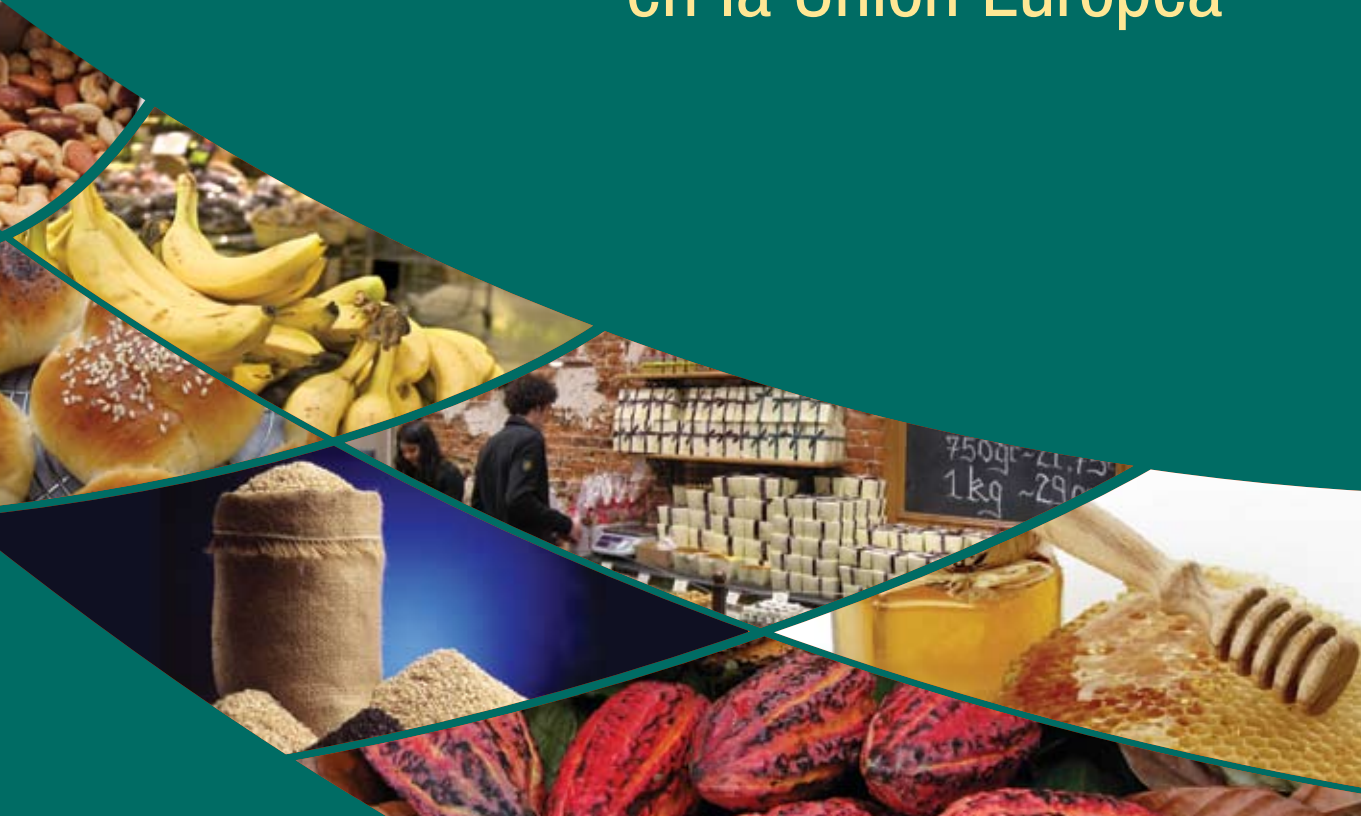




Solutions for environment and development
Soluciones para el ambiente y desarrollo

Oportunidades de Ventas de **Ecoproductos Agrícolas** en la Unión Europea





Oportunidades de Ventas de **Ecoproductos Agrícolas** en la Unión Europea

Gustavo Ferro
Thelma Gaitán N.
Dietmar Stoian

Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, CATIE
Turrialba, Costa Rica, 2009

CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros son el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Venezuela y España.

© Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, CATIE, 2009

ISBN 978-9977-57-494-3

382.4109

F395 Ferro, Gustavo

Oportunidades de ventas de Ecoproductos agrícolas en la Unión Europea / Gustavo Ferro, Thelma Gaitán N. y Dietmar Stoian. – 1 ed. – Turrialba, C.R.: CATIE, 2009.

15 p. : il. – (Serie técnica. Boletín técnico / CATIE ; no.36)

ISBN 978-9977-57-494-3

1. Productos agrícolas – Mercadeo – Europa
2. Productos certificados – Importaciones – Europa
3. Productos orgánicos – Productos certificados I. Gaitán N., Thelma II. Sotian, Dietmar III. CATIE IV. Título V. Serie.

cecoeco

Sustainable Business Solutions
Soluciones Empresariales Sostenibles

CATIE

Créditos:

Realización y contenido: Proyecto ICT4BUS/
Centro para la Competitividad de Ecoempresas
(CeCoEco)

Editado y diseñado por Oficina de Comunicación
CATIE

Publicación financiada por el Instituto para la Conectividad en las Américas (IDRC-ICA) y BID/FOMIN. El contenido de este documento, ni las propuestas e ideología de la publicación corresponden necesariamente a los criterios de IDCR-ICA, BID/FOMIN, ni representan las políticas oficiales



Los ecoproductos en la Unión Europea: cumpliendo con los requerimientos de importación del mercado

Si usted, productor de ecoproductos, busca ingresar al mercado de la Unión Europea (UE) con productos como el banano, marañón, semilla de ajonjolí, cacao o miel, asegúrese de conocer los requisitos de importación. Con el transcurso de los años, la UE ha desarrollado una legislación que garantiza la seguridad de sus cientos de millones de consumidores y del medio ambiente. Junto con estos requisitos legales, los exportadores también deben enfrentar las estrictas demandas de los importadores, que buscan minuciosamente la calidad y el cumplimiento de sus especificaciones.

