

Perfil Comercial Yuca

Guatemala, septiembre 2014

Presentación

El Proyecto AdA-Integración “Proyecto de Facilitación de la Participación de Guatemala en el Proceso de Integración Regional y en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE”, con financiamiento de la Unión Europea, a través del Ministerio de Relaciones Exteriores –MINEX- apoyó al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA- en la elaboración de perfiles comerciales de productos agropecuarios.

Por tal motivo, la empresa EURECNA elaboró 15 perfiles comerciales de los productos siguientes: Aguacate, Arveja china, Bayas, Cacao, café diferenciado, camarón, cardamomo, ejote francés, limón, mango, miel, papaya, tilapia, tomate y yuca.

Los presentes perfiles comerciales tienen la finalidad de ser un marco de referencia que introduzca al productor y exportador al mercado de frutas y vegetales de la Unión Europea. Particularmente dar una visión del mercado en la Unión Europea, poniendo relevancia e identificando quienes forman parte en la distribución y comercio de estos productos, que oportunidades de negocio presentan los productos guatemaltecos, cómo debe abordar este mercado, cuál es el segmento del mercado que deben enfocarse, cuáles son sus mejores alternativas de comercialización, etc.

Para ello, cada perfil comercial contiene una caracterización del producto: la identificación internacional de la partida arancelaria, la descripción botánica y variedades comerciales, la descripción de los mercados en la Unión Europea y Centroamérica.

En la descripción de los mercados, se indica el origen de las importaciones del producto, así como el comercio exterior (exportaciones e importaciones) del mismo producto dentro de los países que integran estas 2 regiones o bloques comerciales. Se describen los canales de distribución del mercado de la Unión Europea para frutas y vegetales frescos, que incluyen algunos compradores de estos productos. Además se indican los requisitos para las importaciones del producto de la región europea.

También se incluyen las estadísticas de las exportaciones del producto de Guatemala hacia los países centroamericanos, y los requisitos para importar el producto guatemalteco en la región centroamericana.

Por último, se establecen las oportunidades del producto en el mercado europeo.

Yuca¹.

La yuca, casaba o mandioca, entre otras denominaciones (*manihot esculenta*), es una planta de la familia de las euforbiáceas, identificada como raíces bajo la partida arancelaria 071410, la yuca es la más importante de más de 100 especies de esta familia, por tratarse de un alimento muy importante en muchas regiones de América del Sur, y básico en la alimentación de muchos pueblos de la zona caribe. Hace ya bastante años su cultivo se extendió al África, donde hace parte importante de la alimentación de muchas regiones, no solo como raíz, sino también para la elaboración de harinas y almidones. Es un arbusto perenne de entre 1 y 3 metros de altura, con tallos delgados y hojas lobuladas grandes, pero lo más destacable de la planta son sus grandes raíces tuberosas que constituyen la parte alimenticia de la planta.

Yuca



Fuente: Foto tomada de Google imágenes

Son muy numerosos los platos que se preparan con la yuca en diversas regiones donde crece de forma autóctona, bien como acompañante o como plato principal, constituye una importante fuente de carbohidratos, y es muy buen sustituto de las papas en las zonas donde no se produce de forma nativa y por tanto puede resultar en un producto costoso.

Desde hace ya varios años, la yuca se exporta a todos los mercados del mundo, donde no solo es consumida en los mercados étnicos, principalmente de centroamericanos y suramericanos afincados en los Estados Unidos y la Unión Europea, sino también que ha empezado a entrar con fuerza en los restaurantes donde importantes chefs suelen servirla como acompañamiento de distintos platos. Las principales formas de exportación, son como raíces frescas, por lo general protegidas con ceras de grado alimentario, o peladas y cortadas en trozos y congelada.

Una de sus principales características es el alto contenido de almidón, lo que hace que sea muy utilizada en la industria alimentaria, no solo en su presentación de almidón de yuca, sino también como ingrediente de múltiples preparaciones, para emulsionar y dar textura a los pasteles, helados o galletas, siendo en este sentido sustituto de la pasta de maíz.

¹ Elaborado por Valentín Díaz. ATI UE.

