

REICE
Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas
Abriendo Camino al Conocimiento
Facultad de Ciencias Económicas, UNAN-Managua

REICE | 112

Vol. 6, No. 12, julio - Diciembre 2018

REICE ISSN: 2308-782X

<http://revistacienciaseconomicas.unan.edu.ni/index.php/REICE>
revistacienciaseconomicas@gmail.com

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades,
limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

International market for dehydrated fruits, opportunities, access limitations,
standards and export requirements

Fecha recepción: noviembre 30 del 2018
Fecha aceptación: diciembre 23 del 2018

Jefry Joel López Acevedo
Lic. Agronegocios
Correo: jeff_lace@hotmail.com
ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0007-1522>

DOI: <https://doi.org/10.5377/reice.v6i12.7511>



Derechos de autor 2018 REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas. Esta obra está bajo licencia internacional [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/). Copyright (c) Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas de la Unan- Managua

Resumen.

En el mercado internacional se analizó los principales países socios comerciales de Nicaragua la mayor demanda se da en la Unión Europea representando el 98% de exportaciones, observando que el coco presento mayor volumen de exportación pero tiene el precio más bajo mientras el plátano seco es el producto mejor pagado con una tasa de crecimiento en el precio del 11% anual. Al exportar frutas deshidratadas se deben cumplir con una series de requisitos y normas sanitarias, fitosanitarias y de medio ambiente, el cual es emitido por medio de instituciones del estado. Al penetrar al mercado se debe enfrentar con restricciones y factores críticos. En los resultados obtenidos se determinó que si es viable comercializar al mercado internacional.

Palabras clave: Exportaciones, normas, requisitos.

Abstract

In the international market, the main trading partner countries of Nicaragua were analyzed. The highest demand is in the European Union representing 98% of exports, noting that the coconut has the highest export volume but has the lowest price while the dried banana is the better paid product with a growth rate in the price of 11% per annum. When exporting dehydrated fruits, a series of sanitary, phytosanitary and environmental requirements and standards must be complied with, which is issued by state institutions. When entering the market, it must face restrictions and critical factors. In the results obtained it was determined that if it is viable to market to the international market.

Key words: exports, standards, requirements.

Introducción

Nicaragua presenta oportunidad de transformar la materia prima frutícola en frutas deshidratadas con el valor agregado para su exportación en mercados que demanden el rubro. En el presente estudio se puntualizó en las oportunidades para la exportación del rubro. Para poder realizar la actividad exportadora se debe de cumplir con requisitos y normas de calidad e inocuidad exigidas al momento de exportar el producto y exigidas por países de destinos.

La oportunidad con las frutas deshidratadas se basa en aprovechar la actividad de negocio, dado que la demanda en el mercado internacional presenta un gran dinamismo constituyendo indudablemente una fuente de crecimiento de la actividad primaria, industrialización de los rubros agrícolas nicaragüenses para su posterior comercialización en valor agregado de frutas deshidratadas.

El estudio se identificó excelente dinamismo en los mercados demandante y su alto potencial de demanda de frutas deshidratadas.

Material y Método

El estudio del mercado internacional se realizó a nivel mundial analizando el comercio internacional de la fruta deshidratada de manera general seleccionando en una lista de acuerdo a los países que más importan las frutas deshidratadas cumpliendo con criterios establecido mencionado.

Es una investigación no experimental, de tipo descriptiva puesto que se realizó sin la manipulación de variables y la recolección de datos para un tiempo determinado.

Para la obtención y análisis de la información secundaria sobre el mercado internacional en bases de datos de SIECA, se utilizaron fichas textuales y fichas resumen en programas de Word y Excel del paquete operativo de Microsoft Office.

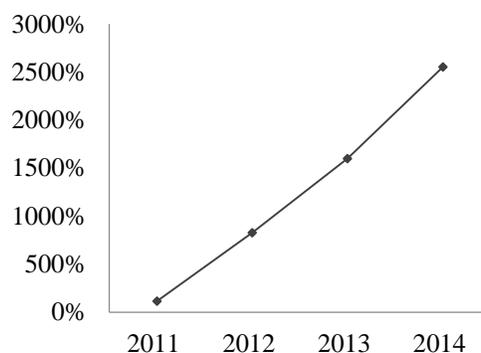
Resultados y Discusión

Esta investigación tomó como fuente la base estadística de SIECA, se ocupó como guía el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), la partida de frutas deshidratadas se específica en la sección II, capítulo 8 (frutas y frutos comestibles). Existen otras partidas de frutos como la papaya seca que no posee código arancelario por tanto no se reportan exportaciones de la misma.

