

2016



Zanahoria y beterraga en la Región Norte de Brasil



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



“Este perfil de producto ha sido realizado en el mercado brasileiro por la consultora CEDEX, utilizando fuentes primarias y secundarias. El trabajo realizado por la OCEX Sao Paulo ha contado con la colaboración de la Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales del MINCETUR y Promperú. Se autoriza la reproducción de la información contenida en este documento siempre y cuando se mencione la fuente: MINCETUR. Plan de Desarrollo de Mercado de Brasil”.



**Zanahoria y beterraga en
La Región Norte de Brasil**

Índice

Resumen Ejecutivo	6	perspectivas del mercado	40
Antecedentes	6	1.4 Ventajas del producto peruano y competencia	41
Metodología de estudio	7	1.4.1 Atributos del producto peruano	41
01 Mercado - Descripción del Sector	8	1.4.2 Percepción del producto peruano	42
1.1 Tamaño de mercado	9	1.4.3 Sugerencias comerciales	42
1.1.1 Producción brasilera	11	1.4.4 Análisis de la competencia	43
1.1.2 Exportaciones brasileiras	17	02 Condiciones de Acceso	44
1.1.3 Importaciones brasileiras	18	2.1 Aranceles y otros impuestos	44
1.1.4 Importaciones desde Perú	20	2.2. Normas de origen y pruebas de origen	46
1.2 Características generales	22	2.3 Requisitos específicos de los importadores	47
1.2.1 Usos y formas de consumo	22	2.4 Barreras, estándares y normas	50
1.2.2 Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación	24	03 Canales de Distribución y Comercialización	58
1.2.3 Auditoría en tiendas	30	04 Información Adicional	61
1.2.4 Análisis de la competencia	32	4.1 Empresas importadoras	61
1.2.5 Regiones/Sectores de mayor consumo en el mercado	36	4.2 Oficinas/Gremios de la Región Norte de Brasil	67
1.3 Perfil, tendencias del consumidor y		4.3 Ferias comerciales	68
		4.4 Links de Interés	69
		05 Bibliografía	71

Resumen Ejecutivo

Antecedentes

La OCEX Sao Paulo está orientada a identificar las oportunidades del mercado brasileño y fomentar que las empresas exportadoras peruanas puedan lograr negocios, sean en el campo del comercio exterior exterior, el turismo o las inversiones.

En ese sentido, como parte de la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador -PENX 2025-, concretamente dentro de las estrategias de oportunidades de negocio identificadas en el Plan

de Desarrollo de Mercado (PDM) de Brasil, se priorizó la elaboración de perfiles de productos específicos susceptibles de comercializarse en dicho mercado, por empresas peruanas.

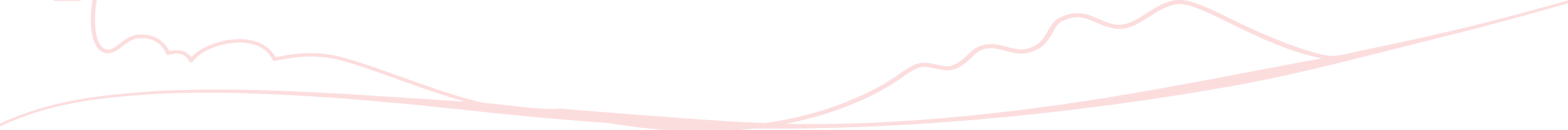
Para tales fines, esta Oficina Comercial programó dentro de sus actividades, la elaboración del Perfil de Zanahoria y beterraga del Mercado de Brasil, que se presenta a continuación.

Metodología de estudio

Para realizar el presente documento se recopilaron datos de fuentes primarias y secundarias, a partir de estadísticas, artículos, publicaciones y documentos, junto con un análisis cuantitativo y cualitativo.

El trabajo se divide en cinco partes. La primera parte realiza una breve descripción del sector alimentos y se enfatiza el comportamiento del mercado de maca en Brasil; teniendo en cuenta la producción brasileña, las exportaciones brasileñas, las

importaciones provenientes del mundo y desde Perú. En segundo lugar, se detallan las formas de consumo de la maca en el mercado brasileño, tendencias y auditoría en los principales sitios de comercialización. En la tercera parte se da a conocer las normas y requisitos para el acceso al mercado brasileño. Por último, se describen los canales de distribución y comercialización con la información de interés para que el exportador los tenga presente a la hora de entablar negocios con los empresarios brasileños.



01

Mercado - Descripción del Sector

La zanahoria es la quinta hortaliza más cultivada en Brasil; las regiones productoras son el Sureste, Noreste y Sur. Los principales Estados productores son Minas Gerais, Paraná, Bahía, Goiás y Sao Paulo. Según el Censo Agropecuario (IBGE, 2011) registra el número de 409 400 productores, en su mayoría ubicados en propiedades familiares con áreas menores de 20 hectáreas. Sin embargo, gran parte de la producción de zanahoria se cultiva en sistemas de producción empresarial distribuidos en propiedades de más de 100 hectáreas.

