



Gobierno de Guatemala

Ministerio de Agricultura,
Ganadería y Alimentación

PACTO
HACER CRECER



GUATEMALA



UNIÓN EUROPEA

Proyecto AdA-Integración

Perfil Comercial Aguacate

Guatemala, septiembre 2014



Gobierno de Guatemala

Ministerio de Agricultura,
Ganadería y Alimentación

Dirección de Planeamiento

5a. Av. 8-06, zona 9. Tels.: 2334-1048 2360-4425 y 28

www.maga.gov.gt diplan@maga.gov.gt

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.

Aguacate¹

El aguacate (*Persea americana*) está identificado internacionalmente bajo la subpartida arancelaria 080440. Es un árbol que alcanza de seis a veinte metros de altura, perteneciente a la familia de las Lauráceas, originario de América tropical.

Actualmente, el método de reproducción más frecuente es el injerto, para aprovechar las bondades de las variedades más comerciales y de adaptación de este cultivo.



Fuente: Google imágenes

El fruto del aguacate suele superar los 10 cm de longitud; la textura de la piel que lo recubre varía desde las muy rugosas hasta las completamente lisas, según la variedad, y el color abarca una amplia gama de verdes, llegando en algunos casos al morado oscuro.

La pulpa es verde suave, con muchas propiedades alimenticias, además de un agradable sabor. Es rica en vitamina D y contiene potasio, calcio, fósforo y magnesio; sus aceites son grasas saludables que contribuyen a evitar la formación de colesterol, a la vez que fortalecen los huesos y los dientes. Usualmente se consume crudo, también se usa para preparar cremas de varios tipos, o complementos de comidas típicas, una de las más populares es el guacamole.

Actualmente hay más de 500 variedades de aguacate; las más comerciales, en razón de productividad y preferencia por los consumidores, son las siguientes:

- Variedades antillanas: Peterson, Waldin, Pollok
- Variedades guatemaltecas: Booth, Nabal, McArthur, Orotava y Anaheim
- Variedades Mexicanas: Hass, Bacon, Gwen, Zutano
- Variedades mexicano-guatemaltecas: Fuerte, Lula y Robusto
- Variedades antillano-guatemaltecas: Choquette y Gema

¹ Estudio realizado por Valentín Díaz, experto ATI-UE.

Descripción de los mercados

Generalidades

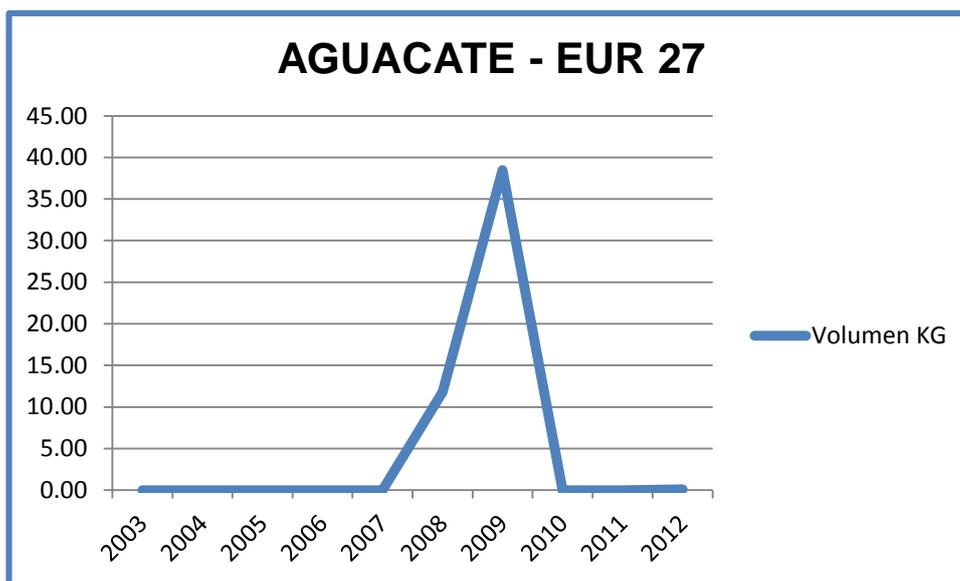
Durante 2012, la Unión Europea (UE) importó más de 216,500² toneladas de aguacates, siendo los principales proveedores, por su orden en toneladas:

- Perú con 62,480
- Sudáfrica con 48,376
- Chile con 37,896
- Israel con 37,225
- Guatemala solo exportó mil kilogramos.

Mercado en la Unión Europea

Dentro de la Unión Europea, España produce aguacates en volúmenes relativamente importantes, los cuales abastecen el mercado local y parte de los mercados europeos durante su ventana de producción. Sin embargo, todos los países de la UE importan de otros mercados; en el caso de América, se centran especialmente en Perú y Chile.

