



RESPUESTA DEL GOBIERNO

(184) PREGUNTA ESCRITA CONGRESO

184/13383

19/05/2020

30673

AUTOR/A: MARISCAL ZABALA, Manuel (GVOX); CHAMORRO DELMO, Ricardo (GVOX)

RESPUESTA:

El Gobierno es consciente de la importancia del sector productor y comercializador del aceite de oliva español, no en vano somos el primer productor y exportador mundial de aceite de oliva del mundo, con una cuota de mercado que roza el 50%. Por ello el Gobierno apoya su internacionalización y diversificación de mercados a través de un abanico amplio de instrumentos.

A continuación se recogen las medidas de promoción del aceite de oliva español desarrolladas por ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX):

- Instrumentos de información y formación:
 - A través del portal de ICEX se puede acceder de manera gratuita a más de 50 Estudios de Mercado sobre las oportunidades para el sector del aceite de oliva en distintos países.
 - Atención personalizada de las dudas y consultas de las empresas sobre los mercados y cómo acceder a ellos a través de Ventana Global, que ofrece asesoramiento gratuito de manera ininterrumpida de lunes a viernes de 9.00 a 17.00 a través de su línea(+34) 913 497 100 o del correo informacion@icex.es
 - Aula Virtual: es una herramienta de formación on-line de acceso gratuito para las empresas que ofrece una amplia gama de seminarios, entre los que cabe destacar más de quince destinados a explorar las oportunidades para el sector agroalimentario y específicamente el sector oleícola.



- Portal sectorial www.foodswinesfromSpain.com: A través de este portal dirigido a profesionales extranjeros y toda su estructura de RRSS (IG, FB, TW) se difunden noticias, contenidos y vídeos sobre el aceite de oliva. Este portal registra más de 350.000 visitas al año y genera contenidos no sólo en inglés, sino también en francés y alemán. Su arquitectura de RRSS emite también en chino, japonés, sueco, neerlandés y portugués. A través de este portal se da un gran peso a las empresas del sector oleícola.

Se forma también sobre las variedades y excelencia de nuestros aceites a los profesionales del sector. Aquí la página directa a los contenidos de Aceite de Oliva: <https://www.foodswinesfromspain.com/spanishfoodwine/global/food/products/subproducts/PRG2017729366.html> y alguno de los muchos vídeos recogidos sobre el AOVE: <https://youtu.be/ivLsvT9junQ>

- Instrumentos de apoyo a la medida en destino: Las empresas tienen a su disposición las más de 100 Oficinas Económicas y Comerciales para ayudarlas en su estrategia de internacionalización en cada mercado a través del programa de Servicios Personalizados, que les permitirá preparar agendas de reuniones con importadores y distribuidores locales o hacer seguimiento de los planes de expansión de su empresa en los distintos destinos.
- Instrumentos de formación y acompañamiento:
 - Programa ICEX NEXT: este programa acompaña a las empresas en su primera etapa de internacionalización y para diversificar los mercados en los que operan las empresas. El programa ofrece asesoramiento personalizado y 15.000 euros para abordar distintos conceptos de gasto que surgen en estas primeras fases
 - Programa de Becas ICEX y de capital humano para las empresas: ICEX forma cada año a más de 300 jóvenes profesionales para que sean capaces de apoyar a las empresas que se están internacionalizando a través de una formación completa (Master en Gestión Internacional de la Empresa y un año de prácticas en la Red Exterior de Oficinas Económicas y Comerciales). Tras haber culminado esta formación, ICEX cofinancia un año de prácticas en empresas españolas que se están internacionalizando, ofreciendo así un capital humano experto que puede ayudar a las empresas del sector oleícola. Actualmente en torno a 20 empresas de este sector han solicitado profesionales para acogerles en su fase de formación en empresa.





- Instrumentos específicos de promoción del sector oleícola:
 - Pabellones de España en las principales Ferias internacionales: ICEX organiza pabellones en las principales ferias (FOODEX, GULFOOD, NRA, EXPOWEST, SIAL CANADÁ, SIAL PARIS, ASIA FOOD&HOTEL...) donde las empresas del sector aceitero español tienen un especial protagonismo. En estos pabellones se realizan actividades para poner en valor la calidad y variedad de nuestro aceite y facilitar el contacto con importadores y distribuidores de los distintos mercados:
 - Túneles de aceite: en colaboración con MAPA se organizan zonas específicas de cata y demostración del aceite de oliva español en GULFOOD.
 - Espacios gastronómicos: en estas zonas ICEX organiza acciones de showcooking y catas para prescriptores, influencers e importadores en algunas ferias de especial relevancia (SIAL CANADA, SUMMER FANCY FOOD, WINTER FANCY FOOD). El aceite de oliva es un protagonista destacado de todas las sesiones.
 - Visitas guiadas de importadores de otros países que visitan las Ferias donde ICEX organiza pabellones de España: En GULFOOD por ejemplo, fueron más de 100 importadores de otros destinos como India, Omán, Kenia o Arabia Saudita los que tuvieron una visita guiada para conocer a empresas del sector que participan en la feria.

En estos momentos la mayoría de estas ferias están sufriendo retrasos o cancelaciones debido a la pandemia del COVID-19. Son muchas las empresas españolas que no pueden tampoco desplazarse a otros países para promocionar sus productos. Tan pronto como se restablezca la situación, estas actividades se retomarán.

- Apoyo a la penetración y diversificación de canales en mercados estratégicos: los Planes Integrados de Alimentos de Canadá, Estados Unidos y Alemania. A través de estos planes se apoya a las empresas del sector oleícola a profundizar distintos canales de comercialización a través de un programa de actividades (promociones en punto de venta, seminarios en escuelas culinarias, networking con importadores...) donde también tiene especial protagonismo la gastronomía.
- Misiones de compradores internacionales a las principales ferias del sector en España: ICEX busca y selecciona importadores a través de su Red de Oficinas



Económicas y Comerciales y financia su desplazamiento a España para que acuda a las principales ferias del sector. En 2020 se ha previsto traer a más de 60 compradores internacionales a ALIMENTARIA BARCELONA. En 2019 se realizó una actividad similar con SALÓN GOURMETS en Madrid.

- Misiones de prescriptores y periodistas internacionales: ICEX promueve la participación de periodistas, chefs y formadores de las más prestigiosas escuelas culinarias del mundo (*CulinaryInstitute of America, George Brown University, Lausanne...*) a España para que conozcan de primera mano nuestros productos. El AOVE forma parte de la agenda de estas visitas. Recientemente ICEX invitó a un grupo de diez periodistas internacionales a participar en Madrid Fusión y después realizaron un viaje para conocer algunos de los tesoros de nuestra despensa, entre los que se encontraba el aceite de oliva en las provincias de Jaén y Sevilla.

Cabe destacar, para finalizar, que el aceite de oliva es un protagonista principal de todas las actividades de promoción de ICEX en los mercados internacionales. En 2019 se contabilizaron 233 participaciones empresariales de empresas del sector del aceite de oliva en actividades organizadas directamente por ICEX. El gasto ocasionado para organizar todas estas acciones ronda 1.7 millones de euros.

Madrid, 23 de junio de 2020