Actualmente, la zanahoria se cultiva tanto en invierno como en verano, lo que significa que sus áreas de cultivo se expanden hasta en las regiones tropicales de Brasil; el cultivo en el período de verano se debe a la intervención de la Empresa Brasileira de Investigación Agrícola (EMBRAPA), el cual desarrolló un cultivar resistente denominado "Brasilia".

Analizando la oferta de mercado, el Estado de Minas Gerais se destaca como el mayor productor nacional de zanahoria, con un área de 9 370 hectáreas, con un rendimiento promedio de 35t/ha, lo que responde por más de 37 % de la producción

nacional (EMATER-MG, 2014). El Estado de Paraná aparece en segundo lugar con 6 200 hectáreas plantadas, destacando el municipio de Marilandia do Sul; en tercer lugar se encuentra el Estado de Bahía con una superficie de 3 658 hectáreas con un rendimiento promedio de 28 tn/ha (EBDA, 2014); le sigue el Estado de Sao Paulo, que según el Instituto de Economía Agrícola se cultivan anualmente 4 600 hectáreas en los municipios de Araçatuba, Barretos, Catanduva, Lins y Dracena y por último el Estado de Goiás con un área de 4 172 hectáreas

La beterraga es una de las 17 hortalizas propagadas por semillas en Brasil, según una encuesta realizada por la Asociación Brasileira de Semillas y Plantas de Comercio (ABCSEM, por sus siglas en portugués); los productores movilizan R\$ 256,5 millones por año (USD 65 millones); asimismo, presenta un volumen producido de 300 mil toneladas aproximadamente, abarcando 10 000 hectáreas de cultivo para esta hortaliza, con un rendimiento promedio anual entre 30 y 40 toneladas por hectárea; los mayores productores son los Estados de Sao Paulo, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul.

En el sector minorista, el valor de la cadena de productiva de la beterraga alcanzó la cifra de R\$ 841,2 millones en el 2014. Según el Censo Agropecuario (IBGE, 2011, existen 21 937 establecimientos agrícolas que producen 177 154 toneladas de beterraga.

Los cinco principales Estados productores totalizaron más del 75% de la cantidad producida en el país. Entre estos Estados, Paraná concentró la mayor producción (20,0%), seguido de Sao Paulo (17,0%), Minas Gerais (15,5%), Rio Grande do Sul (15,0%) y Bahía (8,0%); en menor cantidad Santa Catarina y Espirito Santo.

La encuesta de presupuestos familiares del IBGE, en el período 2010/2013 encontró que el consumo promedio per cápita de beterraga anual fue de 0,42 kg. Sin embargo, la clase de ingreso familiar mensual superior a R\$ 3 mil reales (USD 1428,6), es la de mayor consumo de este producto totalizando 0,84 kg per cápita anual. Según la Compañía de Entrepuertos y Almacenes generales del Estado de Sao Paulo CEAGESP, el cual mantiene la mayor red pública de almacenes para la venta de frutas y hortalizas en Sao Paulo, durante el período de 2005 a 2015,

la cantidad comercializada de beterraga, aumentó 7% variando de 27,5 mil toneladas a 29,6 mil toneladas.

1.1 Tamaño de mercado

La región norte tiene una población de 17,2 millones habitantes, ocupando un área de 3,8 miles de millones de km²; representando 45,2% de todo el territorio brasileiro. Está formada por los Estados de Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondonia, Roraima y Tocantins. Dicha región está relacionada al gran potencial de actividades pecuaria, agrícola, extracción mineral, manufactura industrial y servicios turísticos.

En el año 2014, la región Norte de Brasil representó 5,1% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional. El Estado de Pará concentra el 2,2%, seguido de Amazonas con 1,5% y Rondonia con 0,7%. Acre tiene una participación del 0,2%. Tocantins, Roraima y Amapá suman 0,5%.

Sin embargo, evaluando las capitales de la región, la ciudad de Manaus, capital del Estado de Amazonas, tiene el más alto PBI 2014 con R\$ 49,8 miles de millones (USD 17,8) representando 1,3% del PBI nacional.

Tabla N° 1: Demografía y rendimiento nominal mensual domiciliar per cápita de la Región Norte de Brasil, año 2014

Estado	Población	Representati- vidad	Rendimiento Nominal Men- sual (R\$)	Rendimiento Nominal Men- sual (USD)
Pará	8 073 924	46,9%	631	161,79
Amazonas	3 873 743	22,5%	739	189,49
Rondonia	1 748 531	10,1%	762	195,38
Tocantins	1 496 880	8,6%	765	196,15
Acre	790 912	4,6%	670	171,79
Amapá	750 912	4,4%	753	193,08
Roraima	496 936	2,9%	871	223,33

Fuente y Elaboración: Pesquisa Nacional por Muestras de Domicilios Continua – PNAD / Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística – IBGE 2014.

La agricultura y pecuaria son los pilares más importantes de la economía de la región norte. Rondonia cuenta con 12,2 millones de cabezas de bovinos. A su vez, produce y exporta el 20% de carne bovina en cortes y otras presentaciones (séptimo en el ranking nacional), atendiendo a más de 31 países. De igual forma en la agricultura, Rondonia es un importante productor nacional de café, maíz, yuca, soya, cacao, frejol y girasol.

