



Hoja informativa del producto¹ del CBI: Aceite de cacahuete en Francia

“Perspectivas prácticas del mercado concerniente a su producto”

La hoja informativa del producto le proporciona información la cual es relevante si su plan es entrar en el mercado francés de aceite de cacahuete. Antes de la llegada de la propia producción de aceite de girasol, el aceite de cacahuete era el aceite vegetal comúnmente más utilizado, debido a los fuertes lazos comerciales con las ex-colonias productoras de cacahuete. Hoy en día, las oportunidades para los exportadores de los países en vías de desarrollo se encuentran el nicho del segmento de prensado en frío, aceites vírgenes y tostados. Los certificados de comercio justo, orgánico y otros similares son importantes herramientas comerciales, ya que es el país de designación de origen.

Producto

Especificaciones de Producto	
Calidad	<p>General</p> <ul style="list-style-type: none">- Los riesgos principales asociados con la calidad de aceite de cacahuete son la oxidación (rancidez) y la contaminación. Estos problemas se pueden evitar si se tiene especial cuidado en todas las etapas del proceso de producción, desde la cosecha de la materia prima hasta la distribución.- Asegúrese de que la materia prima (es decir, cacahuete) es fresco y maduro, no debe haber largas demoras entre la cosecha y la extracción. El cacahuete también deben estar libres de arena, tallos, restos vegetales y otros materiales extraños.- Algunos de los factores de calidad más importantes en relación con los cacahuets son: el olor y sabor, contenido de aceite, las divisiones, granos dañados y descoloridas / nueces con moho. El cacahuete debe también estar libre de la contaminación de aflatoxinas, esto prevendrá también la contaminación del aceite. La contaminación de aflatoxinas se conoce que es un problema para muchos productores, los compradores supervisan estrechamente este aspecto.- Asegúrese de las condiciones adecuadas para la extracción: dosificación de los auxiliares tecnológicos, temperatura, presión/vació, flujo, etc.- Prevenir la adulteración y contaminación por otros materiales extraños (por ejemplo, polvo) para mantener las instalaciones y equipos de limpieza.- Garantice un almacenamiento y transporte adecuado (vea: empaquetado) <p>Orgánico</p>








¹ El presente documento “Hoja informativa del producto”, está referido a los estudios “Product Factsheet” desarrollados por el CBI

	<ul style="list-style-type: none"> - Cumpla con las normas orgánicas para la producción de la materia prima: no utilice pesticidas sintéticos, utilice fertilizantes naturales, control natural de malezas, la trazabilidad completa, sistema de control interno, etc - No utilice disolventes ni otras sustancias químicas durante la extracción del aceite. - Preferiblemente dedíquese solamente al procesamiento de plantas en la producción de aceites orgánicos, con el fin de evitar la contaminación de las partículas no orgánicas. Si esto no es posible, garantice una limpieza completa de la maquinaria y equipamiento en todo momento.
Etiquetado	<ul style="list-style-type: none"> - Asegure la trazabilidad de los lotes individuales. - Utilice el idioma inglés para su etiquetado al menos que su comprador indique lo contrario. - La etiqueta debe incluir lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> o Nombre del producto o Código de lote o Si el producto está destinado para uso en productos alimenticios o La declaración de sustancias alérgicas. o Nombre y dirección del exportador o Fecha de caducidad o Peso neto o Condiciones de almacenamiento recomendadas. o Orgánico: nombre/código del organismo de control y el número de certificación.
Empaquetado	<ul style="list-style-type: none"> - El aceite de cacahuate es transportado en varios tipos de contenedores (por ejemplo, contenedores cisternas, IBC contenedores, tanques flexibles, tambores) depende de los volúmenes de transporte y disponibilidad local de tales contenedores. Los compradores pueden también tener requisitos específicos de empaquetado. - El aceite de cacahuate orgánico debe mantenerse físicamente separados de los aceites convencionales. - Asegúrese de la prevención de calidad por: <ul style="list-style-type: none"> o Limpieza y secado del contenedor antes de cargar el aceite. o No cargar aceite de coco rancio. o Llenar los tanques o tambores lo mas llenas posibles con el fin de evitar el aire/la luz de impregnación. Esto prevendrá la oxidación, por lo tanto la resdes. - El aceite de cacahuate es líquido bajo condiciones reguladas, pero asegúrese que tenga el control de la temperatura apropiada durante el viaje, lo cual también prevendrá la oxidación.