La *Legislación Alimentaria General* debe ser la base para que cualquier productor de alimentos comience a cumplir con la legislación de la UE. Esta legislación se rige por el reglamento 178/2002/CE que armoniza los requisitos nacionales ya existentes y define la acción de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA—European Food Safety Authority). A través de las evaluaciones científicas y técnicas, esta autoridad es la responsable de llevar a cabo los análisis de riesgos para todos los alimentos que ingresen y circulen dentro de la Unión Europea. El reglamento también establece los principios de trazabilidad, reconociendo la importancia de identificar el origen de los alimentos y darle seguimiento durante todas las etapas de su producción, proceso y distribución—en otras palabras, los alimentos se rastrean desde el campo hasta la mesa. De esta forma, se protege la seguridad del consumidor y, a través de un sistema de transparencia, dicho consumidor se mantiene informado acerca de esta protección.

El Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico (APPCC) funciona como una herramienta a disposición de la UE que garantiza la seguridad del consumidor. El procedimiento del APPCC se basa en la directiva de la UE sobre la higiene de

Índice

Los ecoproductos en la Unión Europea: cumpliendo con los requerimientos de importación del mercado	2
--	---

Principales ecoproductos	4
Banano	4
Marañón	6
Semilla de ajonjolí	8
Cacao	9
Miel	12

los productos alimenticios 43/1993/CE. Desde el año 2006, el procedimiento del APPCC es de carácter obligatorio para los proveedores de alimentos externos a la Unión Europea. El cumplimiento con el APPCC es vital para lograr el acceso a los mercados.

Estos requisitos legales generales se complementan con disposiciones específicas que dependen de si se está exportando productos alimenticios frescos o alimentos procesados hacia la Unión Europea. Los reglamentos sobre la protección de los vegetales, los límites máximos de plaguicidas y los reglamentos del mercado para las frutas y hortalizas son de vital importancia para los exportadores de los productos agrícolas frescos. Para los exportadores de alimentos procesados, los reglamentos sobre etiquetado y los controles sobre los aditivos y contaminantes son fundamentales, además de que deben prestar especial atención a las propiedades alergénicas de sus productos.

Junto a sus obligaciones legales, los exportadores de ecoproductos podrían toparse con una serie de requisitos adicionales establecidos por el comprador. Uno de los requisitos más comunes es la norma GLOBALGAP (anteriormente la EUREPGAP). La iniciativa, creada en 1997 y reformada en 2007, es una norma única integrada con aplicaciones paso a paso y cuyo uso se ha difundido ampliamente en la industria de los alimentos. Usted, como exportador, debe tener la capacidad para superar sus obstáculos y cumplir con sus estrictos requisitos. La buena noticia es que la GLOBALGAP también provee enfoques alternativos para que los pequeños productores puedan cumplirla sin mucho sacrificio: la certificación grupal, la evaluación comparativa (*benchmarking*) y herramientas como los manuales para el pequeño productor, están a disposición de los productores.

Los productores de los ecoproductos también podrían enfrentarse con compradores que les soliciten el cumplimiento de las normas ISO 9000, las cuales brindan un marco para los procesos de normalización y métodos de trabajo más allá del control de calidad. La decisión de obtener la certificación ISO 9000 significa un compromiso para la empresa, que implica utilizar los recursos humanos y financieros de la compañía, pero a la vez representa un activo para atraer más negocios.

Al ser un productor orgánico y/o de productos de comercio justo, es posible que usted también quiera obtener sus certificaciones correctamente para así tener éxito en el mercado de la Unión Europea. Los lineamientos para la producción, proceso y etiquetado de productos provenientes de granjas orgánicas se han establecido dentro del trabajo del CODEX ALIMENTARIUS de la FAO/OMS y los reglamentos de la UE sobre productos orgánicos 1804/1999/CE que suplementan el reglamento (ECC) 2092/91.

Con base en estas regulaciones, la UE tiene su propio etiquetado para granjas orgánicas. En muchos países los productos alimenticios también deben cumplir con los principios de producción biodinámica de acuerdo con la etiqueta Demeter. Usted debe saber también que cada país tiene sus propias etiquetas orgánicas—aunque todas se enmarcan bajo la etiqueta para granjas orgánicas de la UE—y que las etiquetas individuales podrían contener más requisitos específicos.

Para la certificación de comercio justo, tenga en cuenta los requisitos y lineamientos internacionales descritos por FLO International (organización internacional de etiquetado de comercio justo), ya que la UE no presenta variaciones importantes con respecto a los principios establecidos a nivel mundial.

