TU GUÍA DEFINITIVA PARA

EXPORTAR ACEITE DE OLIVA

TODOS LOS ASPECTOS CLAVES Y REQUISITOS

25 AÑOS CONTIGO

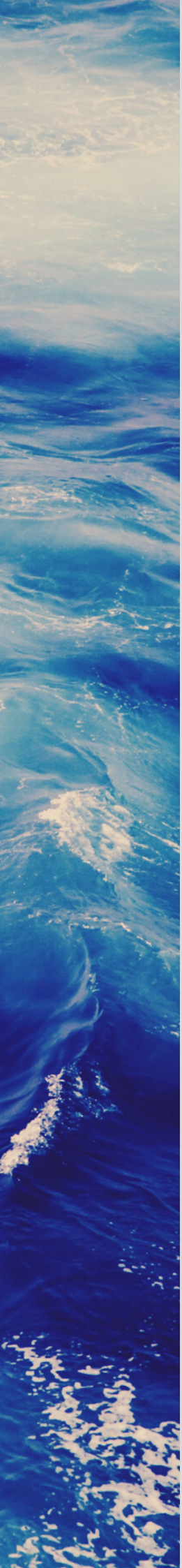
CÓMO EXPORTAR ACEITE DE OLIVA:

ASPECTOS CLAVE Y REQUISITOS

España es, a día de hoy, el principal productor y exportador mundial de aceite de oliva. De hecho, el aceite de oliva español es un producto cada vez más consolidado a nivel internacional, donde se le reconoce no solo por su calidad, sino también por su carácter saludable.

La fuerte demanda internacional ha hecho que múltiples empresas consideren la posibilidad de expandir e internacionalizar su negocio. En el artículo de hoy, os contamos cuáles son las peculiaridades de este producto, qué aspectos tener en cuenta si queremos exportar, así como los principales mercados internacionales en la actualidad.

25 AÑOS CONTIGO



La producción de aceite de oliva: países exportadores y el caso español.

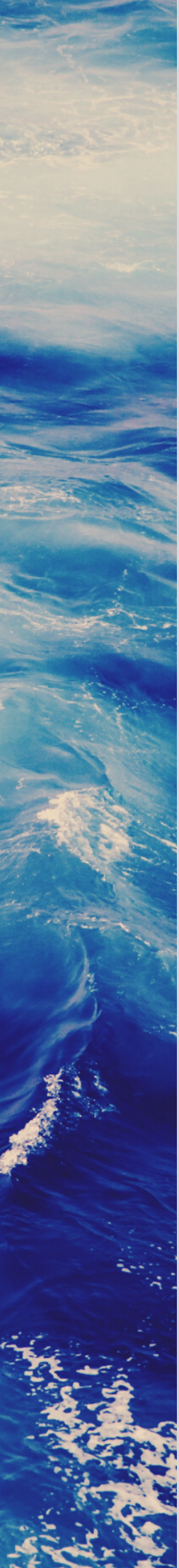
Según el portal El Captor, la producción mundial de aceite de oliva se genera, principalmente, en 30 países. España se sitúa en primera posición en este ranking mundial, abarcando más de un 50% de la producción internacional, seguida de otros países europeos como Italia y Grecia. Fuera de Europa, destacan otros países productores como Turquía, Siria, Marruecos y Túnez.

En el caso de España, actualmente, la superficie dedicada al cultivo del olivo ronda los 2.5 millones de hectáreas, tal y como se recoge en la Organización Interprofesional de Aceite de Oliva Español.

En la última década, la producción media anual de aceite de oliva en España ha superado el millón de toneladas, incremento motivado por la creciente demanda de este producto fuera de nuestras fronteras.

En base a las gráficas del portal Esencia de olivo, Andalucía es la principal productora a nivel nacional, abarcando aproximadamente el 60,38% de la distribución agrícola, seguida de Castilla La Mancha (15,83%), Extremadura (10%), Cataluña (4,63%), Comunidad Valenciana (3,65%), Aragón (2,28%) y el resto de España (3,06%).

25 JCV AÑOS CONTIGO



Calidad y tipos de aceite de oliva

Hoy en día, existen cuatro tipos de aceite: aceite de oliva virgen extra, aceite de oliva virgen, aceite de oliva y aceite de orujo de oliva.

