

FICHA MERCADO – PRODUCTO ACEITE DE OLIVA

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA				
1.1. Nombre de la OCEX	ROTTERDAM		1.2. Fecha	09.12.2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Gycs Gordon		
	Cargo	CEC		
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO				
2.1 Producto	<p>Nombre: Aceite de Oliva</p> <p>Categorías: Extra Virgin Olive Oil (EVOO), Virgin Olive Oil, Olive Oil (mezcla de aceites refinados y vírgenes), Aceite de Orujo de Oliva</p> <p>Características: Aceite obtenido del fruto del olivo, con variaciones en calidad y sabor dependiendo de la región de producción, variedad de olivo, y métodos de producción.</p>			
2.2 Nomenclatura arancelaria	<p>1509.10: Aceite de oliva y sus fracciones, sin refinar o refinado, pero sin modificar químicamente.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1509.10.10: Aceite de oliva virgen. 1509.10.90: Otros aceites de oliva y sus fracciones. 			
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Olijfolie.			
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Arancelario (derechos e impuestos).- Perú tiene un TLC con la Unión Europea, gracias a ello posee preferencias arancelarias. Lo que permite una preferencia arancelaria del 0%. IVA local aplicable: 9%.</p> <p>Las principales regulaciones y normas de ingreso son:</p> <p>Control de los contaminantes alimenticios en alimentos y Niveles máximos (CEE N° 315/93, y CE N° 1881/2006)</p> <p>Para la exportación se debe de tener el Certificado Fitosanitario emitido por parte de SENASA – PERU, el cual debe de ser tramitado en la VUCE.</p> <p>Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos (CE N° 178/2002)</p> <p>Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal (CE N° 852/2004)</p> <p>Directivas 2000/13/CE, relativas al etiquetado de los productos alimenticios, y 90/496/CEE, relativa al etiquetado sobre propiedades nutritivas.</p> <p>Pruebas de Laboratorio y Sensoriales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Los nuevos exportadores de aceite de oliva deben someter sus productos a pruebas de laboratorio y sensoriales regulares para entrar al mercado europeo. Las pruebas sensoriales son obligatorias por ley para definir la calidad de los aceites vírgenes de oliva. <p>Seguridad Alimentaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> Todos los productos alimenticios, incluido el aceite de oliva, deben cumplir con los límites máximos establecidos para contaminantes nocivos, como los hidrocarburos de mineral. <p>Certificaciones y Autenticidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> Certificación Orgánica: Cumplir con las regulaciones europeas para alimentos orgánicos. Certificación de Origen Protegido: Para aceites de oliva con origen protegido. Autenticidad y Pruebas: Incluyen la detección de ceras, 2-gliceril-monopalmitato, estigmastadienos, ECN42, y composición de ácidos grasos para evitar fraudes. <p>Requisitos de Envasado y Almacenamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> Envasado: Para la venta al por menor, el aceite de oliva debe envasarse en contenedores de un solo uso y sellables, con una capacidad máxima de 5 litros, según la regulación europea de marketing de aceite de oliva. 			




	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación de Envasado: No se permite el reenvase de EVOO en dispensadores reutilizables. <p>Almacenamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Debe almacenarse lejos de la luz y el calor. Los materiales de envasado deben cumplir con las regulaciones europeas para evitar contaminantes como ftalatos y bisfenol A (BPA). <p>Control de Contaminantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mineral Oil Hydrocarbons (MOSH y MOAH): No hay límites oficiales establecidos aún, pero se esperan pronto. La fuente más probable de contaminación es el uso de lubricantes en la maquinaria de procesamiento. <p>Residuos de Pesticidas: La UE ha establecido límites máximos de residuos (MRLs) para pesticidas en productos alimenticios. Los productos con residuos por encima de los límites permitidos serán retirados del mercado europeo.</p> <p>Contaminantes Microbiológicos: Aunque es raro, algunos importadores pueden requerir pruebas microbiológicas estándar para el aceite de oliva importado</p> <p>Certificaciones y Autenticidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autenticidad y Pruebas: Incluyen la detección de ceras, 2-gliceril-monopalmitato, estigmastadienos, ECN42, y composición de ácidos grasos para evitar fraudes como la adición de aceites vegetales más baratos o la falsa certificación orgánica <p>Certificación ISO/IEC 17025:2017: Asegurarse de que las pruebas de laboratorio se realicen en laboratorios acreditados según esta norma</p> <p>Requisitos de Composición y Calidad</p> <p>Categorías de Aceite de Oliva: La legislación europea define 8 categorías diferentes de aceite de oliva, junto con los métodos de análisis relevantes. La calidad se determina por parámetros físicos, químicos y sensoriales</p> <p>Pruebas Sensoriales: Obligatorias para los aceites vírgenes de oliva, realizadas por un panel de 8-12 evaluadores calificados. Las pruebas incluyen la evaluación de características como la frutalidad, amargor y picor</p> <p>Etiquetado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Información Obligatoria: <ul style="list-style-type: none"> • Categoría de aceite de oliva según la clasificación oficial. • Condiciones de almacenamiento. • Lugar de origen (obligatorio para EVOO y aceite de oliva virgen). • Número de la planta de envasado. • Información Opcional: <ul style="list-style-type: none"> • Características especiales de calidad como “primera prensada en frío” y características sensoriales. • Año de cosecha y máxima acidez esperada hasta la fecha de caducidad. <p>Sostenibilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • European Green Deal (EGD): Incluye cambios legislativos con un calendario de implementación. Políticas relevantes para los proveedores de aceite de oliva incluyen la Estrategia de la Granja a la Mesa, la Estrategia de Biodiversidad y el Plan de Economía Circular. • Directiva de Debida Diligencia en Sostenibilidad Corporativa: Cumplir con las regulaciones europeas relacionadas con la sostenibilidad corporativa.
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>La demanda de aceite de oliva en los Países Bajos es constante, con un creciente interés en productos de alta calidad y sostenibles. Aumento en la preferencia por aceites orgánicos y con etiquetas de sostenibilidad. Mayor conciencia sobre la autenticidad y la calidad del producto</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local.</p>	<p>En los Países Bajos no se cultivan los olivos. En la Europa mediterránea, lugar de donde proviene la producción local (Europa), la cosecha de olivas, y por lo tanto la producción de</p>

