



2021 ESTUDIO SECTORIAL REINO UNIDO
ACEITE DE OLIVA





TENDENCIAS GENERALES DEL MERCADO Y CONSUMIDOR DE REINO UNIDO

El mercado británico del aceite de oliva se estima en alrededor de USD 345 millones y cuenta con una demanda creciente, dada la preocupación de la población por las dietas saludables. En las últimas dos décadas, el aceite de oliva se ha convertido en el aceite de cocina más vendido en este país, donde para más de la mitad de los hogares es un alimento básico, y en la mayoría de los restaurantes un ingrediente relevante.

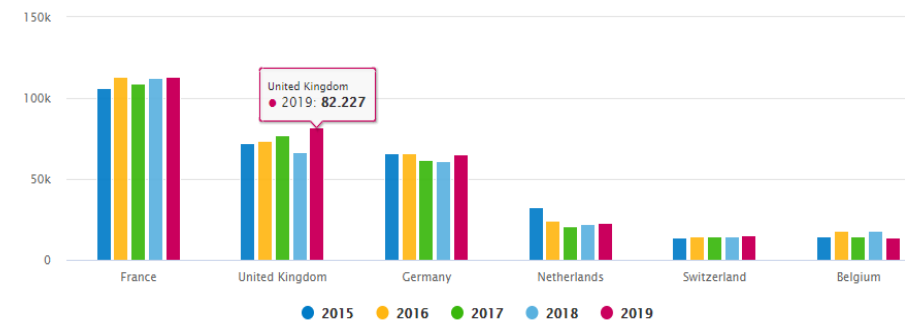
Como el sexto mayor importador de aceite de oliva del mundo, el Reino Unido obtiene la mayor parte de su aceite de España, pero también lo obtiene de otros países, principalmente de la Unión Europea. Este producto se encuentra disponible en el mercado británico en diferentes precios, calidades y sabores. Con los tremendos beneficios que tiene este producto para la salud, no es raro que esté alcanzando altos niveles de popularidad, ya que el consumidor de este país sabe que es bueno para el corazón, podría mejorar el ánimo, reducir inflamaciones, optimizar el funcionamiento del cerebro y disminuir la probabilidad de adquirir enfermedades crónicas.

El aceite de oliva es un producto básico establecido en el Reino Unido, por lo que los expertos de la industria no creen que el Brexit influya en los precios del aceite de oliva en el Reino Unido a largo plazo. Los consumidores del Reino Unido seguirán comprando aceite de oliva, incluso es probable que aumente el volumen de importación directa.

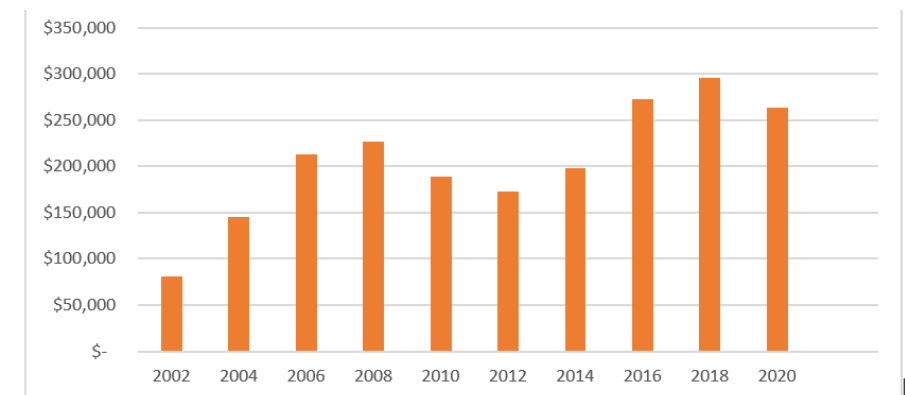
Los principales países importadores de aceite de oliva en Europa, como Italia, España y Portugal, también son grandes productores, por lo que importan aceite de oliva a granel de diferentes destinos, el cual es mezclado con aceite de oliva de producción nacional antes de embotellarlo. Dado esto, los exportadores de países en desarrollo pueden encontrar oportunidades en los grandes y crecientes mercados de consumidores europeos, como Francia, Reino Unido, Alemania,

Suiza y Bélgica. No se han registrado importaciones desde Chile al Reino Unido durante los últimos años.

Consumo de Aceite de Oliva en países de Europa no productores



Importaciones de Aceite de Oliva en Reino Unido (miles de USD)





TENDENCIAS DE CONSUMO DE REINO UNIDO

El Reino Unido importó más de 84 mil toneladas en 2019, por un valor de 260 millones de dólares. Entre 2015 y 2019, las importaciones aumentaron anualmente un 5% en volumen, pero disminuyeron en valor un -2%. Esta disminución en el valor de importación refleja los precios de importación más bajos, especialmente durante 2019.