Fuente: Elburg Global; Leclerc-Cauffry

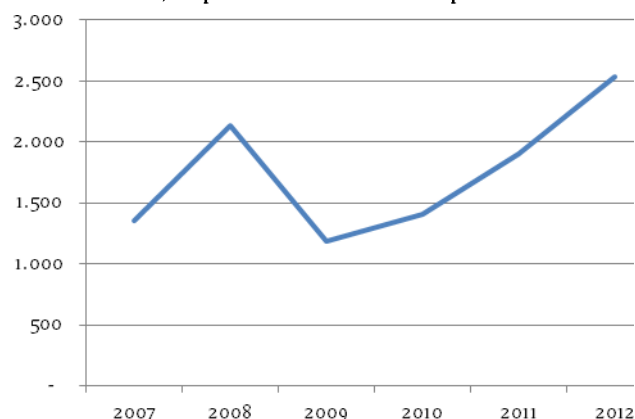
Requerimientos Legales	Breve Descripción	Más Información
Nivel máximo de ácido erúico en los aceites y grasas Directiva 76/621/CEE	La legislación de la UE estipula un máximo de nivel de ácido erúico en los aceites y grasas pretendido para el consumo humano.	Legislación de la UE: Nivel máximo para el ácido erúico en los aceites y grasas
Los aditivos, las enzimas y los aromas en los alimentos Reglamento (CE) no 1331/2008 No 1332/2008 No 1333/2008 No 1334/2008	La UE ha determinado una lista de los aditivos y enzimas permitidos y un número de requerimientos para aromatizantes y su uso en los alimentos pretendidos para el consumo humano.	Legislación de la UE: Aditivos, enzimas y saborizantes en los alimentos
Disolventes de extracción de los alimentos Directiva 88/344/CEE	Hay reglas de la UE para la comercialización y aplicación de los disolventes de extracción utilizados en la producción de productos alimenticios y de sus ingredientes.	Legislación de la UE: Disolventes de extracción para los alimentos
Los contaminantes presentes en los alimentos Reglamento (CE) 1881/2006	La política de seguridad alimentaria de la UE ha establecido un máximo nivel para ciertos contaminantes en productos específicos o grupos de productos.	Legislación de la UE: Contaminantes en los alimentos
Higiene de los alimentos (HACCP) Reglamento (CE) 853/2004	La legislación de la UE en higiene de los alimentos (HACCP) es legalmente vinculada para el procesamiento de plantas alimenticias, y es recomendada por agricultores. (Producción primaria)	Legislación de la UE: Higiene en los productos alimenticios (HACCP)
Los niveles máximos de residuos (LMR) de plaguicidas en los alimentos	La legislación de la UE ha considerado establecer la regulación de la presencia de residuos pesticidas (LMR) en los productos	Legislación de la UE: Niveles Máximos de Residuos (LMR) de

Reglamento (CE) 396/2005 Reglamento (CE) 178/2006 Reglamento (CE) 149/2008	alimentarios.	pesticidas en los alimentos
Requerimientos No Legales		
Orgánico 	La UE ha establecido requerimientos en la producción y requerimientos en el etiquetado con la que un producto orgánico de origen agrícola debe cumplir para ser comercializado como “orgánico” en la UE.	Legislación de la UE: Producción y etiquetado orgánico
ISO 22000 	ISO 22000 especifica los requisitos para un sistema de gestión de seguridad alimentaria mediante una organización en la cadena alimentaria necesita para demostrar su capacidad para controlar los peligros con el fin de asegurar que los alimentos sean seguros en el momento del consumo humano.	http://www.iso.org
Fair Trade   	La FLO internacional es el líder de normalización y organización de certificación para el Comercio Justo. Los productos con la etiqueta Fairtrade garantiza que los productores han pagado a Fairtrade un precio mínimo. FLO tiene un precio mínimo para los cocos (materia prima para el aceite de coco). Otras normas de comercio justo en el mercado europeo son Fair Trade Ecocert y la Feria de la OMI para la Vida.	http://www.fairtrade.net http://www.ecocert.com/en/fair-trade http://www.fairforlife.net

Precio

Debido a las considerables fluctuaciones en la disponibilidad causada por la cosecha cambiante, condiciones climáticas o desastres naturales, los cambios en el abastecimiento tienen un fuerte efecto en los niveles de precio que los cambios en la demanda. El aceite de cacahuete mostró un alza de precios en el 2008; lo que es probable que haya sido causada por la crisis alimentaria, lo que dio lugar a extremas alzas de precios para los ingredientes alimenticios. Después de unos años de relativa estabilidad en la producción y en la demanda, el aceite de cacahuete está experimentando un descenso en los mercados internacionales. A finales del 2011, la producción de cacahuete en Senegal fue afectada por una fuerte sequía, y llevando a precios altos todo el tiempo (más del doble de los precios registrado en 2010). Fuentes de la industria esperan que la escasez del cacahuete siga afectando al mercado a lo largo del 2012, manteniendo los precios muy altos.

