

PERFIL DE PRODUCTO

**RAÍCES DE YUCA
(MANDIOCA)**

**Marzo 2006
Managua, Nicaragua**



TABLA DE CONTENIDO

<i>INTRODUCCION</i>	3
<i>1. FICHA INICIAL DEL SECTOR</i>	4
1.1 PRODUCTOS Y SUB-SECTORES INCLUIDOS	4
1.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	4
<i>2. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES NICARAGÜENSES DEL SECTOR</i>	5
2.1 EVOLUCIÓN DE BALANZA COMERCIAL	5
2.2 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR.....	6
2.3 ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES	6
2.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍSES IMPORTADORES	7
2.5 DIRECTORIOS DE OFERTA NICARAGÜENSE.....	8
<i>3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO ESPECÍFICO A NIVEL MUNDIAL</i>	10
3.1 EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES VENDEDORES	10
3.2 EVOLUCIÓN DE IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES	14
<i>4. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES</i>	19
4.1 BARRERAS ARANCELARIAS	19
4.2 REQUISITOS NO ARANCELARIOS.....	20
4.3 PRINCIPALES FERIAS DEL SECTOR EN EL MUNDO	21
4.4 CONTACTOS COMERCIALES	22
<i>5. RECOMENDACIONES DE ACCIÓN</i>	24
<i>6. ANEXOS</i>	26
Anexo I: Requisitos de Exportación.....	26

INTRODUCCION

Dentro del contexto de apertura comercial y modernización de mercados, el desarrollo de empresas participantes en el comercio exterior es fundamental en el logro de la consolidación económica de Nicaragua.

Este Perfil Producto tiene como objetivo principal describir el comportamiento a nivel mundial de la Yuca, evaluando las tendencias comerciales a nivel nacional e internacional.

En Nicaragua, pequeños productores siembran en conjunto aproximadamente 20 mil hectáreas de yuca en zonas como Lechecuagos, Chacraseca, El Tololar (en Occidente) y enfocándose la mayor producción en Masaya y Nueva Guinea (en el Atlántico), siendo las zonas productoras que cuentan con variedades con calidad de exportación y en la actualidad destinadas a mercados como Costa Rica y Estados Unidos.

Actualmente, la limitante de la existencia de pocas variedades y ante el hecho que sólo un 30% de la producción se comercializa en el mercado internacional, en el país se están estableciendo y cultivando nuevas variedades de yuca como algodón, arbolito, ata de paloma y valencia, para las cuales se está buscando nuevos mercados.

El presente perfil de producto tiene por objeto examinar previamente el marco competitivo al cual se pretende incursionar, determinar posibles mercados en donde exista mayor demanda y finalmente identificar oportunidades comerciales para la Yuca.

Resulta importante, para un potencial exportador iniciar con este proceso de investigación y análisis previo a la formulación de un plan estratégico de exportación; y más aún, antes de orientar recursos y esfuerzos hacia acciones en el área de comercio exterior.

1. FICHA INICIAL DEL SECTOR

El sector en estudio se define con la ayuda de códigos arancelarios que mejor clasifican los productos que la empresa elabora y que además permiten realizar análisis comparativo del desempeño en la actividad exportadora en el último año 2005.

1.1 PRODUCTOS Y SUB-SECTORES INCLUIDOS

Con el propósito de delimitar los alcances de este Perfil de Producto Sectorial de Exportación, se procede a establecer el producto incluido dentro de este análisis.

En la primera etapa se define a la Yuca, como el producto a analizar. La yuca es una planta procedente de la familia de las euforbiáceas y se encuentra clasificada entre los cultivos de raíces y tubérculos, siendo el Sector en Estudio en el que se enfocará el presente Perfil.

Para analizar de manera más completa este sector, se han incluido además el análisis de otros productos similares que forman parte del mismo.

1.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

En este perfil, se trabajará sobre la base de la clasificación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC); el cual identifica a los productos con un nivel de especificación de hasta 8 dígitos. Este conjunto de partidas, para efecto de este perfil, será referido como “sector” y se detalla a continuación:

TABLA No. 1: CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR RAICES Y TUBÉRCULOS

CÓDIGO SAC	DESCRIPCIÓN
0714.10.00.10	Raíces de Yuca (Mandioca)
0714.90.10.10	Ñampí
0714.90.20.00	Quequisque

Como se estableció anteriormente, el enfoque de este estudio será en la partida 0714.10.00.10, correspondiente específicamente al producto YUCA.

2. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES NICARAGÜENSES DEL SECTOR

El análisis de la situación del sector, delimitado anteriormente conforme a las partidas arancelarias ya descritas, se ha realizado en base a estadísticas del Centro de Trámites de las Exportaciones de Nicaragua (CETREX) y la Dirección General de Aduanas (DGA). Los datos analizados comprenden hasta el año 2005.

2.1 EVOLUCIÓN DE BALANZA COMERCIAL

En la tabla No. 2 se refleja la evolución de las importaciones y las exportaciones del sector en estudio durante los últimos cinco años.

TABLA No. 2: EVOLUCIÓN DE SALDOS BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR RAICES Y TUBERCULOS: YUCA

Años	Total de Exportación Valor FOB (US \$)	Total de Importación Valor CIF (US \$)	Saldo Comercial
2005	4,249,141.21	32,173.92	4,216,967.29
2004	3,202,282.35	33,714.36	3,168,567.99
2003	1,930,078.57	32,769.13	1,897,309.44
2002	1,842,243.19	19,469.49	1,822,773.70
2001	2,206,401.31	31,628.82	2,174,772.49
TOTAL	13,430,146.63	149,755.72	13,280,390.91

Fuente: CETREX

Elaborado por Trade Point Nicaragua, 2006

Como se puede observar en la tabla No. 2 el saldo comercial para el sector raíces y tubérculos ha sido positivo en los últimos cinco años. Las exportaciones han sido fluctuantes registrando bajas durante el 2002-2003, sin embargo para el 2004 se incrementaron, registrando un crecimiento del 28%. El mejor año de exportación ha sido 2005, obteniendo un valor de exportaciones de US \$4,249,141.21.

2.2 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR

A continuación se realiza el análisis estadístico de la oferta nicaragüense en el año 2005, de acuerdo a las partidas arancelarias identificadas anteriormente.