Las exportaciones de frutas deshidratadas de Nicaragua hacia el exterior reflejan que su destino principal en los años 2010 al 2014 fue la Unión Europea (98%), seguido de Estados Unidos, Puerto Rico y muy poco a Panamá.

En el transcurso de estos años se presentaron crecimientos en el volumen de las exportaciones de estos productos. Tomando como base el año 2010 en el que se registran exportaciones por un volumen de 25,491kg, en la figura 1 se observa una tendencia de crecimiento.

Figura 1 Tendencia de las exportaciones de frutas deshidratadas



Fuente: Base estadística de SIECA

En relación a la tendencia de las exportaciones, se demuestra que existe una demanda creciente de este rubro a como se aprecia en la figura 1, se deduce que las frutas deshidratadas tienen un alto potencial de mercado internacional que registran una tasa de crecimiento anual del 93%, brindando la oportunidad de incursionar en este mercado,

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades, limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

considerando como clientes potenciales a los países de la Unión Europea principalmente, ya que estos muestran actualmente una tendencia de consumo saludable con productos orgánicos, que son elaborados con poco proceso de industrialización y amigables con el medio ambiente.

REICE | 116

Cuadro 1 Exportaciones de frutas deshidratadas de Nicaragua (Kg)

Descripción del producto	Año				
	2010	2011	2012	2013	2014
Piña secas	100	667	555	1.280	508
Plátanos Secas	---	---	678	2.335	976
Bananas Secas	10	74	---	---	---
Cocos Secos	25	54	235	429	674
Total	25	55	236	433	676

Fuente: Base de datos SIECA

El Cuadro 1 muestra la participación de las diferentes frutas deshidratadas exportadas, siendo el coco seco, el de mayor demanda con una participación del 99% de lo exportado. En este cuadro se observa que el coco y la piña se exportaron durante todo el período analizado, mientras el plátano seco no tuvo participación en los dos primeros años y las bananas secas no participaron en los últimos tres años.

Cuadro 2 Precios de frutas deshidratadas pagadas en dólares, US\$/Kg

Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
Piña secas	10.63	10.45	10.01	16.67	14.91
Plátanos Secos	---	---	8.82	15.28	11.93
Bananas Secas	4.00	7.49	---	---	---
Cocos Secos	0.30	0.24	0.52	0.27	0.26

Fuente: Base de datos SIECA

Los precios promedios por kg de frutas deshidratadas en dólares se reflejan en el Cuadro 2, en éste se observa que el coco seco, aunque presenta los mayores volúmenes de exportación, es la fruta que registra los precios más bajos mientras que la piña seca tiene mejores precios en comparación con las demás frutas, sin embargo, su participación en el mercado internacional es solamente del 0.2 %.

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades, limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

En general se refleja que los mejores precios se obtuvieron en el año 2013, exceptuando las bananas secas que no obtuvo aportación de exportación en ese año y el coco seco que su precio fue bajo, siendo la piña seca la fruta que obtuvo los mejores precios y se exportó durante los 5 años consecutivos.

REICE | 117

En el caso de la piñas secas se obtuvo como resultado que la tasa de crecimiento anual del precio es de 7%, teniendo en cuenta que en los años 2011 y 2012 presentó decrecimiento de -2% y -6% respectivamente mientras en el 2013 el precio aumento 57% representando el mejor año pagado y creció 40% en el año 2014.

Los plátanos secos se exportaron a partir del 2012 registrando en el 2013 un incremento del 73% en el precio pero en el 2014 registró una disminución del 35%, en los tres años estudiados, este producto presentó crecimiento anual (11%) del precio.

Para las bananas secas se registra tasa de crecimiento anual del precio es de 37%, pero esta solo reportó exportación en dos años en el 2010 y 2011 respectivamente. Mientras que los cocos secos tuvieron una participación durante los cinco años estudiados, obteniendo una tasa decrecimiento del 3%.

