



Seminario de Agro Negocios

lúcuma

PROFESOR:

Oscar Malca G.

omalca@up.edu.pe

INTEGRATES:

-Paola Marín Ugarte

- Kathy Zaragoza Ramos

Abril 2000



INDICE

LÚCUMA

El Producto: LA LÚCUMA

- 1.1 Descripción del Producto
 - 1.1.1 Estudio de la Materia Prima
 - 1.1.2 La Planta y su Cultivo
 - 1.1.3 Perspectivas de Mejoramiento del Cultivo
 - 1.1.4 El Producto Comercial
 - 1.1.5 Utilización y Comercialización
- 1.2 Identificación del Producto
- 1.3 Partida Arancelaria

2. Oferta Exportable

- 2.1 Producción Nacional
- 2.2 Tendencia y destino de la oferta nacional.
- 2.3 Destino actual de las exportaciones e importaciones peruanas ;

3. Definición del Producto a Comercializar

4. Posibles Mercados de Exportación

- 4.1 Alemania
- 4.2 Chile
- 4.3 EEUU
- 4.4 Indonesia
- 4.5 Corea
- 4.6 Nueva Zelanda
- 4.7 Singapur
- 4.8 Japón



5. Definición del Mercado de Exportación

5.1 Datos generales del país

5.2 Acceso al mercado

5.2.1 Aranceles arancelarias

5.2.2 Barreras no arancelarias

5.2.3 Regulaciones fitosanitarias

5.2.4 Estándares de calidad y Presentación exigida, marcado y etiquetado de los productos, materiales, tamaños, etc

5.2.5 Regulaciones Sanitarias: La Ley Sanitaria de Comida

5.2.6 Otras Regulaciones y Requisitos

5.3 Tamaño

5.3.1 Volúmenes de importación

5.3.2 Cifras de importaciones en general

5.3.3 Oportunidades

5.3.4 Tendencias

5.4 Competencia

5.5 Clientes

Bibliografía

Anexos

- Anexo Nro. 1: Producción de Lúcumá
- Anexo Nro. 2: Exportaciones de Harina de Lúcumá
- Anexo Nro. 3: Comparación Internacional de Esperanza de Vida al Nacimiento
- Anexo Nro. 4: Aranceles Partida 110630
- Anexo Nro. 5: Procedimientos para la exportación

Facultad: Administración y Contabilidad

Sección: Administración

Universidad del Pacífico



INTRODUCCIÓN

No hace muchos años atrás el agro nacional no sólo era uno de los dos sectores productivos más importantes del país sino que era una de sus áreas de negocios más atractivas. Lo que sucedió después se refleja en las cifras de declive y descapitalización observadas desde entonces. Sin embargo, y a pesar de lo tibio de los avances logrados a lo largo de los noventa, en los últimos años se ha venido observando un cambio en su percepción como plaza interesante para los negocios. El agro peruano requiere de un marco que le permita convertirse en un dinámico centro de negocios privados con la plena colaboración y participación integrada del Estado como ente promotor de esta actividad.

El Perú puede a corto o mediano plazo convertirse en exportador neto de frutas para mercados de Norteamérica y Europa ya que tenemos todo para emprender la producción de frutas en grande, inclusive hay inversionistas nacionales y extranjeros interesados, muchos de ellos en estos momentos en plena "prospección" de varios proyectos en el norte y sur del país.*[1](#)

La falta de suficientes tierras cultivables, la escasez de agua, los altos precios de abonos e insecticidas efectivos, la inexperiencia en el mercadeo internacional "know how" para la producción y exportación de frutas peruanas en grande no son hoy más que argumentos míticos ya que todos estos obstáculos son superables.

Otra consideración que hay que tener en cuenta es que muchos funcionarios públicos, agricultores y exportadores no comprenden que la exportación es un proceso orientado a producir lo que quiere el mercado, que se inicia desde la selección de la variedad botánica del producto y termina cuando éste llega a las manos del consumidor final; y en él participan gran diversidad de instituciones y personas, cada una con una responsabilidad tan importante una como otra.

La Facultad de Ingeniería Agrícola de la Universidad Nacional Agraria La Molina, afirma que tenemos condiciones mejores que Chile para desarrollar una fruticultura de exportación: "excelentes climas, excelentes suelos, climas como los de Ica para vid, mango y cítricos, como los de Piura también, para cítricos y mangos, climas de la sierra para Lúcuma, chirimoya, tuna, y, en la selva, para frutas tropicales".

En este primer avance se desea establecer el marco del producto a desarrollar: la Lúcuma, así como su oferta exportable.



Este trabajo revela el potencial que tiene la lúcuma, pero no como fruta fresca, sino bajo la forma de ya sea pulpa o harina, ya que estos productos poseen la ventaja de que se pueden almacenar fácilmente y por muchos años.

Esta fruta, al igual que muchas otras, a pesar de su sabor superior y su exótica apariencia, continúan siendo semillas "sub-explotadas". No ha habido suficiente incentivo económico para su desarrollo. En cuanto a la oferta exportable, cabe resaltar que al igual que muchos otros productos agrícolas no se cuenta con una oferta nacional que permita abastecer al mercado internacional sobre todo en términos de cantidad y continuidad. De modo que el reto es invertir no sólo para cultivar más hectáreas, sino primordialmente para incrementar la productividad.

Finalmente, consideramos se requiere de estrategias de marketing y de promoción para introducir este nuevo sabor y textura y lograr gran aceptación en el mercado internacional. Asimismo, un cambio en los hábitos de consumo en muchos países se hace indispensable para lograr dicha aceptación. Adicionalmente, se tiene que emprender la búsqueda de una variedad estándar que permita cumplir con los requisitos de calidad establecidos por los mercados potenciales.

1. EL PRODUCTO

LA LÚCUMA

1.1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

1.1.1 ESTUDIO DE LA MATERIA PRIMA *2

▷ Generalidades:

Es un cultivo que mayormente se produce en los valles interandinos, libres de heladas, de Perú y Ecuador.

El árbol de donde se extrae el fruto alcanza de 15 a 20 m de altura.

Por su naturaleza de fruto, se adapta a climas subtropicales con temperaturas bajas, pero mayores que 12°C, tolera suelos salinos y períodos secos.

Se le emplea en estado seco como saborizante de alimentos y no es dañino. También se emplea como pulpa de fruta fresca y en la preparación de helados, jugos, tortas y dulces.



▷ Descripción botánica:

El árbol de donde se extrae el fruto alcanza 15 a 20 m de altura, con diámetro de copa de 6 a 10 m. La copa presenta abundantes ramas, cuyos brotes tiernos tienen pubescencia color marrón claro a marrón oscuro. Hojas alternas, lanceoladas u oblongas, elípticas u obovadas, con bordes ondulados en algunos cultivares, hasta 25 cm de largo y 10 cm de ancho, ápice obtuso o subagudo. Hojas jóvenes color verde claro o rosado y muy pubescentes; hoja adulta verde oscuro brillante y glabra. Flores hermafroditas, pequeñas, verdes a marrón claro, poco vistosas, nacen en la axila de la hoja en grupos pequeños.

El fruto es una baya esférica, cónica o comprimida basalmente, con exocarpio o cáscara delgada de color verde o amarillo bronceado, generalmente en la parte apical, rodeada de una coloración bruno plateada. El mesocarpio es de sabor y aroma muy agradable, color amarillo intenso, textura harinosa, de consistencia suave en el cultivar "lúcuma seda" y dura en el cultivar "lúcuma palo". El endocarpio u ollejo que envuelve a la semilla es delgado y amarillo claro.

El tamaño del fruto varía desde 2 hasta 10 cm de diámetro, siendo los tamaños mayores en las plantas de cultivares mejorados.

▷ Ecología y adaptación:

Se encuentra silvestre en los valles interandinos con precipitación pluvial entre 1,000 y 1,800 mm/año, temperaturas medias de 20 a 22°C, pero sin riesgo de heladas. Se adapta bien a condiciones desérticas de la costa del Pacífico, pero con riego. No se ha probado su adaptación a climas de altas temperaturas y precipitaciones pluviales, como los existentes en la Amazonía, donde prospera mejor la lúcuma (*Pouteria macrophylla*).

1.1.2 LA PLANTA Y SU CULTIVO *3

▷ Métodos de propagación:

La propagación se hace por semilla y por injerto. La semilla debe ser sembrada después de quitarle la cáscara. La germinación empieza entre los 25 y 40 días,



máximo 90 días, no siendo uniforme, debido al diferente grado de maduración de las semillas.

Es recomendable efectuar la siembra en bolsas con sustrato, porque el prendimiento de las plantas trasplantadas a raíz desnuda es muy bajo. El injerto puede hacerse con las plantas en las bolsas, a los ocho meses de la siembra o en campo definitivo, cuando las plantas tengan el grosor de un lápiz. En este último caso se trasplantan en julio y se injerta en septiembre. El injerto utilizado es el terminal simple o el terminal de doble lengüeta.

▷ Rendimientos:

La siembra en campo definitivo se efectúa a distancias que varían de 5 a 6 m entre surcos y 4 a 5 m entre plantas. Un distanciamiento aconsejable sería el de 5 por 5 m. o el de 6 m. entre surcos por 4 m. entre plantas. Cuando se trasplantan plantas injertadas, el injerto debe tener por lo menos 10 cm. y seis hojas desarrolladas.

La lúcuma normalmente desarrolla la copa equilibrada, pero es necesario darle podas de formación para lograr plantaciones uniformes. En el primer año se debe cortar el tallo principal a un metro del suelo, para promover la formación de brotes laterales, de los que se debe escoger tres a cuatro a diferente altura, para formar la base de la copa. En el segundo año se cortan las ramas primarias a 30 a 40 cm de su base, para abrir la copa y lograr un conjunto armonioso. Se debe eliminar los brotes que se encuentran en el interior de la planta, así como los chupones o mamones que crecen desde la base de la planta. A partir del tercer año las podas son solamente de limpieza.

La producción se inicia al cuarto año en plantas injertadas y al quinto o sexto año en plantas francas. La producción máxima se alcanza en el décimo año, pudiendo llegar hasta 300 frutos por árbol, con 150 a 200 g por fruto.

La producción de fruta en una plantación a 6 por 5 m. puede ser estimada como sigue:



Año	t/ha	Año	t/ha
1	-	6	5.0
2	-	7	8.0
3	-	8	12.0
4	1.0	9	16.0
5	2.5	10	18.0

1.1.1.1.1.1 Principales plagas y enfermedades

a) Control:

Las principales plagas que afectan al cultivo de la lúcuma son la mosca de la fruta, el gusano peludo, la queresia hemisférica y la mosca blanca. La mosca de la fruta (*Anastrepha serpentina*), oviposita en los frutos cuando éstos se acercan a la maduración y sus larvas causan pudrición. Se controla mediante cebos a base de insecticida y de una sustancia atrayente (proteína hidrolizada). El gusano u oruga peluda (*Clutomulus* spp.), cubierto por pelos grises, con mechones negros en la parte anterior del cuerpo, devora las hojas de la planta. Tiene un controlador biológico, la mosca parásita *Achaeroneura* spp. La queresia hemisférica (*Saissetia coffeae*) localiza su ataque en las nervaduras centrales de la hoja; cuando recién se presenta se controla con aplicaciones de desmanche con productos fosforados, pero cuando se ha extendido se debe aplicar aceite agrícola. La mosca blanca (*Aleurothrixus* spp.) se localiza en la parte inferior de la hoja; la secreción de miel por el insecto atrae a las hormigas y favorece la formación del hongo de la fumagina. Se controla con desmanches a base de productos fosforados.

Entre las enfermedades, la única de importancia en las zonas donde no llueve es el oidium (*Oidium* spp.), el que ataca principalmente las hojas tiernas, formando manchas blanquecinas y pulverulentas en ambos lados de la hoja. Se controla con fungicidas a partir de azufre o productos orgánicos.

b) Tecnología de cosecha y post-cosecha:

La fruta está lista para cosecharse cuando la cáscara presenta un ligero color amarillo o amarillo verdoso, ocurriendo ocho a nueve meses después de la floración. En este caso la fruta puede ser transportada a cortas distancias y debe ser comercializada en unos pocos días. Sin embargo, no todas las frutas muestran el cambio de color, algunas solamente disminuyen la dureza del epicarpio cuando



maduran. Si la fruta se cosecha antes de tiempo, no llega a madurar, se arruga y toma un sabor desagradable.