TABLA No. 3: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR RAICES Y TUBÉRCULOS, 2005.

No.	Código	Descripción	Total de Exportación Valor FOB* (US \$)	**% Total de los Códigos Seleccionados
1	0714.10.00.10	Raíces de Yuca (Mandioca)	686,462.22	18.92
2	0714.90.10.10	Ñampí	636,119.49	15%
3	0714.90.30.10	Quequisque	2,926,559.50	69%
Total del Sector en Estudio			4,249,141.21	100%

Fuente: CETREX

Elaborado por Trade Point Nicaragua

*FOB (Freight on Board): Incoterm que indica que la mercancía es entregada cuando sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.

**%Total: Resultado de dividir los códigos en estudio entre el Total de Exportación del Sector

Se puede apreciar que el quequisque se destaca como el rubro de mayor participación de las exportaciones del 2005, con un 69% del total del sector; por su parte, la yuca se ubica en segundo puesto, representando el 16% del total de las exportaciones de ese mismo año y por último, con el 15% de participación, el Ñampí. En total el valor FOB de las exportaciones del sector en estudio para el 2005, ascendió a US \$4,249,141.21.

2.3 ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

En la tabla No. 4 a continuación se muestra la participación en las exportaciones del 2001 al 2005 de cada uno de los rubros del sector en estudio.

TABLA No. 4: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR RAICES Y TUBERCULOS, 2001-2005.

Código	Descripción	Valor de Exportaciones Total Anual FOB US \$					*TMCA %
		2001	2002	2003	2004	2005	
0714.10.00.10	Raíces de Yuca (Mandioca)	62,052.07	25,754.00	31,785.68	487,711.60	686,462.22	82.37%
0714.90.10.10	Ñampí	292,888.00	144,492.00	17,117.00	1,950.00	636,119.49	21.40%
0714.90.30.10	Quequisque	2,090,924.24	1,764,535.19	1,813,063.73	2,625,770.75	2,929,559.50	8.80%
	Total	2,445,864.31	1,934,781.19	1,861,966.41	3,115,432.35	4,252,141.21	15%

Fuente: CETREX-DGA

*TMCA: Variación de los saldos exportados en el período de cinco años.

Dentro del sector en estudio, en conjunto la tasa de crecimiento anual es positiva representando un 15% en las exportaciones en estos últimos años. La yuca fue el rubro que mostró mayor crecimiento promedio anual con un 82% en las exportaciones en el período del 2001-2005, como consecuencia del incremento significativo que tuvieron las exportaciones de este producto en el 2005. El Ñampí muestra, a través del quinquenio, tendencia fluctuante, sin embargo en el último año disparó sus ventas al exterior obteniendo un 21% de crecimiento en valor. Por otro lado, el quequisque no ha tenido grandes variaciones en sus exportaciones, mostrando un 8% en crecimiento anual.

2.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍSES IMPORTADORES

El análisis de la situación del producto en Nicaragua que se presenta a continuación se realiza con el objetivo de identificar cuáles son los principales países importadores de yuca. En otras palabras, determinar aquellos mercados a los que Nicaragua ya está exportando el producto.

TABLA No. 5: PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES POR SECTOR RAÍCES Y TUBÉRCULOS EN US \$, 20004-2005.

Países	2004	2005	% Sobre el Total 2005	Tasa de Crecimiento 2005
Puerto Rico	1,896,348.25	2,289,719.44	53.8	9.88%
Estados Unidos	754,936.50	1,493,442.25	35.1	40.65%
Honduras	329,488.00	349,874.50	8.2	3.05%
El Salvador	115,385.60	112,382.52	2.6	-1.31%
Costa Rica	19,072.00	3,722.50	0.08	-55.82%
TOTAL		4,249,141.21	100	

Fuente: CETREX

*TCMA: Tasa de Crecimiento Media Anual

Los principales países a los cuales se registraron exportaciones del sector, según se muestra en la tabla No. 5, fueron Puerto Rico, Estados Unidos y Honduras, que en conjunto significaron el 97% de las exportaciones del sector para el 2005, registrando una tasa de crecimiento de casi el 10% en comparación con el año anterior. Diferente es el caso de El Salvador y Costa Rica, países que disminuyeron sus importaciones a -1% y -55%, respectivamente.

2.5 DIRECTORIOS DE OFERTA NICARAGÜENSE¹

Para determinar la oferta exportable se incluye a continuación un listado de las principales empresas nicaragüenses con capacidad de exportación de yuca fresca:

1. APROTRUNG

Nueva Guinea; Nicaragua
Telf.: (505) 575-0218/ (505) 575-0189
Contacto: Ronald Hill
Celular: (505) 845-4538
E- mail: Coordinadoral@alfanumeric.com.ni
E-mail: aeangui@ibw.com.ni
E-mail: hillron@hotmail.com

¹Fuente: Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX)

2. PROEXPORT

Iglesia Recolectión 3 c. al Norte, 20 vrs. al Oeste
León, Nicaragua
Telf.: (505) 311-5585
Contacto: Francisco Pineda, Gerente General
Celular: (505) 88-37156
E-mail: fpineda@ibw.com.ni

3. ECASA

Oficina UNAG, Nueva Guinea
RAAS, Nicaragua
Telf.: (505) 285-0040
Fax: (505) 285-0011
Contacto: Aldo Somarriba Silva, Gerente General
Celular: (505) 060-16116
E-mail: ecasanuevaguinea@yahoo.com

4. ASOCIACIÓN ALDEA GLOBAL-JINOTEGA

Calle Centenario. Frente a Shell América
Jinotega, Nicaragua
Telefax: (505) 632-2237/(505) 632-4027
Contacto: Ing. José Alejandro Lau, Gerente de Comercialización
Celular: (505) 836-4929
E-mail: aglobal@ibw.com.ni
Sitio Web: www.pagjino.org

3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO ESPECÍFICO A NIVEL MUNDIAL

Dada la importancia del mercado internacional, en este apartado se evaluará el comportamiento de las exportaciones de yuca en un contexto mundial; identificando los principales países compradores y los principales exportadores en el mundo. Esto con el fin de visualizar el marco competitivo del sector a nivel internacional.

