IEN a partir de las Cuentas Económicas Anuales).
- Número de empresas: total, evolución, nuevas empresas y su participación en total (Tesorería General de la Seguridad Social).
- Retribución media por empleado (INE a partir de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral).
- Tamaño (por nº de empleados) de las empresas (Tesorería General de la Seguridad Social).
- EBITDA medio de las empresas (Registro Mercantil).
- Posicionamiento de las empresas del cluster (Rankings nacionales e internacionales varios).
- Nuevos productos: nº, facturación y % sobre cartera total (Encuesta empresas e INE).
- Exportaciones: volumen, nº empresas exportadoras, nº mercados (Cámara Navarra).
- N^a alianzas intra e intersectoriales.
- % Inversión I+D / VAB sectorial (IEN a partir de estadística sobre I+D).
- N^o patentes: solicitadas, aprobadas y explotadas.

EQUIPOS MODERNA

- **EQUIPO 1:** Para el desarrollo de nuevos productos.
- **EQUIPO 2:** Para desarrollar un sistema de vigilancia estratégica.
- **EQUIPO 3:** Para la identificación de oportunidades y la creación de nuevos negocios.
- **EQUIPO 4:** Para la internacionalización de las empresas agroalimentarias.
- **EQUIPO 5:** Para lograr escalas empresariales más competitivas (ajuste de dimensión de las empresas agroalimentarias).

TAREAS INMEDIATAS

- Definir las áreas de vigilancia (conceptos y fuentes) del sistema de vigilancia estratégica.