

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bélgica
FICHA SECTOR – ACEITUNAS Y ALCAPARRAS

Mayo 2003
Realizado por Paula Abad Manrique de Lara
Becaria ICEX 2002-2003

1.- ÁMBITO DEL ESTUDIO

En este estudio se analizará de forma generalizada el sector de las aceitunas y de las alcaparras en Bélgica. Estos sectores se identifican con los **códigos Icx** 1.11 para las aceitunas y 1.03 (“semillas y frutos”) para las alcaparras.

Las **partidas arancelarias** referentes a las aceitunas y alcaparras son las siguientes:

- **07099031**: aceitunas, frescas o refrigeradas, salvo las dedicadas a la producción de aceite.
- **07099039**: aceitunas, frescas o refrigeradas, dedicadas a la producción de aceite.
- **07099040**: alcaparras, frescas o refrigeradas.
- **07108010**: aceitunas, no cocidas, cocidas al vapor o hervidas, congeladas.
- **07112010**: aceitunas, no aptas al consumo, dedicadas a la producción de aceite.
- **07112090**: aceitunas, no aptas para el consumo, otras que las dedicadas a la producción de aceite, conservadas provisionalmente.
- **07113000**: alcaparras, no aptas para el consumo, conservadas provisionalmente.

Los datos de comercio exterior se ha obtenido del Banco Nacional de Bélgica.

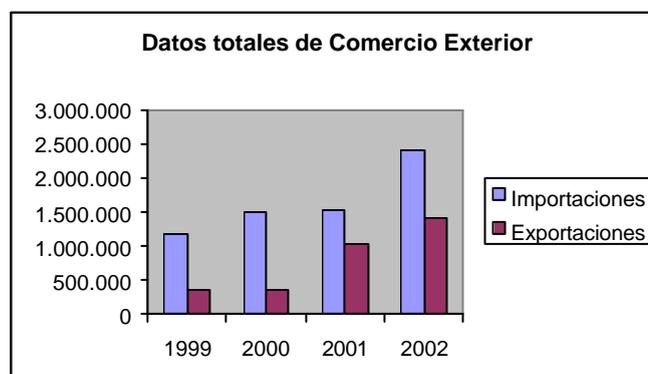
2.- DATOS DEL MERCADO

2.1.- PRODUCCIÓN NACIONAL

Bélgica no es productor de aceitunas ni alcaparras, ya que el clima no es propicio para ello. Esto es una gran ventaja para los demás países productores, ya que Bélgica depende totalmente de las importaciones en este sector.

2.2.- DATOS DE COMERCIO EXTERIOR

Todo el mercado belga de las aceitunas y alcaparras, al no existir en Bélgica producción local de los mismos, depende fuertemente de las importaciones tanto para abastecer el mercado nacional como para reexportarlos a otros mercados. El comercio exterior ocupa, por lo tanto, un papel importante en el sector de las aceitunas y alcaparras.

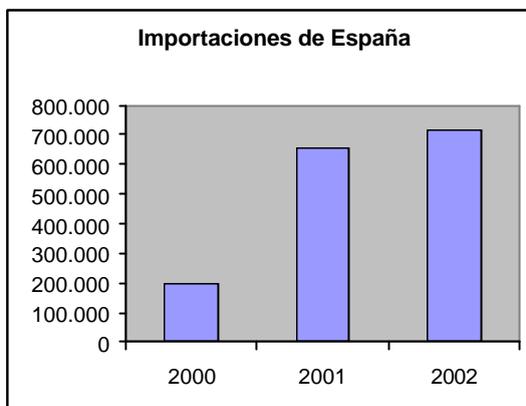


El número de operaciones de comercio exterior ha visto aumentado fuertemente su valor durante el año 2002, siendo siempre las importaciones superiores a las exportaciones, por lo que la balanza comercial belga presenta un déficit de más de 1.000 euros en el 2002. El incremento de las importaciones totales durante el 2002 ha sido de un 35,96%, superior al de las exportaciones, que ha sido de un 27,12%.

2.3.- COMERCIO CON ESPAÑA

En el sector de las aceitunas y las alcaparras, España es el principal proveedor de Bélgica de estos productos, muy por delante de sus principales competidores (Italia y Francia).

España ocupa por tanto el primer lugar, en el 2002, entre los países proveedores de este tipo de productos, y solo importa las aceitunas de la partida arancelaria 07112010 (aceitunas no aptas para el consumo ni dedicadas a la producción de aceite).



Por lo tanto, la balanza comercial española es claramente positiva en favor de ésta.

2.4.- COMPETENCIA

Como se ha dicho anteriormente, el mercado belga de las aceitunas y alcaparras depende totalmente de las importaciones, al no existir producción local.

Los principales países productores proveedores del mercado de este tipo de productos son, ante todo, los países europeos mediterráneos, como España, Italia o Francia. Sin embargo, las estadísticas aparecen desvirtuadas, ya que a menudo los productos de estos países son introducidos en Bélgica a través de otros países vecinos, como los Países Bajos o Alemania, que reexportan lo que ellos importan.