El Estado de Acre, se destaca en la producción agrícola de castaña, madera, maíz y asaí (açai). En la actividad pecuaria,

cuenta con 2,6 millones de cabezas de bovinos e igualmente se encuentra desarrollando la, suinocultura, avícola y recientemente la piscicultura.

El Estado de Amazonas, cuya capital es Manaus, es la ciudad más poblada de la región norte con 1 802,525 habitantes; desde 1967 con la creación por parte del gobierno federal de zona de libre de comercio e industria, refleja un gran desarrollo en los aspectos de vida de sus habitantes. Actualmente se constituye en un importante centro financiero, corporativo y económico, debido a ser el

polo o Centro Industrial de fabricación de materiales eléctricos y electrónicos con aproximadamente 600 marcas mundiales.

La producción agrícola está referida a cultivos de arroz, frejol y maíz; por el cual

la totalidad de hortalizas frescas y manufacturadas vienen de otros Estados y del extranjero. El consumo per cápita total de hortalizas en la región norte es de 19,41 kg y en Amazonas 13,36 kg.

Tabla N° 2: Consumo per cápita de zanahoria y beterraga en Brasil y la Región Norte brasilera, año 2014

Producto	Consumo per cápita (kg)				
	Brasil	Región Norte	Amazonas	Acre	Rondonia
Zanahoria	1,55	0,83	0,44	0,79	1,03
Beterraga	0,48	0,34	0,18	0,42	0,87

Fuente y Elaboración: Datos del sistema de producción agrícola (LSPA), Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística, IBGE 2014.

1.1.1 Producción brasilera

Producción de zanahoria

La producción estimada de zanahoria en Brasil es de 900 000 toneladas anuales con un rendimiento de 30 a 60 t/ha , dependiendo de la región. La temporada de cosecha de esta hortaliza se realiza casi en todas las estaciones del año (en especial invierno y verano), actualmente la variedad “Brasilia” es la más culti-

vada, ocupando un 80% de las zonas productoras de zanahoria, la cual es muy utilizada para la siembra en verano.

En la región Norte y Noreste e Brasil, la producción de zanahoria es poco expresiva, no habiendo producción necesaria para atender la demanda (CONAB, IBGE).

Tabla N°3: Producción de zanahoria – cosecha de verano principales Estados y respectivas ciudades, período 2013 - 2014

Región	Ciudad	Área plantada (ha)		
		2013	2014	Crecimiento (%)
Goiás	Cristalina	1 170	1 170	0%
Minas Gerais	São Gotardo, Santa Julia y Uberaba	5 660	5 660	0%
Bahía	Irecê y João Dourado	900	900	0%
Paraná	Marilândia do sul, Apucarana y Califórnia	1.200	1.200	0%
Rio Grande do Sul	Caixas do Sul, Antônio Prado y Vacaria	650	715	10%

Fuente: Sistema de producción agrícola (LSPA) 2014
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Tabla N°4: Producción de zanahoria – cosecha de otoño/invierno principales estados y respectivas ciudades, período 2013 - 2014

Región	Ciudad	Área plantada (ha)		
		2013	2014	Crecimiento (%)
Goiás	Cristalina	745	745	0%
Minas Gerais	São Gotardo, Santa Julia y Uberaba	2 123	2 123	0%
Bahía	Irecê y João Dourado	600	600	0%
Paraná	Marilândia do sul, Apucarana y Califórnia	800	800	0%
Rio Grande do Sul	Caixas do Sul, Antônio Prado y Vacaria	1 350	1 350	0%

Fuente: Sistema de producción agrícola (LSPA) 2014
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