Gráfico 1: Los precios mundiales del aceite de cacahuete del 2007 a junio del 2012, los promedios anuales en USD por tonelada *



Los precios del aceite de cacahuete orgánico pueden exceder a las de aceite de cacahuete convencional en más de un 50%.

La organización de etiquetado del Comercio Justo (FLO) certifica que el aceite de cacahuete proviene de la materia prima certificada, lo que significa que el precio mínimo se paga por el no procesado del cacahuete. El Comercio Justo de precios mínimos por el cacahuete son los siguientes:

Tabla 1: Indicaciones de precios del cacahuete por el Comercio Justo (cacahuates), FBO en USD por tonelada

	<i>Comercio Justo mínimo</i>	<i>Comercio Justo Premium</i>
<i>Convencional</i>	670.00	110.00
<i>Orgánico</i>	820.00	110.00

Fuente: Fairtrade Labelling Organizations International, 2012

Estructura de precio

Los márgenes cargados por varios intermediarios en el comercio de aceite de coco son influenciados por factores tales como:

- Calidad, grado, certificación
- Los precios del mercado mundial actuales/esperados
- Disponibilidad /número de fuentes
- Costo de refinación y las pérdidas procedentes de la refinación
- Tipo de cambio.

En general, los siguientes márgenes pueden ser esperados:

- Corredores: que van a partir de aproximadamente 0,5 a 2%, o el precio fijo por cada tonelada
- Importadores: dependerán si el aceite es simplemente enviado (5-10%), o si el importador tiene que re vender cantidades específicas (10-20%).
- Las refinерías cobran un monto fijo por tonelada de aceite refinado.
- Los márgenes cargados por otros actores del sector tales como los fabricantes de alimentos, embotelladores y minoristas los cuales ligeramente dependerán de la naturaleza del producto final.

Promoción

Venta personal

- Siempre intente primero hablar francés. Si no hay ningún hablante francés disponible o el nivel de francés es insuficiente, entonces discúlpese por su falta de conocimiento del idioma y utilice a partir de ahora el inglés.
- Los compradores franceses prefieren recibir cotizaciones por correo electrónico. La cotización debe contener el producto bien estructurado y la documentación de la empresa. Los compradores franceses generalmente requieren detalladas fichas técnicas.
- Los compradores interesados normalmente requieren muestras para su análisis. Su método de muestreo debe dar lugar a muestras que representen lo que puede entregar en términos de tiempo en cantidad, calidad y plazos de entrega según lo especificado por el comprador.
- La comunicación con los compradores deben ser rápida, clara y fiable. Los compradores quieren escuchar si usted puede ofrecer lo que ellos han solicitado, y ellos apreciarán su honestidad.

Sitio Web y documentación

La confianza y la credibilidad son grandes desafíos para los exportadores de los países en vías de desarrollo. Su empresa debe tener un sitio Web que proponga productos bien definidos (gama, composición, empaquetado), ventajas competitivas (por ejemplo, USP,

certificación, una historia específica, calidad, costos de reducción y confiabilidad de entrega) y una lista de referencia de clientes para ayudar a crear confianza. Los motores de búsqueda de comercialización lo pueden ayudar a aumentar la visibilidad de su empresa a través de motores de búsqueda relevantes.

Los sitios Web de [BioPlanète](#) y [Arc en Sels](#) son buenos ejemplos a seguir para la comercialización del aceite de cacahuete.

Ferias comerciales

Visitar o incluso participar en ferias comerciales es altamente recomendado como uno de los métodos más eficaces para probar la receptividad del mercado, la obtención de información sobre el mercado y la búsqueda de posibles socios comerciales. Las ferias más relevantes para los exportadores de aceite de coco son las siguientes:

- Ingredientes Alimenticios de Europa (<http://fieurope.ingredientsnetwork.com>)
- SIAL (www.sialparis.fr), en Francia
- Anuga (www.anuga.com), en Alemania
- Biofach (www.biofach.de), en Alemania, particularmente exportadores interesados por aceites de cacahuete orgánicos.

Consulte la *Caja Negra del Comprador del CBI* para obtener más información sobre la promoción.