No se tiene prácticas especiales de post-cosecha, no obstante, de manera general se sugiere mantener la fruta cosechada en la sombra (para evitar la formación de manchas y escaldaduras en la cáscara), utilizar embalajes de 6 a 8 kg. como máximo y forrar los embalajes de madera con papel periódico, para evitar daños en la cáscara.

1.1.3 PERSPECTIVAS DE MEJORAMIENTO DEL CULTIVO *4

▷ Diversidad genética:

La diversidad genética es muy apreciable, existiendo dos tipos: "lúcuma seda" y "lúcuma palo", correspondiendo a la menor o mayor dureza del mesocarpio o pulpa de la fruta madura. También existe diversidad por tamaño y forma de la fruta, color de la cáscara (de verde a verde amarillento) y de la pulpa (de amarillo claro a amarillo intenso) y aroma de la fruta.

▷ Disponibilidad de recursos genéticos:

La Universidad Nacional Agraria "La Molina" y el INIA "Molina", tienen selecciones de cultivares mejorados por precocidad, productividad y características de pulpa.

Asimismo, los viveristas de la costa peruana tienen identificadas plantas de características agronómicas favorables. Sin embargo, este germoplasma no es mantenido ni evaluado de manera sistemática.

▷ Prioridades de investigación:

Existen cultivares mejorados por la investigación que efectuó la Universidad Nacional Agraria "La Molina", Lima. Estos han sido distribuidos a los agricultores en la costa peruana, pero la investigación de la Universidad ha sido discontinuada. Por lo tanto, es necesario reanudar la investigación, existiendo información base. La industrialización en pequeña escala puede ser mejorada sustancialmente con una pequeña inversión.



► Composición química y valor nutricional:

El siguiente cuadro muestra la participación porcentual de las diferentes partes del fruto en variedades sembradas en la costa peruana.

Composición porcentual del fruto de lúcuma

Componente	%
Pulpa	69 a 82
Cáscara	7 a 15
Ollejo	2 a 3
Semilla	8 a 14

1.1.4 EL PRODUCTO COMERCIAL *5

El producto comercial está representado por dos productos específicos: la pulpa de fruta envasada y la harina de lúcuma. Ambos productos son el resultado de un proceso de producción para el cual se requiere una buena calidad del fruto, una gran cantidad del mismo y una calidad óptima de la pulpa para sus distintos fines industriales que son los que realmente se exportan al extranjero.

Productos Terminados:

► Pulpa de fruta: Usos

a) Características: *6

La pulpa fresca puede ser congelada y por consiguiente almacenada en forma segura por largos periodos de tiempo.

A continuación se presenta la opinión de una persona acerca de la descripción y características de la lúcuma : *7

Lúcuma la fruta



"La lúcuma es una fruta tropical delicadamente saborizada y nativa de las regiones montañosas frescas de América del Sur. Es casi imposible describir su sabor o aroma. Para conseguir un sabor de la fruta fresca usted tiene que visitar Perú por los meses de verano, de enero a abril. Si usted va a Perú recuerde pedir el helado de lúcuma hecho con la fruta fresca, es simplemente el mejor. Hay algunas personas que intentan cultivar esta fruta en EE.UU. pero realmente no sabe si usted puede encontrarlo fresco en cualquier parte. Aunque no es lo mismo, la mejor opción que se tiene en EE.UU. es conseguirlo en su forma deshidratada como la lúcuma molida o en polvo usada para la elaboración de helados y postres diversos. Pelando su piel delgada se puede apreciar una pulpa naranja - amarillenta, seca y almidonada. Perú y Chile son los productores principales y el volumen de la producción se usa en la forma deshidratada. Sólo un pequeño porcentaje llega a ser consumido fresco en los mercados locales. Una vez deshidratado, el polvo de la lúcuma es principalmente usado como saborizante en helados y otros productos de leche..."

b) Proceso De Producción: [*8](#)

Para la elaboración de la pulpa envasada se procede primero a lavar y seleccionar la fruta, para luego ser pelada ya sea a mano o con un pelado químico. A través de una pulpeadora se le separa de las semillas. Luego una vez que se obtiene la pulpa, ésta es homogeneizada y esterilizada para luego ser envasada. Este envase, pasa luego por un proceso de tratamiento al vacío y luego calentada a través de un exhauste a temperaturas entre 75 y 80 grados para regular la calidad de la misma. Por último, se procede al sellado y luego la comercialización de la misma.

c) La Calidad : [*9](#)

La calidad del consumo de la fruta depende principalmente del grado de desarrollo de la fruta en ese momento. Las frutas que no han logrado terminar su fase de desarrollo se pueden conservar por largo tiempo.

▷ Harina de Lúcuma: Usos

a) Características:

La harina puede ser embarcada hacia destinos que impliquen largas distancias, además puede ser almacenada por años.

b) Proceso de Producción: [*10](#)



La lúcuma madura después de ser recolectada es transportada a la sala de procesamiento dentro de una planta especializada donde primero es lavada, seleccionada, pelada y luego se le pasa por un proceso de pulpeado donde básicamente se le separa las semillas y luego desecada a un contenido de 10% de humedad relativa a través de una deshidratadora y luego molida. Luego de este proceso se pasa a ser envasada en bolsas de polietileno de alta densidad.

En el Perú se industrializa de manera artesanal la pulpa de lúcuma para elaborar harina, que es empleada en heladería y pastelería. Para ello se lava y pela la fruta, se separa y secciona en trozos la pulpa y se deshidrata a 40 a 42°C por 24 horas, o se seca al sol por tres a cinco días, quedando con 10% de humedad. La pulpa seca es molida, lográndose una harina fina y de elevada calidad, de color amarillo claro a blanquecino. Se envasa en bolsas de plástico transparente.

Últimamente se está congelando pulpa por el método de congelado instantáneo individual (IQF), que permite conservar la pulpa por tiempo prolongado, sin que pierda sus características originales y se puede transportar a largas distancia.

c) La Calidad: [*11](#)

El contenido de lúcuma que debe tener el polvillo resultante, para que sea de óptima calidad, es del 3 a 6 %. Existe diferencia en la calidad de las harinas producidas, debido a las diferencias en el método de deshidratación y en el grado de molienda.

1.1.5 UTILIZACION Y COMERCIALIZACION

La lúcuma se puede consumir al estado fresco, pero la pulpa seca y molida se utilizan principalmente para la elaboración de helados, así como dulces diversos.

La comercialización de estos productos está constituida principalmente por la industria alimentaria. Dentro de esta industria, la producción de harina y pulpa de lúcuma se orientara principalmente a las empresas dedicadas a la elaboración de helados. Sin embargo, también se orientará hacia otras empresas que consumen estos productos, pero en menor cantidad; éstas son las que se dedican a la elaboración de bebidas, golosinas, repostería y pastelería.

Prolúcuma [*12](#) considera que mayor acogida tendrá la exportación de la lúcuma en harina mas no como fruta, ya que por sus características físicas no es un producto agradable para consumir, y a pesar de que es muy nutritiva no tiene las características que busca el paladar internacional, pero si tiene una aceptación a nivel industrial.



Uno de los principales objetivos [*13](#) de Prolúcuma es que dicha fruta peruana alcance reconocimiento internacional que le permita exportar el producto en forma colectiva bajo la denominación de "Prolúcuma", lo que permitirá cuidar la calidad del producto. La marca les permitirá una mejor organización y una mayor presencia en los mercados extranjeros.

Además de alimentar a las personas, se dice que este fruto constituye un buen alimento para los pollos, ya que promueve tanto el crecimiento como la obtención de huevos con yemas de color amarillento brillante.

▷ **Composición:** [*14](#)

El valor nutricional de 100 g de pulpa fresca y de harina, resultante de secar y moler la pulpa, se presenta en el siguiente cuadro:

Los azúcares presentes en la pulpa de lúcuma son la glucosa, fructuosa, sucrosa e inositol.

Valor nutricional de 100 g de pulpa fresca y de harina de lúcuma

Componente	Unidad	Pulpa fresca	Harina
Agua	g	72,3	9,3
Valor energético	cal	99,0	329,0
Proteínas	g	1,5	4,0
Fibras	g	1,3	2,3
Lípidos	g	0,5	2,4
Ceniza	g	0,7	2,3
Calcio	mg	16,0	92,0
Fósforo	mg	26,0	186,0
Fierro	mg	0,4	4,6
Caroteno	mg	2,30	0,0
Tiamina	mg	0,01	0,2
Niacina	mg	1,96	-
Ac. Ascórbico	mg	2,20	11,6



Riboflavina	mg	0,14	0,3
-------------	----	------	-----

En la fruta verde solamente se detecta la sucrosa, pero conforme se produce la maduración, aumenta la cantidad de glucosa y fructosa y se empieza a detectar el inositol. La cantidad presente en 100 g de pulpa de fruta madura y seca es la siguiente: glucosa 8,4 g, fructosa 4,7 g, sucrosa 1,7 g e inositol 0,06 g.

► **Importancia económica, potencial y comercialización:**

El mercado actual y potencial para la lúcuma es bueno, resultado del alto consumo en Perú y el incipiente consumo en otros países, reflejándose en la demanda que tiene la fruta y el interés de sembrarlo en la costa de Perú y de Chile.

1.2. IDENTIFICACIÓN: *15

La lúcuma es una SAPOTACEAE cuyo nombre científico y familia es *Pouteria lucuma* (R.& P.) Kuntze.

Se le conoce con el nombre común de "Lúcuma", "lúcumo" (español), "lúcuma" (portugués, inglés).

- Presenta los siguientes sinónimos:
- *Achras lúcuma* R&P,
- *Lúcuma bifera* Mol,
- *Lúcuma abovata* H.B.K,
- *Lucumaturbinata* Molina,
- *Pouteria insignis* Baehni,
- *Richardella lucuma* (R&P) Aubreville.

Se distribuye a lo largo de los valles interandinos de Perú y Ecuador (de donde es originario) así como también en la costa de Perú y Chile.

1.3 PARTIDA ARANCELARIA: *16

No existe partida arancelaria para la lúcuma, como tal; sin embargo, el producto harina de lúcuma sí posee una clasificación arancelaria, tanto como harina de lúcuma, como las demás harinas de lúcuma y chirimoya.



NANDINA : 11.06.30.90.00
CUCI : 05640
CUODE : 113
CIIU : 3116
UNCTAD : 3
HTUSA : 11.06.30.40

Notas:

- *1 Basta con apreciar los sites de Oportunidades Comerciales tanto de Adex como de Prompex
- *2 Fuente: www.ucv.cl
- *3 Fuente: (1) www.geocities.com
(2) www.ucv.cl
(3) www.chilnet.cl
- *4 Fuente: (1) www.bestweb.net
(2) www.ediho.es
- *5 Fuente: (1) www.chilnet.cl
(2) www.hys.com.pe
- *6 Fuente: Seminario Agronegocios 99-II
- *7 Crónica extraída de www.lucuma.com
- *8 Fuente: Seminario de Agronegocios 99-II
- *9 La información de los porcentajes sobre calidad tienen como fuente el libro: Tainter.
- *10 Fuente: Seminario de Agronegocios 99-II
- *11 Fuente: www.hys.com.pe
- *12 Prolúcuma: Asociación de Productores de Lúcuma del Perú - Portafolio Empresarial - agroindustria - "Productores de Lúcuma en busca de una variedad estándar" - 29/01/2000.
- *13 Fuente: Semanario especializado Portafolio Empresarial. Pág. 13
- *14 Fuente: (1) www.grippo.com
(2) www.geocities.com
- *15 Fuente: www.ucv.cl
- *16 Fuente: Trabajo Universidad Agraria - CD Prompex.



2. OFERTA EXPORTABLE

2.1 PRODUCCIÓN NACIONAL *17

▶ Producción Nacional:

La producción nacional de lúcumas no ha tenido un gran desarrollo extensivo y solamente en cuatro departamentos existen cultivos mayores de 40 hectáreas. Su crecimiento ha sido, por el contrario, bastante lento, entre 1983 y 1994 creció 35.2% y el mayor desarrollo lo han experimentado Lima y Ancash.

Por otro lado, se conoce que la producción nacional ascendió a 3,010 TM en 1997 y 2,614 TM en 1998. Con respecto a esta última cifra, el 43.5% corresponde al departamento de Lima, el mismo que es el mayor productor de este cultivo, seguido por Ayacucho con una participación de 14% y luego por La Libertad con 9%. El rendimiento promedio por hectárea fue de 8 TM para el periodo de 1997, mientras que para 1998, el rendimiento descendió a 6.6 TM. Observamos que tanto el rendimiento total (producción total), como el rendimiento por hectárea han disminuido de 1997 a 1998, con lo que podemos suponer que la caída en el primero es consecuencia de la baja en el segundo. Y a su vez, esta última se debe a los daños producidos por el Fenómeno del Niño.