Oportunidades y limitaciones de acceso al mercado internacional de frutas deshidratadas.

Las frutas deshidratadas es un producto natural libre de aditivos químicos, conteniendo fibra, proteínas, carbohidratos y vitaminas, es por esa razón que es un producto que llama la atención de los europeos ya que poseen una cultura de consumir productos orgánicos, amigables con el medio ambiente y que no perjudiquen la salud humana.

Con los resultados de la investigación se determinó que Europa (Italia y Holanda) es el principal destino de exportación de frutas deshidratadas de Nicaragua. No se debe omitir los países de Estados Unidos, Puerto Rico y Panamá.

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades, limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

Requisitos de exportación. Al exportar frutas deshidratadas se tiene que cumplir con requisitos de carácter legal u obligatorio y con diferentes certificaciones que el producto debe cumplir, según los acuerdos y tratados comerciales con los países de destino.

REICE | 118

Para realizar exportaciones de frutas deshidratadas la empresa comercializadora debe inscribirse en diferentes instituciones gubernamentales de servicio, debido a esto es necesario identificar aquellas instituciones relacionadas al proceso exportador.

Para el caso de las frutas deshidratadas, las instituciones en las cuales la empresa comercializadora se debe inscribir o relacionar son el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX), Dirección General de Ingresos (DGI), Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR), Ministerio de Salud (MINSA) y la Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA).

En el marco legislativo de exportación en Nicaragua para cualquiera que sea el rubro a exportar se debe tener un acuerdo de negociación con el país destino, en beneficio de la actividad económica. Para proteger la salud humana, el medio ambiente y los derechos de los consumidores es necesario cumplir con una serie de requisitos internos del país origen, en este caso Nicaragua, que garanticen la confiabilidad y seguridad de la actividad comercializadora.

Para que la transacción comercial se desarrolle en forma exitosa, se detallan a continuación los pasos se debe seguir al realizar por primera vez la exportación de frutas deshidratadas. Cabe mencionar que esta información se obtuvo del ABC del exportador de Nicaragua, documento producido por el Centro de Inversiones y Exportaciones CEI 2014.

Paso 1: Inscribirse en el registro único del contribuyente (DGI). Para cooperativas presentar: original y copia del acta constitutiva y estatutos, debidamente inscrita en el Ministerio del Trabajo; fotocopia de recibo de agua, luz, teléfono o contrato de arriendo (caso de alquiler); fotocopia de cédula del representante legal; en el caso de ser

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades, limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

extranjeros presentar copia del pasaporte y cédula de identidad; inscripción de libros contables en la Administración de Rentas.

Paso 2: Inscríbese como exportador en el Centro de Trámites de Exportaciones (CETREX). Considerando los siguientes requisitos como cooperativa: copia de La Gaceta que confiere la personería jurídica y un documento del Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), que certifica la vigencia de la Cooperativa. carta del Presidente o Gerente General autorizando firmas o personas encargadas de la empresa para realizar trámites cuando no envían agentes aduaneros.

REICE | 119

Paso 3: Verificación de requisitos por tipo de productos. Obtener de previo, los exámenes correspondientes efectuados por el MAGFOR, una semana antes del embarque, estos son Constancia de Inspección Fitosanitaria y/o Constancia de Fumigación que certifique el cumplimiento de las normas internacionales (En el caso que la cooperativa también produzca la fruta fresca). Formulario de declaración de mercancías, Factura de Exportación, Permiso de Importación (opcional), Constancia de Certificación Fitosanitaria emitida por el MAGFOR y Permiso de libre venta emitido por MINSA, para los de consumo humano.

Paso 4: Gestión de trámites y permisos del producto de exportación. Para ello, deben acercarse a las instancias correspondientes tales como IPSA (Instituto de Protección y Sanidad Agropecuaria) antes DGPSA/MAGFOR y MINSA.

