

Perfil Comercial Ejote Frances

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.

Ejote Francés¹.

El ejote francés (*Phaseolus vulgaris*) pertenece a la familia de las leguminosas, y se identifica internacionalmente bajo la sub partida arancelaria 070890. Es una planta de origen americano y centroamericano, que fue distribuida por el mundo por los españoles y portugueses después de la conquista.



Fuente: Foto tomada de Google imágenes

Hoy en día está presente en todo el mundo, y sus propiedades delicadas la hacen un ingrediente muy importante en ensaladas, sopas, cremas y muchas otras preparaciones, ya que además es rica en proteínas, vitaminas B y C y adicionalmente posee una gran cantidad del aminoácido esencial llamado lisina.

El ejote francés también se conoce como chauchas en Argentina y Paraguay; como habichuelas en Andalucía, Canarias y Colombia; como porotos verdes en Chile; o como judías verdes en España. Es una planta anual de tallos herbáceos, que de acuerdo con la variedad puede ser arbustivo o tipo enredadera. Las variedades modernas creadas para la exportación, suelen haber eliminado la fibra dorsal de la vaina, confiriéndole mayor suavidad al producto.

La producción de esta leguminosa se presenta de forma muy natural en Guatemala², donde las principales zonas de producción son los departamentos de Chimaltenango, Sacatepéquez, Huehuetenango, San Marcos, Las Verapaces, Sololá y Quiché; zonas en que se puede producir durante todo el año si los agricultores disponen de agua.

La versatilidad comercial del ejote, que permite su exportación como producto fresco, congelado o procesado, lo hace muy atractivo como producto de alto desarrollo comercial, tanto en el presente como en el futuro.

Otra característica importante del ejote, es que a diferencia de otros productos agrícolas, genera trabajo y mano de obra permanente durante todo el año, por lo que asegura una mejor distribución de los ingresos, y la posibilidad de que las personas vinculadas al sector rural puedan mantenerse en el campo obteniendo un medio de vida adecuado de su trabajo, sin emigrar a las ciudades.

¹ Elaborado por Valentín Díaz. ATI UE.

² Para mayor información ver:

http://uim.mineco.gob.gt/documents/10438/17025/ESTUDIO_HORTALIZAS_DE_VAINA_AL_REINO_UNIDO.pdf.

Descripción de los mercados

Mercados Europeos

Generalidades

Durante 2012, en la UE se importaron más de 3.375³ toneladas de ejote francés, siendo los principales proveedores por su orden en toneladas:

- Marruecos con 1.441
- Túnez con 652
- Guatemala con 537
- Perú con 221

Durante 2012, Guatemala exportó 537 toneladas de ejote francés a la Unión Europea, ningún otro país de la región tiene registradas exportaciones a la UE para este producto.

Los principales destinos de las exportaciones de Guatemala han sido Reino Unido con 535 Tm, y España con 1.6 Tm.

Mercado en la Unión Europea.

Dentro de la Unión Europea, para el año 2012, Francia fue el principal importador, con 1.544 Tm, seguido por Reino Unido, con 824 Tm, Italia con 346 y España con 82 toneladas.