	<p>aceite de oliva, suelen ocurrir entre octubre y marzo, dependiendo de la región. La disponibilidad de nuevas cosechas puede influir en la oferta.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Puertos de origen y destino:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Puerto de origen: Lima - Callao • Puertos de destino: Rotterdam y Ámsterdam <p>Tiempo de tránsito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El tiempo de tránsito desde Perú a los Países Bajos es de 24 días para ambas rutas marítimas (Lima - Callao a Rotterdam y Lima - Callao a Ámsterdam).
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)</p>	<p>La cadena de distribución y comercialización del aceite de oliva en el mercado europeo, particularmente en los Países Bajos, involucra varios actores clave en cada eslabón. Here's a descripción detallada de la cadena de distribución:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Productores y Agricultores <ul style="list-style-type: none"> • Los productores y agricultores son el punto de inicio de la cadena. Estos son los dueños de las olivares y responsables de la cosecha, extracción y producción inicial del aceite de oliva. Muchos de estos productores están en países como España, Italia, Portugal, Grecia y Túnez. 2. Empresas de Envasado y Refinación <ul style="list-style-type: none"> • Después de la producción, el aceite de oliva puede ser envasado directamente por el productor o enviado a empresas especializadas en envasado y refinación. Estas empresas pueden realizar pruebas de calidad, refinación y mezcla de aceites para obtener diferentes categorías de aceite de oliva. 3. Exportadores e Importadores <ul style="list-style-type: none"> • Los exportadores son responsables de enviar el aceite de oliva desde el país de origen a los mercados europeos. Muchas de estas empresas son grandes compañías de mezcla de aceite de oliva ubicadas en España, Italia, Francia y Bélgica. Los importadores en los Países Bajos, a menudo empresas grandes de distribución, reciben el aceite de oliva y lo preparan para su distribución local. 4. Mayoristas y Distribuidores <ul style="list-style-type: none"> • Los mayoristas y distribuidores compran el aceite de oliva de los importadores y lo distribuyen a los minoristas. Estas empresas pueden ser especializadas en productos alimenticios y tienen redes de distribución establecidas para llegar a diferentes puntos de venta. 5. Minoristas y Tiendas Especializadas <ul style="list-style-type: none"> • Los minoristas, incluyendo supermercados, tiendas especializadas en aceites y mercados locales, son los últimos eslabones de la cadena antes de llegar al consumidor final. Estos puntos de venta pueden ofrecer una variedad de marcas y categorías de aceite de oliva. 6. Canales de Comercio Electrónico <ul style="list-style-type: none"> • Con el crecimiento del comercio electrónico, muchos productores, distribuidores y minoristas también venden aceite de oliva a través de plataformas en línea. Esto permite una mayor accesibilidad y variedad para los consumidores. <p>Principales Actores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productores y Agricultores: Empresas agrícolas y cooperativas de olivares. • Empresas de Envasado y Refinación: Compañías especializadas en la preparación y envasado del aceite de oliva. • Exportadores e Importadores: Empresas de comercio internacional como las de España, Italia, Francia y Bélgica. • Mayoristas y Distribuidores: Empresas de distribución de alimentos y bebidas. • Minoristas y Tiendas Especializadas: Supermercados, tiendas especializadas en aceites, mercados locales.