3.1 EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES VENDEDORES

Determinar los principales países exportadores de raíces y tubérculos en un plano internacional, es importante para poder identificar quiénes son los principales productores o proveedores de yuca a nivel mundial, es decir, qué países constituyen la principal competencia para Nicaragua. Las tablas a continuación identifican estos países competidores basados en datos estadísticos de exportaciones mundiales al 2004.

TABLA No. 6: PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE YUCA A NIVEL MUNDIAL POR VALOR DE EXPORTACIONES EN MILES DE US \$, 2000-2004

No.	País Exportador	Exportaciones 2004 (Miles US \$)	% Total de Exportaciones Mundiales 2004	Crecimiento anual 2003-2004 %	Crecimiento anual 2000-2004 %
1	Tailandia	447,432	71	91	16
2	Viet Nam	74,879	12	27	30
3	Costa Rica	34,532	5	34	8
4	Bélgica	25987	4	-9	31
5	Indonesia	20,400	3	918	-6
6	Países Bajos (Holanda)	19610	3	115	-4
7	Portugal	1216	0	253	52
8	Fiji	1,091	0	-2	
9	Ecuador	968	0	161	-5
10	Francia	742	0	44	5
11	Sri Lanka	667	0	-5	5
12	Camerún	589	0	34	52
13	Nicaragua	553	0	1480	48
14	Tonga	466	0	97	31
15	Filipinas	449	0	8	0
Subtotal		629,581	98		
Otros Países de Interés					
29	Panamá	66	0	18	50
30	Honduras	61	0	336	
31	Guatemala	56	0	0	-20
Total Países de Interés		183	0		
Resto del Mundo		2,633	2		
Total Mundial		632,397	100	73	16

Fuente: Trade Map - COMTRADE 2004

Los principales exportadores en el 2004 fueron los países asiáticos, Tailandia y Vietnam, registrando un 71% y 12% respectivamente, del total de las exportaciones mundiales, con un crecimiento del 91% de sus exportaciones en el período del 2003-2004 y Vietnam con 27% en el mismo período. El siguiente país, de mayor exportación a nivel mundial es Costa Rica, el cual representa el 5% del comercio mundial de yuca, registrando un crecimiento anual entre el período del 2000 al 2004 del 8%, incrementando en el último período 2003-2004 a un 34% en valor sus exportaciones.

Es interesante notar que Nicaragua se ubica entre los primeros quince exportadores del rubro a nivel mundial reflejando mayor crecimiento entre el 2003-2004 con 1,480%, con un crecimiento anual del 48% para el período 2000-2004. Entre otros países del área centroamericana destacan Panamá, el cual ha venido incrementando en el quinquenio sus exportaciones a un 50% anual; por otro lado se encuentra Honduras país que en el último período 2003-2004 registró un incremento en sus exportaciones a nivel mundial del 336%.

La tabla No. 7 a continuación, muestra los países exportadores de yuca, con el mayor crecimiento en sus exportaciones dentro de los primeros 30 países exportadores mundiales.

TABLA No. 7: LOS 15 PRINCIPALES PAÍSES (DENTRO DE LOS 30 PRIMEROS EXPORTADORES) DE MAYOR CRECIMIENTO EN EXPORTACIÓN DE YUCA, DE 2000-2004

No.	País Exportador	Importe de Ventas (en miles de US \$) 2004	% Total de Exportaciones Mundiales 2004	% Crecimiento Anual 2000-2004
1	Suriname	106	0	226
2	Vanuatu	123	0	192
3	Nigeria	96	0	79
4	Portugal	1,216	0	52
5	Camerún	589	0	52
6	Panamá	66	0	50
7	Nicaragua	553	0	48
8	República Dominicana	239	0	47
9	Bélgica	25,987	4	31
10	Tonga	466	0	31
11	Vietnam	74,879	12	30
12	Estados Unidos de América	186	0	24
13	Malasia	200	0	20
14	Tailandia	447,432	71	16
15	Colombia	128	0	15
Subtotal		552,266	87	
Total Mundial		632,397	100	16

Fuente: Trade Map- COMTRADE 2004

Durante el período 2000-2004 los países que cuentan con un mayor crecimiento en las exportaciones anuales de yuca han sido Suriname con una tasa de 226%, Vanuatu, país donde se facilita el cultivo de la yuca, con el 192% y Nigeria con el 52%. Otro país interesante es Panamá que ha crecido a una tasa del 50%, por otro lado Nicaragua representa un significativo crecimiento del 48%.

Países como Tailandia, principal exportador a nivel mundial, ha presentado una tasa de crecimiento anual del 16% a lo largo del período 2000-2004. De igual forma Vietnam, otro de los principales exportadores ha crecido a una tasa del 30%. En total las exportaciones mundiales de yuca han crecido a un 16% durante el quinquenio.

3.1.1 ANÁLISIS DE ACCIONES PROMOCIONALES EN PAÍSES COMPETIDORES

Un análisis del comercio de la yuca a lo largo de los últimos años permite observar que los principales exportadores Tailandia, Vietnam y Costa Rica, han mantenido una constante presencia en el comercio global del sector.

Las principales raíces y tubérculos, como el ñame, la papa y específicamente la yuca, juegan un rol importante como fuente de alimento para los países de las regiones tropicales de África, Latinoamérica y el Caribe; mientras que en los mercados de Estados Unidos y Europa el consumo de estos productos es relativamente reciente y se debe a la creciente influencia de los inmigrantes de las regiones antes mencionadas. Sin embargo, en términos de comercio mundial, los Países del Lejano Oriente son los más grandes productores de este tipo de rubro y quizás uno de los principales mercado destino, dándoles también un uso industrial.

De manera específica, la yuca, conocida también como mandioca o tapioca se produce en países con climas tropicales; es un tubérculo perteneciente a la familia Euphorbiacea y al género Manihot, siendo la del tipo Manihot Esculenta Crantz la que más conocida en el ámbito del comercio mundial. Su producción es muy popular, puesto que es resistente a la sequía y relativamente fácil de cultivar. Popularmente existen dos tipos de yuca: la yuca amarga, materia prima el almidón y la yuca dulce, que se utiliza para consumo, aunque morfológicamente no hay muchas diferencias notables entre un tipo y otro y su uso puede resultar muy variado según los países productores y/o consumidores.