Principales ecoproductos

El banano

La Unión Europea es el mayor mercado para el banano en el mundo y a su vez el banano es, junto con la manzana, el grupo de frutas frescas de mayor consumo en este mercado. El banano es también una de las principales frutas frescas importadas en la Unión Europea. Como exportador orgánico y/o de banano de comercio justo, usted podrá descubrir que la UE provee vastas oportunidades pero de igual manera acarrea un alto nivel de desafíos y obstáculos.

El mercado del banano es muy especializado, tanto así que la Unión Europea tiene disposiciones legislativas especiales para este grupo de productos cuando se refiere a requisitos de calidad. El banano no está incluido en la legislación general sobre requisitos de calidad para frutas



frescas y hortalizas, especificado en el reglamento 2200/96/CE, pero está incluido en el reglamento 2257/94/CE acerca del reglamento 404/93/CE sobre la organización común del mercado del banano. Dichos reglamentos han llegado a establecer hasta las formas aceptables para este producto en la Unión Europea.

Asegúrese que también cumple con otras disposiciones legislativas aplicables para el producto fresco a gran escala, tales como los niveles máximos de plaguicidas. Debido a los miedos con relación a los alimentos que golpearon a los países de la UE en las décadas de los 90 y en el año 2000, existe una creciente preocupación sobre la presencia de residuos de plaguicidas en los productos alimenticios, especialmente las frutas y hortalizas.

Cuadro 1. Importaciones de fruta fresca de la Unión Europea en 2007.

Producto	Valor de importaciones
Total de fruta fresca	€ 21,1 mil millones
Cítricos	€ 4,3 mil millones
Banano	€ 4,2 mil millones
Manzana, pera y membrillo	€ 3,2 mil millones
Baya y otras frutas	€ 2,3 mil millones
Uva	€ 2,2 mil millones

Fuente: Eurostat (2008)

Los importadores europeos de banano también demuestran un alto grado de especialización. Usualmente se especializan en la importación de este producto solo, o entre otras frutas frescas y hortalizas, con departamentos especialmente diseñados para los nichos de mercado, tales como

el banano orgánico y de comercio justo. La competencia en este sector es enorme y las grandes compañías dominan la distribución del banano, que usualmente está estructurada a nivel europeo. De esta manera, una compañía en Alemania, por ejemplo, podría tener como fuente de su banano orgánico a una distribuidora en Bélgica.

De hecho, Bélgica es el primer importador de banano en la Unión Europea. En 2007, este país importó más de un cuarto de todo el banano que ingresó a este mercado. Esto no significa que estas importaciones necesariamente alcancen al mercado belga. Como se explicó anteriormente, la UE posee un sofisticado sistema de distribución, entonces el banano que se importa a Bélgica también alcanza otros mercados. Alemania y el Reino Unido son también grandes importadores y representan amplios mercados para el banano. Holanda, ocupa la sexta posición entre los mayores importadores de banano de la Unión Europea.

Cuadro 2. Principales importadores de banano en la Unión Europea durante 2007.

País	% de importaciones totales en la UE
Bélgica	26%
Alemania	18%
Reino Unido	13%
Italia	8%
Francia	6%

Fuente: Eurostat (2008)

Se observa un alto nivel de competencia entre los principales proveedores de banano hacia la UE. Según las estadísticas de comercio, en 2007 Ecuador fue el primer exportador, seguido por Colombia. Costa Rica también ha llegado a mantener una posición importante ocupando el cuarto lugar. Panamá y República Dominicana

también son importantes proveedores de banano hacia la UE, lo cual indica que los exportadores latinoamericanos tienen una posición consolidada dentro de este mercado.

El banano no es un producto de temporada y la demanda en la UE se mantiene igual de alta durante todo el año. Como producto fresco, se debe prestar especial atención a las condiciones que son relevantes para su entrega. El banano usualmente se entrega en cajas de 18,14 kg cuando aún están verdes, pero puede haber variaciones. Los compradores han expresado que hay problemas constantes por la mala calidad del producto y la falta de comunicación en general con los proveedores. Por lo tanto, la comunicación y el cumplimiento de los requisitos son puntos de atención clave para los potenciales exportadores de banano en América Central.

Un aumento en la demanda de banano orgánico y de comercio justo es también una realidad en este mercado. El banano con frecuencia se asocia con salarios injustos, condiciones laborales malas y peligrosas y con el uso extensivo de plaguicidas en los lugares donde se produce. Por ende, la tendencia fuerte entre los consumidores europeos es la preocupación creciente sobre la salud personal, el medio ambiente y las condiciones laborales de los productores. Esto ha causado un cambio hacia la importancia del origen y la trazabilidad del banano en el mercado de la Unión Europea. Los exportadores de banano que tengan la certificación de comercio justo pueden encontrar un mercado especialmente expresivo en el Reino Unido, mientras que el mercado alemán ofrece amplias oportunidades para el banano orgánico. La diferenciación de productos en el sector bananero, que se conoce por el dominio de

las actividades de las grandes multinacionales, puede representar una gran ventaja para los exportadores.

En general, se ha observado que los importadores abordados en su mayoría lidiaron con el banano Cavendish, que a su vez es la variedad de banano que más se comercia en todo el mundo. No obstante, algunos compradores también se especializan en banano orito que se produce y se provee en grandes cantidades en Ecuador. Sin embargo, es importante estar atentos a las oportunidades que se ofrecen por los nichos de mercado, como el de esta variedad de banano, en especial si usted tiene la capacidad de ofrecer el beneficio adicional que es tener la certificación orgánica y/o de comercio justo.