Esta clasificación corresponde a las cuatro categorías comerciales de aceite de oliva reconocidas en la legislación de la Unión Europea (Reglamento CE 1019/2002).

El aceite de oliva virgen extra (AOVE) se caracteriza por tener un grado de acidez menor a 0,8° y su proceso de elaboración es más minucioso, lo que tiene como resultado una calidad mucho mayor.

El aceite de oliva virgen, por otro lado, presenta un grado de acidez menor de 1° y también contiene ácidos grasos monoinsaturados muy apreciados.

En cuanto al aceite de oliva que no es virgen, se caracteriza por ser sometido a un proceso de refinado mayor que tienen como base aceites lampantes mezclados con aceite de oliva virgen extra.

Por último, encontramos el aceite de orujo de oliva que se produce con la grasa, residuos de huesos y pieles que quedan como restos de los aceites. Por esta y otras razones, se trata de un aceite de calidad inferior a los mencionados anteriormente.

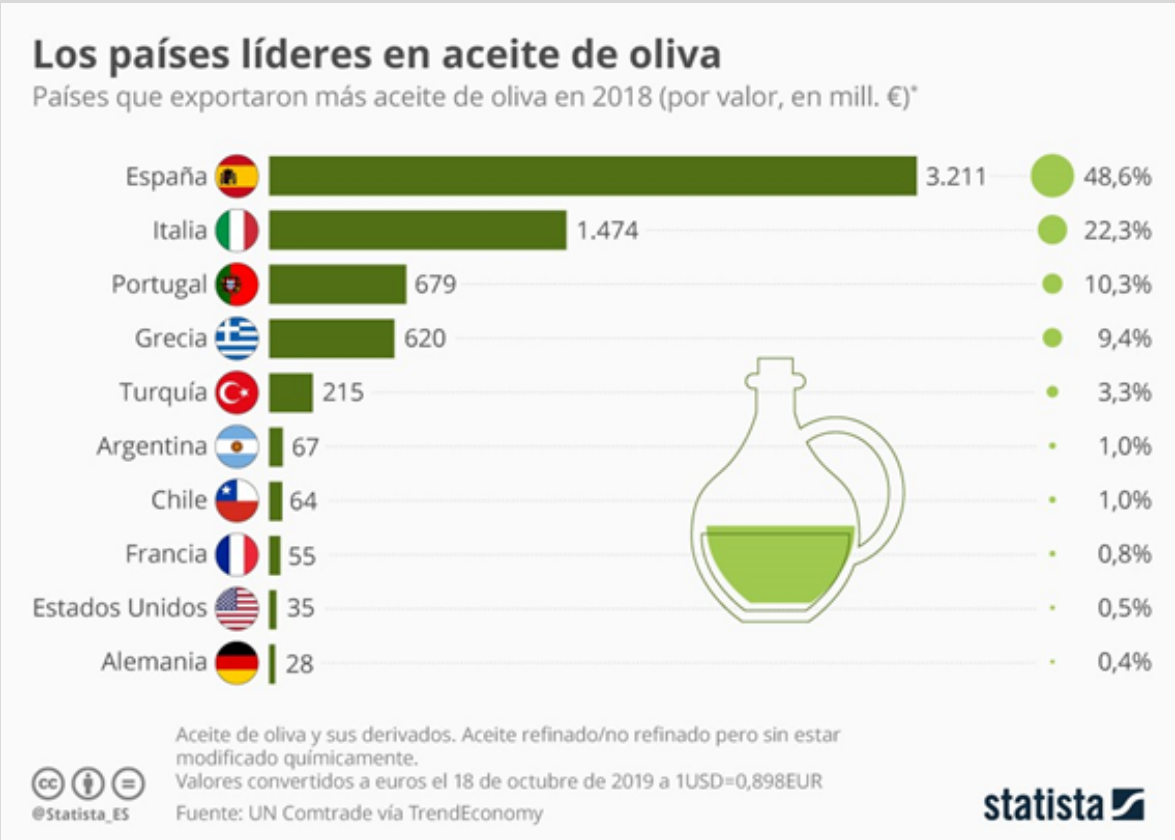
25 JCV AÑOS CONTIGO

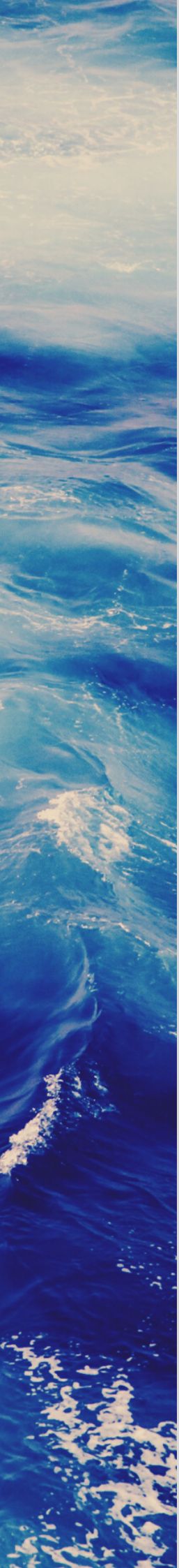
¿Por qué exportar aceite de oliva? Razones y principales destinos

La sociedad está tomando conciencia sobre la importancia de llevar una dieta sana y equilibrada para gozar de buena salud.

En consecuencia, vemos como países que, tradicionalmente, usaban productos más grasos para cocinar, poco a poco, cambian sus hábitos y se interesan por productos sanos como el aceite de oliva, lo que ha propiciado un aumento de la demanda a nivel mundial.

Cada año, nuestro aceite de oliva obtiene los mejores puestos en los rankings internacionales de calidad y esto lo hace más atractivo en los mercados exteriores.