Sin embargo, cabe resaltar que Prolúcumas ha proyectado un rendimiento por ha. que fluctúa entre 10 y 15 TM anuales, lo cual como podemos apreciar supera largamente al promedio nacional.

Cabe mencionar que Lima sólo con el 15% de la superficie cosechada ocupa el primer puesto dentro de los productores debido a la superioridad del rendimiento en este departamento.

Stefan Bederski *18 sostiene que en Prolúcumas se busca mejorar los niveles de producción, pero dicho trabajo durará entre tres a cuatro años, que es el tiempo que demora la planta para comenzar a producir, alcanzando su madurez y mayor producción a partir del octavo o noveno año.

Existe una gran variedad de lúcumas, por lo que se hace necesario buscar un producto estándar que les permita obtener un mismo tipo de fruto, que al ser procesado no pierda sus principales características. Para ello se está realizando un estudio que determinará cómo conseguir la variedad necesaria o el producto base teniendo en cuenta también los requerimientos del mercado extranjero.



La idea es que cada día se vayan incorporando más hectáreas de cultivos, y ello ya se está dando pues los actuales productores continúan incrementando sus áreas sembradas.

El principal problema de la exportación de muchos productos agrícolas o agroindustriales no es la falta de mercado, sino la falta de oferta exportable ^{*19}. Este es el caso de la lúcuma, ya que por un lado falta producción, y además no reúne los requisitos de oferta exportable en la cantidad, calidad y continuidad requeridas.

▷ Superficie Sembrada:

Según el Ministerio de Agricultura, en el Perú existen unas 600 hectáreas sembradas de lúcuma, pero los representantes de ProLúcuma discreparon, ya que afirmaron tener conocimiento de que las hectáreas sembradas deben llegar a las 1,000.

Asímismo se cuentan con datos acerca de la evolución de la superficie cosechada durante el periodo 1990-1997, según lo cual se puede afirmar que tal superficie ha ido incrementándose, pero lentamente durante estos años.^{*20}

Cesar Bellido, vicepresidente de ProLúcuma (Asociación de Productores de Lúcuma del Perú), señaló al respecto que es necesario "tener en cuenta que en la sierra más que huertos hay muchos árboles silvestres que no ingresan a las estadísticas oficiales y respecto a los cuales es difícil calcular sus niveles de producción. La situación es más fácil en la costa, donde sí hay áreas debidamente sembradas o huertos".^{*21}

▷ Estacionalidad:

La lúcuma se produce en diversas épocas. En la sierra la producción normalmente comienza en los meses de julio-agosto, mientras que en la costa su periodo natural es entre enero y abril. Los representantes de ProLúcuma indicaron, sin embargo, que existen otras variedades que se producen en otros microclimas, en los cuales se puede obtener mayor producción.

▷ Potencial:

Según los especialistas, la lúcuma es un producto con un amplio potencial, lo cual se debe básicamente a varios factores: el Perú es un país por excelencia apropiado para su cultivo. En primer lugar, porque posee una diversidad de valle



interandinos y de microclimas en los que se puede producir esta fruta durante todo el año. Y en segundo lugar, porque actualmente los mercados mundiales están reclamando nuevos sabores y la lúcuma se convierte en una buena opción.

Así, en el mediano plazo la mencionada fruta puede convertirse en uno de los más atractivos productos de exportación del país.

2.2 TENDENCIA Y DESTINO DE LA OFERTA NACIONAL

Las plantaciones nuevas de lúcuma en el Perú se comenzaron a sembrar a finales de 1998 y durante 1999, por lo que, según representantes de Prolúcuma, para el año 2010 el Perú estará en condiciones de exportar volúmenes importantes que fácilmente alcanzarían las 10 mil toneladas al año.

Como ya se dijo anteriormente, existe una tendencia del mercado mundial hacia la búsqueda de nuevos sabores para satisfacer a los consumidores que cada vez son más exigentes.

Entre los países que están interesados en adquirir este producto están Estados Unidos, Italia, Suiza y Alemania, los que podrían convertirse en potenciales compradores, dependiendo de cómo acepten dichos mercados este nuevo sabor.

Representantes de Prolúcuma señalan que en la actualidad ya se han recibido pedidos de algunas compañías norteamericanas que están interesadas en introducir este nuevo sabor. Sin embargo, esto se ha tomado con mucho cuidado porque los requerimientos de las empresas se repetirán en la medida que el consumidor lo acepte y lo asimile a su consumo habitual.

Del mismo modo, Japón y Nueva Zelanda también se convertirían en potenciales compradores, puesto que la referida asociación está recibiendo muchas solicitudes que demandan información técnica, características del fruto, etc.

Por otro lado, descubrimos que muchos estudios de mercado han determinado la aceptación de este nuevo saborizante en los mercados europeos y americanos.

Chile ya ha exportado lúcuma a Suiza, país en donde la fruta es usada para dar sabor a los helados. Se ha dicho que el sabor no puede ser reproducido artificialmente [*22](#), lo cual sin lugar a dudas constituye una ventaja diferencial para los países productores como el nuestro.



Además de Japón, Corea, Indonesia, Malasia, Singapur, Hong Kong y Las Filipinas son también mercados potenciales para los exportadores de fruta, dado que tienen grandes poblaciones, un rápido crecimiento económico, un gran poder adquisitivo y tradicionalmente son grandes consumidores de frutas y hortalizas. En el caso de Chile, este país ha incrementado notablemente sus exportaciones al Asia.*[23](#)

Fedefruta, la Asociación de Sembradores de Fruta de Chile, señaló ya en 1996 que los mercados de Estados Unidos, así como los japoneses podrían incluso pagar un precio muy atractivo por el "lujo" de adquirir un producto completamente orgánico, es decir que habría una oportunidad en este campo para las exportaciones peruanas.

► Exportación de productos agrícolas y agropecuarios

Los productos agrícolas y agropecuarios pueden obtener el Certificado Fitosanitario otorgado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), Organismo Público Descentralizado del Ministerio de Agricultura.*[24](#)

2.3 DESTINO ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PERUANAS

La lúcuma del Perú se exporta desde hace más de veinte años, aunque en pequeños volúmenes. A pesar de la pequeña magnitud de las transacciones, se puede considerar que el Perú ya ha alcanzado una posición en el mercado internacional.

Si echamos un vistazo al ámbito nacional, encontramos a empresas que se dedican al procesamiento tanto de harina como de pulpa de lúcuma. Sin embargo, los volúmenes que éstas comercializan en el mercado internacional son relativamente pequeños. Esto se debe en parte a que ninguna de ellas se dedica a la elaboración de estos productos de manera exclusiva y a que las exportaciones de las mismas corresponden muchas veces a envíos de muestras a potenciales clientes, ya que el producto es casi desconocido en el resto del mundo.

Globe Industrial S.A. es la empresa peruana más importante, la misma que ha exportado entre agosto de 1998 y septiembre de 1999 aproximadamente 1,500 kg.*[25](#)



Sólo se cuenta con datos de exportación de la harina de lúcuma, ya que es el único producto que cuenta con una partida arancelaria. Con respecto a este producto podemos advertir que si bien entre 1994 y 1998 las exportaciones han ido incrementándose muy lentamente, el año pasado registra un gran incremento en el volumen transado. Esto parece indicar que el producto ya tiene una cierta demanda y que está comenzando a ser conocido en varios países, especialmente en Chile y Estados Unidos; mientras que existen países a los cuales se les han enviado muestras, como son Japón, España, Italia, etc.*26

Notas:

- *17 Fuente: Ver Anexo Nro. 1
- *18 Fuente: Tesorero y miembro de Prolúcuma.
- *19 Fuente: Según palabras de Elizabeth Barco, PROMPEX
- *20 Fuente: Ver anexo 1
- *21 Fuente: Portafolio Empresarial - Agroindustria - "Productores de Lúcuma en busca de una variedad estándar" - 29/01/2000
- *22 Fuente: Prochile
- *23 Fuente: "The Chilean Fruit Industry at a Glance" -September 1996 -
- *24 Fuente: www.adex.com.pe
- *25 Fuente: Seminario de Agronegocios 99-II
- *26 Fuente: Ver Anexo 2



3. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR

Tal como ya se explicó con anterioridad, la lúcuma es una fruta tropical, con un especial sabor que la distingue fácilmente de las diversas frutas existentes. Es nativa de las regiones montañosas frescas de América del Sur y su cultivo se encuentra mayoritariamente en Chile y Perú.

De la fruta natural se pueden obtener dos productos comerciales que se procesan y comercializan en la actualidad en distintos mercados. Estos productos en mención, son la pulpa de fruta fresca envasada y la harina de lúcuma presentada en polvo.

Así mismo, se ha encontrado recomendable el desarrollo y fomento de la comercialización en el exterior de la Lúcuma debido a las siguientes razones, entre otras:

- En el Perú existen entre 600 y 1000 hectáreas aproximadamente sembradas de lúcuma, las cuales con adecuada capacidad tecnológica y orientación técnica podrían dar un buen rendimiento del fruto y propiciar su disponibilidad para aumentar la oferta.
- Perú es un país por excelencia apropiado para su cultivo: posee una diversidad de valles interandinos y de microclimas en los que se puede producir esta fruta durante todo el año. Existe un gran interés de sembrarlo en la costa de Perú.
- Debido a la falta de promoción del producto a nivel internacional, éste posee un incipiente consumo en otros países. El hecho de que los mercados mundiales están reclamando nuevos sabores y que se presente una tendencia del mercado mundial hacia la búsqueda de nuevos sabores para satisfacer a los consumidores que cada vez son más exigentes hacen que la lúcuma se convierte en una buena opción
- El sabor especial de la lúcuma no puede ser reproducido artificialmente, lo cual sin lugar a dudas constituye una ventaja diferencial para los países productores como el nuestro.*[27](#)
- La lúcuma del Perú se exporta desde hace más de veinte años, aunque en pequeños volúmenes, tanto es así que la partida arancelaria existente



corresponde únicamente a la harina de lúcuma y sus correspondientes cifras de comercialización no son significativas

- El producto es casi desconocido en el resto del mundo por lo que con un adecuado programa de promoción, se podría fomentar su conocimiento y consumo a nivel mundial dadas las nuevas tendencias.

El producto a desarrollar y comercializar en el exterior, para propósitos de este análisis, corresponde a la Harina de Lúcuma, la misma que se obtiene de la fruta fresca luego de un especial proceso de producción, para el cual se requiere una buena calidad del fruto, una gran cantidad del mismo y una calidad óptima de la pulpa para sus distintos fines industriales.

Entre los distintos fines industriales de referencia se encuentran tales como la preparación de helados, golosinas, repostería, pastelería, jugos, tortas y dulces, e incluso como saborizante de distintos alimentos. Por lo tanto, la utilización y consumo de este producto estaría orientado a la industria alimenticia.

Se ha tomado la decisión de desarrollar la Harina de Lúcuma ya que, según información proporcionada por Prolúcuma, la lúcuma como fruta no es un producto agradable para consumir por sus características físicas y a pesar de que es muy nutritiva no tiene las características que busca el paladar internacional, pero si tiene una aceptación a nivel industrial. Ellos consideran que mayor acogida tendrá la exportación de la lúcuma en harina mas no como fruta fresca. Por otro lado, si se toman en consideración otros aspectos tales como costos, embalaje, volúmenes y hábitos internacionales, la exportación de Harina de Lúcuma presenta ventajas sobre la exportación de fruta natural.

Notas:

*27 Prochile.



4. POSIBLES MERCADOS DE EXPORTACION

En el punto N° 2, referente a la OFERTA EXPORTABLE, se hizo mención a los posibles mercados que presentan tendencias favorables para el consumo de la lúcuma en polvo.

Entre los diversos mercados se encontraban los siguientes países: Alemania, Suiza, Italia, EEUU, Singapur, Japón, Corea, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Chile, Hong Kong, entre los más importantes.

A continuación se ha podido identificar la siguiente data referente al volumen de importaciones de Estados Unidos para consumo de los productos correspondientes a la partida arancelaria "11063000": harinas y polvos procesados, al cual pertenece el producto que elegimos comercializar. Sin embargo, debido a que el volumen importado de la partida específica del producto es insignificante, no se encontraron datos al respecto.

