Asemesa solicita el respaldo institucional para detener la pérdida de cuota de mercado en los Estados Unidos

Noticias
En el seno de la misión organizada por FIAB en Nueva York para impulsar las relaciones comerciales con EEUU, Asemesa ha subrayado la importancia del apoyo gubernamental a un sector amenazado por una competencia cada vez mayor cuyo principal cliente son los Estados Unidos

El presidente y el director-gerente de ASEMESA, junto con algunos de los principales empresarios del sector, han participado en el programa de actividades organizado por FIAB en Nueva York los pasados días 1 y 2 de julio. Además de la presencia en la prestigiosa feria Summer Fancy Show, la misión ha incluido visitas a reconocidos establecimientos gourmet y una jornada de presentaciones y debates sobre el mercado estadounidense en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York. Asemesa aprovechó su participación en la mesa redonda “Visión y problemática del mercado de EEUU, áreas donde el Gobierno podría reforzar su apoyo al exportador español” para tratar algunos de los aspectos más relevantes para el sector de la aceituna de mesa de España. Es el caso de la campaña de promoción que en breve arrancará en los EE.UU, principal receptor de las aceitunas españolas. Antonio de Mora, director-gerente de Asemesa, destacó la importancia de la campaña “dada la pérdida de cuota de mercado que estamos experimentando en los Estados Unidos, nuestro principal cliente a escala internacional” y tildó de “fundamental” el apoyo de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España y del propio ICEX en la ejecución de la misma.

De Mora también valoró las negociaciones para la consecución de un tratado de libre comercio entre Europa y EEUU, reconociendo “la importancia de la eliminación de los aranceles que graban los exportaciones para obtener una mayor fluidez en las transacciones comerciales y un mayor crecimiento económico para ambas partes”.

Por último, el director-gerente de Asemesa agradeció el apoyo recibido en el proceso para conseguir que la inspección de las aceitunas que se exportan los Estados Unidos se hiciera en origen y no en destino y que está a punto de culminarse “gracias al buen hacer de ambos gobiernos y a la colaboración de los propios empresarios”.

EEUU, principal destino de las aceitunas de España

Estados Unidos es el principal destino extracomunitario de productos agroalimentarios españoles. En el año 2012 este tipo de exportaciones alcanzaron un valor de 1.096 millones de euros, lo que supuso un aumento interanual de +14%. Dicho crecimiento supera al registrado en los últimos quince años, en los que las exportaciones crecieron a un ritmo medio del +5%.

La aceituna de mesa es el segundo producto más exportado a Estados Unidos tras el vino. De hecho, este país ha copado en 2012 el 22% de nuestras ventas en el exterior, siendo, un año más, el principal receptor de las aceitunas españolas. Aunque España ha perdido cuota de mercado en EEUU durante los últimos años, 2012 se saldó con ventas que alcanzaron los 170 millones de euros.

La Asociación de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa representa al sector desde hace más de 90 años, integrando a la industria dedicada a la elaboración, comercialización y exportación de la aceituna de mesa en España. Sus empresas asociadas proceden de Andalucía, Valencia, Cataluña y Extremadura y en total las operaciones de éstas superan el 70% de la facturación del sector.

Asemesa