Paso 5: Solicitar autorización y entrega de documentos de exportación en CETREX. Los documentos a presentar varían según lugar de destino y producto, pueden ser tramitados simultáneamente en el CETREX en un período de aproximadamente 45 minutos, entre ellos: Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA): cumple funciones de Certificado de Origen, factura comercial y declaración aduanera. Para el llenado los exportadores deben presentar el nombre, dirección y número de identificación tributaria (NIT) del consignatario, aduana de salida y destino, fecha y puerto de embarque, cantidad de bultos, cantidad de mercancía, peso neto y bruto en kilogramos, valor FOB

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades, limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

en dólares, en totales y para cada partida arancelaria.; Formulario Único de Exportación (FUE) o Declaración de Mercancías de Exportación: Se debe presentar nombre del consignatario, aduana de despacho y salida, cantidad de bultos, cantidad de mercancía, peso neto y bruto en kilogramos, valor FOB en dólares, en totales y para cada partida arancelaria. Se permiten hasta un máximo de 10 partidas arancelarias; Certificados de Origen: Acredita el origen de las mercancías exportadas, para beneficiarse de las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los países en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

REICE | 120

Requisitos para obtener el certificado de origen: registro como exportador ante el CETREX; declaración de Mercancías de Exportación (FAUCA O FUE); fotocopia de Factura; si el embarque ya fue despachado presentar factura definitiva de exportación, conocimiento de embarque (en adelante B/L en caso de transporte marítimo), Guía aérea (transporte aéreo) o carta de porte (transporte terrestre); certificado Fitosanitario de Exportación: Avala la calidad fitosanitaria de los productos a exportar. Los requisitos para la obtención son: registrado como exportador ante CETREX; certificado de Fumigación emitido por OIRSA si el país consignatario lo requiere; constancia de Certificación Fitosanitaria, emitida por los Servicios Regionales de Sanidad; vegetal (frutas y vegetales).

Normas de comercialización. Las normas de comercialización fijan como principio general, la agricultura ecológica. Los objetivos son la agricultura sostenible y la calidad de la producción, que debe responder a las necesidades de los consumidores.

En la comercialización de productos para el mercado nacional e internacional se deben cumplir las siguientes normas:

Sanitarios y fitosanitarios. Los exportadores de productos alimenticios hacia la UE deben llevar un registro de trazabilidad desde la producción, transformación, distribución y transporte del producto, de todo esto se encarga el país de origen cumpliendo con las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Medioambientales. Aquí se plantea que el producto no presente un riesgo para el medio ambiente, en el caso de las frutas deshidratadas no presenta ningún riesgo ya que no se elabora a base de químicos o alguna sustancia perjudicial para el medio ambiente. Un ejemplo de requerimiento medioambiental puede estar en la conformidad con las diferentes leyes y normativas medioambientales del país de origen. La Unión Europea tan solo puede realizar restricciones a los asuntos relacionados con los productos, este requerimiento es adicional a aquellos que impone la propia Unión Europea.

La ISO-14000 relacionada con los sistemas de gestión ambiental, revisa la política ambiental de la compañía y su compromiso para cumplir con las regulaciones, la legislación aplicable y el mejoramiento continuo de la Gestión Ambiental y de sus resultados.

Técnicos (empacado y embalaje). Para su posterior exportación de las frutas deshidratadas se exigen diferentes requisitos de seguridad para los productos, es decir se debe garantizar la calidad que estos no provoquen efectos secundarios a sus consumidores para esto se debe formular las características técnicas de los productos.

La exigencia de exportación del embalaje de frutas deshidratadas es generalmente empacada en cajas de cartón con polietileno especiales para exportación, conteniendo de dos a 4 cajas de 5 kilogramos cada una. Estas son empacadas en bolsas de polietileno, que van dentro de cajas de cartón corrugado o de múltiples compartimientos y en peso varían entre los 5 y 25 kilogramos.

Otras normas técnicas de aplicación técnica que se pueden mencionar son: Norma ISO 3394, aplicada a las dimensiones de las cajas, pallets y plataformas paletizadas; Reglamentación 87, aplicado a los productos para venta en unidades, en lo relacionado a la descripción del contenido en cada envase o paquete; Norma ISO 780 y 7000, referente a las instrucciones acerca de manejo y advertencia y símbolos pictóricos; El sistema de calidad ISO-9000, se refiere a documentar, implementar y mantener un

Mercado internacional para frutas deshidratadas, oportunidades, limitaciones de acceso, normas y requisitos de exportación

sistema de gestión y aseguramiento de la calidad y mejorar continuamente la eficacia de acuerdo con los requisitos de la norma.