U.S. Imports for Consumption:	March 2000 and 2000 Year-to-Date, not Seasonally Adjusted Subheading 110630: *28
-------------------------------	--

FLOUR, MEAL AND POWDER OF THE PRODUCTS OF CHAPTER 8

Next (6-Digit) Subheading

Switch from U.S. Imports to [U.S. Exports](#)

A NAME="1106302000"> 1106.30.2000: FLOUR, MEAL AND POWDER OF BANANA AND PLANTAIN

U.S. Imports for Consumption: March 2000 and 2000 Year-to-Date, not Seasonally Adjusted (Customs Value, in Thousands of Dollars)
(Units of Quantity: Kilograms)

	<--- Mar 2000 --->		<--- 2000 YTD --->	
Country	Quantity	Value	Quantity	Value
WORLD TOTAL	12,160	36	18,153	43



Ecuador	---	---	4,536	3
Israel	12,160	36	12,160	36
Thailand	---	---	1,457	4

NAME="1106304000"> 1106.30.4000: FLOUR, MEAL AND POWDER OF THE PRODUCTS OF CHAPTER 8, NESOI

U.S. Imports for Consumption: March 2000 and 2000 Year-to-Date, not Seasonally Adjusted (Customs Value, in Thousands of Dollars)

(Units of Quantity: Kilograms)

	<--- Mar 2000 --->		<--- 2000 YTD --->	
Country	Quantity	Value	Quantity	Value
WORLD TOTAL	45,204	40	89,881	168
Canada	34,473	10	34,473	10
Guatemala	---	---	4,545	24
India	---	---	1,616	4
Italy	---	---	15,615	51
México	---	---	18,437	24
Oman	2,000	5	2,000	5
Spain	1,600	5	1,600	5
Switzerland	850	10	2,300	26
Thailand	1,281	5	2,295	8
Western Samoa	5,000	5	7,000	9



Se ha considerado conveniente realizar una pequeña investigación de las preferencias arancelarias, montos de importación y exportación así como la utilización de otros criterios con la finalidad de evaluar los posibles mercados y poder definir aquellos que se presentan más favorables para la comercialización del producto definido, La Harina de Lúcumá. Es importante señalar, que dicha investigación se ha realizado específicamente sólo a ocho países de los mencionados líneas arriba por cuestiones de tiempo así como de disponibilidad de información.

ALEMANIA: CRITERIOS DE ELECCIÓN [*29](#)

1. Reglamentación Alimentaria

Alemania es un miembro de la Unión Europea (EU). Esto implica directamente que la ley que rige en la zona europea se aplica a todos los países miembros. La gran cantidad de leyes alimentarias de cada uno de los países miembros ya se ha armonizado totalmente en la ley de la U E. Las Secciones referentes a determinados productos como las vitaminas y minerales y otras sustancias fisiológicas todavía están esperando la armonización.

La Ley de Comida Alemana, consiste en aproximadamente 230 ordenanzas diferentes, las mismas que incluyen reglamentaciones sobre el Etiquetado de Alimentos, Empaquetado de Alimentos, Aditivos utilizados, Ordenanzas para Comidas Dietéticas, varios requisitos higiénicos y veterinarios, así como otras numerosas reglas y regulaciones.

Finalmente, el importador alemán tiene la última responsabilidad por el potencial de comercialización de cualquiera de los productos alimenticios importados en Alemania.

La Ley de Comida Alemana es una ley federal cuya entrada en vigor es responsabilidad de los estados federales. En ocasiones, una infracción menor a la ley de comida puede tolerarse en un estado pero no en otro. Los bienes domésticos, así como los extranjeros, constantemente son verificados por los laboratorios gubernamentales en el punto de venta. Los laboratorios gubernamentales alemanes, además de buscar ingredientes prohibidos en los distintos productos, evalúan la naturaleza general de un producto en términos o sobre la base de honestas prácticas comerciales así como en función de las expectativas del consumidor general. Siempre que un producto viole la Ley de Comida y presente un riesgo a la salud pública, sin tener en cuenta si es un producto doméstico o extranjero, este hecho se hace conocido a la prensa que mencionará a la marca de fábrica, importador o productor al informar al consumidor.



El Ministerio Federal Alemán de Salud, en coordinación íntima con el Ministerio Alemán de Agricultura, es responsable de supervisar la conformidad de las distintas regulaciones con la Ley de Comida Alemana.

El registro del producto es un procedimiento que no se requiere para los alimentos en Alemania. En Alemania no existe ninguna agencia oficial que pueda responder las preguntas en la interpretación de los extensos requisitos de Ley de Comida Alemana para el registro de la etiqueta, repase, despacho de aduanas del producto y la aprobación.

2. Aranceles de la Unión Europea *30

El arancel correspondiente al rubro de otras frutas deshidratadas, categoría dentro de la cual se encuentra la lúcumá, es de 3 -3.6%.

3. Requisitos para el Etiquetado de los Productos

Todos los productos de comida que sean importados deben obedecer la Ley de Comida Alemana. Todos los bienes alimenticios deben estar etiquetados en alemán. Se permiten las etiquetas en varios idiomas. Las etiquetas pueden también contener ilustraciones. Está prohibido mostrar ingredientes en la etiqueta que no estén contenidos en el producto, por ejemplo las ilustraciones de frutas si se usan sólo sabores artificiales. Hay otros numerosos requisitos especiales de etiquetado que pertenecen a comidas específicas o grupos de comida

Todos los productos comestibles y bebibles importados deben etiquetarse en Alemania para su venta al menudeo, deben estar en alemán y deben proporcionar la información siguiente:

- Nombre del producto normalmente usado en el comercio.
- Lista de ingredientes en el orden descendente de peso en el momento de uso
- Lista de aditivos de comida
- Un código de la mínima fecha de vida (interpretada como la fecha hasta la cual el producto mantiene su nivel máximo de calidad bajo apropiadas condiciones de almacenamiento). La determinación de la fecha de vida mínima queda completamente en las manos del fabricante o importador.
- Las unidades métricas para todas las dimensiones.
- Nombre y dirección del fabricante o importador.



4. Regulaciones para Los Aditivos en La Comida

La Ley de Comida Alemana prohíbe todos los aditivos de comida u otras sustancias que no se aprueben específicamente para su uso. Con la excepción de un número pequeño de aditivos que son aceptados para uso general, la mayoría de aditivos de comida son sólo aceptados para propósitos y comidas específicos.

La definición alemana de "aditivo de comida" es bastante amplia. "Substancias de ayuda técnicas" son sustancias sólo requeridas durante el procesamiento de un producto de comida y tolerada si son totalmente alejados o técnicamente inevitables durante el proceso. No se requiere el etiquetado de sustancias de ayuda técnica necesariamente. El uso de aditivos de comida, sustancias colorantes, los saborizantes artificiales y los preservantes son regulados por la Ordenanza de Aditivos de Comida. Sólo ciertos aditivos de comida son aceptados para el uso con las comidas, y sólo bajo condiciones especificadas en esta ordenanza. Los aditivos de comida deben parecer claramente visibles en la etiqueta, escrito en una impresión fácilmente legible (la altura del carácter mínima de 2mm) y en combinación con el nombre del producto o identificación.

5. Nuevas Comidas

El concepto de "nuevas comidas" se ha vuelto importante en el mercado y leyes alimenticias de la UE. El término "nuevo" en este sentido se refiere a una comida (no una marca) que es no - tradicional y por consiguiente nueva para el mercado de UE. De hecho, este término está siendo principalmente aplicado a productos que se han desarrollado a través de bio -ingeniería.

6. Otras Normas Específicas

La Ley Alemana en Pesos y Medidas contiene ciertos enunciados que establecen los tamaños normales para los recipientes de comidas pre-empaquetadas, así como numerosos requisitos para el etiquetado. La cantidad de llenura debe indicarse cuando se comercialice.

- Por el peso: En gramos o kilogramos.
- Por el volumen: En los mililitros, centilitros o litros.
- Por la longitud: En centímetros o metros.
- Por el área: En centímetros cuadrados o metros del cuadrado.



7. Las Regulaciones del Empaquetado

Alemania está ampliamente en la vanguardia de legislación medioambiental europea, en lo que a empaquetado se refiere. Ha habido preocupación pública de muchos años a raíz del uso excesivo de material de empaquetado en Alemania.

CHILE: CRITERIOS DE ELECCION *31

Chile ofrece uno de los mercados más abiertos del mundo, exportando más de 3.800 productos a más de 177 países por todo el mundo. Presenta una consolidación que permite entregar los estándares de la calidad más altos junto con un clima de negocios, favoreciendo la realización de negocios en Chile como en su propio país, la conveniencia y disponibilidad que se espera, y las ventajas competitivas que pudieron sorprender. Las nuevas oportunidades de negocio están emergiendo constantemente en los diferentes sectores e industrias.

1. Barreras a la Importación

Chile tiene generalmente pocas barreras a las importaciones o a la inversión privada. Se ha establecido una disminución progresiva de tarifas ad valorem. La tarifa aplicable a enero del 2000 es 9% (la tarifa había sido 11% desde 1991 a 1998 y 10% en 1999) en casi todos los productos de la mayoría de países, aunque muchos productos de los países con los cuales Chile tiene acuerdos comerciales entran con aranceles más bajos o libres de impuestos. Habrá disminuciones al ritmo de un punto porcentual por año hasta que se alcance un nivel de 6% en el año 2003. Esto es aplicable a las importaciones de todos los países en los cuales los acuerdos de libre comercio no se han negociado aún con Chile. Las importaciones están conforme al mismo impuesto de 18 por ciento sobre el valor añadido (IVA) que las mercancías domésticas. Para determinar el Valor De Aduanas, el Departamento de Aduanas de Chile utiliza el valor normal de la mercancía, sin descuentos especiales, más los costos de transporte y seguro (CIF).

2. Licencias de Importación

Todas las importaciones requieren una licencia; pero, según la legislación, desde 1990 las licencias a la importación se conceden como procedimiento rutinario para casi todas las mercancías. Los requisitos de las licencias se mantienen en gran parte como mecanismo de acopio estadístico, no como control.



3. Requisitos de Exportación

Chile aplica controles a la exportación con el requisito de una licencia de exportación, así como requisitos fitosanitarios y los controles de calidad en ciertos productos controlados por el servicio médico nacional (Servicio Nacional de Salud, SNS), el servicio agrícola y ganadero (Servicio Agrícola y Ganadero, SAG), y el servicio nacional de la pesca (Servicio Nacional de Pesca, SERNAP). Una vez más las licencias se requieren más como medios de recopilar estadísticas.

4. Documentación de Importación/Exportación

El Banco Central de Chile exige a los importadores obtener un certificado de registro para las mercancías valoradas por encima de los \$3.000. Los exportadores deben completar un certificado de registro al exportar las mercancías valoradas por encima de los \$2.000 F.O.B. Otras formas comerciales usadas por ambos importadores y exportadores locales son facturas comerciales, certificado del origen, conocimiento de embarque, seguro de carga y lista del embalaje.

5. Entrada Temporal

Las importaciones temporales de mercancías se autorizan para las exposiciones aprobadas por el gobierno y para las demostraciones temporales. Las mercancías importadas para los propósitos temporales de demostración exigen al usuario final o al comprador residente obtener un certificado temporal de la admisión de Aduanas de Chile, y se gravan sobre la base del número de días que están en el país.

6. Leyes Alimenticias

Chile participa activamente en la Organización de Comercio Mundial y el Código de la Comisión de Alimentación. Chile se preocupa por las barreras comerciales técnicas y está por consiguiente está interesado en las regulaciones sanitarias y fitosanitarias como parte de las regulaciones comerciales.

El Ministerio de Salud es responsable de la sanidad de los alimentos, aprobación de ingredientes de comida y etiquetado y empaquetado de comidas procesadas. El Ministerio está trayendo las regulaciones de higienización de comida de Chile actualmente en conformidad con las normas del CÓDEX. El Ministerio usa su poder de decreto para emitir las regulaciones de comida.