ORIGEN	2000	2001	2002
España	195.908	656.496	716.864
Italia	119.376	176.217	401.740
Francia	227.142	81.328	199.731
Países Bajos	122.029	182.522	177.710
Alemania	15.353	13.072	63.181

2.5.- EXPORTACIONES

El mercado belga de la distribución es uno de los más dinámicos y abiertos de Europa, a pesar de la pequeña talla del país. Bélgica es una "placa giratoria", en la que el comercio de la exportación es un comercio de tránsito, ya que el país reexporta un gran volumen de la mercancía que importa.

Al ser Bélgica la "puerta de entrada" de numerosos productos al mercado europeo hace que la competencia sea más difícil para los productores extranjeros, ya que estos quieren hacer conocer sus productos en Bélgica para su mejor difusión en el resto de Europa.

Casi el 60% de las importaciones belgas se reexportan al mercado europeo, siendo sus principales clientes los países de su entorno, como Luxemburgo, Países Bajos o Alemania, de los que a su vez también importa aceitunas y alcaparras.

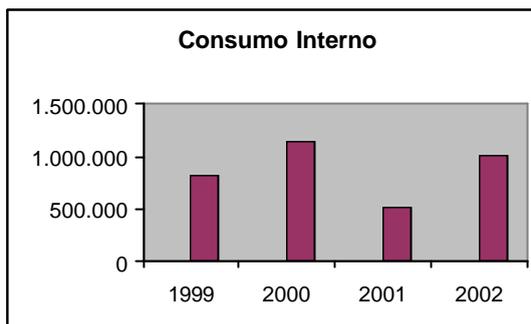
3.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Bélgica es un país muy cosmopolita, que acoge a un gran número de personas procedentes de otros países, debido principalmente a la presencia de las sedes de las Instituciones Europeas en Bruselas. Por ello, la demanda de diferentes productos es muy variada, dependiendo de las costumbres de las distintas nacionalidades presentes en el país.

El consumo interno, sin embargo, no ha seguido una evolución constante, pudiéndose comprobar un descenso del mismo en el año 2001, recuperándose fuertemente en el 2002.

A pesar de esta recuperación, no se han alcanzado los niveles del 2000.

Dentro del consumo interno de este tipo de productos, hay que tener en cuenta la



demanda del sector Horeca (hostelería, restauración y cafés), que tiene un gran peso en este sector. Los restaurantes y hoteles, sobre todo, importan aceitunas y alcaparras a granel, para usarlas luego en sus platos y menús. Los restaurantes (italiano, francés, español, griego...) importan las aceitunas propias de su país.

En cuanto a los particulares, los gustos son muy variados según cada uno de ellos: unos se decantan más hacia las aceitunas con hueso, otros hacia las deshuesadas o rellenas, principalmente de anchoas. En cuanto al envase, son preferidas las latas de conserva, ya que su tiempo de conservación es mayor, y los envases de plástico, por la comodidad que suponen, al tener contenidos generalmente inferiores a los de los tarros de cristal.

4.- ANÁLISIS DE LA OFERTA

4.1.- PRECIO

Los importadores y centrales de compra se quejan de tener que emplear a agentes españoles para conseguir llegar al fabricante español, ya que esto encarece el producto y lo hace menos atractivo para el cliente.

El margen que se carga al consumidor final en las grandes superficies difiere de una u otra cadena de distribución. Una cadena tipo GB o Delhaize carga aproximadamente un 30% al consumidor final, mientras que otras, como Aldi, alrededor de un 10%. El importador, por su parte carga un margen de un 15% a un 20%. Sin embargo, los precios varían frecuentemente.

Así, los **márgenes más habituales** son los siguientes:

- Agente español: 2% - 3%
- Importador: 15% - 20%
- Distribuidor: 10% - 30%, según el tipo de establecimiento y el producto.

4.2.- ENVASE

Las aceitunas y alcaparras se presentan bajo distintos tipos de envases, como son los siguientes:

Vidrio: es el envase más atractivo para los compradores belgas, muy concienciados con la ecología y el reciclaje, y que además permite ver el producto. Suelen ser tarros grandes, de entre 350 y 600 gramos, con aceitunas procedentes principalmente de Italia. Las aceitunas envasadas son de distintos tipos, y aparecen a menudo mezcladas con pimiento. En cuanto a las alcaparras, éstas aparecen siempre envasadas en tarros de cristal.

Envase metálico: Permite una mejor conservación del producto, pero tiene el inconveniente de que no deja ver el contenido del envase. La presentación de este tipo de envase suele ser cuidada, y da ofrece un gran número de información, como el origen del producto, quién lo ha envasado, sus propiedades alimenticias... Suelen ser aceitunas españolas. La información aparece normalmente en español y francés, y a veces en neerlandés.