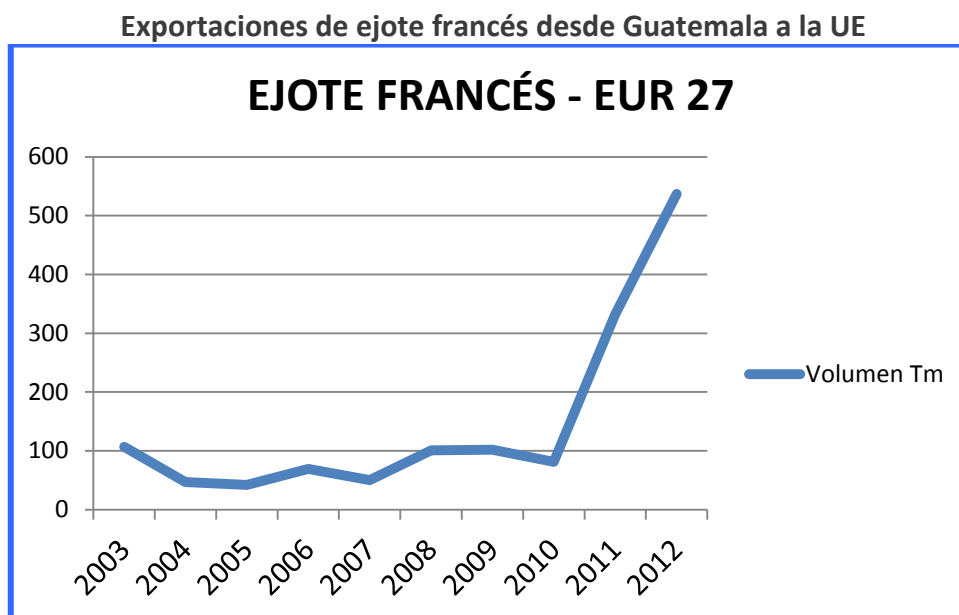
En varios países de la UE hay una producción elevada de distintos tipos de ejotes, especialmente en España e Italia, que no solo abastecen los mercados locales, sino que también son exportados al resto de países comunitarios. Durante los últimos diez años, el crecimiento de las exportaciones de Marruecos, principal exportador a la UE, no solo se han tecnificado, sino que han mejorado sensiblemente su calidad.

Uno de los aspectos en que más está creciendo la demanda de los consumidores, y por tanto los controles de las autoridades, es el control de los residuos de pesticidas, asegurándose no solo la ausencia de productos prohibidos, sino también el control de los Límites Máximos de Residuos (LMR) permitidos, los cuales presentan una tendencia a bajar en los próximos años.

Dada la producción casi permanente de estos productos en varios de los países de la UE, y la producción de los países vecinos, es muy importante escoger la ventana de entrada oportuna, para asegurar que el competitivo mercado de los minoristas tendrá posibilidades de comercializar el producto originario de Guatemala.

Durante los últimos diez años, el comportamiento de las exportaciones de ejote desde Guatemala a la Unión Europea, puede verse reflejado en el gráfico abajo de estas líneas.

³ 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.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

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 visitarse el sitio de Biofach⁴, 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 ejote francés⁵ 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.

Vale la pena considerar que la comercialización de este producto, se realiza principalmente de dos formas, en fresco, para lo que se requiere una logística muy sincronizada entre los centros de producción y los puntos de exportación por avión.

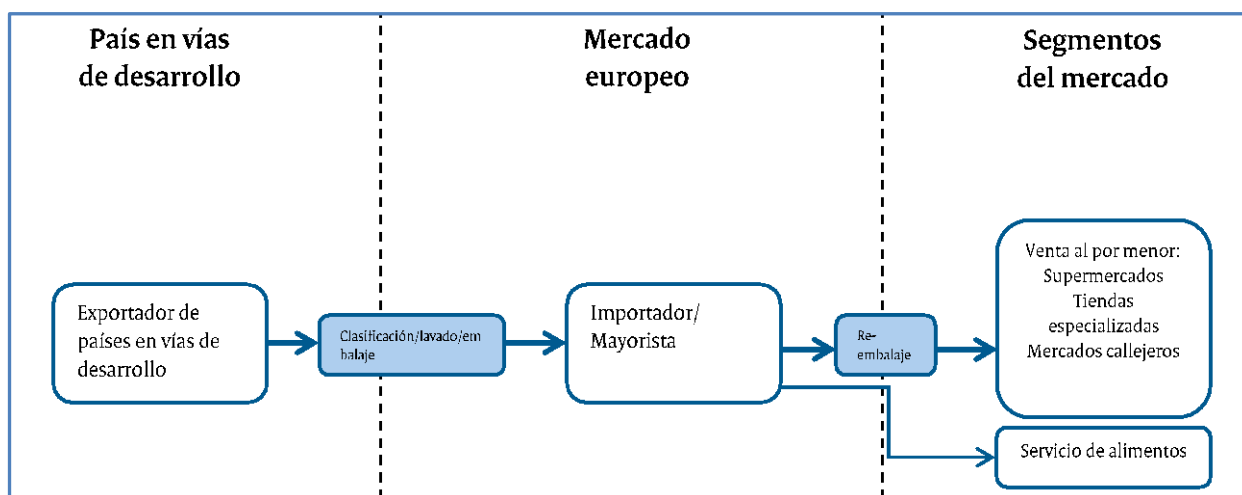
⁴ Este sitio Web provee una lista de cerca de 1800 clientes potenciales de todo el mundo, pero principalmente de la UE. Todos ellos participantes de la última edición de la feria de productos orgánicos más importante de la región y una de las más importantes del mundo.