	<ul style="list-style-type: none"> • Canales de Comercio Electrónico: Plataformas en línea de venta directa al consumidor. <p>Esta cadena de distribución asegura que el aceite de oliva llegue desde los olivares hasta las mesas de los consumidores, pasando por varios controles de calidad y regulaciones para garantizar su autenticidad y calidad.</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Los criterios esenciales para que los actores clave seleccionen proveedores confiables y de alta calidad en el mercado europeo de aceite de oliva, son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplimiento de Requisitos Legales y de Seguridad. <ul style="list-style-type: none"> • Pruebas de laboratorio y sensoriales obligatorias, control de contaminantes como MOSH, MOAH, y residuos de pesticidas. 2. Calidad y Características Sensoriales. <ul style="list-style-type: none"> • Aceite de oliva con características sensoriales superiores, baja acidez, alto contenido de polifenoles y buen sabor. Pruebas sensoriales obligatorias para aceites vírgenes. 3. Certificaciones y Autenticidad. <ul style="list-style-type: none"> • Certificación orgánica, certificación de origen protegido, y pruebas de autenticidad para evitar fraudes como la adición de aceites vegetales más baratos o falsa certificación orgánica. 4. Precio y Condiciones Comerciales. <ul style="list-style-type: none"> • Precios competitivos y condiciones favorables, especialmente bajo acuerdos de libre comercio y cuotas reducidas. 5. Relaciones con los Agricultores y Buenas Prácticas Agrícolas. <ul style="list-style-type: none"> • Inversión en buenas prácticas agrícolas y apoyo a los agricultores para mejorar la calidad de las olivas. 6. Sostenibilidad y Etiquetado. <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de regulaciones de sostenibilidad, como la Estrategia de la Granja a la Mesa, la Estrategia de Biodiversidad y el Plan de Economía Circular. Etiquetado correcto y transparente. 7. Capacidad de Suministro y Fiabilidad. <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de suministro consistente y oportuna, así como fiabilidad en el cumplimiento de los pedidos. 8. Etiquetado y Conformidad con Regulaciones de Envasado. <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de las regulaciones de etiquetado y envasado, incluyendo la información obligatoria y opcional en las etiquetas, y evitando contaminantes en el envasado.
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Actualmente, no existe oferta peruana de aceite de oliva en los Países Bajos, un mercado dominado por el aceite español e italiano. Sin embargo, el cambio climático podría generar oportunidades debido a las malas cosechas en los países productores del Mediterráneo, lo que podría abrir espacio para el aceite de oliva peruano, siempre y cuando los importadores peruanos logren establecer relaciones con las redes de distribución dominadas por grandes empresas de España, Italia, Francia y los Países Bajos.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Participación en Ferias y Eventos Gastronómicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • PLMA International Trade Show: Esta feria, celebrada en Ámsterdam, es una de las más importantes para productos de marca propia y privada en Europa. Es un excelente lugar para mostrar y promocionar el aceite de oliva a compradores y distribuidores mayoristas • Horecava: Una de las ferias líderes en la industria de la hostelería y la restauración en los Países Bajos, donde se pueden presentar productos a chefs, restauradores y dueños de bares y hoteles. • Food Ingredients Europe: Aunque se celebra en diferentes ciudades europeas, cuando se realiza en los Países Bajos, es una excelente oportunidad para conectar con la industria de los ingredientes alimenticios y promocionar el aceite de oliva. <p>Degustaciones y Eventos de Tasting</p>

	<ul style="list-style-type: none">• Organizar degustaciones en tiendas especializadas, supermercados y mercados locales para que los consumidores puedan probar el aceite de oliva y experimentar sus características sensoriales. <p>Colaboraciones con Chefs y Restauradores</p> <ul style="list-style-type: none">• Colaborar con chefs y restauradores neerlandeses para que utilicen el aceite de oliva en sus recetas y lo promuevan en sus establecimientos. Esto puede incluir workshops de cocina y demostraciones en vivo. <p>Marketing Digital y Contenido Educativo</p> <ul style="list-style-type: none">• Utilizar plataformas digitales para educar a los consumidores sobre los beneficios del aceite de oliva, sus usos culinarios y cómo elegir un aceite de alta calidad. Crear contenido de blog, videos y redes sociales que muestren recetas, consejos de almacenamiento y beneficios para la salud. <p>Promoción en Tiendas Especializadas</p> <ul style="list-style-type: none">• Trabajar con tiendas especializadas en aceites y productos gourmet para ofrecer promociones, descuentos y degustaciones exclusivas. <p>Certificaciones y Etiquetado Transparente</p> <ul style="list-style-type: none">• Resaltar las certificaciones como la certificación orgánica y de origen protegido en la etiqueta y en la publicidad para generar confianza en los consumidores.
--	--

**ANEXO
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO**

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (EUR por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación – Gamas	Foto
Albert Heijn	0,75 Lt	16.49	Italia	09/12/2024	Carapelli Extra vergine oljfolie bio	
Eko Plaza	1 Lt.	19.49	España	09/12/2024	Extra vierge oljfolie Spaans	
Jumbo	1 Lt.	9.69	España	09/12/2024	Aceite de Oliva Virgen Extra Jumbo 1 L – Marca privada Aceite de oliva de calidad superior obtenido directamente de aceitunas y de forma mecánica.	

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.