Las aceitunas vienen aquí también mezcladas con otros productos (rellenas de anchoa, de pasta de queso, al limón...), y presentadas en latas de unos 350 gramos, con "abrefácil".

Plástico: muchas grandes superficies como GB, perteneciente al grupo Carrefour, venden a sus clientes aceitunas en envases de plástico de unos 200 gramos. Son aceitunas compradas a granel, procedentes de distintos países y de distinto tipo (manzanilla, gigante, cuquillo...), y normalmente deshuesadas. Estas aceitunas vienen incluso mezcladas con queso feta, pimientos o picantes.

Asimismo, también se pueden ver aceitunas envasadas al vacío, también de distintos tipos y mezcladas con otros productos. En este caso, se ven tanto aceitunas con hueso como deshuesadas.

5.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El mercado agroalimentario está dominado por las grandes superficies, ya que, como en el resto de países europeos, los supermercados e hipermercados han desplazado a las tiendas tradicionales. Por otro lado, este sector se encuentra en una situación de gran concentración: tres grandes grupos se dividen el 61% del mercado: Carrefour Belgium, Delhaize "Le Lion" y Coltruyt, y la importación de aceitunas y alcaparras está principalmente en manos de esos pocos grandes importadores.

Existen varios esquemas de vías para introducir un producto en Bélgica.

I: Productor ? Agente español ? Importador ? Distribuidor

II: Productor ? Importador ? Distribuidor

III: Productor ? Distribuidor

Desgraciadamente, a la hora de importar aceitunas o alcaparras españolas en Bélgica, se sigue normalmente el primer esquema, lo que complica el proceso, que se alarga y encarece el producto. Para importar siguiendo los esquemas II y III hay que actuar de un modo mucho más proactivo, pero los resultados son mejores en términos de satisfacción del cliente.

Por otro lado, en lo que se refiere a productos españoles, cabe destacar la presencia de pocos importadores especializados y dirigidos a un segmento muy específico, que mantienen relaciones con los productores españoles desde hace mucho tiempo. Estos

importadores / mayoristas suelen tener su propio establecimiento, además de servir a grandes superficies. A medida que el producto introducido de este modo en las grandes superficies adquiere una rotación importante, suele suceder que la gran superficie prescinda del importador / mayorista especializado y se dirige directamente al productor.

6.- FERIAS SECTORIALES

Son muchas las ferias que existen en Bélgica dedicadas al sector de la alimentación y gastronomía. A continuación, incluimos las dos más importantes. Si están interesados en conocer todas las demás ferias, pueden consultar la página web del Ministerio de Economía belga: <http://mineco.fgov.be>

- TAVOLA

Alimentación de calidad, charcutería, conservas, vinos...

Organización: De Hallen Kortrijk

Doorniksesteenweg, 216

8500 Kortrijk

Tel: 00.32.56.20.40.00

Fax: 00.32.56.21.79.30

Web: www.bab.be/tavola

E-mail: tavola@bab.be

Fechas: 14-03 al 17-03 del 2003 (feria bianual)

- HORECA EXPO

Todo tipo de material y productos de hostelería y restauración

Organización: Flanders Expo

Maaltekouter, 1

9051 Gent

Tel: 00.32.9.241.92.11

Fax: 00.32.9.241.93.25

Web: www.horecaexpo.be / www.flexpo.be

Fechas: 23-11 al 27-11 del 2003 (feria anual)

7.- PUBLICACIONES

A continuación, se presenta un listado de publicaciones dedicadas al sector de la alimentación:

- Distribution d'aujourd'hui
- Góndola magazine
- Store talk

8.- LEGISLACIÓN

Cualquier productor de aceitunas o alcaparras que desee introducirse en Bélgica debe cumplir con los requisitos de embalaje y etiquetaje contenidos en las siguientes Directivas europeas:

- Directiva 80/232/CEE, de 15 de enero de 1980
- Directiva 79/112/CEE, de 18 de diciembre de 1978

9.- ASOCIACIONES PROFESIONALES

No existe en Bélgica ninguna asociación dedicada a las aceitunas y alcaparras. Sin embargo, incluimos un listado de asociaciones que pueden serles de utilidad:

- **COCERAL: Comité du commerce des céréales, aliments du bétail, oléagineux, huiles d'olives, huiles et graisses et agrofournitures de l'UE**

Aquare de Meeûs, 18, boîte 1

B-1050 Bruxelles

Tel : 00.32.2.502.08.08

Fax : 00.32.2.502.60.30

Web : www.coceral.com

E-mail: secretariat@coceral.com

- **FEDOLIVE: Fédération de l'industrie de l'huile d'olive de la CE**

C/ José Abascal, 40

28003 Madrid

Tel: 91.446.88.12

Fax: 91.593.19.18

E-mail: asoliva@ctv.es

10.- BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- Institut National de Statistiques
- Ministère des Affaires Économiques
- Ministère de Justice
- Institut des Comptes Nationaux