En Asia, el uso de las raíces y tubérculos como alimento ha cambiado grandemente debido a las diferencias en la población y el crecimiento económico, los factores culturales, y urbanización, así como, a las iniciativas gubernamentales destinadas a reducir las existencias de cereales, sustituyendo el arroz por productos como la yuca. Dentro de este continente, **Tailandia**, resultó ser uno de los grandes productores y exportadores de yuca alrededor del mundo. En este país la producción de yuca ocupa el tercer puesto de importancia, después del arroz y el caucho, con 18 ó 20 millones de toneladas de producción anual, a partir de 1

millón de hectáreas sembradas².

En Tailandia la yuca recibe diferentes usos como: consumo humano sustituto de cereales, como alimento de animales, como reactivo químico y como fuente de almidón para otras aplicaciones industriales. En este sentido, Tailandia se ha caracterizado por ser el primer país en explotar las perspectivas industriales de la mandioca en una gran escala. Desde los años 70, ha exportado cantidades enormes de virutas y de pelotillas secadas de la mandioca a los países de la Unión Europea, que los utilizan en el pienso o alimento de animales. Más recientemente, el sector privado en Tailandia ha creado nuevos mercados de la mandioca explotando el potencial de la cosecha como fuente del almidón barato que se exporta a Taiwán y Japón.

Uno de los aspectos claves en Tailandia es el interés de su gobierno en apoyar la investigación y el desarrollo de la tecnología para la utilización de la mandioca y la distribución de la tecnología a los productores y usuarios. A mediados de los años noventa, se estableció el programa o unidad de investigación de tecnología de la mandioca por la cooperación de los sectores del gobierno, que incluye la participación del Centro Nacional para la Ingeniería Genética y la Biotecnología (BIOTEC), la Agencia Nacional de la Ciencia y la Tecnología (NSTDA), la Universidad Nacional de Kasetsart y el sector privado, que incluye el Instituto Tailandés del Desarrollo de la Tapioca (TTDI). El objetivo de dicho programa es desarrollar variedades mejoradas de la mandioca.

Con respecto a las exportaciones, Tailandia continúa manteniendo su hegemonía en exportaciones de yuca, con una alta participación en las exportaciones mundiales, de más del 70%. Su principal mercado destino es la Unión Europea, gran importador de yuca.

Por su parte **Vietnam**, también realiza estudios para mejorar los cultivos de la yuca, realizando prácticas de mejor uso del fertilizante, protegiendo el suelo de la erosión, entre otras. En este país se ha incrementado la producción de alcohol y almidón, usos comerciales de la mandioca. El almidón que se procesa en este país se destina a la transformación de los alimentos, producción de textiles, de papel y de otros productos.

En los países asiáticos se está trabajando de cerca con los institutos nacionales y los granjeros a manera de hacer crecer la mandioca de manera más amigable con el ambiente.

Para el caso de Centroamérica, el comercio de raíces y tubérculos es totalmente libre; no se pagan aranceles y el único requisito de entrada son los análisis fitosanitarios. En esta región, el principal exportador es **Costa Rica**, donde la yuca es parte de la dieta local y un producto de exportación cuyos principales mercados destinos son Estados Unidos y la Unión Europea. En Estados Unidos dirige sus exportaciones al mercado étnico, a ciudades con alta presencia de latinos como Chicago, Miami y Nueva York, donde se comercializa la yuca a través de grandes cadenas de supermercados y de comercializadores especializados.

² Fuente: www.cassava.org

Para garantizar un excelente manejo en la producción y cosecha de la yuca y un mejor acceso en los mercados internacionales, el Ministerio de Agricultura de Costa Rica en conjunto con el Laboratorio de Tecnología Poscosecha del Centro de Investigaciones Agronómicas (CIA) de la Universidad de Costa Rica publicaron una guía tecnológica, donde se consideran aspectos de precosecha que pueden incidir en la calidad final de la raíz como son el material genético, las necesidades nutricionales del suelo, condiciones ambientales, prácticas agronómicas, plagas y enfermedades, hasta lo que es la cosecha y poscosecha, como es el acondicionamiento en la planta empacadora: el lavado, la selección y clasificación del producto, el secado, el parafinado, el empaque y pesaje, el transporte y el almacenamiento³.

Con la misma idea de certificar la calidad de sus productos, en Costa Rica se procura la formación de asociaciones como la Asociación de Productores, Empacadores y Exportadores de Raíces y Tubérculos, cuyo propósito es buscar asesoría técnica para cumplir con las exigencias de exportación a los Estados Unidos.

3.2 EVOLUCIÓN DE IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES

El análisis estadístico de este apartado indica quiénes son los principales países compradores de Yuca en el mundo durante los años 2000-2004. Es importante determinar estos países para identificar mercados potenciales hacia donde dirigir las exportaciones de este producto, ya que un país que puede resultar interesante como mercado seleccionado, es aquel que importe volúmenes y valores altos del producto en interés y que, a la vez, tenga un porcentaje favorable de crecimiento anual de estas importaciones y pocas barreras de entrada al comercio.

³ Fuente: http://seminario.ucr.ac.cr/ediciones2002/M8Agosto_2002/1493_AGT23/crisol.html

TABLA No. 8: PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE YUCA A NIVEL MUNDIAL POR VALOR DE COMPRAS AL 2004, (EN MILES DE US \$).

No.	País Importador	Importe de Compra 2004 (Miles US \$)	% Total de Compras Mundiales	Crecimiento anual 2003-2004 %	Crecimiento anual 2000-2004 %
1	China	343,803	53	77	77
2	Países Bajos (Holanda)	87,046	13	124	-12
3	Bélgica	59,786	9	16	6
4	Corea	50,635	8	113	7
5	Estados Unidos de América	36,956	6	33	10
6	Portugal	21,146	3	52	-2
7	Francia	15,122	2	525	11
8	Italia	11,061	2	452	35
9	Alemania	4,855	1	747	-23
10	España	4,637	1	69	41
11	Japón	3,723	1	57	13
12	Taiwán	2,980	0	5	211
13	Reino Unido	2,062	0	17	18
14	Malasia	1,386	0	633	189
15	Canadá	1,043	0	38	8
Subtotal		646,241	99		
Otros Países de Interés					
23	Honduras	345	0	475	19
25	El Salvador	212	0	1531	31
37	Chile	31	0	63	105
Total de Países de Interés		588	0		
Resto del Mundo		5,124	1		
Total Mundial		651,953	100		

Fuente: Trade Map- COMTRADE 2004

Según los datos estadísticos de la tabla No. 8, se muestra que los principales países importadores por valor de compra a nivel mundial de yuca en el 2004 fueron: China, Holanda, y Bélgica, con el 53%, 13%, y 9% respectivamente, del total de US \$651,953 compras mundiales en ese año. Las importaciones de estos tres países han mostrado un crecimiento positivo del 2003-2004, principalmente Holanda con un 124%, aunque durante el quinquenio registró una tasa de crecimiento anual negativa de un -12% del total de compras mundiales.