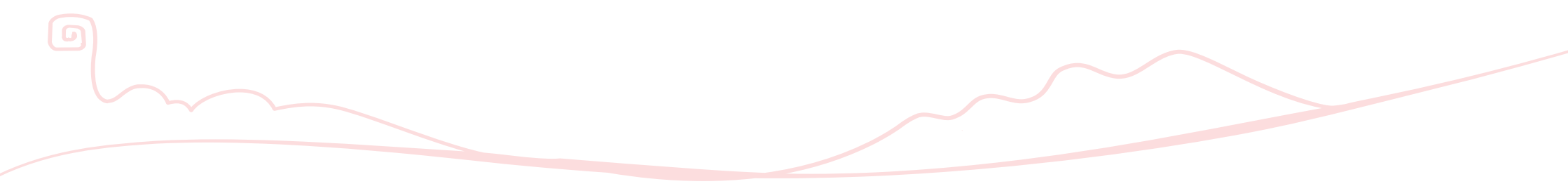


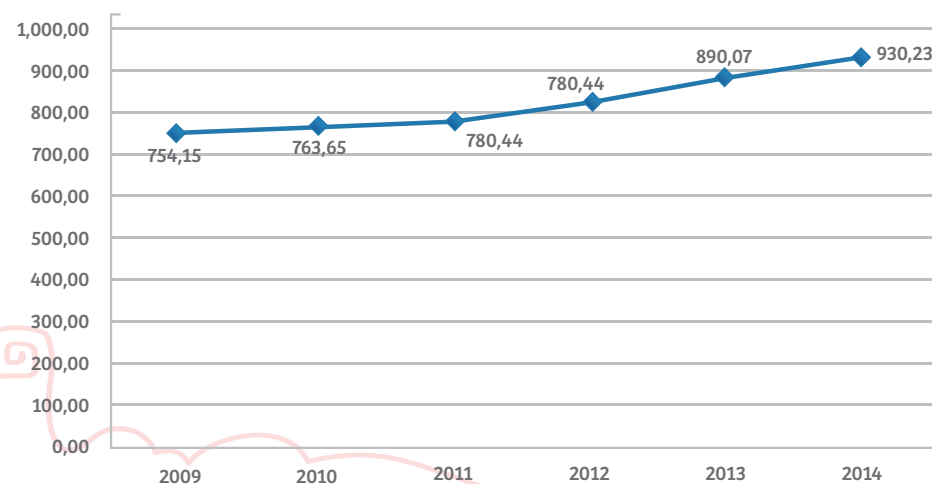
Tabla N°5: Principales Estados productores de zanahoria en Brasil - 2014

Estados	Hectáreas	Producción (tonelada)	Estados Hectáreas Producción (tonelada)
Minas Gerais	9370	327 950	35
Paraná	6200	235 600	38
Bahía	3658	102 424	28
São Paulo	4600	138 000	30
Goiás	4172	133 504	32

Fuente: Sistema de producción agrícola (LSPA) 2014

Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Gráfico N° 1: Producción de zanahoria en Brasil, período 2009 - 2014 (miles de Toneladas)



La producción de beterraga en Brasil en el 2010 fue de aproximadamente 180 toneladas; involucrando a cinco Estados brasileiros; los Estados de Paraná (22%), São Paulo (17%), Minas Gerais (14%), Río Grande do Sul (14%) y Bahía (8%)

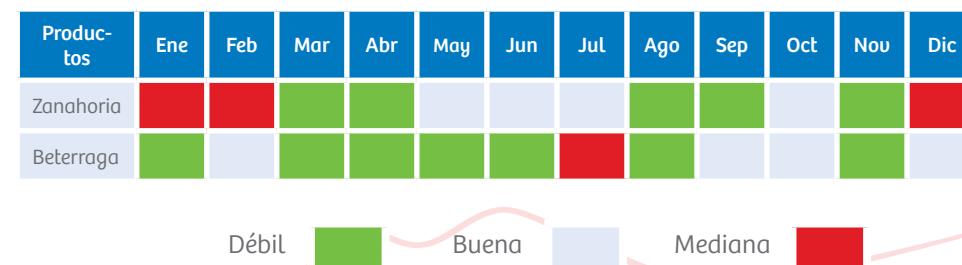
responden por el 75% del área de cultivo, seguidos por los Estados de Santa Catarina y Espírito Santo (IBGE 2012). En la región norte de Brasil no existen plantaciones de beterraga.

Tabla N° 6: Principales Estados productores de beterraga, año 2014

Estados	Toneladas
Brasil	177 154
Paraná	36 476
Sao Paulo	30 003
Minas Gerais	27 486
Rio Grande do Sul	26 781
Bahía	14 560
Santa Catarina	13 940
Otros	27 908

Fuente y Elaboración: Sistema de producción agrícola (LSPA) 2014.

Gráfico N°2 Estacionalidad de la oferta de zanahoria y beterraga en Brasil



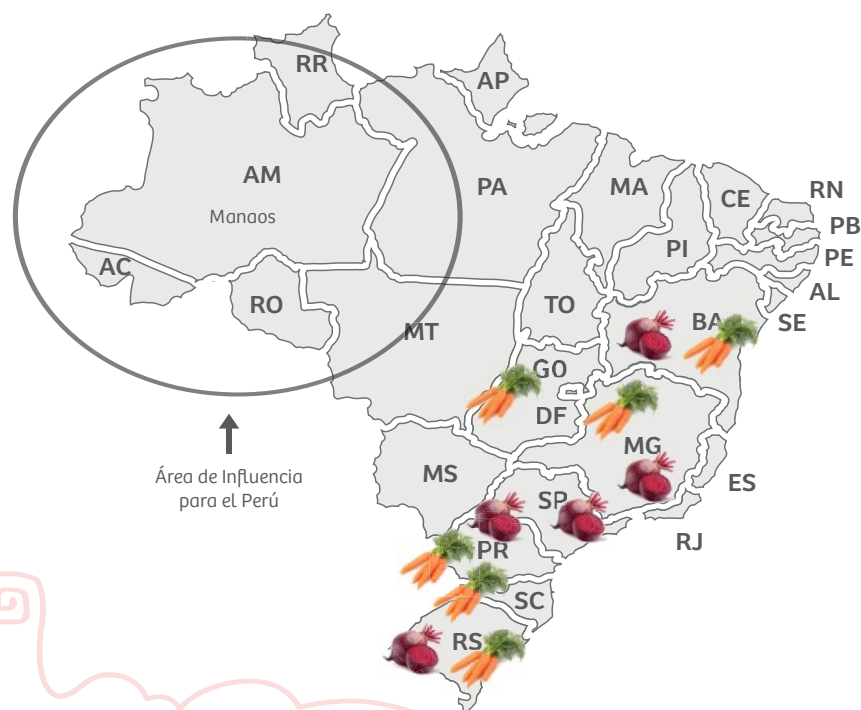
Fuente y Elaboración: Companhia de Entrepuestos y Centrales de São Paulo – CEAGESP. 2013