La proporción de aceite de oliva ordinario (no virgen) importado por el Reino Unido, entre el total de las importaciones británicas de aceite de oliva, es aproximadamente del 33%, seguido del AOVE (28%), el aceite de oliva virgen (19%) y el aceite de orujo de oliva (18%). Sin embargo, la cuota de mercado del aceite de oliva común en el Reino Unido se está reduciendo, mientras que la cuota de AOVE está creciendo. El Reino Unido es también el mayor importador europeo no productor de aceite de orujo de oliva, donde se venden volúmenes importantes de este producto.

El mercado británico del aceite de oliva en general está bastante concentrado y depende principalmente de las importaciones de España (66%) e Italia (21%). También se importan volúmenes importantes (cerca del 10%) de otros países como Alemania, Bélgica, los Países Bajos e Irlanda. El aceite de oliva importado de España es utilizado principalmente por las principales empresas de embotellado, y se utiliza para producir mezclas de aceite de oliva.

El consumo de aceite de colza producido en Gran Bretaña va en aumento. Es saludable, versátil, más barato y algunos dirán que incluso es más sabroso. Este es uno de los únicos aceites producidos en el Reino Unido y su calidad ha ido subiendo durante los últimos años, principalmente por mejoras implementadas en los procesos de filtrado y elaboración, duplicando su producción en la última década. Incluso hoy, muchos hogares, restaurantes y chefs utilizan aceite de colza de cosecha propia y prensado en frío, en lugar de aceite de oliva.

El aceite de colza tiene la menor cantidad de grasas saturadas de todos los aceites y es uno de los aceites de cocina más saludables que existen. Se puede cocinar a altas temperaturas, por lo que es ideal para freír y asar, y al mismo tiempo tiene un delicioso sabor al ser usado frío en aderezos y salsas. Tiene un ligero sabor a nuez que complementa deliciosamente una variedad de ingredientes. Adicionalmente, es más barato y fabricado localmente.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

La mayor parte del aceite de oliva importado en el Reino Unido se consume dentro del país, sin reexportaciones significativas. Las importaciones de los países en desarrollo son bastante pequeñas pero pueden brindar oportunidades, ya que los comerciantes están interesados en abastecerse de nuevos destinos.

La presencia de aceite de oliva de los países en desarrollo en el Reino Unido es bastante pequeña, importándose menos de 300 toneladas por año. Palestina es el principal país en desarrollo emergente que suministra aceite de oliva al Reino Unido, seguido del Líbano, Sudáfrica, Turquía y Siria.

Pueden existir oportunidades para el aceite de oliva certificado "Fair Trade". Ya existen marcas de Palestina y Siria con certificación de comercio justo que están presentes en el mercado británico.

La mayor parte del aceite de oliva en el Reino Unido se vende bajo marcas privadas, como Tesco, Sainsbury's, ASDA y Morrisons. La marca independiente líder es Filippo Berio (del grupo Salov). Filippo Berio se vende en varias mezclas diferentes de aceite de oliva de Italia, España, Grecia y Túnez, pero también hay un producto con origen 100% italiano. Otras marcas independientes relevantes en el mercado son Napolina y Olivio (Princess Group) e Il Casolare (Farchioni Olii SpA).



ACCESO AL MERCADO

Durante el año 2020, hubo 55 empresas que importaron aceite de oliva al Reino Unido, las cuales son mayoritariamente importadores y distribuidores dedicados a proveer a grandes supermercados, tales como Tesco, Marks & Spencer, Costco, quienes hacen mezclas de diferentes aceites para lograr sus marcas propias.

En caso de tener interés por exportar al Reino Unido, es clave contactar directamente a estos importadores, ofreciendo un producto que contenga las certificaciones requeridas por la empresa, de buen sabor, y por supuesto, debe ser competitivo en el precio en relación con lo que ofrecen países competidores.

Aranceles

Para el aceite de oliva que ingresa desde Chile a Reino Unido, se deben pagar los siguientes aranceles:

- Aceite de oliva virgen y extra virgen: US\$ 142 cada 100 kg.
- Otros aceites de oliva: US\$ 153 cada 100 Kg.

Lo anterior es una desventaja considerable frente a países competidores pertenecientes a la Unión Europea, dado que tienen preferencia arancelaria y su arancel es equivalente a cero.

Normativas de Importación

Los aceites de oliva extra virgen, virgen, compuestos por aceites de oliva refinados y aceites de oliva vírgenes, y los aceites de orujo de oliva, deben cumplir con los requisitos de etiquetado, envasado y sellado de conformidad con el Reglamento de Ejecución de la Unión Europea N° 29/2012 de la Comisión ([link](#)) y el reglamento (UE) número 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo ([link](#)).

Las etiquetas de aceite de oliva deben coincidir con el producto y deben cumplir con los requisitos de la normativa. Si los productos de aceite de oliva se comercializan en el Reino Unido, toda la información que debe estar en la etiqueta debe estar en inglés o debe incluir una versión en inglés.

El aceite de oliva debe venderse en una botella o recipiente "sellado" que no se pueda "volver a sellar" después de la primera vez que se abre. "Sellado" aquí se refiere a un sello a prueba de manipulaciones instalado en la etapa de embotellado. No es el reemplazo de una tapa de rosca o un corcho. Esto es para asegurarse de que el aceite no se manipule después del embotellado.