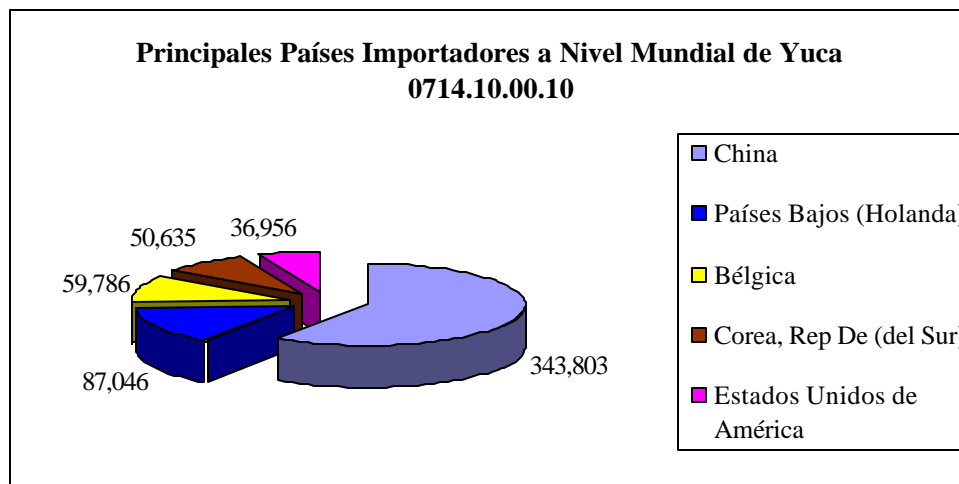
Otros países que registraron un notable crecimiento en el valor de las importaciones de yuca del 2003 al 2004 y que son más cercanos geográficamente que los países anteriormente señalados son: Estados Unidos (6%) ubicado en la quinta posición de los importadores a

nivel mundial y Canadá con un crecimiento de sus importaciones de yuca del 8% en el período 2000-2004.

En el área centroamericana, El Salvador y Honduras muestran un notable crecimiento anual de compras del producto en estudio, con un 31% y 19% respectivamente, durante el quinquenio.

A continuación se muestra en forma gráfica, los 5 principales importadores de yuca a nivel mundial.

GRÁFICO No. 1: PRINCIPALES IMPORTADORES DE YUCA



Fuente: COMTRADE, 2003 Elaborado por Trade Point Nicaragua

La siguientes tabla No. 9 corresponde a los valores promedios por tonelada importada pagados en el 2004 por los principales importadores de yuca.

TABLA No. 9: PROMEDIO VALOR US \$ POR TONELADA IMPORTADA PAGADO EN 2004 POR PRINCIPALES IMPORTADORES DE YUCA.

No.	País Importador	Importe de Compra (Miles de US \$) 2004	Cantidad Importada 2004 en Tonelada	Valor de Unidad (US \$/Ton)
1	China	343,803	3,442,143	100
2	Países Bajos (Holanda)	87,046	777,839	112
3	Bélgica	59,786	602,556	99
4	Corea	50,635	460,373	110
5	Estados Unidos de América	36,956	57,848	639
6	Portugal	21,146	192,614	110
7	Francia	15,122	105,290	144
8	Italia	11,061	81,590	136
9	Alemania	4,855	36,204	134
10	España	4,637	12,326	376
11	Japón	3,723	30,027	124
12	Taiwán	2,980	30,918	96
13	Reino Unido	2,062	4,748	434
14	Malasia	1,386	12,723	109
15	Canadá	1,043	2,183	478
Sub Total		646,241	5,849,382	
Total Mundial		651,953	5,874,082	111

Fuente: Trade Map- COMTRADE 2004

De los 15 principales países importadores de yuca, China fue el país que más importó en términos de volúmenes (3, 442,143 ton) pagando US \$100 por tonelada. Sin embargo, Estados Unidos con importaciones de 57,848 toneladas pagó un precio de US \$639 por tonelada, seguido de Canadá con precio de US \$478 (1,043 ton) y Reino Unido con importaciones de 4,748 toneladas, pagó un precio de US \$434, siendo estos países los que mejor pagaron por tonelada en sus importaciones.

En total en el 2004 se importaron a nivel mundial 5,874,082 toneladas de yuca equivalente a US \$651,953, con un precio promedio de US \$111.

TABLA No. 10: LOS 15 PRINCIPALES PAÍSES (DENTRO DE LOS 30 PRIMEROS IMPORTADORES) DE MAYOR CRECIMIENTO EN IMPORTACIÓN DE YUCA, 2000-2004.

No.	País Importador	Importe de Ventas (en miles de US \$) 2004	% Total de Exportaciones Mundiales 2004	% Crecimiento Anual 2000-2004
1	Taiwán	2,980	0	211
2	Brasil	93	0	195
3	Malasia	1,386	0	189
4	Islandia	127	0	124
5	Indonesia	398	0	78
6	China	343803	53	77
7	España	4637	1	41
8	Italia	11061	2	35
9	Nueva Zelandia	781	0	31
10	El Salvador	212	0	31
11	Suiza y Liechtenstein	427	0	27
12	Honduras	345	0	19
13	Reino Unido	2062	0	18
14	Australia	819	0	15
15	Japón	3723	1	13
Subtotal		369,131	57	
Total Mundial		651,953	100	16

Fuente: Trade Map- COMTRADE 2004

La Tabla No. 10, presentada anteriormente, nos muestra cuales son los países a nivel mundial que han registrado el mayor crecimiento en valor desde el año 2000-2004. El de mayor crecimiento durante el quinquenio fue Taiwán, cabe mencionar que anteriormente se mostró como uno de los países de mejor pago por tonelada, registrándose con un 211% en crecimiento en valor, seguido de Brasil con 195%, Malasia con 189%, igualmente mencionado entre los primeros países de mejor pago por tonelada, e Islandia 124% respectivamente. Asimismo, podemos observar en la tabla 10, que los 15 países en mención que han tenido un mayor crecimiento en valor en el período en estudio, representan más de la mitad de las compras mundiales, específicamente el 57% hasta el 2004.

4. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES

Basándose en el análisis de las estadísticas incluidas previamente, los países que podrían considerarse como interesantes para las exportaciones nicaragüenses de yuca son:

- Bélgica
- Estados Unidos
- El Salvador

Estos países se han considerado como mercados potenciales debido al nivel de importaciones del producto en estudio, el crecimiento anual de las importaciones provenientes del mundo en términos generales y por su relativa cercanía física con Nicaragua en contraste con los países asiáticos.

4.1 BARRERAS ARANCELARIAS

En los países europeos la calidad y la competitividad del producto resultan ser las claves del éxito para entrar a este mercado. **Bélgica**, es un mercado que se caracteriza por su apertura comercial y por su naturaleza cosmopolita e internacional, razón por la cual se le considera el “mercado prueba” para los nuevos productos y servicios.

Este país ha implementado cambios y reglas comerciales para armonizar su comercio con el resto de países europeos y al ser miembro de la Unión Europea aplica la tarifa externa común de la comunidad europea a mercancías importadas de países no pertenecientes a dicha Unión. Esta uniformidad en los aranceles facilita y beneficia los procedimientos aduaneros, que son pagaderos solamente en el puerto de entrada de la Unión Europea.

Los derechos arancelarios se aplican a todos los productos de acuerdo a las condiciones preferenciales que la Unión Europea otorgue al país determinado. Nicaragua goza del Sistema Generalizado de Preferencias, bajo el cual se concede reducción de las tarifas aduaneras con limitaciones cuantitativas para una serie de productos agropecuarios e industriales. Según el grado de sensibilidad de los productos, se aplican diferentes categorías de tarifas, para productos básicos como la yuca la tarifa aplicada es del 0% y tiene un margen preferencial del 100%. Otro aspecto importante es que los derechos arancelarios de las mercancías se basan en el precio CIF.

En Bélgica, como en el resto de países europeos, se utiliza el código TARIC para la clasificación arancelaria de las importaciones y exportaciones. Para el producto de interés, la clasificación arancelaria variaría en sus últimos cuatro dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) al TARIC.

Para la yuca específicamente incluida en el SAC en la Partida 0714100010, la clasificación TARIC correspondientes es: 0714.10.91.00, con un arancel del 6%.

Estados Unidos, por su parte, establece aranceles a toda mercancía que ingresa a su territorio, aparte de otros requisitos de acceso a mercado dependiendo del producto. Los aranceles que puede establecer son ad-valorem, un porcentaje sobre el valor de la mercancía; específicos, por unidad de peso u otra cantidad o bien compuestos, que son una combinación de los ad-valorem y específicos.

Por el beneficio de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI por sus siglas en inglés), programa que permite el ingreso sin pago de derechos de aduanas de ciertas mercancías de países y territorios designados como beneficiarios, tal es el caso de los países de Centroamérica y el Caribe, Nicaragua puede ingresar yuca al territorio norteamericano con un debido permiso de importación otorgado previo al embarque y gozando de una tasa arancelaria del 0%. Los productos nicaragüenses, en este caso los del sector agrícola, también se verán beneficiados con la entrada en vigor del tratado de libre comercio DR-CAFTA, en el mes de Abril.

Para el caso de **El Salvador**, por acuerdos del Mercado Común, el comercio de raíces y tubérculos es totalmente libre en Centroamérica. No se pagan aranceles y el único requisito de entrada son los análisis fitosanitarios.

4.2 REQUISITOS NO ARANCELARIOS

Existen otro tipo de obstáculos que se deben de tener en consideración en asunto de comercio entre los países, haciéndose referencia a regulaciones y demás normas técnicas.

Para comercializar con **Bélgica** se debe de tener en cuenta que toda la documentación necesaria se realice en idioma holandés o francés. Además se debe considerar las nuevas imposiciones del gobierno belga para la protección del medio ambiente, los llamados eco-impuestos, y las restricciones sanitarias y fitosanitarias.

En **Estados Unidos** las regulaciones y requerimientos especiales para la importación de productos se realizan con el objeto de proteger la seguridad nacional y su economía, la conservación de la vegetación doméstica y la vida animal, así como salvaguardar la salud de los consumidores. En este sentido, las normas reguladoras de todo producto alimenticio son establecidas por la Food and Drug Administration (FDA) como la Ley 107-188, mejor conocida como Ley contra el Bioterrorismo, que establece que toda empresa que exporte a Estados Unidos productos agroindustriales debe estar registrada y debe mantener archivos actualizados que permitan realizar la trazabilidad de todos los insumos del producto⁴.

En cuanto a los asuntos de idioma o etiquetado en Estados Unidos, los trámites son

⁴ Fuente: www.fda.gov

realizados en inglés, mismo idioma que deben contener las etiquetas de todo producto destinado a la comercialización en ese país. De igual manera, el Código General de los Estados Unidos, requiere que todo producto contenga un nombre común y que se señale claramente el país en que se produjo o manufacturó, es decir, el país de origen.

Según la experiencia nicaragüense de acceso al mercado norteamericano, la yuca se transporta normalmente por vía marítima, en contenedores refrigerados, preferiblemente de 40'. Se suele mandar en contenedores consolidados o mixtos con otros productos tales como chayotes, plátanos, jengibres, malangas eddoe o malanga lila.

El empaqueo se realiza en caja telescópica de cartón de dos piezas con doble pared, con ventilación en el fondo, arriba y los costados. El cartón debe tener una resistencia mínima de 275'300 lb/pulgada y las cajas pueden ser de 9, 11, 18 y 24 Kg. (40 y 50 lbs) en dependencia del mercado internacional y a solicitud del importador. Sin embargo, comercialmente se ha establecido que se exporta en cajas de cartón de 40 ó 50 libras⁵.

En **El Salvador**, al igual que el resto de los países centroamericanos, no existe una legislación que obligue el uso de estándares; así mismo, las aduanas no exigen licencias de importación, solamente se exige licencias del Ministerio de Agricultura para certificar que los productos vegetales, como es el caso de la yuca, o animales cumplen con los requisitos sanitarios correspondientes.