Las importaciones de aguacates desde Guatemala, en los últimos diez años registrados en las estadísticas oficiales, arrojan los datos que se pueden ver en las gráficas siguientes.



Fuente: Elaboración propia, con datos de Eurostat.

Evidentemente, las exportaciones han sido irrelevantes, a pesar de que hay oportunidades interesantes en cuanto a los volúmenes importados por la UE, desde América. Considerando los principales exportadores, los países de la UE que demandaron más importaciones de aguacate, durante 2012, son:

- Holanda con 103.341
- Francia con 50.920

² Con información estadística de los mercados de la UE, actualizada a mayo de 2014, tomada de: www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES

- España con 20.580
- Reino Unido con 26.752

Algunos compradores de productos hortícolas para los países europeos son:

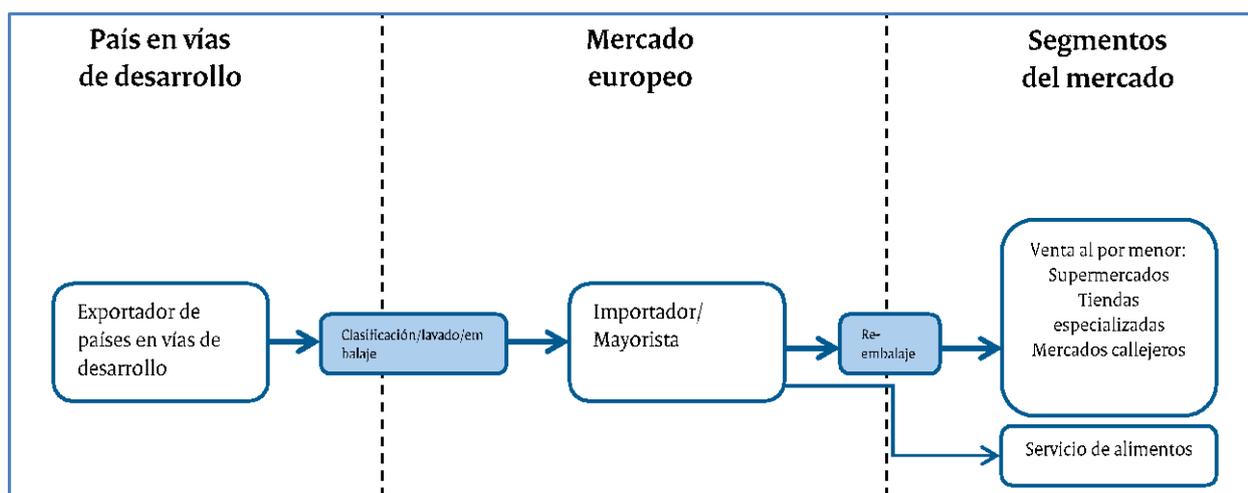
- 4 Life Organics, Rhustorf, <http://www.4life-organics.de>
- Alara Wholefoods Ltd. <http://alara.co.uk>
- Alfred Galke GmbH. <http://www.galke.com>
- Prats Fruits, S.L. www.pratsfruits.com
- Rapunzel naturkost AG. <http://rapunzel.de>
- Gepa. <http://www.gepa.de/home.html>
- Para una lista más completa, puede consultar 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 del aguacate⁴, 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 información gratuita a los exportadores, sobre los canales de distribución y los mercados para diversos productos, entre los que se encuentra el aguacate. 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, principalmente de la UE. Todos ellos participantes de la última edición de la feria de productos orgánicos más importante, no solo de la región, sino del mundo.

⁴ Cadena productiva del aguacate. 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 vigilan de forma adecuada los productos de exportación.

La mayoría de las cadenas de distribución minorista en la UE, 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, 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. El otro evento se realiza en Madrid, usualmente en octubre de cada año, se llama Fruit Attraction⁸.

Debe resaltarse que no siempre es conveniente participar en las ferias como expositor, especialmente los productores medianos y pequeños. En todo caso, resultaría interesante visitarlas, recorrer los pasillos y pedir citas con los potenciales compradores. 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 la UE para importar aguacate fresco

Existe una serie de requisitos orientados a garantizar que los productos alimenticios importados, incluidos los productos frescos, cumplen los aspectos relacionados con el control de los niveles de contaminantes, generados por agroquímicos, el agua o los suelos. Estos requisitos deben tenerse en cuenta durante todas las etapas involucradas en la producción, empaquetado, transporte, comercialización, entre otras, antes de que el producto esté a disposición de los consumidores finales.