El marañón

El marañón es muy común para los consumidores europeos. Este producto ha aumentado en popularidad debido a su sabor y beneficios para la salud. La demanda también se encuentra en las industrias como la panadería y la confitería que utilizan esta nuez como ingrediente adicional. Holanda es el primer importador de marañón en la Unión Europea, seguido por el Reino Unido y Alemania. Los exportadores de marañón en Latinoamérica y Centroamérica van a encontrarse con una fuerte competencia en la India y en un número de países del sureste asiático y de África. Sin embargo, el creciente sector de nueces orgánicas y de comercio justo podría ofrecer oportunidades interesantes para los pequeños productores en esta región.

El marañón se consume en cantidades significativas en la UE, aproximadamente 140.000 toneladas de este producto se consumen por año en este mercado. Constituyen un bocadillo muy popular y usualmente se come solo, con sal, con azúcar o se le agrega especias. El marañón se utiliza como complemento de los aperitivos, platos fuertes y postres, con una mezcla de nutrientes y minerales poco común en muchas comidas. La creciente tendencia hacia los platillos asiáticos también ha causado un impacto en el consumo de esta nuez, ya que se utiliza entera en las comidas tailandesa y china y se muelen para preparar las salsas en la cocina india.

Algunas industrias de alimentos, tales como la panadería y la confitería utilizan el marañón en sus productos. La industria de la panadería usualmente compra nueces procesadas previamente, es decir, que ya vienen cortadas o en rebanadas. En cuanto a la industria de la confitería, el marañón se utiliza primordialmente como aditivo para las barras de chocolate y son muy atractivas para los consumidores debido a sus beneficios nutricionales agregados.



El costo es uno de los factores que no permiten una mayor demanda y consumo de marañón en Europa. Esta nuez es más cara que otras, como la almendra, y esto se refleja en las cifras de importaciones. El marañón representa el 10% de las importaciones de nueces comestibles en la UE, menos que la almendra, la avellana, el maní y el pistacho.

Cuadro 3. Desglose de las importaciones de nueces comestibles en la Unión Europea durante 2007.

Producto	% del total de importaciones de nueces comestibles
Almendra	23%
Avellana	16%
Maní	16%
Pistacho	13%
Marañón	10%
Nuez	9%
Piñón	4%
Coco	3%
Otras nueces	6%

Fuente: Eurostat (2008)

Holanda es el principal importador de marañón en la UE, con cerca del 40% del total de las importaciones en 2007, seguido por el Reino Unido y Alemania. Las importaciones holandesas, británicas y alemanas generalmente son reexportadas hacia otros países europeos.

Cuadro 4. Principales importadores de marañón en la Unión Europea durante 2007.

País	% de importaciones totales en la UE
Holanda	38%
Reino Unido	16%
Alemania	14%
Francia	7%
España	4%

Fuente: Eurostat (2008)

Se espera que los exportadores de América Central encuentren una dura competencia proveniente de sus contrapartes del sureste de Asia, África y Latinoamérica. En 2007,

Honduras fue el mayor exportador de marañón hacia la UE de América Central, pero aún así ocupa un lugar periférico en relación con otros exportadores mundiales. La India se mantiene con fuerza en su puesto de líder y se espera que sea un fuerte competidor para cualquier exportador que busque el acceso y la consolidación en el mercado. Vietnam y Brasil también son fuertes competidores consolidados.

Al observar los requisitos legales para alimentos en la UE, usted exportador de marañón debe prestar mucha atención a los requisitos específicos de etiquetado para nueces que se describen en la directiva 2007/68/CE, la cual enmienda el Anexo III de la directiva 2000/13/CE sobre el etiquetado de alimentos. Lea cuidadosamente los requisitos sobre la información alérgica de su producto.

Los arreglos del transporte se deben conformar según las normas de la Unión Europea. El marañón para exportación a Europa normalmente necesita ser empacado en latas de metal o en papel aluminio hermético y sellado (por ejemplo, polietileno o polipropileno) en unidades de 10 kg a 25 kg. Antes de soldar las latas o sellar las bolsas, se puede agregar un gas inerte (el nitrógeno, por ejemplo) o se puede crear un vacío (por medio de empaque al vacío y/o flujo de gas nitrógeno).

El comercio justo y los segmentos orgánicos brindan oportunidades interesantes. Por eso, es importante que usted cumpla con los requisitos para los programas de certificación orgánica y/o de comercio justo, dependiendo de cuáles son los mercados hacia los que se dirige. Una nuez de comercio justo comestible, incluyendo al marañón, es bastante reciente dentro de la gama de productos

de comercio justo, pero ya da muestras de que está en crecimiento. Entonces, el tener la certificación podría darle a usted una ventaja al iniciarse en este mercado. La certificación orgánica también es un valor agregado, ya que los importadores buscan proveedores que puedan satisfacer la creciente demanda.

La semilla de ajonjolí

Los exportadores de semilla de ajonjolí van a encontrarse con un vasto mercado en la Unión Europea. La semilla de ajonjolí está entre las mayores importaciones de semillas aceitosas en este mercado. De acuerdo a la creciente conciencia social sobre la salud y el medio ambiente de los consumidores en Europa, aquellos productos que tengan la certificación orgánica y/o de comercio justo van a encontrarse con oportunidades expansivas de mercado. Sin embargo, los estrictos requisitos y competencia en el mercado entre los mayores exportadores, tales como la India, podrían representar un obstáculo para los productores de América Central en lo que respecta el acceso al mercado de la Unión Europea.