4.3 PRINCIPALES FERIAS DEL SECTOR EN EL MUNDO

A continuación se muestran algunas actividades de promoción, como son las ferias internacionales relacionadas con el sector en los mercados potenciales antes señalados, que podrían ser de referencia; las demás se anexan al final de este documento. Se recomienda verificar fechas y lugares antes de visitarlas.

AGRIBEX

Brussels International Agriculture Fair

Fecha: 5-8 de Diciembre de 2006

Observaciones: Es una de las ferias agrícolas más grandes en Europa. Más de 450 expositores de todos los sectores agrícolas están presentando sus productos y servicios en una superficie de más de 60.000 m². AGRIBEX ofrece a visitante una vista completa del sector agrícola.

Organiza: Federación Belga de Suplidores Agrícolas, Hortícolas, Alimentos y Jardín (FEDAGRIM). Para mayor información contactarse info@fedagrim.be o a la siguiente dirección: Boulevard de la Woluwe 46/4, B-1200. Bruselas, Bélgica.

Tel: 32/2/262.06.00

Fax: 32/2/262.04.02

Sitio Web: www.agribex.be

⁵ Torres Jr., Gonzalo. Dockside Management Inc.

**PRODUCE MARKETING ASSOCIATION (PMA)
FRESH SUMMIT**

Fecha: 6-8 de Noviembre de 2006

Lugar: Georgia World Congress Center, Salones B1 a B5. Atlanta, Georgia, Estados Unidos.

Observaciones: Es un excelente foro para la presentación de productos en el mercado norteamericano, además de ser un foro para realizar contacto con compradores internacionales.

Organiza: PMA

Tel: 1 (302) 738-7100

E-mail: boothsales@pma.com o la siguiente dirección: 1500 Casho Mill Road, Newark DE 19711 USA.

Sitio Web: www.pma.com

EXPOALIMENTOS (FIES)

Fecha: Octubre de 2006

Observaciones: Expoalimentos 2006 en su séptima edición reunirá a fabricantes, productores, proveedores, representantes y distribuidores de productos y servicios alimenticios.

Organiza: Feria Internacional de El Salvador (FIES)

Sitio Web: www.fies.gob.sv/fies

4.4 CONTACTOS COMERCIALES

A continuación se presentan una lista de compradores potenciales de yuca en el mercado internacional:

EXXENTIA - GRUPO FITOTERAPÉUTICO, S.A.

González Dávila, 18 - 6ª planta

Madrid 28031, Madrid

España

Teléfono : +34 913 802 973

Fax : +34 913 802 279

Sitio web: <http://www.exxentia.com>

PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIANA S.A. DE C.V.

Dirección: 12 AV.SUR,SOYAPANGO,SAN SALVAD, EL SALVADOR,

Teléfonos: (503) 2271671

Fax: (503) 2271268

Contacto: BERTHA DE COBAR

INDUSTRIAS SULA, S. DE R.L.

Contacto Comercial: David Cabeza

Ubicación: Autopista al aeropuerto, Km. 6 San Pedro Sula, Cortés, Honduras, C.A.

Departamento: Cortés

Municipio: San Pedro Sula

Teléfono: (504) 559 - 3280

Fax: (504) 559 - 7555

Correo Electrónico: dcabeza@industriassula.com

Rubro Principal: Procesamiento de Plátano, Yuca, Piña, Producción de Jalea de Frutas y Pulpas Tropicales, Elaboración de Productos Congelados.

SKOGSDALS, FRUKT & GRÖNT I KALMAR AB

Verkstadsg 42

39239 Kalmar

Suecia

Teléfono: +46 480 625 30

Fax: +46 480 247 15

5. RECOMENDACIONES DE ACCIÓN

Por medio del Perfil de Producto Sectorial de Exportación, se han presentado las tendencias en el comercio tanto a nivel nacional como internacional al Sr. Arges Solórzano con el fin de evaluar su marco competitivo e identificar un segmento u oportunidad comercial en los mercados internacionales.

De acuerdo a las estadísticas analizadas en el desarrollo del estudio, las exportaciones mundiales del sector raíces y tubérculos han tenido como principales destinos los países como China, Bélgica, Estados Unidos, y El Salvador. Siendo sus respectivos proveedores Tailandia, Costa Rica, Vietnam, entre otros.

Es recomendable que el productor identificara, dentro de los países sugeridos preferiblemente, un nicho de mercado específico al cual desearía enfocarse y atender. Una vez identificado el país y el segmento de mercado al que se dirigirá, se deberá realizar un análisis preliminar del mismo, investigando y obteniendo información de dicho mercado.

Considerando la alta competencia de países vecinos como Costa Rica, es recomendable que la yuca nicaragüense de exportación se diferencie con un atributo o característica particular que lo distinga de los productos de la competencia y le dé un valor agregado. Es importante también que en la medida de lo posible el productor acuda a ferias o misiones empresariales en el exterior para conocer las nuevas tendencias en el sector, analizar la competencia y contactar posibles clientes.

Estados Unidos y Centroamérica son los mercados más próximos a Nicaragua, tanto física como en familiaridad, esto debido a la apertura que tienen los gobiernos de dichos países con el gobierno nicaragüense en aspectos fundamentales sobre comercio, por lo que sería relativamente sencillo para una empresa nicaragüense comercializar a ese destino. Sin embargo, no debe descartarse otros mercados más lejanos pero igualmente favorables como la Unión Europea.

La decisión final de selección de un mercado deberá tomarse de acuerdo a los objetivos y estrategias propias de cada empresa exportadora.

Posteriormente, se debe formular una estrategia de acción y elaborar un plan de exportación que le permita definir los resultados esperados, tiempos, costos y programas de acción. Entre los factores a considerar en dicha estrategia deberá incluir los requerimientos de calidad necesarios para competir y permanecer en el mercado internacional. Asimismo, las ventajas o innovaciones que deberá tener el producto frente a los de la competencia internacional. Tener en cuenta el diseño, presentación, empaque y marca que tendrá el producto en los mercados definidos, así como también los términos comerciales más convenientes a negociar.