Por lo anterior, antes de pensar en exportar es necesario considerar que se está en disposición de cumplir con los requerimientos⁹, especialmente los siguientes.

- 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 sobre el uso de sustancias activas en pesticidas

⁶ El enlace de Mercasa es: www.mercasa.es

⁷ Para más información visite: http://www.fruitlogistica.de/media/fl/fl_media/fl_pdf/FRUIT_LOGISTICA_Folleto_Expositores_ES.pdf

⁸ Más información en: http://www.ifema.es/fruitattraction_01

⁹ Sitio web de la UE: <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>

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

utilizados para la protección de las plantas. Existen productos autorizados¹¹ por cada especie, así como sustancias activas, Reglamento UE 396, de 2005; límites máximos de contaminación radiactiva; Reglamento UE 3954 de 1987, entre otros.

- 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 más información acerca de los requisitos de importación a la UE, puede dirigirse al Ministerio de Agricultura¹⁸ de España.

Además de cumplir con estos reglamentos, 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 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 cumplimiento de estos dos requisitos asegura, en la mayoría de casos, cumplir también con los demás reglamentos.

Para el caso de los productos ecológicos, se deben cumplir todas las establecidas en el Reglamento UE 834 de 2007. Para obtener información más detallada, incluidos aranceles, cuotas de exportación, cuotas de IVA de importación en cada país, etc., se puede visitar Export Helpdesk¹⁹.

Mercados centroamericanos

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/ganda_en.htm.

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

¹⁹ Visite: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Generalidades

Los mercados del aguacate en Centroamérica han sido los más importantes para la producción de Guatemala, donde tradicionalmente se ha podido tener una presencia más o menos permanente, especialmente en los mercados donde tradicionalmente se ha exportado el producto, tales como Honduras, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua.

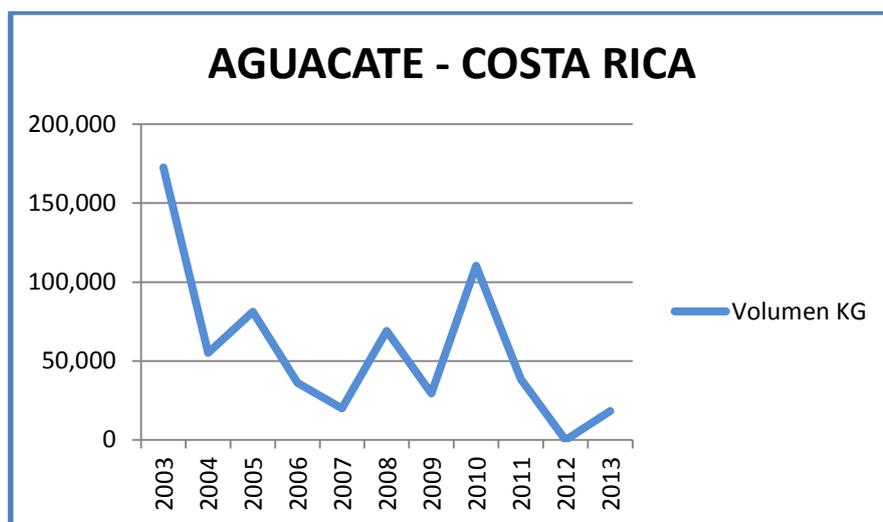
Mercado del aguacate en Centroamérica

De acuerdo con las estadísticas²⁰ registradas por la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA), durante el 2013 Guatemala exportó 3,190 toneladas de aguacate a la región centroamericana, equivalentes a US\$ 217.227.