Descripción de los mercados

Mercados Europeos

Generalidades

Durante 2013, en la UE se importaron más de 22.321² toneladas de yuca, siendo los principales proveedores por su orden en toneladas:

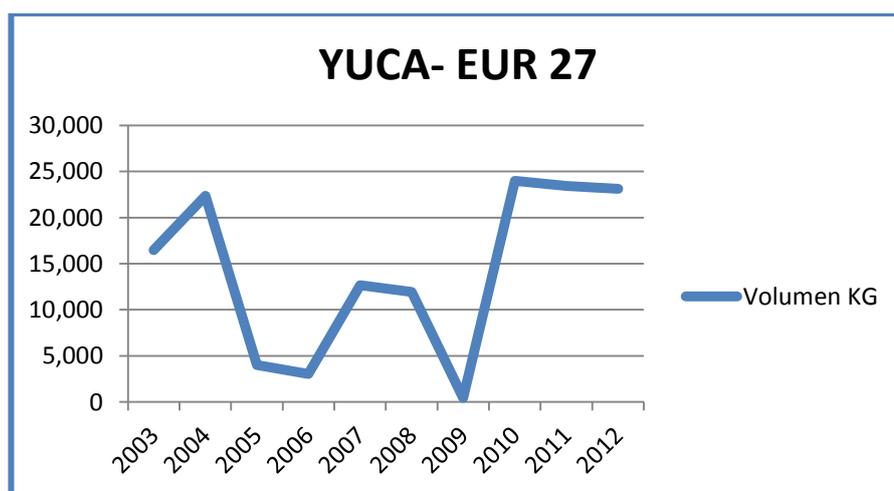
- Costa Rica con 19.126
- India con 659
- Costa de Marfil con 441
- Vietnam con 338

Guatemala aún no exporta yuca, el principal exportador mundial a la Unión Europea, es Costa Rica, y en la región se registran exportaciones de Honduras con 68 Tm y Nicaragua con 17 Tm.

Mercado en la Unión Europea.

Dentro de la Unión Europea, para el año 2013, Holanda fue el primer importador de yuca a la UE, con 9.934 Tm, seguido por España, con 5.115 Tm, Reino Unido, con 2873 Tm y Francia con 1.446 toneladas.

Es importante destacar que la mayoría de las importaciones de yuca a la UE desde los países de América, se realizan por contenedores vía marítima, utilizando cera para facilitar su conservación durante el viaje y comercialización. No es aún frecuente que se comercialice la yuca pelada, cortada y congelada.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

² Toda la información estadística de los mercados de la UE obtenida para este perfil comercial, ha sido tomada de: www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES, actualizada a mayo de 2014.

Algunos compradores de productos hortícolas para los países europeos son:

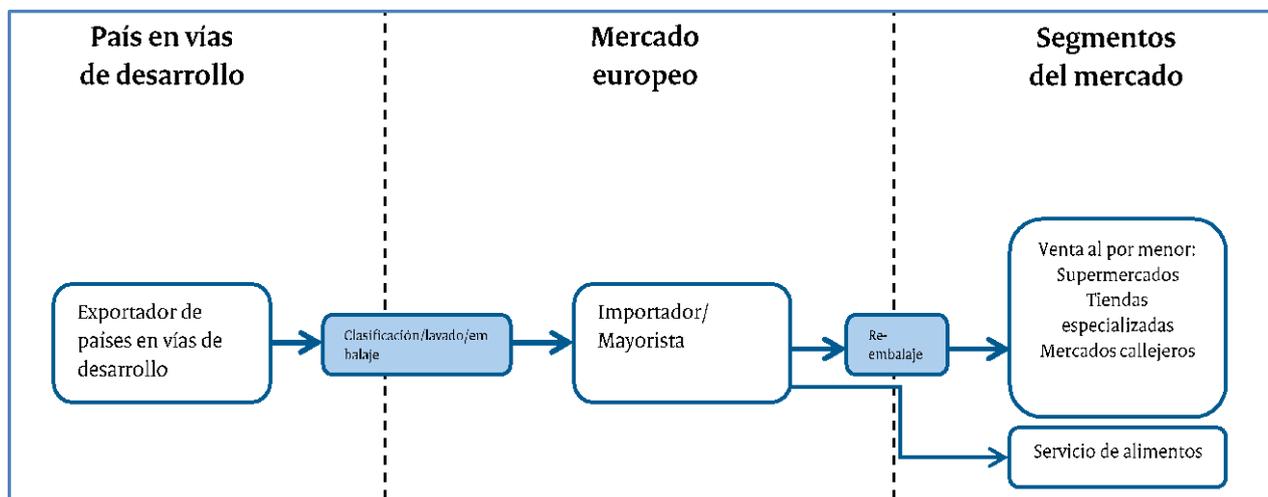
- 4 Life Organics, Rhustorf, <http://www.4life-organics.de>
- Alara Wholefoods Ltd. <http://alara.co.uk>
- Alfred Galke GmbH. <http://www.galke.com>
- Prats Fuits, S.L. www.pratsfruits.com
- Rapunzel naturkost AG. <http://rapunzel.de>
- Gepa. <http://www.gepa.de/home.html>
- Para una lista más completa, puede visitarse el sitio de Biofach³, la feria más importante del sector de los productos orgánicos en Europa: <http://www.ask-biofach.de/index.php5?path=Home&Action=home>.