Las empresas del sector han realizado un importante esfuerzo de reorientación en su estrategia de negocio, priorizando aportar un valor añadido al producto, y buscando asentar una marca reconocida de aceite de oliva español.

La exportación está aumentando en las últimas campañas. De hecho, a día de hoy, la exportación de aceite de oliva supone un 9% de las exportaciones agroalimentarias a nivel nacional.

Se trata, por tanto, de un producto que suscita gran demanda e interés a nivel internacional, siendo exportado a más de 180 países en diferentes formas: a granel y embotellado.

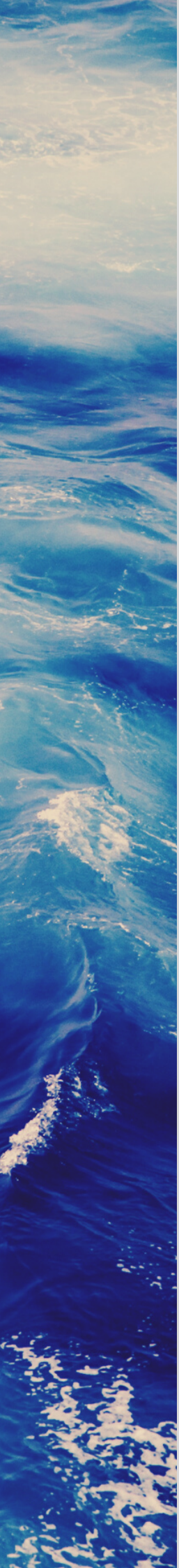
De acuerdo a Asoliva, Italia es el principal mercado del aceite de oliva español a granel, seguido de EE.UU., Portugal, Reino Unido, Japón y Francia.

El aceite de oliva español envasado es exportado a EE.UU., Francia, Portugal, Reino Unido, Australia y China como principales destinos.

No obstante, cabe destacar que, poco a poco, nuevos países se suman a esta demanda, como es el caso de los países de la zona Asia-pacífico, donde hay grandes oportunidades de negocio y de crecimiento de acuerdo a Olimerca.

De hecho, países como China, Australia, Corea del Sur y Rusia ya son consumidores de aceite de oliva de origen español. En el caso de China, por ejemplo, cabe destacar que las exportaciones de este producto se han multiplicado por quince en los últimos años.

25 JCV AÑOS CONTIGO



Operativa de exportación

El aceite de oliva es uno de los productos estrella de nuestro país, debido principalmente a su calidad. Por esta razón, a la hora de exportar el producto, es imprescindible hacerlo de manera adecuada, con el fin de preservar su buena imagen a nivel internacional.