Estados productores de zanahoria y beterraga

El perímetro descrito en el Mapa N°1 representa un área sin producción de zanahoria y beterraga, distante de los principales centros productores brasileiros; y mucho más cercano a una de las principales regiones productoras peruanas de estas hortalizas, como Arequipa. En tal

sentido, se estima que la distancia entre Arequipa hasta Rio Branco (Acre) es de 1 492 km, y desde Goiás (región productora más próxima de la región Norte de Brasil) hasta Rio Branco de 2 841 km. En el caso de Manaos es aún más dramático, debido a que el único medio de transporte que lo conecta con estas zonas productoras es la hidrografía del Amazonas, por lo que la distancia es mucho más significativa.

Figura N° 1: Ubicación de Estados productores de zanahoria y beterraga en Brasil



Fuente: Producción Agrícola Municipal - PAM 2014.
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

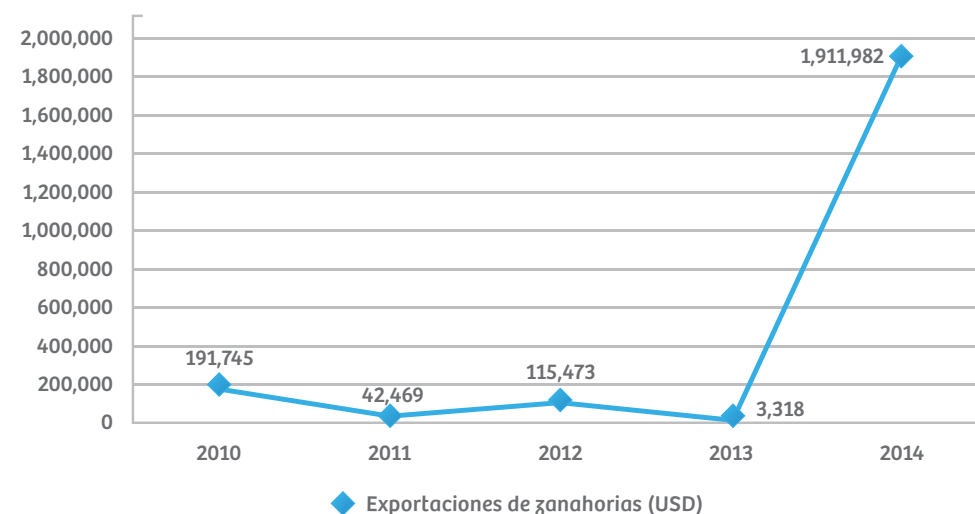
1.1.2 Exportaciones brasileiras

Exportaciones de zanahoria

Las exportaciones de zanahoria ascendieron a USD 1,9 millones en el 2014,

representando un total de 3,3 mil toneladas. El único destino actual es Uruguay y el medio de transporte utilizado es el terrestre, a través de la ciudad fronteriza de Jaguarão, en el Estado de Rio Grande do Sul. El origen de las exportaciones son los Estados de Paraná y Rio Grande do Sul.

Gráfico N° 3: Exportaciones de Zanahoria fresca o refrigerada (subpartida NCM: 0706.10.00) de Brasil, período 2010 - 2014, en USD



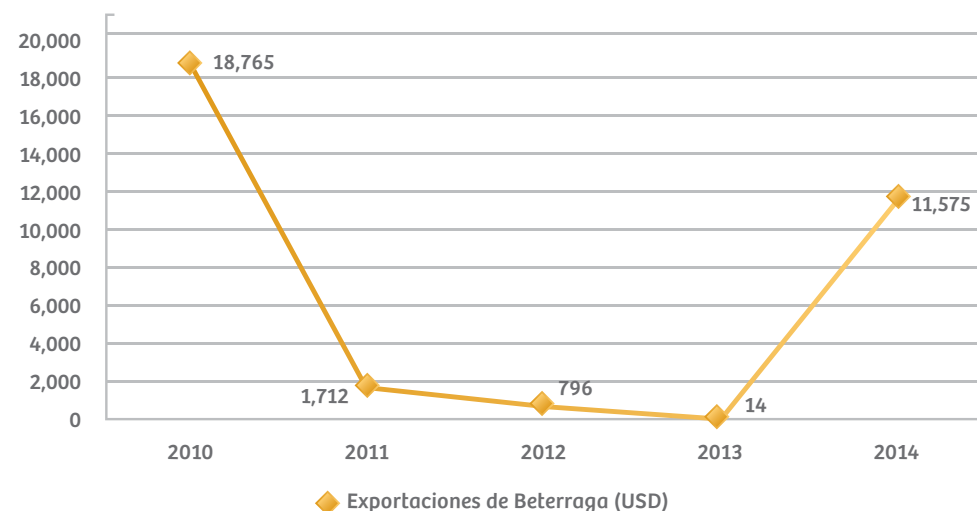
Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC 2015
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Exportaciones de beterraga

Las exportaciones de beterraga en los últimos cuatro años han sido poco relevantes, el mayor índice registrado fue en el 2010 representando USD 18 765 correspondientes a 20 toneladas, teniendo como

destino Paraguay y Argentina. En el 2014 Uruguay importó de Brasil USD 10 563, equivalente a 16 toneladas. El origen de estas exportaciones, es el Estado de Paraná. También se registran embarques poco expresivos a la Guyana Francesa y Guinea Ecuatorial.