7. Requisitos Del Etiquetado de Productos

A. Requisitos Generales

Las etiquetas deben estar en español, pero puede repetirse la información en otro idioma. Las etiquetas deben llevar la información siguiente:

- El nombre del producto de comida.
- El volumen neto en las unidades métricas.
- El nombre y dirección del fabricante, empaquetador, distribuidor, o importador de producto de comida.
- El país de origen. [Un producto procesado en Chile que sufre un cambio físico, químico, o en sus propiedades biológicas u orgánicas es considerado un producto local para propósitos de etiquetado. Si sólo se empaqueta en Chile, esto debe indicarse en la etiqueta junto con el nombre del país de origen.]
- El número y fecha de permiso que autoriza la importación.
- Fecha de fabricación o empaquetado. [Un código de porción de producción puede usarse.]
- La duración mínima, o expiración, la fecha.
- La lista de todos los ingredientes en la concentración decreciente, incluso cantidad o por ciento.
- La lista de todos los aditivos en la concentración decreciente.
- Las instrucciones para el almacenamiento, incluso la refrigeración, si se requieren las condiciones especiales para el producto para satisfacer su periodo de duración mínimo o último a su fecha de expiración.
- Las instrucciones para el uso.



B. Requisitos Específicos del Etiquetado de Productos Nutritivos

- Las demandas nutritivas deben darse a conocer científicamente o deben reconocerse internacionalmente y deben aprobarse por el Ministerio de Salud. La etiqueta debe contener la información siguiente:
- La energía en calorías.
- La proteína, hidrato de carbono y grasa en gramos.
- Porciones por paquete.
- Con respecto a los hidratos de carbono, debe indicarse la cantidad total de azúcar.
- Con respecto a los ácidos grasos, debe indicarse la cantidad de grasas saturadas y poli saturadas.

La información debe expresarse en porcentajes recomendados por día. Si la etiqueta contiene una descripción de fibra dietética, debe indicarse la cantidad y porcentaje de fibra soluble y no soluble. La etiqueta no debe indicar o sugerir efectos curativos o terapéuticos para el producto.

Al poner énfasis en la calidad de productos comestibles, los siguientes términos tienen definiciones específicas en las regulaciones de comida de Chile: Libre, Bajo, Bueno, Alto, Reducido, Ligero, Fortificado, Enriquecido. Los términos Libre de, Bajo en y Reducido en colesterol no pueden aplicarse a aquellos comestibles que contienen más de 2 g. de grasas saturadas.

8. Regulaciones del Empaquetado y del Recipiente

Ningún material plástico del empaquetamiento debe transferir más de 0.05 ppm de cloruro de vinilo o cualquier otra sustancia utilizada en la fabricación de elementos plásticos que pueden ser dañinos para la salud.



9. Las Regulaciones De Los Aditivos Usados En Las Comidas

Todos los aditivos deben estar conformes con la identificación, pureza y la evaluación de toxicidad de acuerdo con el Códex Alimentarius. Es obligatorio que los aditivos se indiquen en la etiqueta con su nombre específico, según el Sistema de la Enumeración Internacional (S.I.N.) y en el orden de la concentración decreciente. Una excepción a esta regla es para los elementos condimentados que pueden listarse de una manera genérica sin cualquier detalle del ingrediente.

10. Otras Consideraciones

Una marca de fábrica debe registrarse en cuanto el exportador/inversor tenga cualquier intención de hacer el negocio en Chile. La propiedad de la marca de fábrica no es perjudicada por la falta de uso en casos donde la partida registrada hace al uso de la marca en otros países, y perpetuamente pueden registrarse las marcas de fábrica en los periodos de diez años en un momento. Empresas que desean registrar sus marcas de fábrica deben hacerlo en el Ministerio de Economía, Departamento de Propiedad Industrial, Teatinos 120, Piso 1, Tel.:(56-2) 672-5522.

11. Procedimientos Para La Importación

Despacho de aduanas

El procedimiento por obtener el permiso para importar los productos de comida empieza en la Oficina de Servicio de Salud en el puerto de entrada. Por ejemplo, si el puerto de entrada es "Comodoro Arturo Merino Benitez" el aeropuerto (el Aeropuerto Internacional de Santiago), el despacho de aduanas se ocupa por SESMA (el Servicio de Salud Medioambiental Metropolitano, el sitio de tejido,; www.sesma.cl).

El primer paso es pedir la "aprobación de destino de aduana" que autoriza la recuperación de los productos de las Aduanas y su traslado a un almacenamiento es garantizado, donde los productos deben guardarse intactos y deben separarse de los otros bienes, quedando pendiente la inspección por parte de las autoridades de salud. La "aprobación de destino de aduanas" tarda en obtenerse normalmente unas 72 horas (3 días del funcionamiento). Las Cuotas son evaluadas por el peso en los kilogramos.

A) Documentos Requeridos:



- El original y cinco (5) las copias del Destino de la Aduana. Forma #2003 ("Solicitud Certificado Destino Aduanero").
- La fotocopia de la resolución que certifica a la condición sanitaria del almacén a que los productos se moverán al dejar las costumbres.
- Hoja de ruta aérea, la factura del océano de cargar, o factura del producto.

B) Documentos Recomendados para Facilitar el Despacho de Aduanas

1. Un certificado de análisis de calidad microbiológico, y /o el análisis químico físico.
2. Un Certificado de Salud y /o Certificado de Venta Libre emitidos por una sección de salud pública reconocida en el país de origen que confirma que el producto esta en un buen estado para el consumo humano, se vende libremente a lo largo del país, y si es procesado, la descripción del producto.
3. Una hoja técnica.
4. Etiquetas o recipientes vacíos o paquetes.
5. Para las comidas irradiadas:
 - a. un certificado que indique el nivel de la dosificación y una descripción del empaquetamiento.
 - b. Un certificado emitido por la agencia gubernamental competente que autoriza la planta para irradiar los productos de comida.
 - c. Un certificado que reconozca que la planta está incluida en el inventario internacional de plantas de irradiación.

Los Certificados emitidos en el país de origen deben completarse en o deben traducirse en español. Las cuotas por probar y dirigir las pruebas son calculadas según el peso del producto en kilogramos.

12. Muestras del producto

Una muestra es considerada de ningún valor comercial cuando su peso no excede 20 kilogramos de producto sólido. En el caso de aditivos, o los productos granulados, el límite es 250 gramos.



13. Otros Gravámenes y Cargas

Tasa aeronáutica: se aplica una tasa de aeropuerto del 2 por ciento del derecho vigente a todos los productos importados por vía aérea (por ejemplo, la tasa de aeropuerto es actualmente del 0,22 por ciento), salvo a los productos procedentes del Canadá que están exentos de este impuesto y, una vez aprobados, los procedentes de México.

Tasa de despacho: se aplica una tasa de despacho de aduana del 5 por ciento del valor de aduana a las mercancías que están parcial o totalmente exentas del pago de derechos. Esta tasa no se aplica a los productos procedentes de países con los que Chile mantiene acuerdos comerciales.

14. Estándares

Los estándares del Instituto Nacional de Estándares (Instituto Nacional de Normalización, o INN), ha incluido las normas del ISO 9000 como parte de los estándares.

En general, estos estándares no son obligatorios, pero las compañías pueden obedecerlos voluntariamente, sobre todo en industrias dónde la conformidad constituye una clase de "sello de aprobación". Sin embargo, ciertos productos importados, como los pertenecientes a la seguridad industrial, materiales de la construcción, el gas y las industrias de electricidad deben obedecer resoluciones específicas de la entidad supervisora.

15. Zonas de Libre Comercio

Las dos zonas de libre comercio de Chile son la Zona Libre de Iquique (ZOFRI) en la punta norteña de Chile (Región I), y la Zona Libre de Punta Arenas en la punta del sur (Región XII). ZOFRI abarca los puertos libres de Arica e Iquique. Punta Arenas también tiene un puerto libre. En cada zona existen métodos modernos para fabricación, empaquetado y exportación.

16. Miembro de Acuerdos de Libre Comercio



Con el propósito de reducir las barreras comerciales, Chile ha entrado en una serie de tratos de libre comercio. Chile ha firmado acuerdos de comercio bilaterales con Canadá y México (2 de los 3 miembros de NAFTA) y es un miembro asociado de Mercosur que involucra las naciones del cono sur de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

Chile también tiene acuerdos de comercio con los otros mayores miembros latinoamericanos incluyendo Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador y Bolivia.

Chile es partícipe del APEC, está en conversaciones con la Unión Europea dónde él tiene profundos lazos comerciales como medio para convertirse en un socio formal.

17. Importaciones De Chile De Productos En Polvo En 1999 *32

18. Exportaciones De Chile De Productos En Polvo En 1999

EEUU: CRITERIOS DE ELECCION*33

1. Las. Leyes Alimenticias

Estados Unidos es formalmente un miembro fundador de la Organización de Comercio Mundial (WTO), forma parte también del Acuerdo GATT y suscribe a su principio subyacente de nación más favorecida (MFN) el acceso del mercado igual para virtualmente todos los países. Las importaciones están generalmente sujetas a relativamente bajos y transparentes impuestos de importación. La calidad de las normas dictadas y restricciones necesarias para ciertos productos frescos tienen por finalidad proteger al ser humano, al animal, y la salud de las diferentes plantas.

En la seguridad de la comida americana hay una responsabilidad compartida, varios Estados de los Estados Unidos comparten la misma jurisdicción asegurando así la seguridad del suministro de comida americana. Además de las regulaciones estrictas de seguridad, se salvaguarda la sanidad de los productos alimenticios americanos a través de los despachos de aduanas del pre-mercado, de la producción obligatoria práctica, de las inspecciones al azar, etc. Las normas de seguridad alimenticias que también se aplican a las comidas producidas en el mercado local, es decir, domésticamente, también se aplican a las comidas importadas.



La FDA ^{*34} es parte de la Sección de Salud y Servicios del Humano (DHHS) y del Servicio de Salud Público (los PH). La FDA es la agencia científica reguladora que responsable de la seguridad de todas los productos alimenticios tales como drogas, biológicos, dispositivos médicos, y los productos radiológicos (excepto de la carne, pollería, helado y del etiquetado de bebidas alcohólicas y tabaco). Es una de las agencias federales más antiguas cuya función primaria es la protección del consumidor.

2. Requisitos del Etiquetado de los Productos

Según la FDA y el FD&C Act, las etiquetas de comida deben contener la información especificada, desplegada visiblemente de tal forma que el consumidor ordinario pueda probablemente leer y entender bajo las condiciones ordinarias de la compra y uso. Los Detalles acerca de los tamaños del tipo, la situación, etc. y toda la información requerida para las etiquetas está contenida en la FDA.

Las regulaciones requeridas para las etiquetas se resume en los siguientes enunciados:

- Si la etiqueta de una comida lleva las representaciones en un idioma extranjero, la etiqueta debe llevar todas las declaraciones requeridas en el extranjero tales como el idioma, así como en inglés, (la Nota--El Acto del Arancel de 1930 requiere que todos los artículos importados deben ingresar con el nombre inglés del país de origen).
- Si la comida se empaqueta, las declaraciones obligatorias siguientes deben aparecer en la etiqueta en el idioma inglés:

a) El nombre de la Comida: El nombre común o usual de la comida debe aparecer en el tablero del despliegue principal, en el tipo negrita y en las líneas que generalmente parangonan a la base del paquete como él se despliega. La forma del producto también debe ser incluida -- en tajadas, trozos, congelado, etc., (u otro estilo)-- a menos que éste se encuentre mostrado por un cuadro o que el producto sea visible a través del recipiente.

b) La Cantidad neta de Volúmenes: Una declaración exacta de la cantidad neta de comida en el paquete. Las unidades requeridas de medida es la libra del peso y también pueden usarse el galón americano. La cantidad de declaración de los volúmenes debe aparecer en el principal tablero del despliegue de la etiqueta en las líneas generalmente que parangonan a la base del paquete cuando se despliegue para la venta. Si el área del tablero del despliegue principal del paquete es más grande que 5 pulgadas del



cuadrado, la cantidad de volúmenes debe aparecer dentro del más bajo 30 por ciento de la etiqueta. La declaración debe estar en un tamaño del tipo basado en el área del tablero del despliegue principal del paquete.

c) El peso neto de aquellos paquetes que contienen 1 libra (el peso) o más, y menos de 4 deben declararse las libras primero en el total de onzas del peso seguidas por una segunda declaración en paréntesis () por lo que se refiere a las libras y onzas, o libras y común o fragmentos decimales de la libra. (El ejemplo: Wt Neto. 24 onzas (1 2 libras) o la onz. de Wt.24 neta (1.5 lb.).). Los volúmenes de los paquetes que contienen menos de 1 libra deben expresarse como onzas totales. Se requiere el peso agotado en lugar del peso neto para algunos productos condensados en líquido y que no se consumen como la comida, como las aceitunas en la salmuera.

d) Volumen neto de productos líquidos en paquetes que contienen 1 pinta o más y menos de 1 galón americano debe declararse primero en el total de onzas fluidas seguidas por una declaración en paréntesis () para lo que se refiere a los cuartos de galón, pintas, y onzas fluidas o fragmentos de la pinta o cuarto de galón. (El ejemplo: 40 onzas fluidas (1.25 cuartos de galón) o 40 onzas fluidas (1 1/4 cuartos de galón).). El Volumen de paquetes que contienen menos de 1 pinta debe declararse en onzas fluidas.

e) Los paquetes de 4 libras o más grandes a 1 galón no tienen sus volúmenes expresados por lo que se refiere a onzas totales; sin embargo, para cosas así en el empaquetado, los volúmenes deben declararse en el peso de la unidad más grande o deben medirse, con cualquier resto en las onzas o común o los fragmentos decimales de la libra; o en el caso de galones, el resto en los cuartos de galón, pintas, y las onzas fluidas, o los fragmentos decimales del galón.