La semilla de ajonjolí es el segundo grupo de semillas aceitosas que más se importa en la UE—el grupo principal es la semilla de girasol. Son múltiples los usos de la semilla de ajonjolí en la UE: panadería, confitería de golosinas y conforme a la tendencia hacia la cocina étnica, la semilla de ajonjolí se usa también en platillos del Medio Oriente, China y en general del Asia Oriental. La demanda de la semilla de ajonjolí en el mercado europeo también se encuentra en las procesadoras de aceite de sésamo, que se utiliza para la cocina, la

confitería y como aceite para ensaladas. El mercado del aceite de sésamo es especialmente expresivo en el Reino Unido y Alemania.

Cuadro 5. Importaciones de semillas aceitosas en la Unión Europea durante el 2007.

Producto	Valor de importaciones
Semilla de girasol	€ 705 millones
Semilla de ajonjolí	€ 117 millones
Compra	€ 4,5 millones

Fuente: Eurostat (2008)

Cuando se estudian los requisitos legales para alimentos en la UE, usted exportador de semillas de ajonjolí debe prestar especial atención a los requisitos específicos de etiquetado para las semillas de ajonjolí y productos similares, los cuales se describen en la directiva 2007/68/CE que enmienda el Anexo IIIa de la directiva 2000/13/CE sobre el etiquetado de alimentos. Lea cuidadosamente los requisitos sobre la información alérgica de su producto.

Tenga en cuenta que su comprador podría tener requisitos específicos dependiendo de si la semilla de ajonjolí que usted exporta viene con o sin cáscara. Al quitar la cáscara de la semilla de ajonjolí, ésta se vuelve más suave y es más fácil de digerir, pero se considera que aquellas semillas que conservan su cáscara mantienen un importante número de elementos nutritivos. Por esta razón, asegúrese de prestar atención a las preferencias y especificaciones de su comprador, teniendo en cuenta siempre mantener una comunicación clara. Por eso, es importante que usted cumpla con los requisitos para los programas de certificación orgánica y/o de comercio justo, dependiendo de cuáles son los mercados hacia los que se dirige. Una semilla aceitosa de comercio justo, incluyendo la semilla de ajonjolí, se ha introducido recientemente dentro de la gama



de productos de comercio justo. Entonces, el tener la certificación podría darle a usted una ventaja al iniciarse en este mercado.

Con respecto a las cifras de las importaciones, se puede apreciar que Alemania ocupa el primer lugar entre los importadores de semilla de ajonjolí, de acuerdo con las estadísticas del año 2007. Grecia, otro de los líderes en importación, tiene una fuerte demanda debido a la amplia variedad de aplicaciones de este producto en platillos locales, entre ellos los queques. Holanda y el Reino Unido también están entre los mayores importadores de semilla de ajonjolí en la Unión Europea.

Cuadro 6. Principales importadores de semilla de ajonjolí en la Unión Europea durante 2007.

País	% de importaciones totales en la UE
Alemania	22%
Grecia	19%
Holanda	13%
Francia	8%
Polonia	7%
Reino Unido	6%

Fuente: Eurostat (2008)

En lo que concierne a los mayores proveedores de semillas de ajonjolí para la Unión Europea, Guatemala ocupa la posición más sobresaliente entre los exportadores de América Central. Este país fue el cuarto mayor proveedor de semilla de ajonjolí para la Unión Europea en el mundo durante el año 2006, lo cual representa poco más del 5% del total de las importaciones de la Unión Europea. El otro exportador de América Central que ha conquistado su espacio en el mercado de la UE es Nicaragua, que ocupó la décimo tercera posición entre los mayores exportadores de semilla de ajonjolí hacia la UE en 2006.

El líder en exportaciones de semilla de ajonjolí hacia la UE es la India. En 2006 este país proporcionó casi la mitad del total de las importaciones de la Unión Europea. La India es sin duda un fuerte competidor cuando se trata de exportar semilla de ajonjolí a la UE y puede representar una amenaza para las aspiraciones de los exportadores que buscan entrar en el mercado. El apuntar hacia los nichos de mercado, tales como el orgánico y el

comercio justo, podría ofrecer una mayor oportunidad de éxito.

Sumado a esto, manténgase alerta sobre los compradores europeos del aceite de sésamo, producto que va a requerir un nivel de procesamiento mayor. Las importaciones de aceite de sésamo a la UE son muy pequeñas, pero hay indicadores que muestran un aumento debido a las tendencias hacia lo saludable entre los consumidores europeos, quienes reconocen los beneficios para la salud en general de los aceites de origen vegetal. Esto abrirá oportunidades para los exportadores en América Latina, especialmente aquellos en México y Nicaragua, que ya son proveedores relevantes de aceite de sésamo para la Unión Europea. Los exportadores que trabajan específicamente con el aceite de sésamo orgánico podrían hallar compradores interesantes en Europa.

El cacao

La Unión Europea representa un enorme mercado para el cacao y sus productos derivados. Es también un mercado muy competitivo dominado por grandes compañías. Los exportadores de cacao y sus derivados en América Latina y América Central van a encontrar competencia desde muchas partes del mundo. Esto incrementa la importancia de la diversificación del producto y el cumplimiento de los reglamentos de la Unión Europea. Los productores de cacao orgánico y de comercio justo van a encontrar nichos de mercado, pero es importante evaluar la situación del mercado y las posibilidades de éxito.