Si el aceite de oliva se ha infundido con otras sustancias, el nombre de venta en la etiqueta no debe mostrar términos para aceite de oliva puro. Por ejemplo, no se debe utilizar "aceite de oliva virgen extra con ajo". Los siguientes términos solo pueden utilizarse con aceites en su forma pura: aceite de oliva virgen extra, aceite de oliva virgen, aceite de oliva compuesto de aceites de oliva refinados y aceites de oliva vírgenes, aceite de orujo de oliva.

Adicionalmente, las características químicas y sensoriales de los productos de aceite de oliva deben cumplir los requisitos del Reglamento (CEE) N° 2568/91 de la Comisión Europea en su versión modificada: [link](#)

Más detalles sobre regulaciones en el siguiente [link](#) del gobierno de Reino Unido.



EXHIBICIÓN DEL PRODUCTO







Imagen 1: Filippo Berio Olive Oil (marca líder en Reino Unido)



Imagen 2: mezcla de aceite de orujo de oliva (Tesco)



Imagen 3: Variedad de oferta en Ocado, supermercado online

On Offer & Value		
<p>Offer</p>  <p>Filippo Berio Extra Virgin Olive Oil 500ml</p> <p>Now £2.99, was £3.75 ></p> <p>★★★★★ (7)</p> <p>£2.99 £3.75</p> <p>59.8p per 100ml</p> <p>Add to trolley</p>	<p>Offer</p>  <p>La Espanola Extra Virgin Olive Oil 1L</p> <p>Now £5, was £6.50 ></p> <p>★★★★★ (91)</p> <p>£5 £6.50</p> <p>50p per 100ml</p> <p>Add to trolley</p>	<p>Offer</p>  <p>Filippo Berio Extra Virgin Olive Oil Special Selection 500ml</p> <p>Save 1/3, was £5 ></p> <p>★★★★☆ (30)</p> <p>£3.33 £5</p> <p>66.6p per 100ml</p> <p>Add to trolley</p>
<p>Offer</p>  <p>Monini Extra Virgin Olive Oil 1L</p> <p>Save £1, was £8.90 ></p>	<p>Offer</p>  <p>Mr Organic Italian Extra Virgin Olive Oil 500ml</p> <p>Save 20%, was £7.65 ></p>	<p>Offer</p>  <p>Raw Health Organic Greek... 500ml</p> <p>Save 15%, was £7.99 ></p>



RECOMENDACIONES GENERALES DE LA OFICINA COMERCIAL DE PROCHILE EN REINO UNIDO

Dado que las importaciones de aceite de oliva en Reino Unido en su mayoría son a granel, y se venden como marca propia de grandes retailers en este mercado, se recomienda comenzar a mirar este destino pensando en envíos a granel. Considerando que no existe aceite de oliva de Chile en Reino Unido en este momento, esta podría ser una buena estrategia para ingresar al mercado, posicionándose como un producto de calidad, para luego buscar oportunidades de ingreso para marcas chilenas al mercado.

Es muy relevante que los precios sean relativamente similares o inferiores a los que ofrecen proveedores de otros países exportadores. Dado el tamaño del mercado de Reino Unido, y que muchas empresas de todo el mundo buscan constantemente estar presente en este mercado marcador de tendencias, no hay muchas posibilidades de ser considerado para hacer negocios si el precio no es competitivo.

Certificaciones como la de productos orgánicos y “Fair Trade” entregan un buen valor añadido al momento de presentar los productos a potenciales clientes, junto con tener claridad en términos de precios y volúmenes disponibles para exportar. Por último, la participación en ferias y eventos es clave para comenzar a establecer redes en el mercado.

FERIAS INTERNACIONALES Y OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

Evento: **Speciality and Fine Food fair**

Es el hogar del descubrimiento de alimentos y bebidas finos para compradores de los sectores minorista, hotelero, de servicios de alimentos, manufactura, importación y exportación, y mayorista.

<https://www.specialityandfinefoodfairs.co.uk/>

Concurso: **London International Olive Oil Competition**

El propósito del Concurso Internacional de Aceite de Oliva de Calidad de Londres es informar a los olivaderos, productores de aceite, prensadores de aceite, procesadores y minoristas, que distribuyen sus productos estandarizados legalmente, para preservar y mejorar la calidad de su producto de marca promoviendo aceitunas de alta calidad. aceite en todos los aspectos del espectro de su uso y consumo.

<https://www.londonliveoil.com/>

Asociación: **The National Edible Oil Distributors' Association**

Su objetivo es promover los intereses de sus miembros y elevar los estándares en todo el comercio de distribución y empaque de aceite comestible. Independientemente de su participación en el comercio de aceites comestibles, ya sea un refinador, un envasador o un distribuidor, NEODA proporciona un foro abierto de discusión para todos los que trabajan para proteger y promover la producción y venta de aceites y grasas comestibles de alta calidad que se venden en el Reino Unido.

<https://www.neoda.org.uk/>



Fuentes: CBI (Confederation of British Industry), European Comission, Statista, BBC Good Food, Foodnomy (UK Olive market In 2020), Gobierno del Reino Unido.

