

La evolución del mercado oleícola

Un plan de promoción recorre centros comerciales de Londres, Birmingham, Leicester, Nottingham y Manchester para explicar la gastronomía del "oro líquido"

da que España vende más aceite que nunca, pero no dentro del país. Lo hace fuera de sus propias fronteras.

EVOLUCIÓN DE LA VENTA. Las cifras de comercialización —el mercado interior y las exportaciones— son buenas. El Gobierno de España señala que, en los ocho meses de campaña, han salido 910.100 toneladas, lo que supone un aumento del 7% respecto al año anterior. Sin duda, se trata de otro registro de venta histórico. Si se compara con la media de los últimos cuatro años, representa un incremento del 13%. Se traduce en que, cada mes, se compran 113.760 toneladas en las cooperativas y almazaras que guardan zumo de aceituna.

Estos números no serían posibles sin la buena marcha de las exportaciones. Mientras que España ha comprado 363.800 toneladas en ocho meses, los exportadores han enviado 546.300 a los mercados extranjeros. Cada 30 días, los oliveros venden 113.700 to-

Jaén cierra la campaña con una producción de 586.703 toneladas de aceite de oliva

neladas que salen del país. Precisamente, la comercialización en el extranjero hace que el mercado no "estalle" y perjudique al último eslabón de la cadena de comercialización, que son los productores. Y eso que "pólvora" hay, porque tienen un precio muy bajo y una campaña con un tremendo volumen de cosecha, que sería un verdadero problema sin estos parámetros de exportación.

España tiene 918.100 toneladas de aceite de oliva, lo que representa un 19% más que la media de los últimos cuatro años. De ellas, 750.700 están en las bodegas de las cooperativas y almazaras —controladas por los productores—. Mientras, existen 167.400 en depósitos de envasadores, refinerías y distribuidores, que es un volumen que supera el registro de hace un año.

Las ventas en Gran Bretaña crecen gracias a la campaña de publicidad

Cocineros guisan con aceite en un "show" que recorre cinco ciudades

JAÉN CUENTA CON 367.112 TONELADAS

Las cooperativas y almazaras jiennenses disponen de 367.112 toneladas de aceite de oliva después de ocho meses de comercialización. Esta cifra indica que han sacado al mercado 383.425, ya que produjo 586.703 en la pasada campaña después de recoger las aceitunas de los olivares, que se suman a las 149.909 que tenía del ejercicio anterior y al zumo que ha adquirido en países de fuera de Europa.



PROMOCIÓN. Cocineros realizan platos con aceite de oliva en el "road show" desarrollado en Londres.

ENRIQUE ALONSO ■ JAÉN

Los británicos compran más aceite de oliva que hace dos años. La Interprofesional del Aceite de Oliva Español cuenta con un estudio que revela que el consumo ha crecido un 17% en el Reino Unido y lo asocia a su campaña de publicidad y promoción, que se desarrolla durante este mismo periodo.

Un "show" culinario patrocinado con los fondos que maneja la Interprofesional del Aceite de Oliva Español recorrerá cinco ciudades de Gran Bretaña para explicar qué es el aceite de oliva, cómo se cocina con él y que ventajas aporta frente a otros productos. Comenzó en la "Taste of London", que es una muestra gastronómica que se celebra en la capital administrativa del país y visitará en-

claves estratégicas y centros comerciales hasta el próximo 12 de julio. Mañana será el último día que esté en esta ciudad. Luego, partirá a Birmingham —para promocionar el aceite desde el 23 al 25 de junio—, se trasladará a Leicester —del 28 al 30—, Nottingham —del 1 al 5 de julio— y acabará en Manchester —del 6 al 12 de este mismo mes—.

Habrán talleres de cocina que enseñarán a maridar alimentos con aceite de oliva con el objetivo de que, luego, lo hagan en sus hogares. Asimismo, se entregan folletos en los que se explican las cualidades de la grasa y se dan recetas para guisar. Asimismo, los británicos que se decidan a comprar una botella tendrán la oportunidad de participar en el sorteo de un viaje para dos personas

a España. El vencedor elegirá entre una ruta por Cataluña, La Rioja y Navarra u otra por Andalucía. También, la Interprofesional para el Aceite de Oliva Español dará un libro sobre el "oro líquido" al primer millar de internautas que se registre en una web sobre el zumo.

BUENAS SENSACIONES. La gerente de la Interprofesional del Aceite de Oliva Español, Teresa Pérez, afirma desde Londres: "Un año más, hemos comprobado que los aceites de oliva tienen una excelente acogida en el Reino Unido. Además, vemos que los británicos demuestran entusiasmo por el producto. Ganan presencia en su cocina día a día y lo introducen en sus hábitos culinarios. De hecho, las ventas de

aceite de oliva han crecido un 17% en este mercado durante los dos últimos ejercicios".

El Programa de Promoción de los Aceites de Oliva en Europa es una iniciativa de la Organización Interprofesional del Aceite de Oliva Español, el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino y la Comisión Europea. Tiene un presupuesto superior a los 16,5 millones de euros y se desarrollará durante tres años. Comenzó en octubre de 2009 y terminará durante ese mismo mes de 2012. Las campañas de promoción se desarrollan en España, Reino Unido, Francia, Bélgica y Holanda. Buena parte de los fondos llegan del propio sector a través de la cuota a la Interprofesional, en función de cada tonelada de aceite de oliva.



SI ESTÁS SUSCRITO, ERES UN LECTOR



DIARIO JAEN

SUSCRIBETE EN EL TEL. 902 101 727 O EN EL FAX 953 21 11 12 O RELLENANDO EL FORMULARIO ADJUNTO

Datos del Suscriptor.

Razón Social: _____

Nombre y Apellidos: _____ Domicilio: _____

Localidad: _____ Provincia: _____ Domicilio de Entrega: _____

C.I.F./N.I.F.: _____ Tels: _____ / _____

Los datos facilitados serán incluidos en un fichero automatizado, cuya finalidad es la recogida de datos para el desarrollo de Suscripciones y cuyo responsable es Diario JAEN, S.A. (Calle Torredonjimeno, 1, 23009 Jaén). El titular/tutor podrá ejercer el derecho de acceso, oposición, rectificación o cancelación, previa identificación y mediante solicitud escrita y firma al responsable del fichero.

Domiciliación Bancaria.

Nombre y Apellidos del Titular: _____

Forma de pago: Mensual Bimestral Trimestral Semestral Anual

Entidad: [] [] [] Oficina: [] [] [] D.c.: [] Cuenta: [] [] [] [] [] [] IMPORTE _____

Fecha _____ Fdo. _____

Muy Sr. Mío: le ruego curse las ordenes oportunas para que, con cargo a mi cuenta corriente en esa entidad, sean satisfechos los recibos que les presentará al cobro Diario JAEN, S.A., correspondiente al pago de suscripción del periódico.

Este contrato es de duración indefinida unido al pago anteriormente seleccionado, para finalizar la suscripción sólo deberá comunicarnoslo.