La Unión Europea es líder mundial en la destilación del grano de cacao y es un mercado importante para el cacao y sus derivados. El principal uso del cacao en Europa, como sucede también en otras partes del mundo, es para la producción del chocolate. Cerca del 90% del total de cacao producido a nivel mundial se utiliza en la industria chocolatera. Lo demás se utiliza en la producción de saborizantes para productos y bebidas, chocolate de panadería, mezcla para chocolate caliente, helados, cereales para el desayuno y otros alimentos empacados. La manteca de cacao también se utiliza en la industria de los cosméticos.

Cuadro 7. Importaciones de cacao y sus derivados hacia la Unión Europea durante 2007.

Producto	Valor de importaciones
Granos de cacao	€ 2,5 mil millones
Mantequilla de cacao	€ 1,5 mil millones
Pasta de cacao	€ 656 millones
Cacao en polvo	€ 325 millones

Fuente: Eurostat (2008)

Holanda y Alemania son los mayores destiladores de cacao en la UE, lo cual explica por qué cerca de la mitad de los granos de cacao importados terminan en estos dos países. De hecho, Alemania y Holanda son también actores relevantes en la importación de todos los derivados del cacao. El Reino Unido está presente entre los cinco primeros importadores de la mayoría de los derivados del cacao.

Los países del oeste de África, principalmente la Costa de Marfil, tienen una posición consolidada como exportadores de cacao y sus derivados hacia la Unión Europea. Cuando exporte la manteca de cacao, usted va a encontrar una competencia creciente desde los países del sureste asiático como Malasia, Indonesia y China. En América Latina, República



Dominicana es el más fuerte proveedor de granos de cacao, mientras que Brasil es un proveedor significativo de cacao en polvo y mantequilla de cacao. Perú también aparece como uno de los principales proveedores de mantequilla de cacao hacia la Unión Europea. Aunque aún es modesto, el papel de Costa Rica como proveedor de derivados del cacao ha aumentado significativamente en años recientes.

Al examinar los requisitos legales para alimentos en la UE, usted exportador de cacao en grano, cacao en polvo y mantequilla o pasta de cacao debe prestar especial atención a los requisitos de etiquetado para el cacao y los derivados del chocolate para el consumo humano que se describen en la directiva 2000/36/CE.

El cacao es un producto que se comercializa principalmente a través de canales convencionales, donde las grandes compañías de mercancías dominan el mercado. Algunas de estas grandes compañías poseen departamentos especiales que se ocupan del cacao con certificación orgánica y comercio justo.

El interés en el cacao de comercio justo, en particular, muestra señales de crecimiento en Europa, incluyendo países como Alemania, el Reino Unido y Holanda. La producción de cacao con frecuencia se asocia con condiciones laborales peligrosas e injustas, lo cual estimula el mercado para el cacao de comercio justo. Los consumidores están abogando cada vez más por una producción más sostenible del cacao y

Cuadro 8. Principales importadores de cacao y sus derivados durante 2007, incluyendo el % del total de las importaciones de la Unión Europea.

Granos de cacao	Mantequilla de cacao	Pasta de cacao	Cacao en polvo
Holanda (34%)	Alemania (20%)	Francia (24%)	Alemania (19%)
Alemania (20%)	Bélgica (18%)	Alemania (15%)	Francia (15%)
Bélgica (12%)	Francia (17%)	Bélgica (15%)	Italia (12%)
Francia (11%)	Holanda (16%)	Holanda (14%)	Holanda (9%)
Reino Unido (9%)	Reino Unido (10%)	Polonia (9%)	Reino Unido (9%)

Fuente: Eurostat (2008)

existen varios grupos de consumidores y ONG que están teniendo éxito al ponerle presión a las compañías. Además de obtener la certificación FLO, investigue cada país y acerca de los programas alternativos de certificación socialmente sostenible.

La miel

La miel es uno de los productos dentro del sector de producción ecológica que enfrenta uno de los más altos niveles de control y reglamentos. Se le considera como un producto de origen animal, lo cual lo diferencia esencialmente de las nueces, las semillas, los frijoles y las frutas frescas, especialmente en lo que concierne a la legislación. Cuando exporte miel hacia la UE, preste especial atención a los requisitos de los compradores y asegúrese de revisar si su país tiene permitida la exportación de miel porque este sector tiene ciertas prohibiciones impuestas por la Comisión Europea.

Las tendencias por lo saludable, que dan forma al mercado de alimentos en Europa, contribuyen a que aumente el consumo de la miel. Este es un producto considerado completamente natural y con muchas propiedades que promueven la salud, y además tiene un mercado estable y consolidado en la Unión Europea.

La mayor parte de la miel en la UE se utiliza para el consumo en los hogares, principalmente para untárselo al pan o como endulzante natural para bebidas, tales como el té o la leche. También, se utiliza en la preparación de comidas como ensaladas, hortalizas y glaseado para carnes o guisos. Usted descubrirá que los europeos prefieren la miel de color claro, líquida y sin grumos; no obstante, es importante tener en mente también que las preferencias pueden variar de país en país. En Bélgica, por ejemplo, los consumidores gustan de la miel cremada, mientras que los consumidores franceses prefieren la variedad monofloral.