- El nombre, dirección calle, ciudad, estado y código postal del fabricante, empaquetador, o distribuidor: Esta información debe ponerse sobre el tablero del despliegue principal. La dirección puede omitirse por el nombre de la empresa en la ciudad actual y número telefónico. Las etiquetas de los productos importados pueden omitir el código postal. Sin embargo, si la comida es no fabricado por la persona o compañía cuyo nombre aparece en la etiqueta, el nombre debe calificarse como: "Fabricado por" o "Distribuido por", o una expresión similar.
- La declaración de Ingredientes: Los ingredientes en una comida deben ser listados por sus nombres comunes en el orden de su predominio por peso. La mayoría de los ingredientes en las comidas regularizadas es opcional y



por consiguiente debe listarse en la etiqueta. La palabra "ingredientes" no se refiere a la composición química, pero medios los componentes de comida individuales de una comida mixta. Si un cierto ingrediente es el característico de una comida (por ejemplo, gamba en el combinado de la gamba) el por ciento de ese ingrediente puede ser requerido como la parte del nombre de la comida. Se exigen listar los Aditivos de comida y Colores como los ingredientes, pero la ley exenta de esto a la manteca, queso, y helados, teniendo que mostrar el uso de color. Pueden listarse especias, sabores y color como tal, sin nombrar los materiales específicos, pero deben identificarse cualquier color artificial o sabores.

- La Información de la nutrición: FDA ha especificado un formato uniforme que debe incluir el tamaño, el número de servings por el recipiente y la nutrición satisfecha de la comida por servir, incluso la cantidad de cada uno.

3. Regulaciones de los Aditivos usados en los Productos

La aprobación de pre-mercado es requerida para los aditivos de comida. Antes de comercializar una comida o aditivo de color en los EEUU, un fabricante debe solicitar a la FDA su aprobación.

Para decidir si un aditivo debe aprobarse, la agencia considera la composición y propiedades de la sustancia, la suma a ser consumida, sus efectos a largo plazo probables y los varios factores de seguridad, probablemente. Nunca pueden demostrarse las seguridades absolutas.

Si un aditivo es aceptado, la FDA emite regulaciones que pueden incluir los tipos de comidas en que puede usarse, el máximo de las cantidades a ser usado, y cómo debe identificarse en las etiquetas de comida.

4. Otras Regulaciones y Requisitos

El FD&C da la autoridad a la FDA de establecer e imponer las normas de higienización razonables en la producción de comida. FDA exige a los procesadores imponer Buenas Prácticas industriales (GMP) acerca del personal, edificios y medios, equipo y mandos de proceso de producto que puede dar las convicciones de los fabricantes que su comida está segura y sanitaria



INDONESIA: CRITERIOS DE ELECCION *35

En los años recientes, Indonesia ha liberalizado su régimen de comercio y ha tomado varios pasos importantes para reducir la protección. Desde 1996, el Gobierno de Indonesia ha emitido paquetes de desregulación; eso ha reducido los niveles globales de arancel, ha simplificado la estructura del arancel, ha eliminado restricciones, ha reemplazado las barreras no arancelarias con aranceles más transparentes, y ha animado la inversión extranjera y privada doméstica. El GOI emitió un conjunto de desregulaciones en julio de 1997, el cual introdujo reducciones adicionales de los aranceles. Junto con su acuerdo de un programa de estabilización con el Fondo Monetario Internacional, el gobierno ha emitido un firme conjunto de medidas de la reforma que redujeron los impuestos, aranceles, y las restricciones cuantitativas en las exportaciones y las importaciones.

1. Barreras Comerciales

El régimen de aranceles de Indonesia está en un rápido flujo, con aceleradas reducciones de aranceles incluidas en muchas de las medidas de reforma que han tenido lugar desde el pasado noviembre. Las tasas de arancel aplicadas en Indonesia van de 5 a 30 por ciento. Las mayores excepciones a este rango son el impuesto del 170 por ciento aplicado a todos los productos destilados y el impuesto del 125 por ciento aplicado a los vehículos de pasajeros (también sujetos a una sobrecarga de importación de 75 por ciento.) En mayo de 1995, el Gobierno de Indonesia reveló un paquete de reducciones de aranceles los cuales cubren dos tercios de todos los productos comercializados, diseñado para reducir la mayoría de los aranceles a menos de 5 por ciento en el año 2003. Las tarifas de todos los artículos alimenticios han sido reducidas a un máximo de 5 por ciento en febrero de 1998.

2. Las licencias de importación

El GOI continúa reduciendo el número de artículos sujeto a restricciones a la importación y a requisitos especiales de autorización.

3. Aranceles de Indonesia

La Ronda de Uruguay mejoró el porcentaje de Indonesia a 92 por ciento de los aranceles para sus artículos, desarrollo que es bienvenido por parte de Japón. Sin embargo, los porcentajes de arancel para la inmensa mayoría de artículos permanecen extremadamente altos, a niveles de 30-40 por ciento. Los porcentajes



de arancel efectivos también son altos, un promedio de 27.8 por ciento para los textiles y productos textiles, 30.6 por ciento para equipos de transporte, y 26.1 por ciento para equipos eléctricos.

En su "Plan de Acción Individual" para APEC, Indonesia hizo un compromiso explícito de empezar en 1995 a reducir los aranceles efectivos actuales menos de 20 por ciento a menos de 5 por ciento para el 2000, y aquellos actualmente en exceso de 20 por ciento a no más de 20 por ciento en 1998 y a menos de 10 por ciento para 2003.

4. Restricciones de Indonesia

Restricciones Cuantitativas a la Importación
Indonesia ha mantenido una prohibición de importación y restricciones cuantitativas a una variedad de artículos para la protección de industrias domésticas; por ejemplo, prohibición de importación de automóviles y motocicletas y cuotas de importación a los vehículos comerciales. La reciente desreglamentación ha causado una disminución año a año del número de artículos cubiertos.

Según las condiciones de La Ordenanza No.133 del Ministro de Comercio (1996, junio), Indonesia todavía pone restricciones de importación en 197 artículos (HS basado en nueve dígitos, 203 artículos a la proclamación anterior).

Se da la bienvenida a que las restricciones para la protección de industria doméstica se haya aliviado sustancialmente desde 1986 a través de la eliminación o acortamiento de compras centralizadas.

5. Requisitos de Etiquetado y Marca

Las regulaciones de etiquetado de comida están actualmente en vigor, pero el gobierno está en el proceso de aprobar nuevas pautas para el etiquetado de la comida.

6. Las importaciones prohibidas

El gobierno prohíbe la importación de material impreso en cualquier idioma chino, en Bahasa Indonesia, y otros dialectos indonesios.



7. Miembros de Acuerdos de Libre Comercio

Como un miembro de la Asociación de Sudeste las Naciones asiáticas (ASEAN), Indonesia es partícipe del Acuerdo de Libre Comercio del ASEAN. Así mismo, es miembro del APEC.

COREA: CRITERIOS DE ELECCIÓN *36

1. Leyes Alimenticias

Hay un fuerte acuerdo político general en Corea en el que los intereses de los grupos débiles en la sociedad, granjeros en particular, deben protegerse. La mayoría de los coreanos se cuestionarían si el gobierno oficial coreano estaría dispuesto a exponer a un granjero local a la tempestad del mercado mundial teniendo el derecho para permanecer en el poder. Esta visión se combina con la percepción pública que Corea importa muchos productos de comida, y que casi todas estas importaciones vienen de los Estados Unidos (ambos errores de hecho).

2. Aranceles de Corea

Luego de la implementación del Uruguay Round Commitment, los textiles internacionalmente competitivos y el sector de productos textiles tendrá, en promedio, altos aranceles (entre 16.3 por ciento y 35 por ciento). Además habrá aranceles altos, para algunos artículos como los automóviles (máximo 80 por ciento), fibras de vidrio (máximo 25 por ciento), los productos cobrizos (máximo 13 por ciento), y los productos aluminios (máximo 13 por ciento). El porcentaje limitado para equipos eléctricos es de 62.4 por ciento, y el porcentaje obligatorio para bienes industriales es en conjunto 86 por ciento.

Los esfuerzos de Corea por empujar la liberalización, incluyen dejar caer su alto-extremo 80 por ciento para los automóviles a una proporción llana de ocho por ciento en febrero de 1999.

Sin embargo, teniendo en cuenta su estado en el sistema de comercio mundial actual y su estado como un Miembro del OECD con una economía más desarrollada que la mayoría de los otros países, los pasos extensos hacia la liberalización de comercio es esperada.



3. Restricciones de Corea

Para reducir su déficit de comercio con Japón, Corea instituyó en 1980 una clase de sistema de diversificación para las importaciones específicas, enmendado por el Artículo 25 del Orden Ejecutivo de la Ley de Comercio Extranjera de Corea de 1987. El Artículo 14(2) de esta ley autoriza al Ministerio de Comercio, Industria y Energía aprobar las exportaciones e importaciones de ciertos productos designadas en acuerdo con normas o partidas de carácter presidencial con el propósito balancear o equilibra el comercio vacilante con los países. Bajo este sistema, se requirió la aprobación de la Asociación de Agentes Comerciales Extranjeros de Corea para las importaciones de productos exportadas por el país que tuviera el más grande sobrante comercial con Corea durante los últimos cinco años (Aviso del Ministerio de Comercio, Industria y La Proclamación de energía en la Diversificación de Fuente de Importación Artículo 2). Esta aprobación no era normalmente dada, mientras funcionaba de facto la prohibición de importación. Esta medida violó el Artículo XI que prohíbe las restricciones cuantitativas.

En 1994, el sistema cubrió 258 artículos. Ha sido gradualmente descascarado hacia atrás desde entonces, y al final de mayo de 1999, el último de los artículos estaba alejado de la lista, y el propio sistema se abolió. Se cree que la abolición de este sistema contribuye al desarrollo del libre comercio, desde que éste constituye la eliminación de una medida que era incoherente con el WTO y era un impedimento para comerciar entre Japón y Corea.

4. Regulaciones de los Aditivos usados en los Productos

» Código de Aditivos - KFDA

El uso de aditivos en las comidas en Corea se controla por el "Código de Aditivo de Comida". A partir de julio, 1999, hay una lista positiva de 561 aditivos de comida que son aceptados para el uso en Corea. Éstos aditivos de comida se agrupan en las siguientes tres categorías; (a) químicos sintéticos, (b) los aditivos naturales y (c) las sustancias de la mezcla. La mayoría de los aditivos y / o los preservantes son aceptados y se establecen los niveles de tolerancia en una base de producto-por-producto en Corea. Esto puede crear dificultades ya que las tolerancias varían de producto a producto. También, conseguir agregar un nuevo aditivo a la lista aceptada, puede tomar mucho tiempo. Aunque si bien es cierto existe el CÓDEX establecido normalmente para los aditivos de comida dados, si ese aditivo de comida no está registrado en el Código de Aditivo de Comida coreano o registrado pero su uso en un cierto producto de comida no específico, el uso de ese aditivo de comida en el producto de comida dado se



prohíbe. Esto significa que se permiten sólo los aditivos de comida que estén registrado en el Código de Aditivo de Comida coreano a ser usado en los productos de comida, de acuerdo con las normas del uso especificadas en el Código Aditivo.