Marcado y rotulado del empaque. Esta norma nos guía para identificar los productos, facilitando el manejo y ubicación al momento de ser monitoreados. En el rotulado se debe incluir: nombre común del producto y variedad, tamaño y clasificación del producto, número de piezas por peso o cantidad de éstas en determinado empaque o embalaje, cantidad de unidades y peso individual, especificaciones de calidad, país de origen, marca con logo, nombre y dirección del distribuidor.

REICE | 122

Las marcas de manipulación deben estar impresas (rótulos adhesivos, sticker o caligrafía manual, en un costado visible del empaque) en la parte superior izquierda. El tamaño debe superar los 10 centímetros, en colores oscuros, identificación del transporte, número de guía aérea, destino, número de unidades enviadas y códigos de los documentos de exportación. El material de las marcas debe ser indeleble, resistente a la fricción y el manejo.

Etiquetado. La información ofrecida al consumidor es muy importante es por eso que la etiqueta del producto se debe elaborar a nivel de detalle que cumpla con los parámetros de las NTON (Normas Técnicas Obligatorias Nicaragüenses), principalmente con la lista de ingredientes, valor nutricional y nombre del país de origen.

El etiquetado es obligatorio y proviene directamente de dos derechos del consumidor: la seguridad e información. En las etiquetas siempre debe constar: el nombre genérico del producto, peso, marca comercial; la identificación del responsable del producto (datos del fabricante, distribuidor, vendedor, importador); país de origen para saber a quién se puede reclamar; y las instrucciones de uso y la advertencia de riesgos previsibles.

Norma EUREPGAP. El Protocolo define las características esenciales que los productores agrícolas deben seguir, acorde a las exigencias de calidad del mercado europeo. Disponer de EUREPGAP demuestra un fuerte compromiso con: mantenimiento

de la confianza del consumidor en calidad y seguridad de los alimentos; minimización del impacto negativo en el medio ambiente, preservando el entorno; educación del uso de agroquímicos, mejora la utilización de recursos naturales disponibles; y aseguramiento de una actitud responsable hacia la seguridad de los trabajadores.

Restricciones y factores críticos a los que se enfrentan las empresas para las exportaciones. Las exportaciones de productos agrícolas se obstaculizan por las exigencias de los tratados de libre comercio. La asociación de pequeños empresarios de Nicaragua APENN, indica que existen al menos “diecinueve factores críticos” que dificultan la exportación de productos nicaragüenses, es decir que traban la actividad comercializadora.

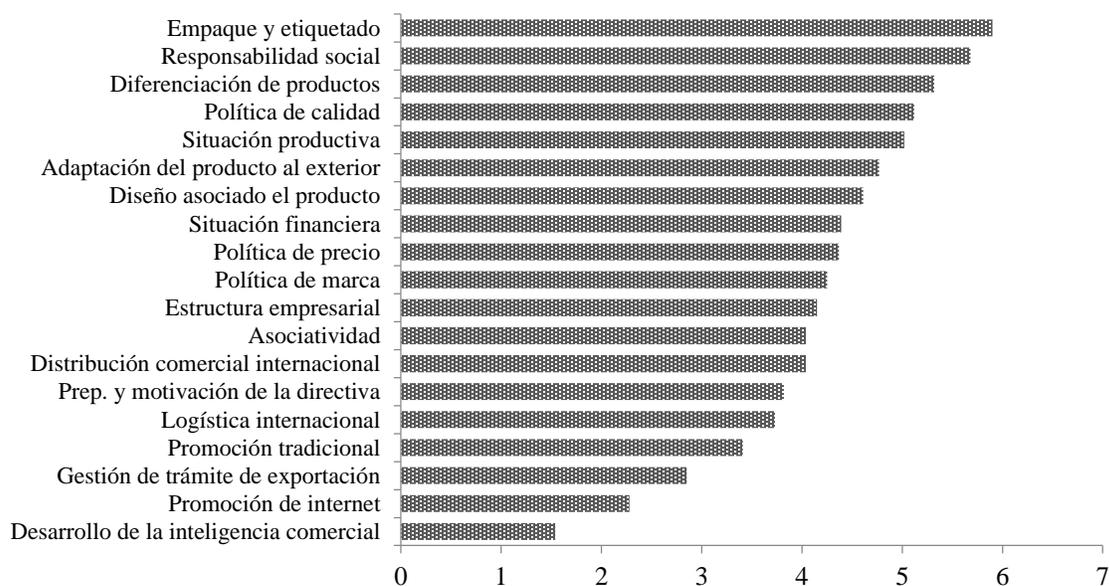


Figura 2 Factores críticos a los que se enfrentan las empras para exportar
Fuente: El Nuevo Diario tres de septiembre de 2015