Una pequeña parte de la miel que se utiliza en la UE está dirigida a propósitos industriales y se aplica en las industrias de la panadería, confitería y cereales. La miel tiene la cualidad de que absorbe la humedad, lo cual ayuda a que los panes, queques, galletas y dulces se mantengan frescos por más tiempo. El producto se usa también en el vino de miel y muchos otros licores. Otras industrias que utilizan la miel, aunque en cantidades mucho menores, son la del tabaco europeo y la industria farmacéutica.

Alemania ha sido por mucho tiempo el principal importador de miel natural en la UE y también constituye un mercado muy expresivo. El Reino Unido y Francia son también grandes importadores y representan mercados igualmente importantes para la miel. Holanda e Italia completan la lista de los mayores importadores de miel en la Unión Europea.

Cuadro 9. Principales importadores de miel natural en la Unión Europea durante el 2007

País	% del total de las importaciones en la UE
Alemania	36%
Reino Unido	16%
Francia	12%
Holanda	5%
Italia	5%

Fuente: Eurostat (2008)

Una de las grandes amenazas para los exportadores de miel es la prohibición existente a las importaciones de miel en la Unión Europea. Como la miel es un producto de origen animal, está regulada de acuerdo con la directiva 2002/99/CE de la UE, la cual aplica a las importaciones de productos de origen animal provenientes de países externos a la Unión Europea— conocidos también como terceros países. A través de esta disposición legal, la Comisión Europea requiere que los países exportadores

envíen un plan de monitoreo de residuos para la miel y una vez que la comisión ha evaluado dicho plan, toma la decisión de permitir o no exportar el producto. Los países que están en la lista tras la decisión de la comisión son entonces elegibles para exportar miel a la Unión Europea. Si un país no está en la lista de la miel, no se le permite exportar este producto, lo cual no significa que no se puedan exportar otras mercancías para las que sí aparece en la lista.

De acuerdo con la normativa comunitaria solo puede autorizarse la importación de un producto de origen animal si este procede de un tercer país o parte de un tercer país que

- tenga aprobado, para el producto en cuestión, el correspondiente plan de vigilancia de residuos de conformidad con la directiva 96/23/CE del consejo y
- figure en una lista de terceros países de los que se autoriza la importación de dicho producto.

Plan de vigilancia de residuos

La directiva 96/23/CE relativa a las medidas de control aplicables respecto de determinadas sustancias y sus residuos en los animales vivos y sus productos y por la que se derogan las directivas 85/358/CEE y 86/469/CEE y las decisiones 89/187/CEE y 91/664/CEE fija la obligación de presentar por parte del país tercero interesado en exportar productos de origen animal al territorio comunitario un plan en el que se precisarán las garantías ofrecidas por dicho país tercero en cuanto a la vigilancia de los grupos A (sustancias con efecto anabolizante y sustancias no autorizadas) y B (medicamentos veterinarios y contaminantes) de residuos y sustancias, siendo el grupo B el de mayor interés para la miel según se detalla a continuación:

1. Sustancias antibacterianas, incluidas las sulfamidas y quinolonas

2. Otros medicamentos veterinarios
 - Antihelmínticos
 - Anticoccidianos, incluidos los nitroimidazoles
 - Carbamatos y piretroides
 - Tranquilizantes
 - Antiinflamatorios no esteroideos (AINS)
 - Otras sustancias que ejerzan una actividad farmacológica
3. Otras sustancias y contaminantes medioambientales
 - Compuestos organoclorados, incluidos los PCB
 - Compuestos organofosforados
 - Elementos químicos
 - Micotoxinas
 - Colorantes
 - Otros

Cuadro 10. Límites de detección de los diferentes antibióticos en miel y el Límite Máximo de Residuos (LMR) establecido por la Unión Europea.

Antibiótico	UE
Cloruro de Oxitetraciclina	0
Cloranfenicol	prohibido
Sulfas	prohibido
Tilosina	0
Estreptomicina	prohibido
Nitrofuranos	prohibido

Fuente: reglamento del 26/07/90 UE

La Decisión de la Comisión 2008/772/CE del 1 de octubre de 2008 presenta la lista más reciente de países a los que se les permite la exportación de miel hacia la Unión Europea. La lista incluye: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, China, Croacia, Cuba, El Salvador, Etiopía, Guatemala, India, Israel, Jamaica, Kirguistán, México, Montenegro, Nueva Caledonia, Nueva Zelanda, Nicaragua, Islas Pitcairn, Rusia, San Marino, Serbia, Suiza, Taiwán, Tanzania, Tailandia, Turquía, Uganda, Ucrania, Uruguay, Estados Unidos y Zambia.

Asegúrese de que su país puede exportar miel a la Unión Europea. Es importante que usted cumpla con los reglamentos, ya que el incumplimiento iría en detrimento de la confianza y podría comprometer su posición en el mercado. En cambio, los países de América Central que no están incluidos en la lista, como Costa Rica y Honduras, deberían buscar el cumplimiento de la calidad y de los asuntos en materia de inspección para así obtener el acceso al mercado.

El principal exportador de miel a la Unión Europea es Argentina. En 2007 el país ya representaba cerca del 40% del total de las importaciones de la Unión Europea. Otros países latinoamericanos como México, Uruguay y Chile también ocupan una posición sobresaliente como proveedores de miel entre los llamados terceros países. Los países de América Central que tienen permitido exportar miel a la Unión Europea lo hacen en pequeñas cantidades, pero las cifras de importaciones indican que sus provisiones han permanecido estables en los últimos años.