Gráfico N° 4: Exportaciones de beterraga fresca o refrigerada (subpartida NCM: 0706.90.00) de Brasil, período 2010 - 2014, en USD



Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC 2015
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

1.1.3 Importaciones brasileiras

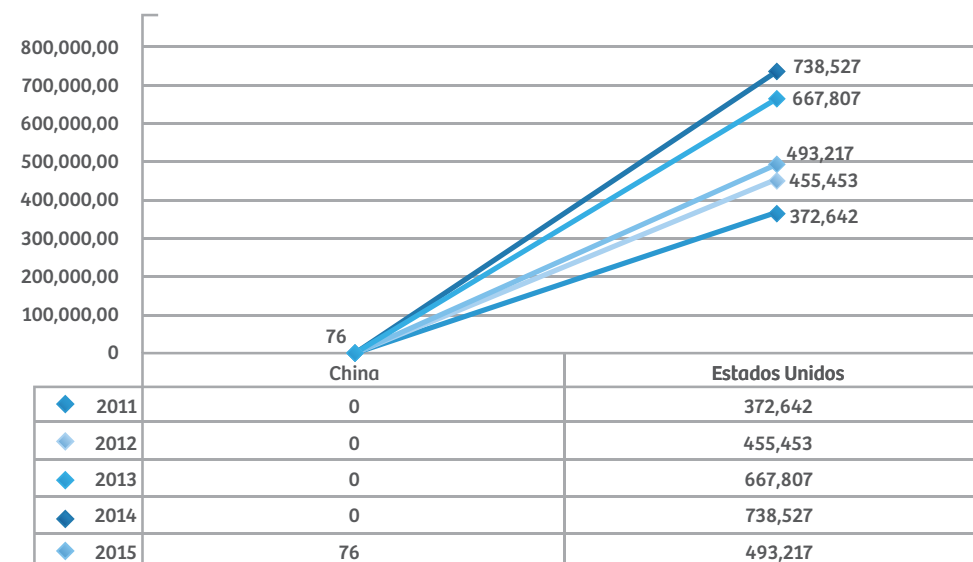
Importaciones de zanahorias

Según el registro estadístico oficial del comercio internacional brasileiro, elaborado por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, hasta agosto del 2015, han sido importadas 5 403 toneladas de zanahorias, de las cuales 3 689 toneladas (68,5%) fueron provenientes de Estados Unidos. El segundo proveedor fue Argentina con 1 130 toneladas (20,9%); sin embargo en los últimos ocho años no se han realizado envíos a la región Norte de Brasil, ya que sus Estados se abastecen

localmente. Actualmente, el principal destino de la zanahoria importada es el Estado de Sao Paulo. El medio de transporte utilizado es el aéreo, a través del Aeropuerto Internacional de Guarulhos situado en Sao Paulo.

La principal variedad de zanahoria importada es la "Baby", la cual viene en presentaciones de hasta dos kilogramos y son destinadas para un consumidor de segmento adquisitivo elevado.

Gráfico N° 5: Importaciones de zanahoria fresca o refrigerada (subpartida NCM: 0706.10.00) de Brasil, período 2011- 2015 en USD



Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC 2015
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Importaciones de beterraga

La importación de beterraga en los últimos 17 años ha ascendido a 194,7 toneladas, correspondientes a USD 119 156 (Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior 2015). Las últimas tres importaciones se realizaron al Estado de Sao Paulo en el 2008 y al Estado de Acre en el 2010 y 2014, este último año importó alrededor de 13 toneladas, representando menos de 1% en comparación con la producción nacional del 2014.

La mayor importación registrada corresponde a Estados Unidos en 1998, cuyo

valor total ascendió a USD 66 720 equivalentes a 10,7 toneladas. Datos estadísticos muestran que Brasil recientemente no ha realizado importaciones significantes de beterraga, debido a que la producción nacional logra cubrir la demanda del mercado interno.

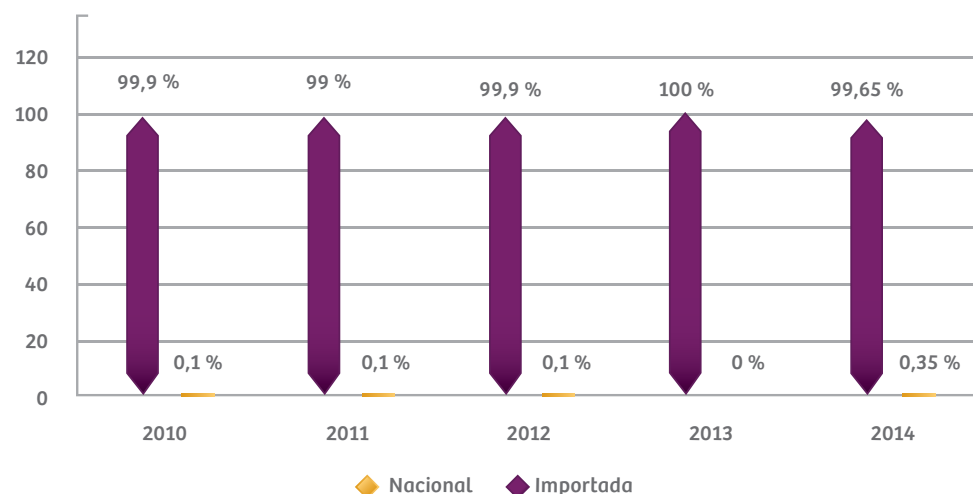
Evolución de las importaciones de la zanahoria y beterraga frente a la producción nacional