EUREPGAP demuestra un fuerte compromiso con: mantenimiento de la confianza del consumidor en calidad y seguridad de los alimentos; minimización del impacto negativo en el medio ambiente, preservando el entorno; educación del uso de agroquímicos, mejora la utilización de recursos naturales disponibles; y aseguramiento de una actitud responsable hacia la seguridad de los trabajadores.

Restricciones y factores críticos a los que se enfrentan las empresas para las exportaciones. Las exportaciones de productos agrícolas se obstaculizan por las exigencias de los tratados de libre comercio. La asociación de pequeños empresarios de Nicaragua APENN, indica que existen al menos “diecinueve factores críticos” que dificultan la exportación de productos nicaragüenses, es decir que traban la actividad comercializadora. Los que se encuentran en una escala del 0 al 10, siendo el 10 la mejor calificación.

Considerando estos factores críticos; los principales problemas que enfrentan los exportadores de productos alimenticios es la investigación y desarrollo para darle mayor vida útil a los productos y el tipo de empaque y embalaje que garanticen la seguridad, calidad y presentación de los mismos, debido al alto costo en la importación de estos insumos.

En el caso de exportar hacia los países Europeos deben ir acompañadas de una licencia de importación, estas licencias permiten que las autoridades de la Unión Europea controlen las medidas de salvaguardia, estos países definen un alto control de calidad en la producción de productos de consumo humano, así como producción limpia (sin utilizar agroquímicos), por una cultura de consumo saludable, la trazabilidad es uno de los factores muy bien valorado.

Precio de exportación. Para calcular el precio de venta de frutas deshidratadas en el mercado internacional, se debe tener una base contable relacionada a variables de costos de producción, distribución internacional, promoción y comercialización en general.

Esto está vinculado a aspectos externos de la empresa, conforme los Términos Comerciales Internacionales o (INCOTERMS), moneda de negociación, preferencias de acuerdos comerciales o tratados de libre comercio, incentivos en el país de origen, la competencia en ese mercado y los precios ofertados por ésta.

En el cálculo del precio de exportación debe considerar: Costo de producción, que incluye gastos de materia prima, mano de obra y otros egresos que se incurren en la fabricación; Costos variables como servicios bancarios/financieros, aranceles e impuestos, envases y embalajes, marcas, etiquetas, seguros, transporte interno hasta el puerto, gastos de despacho aduanero y otros gravámenes a la exportación; Costos de comercialización como investigaciones, estudios de mercado, promoción de ventas, publicidad, distribución del producto y los márgenes de comercialización; e INCOTERMS.

Conclusiones

Existe un alto potencial de mercado en el comercio internacional de frutas deshidratadas porque las exportaciones de éstas presentan una tasa de crecimiento anual elevada (93%), brindando la oportunidad de incursionar en este mercado, siendo los países de la Unión Europea los principales clientes potenciales.

Existe tiene la oportunidad de aprovechar los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, siempre y cuando cumpla con las normas internacionales de calidad y considere las exigencias y factores críticos de exportación.

Referencias

- Manuel Bejarano. 2015. Pymes con obstáculos para vender sus productos al exterior, El Nuevo Diario, Managua, Sep.03:1B.
- CEI. 2014. 54 págs. ABC del Exportador. Consultado el 09 de Marzo de 2015. Disponible en file:///E:/ABC-del-Exportador-WEBSITE.pdf
- CEI; JICA. 2013. 58 págs. Estudio de Mercado de Japón para Frutas Procesadas Nicaragua. Consultado el 25 de Mayo de 2014. Disponible en http://www.jica.go.jp/nicaragua/espanol/office/others/c8h0vm000001q4bc-att/23_estudio_03.pdf