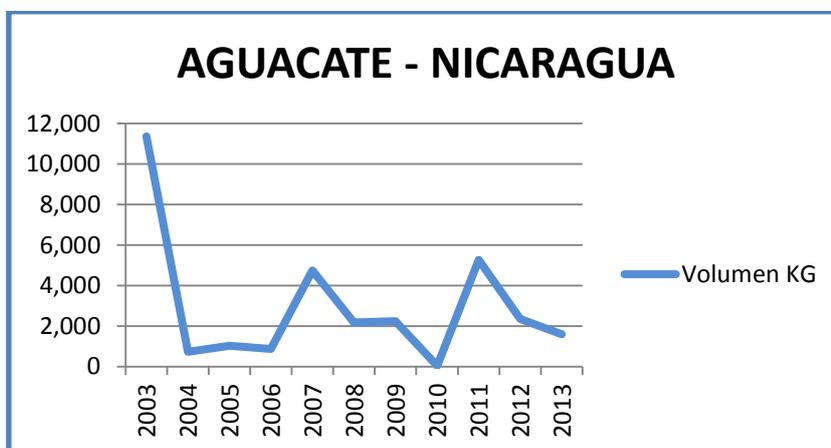
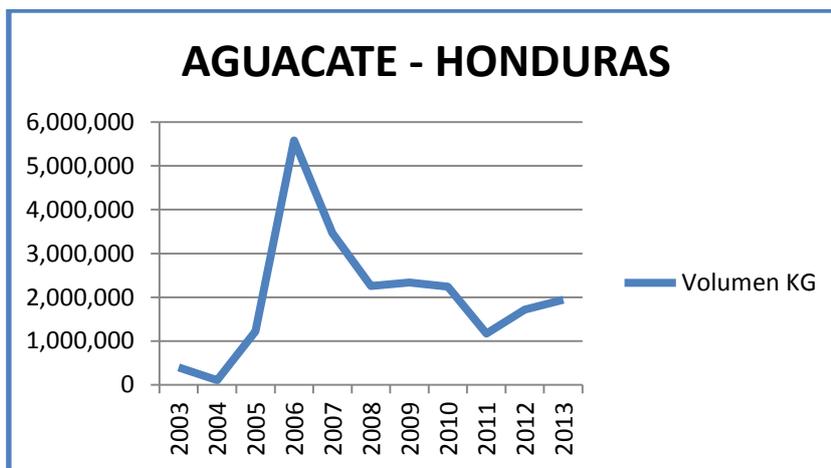
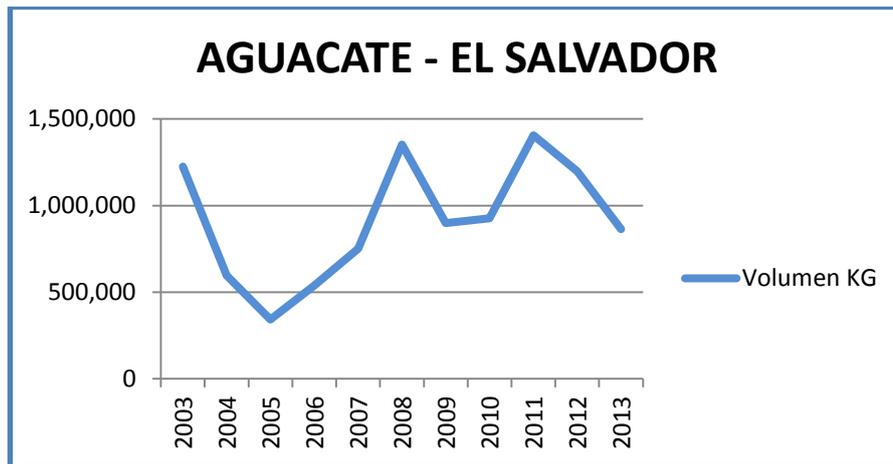
Del análisis de las exportaciones, en los últimos diez años, puede observarse un comportamiento muy irregular de las mismas, con cifras altamente variables, que dificultan poder establecer previsión fiable alguna.

Los siguientes gráficos muestran el comportamiento de los flujos comerciales regionales, por país, para el aguacate producido en Guatemala.

Exportaciones de aguacate de Guatemala a la región



²⁰ Web de la SIECA: www.sieca.int.



Fuente: Autor, a partir de datos de SIECA

Distribución

Los exportadores contactan desde Guatemala con los importadores de los países interesados en la compra del producto local, el cual usualmente se canaliza a través de distribuidores minoristas ubicados en los mercados municipales

Requisitos de importación de aguacate en Centroamérica

En Centroamérica, los requisitos para importar el producto guatemalteco se limitan al certificado fitosanitario, expedido por la autoridad competente.

Conclusiones

Considerando las cifras de exportación de aguacate, de Guatemala, resulta evidente que hay oportunidades muy importantes para ingresar al mercado de la UE, siempre que pueda ofrecerse un producto de calidad, y en las fechas de mayor demanda. No obstante, es necesario tener en cuenta que países como Perú y Chile han tomado una considerable ventaja en el mercado europeo, además de presentar unas ventanas de producción más acordes a la falta de la producción en España, principal productor y exportador europeo, que está centrado en abastecer su demanda local, y mayormente Francia y Reino Unido.

Las posibilidades de crecimiento en el mercado europeo se presentan en dos vías, la primera, mediante la mejora de las ventas a través de los compradores de otros productos, especialmente en Alemania, Bélgica y Holanda; la segunda, de crecimiento relativamente rápido, es la mejora de la presencia en los mercados del este de Europa, donde la presencia de estos productos aún es testimonial.

Dada la posibilidad de entrar en el mercado en ventanas específicas, donde el producto no se cosecha en el sur de España, es importante potenciar los contactos comerciales que permitan fomentar el consumo de aguacate donde la presencia de este producto es escasa.