La miel usualmente se importa a granel y los compradores en Europa con frecuencia combinan sus actividades de importación con el procesamiento, la mezcla y el empaque. Dichos compradores piden que las provisiones de miel sean empacadas en tambores de 55 galones (entre 285 kg y 300 kg) y la cantidad mínima de provisiones por envío es de 20 toneladas—considerada como el umbral mínimo para las importaciones. Tenga en mente que las excepciones existen para las variedades más raras o especiales de miel, por eso mantenga siempre una clara comunicación con su comprador.

El mercado para la miel especializada en la UE va en aumento, pero es importante que los consumidores reconozcan estos

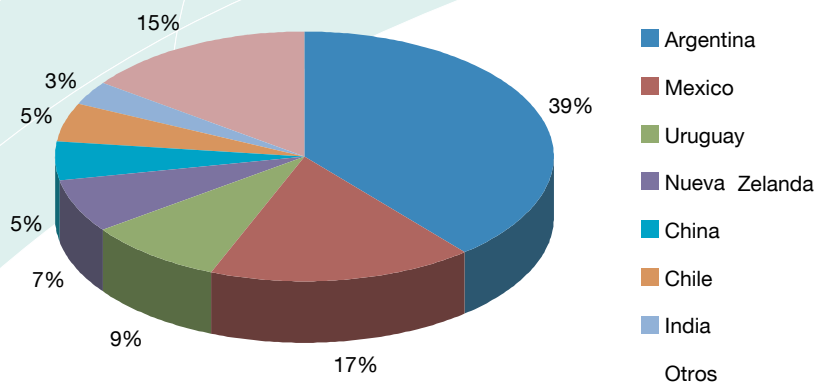


Figura 1. Composición de los proveedores de miel como terceros países a la Unión Europea durante 2007.

Fuente: Eurostat (2008)

tipos especiales. Nombres como miel de montaña, miel de fresa y miel de bosque probablemente sean reconocidos por los europeos, mientras que aquella miel que contenga hierbas locales desconocidas podría generar dudas.

La miel de comercio justo tiene su nicho de mercado en la UE, principalmente en Alemania y el Reino Unido. Otros mercados de comercio justamente emergentes son Francia y Dinamarca. Las cifras de mercado indican que el mercado de la miel de comercio en Europa ha aumentado en los últimos años, pero de acuerdo con algunos importadores entrevistados, este mercado se ha estancado recientemente. En cuanto a la miel orgánica, los importadores indican que existe una demanda estable en Europa, pero sólo cuando se vende a precios razonables. Como proveedor, asegúrese de que usted pueda ofrecer también precios competitivos, ya que los compradores han expresado que los precios altos de la miel en América Latina han sido una de las dificultades a la hora de establecer nuevos contactos comerciales en esta región. Es importante que encuentre el equilibrio perfecto entre la calidad y el costo.





Plataformas Virtuales de Fomento Empresarial

EcoNegocios Agrícolas

www.econegociosagricolas.com


Soluciones empresariales para agricultura orgánica y comercio justo (ejemplo: cadenas de cacao, banano, miel y café)

EcoNegocios Forestales

www.econegociosforestales.com

Soluciones empresariales para las cadenas de madera tropical certificada y productos forestales no maderables

Servicios y herramientas innovadoras para el desarrollo de sus negocios:

- Feria virtual y negocios en línea
 - Diversificación de contactos con compradores internacionales
 - Identificación de proveedores de servicios
 - Acceso a nuevas fuentes de financiamiento
 - Alineamiento entre su plan estratégico y su plan de negocios
 - Optimización de su proceso de certificación
 - Preparación para la exportación de ecoproductos
 - Bilingüe para vincular oferentes de eco-productos de América Latina con compradores en UE, EE.UU., Japón y otros países
- 

Este boletín es una iniciativa del Proyecto de Innovaciones de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) para el Desarrollo de Eco-PyMEs Agrícolas y Forestales de Centroamérica, el cual está bajo la ejecución del Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco) del CATIE. Este proyecto está enfocado a la ampliación y actualización de las plataformas virtuales de fomento empresarial: EcoNegocios Agrícolas y EcoNegocios Forestales para mejorar la amigabilidad al usuario, ampliar los servicios de inteligencia de mercado y crear herramientas interactivas para el desarrollo de las Eco-PyMEs de la región.

El proyecto ha preparado una serie de boletines con temas sobre oferta, demanda, perspectivas, oportunidades del sector agrícola y forestal para los productos de la región centroamericana, especialmente para aquellos que cuentan con certificación: orgánica, comercio justo y madera certificada (FSC).

Los principales beneficiarios de nuestro proyecto son las Eco-PyMEs agrícolas y forestales y sus proveedores de servicios (técnicos, empresariales y financieros) de Centroamérica.

CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros son el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Venezuela y España.

Mayor información

Programa de Competitividad y Cadenas de Valor
Dietmar Stoian, Líder de Programa
Teléfono: (+506) 2558-2225
stoian@catie.ac.cr
Proyecto ICT4BUS/ CeCoEco

Contacto:

Thelma Gaitán
Especialista en TIC para EcoPyMEs
Teléfono: (+506) 2558-2218
tgaitan@catie.ac.cr



ISBN: 978-9977-57-494-3



9 789977 157494 3