⁵ CBI product fact sheet: Fresh Beans, Peas and other Leguminous Vegetable in the European market. Ver en: http://www.cbi.eu/system/files/marketintel_documents/2013_pfs_fresh_beans_peas_and_other_leguminous_vegetables_ffv.pdf.

La otra forma en que se exporta es congelado, lo que permite una exportación en volúmenes mayores y con menores riesgos, pero con inversiones mucho más significativas.

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 el ejote francés; entre esas fuentes de información, destaca el Centro para la Promoción de las Importaciones desde Países en Desarrollo, CBI⁶.

Canales del mercado de la UE para frutas y vegetales frescos



Fuente: Base de datos de información CBI

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 MERCASA⁷ 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

⁶ 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.

⁷ Para visitar la Web de MERCASA visite el siguiente enlace: www.mercasa.es.

febrero, en la ciudad de Berlín, y se llama Fruit Logística⁸, 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 Attraction⁹ 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 del ejote francés 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 de cumplir especialmente con los siguientes requerimientos¹⁰, 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 contaminantes¹¹ 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 autorizados¹² por cada especie, así como sustancias activas que tienen establecidos Límites Máximos de Residuos (LMR), Reglamento UE 396 de 2005; Límites máximos de contaminación radiactiva, Reglamento UE 3954 de 1987 y otros complementarios; los cuales deben cumplirse.

⁸ 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.

⁹ La información de Fruit Attraction 2014, se puede ver en: http://www.ifema.es/fruitattraction_01.

¹⁰ 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.

¹¹ 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.

¹² 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.

- Reglamento UE 852 de 2004¹³, por el que se establecen las normas generales de higiene¹⁴, entre las que se destacan la obligación general en toda la cadena de trabajar con un sistema basado en HACCP¹⁵, las normas de higiene en la producción primaria, los criterios microbiológicos¹⁶
- Reglamento UE 1829 de 2003 y complementarios, sobre el uso de semillas y alimentos genéticamente modificados¹⁷.
- Reglamento UE 1935 de 2004, sobre materiales en contacto con los alimentos¹⁸.
- 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 Agricultura¹⁹ de España.

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 Helpdesk²⁰, herramienta gratuita de la UE que facilita toda la información necesaria a los interesados en exportar hacia la Unión Europea.

¹³ 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.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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.

¹⁶ Los criterios microbiológicos están establecidos en el Reglamento UE 2073 de 2005.

¹⁷ Ver preguntas y respuestas frecuentes sobre OGM en: http://ec.europa.eu/food/food/biotechnology/gmfood/qanda_en.htm.

¹⁸ Ver preguntas y respuestas frecuentes sobre envasado de alimentos en: http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/foodcontact/qanda_booklet_en.pdf.

¹⁹ 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>.

²⁰ Para el Export Helpdesk visite: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Mercados Centroamericanos

Generalidades

Tradicionalmente el mayor productor de ejote francés de la región ha sido Guatemala, situación que se ha mantenido en los últimos años, por lo que ha habido un cierto mercado regional para este producto, el cual ha venido disminuyendo en los últimos años.