- Investigación de mercados.

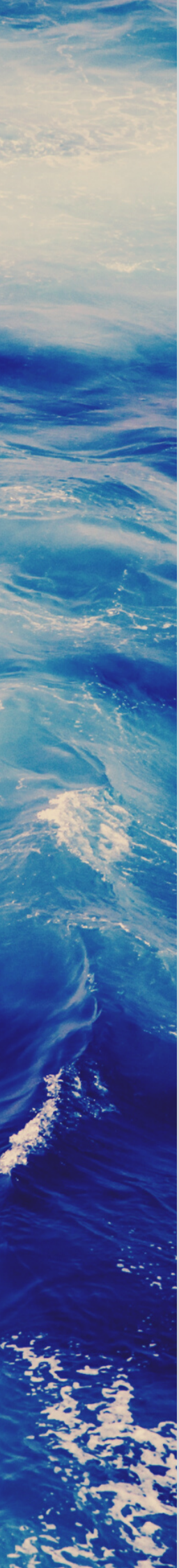
Antes de comenzar a exportar es esencial informarse adecuadamente sobre los países destinatarios de nuestra producción, con el fin de conocer en detalle la legislación que afecta a la distribución de productos alimentarios.

- Planificación de la exportación.

Una vez establecidos los países a los que se va a exportar y habiéndose familiarizado con la legislación vigente, es momento de elegir la vía de transporte, que puede ser por vía marítima o aérea

- Trámites y documentación.

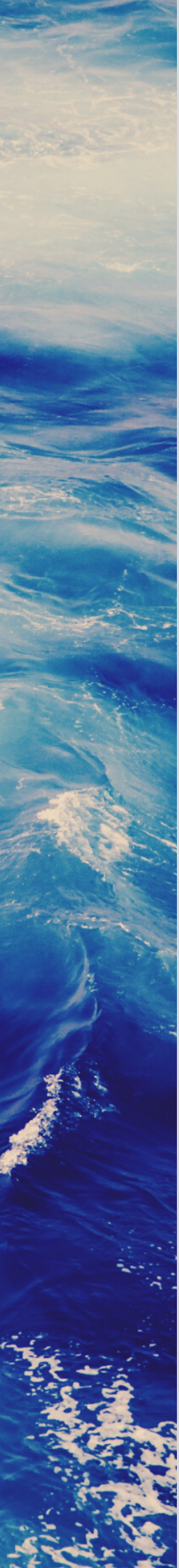
De acuerdo a Yo exporto aceite, portal especializado en la materia, para la exportación de aceite de oliva a otros países es imprescindible cumplir con una serie de requisitos.



Dos precisiones a tener en cuenta a la hora de plantear la documentación

• Depende de si el envío va a un país de la UE o no.
• Cada país puede tener requerimientos diferentes, por ello hay que valorar la documentación cada vez que hacemos un envío a un país diferentes. Aunque sí que hay una serie de documentos que pueden plantearse con carácter general y son los que se señalan a continuación:

1. El número de registro de operador intracomunitario (UE) o número EORI (si el destino es un tercer país fuera de la UE).
2. La documentación necesaria para exportar, que están disponibles en las cámaras de comercio provinciales, también en digital.
3. Algunos de estos documentos son:
• Documentos aduaneros como el Despacho de Aduanas/ T2-L/ Transito.
• Documentación comercial (Factura comercial y Packing List).
• Documentos de transporte (Bill of Lading / SWB, CRM, AWB).
• Certificados (Certificado de origen de la mercancía, SOIVRE, certificado fitosanitario, ...).
• Seguro de transporte de mercancía.
4. Transitarios y operadores logísticos de confianza para la gestión y control del envío.
5. Sistemas de medición: conversor de moneda, pallet americano, pallet comunitario, etc.
6. Información sobre la trazabilidad de la mercancía.