Al no existir zanahoria y beterraga importada en la región norte, no se lograron alcanzar comparaciones en ese aspecto,

sin embargo la mayor comparación del producto se da dependiendo de la región de cosecha. La beterraga, aparentemente más atrayente es cosechada en los meses

de febrero y septiembre. Para el caso de la zanahoria, mayo y octubre son los meses con oferta de zanahoria de mayor relevancia.

Gráfico N° 5: Evolución de la participación (%) de la zanahoria nacional e importada en el consumo brasilero, período 2010 - 2014



Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC 2015
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

1.1.4 Importaciones desde Perú

Según el Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA) del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), el área cosechada de zanahoria en Perú asciende a 7 453 hectáreas con una producción anual de 173 329 toneladas. La tempo-

rada de cosecha ocurre principalmente en el primer semestre en la región de Junín, cuenta con 1 668 hectáreas y tiene una producción de 39 492 toneladas con una participación de 23%; la región Lima tiene 1 528 hectáreas con una producción de

36 907 toneladas, el cual representa el 21% del total producido y obtienen una mayor cosecha en el segundo semestre; ahora bien, la región de Arequipa con 1 098 hectáreas y una producción anual de 49 150 toneladas, cosecha todo el año y es la de mayor productividad, equivalente al 28% del total producido.

De otro lado, el área cosechada de beterraga en Perú asciende a 1 922 hectáreas con producción anual de 35 708 toneladas. Siendo la región de Lima metropolitana la más productora con 821 hectáreas y una producción de 21 420 toneladas (59,9%); en segundo lugar está la región de Lima (provincias) con 240 hectáreas y una producción de 4 141 toneladas (11,59%) y en tercer lugar la región de Arequipa con 187 hectáreas y una producción equivalente a 3 808 toneladas (10,66%).

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) ha sido clave, para regular la actividad de los cultivos y constatar el cumplimiento de las Buenas Prácticas Agrícola (BPA) y demás exigencias internacionales. Sin embargo, según el anuario de comercio exterior del Ministerio de Agricultura y Riego en base a cifras SUNAT, tanto la zanahoria como la beterraga no han sido exportadas en el año 2015.

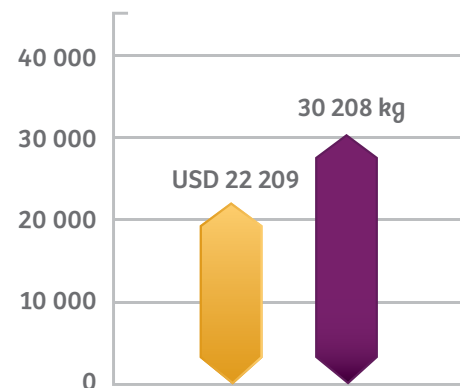
En el año 2014 se registraron importaciones a Brasil provenientes de Perú por un valor de USD 22 209 equivalente a 30

toneladas. El flujo de embarques se debió a la situación de aislamiento del Estado de Acre con el resto del Brasil, debido a la subida del nivel de agua del río Madeira, que inundó la carretera BR-364. Estos embarques se realizaron a través de la carretera interoceánica Sur.

Los aspectos que predominan en las importaciones brasileiras de zanahoria y beterraga, son: la calidad, el precio y la disponibilidad de entrega en los meses donde se oferta un menor volumen de producto en Brasil, en los meses de marzo, abril, agosto y septiembre para la zanahoria y desde marzo hasta junio para la beterraga.



Gráfico N° 6: Importaciones de zanahoria fresca o refrigerada (subpartida NCM: 0706.10.00) de Brasil, desde Perú, año 2014, en USD y kg



Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC 2015

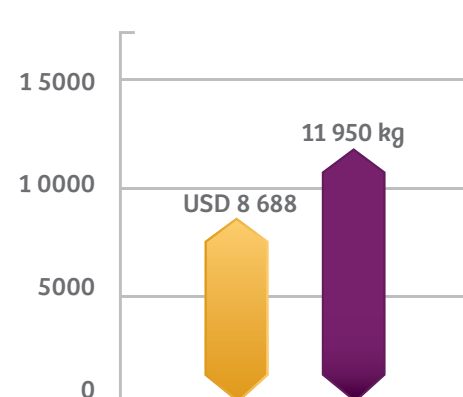
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

1.2 Características generales

1.2.1 Usos y formas de consumo

La zanahoria es una de las hortalizas más consumidas en Brasil, siendo tradicionalmente utilizada en ensaladas cruda o cocida, como guarnición de importantes platos de fondo; en repostería en la preparación de tortas y pasteles; así como en jaleas y jugos. En la industria de alimentos para bebés la empresa Nestlé presenta un batido de zanahoria y en la industria farmacéutica para el cuidado de la piel, tiene el Bronceador FPS2 con aceite de zanahoria.