Mercado del ejote francés en Centroamérica

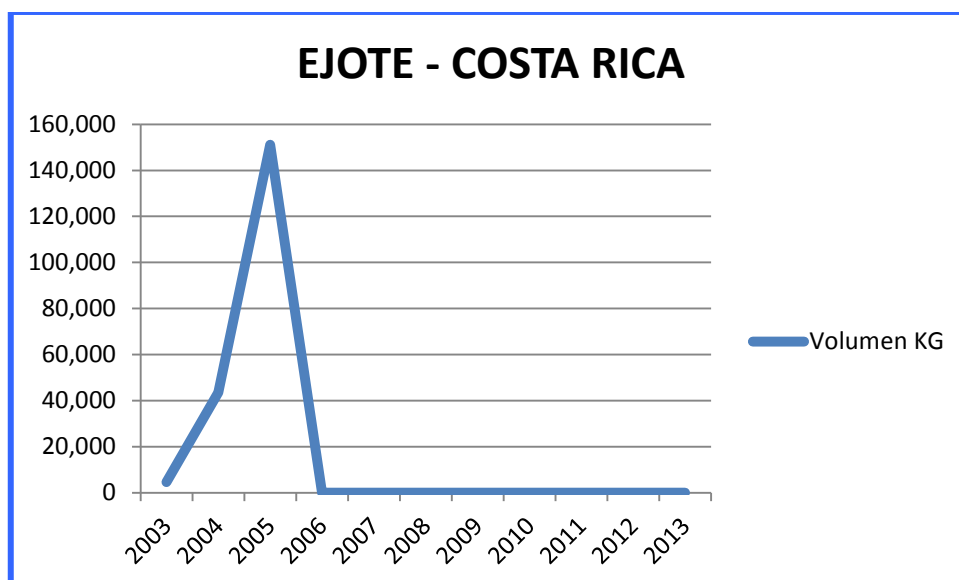
De acuerdo con las estadísticas registradas por Guatemala en la SIECA, durante el último año con datos (2013), Guatemala ha registrado exportaciones de ejote francés al resto de la región, por valor de USD 109 mil, correspondientes a 627 toneladas.

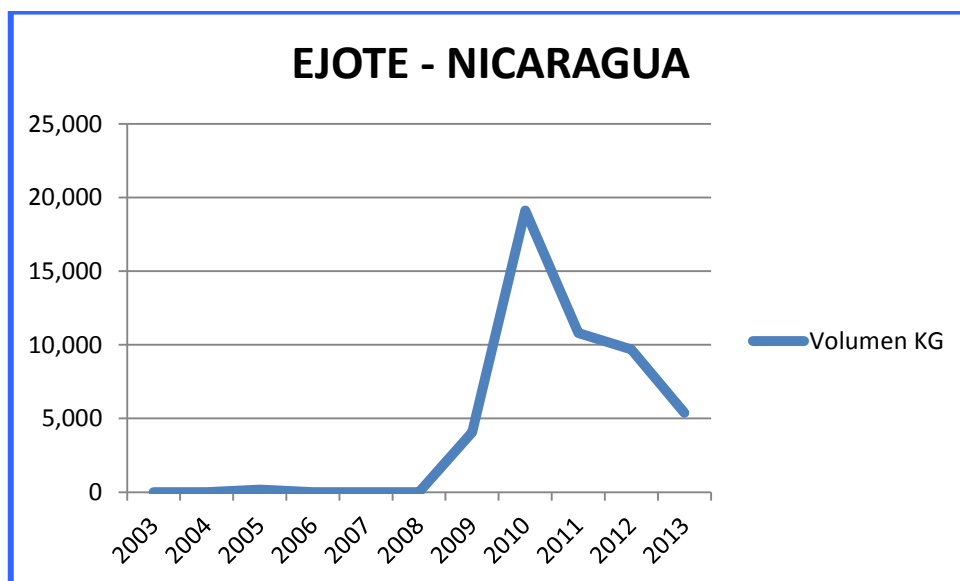
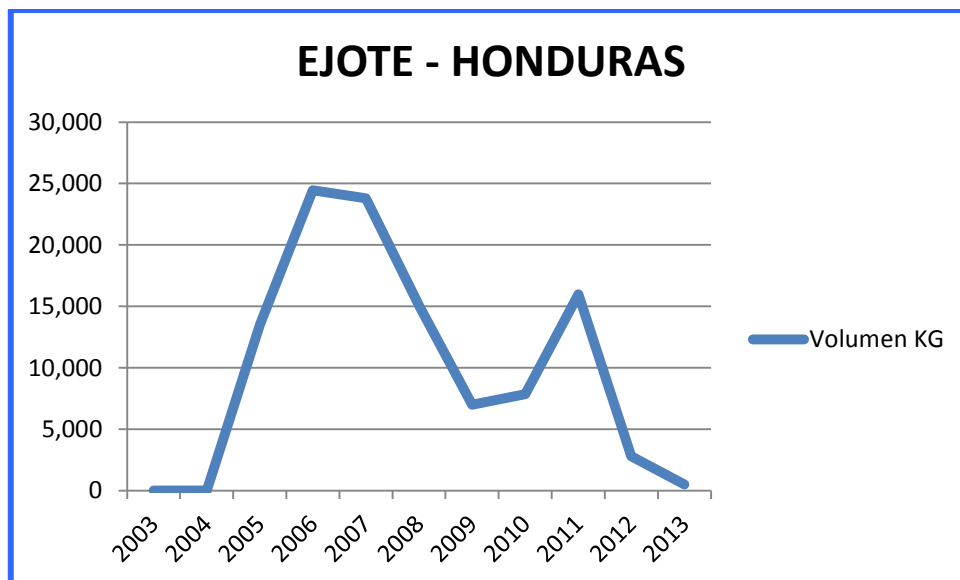
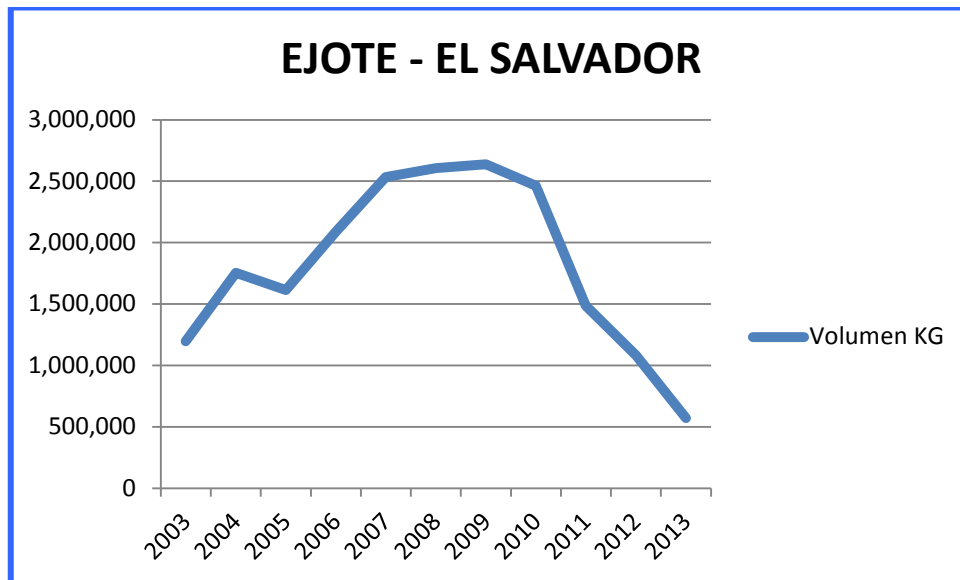
El comportamiento de las exportaciones durante los últimos diez años, puede apreciarse en los gráficos que se muestran adelante, y de la revisión de las cifras estadísticas puede concluirse que el volumen de mercado ha presentado una oscilación poco conveniente para el desarrollo del sector, en cuanto a su crecimiento regional.