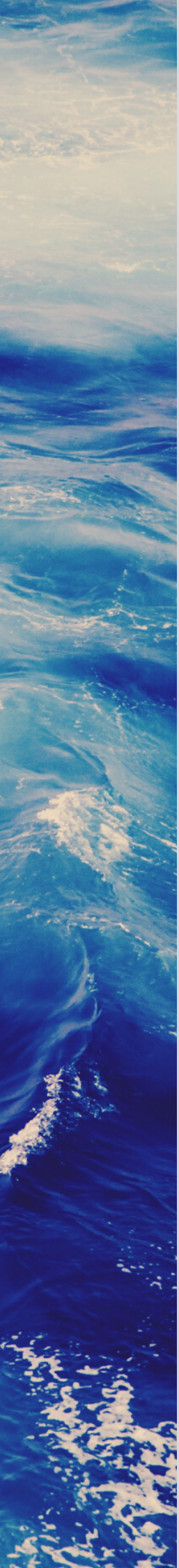
Operativa del transporte marítimo de aceite de oliva

Como comentábamos anteriormente, para la exportación, son varios los factores a tener en cuenta: es necesario conocer el mercado de los países a los que se quiere exportar y tener una estrategia de marketing bien definida, así como conocer los requisitos de exportación de los países de destino, la documentación necesaria en cada uno (Certificado de Origen, AGREX, SOIVRE, certificados sanitarios...) y el INCOTERM más adecuado para cada operación.

Y no olvidemos que...
Hay que tener en consideración también los tiempos de tránsito, donde podemos encontrarnos en marítimo desde tránsitos de 3-5 días en destinos de puertos Mediterráneos a casi 50 días, si hablamos de países asiáticos o Australia. A todo esto, habrá que añadir también los tiempos para despachos de aduanas en destino y transporte desde el puerto de destino hasta el destino final de la mercancía. Existen muchos trámites y documentación detrás de un proceso de exportación. Por esta razón, es recomendable empezar a trabajar en la campaña en torno a 2 o 3 meses antes. De esta forma, nos aseguramos de contar con el margen necesario para presentar la documentación a tiempo, reservando los fletes y rutas más adecuados para la empresa.

En este punto, es importante contar con la ayuda de profesionales de confianza especializados en transporte marítimo. De esta forma, el proceso es mucho más sencillo, siendo posible delegar la planificación y organización de la exportación y estando acompañados durante todo el proceso.

25 JCV AÑOS CONTIGO



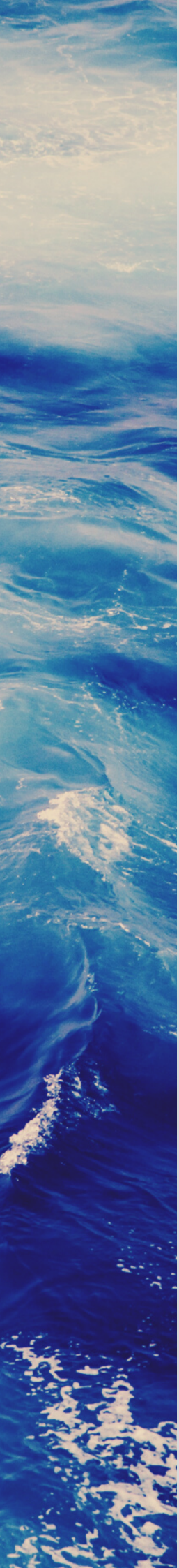
¿Es recomendable exportar aceite de oliva a EE.UU.?

EE.UU. ha sido uno de los principales destinos exportadores del aceite de oliva español.

Sin embargo, en los últimos meses, las exportaciones a este país han caído debido, principalmente, a los impuestos y tasas que el país ha estado aplicando al producto español en destino.

No obstante, de acuerdo al portal Mercadei, EE.UU. ha suspendido temporalmente estos aranceles, lo que supone un respiro para el sector.

A pesar de todo esto, los productores españoles son optimistas, ya que la demanda se está diversificando y nuevos países comienzan a interesarse por el producto nacional.



Exportar aceite de oliva a China

La demanda del mercado chino, es una de las que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos años. Este crecimiento ha hecho que las empresas exportadoras comiencen a considerar China como un mercado potencial al que dirigir su oferta de productos.

De hecho, actualmente, el 80% del aceite de oliva importado por el país tiene su origen en España.