Plaza

- Hasta la década de 1970, el aceite de cacahuete se consumió en Francia. Debido a los lazos comerciales de los países con antiguas colonias productoras de cacahuete en África occidental (es decir, Senegal y Gambia), el consumo de aceite de cacahuete de Francia era alto.
- El uso de aceite de cacahuete se redujo después de la independencia colonial y la creciente popularidad de aceite de girasol (ampliamente producido en Francia).
- Francia sigue siendo el segundo mayor mercado europeo de aceite de cacahuete, por detrás de Italia. Después de 2008, el consumo francés de aceite de cacahuete disminuyó a 22 mil toneladas y se mantuvo estable entre 2009 y 2010.
- El aceite de cacahuete se utiliza comúnmente para cocinar en Francia, y para la preparación de productos alimentarios tales como las salsas y mayonesas. El aceite también se utiliza (en su forma tostada) en algunas cocinas asiáticas presentes en Francia, sobre todo camboyanas y vietnamitas.
- Aunque el consumo total de aceite de cacahuete se ha reducido en los últimos años, se debe prestar especial atención al creciente segmento especial en Francia: el aceite de cacahuete tostado, virgen, procesado frío es utilizado cada vez más en la cocina y como un aceite para ensaladas. Además de este aceite de alta calidad, el certificado orgánico y de Comercio Justo del aceite de cacahuete también representa un creciente nicho de mercado, por lo cual el origen del aceite es utilizado como una fuerte herramienta de comercialización.

Gráfico 2: Consumo de aceite de cacahuete en Francia en 1.000 toneladas

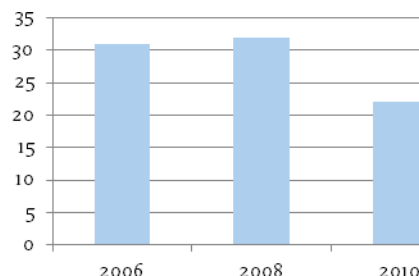
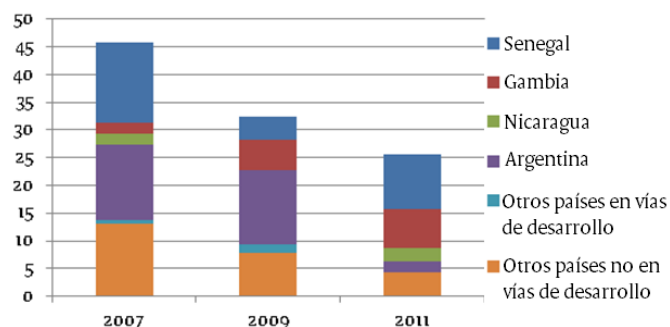
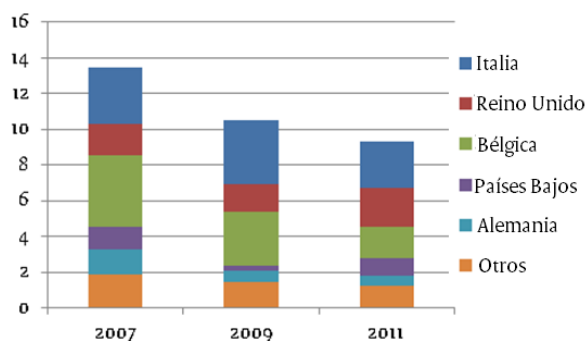


Grafico 3: Importaciones Francesas del aceite de cacahuete en 1.000 toneladas



Fuente: Eurostat, 2012

Grafico 4: Los principales destinos de exportación de aceite de cacahuete de Francia, en 1.000 toneladas



Fuente: Eurostat, 2012

- Aunque Francia tiene una producción nacional muy pequeña de aceite de cacahuete en Soustons, una gran parte de sus suministros de aceite de cacahuete vienen del extranjero.
- Los principales puntos de entrada de las importaciones de aceite de cacahuete en Francia incluyen los puertos de Marsella (donde la terminal está equipada con equipo especializado para el transporte de aceites comestibles) y los puertos de Burdeos y Le Havre.
- Las importaciones francesas de aceite de cacahuete han disminuido de manera constante durante el periodo de revisión. Sin embargo, los países en vías de desarrollo fueron testigos que sus importaciones mostraron un crecimiento del 71% en 2007 al 83% en 2011. En particular, Gambia que surgió como un proveedor, mientras que Argentina perdió una gran parte del total de las importaciones que proceden de países en vías de desarrollo.
- Las exportaciones mostraron la misma tendencia decreciente de las importaciones. Las reexportaciones a Bélgica y Alemania experimentaron una particular disminución significativa.

Este perfil fue compilado para el CBI por ProFound – Advisers In Development en colaboración con el experto del sector del CBI, Joost Pierrot

Renuncia de responsabilidad de herramientas de información de mercado del CBI:

<http://www.cbi.eu/disclaimer>