5. Procedimientos para las Importaciones

El Servicio de Aduanas de Corea (KCS), KFDA, Oficina de Cuarentena de Nacional (para puertos que no tienen las oficinas regionales KFDA), la Investigación Veterinaria Nacional & el Servicio de la Cuarentena y Nacional Planta Cuarentena Servicio son las agencias involucradas en el proceso de despacho de aduanas de importación. Las importaciones de productos agrícolas generalmente deben recibir el despacho de aduanas de varias organizaciones y deben ser así muy más probablemente encontrarse con los retrasos del puerto que otros productos importados. Estos retrasos pueden ser la deuda costosa a la naturaleza perecedera de muchos productos agrícolas. Además de estas organizaciones, hay muchas otras agencias que están envueltos en la regulación de las importaciones a través de la administración de licencias o en algunos casos, cuotas para los productos agrícolas. KCS es responsable de asegurar que toda la documentación necesaria esté en el lugar antes del producto sea finalmente soltado del área garantizada. KCS opera el sistema de EDI (el Sistema de Intercambio de Datos Electrónico) y KFDA opera el sistema de red de comida importado a través de sus oficinas regionales y oficinas de cuarentena nacional. Los KFDA conectan una red de computadoras que el sistema se conecta al sistema de EDI de KCS. Esto permite transmitir los resultados de la inspección de KFDA a través del sistema de EDI, una vez que la inspección sea completada. La tal conexión le permite a KCS que reduzca el tiempo del despacho de aduanas. Los productos sujeto a la inspección de cuarentena de planta e inspección de cuarentena de animal deben ser aclarados por las autoridades de inspección de cuarentena respectivas antes de aclarar las aduanas.

6. KFDA y los Procedimientos de Importación

1. El importador o el representante del importador se somete a la "la Declaración de Importación para la Comida, etc."
2. El tipo de inspección a ser dirigido es determinado de acuerdo con las pautas para la inspección de productos de comida importados.
3. Si un producto está sujeto a la inspección organoléptica, inspección del laboratorio y azar que prueban el examen, el inspector de KFDA dirigirá un examen del campo y muestras de la toma para la prueba del laboratorio.



4. KFDA dirige la valoración de conformidad de la información coleccionada, mientras usa tales artículos como los resultados de la prueba, la inspección del documento resulta, etc.
5. Si un producto obedece las normas coreanas, KFDA emite un certificado para la importación. Un importador puede aclarar los productos con el KFDA a través del certificado.
6. Si un producto no obedece las normas coreanas, KFDA notificará el solicitante y la aduana regional la naturaleza de la violación. El importador decide si destruir o devolver los embarques al país exportador o lo usa para los propósitos de no -comestible. Si la violación puede corregirse, como con las etiquetas, el importador puede volver a aplicar para la inspección después de hacer las correcciones.
7. Para los productos agrícolas perecederos, como la verdura fresca, las frutas, etc., un importador puede aclarar a priori los productos a la realización de la prueba del laboratorio con un pre-certificado para informe de importación emitido por KFDA.

Si los productos están sujetos a inspección de cuarentena de animal o inspección de cuarentena de planta además de la inspección de comida por KFDA, el certificado de la cuarentena animal o certificado de cuarentena de planta emitidos por la Investigación Veterinaria Nacional & el Servicio de la Cuarentena (NVRQS) o el Servicio de Cuarentena de Planta Nacional (NPQS) se requiere para el despacho de aduanas del producto, además del certificado de KFDA.

NUEVA ZELANDA: CRITERIOS DE ELECCIÓN [*37](#)

Los Productos manufacturados fuera de Nueva Zelanda (y Australia bajo CER), sobre todo los materiales y maquinaria requeridas por fabricantes y granjeros locales, generalmente están exentos de impuestos.

Las concesiones son dadas por el Ministerio de Comercio para productos no disponibles de los fabricantes de Nueva Zelanda.

Nueva Zelanda es un miembro contractual del Acuerdo General en los Aranceles y Comercio (GATT) y ha concedido preferencias en las importaciones en varias negociaciones bajo GATT.

Todos los productos importados en Nueva Zelanda están sujetos al Impuesto de Bienes y Servicios (GST). Este impuesto, actualmente fijado en 12.5%, el cual se paga sobre la suma del valor de aduanas del producto, cualquier impuesto



aduanero que se deba pagar y los costes de seguro incurridos en transportar el producto a Nueva Zelanda.

1. La Valoración de los impuestos

Los impuestos de los productos importados en Nueva Zelanda se calculan normalmente como un porcentaje del costo F.O.B. (libre a borde de) del producto. En algunos casos, sin embargo, se calculan sobre la base de un cargo por unidad específica de peso, volumen, u otra medida ("tasa específica") y de vez en cuando sobre la base de una combinación de tasas ad valorem y específicas.

El impuesto ad valorem se evalúa a partir del valor F.O.B. del producto.

La tasa que se debe pagar es determinada por la clasificación de productos en Aranceles de Nueva Zelanda, los cuales están basados en el Sistema de Descripción y Codificación Armonizado de Mercancías.

2. Licencias De Importación

Todas las licencias de importación se abolieron el 1 de julio de 1992.

3. Entrada Temporal

Las muestras de valor comercial pueden importarse temporalmente bajo un depósito del monto de impuestos a que ellos están sujetos. Tales muestras están sujetas a las mismas regulaciones de aduanas e impuestos en Nueva Zelanda como embarques comerciales ordinarios de los artículos representados.

4. Consideraciones Especiales de Importación

Nueva Zelanda actuó bajo las recomendaciones de la Conferencia de los Naciones Unidas de Comercio y Desarrollo (UNCTAD) que desarrolló el "Sistema Generalizado de Preferencias" (GSP) a favor de las naciones en desarrollo.

Los productos de ciertos países del Pacífico Sur entran libres de impuestos.



5. Miembro De Acuerdos Comerciales

Nueva Zelanda se ha unido con Australia en la "Closer Economic Relationship" (CER), eliminando todos los aranceles entre los dos países.

Esto es de gran importancia para Nueva Zelanda en tanto que Australia es su mercado de la exportación más grande, y a la vez su fuente más grande de importaciones. Por otro lado, Nueva Zelanda es parte integrante del APEC.

SINGAPUR: CRITERIOS DE ELECCION [*38](#)

1. Restricciones

Singapur tiene muy pocas barreras arancelarias. Existen algunas restricciones en algunos sectores, incluyendo los servicios legales, servicios bancarios, algunos servicios de telecomunicaciones, servicios profesionales de ingeniería y productos comerciales de tabaco. De cualquier manera, el gobierno está permitiendo lentamente más libertad a las fuerzas del mercado en la economía. En general, Singapur mantiene uno de los regímenes de comercio más liberales en el mundo.

2. Preferencias Arancelarias

En Singapur, los propósitos de la valuación arancelaria se basa en la Brussels Definition of Value (BDV). El principio básico de la BDV es que el valor imponible es el precio normal o precio de importación de los productos en el puerto o lugar de importación. Esto presupone que la venta tiene lugar en el mercado abierto entre un comprador independiente y un vendedor.

Cuando los productos son imponibles, las tasas ad valorem o específicas deben ser aplicadas. La primera es la que más comúnmente se aplica.

Los bienes agrícolas importados en Singapur normalmente son libres de impuestos (salvo ciertos productos con contenido alcohólico y de tabaco). Sin embargo, todos los artículos están sujetos a un Impuesto de Bienes y Servicios (GST).

No hay ningún arancel impuesto en los productos importados salvo para los productos como el tabaco y sus derivados así como para bebidas alcohólicas.



Singapur impone altos impuestos en la importación y venta de cigarros. El impuesto en los cigarros o puros asciende S\$ 115 por kilogramo. El volumen de alquitrán permitido es de 15 miligramos y para la nicotina, el volumen es de 1.3 miligramos.

3. Licencias de Importación

Las empresas deben hacer una declaración de entrada para todos los productos importados a Singapur. La mayoría de productos pueden ser importados libremente sin necesidad de licencias. La importación de unos pocos artículos como pistolas o revólveres, monedas de juguete y juegos pirotécnicos están prohibidos. Generalmente, la importación de productos que el gobierno considera que puedan dañar la salud, seguridad, la decencia social son controlados.

4. Impuestos Aduaneros

- Todos los productos imponible, ya sea importados o manufacturados en Singapur están sujetos al impuesto de Aduanas de acuerdo con el Esquema establecido. Las categorías anchas de género imponible en Singapur son licores intoxicantes, los productos del tabaco, motores de vehículos y productos de petróleo.
- Cuando los productos son imponible, deben aplicarse tasas ad valorem o específicas. Una tasa ad valorem que es normalmente aplicado es un porcentaje del valor evaluado del género importado como 41% valorem del anuncio (av). Una tasa específica es una cantidad específica por unidad de peso u otra cantidad como \$60 por el kg.
- Para bienes imponible importados, excepto aquellos bajo HS 27.10, la tasa de impuesto que se debe pagar es el agregado de la tasa completa de impuestos.
- Además, todos los productos de importación están sujetos al pago del GST.

5. El Impuesto De Bienes Y Servicios (GST)

a) Bienes Importados: La tasa de GST para bienes importados es de 3% sobre el valor CIF del producto. Si el producto es imponible, el GST será aplicado simultáneamente con el impuesto de Aduanas.

b) En el caso de productos imponible como los licores, tabaco, motores de vehículos y productos de petróleo, el GST junto con el impuesto de aduanas se suspendería temporalmente cuando tales productos de importación sean transportados a un almacén autorizado. El GST y el impuesto de Aduanas se pagarán cuando el bien se libera después del almacén para el consumo local.

c) Para bienes importados no imponible que son llevados a un almacén garantizado, el GST se suspenderá temporalmente. El GST se paga cuando el



producto está fuera del almacén y ha sido puesto a disposición del consumo local.

d) Si el producto se deposita en la zona de libre comercio (FTZ) pendientes de reexportación o trasbordo, el pago de GST se suspende. El GST se debe pagar sobre productos usados o consumidos en el FTZ.

Singapur ha introducido un sistema electrónico de documentación comercial denominado Tradenet para facilitar la documentación tanto para la importación como para la exportación. Este sistema garantiza que los productos que ingresan a y salen de Singapur son procesados con una demora mínima. A través del Tradenet, los suscriptores pueden tener sus declaraciones de importación/exportación procesadas electrónicamente.

6. Entrada Temporal

Para productos que ingresan a Singapur sobre una base temporal, las empresas pueden solicitar un ATA carné a la Cámara Internacional de Comercio de Singapur. El Carné del ATA sirve como garantía contra el pago de impuestos de importación cuando el periodo de admisión es excedido.

7. Las Leyes Alimentarias

Las Regulaciones Alimenticias de Singapur no se basan ni se parecen a ningún país en particular, pero adoptan y modifican normas que son internacionalmente aplicadas para satisfacer las condiciones locales de Singapur. Singapur usa las leyes alimenticias y regulaciones sanitarias y normas puestas por el Códex, la Unión Americana y Europea sólo como una referencia. Cualquier nuevo ingrediente de comida a ser introducido en los procesamientos alimenticios de la industria en Singapur tiene que pasar antes el Comité Asesor Alimenticio para su respectiva aprobación y aceptación en Singapur.

Nuevas y constantes enmendaduras son hechas continuamente a las Regulaciones Alimenticias con la finalidad de asegurar la seguridad de todos los productos procesados colocados y distribuidos en el mercado de Singapur, sin tener en cuenta el país de origen. Nuevas regulaciones de comida también son introducidos continuamente por los Estados Unidos y los Gobiernos europeos. Por esta razón, es imposible comparar las Regulaciones Alimenticias de Singapur del año 1993 con las regulaciones alimenticias de otras naciones.

Debe hacerse notar que cualquier comestible o caída del ingrediente fuera del alcance de las Regulaciones Alimenticias, se requiere un permiso expedido por



el Departamento de Control Alimenticio de Singapur antes de que la aprobación pueda obtenerse de la Tabla de Desarrollo de Comercio para importarlo en Singapur.

Importaciones prohibidas: Singapur prohíbe la importación de gomas de mascar

8. Los Requisitos para el Etiquetado de los Productos

- Ninguna persona debe importar, anunciar, fabricar, vender, depositar o entregar ninguna comida pre empaquetada si el paquete de comida pre-condensada no lleva una etiqueta que contenga todos los detalles requeridos por estas Regulaciones.
- Peso neto del Producto. La cantidad mínima de la comida en la envoltura o el recipiente debe estar expresada en términos de una medida volumétrica o peso neto o cualquier otra medida para indicar la cantidad de los volúmenes de contenido.
- Nombre y Dirección del importador local, distribuidor o agente.
- País de Origen;
- Detalles del Valor Nutritivo del Producto

9. Regulaciones De Los Aditivos Usados En Las Comidas

Ninguna persona debe importar o fabricar para la venta o vender cualquier artículo de comida que contenga cualquier aditivo de comida que no sea permitido por las leyes respectivas, a menos que la pureza de ese aditivo de comida sea conforme con las especificaciones provistas en el Acto Alimenticio, Noveno Horario de Venta, 1993 y todas las enmendaduras subsecuentes. Donde no esté provisto, la pureza del aditivo de comida permitido debe ser conforme con las especificaciones recomendadas por la Junta de Alimentos, la Organización de Agricultura de los Naciones Unidas y la Organización de Salud de Mundo (FAO/WHO), Comités Especialistas en aditivos de comida.