Distribución

La distribución de la yuca⁴ desde la producción agrícola hasta el consumidor final, involucra a muchos actores proveedores tanto de materias primas como de servicios, cuya gama pasa por plásticos, cartones, ceras, etiquetas, cadena de frío y transporte, importadores, distribuidores mayoristas y los minoristas que ponen el producto en las manos de los consumidores.

La UE cuenta con diversos organismos que proveen de forma gratuita información a los exportadores de terceros países como Guatemala, sobre los canales de distribución y los mercados para diversos productos, entre los que se encuentra la yuca; entre esas fuentes de información, destaca el Centro para la Promoción de las Importaciones desde Países en Desarrollo, CBI⁵.

Canales del mercado de la UE para frutas y vegetales frescos



Fuente: Base de datos de información CBI

³ Este sitio Web provee una lista de cerca de 1800 clientes potenciales de todo el mundo, pero principalmente de la UE. Todos ellos participantes de la última edición de la feria de productos orgánicos más importante de la región y una de las más importantes del mundo.

⁴ Cadena productiva de las frutas y hortalizas. CBI 2014.

⁵ Mayor información sobre inteligencia de mercados, sistemas de distribución, etc., puede encontrarse de forma gratuita en el sitio Web: http://www.cbi.eu/marketintel_platform/fresh-fruit-vegetables/136122.

En el caso de los productos orgánicos, intervienen todas las entidades de certificación y control de los productos, así como las autoridades que controlan de forma adecuada los productos de exportación.

La mayoría de las cadenas de distribución minorista exigen a los proveedores certificaciones privadas que en ningún caso son de carácter obligatorio para vender en la UE, por lo que se recomienda la búsqueda activa de alternativas comerciales que no requieran este tipo de certificaciones privadas que con frecuencia encarecen los costes de producción, y no siempre compensan el esfuerzo del productor al momento de negociar los precios de venta.

Algunos de los canales alternativos de comercialización en Europa, al margen de las grandes cadenas, son las redes de mercados mayoristas existentes en todos los países europeos, una de las cuales es la española MERCASA⁶ donde puede encontrar la lista de compradores especializados en cada producto.

Adicionalmente, es importante saber que hay dos ferias muy destacadas en el ámbito de la comercialización de frutas y hortalizas en Europa, la más importante se celebra anualmente en febrero, en la ciudad de Berlín, y se llama Fruit Logistica⁷, navegando a través de su Web, puede verse el nombre de los expositores, donde pueden encontrarse compradores de todo el mundo, que a la vez son potenciales clientes. El otro evento importante, se realiza en Madrid, usualmente en octubre de cada año, se llama Fruit Attraction⁸ y visitando su Web se puede descubrir el nombre de los participantes.