Como puede apreciarse hay países que prácticamente han dejado de comprar ejote a Guatemala, como el caso de Costa Rica, y Honduras, y presenta una importante reducción en El Salvador y Nicaragua.

Los siguientes gráficos muestran el comportamiento de los flujos comerciales regionales, para el ejote francés originado en Guatemala.

Exportaciones de ejote francés de Guatemala a la Región





Fuente: Autor a partir de datos de SIECA

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.

Requisitos de entrada del ejote francés en Centroamérica

Los requisitos de importación del ejote francés, desde Centroamérica para el producto Guatemalteco, se imita al certificado fitosanitario expedido por la autoridad competente del país de origen.

Conclusiones

Considerando los elementos anteriores, se recomienda que los productores de ejote francés de Guatemala exploren activamente las oportunidades existentes en los mercados de la UE, no solamente a través de los canales habituales, sino también buscando países nuevos donde colocar el producto, con el fin de incrementar los mercados disponibles, como por ejemplo Francia e Italia, donde no hay exportaciones registradas por parte de Guatemala.

Otro aspecto a resaltar, es la necesidad de que los productores cuenten con adecuados sistemas de trazabilidad y control de la calidad e inocuidad de sus productos, de forma que puedan posicionarse en el mercado, a partir de ofrecer productos con una calidad e inocuidad que destaque sobre los productos del principal exportador a la UE que es Marruecos.