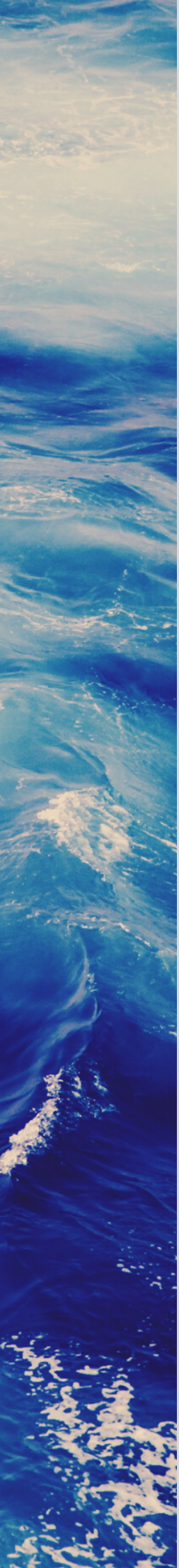
Sin embargo, a la hora de exportar aceite de oliva a China, es importante tener en cuenta una serie de factores como disponer de un certificado fitosanitario.

El país solicita este certificado tanto para la mercancía a granel como para los envases grandes, que no están destinados al cliente final. En algunos casos, incluso, se está solicitando para mercancía no a granel.

Además de este certificado, existen otros requerimientos que engloban Estándares, Seguridad Alimentaria, Etiquetado, etc.

Para una información más amplia y completa al respecto, puedes hacer clic en el siguiente estudio de mercado de ICEX sobre el aceite de oliva en China. En él, especialmente a partir de la página 89, encontrarás información muy detallada al respecto.

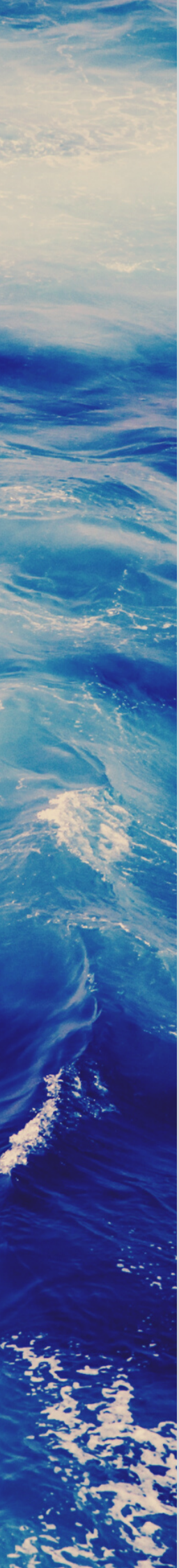
25 JCV AÑOS CONTIGO



Otros países con grandes perspectivas de crecimiento

La demanda de aceite de oliva, poco a poco, se expande a nuevos países que comienzan interesarse por este producto.

Entre ellos podemos destacar países como Japón, Brasil, Australia y Canadá, donde la demanda ha crecido de manera muy llamativa en los últimos años, tal y como recoge Interempresas.



Conclusión

España es el principal productor y exportador mundial de aceite de oliva. La creciente preocupación por el cuidado de la salud y la alimentación, a su vez, ha favorecido que la demanda de este producto haya crecido exponencialmente en los últimos años.

Como consecuencia, las posibilidades de negocio se multiplican y las empresas comienzan a estudiar nuevos mercados en los que introducir su producto.

Como en cualquier otro proceso exportador, el envío de este tipo de mercancías requiere de cierto conocimiento del mercado de destino, las regulaciones vigentes, así como los documentos y certificados necesarios para exportar de manera segura y rentable. Estos documentos son:

- Documentos aduaneros como el Despacho de Aduanas/ T2-L/ Transito.
- Documentación comercial (Factura comercial y Packing List).
- Documentos de transporte (Bill of Lading / SWB, CRM, AWB).
- Certificados (Certificado de origen de la mercancía, SOIVRE, certificado fitosanitario, ...).
- Seguro de transporte de mercancía.

Por ello es recomendable contar con asesoramiento experto y profesional en el proceso exportador. De esta forma, es mucho más sencillo saber cómo exportar aceite de oliva, qué pasos dar, qué documentación presentar y cómo organizar la exportación para fidelizar al cliente.

25 JCV AÑOS CONTIGO