Es importante señalar, que no siempre es conveniente participar en las ferias como expositor, especialmente para los productores medianos y pequeños, puede resultar muy atractivo participar en la feria como visitante, recorrer detalladamente los pasillos y pedir citas con los compradores que puedan parecer interesantes para ofrecerles los productos. El hecho de participar como expositor, además del coste que representa, con frecuencia limita la capacidad de moverse y establecer contactos, además de estar sujeto al papel pasivo de recibir las visitas de los potenciales interesados.

Requisitos de entrada de la yuca fresca en la UE

Con el fin de asegurar el más alto nivel de protección de los consumidores europeos, existe una serie de requisitos orientados a garantizar que los productos alimenticios importados, incluyendo los productos frescos, cumplen con aspectos relacionados con el control de los niveles de contaminantes generados por el uso de agroquímicos, el agua, o el uso previo de los suelos. Estos requisitos deben tenerse en cuenta durante todas las etapas involucradas en la producción, empaquetado, transporte, comercialización, etc. antes que el producto pueda ser puesto a disposición de los consumidores finales.

Por lo anterior, es necesario considerar antes de pensar en exportar, que se está en disposición

⁶ Para visitar la Web de MERCASA visite el siguiente enlace: www.mercasa.es .

⁷ El folleto de la edición 2015 puede verlo en: http://www.fruitlogistica.de/media/fl/fl_media/fl_pdf/FRUIT_LOGISTICA_Folleto_Expositores_ES.pdf .

⁸ La información de Fruit Attraction 2014, se puede ver en: http://www.ifema.es/fruitattraction_01 .

de cumplir especialmente con los siguientes requerimientos⁹, los cuales no son una lista exhaustiva, pero si cubre los requisitos más importantes:

- Reglamento UE 1881 de 2006, en que se fijan los niveles máximos de residuos de contaminantes¹⁰ en la UE.
- Reglamento UE 1107 de 2009 y otros complementarios, sobre el uso de sustancias activas en pesticidas utilizados para la protección de las plantas. Existen productos autorizados¹¹ por cada especie, así como sustancias activas que tienen establecidos Límites Máximos de Residuos (LMR), Reglamento UE 396 de 2005; Límites máximo de contaminación radiactiva, Reglamento UE 3954 de 1987 y otros complementarios; los cuales deben cumplirse.
- Reglamento UE 852 de 2004¹², por el que se establecen las normas generales de higiene¹³, entre las que se destacan la obligación general en toda la cadena de trabajar con un sistema basado en HACCP¹⁴, las normas de higiene en la producción primaria, los criterios microbiológicos¹⁵
- Reglamento UE 1829 de 2003 y complementarios, sobre el uso de semillas y alimentos genéticamente modificados¹⁶.
- Reglamento UE 1935 de 2004, sobre materiales en contacto con los alimentos¹⁷.
- Reglamento UE 1169 de 2011, sobre normas de etiquetado.
- Reglamento UE 178 de 2004, especialmente en lo relativo a la trazabilidad.

Para información más completa y actualizada de los requisitos de importación a la UE en español, puede dirigirse al Ministerio de Agricultura¹⁸ de España.

⁹ El sitio Web: <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html> de la UE, proporciona de forma gratuita toda la legislación europea en sus versiones más actualizadas. Basta conocer el número del documento para hacer una búsqueda fácil en este enlace.

¹⁰ Más información disponible sobre el control de contaminantes en la UE, disponible en el enlace: http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/contaminants/fs_contaminants_final_web_en.pdf.

¹¹ La lista actualizada de productos químicos autorizados por especie, puede consultarse en: http://exporthelp.europa.eu/update/requirements/ehir_eu14_02v001/eu/auxi/eu_heapestires_positive_EU_list.pdf, al igual que la lista de sustancias activas y sus LMR en: http://ec.europa.eu/sanco_pesticides/public/?event=homepage.

¹² En este enlace se ofrece una guía de cumplimiento de este Reglamento, actualizada en 2012: http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/hygienelegislation/guidance_doc_852-2004_es.pdf.

¹³ En este enlace puede verse la nueva guía de 2014 relativa a los requisitos sanitarios de importación a la UE.: http://ec.europa.eu/food/international/trade/interpretation_imports.pdf.

