

Asemesa, plataforma para la exportación de la aceituna de mesa

Oleo.- ¿Cuáles son los orígenes de la Asociación de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa?

Antonio de Mora.- El origen de ASEMESA se remonta al periodo de entre guerras. Por aquellos entonces era un centro de intercambio de información e ideas para aquellos empresarios que ya exportaban aceitunas, una forma de aunar esfuerzos en un sector que ya despuntaba por su volumen de exportaciones. Con el paso los años la asociación se consolidó convirtiéndose en la referencia del sector exportador de aceitunas de mesa y tiempo después, ya con el nombre de Aceitunas de Mesa S.A (ACEMESA), pasaría a gestionar los fondos que el Estado destinaba a los exportadores. Con la entrada en la Unión Europea se convertiría en lo que somos hoy en día, la Asociación de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa, ASEMESA.

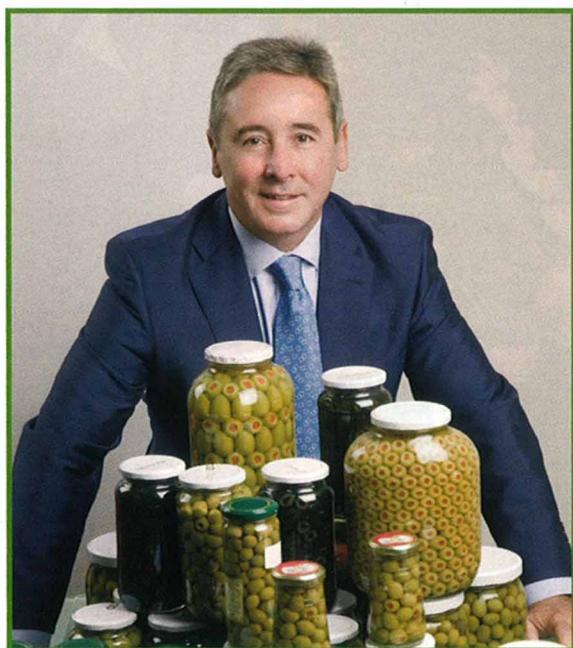
Oleo.- ¿Cuántas empresas formaron parte de esta iniciativa empresarial en aquellos momentos y cuántas hay en la actualidad?

A.M.- Una vez consolidada, la asociación representaba a la totalidad de las firmas exportadoras. Con el paso del tiempo algunas han desaparecido, otras se han fusionado o han sido absorbidas, pero en cualquier caso, a día de hoy seguimos representando a la industria dedicada a la elaboración, comercialización y exportación de las aceitunas de mesa en España. Nuestras empresas asociadas proceden de Andalucía, Valencia, Cataluña y Extremadura y aglutinan el 70% de la facturación total del sector.

Oleo.- ¿Qué retos y dificultades tenían las empresas exportadoras cuando nace Asemesa?

A.M.- En los años 20 ya existía un floreciente mercado exterior donde EEUU copaba el protagonismo. Las exportaciones se hacían a granel, en barriles y bocoyes donde se transportaban las aceitunas que luego serían envasadas en el país destino. La mayor parte de este proceso era manual, lo que ralentizaba la producción y la exportación y encarecía el producto final. El reto entonces era la mecanización y la búsqueda de nuevos mercados. Será en los 60 cuando la inversión en tecnología y el envasado en vidrio permitan el despegue definitivo de las exportaciones al acceder a mercados que carecían de las instalaciones y la técnica necesaria para realizar el envasado in situ. A ello hay que sumar el espaldarazo que supuso la entrada de España en la CEE en la década de los ochenta y que ayudó en buena medida a los intercambios internacionales.

Oleo.- ¿Qué hechos históricos destacarían de la evolución del sector empresarial de aceitunas de mesa?



LA RECONVERSIÓN DEL SECTOR EN LOS AÑOS 60 Y 70 ES SIN DUDA EL HITO HISTÓRICO MÁS IMPORTANTE CON LA INTRODUCCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS DE FABRICACIÓN

A.M.- La reconversión del sector en los 60 y 70 del pasado siglo es sin duda el hito histórico más importante: la introducción de la fermentación en grandes masas, el sistema de conservación aeróbico, las máquinas de deshuesado y relleno, las pastas de relleno, los tratamientos de envasado, la mecanización general de todas las manipulaciones, envase y almacenamiento del producto terminado... sumado a la comercialización de nuevos productos, como es el caso de las aceitunas negras deshuesadas, las rodajas de aceitunas o los distintos tipos de rellenos (atún, salmón, limón, queso, cebolla, etcétera) ha hecho de nuestra industria la más moderna y avanzada del mundo, lo que nos ha permitido mantener el liderato en los mercados internacionales a pesar de la feroz competencia de otros países productores como Turquía o Egipto o exportadores como Grecia o Marruecos.



Estas fotos dan idea de lo que ha sido un antes y un después en el sector de la aceituna de mesa. Sobre todo el duro trabajo manual y artesanal.

Es muy importante destacar el papel desempeñado en este aspecto por el Instituto de la Grasa como centro tecnológico de referencia del sector y la aportación de firmas como SADRYM en el ámbito de la mecanización. También debo reseñar los hitos conseguidos gracias a la gestión de ASEMESA y que han facilitado la labor de las industrias exportadoras y su evolución. Es el caso de la reducción de aranceles en países como Brasil, la reducción de la cuota fiscal a la industria aceitunera, el reglamento sanitario de la aceituna, la investigación en distintos aspectos técnicos del proceso de transformación, la adaptación de la norma de calidad del COI a la nacional, la incorporación de la aceituna a la OCM del olivar y tantos otros logros menos brillantes pero igual de efectivos para el sector.

Oleo.- ¿Qué volumen de exportaciones y a qué países se dirigían en sus inicios?

A.M.- Los Estados Unidos han sido grandes importadores de nuestras aceitunas desde siempre. Algunas informaciones indican que durante el último quinquenio del siglo XIX se exportaron a este país, solamente desde Sevilla, 21.500 bocoyes (cada uno de éstos contenía 450 kg de

aceitunas), lo que equivalía a unos 25 millones de pesetas. Lo que está claro es que en los años 60 del pasado siglo representaban el 90% de la exportación total. Esta tónica comienza a cambiar a principios de los 90, años en los que los países de la CEE pasan a encabezar el ranking de nuestras exportaciones.

Esta dinámica sigue presente actualmente, ya que la Unión Europea es nuestro principal mercado, seguido de los EEUU, Canadá y Puerto Rico, y Europa del Este.

Como dato curioso, en la campaña 66/67 se exportaron 44.349.643 kilos de aceitunas (44.349 toneladas), por un valor de 2.361.026.111 pts, mientras que la última campaña concentró 264.133 toneladas por valor de 592 millones de euros.

Oleo.- ¿Qué retos para el futuro se plantea el sector empresarial?

A.M.- Además de otros objetivos de carácter más coyuntural, el reto principal de ASEMESA es conseguir que el sector mantenga su liderazgo en producción, transformación y comercialización de aceitunas de mesa, algo para lo que es fundamental que todas sus ramas sean rentables y competitivas.