Es primordial tomar en cuenta los elementos mencionados, los cuales proporcionarán la seguridad de estar realizando una buena estrategia de trabajo enfocada en obtener resultados al menor costo posible y en el menor tiempo estimado. El nivel de internacionalización de las empresas nicaragienses no solamente implica lograr exportar; sino también lograr ser competitivo a nivel nacional ante la entrada de productos similares del extranjero, consecuencia de un proceso de globalización y de libre comercio.

Finalmente, buscar asistencia técnica del proceso de producción para la exportación de yuca. De igual manera, es recomendable establecer relaciones comerciales con agentes en mercados externos para acceder a información sobre mercados y precios.

6. ANEXOS

Anexo I: Requisitos de Exportación.

A continuación se presenta un resumen de los pasos a seguir para poder exportar:

Todo interesado deberá **inscribirse como exportador en el CETREX**, Centro de Trámites de Exportación, para realizar cualquier operación de exportación, para lo cual deberá solicitar los requisitos para inscripción y llenar la Tarjeta de Inscripción de Exportador. Esta inscripción es gratis.

- **¿Qué es el CETREX?**

Entidad adscrita ante la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones (CNPE), y que toda persona natural o jurídica que desee exportar sus productos, primero deberá de registrarse ante la entidad encargada de suministrar todos los documentos oficiales que se requieren para el proceso de exportación. Asimismo CETREX brinda asesoría ágil y oportuna acompañando al micro, pequeño, mediano y gran empresario durante todo su proceso de exportación en cuanto al llenado de los formatos requeridos.

- **¿Qué hacer para inscribirme en el Registro de Exportadores del CETREX?**

a) Llenar el formato de inscripción del Exportador, el cual es suministrado de forma gratuita en las oficinas del CETREX. Junto con este formato se deberán acompañar los siguientes documentos:

Persona Natural (Todas aquellas personas que sin haber creado ningún tipo de organización desean exportar de forma individual o en grupo)	Persona Jurídica (Empresas, organizaciones, fundaciones, cooperativas, asociaciones, etc)
<p>Fotocopia de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Número Ruc <input type="checkbox"/> Constancia de contribuyente de la DGI actualizada. <input type="checkbox"/> Registro de firmas (este será presentado en una pequeña esquila que es suministrada por el CETREX) <input type="checkbox"/> Fotocopia de identificación adicional, estas pueden ser (Cédula de identidad, Carnet del Seguro, licencia o Pasaporte) 	<p>Fotocopia de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Número RUC <input type="checkbox"/> Escritura de constitución con sus Estatutos (original y copia) que una vez cotejado le serán devuelto <input type="checkbox"/> Poder General de Administración debidamente inscrito en el Registro Mercantil <input type="checkbox"/> Constancia de Contribuyente DGI actualizada. <input type="checkbox"/> Registro de firmas <input type="checkbox"/> Identificación de firmas autorizadas estas pueden ser (Cédula de identidad, Carnet del Seguro, licencia o Pasaporte) <input type="checkbox"/> Carta de autorización de firmas <input type="checkbox"/> Poder especial para las Agencias aduaneras.
<p>En ningún caso se considerará documento de identificación el número RUC.</p>	

Una vez cumplidos estos requisitos el exportador podrá solicitar al CETREX una serie de documentos en dependencia del producto a exportar y su destino.

1. Cuando la exportación del producto va con destino al área Centroamericana se deberán de llenar los siguientes documentos:

- Formulario aduanero único Centroamericano (FAUCA)
- Factura Comercial
- Documentos de embarque
- RUC
- Declaración de mercancías

Cuando la exportación es fuera del Área Centroamericana:

- Formato único de exportación
- Factura comercial
- Documento de embarque
- RUC
- Declaración de Mercancías
- Certificado Fito o zoo- sanitario según sea el caso
- Certificado de origen (S.G.P., ALADI, TLC – México, TLC- República Dominicana, CAFTA, CETREX) según sea el caso.

2. Según el producto a exportar, verifique los requisitos específicos por producto y país de destino.

3. Deberá presentar Solicitud de Exportación con los respectivos documentos anexos, los cuales están en función del: tipo de exportación, producto a exportar y país de destino.

4. Posterior a este trámite y según el destino de su exportación, CETREX emite el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA) o la Declaración de Mercancías (DM), el primero se utiliza para las exportaciones hacia Centroamérica y la segunda, para fuera de Centroamérica. El costo por la autorización de estos documentos es de C\$3.00. El exportador tiene que pagar una tarifa de servicio de acuerdo al valor FOB en dólares de la exportación según la tabla siguiente:

Rango	Tarifa
Menos de US\$2,000.00	C\$50.00
2,00.01 a 5,000.00	C\$100.00
5000.01 a 7,500.00	C\$150.00
7,500.01 a 10,000.00	C\$200.00
10,000.01 a 12,500.00	C\$250.00
12,500.01 a 15,000.00	C\$300.00
15,000.01 a 17,500.00	C\$350.00
17,500.01 a 20,000.00	C\$400.00
20,000.01 a 25,000.00	C\$450.00
25,000.01 a más	C\$500.00

Fuente: Cetrex

Para exportaciones mayores a US\$2,000.00 el exportador deberá utilizar los servicios de un Agente Aduanero.- si el valor FOB de la exportación es inferior a este monto, el delegado de CETREX de las aduanas de salida (Aeropuerto, Guasaule, Peñas Blancas, El Espino y Las Manos), tiene autorización para brindar los servicios de Agente Aduanero.- EL exportador tiene que pagar por este servicio el valor de C\$100.00 y las hojas de seguridad utilizadas en la impresión de la Declaración Aduanera.- Cada hoja tiene un costo de US \$1.00

Cabe señalar, que los pasos mencionados anteriormente son los procesos a seguir para que el producto traspase solamente la aduana nacional; no implica los trámites adicionales por país destino ni las condiciones de acceso a mercado en aduanas internacionales; los cuales varían por país y producto.

Una vez seleccionado un país al cual se desea exportar, es conveniente realizar un análisis de las condiciones de acceso al mercado existentes y de otras variables e información importante a evaluar antes de realizar la exportación.

Para mayor información o aclaración puede contactarse con:

Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX)

Dirección: Km. 41/2 Carretera Norte, Instalaciones de la DGA Contiguo a Bancentro.

Teléfono: 2483808

Fax: 2488171

Contacto: Lic. Jorge Molina

(jmolina@cablenet.com.ni)