¹⁴ En este enlace se ofrece una Guía de la Comisión Europea sobre la facilitación para la implantación del HACCP: http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/hygienelegislation/guidance_doc_haccp_es.pdf.

¹⁵ Los criterios microbiológicos están establecidos en el Reglamento UE 2073 de 2005.

¹⁶ Ver preguntas y respuestas frecuentes sobre OGM en: http://ec.europa.eu/food/food/biotechnology/gmfood/qanda_en.htm.

¹⁷ Ver preguntas y respuestas frecuentes sobre envasado de alimentos en: http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/foodcontact/qanda_booklet_en.pdf.

¹⁸ Puede solicitar información a través de los e-mails: inspfito@magrama.es / sgsveget@magrama.es, o visitando la Web: <http://www.magrama.es/es/agricultura/temas/sanidad-vegetal/default.aspx>.

Adicionalmente al cumplimiento de los Reglamentos anteriores, es necesario contar con el Certificado Fitosanitario, expedido por la autoridad competente local.

El importador, debe estar autorizado para importar este tipo de productos a la UE, a través del Registro Sanitario, ya que es el importador el último responsable ante la UE en caso de presentarse cualquier problema con el producto importado.

En términos generales, es obligatorio tener implantado un sistema basado en el HACCP y un adecuado sistema de trazabilidad para poder exportar a la UE, el contar con estos dos requisitos bien implantados, asegura en la mayoría de los casos, el cumplimiento de los demás reglamentos antes indicados.

Para el caso de los productos obtenidos bajo producción ecológica, procedimiento que es también voluntario, los productos así obtenidos deben asegurar el cumplimiento de todas las disposiciones vigentes a este efecto, establecidas en el Reglamento UE 834 de 2007.

Para ver información más detallada, incluyendo aspectos de aranceles, cuotas de exportación, cuotas de IVA de importación en cada país, etc. puede visitar el Export Helpdesk¹⁹, herramienta gratuita de la UE que facilita toda la información necesaria a los interesados en exportar hacia la Unión Europea.

Mercados Centroamericanos

Generalidades

Dado que es un producto que cuenta con producción propia en todos los países, no hay registradas exportaciones significativas de yuca a los demás países de la región.

Mercado de la yuca en Centroamérica

El mercado de la yuca en Centroamérica resulta poco atractivo para los productores de Guatemala, ya que es un producto que los agricultores de todos los países de la región manejan, y no se registran ventajas competitivas para su producción.

Distribución

El mecanismo comercial es más o menos similar para todos los productos hortofrutícolas en la región, se trabaja a partir de la demanda que realizan los mayoristas del país de destino, quienes fijan las condiciones de calidad y precio del producto. Una vez acordadas las condiciones, se envía el producto para que el mayorista del país importador coloque el producto en los mercados, de acuerdo con sus pedidos.

De forma excepcional, algunos productores de Guatemala contactan directamente con los comercializadores, de forma que exportan el producto para ser comercializado bajo su riesgo en los países donde se exporta.

¹⁹ Para el Export Helpdesk visite: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES> .

Requisitos de entrada de la yuca en Centroamérica

Los requisitos de importación de la yuca, desde Centroamérica para el producto guatemalteco, se limitan al certificado fitosanitario expedido por la autoridad competente del país de origen.

Conclusiones

Considerando los elementos anteriores, se encuentra que hay oportunidades interesantes en la Unión Europea, para la yuca producida en Guatemala, especialmente porque hay varios países que son buenos compradores del producto y que no están siendo atendidos por los exportadores nacionales.

Una de las razones por las que Costa Rica tiene una presencia tan importante en este mercado en la UE, es la ventaja competitiva que representa el contar con las ventajas derivadas del no pago de aranceles, comparado con otros productores que deben pagar aranceles para introducir sus productos en la UE.

No se ven oportunidades para ofrecer el producto en Centroamérica, ya que todos los países de la región están incrementando sus áreas de siembra, siendo uno de los casos más destacados el crecimiento de la producción de yuca en Nicaragua, quien a la vez está empezando a competir con cierta fuerza en el mercado europeo.