



16/5/2012

Nota de ANEO



## **Aceite de Orujo de Oliva, un gran desconocido pero un extraordinario embajador del aceite de oliva**

El aceite de orujo, pese a todo lo que se ha escrito sobre él, es uno de los productos del olivar que sigue siendo un gran desconocido para el consumidor. Además, hay que resaltar un dato importante: el aceite de orujo de oliva tiene las mismas propiedades para la salud que el resto de los aceites de oliva, incluso en algunos casos mejores, como son los beneficios para el sistema cardiovascular. De ahí que el aceite de orujo de oliva, también sea conocido como "Cardiorujo de oliva", según el estudio desarrollado en el colaboración por el Centro de Investigación Biomédica en Red-Fisiopatología de la Obesidad y la Nutrición, CIBERobn, el Instituto de la Grasa de Sevilla, perteneciente al Consejo Superior de Investigaciones Científicas, CSIC, y la Universidad de Zaragoza.

En cuanto a la analítica del aceite de oliva de orujo es prácticamente igual, aunque, evidentemente, presenta algunas diferencias con respecto al aceite virgen extra.

Así, en lo que se refiere a las propiedades organolépticas el aceite de orujo de oliva es cierto que tiene un sabor más plano, con menos características y menos sabores que el aceite de oliva virgen; pero, esa deficiencia se traduce en un beneficio para la apertura de nuevos mercados exteriores donde precisamente la ausencia de matices es considerada una virtud.

Con los cambios de hábito hacia una vida más saludable, actualmente, son muchos los países que están abandonando paulatinamente el consumo de grasas de origen animal por las de origen vegetal, ganando con ello en calidad de vida.

Esto hecho facilita la entrada, en esos mercados, de nuevos aceites vegetales, sobre todo de aceites con un sabor plano y con un precio económico, como es el caso del aceite de orujo de oliva. Este hecho facilita que la población pruebe los beneficios para la salud de los aceites de oliva y empiece apreciar el sabor de éstos.

Un caso real, MORA INDUSTRIAL, S.A. (TOLEDO)

Y como ejemplo de esta política exportadora, ponemos el foco en el caso de la empresa Mora Industrial, S.A. ubicada en Mora de Toledo.

Son productores de aceites de oliva, cubriendo todo el espectro de la producción del aceite de oliva, desde un estupendo y sabroso aceite de oliva virgen extra (variedad cornicabra con unas cualidades organolépticas muy marcadas y de gran prestigio) pasando por el aceite de oliva virgen, aceite de oliva y, por último, aceite de orujo de oliva. Es decir, desde Mora Industrial, S.A se trabajan todos los aceites y en todos se emplean procesos para conseguir el mejor producto al consumidor.

Un poco de historia

En un principio, la empresa toledana comercializa el aceite de orujo de oliva a granel, pero en el año 2005, su dirección encabezada por José Luis Maestro Sánchez-Cano, apuesta por el envasado del aceite de orujo de oliva.

Esta nueva forma de comercialización implica, lógicamente, ciertos riesgos e incertidumbres en un mercado desconocido como el de China, nicho donde se dirigen las primeras acciones exportadoras de Mora Industrial S.L.

En este sentido, recalcar que los estudios de mercado, por un lado, y por otro, la intuición empresarial dejaron al descubierto que la apuesta comercial era un éxito y acierto.

Así, el aceite de orujo de oliva envasado debido a su precio más económico y a su sabor más plano (que facilita su consumo por la población no acostumbrada al sabor tan característico del aceite de oliva) tuvo una acogida mucho mejor que el aceite de oliva, con unas ventas de aceite de orujo que triplicaban las del aceite de oliva virgen extra.

Sin embargo, poco a poco y con toda lógica, la tendencia ha ido cambiando.

El mercado asiático ha ido madurando lentamente en sus gustos y ha empezado a preciar el sabor que ofrece un aceite de oliva virgen extra, lo que ha incidido notablemente en las ventas de este aceite lleno de matices. Este cambio de tendencia ha provocado una disminución sustancial en las ventas del aceite de orujo de oliva envasado (aumentando en la misma proporción, e incluso más, las de aceite de oliva virgen extra).

Este ejemplo de Mora Industrial S.A. y el de muchas otras empresas asociadas a ANEO, que han experimentado este cambio en los nuevos mercados, nos da pie a recalcar que: el aceite de orujo de oliva es el mejor embajador del aceite de oliva virgen extra.

El aceite de orujo abre puertas, salta fronteras, y quita piedras, y facilita, sin lugar a dudas, que el aceite de oliva virgen extra llegue con todos sus matices a consumidores muy alejados de nuestros gustos y cultura culinaria.

El ejemplo de China y Mora industrial es un ejemplo, casos similares han pasado en los mercados de Japón y Brasil.

[Más información sobre olivar](#)

---

Con la excepción de las disposiciones legales, está expresamente prohibida la reproducción y redifusión sin nuestro permiso expreso de todo o parte del material contenido en esta web, incluyendo como tal la hipervinculación en páginas de marcos.