10. Procedimientos Para La Importación

La importación de comida en Singapur esta amparada por el Acto de Venta de Comida del año 1973 y las Regulaciones Alimenticias del año 1988 así como todas las enmendaduras subsecuentes.

Todos los comestibles recientemente importados tienen que ser registrados por la Compañía Importadora en el Departamento de Control Alimenticio de Singapur. El registro puede emprenderse enviando o faxeando un facsímil al Departamento una copia de la Declaración de Entrada que tiene que haber sido aceptado por el Área de Desarrollo Comercial. Singapur ha introducido un



sistema de documentación de comercio electrónico llamado TRADENET, ya mencionado líneas arriba, para facilitar la documentación relacionada con actividades de importación y exportación. (el website: [http:// www. asianconnect. Com /TDB /TRS /crnum.html](http://www.asianconnect.com/TDB/TRS/crnum.html)).

Las Compañías importadoras de bienes en Singapur necesitan informar, avisar y solicitar al Área de Desarrollo Comercial un Número de Registro Central. El registro cubre un periodo de un año para un producto particular. Los artículos bajo la modalidad de importación / exportación deben también requerir el endoso o la licencia antes que las licencias necesarias o aprobaciones sean obtenidas.

Singapur no impone ninguna cuota restrictiva y la mayoría de los bienes pueden importarse bajo licencia abierta. Para el caso del arroz, se requiere licencias específicas, salvo el salvado del arroz.

11. Requerimientos de Etiquetado y Marca

Se exige el uso de etiquetas para productos importados tales como comida, medicamentos, licores, pinturas y solventes los mismos que deben especificar el país de origen.

La comida reempaquetada debe estar etiquetada para mostrar (en Inglés) la designación apropiada de los contenidos impresa en letras capitales como mínimo de 1/16 pulgadas de alto, la cantidad mínima establecida en peso neto; el nombre y la dirección de l fabricante o del vendedor y el país de origen.

Los Alimentos procesados deben ser inspeccionados por el Ministerio de Salud.

JAPON: CRITERIOS DE ELECCIÓN *39

1. Barreras Comerciales

De acuerdo a la Asociación de Aranceles de Japón, la tarifa promedio aplicada en Japón es una de las más bajas del mundo. Los aranceles son administrados por la Oficina de Aduanas y Aranceles del Ministerio de Finanzas de Japón. El esquema de aranceles de Japón tiene cuatro columnas de tasas aplicables: general, WTO, preferencial, y el temporal. El sistema preferencial de aranceles se aplica a los productos provenientes de los países en vías de desarrollo.

El impuesto al consumo se aplica uniformemente a todos los productos a una tasa de 5%.

Los impuestos a la importación se calculan a partir del costo del producto más el costo del seguro y del embarque. Por otro lado, los impuestos al consumo se calculan sobre la base de la suma de costos del producto, seguro, embarque y los impuestos de importación.



2. Licencias de Importación

La mayoría de bienes ahora calificados como "libremente importables" ya no requieren de licencias de importación. La única excepción a este enunciado es para aquellas mercancías que caen bajo las cuotas de importación en cuyo caso los importadores japoneses deben solicitar la aprobación de la licencia.

Cuero, arroz, trigo, y harina de arroz son unos de los pocos productos que continúan estando sujetos a cuotas de importación.

3. Miembro de Acuerdos de Libre Comercio

Japón no es miembro de ningún acuerdo de libre comercio, aunque es miembro del APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico), cuya meta es la promoción del libre mercado, a través de la eliminación de barreras y obstáculos al comercio y la inversión. En este sentido, las economías más desarrolladas de APEC se han comprometido a liberalizar el comercio y las inversiones para el 2020, mientras que las economías en desarrollo, como el Perú, podrán completar el proceso de liberalización en el año 2020.

4. Leyes de Alimentos

Las Leyes Sanitarias de Alimentos fueron establecidas por el gobierno japonés para garantizar la seguridad y la sanidad de las comidas. La ley prohíbe la venta de alimentos que contienen sustancias venenosas o dañinas. Prescribe los estándares que las comidas, aditivos y paquetes del recipiente deben alcanzar. Estas regulaciones se aplican a todas las comidas importadas en Japón.

No se permite la entrada de comidas importadas que no reúnen estos requisitos. Los requisitos generales y los estándares son fijados por el Ministerio Japonés de Salud y Bienestar (MHW) y cubre todos los tipos de comidas. Estos requisitos y normas ponen énfasis especial en los requisitos del componente y las normas industriales. Se recomienda que en caso de que la etiqueta del producto no indique claramente los aditivos, preservantes, material colorante, especias o condimentos, etc., un certificado con las descripciones detalladas de los ingredientes (es decir, los nombres de compuestos químicos, nombres químicos y números del índice internacionales en los colores, etc.) debe atarse a cada embarque para apresurar los procedimientos de importación.

Antes de enviar un nuevo o desconocido producto a Japón, MHW sugiere que el importador japonés entregue una muestra pequeña del producto a ser



importado al puerto de la oficina de inspectores de MHW con un certificado que garantiza la conformidad con las regulaciones requeridas del producto. Estas muestras deben inspeccionarse para asegurar que no hay ningún problema de importación antes de que el producto realmente se exporte a Japón. Se recomienda que los productos no se envíen hasta que la conformidad se ha verificado. Otra opción es tener una muestra del producto probada por una de los oficiales de MHW .

5. La Ley Sanitaria de Comida

En Japón, se regulan comidas, aditivos y paquetes contenedores del punto de vista de higienización por la Ley de Sanidad de Comidas que está bajo la jurisdicción del Ministerio de Salud y Bienestar. El propósito de esta ley es proteger a las personas de riesgos de salud que pueden causarse comiendo o bebiendo, y ayudar a mejorar la salud pública. La ley es por consiguiente aplicable a las comidas importadas así como a los productos domésticos.

La ley prohíbe la producción, importación, o venta de comidas antihigiénicas y aquellas que no obedecen las normas prescritas, etc. Lo siguiente es un contorno de los principales comestibles de la ley que tienen relación con las tales normas:

- Comida o aditivos de comida que están podridos o descompuestos, que contenga sustancias venenosas o perjudiciales, contaminada con los microorganismos patógenos o contenga sustancias no nativas. (Artículo 4).
- Comidas recientemente desarrolladas que pueden prohibirse de la venta por el Ministro de Salud y Bienestar después de la consulta con el Departamento de Investigación Sanitaria (Artículo 4-2).
- La carne de ganado enfermo o muerto (Artículo 5).
- Paquetes que contienen sustancias venenosas o dañinas (Artículo 9).

La ley prohíbe la producción, importación o venta de comidas antihigiénicas, comidas que no conforman con los estándares de producción establecidos, la preservación de ingredientes, recipientes que no reúnen las especificaciones y estándares prescritos.

La ley también exige a los importadores de comidas que realicen la notificación de importación para la estación de la cuarentena.



6. Requisitos del Etiquetado

Todos los productos alimenticios deben estar en perfecta condición desde el punto de vista sanitario. La información siguiente debe aparecer en la etiqueta del producto en el idioma japonés.

- Nombre del producto
- El País de origen
- Nombre del importador
- Los Ingredientes, sin contar los aditivos, en orden descendente de porcentaje de peso.
- Los aditivos de comida en orden descendente de peso en una línea separada de los otros ingredientes.
- El peso neto sólo en unidades métricas. Un sistema de tolerancias aproximadas de peso, de precio neto de paquetes o ciertos artículos es fijado por el Ministerio de Salud y Bienestar.
- "Mejor antes de la fecha" o "el Vencimiento de consumo" en productos cuya calidad cambia rápidamente.
- El Método de uso, instrucciones para el almacenamiento, o preparación, cuando es colocado por el Ministro de Salud y Bienestar para el producto o cuando su ausencia pudiera causar confusión.

El tamaño mínimo de tipo es aproximadamente 8 puntos para todos los caracteres. Esto debe verificarse por el importador.

7. Las Regulaciones de Aditivos Para Comidas

El japonés opera en un sistema positivo de aprobación. Los aditivos, artificiales y naturales, que no aparecen en la lista positiva de aditivos aprobados no pueden usarse en un producto alimenticio.

Las restricciones en el uso de un aditivo de comida están basadas en regulaciones que limitan las cantidades del aditivo contenidas en la preparación final de la comida. Muchos de los aditivos que normalmente se usan en los Estados Unidos, como algún colorante, no pueden emplearse en Japón; y no pueden importarse comidas que contienen incluso los rastros de tales aditivos. Además del gravamen general de la seguridad de un aditivo, éste debe ser aprobado para el uso en un producto específico.



Deben usarse los aditivos en el producto para el propósito especificado y a los niveles fijados. Para ayudar el despacho de aduanas, la información siguiente debe proporcionarse en momento de importación:

- Los nombres químicos y contenido en ppm (partes por millón) de todos los aditivos sintéticos que tienen niveles de tolerancia establecidos por MHW.
- Los nombres de todos los aditivos de comida naturales.
- Colores artificiales identificados por su nombre químico y el número del índice internacional de color. También deben proporcionarse las descripciones de los colores naturales para determinar la aceptabilidad para el producto específico exportado.
- Sabores artificiales identificados por su nombre químico cuando ellos aparecen en la lista del aditivo aceptado para el producto específico exportado.

8. Otras Regulaciones y Requisitos

El Ministerio de Salud y Bienestar (MHW) ha certificado laboratorios de EE.UU. específicos para probar comidas y bebidas para la conformidad con la ley de Sanidad de Comida de Japón para la exportación a Japón. Los productos no necesitarán ser probados en la llegada a Japón si el embarque se acompaña por un certificado analítico de un laboratorio que ha sido aceptado por MHW. El certificado emitido por el laboratorio americano debe estar completo y satisfactorio al MHW y ninguna prueba adicional para los productos se requerirá por MHW cuando el producto se inspecciona al puerto de entrada.

9. Los Recipientes del producto

Éstos deben adherirse a las regulaciones japonesas con respecto al tamaño, forma, y nombres de materiales que constituyen los recipientes. Los oficiales de Aduanas de Japón inspeccionan el aparato de comida importado cuidadosamente y el recipiente empaquetado para estar seguros que reúnen ciertos requisitos y normas establecidas en las "Normas Japonesas para el Aparato y Recipiente-Paquetes."

10. El Procedimiento de Importación

Empresas interesadas en la importación de comida, aditivos de comida, recipiente-paquetes a Japón deben enviar el "Formulario de la Notificación de Importación de Comida" a la "Sección de Inspección de Sanidad Alimenticia de la Estación de la Cuarentena", "Ministerio de Salud y Bienestar". La Estación de la Cuarentena examinará el producto para determinar si está en conformidad a



la Ley de Sanidad de Comida japonesa, en la notificación. Se tomarán las muestras y se remitirán para el análisis del laboratorio.

Una vez examinada y se ha encontrado la conformidad con las regulaciones de comida japonesas, se permite la entrada de ésta a Japón. Si la comida no requiere ningún examen y se encuentra que es conforme a la Ley de Sanidad de Comida japonesa en la revisión del Formulario de la Notificación, la forma es estampillada.

11. Los Documentos de Importación requeridos

Documentos de importación requeridos para la entrada a Japón son como sigue:

- La Notificación de importación - Dos copias
- El Certificado de Salud requerido.
- Los resultados del Examen
- Los documentos que muestran los materiales, aditivos y proceso del fabricante (La Certificación del Fabricante).

Las cargas encontradas en violación de la Ley de Higienización de Comida son re-enviadas, destruidas o simplemente se disponen de ellas.

Para comidas procesadas que se importan por primera vez, deben incluirse documentos que contengan información más detallada sobre los materiales crudos e ingredientes, el proceso industrial, etc. que aquella declarada en la notificación de importación.

Notas:

- *28
- *29
- *30
- *31
- *32
- *33
- *34
- *35
- *36
- *37