Gráfico N° 7: Importaciones de beterraga fresca o refrigerada (subpartida NCM: 0706.90.00) de Brasil, desde Perú, año 2014, en USD y kg



Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC 2015

Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Durante la última década, se ha observado un aumento constante de la demanda de zanahoria y beterraga, ambas se encuentran presentes en la dieta alimentaria de los brasileiros, debido al conocimiento de los altos niveles de sustancias antioxidantes, minerales y su sabor dulce y agradable al paladar.

El mercado de las hortalizas como la zanahoria y beterraga viene reestructurándose progresivamente, además de las tradicionales formas de producto natural, la industria de procesamiento viene ampliando la oferta, ofreciendo diferentes formas de presentación.

La zanahoria semi procesada ya forma parte del día a día y es la de mayor aceptación en los puntos de venta como supermercados; en presentaciones en lata de 300 gramos (peso bruto) equivalente a 200 gramos (peso neto), siendo una mistura de papa, alverjas y zanahoria. Contribuyen a ello la percepción del consumidor de la selección y limpieza, primordialmente sin conservantes químicos (apenas agua, sal y azúcar); cortados en diferentes formas (principalmente en cubos) y envasados en diferentes recipientes, listos para ser ingeridos. El consumo de enlatados en conservas es menor que el natural e igualmente el segmento de productos deshidratados y liofilizados destinadas a la fabricación de sopas y salsas, así como los orgánicos que son una alternativa a los productos frescos tradicionales y alcanzan precios muy atractivos, que representan en algunos casos 30% más que los productos convencionales.

La Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria (EMBRAPA), ha desarrollado una tecnología de proceso que transforma los productos de la zanahoria lista para el consumo. Estos productos, denominados “cenourete” son zanahorias pequeñas diseñadas con un formato atractivo e inusual; la primera es en forma de carrot o zanahoria bebé y el segundo es esférico. Zanahorias pequeñas combinan las propiedades nutricionales con la comodidad de uso. Las “cenouretes” pueden ser utilizadas en el arreglo de buffets, siendo una excelente opción como entradas

saludables en reuniones y compromisos y son encontradas en supermercados, en embalajes al vacío almacenadas en temperatura de 1°C a 5°C.

En los últimos diez años la demanda del consumo in natura de la beterraga es ascendente, e igualmente en la industria de alimentos debido a las propiedades de las “betalaínas” que fue uno de los primeros colorantes naturales aceptados para alimentos infantiles, como sopas deshidratadas; además de ser considerada una nueva clase de antioxidantes. También es utilizada como colorante en yogurt y ketchup. Cabe precisar que la beterraga en Brasil es consumida solo in natura, dado que en ningún autoservicio ofrece algún producto procesado en base a beterraga o con adiciones de esta hortaliza.

Cabe señalar que el consumidor final de la región Norte de Brasil está acostumbrado a comprar vía autoservicio, datos de la Asociación de Supermercados de Acre (ASA), indican que el cliente de esta región está familiarizado con la compra mensual cuando se trata de alimentos de la canasta básica, y semanal cuando se trata de frutas y verduras. El consumo de zanahoria y beterraga también se concentra en los restaurantes por formar parte esencial de las ensaladas que acompañan las carnes rojas, altamente degustadas en Acre y Rondonia (Estados pecuaristas).

La Encuesta de Ingresos familiares del Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística

tica (IBGE), determinó que el consumo per cápita de beterraga anual fue de 0,42 kg. La región de mayor consumo es el Centro-Oeste (0,71 kg), seguida de las regiones Sur (0,60 kg), Sudeste (0,44 kg), Norte (0,30 kg) y Nordeste (0,25 kg).

1.2.2 Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación

Descripción, especificación y formas de presentación de la zanahoria

La zanahoria que se consume mayoritariamente en Brasil es alargada, de color naranja fuerte, de piel lisa y uniforme. El tamaño corto y largo tienen menos aceptación comercial. De acuerdo al tamaño o

longitud se pueden dividir de la siguiente manera:

- » Cortas: cuando alcanzan hasta 12 cm.
- » Medianas: de 12 a 18 cm de largo.
- » Largas: con más de 18 cm.

Debido a las exigencias climáticas, se han desarrollado variedades de zanahoria adaptadas a tres estaciones de crecimiento: invierno, otoño y verano que son las siguientes:

- » Invierno: Nantes, Nantes Escarlata y una serie de híbridos.
- » Otoño: Brasília, Kuronan, Kuroda.
- » Verano: Carandaí, Harumaki y Shin Kuroda

Gráfico Nº 8: Especificaciones de la zanahoria en Brasil

Variedades (Grupo)		
Kuroda: Formato Cónico, punta redonda y cuello pequeño.	Nantes: Cilíndrico, punta redonda, piel lisa y cuello pequeño	Brasília: Formato cónico, punta en flecha, piel lisa y cuello grande.
		

Fuente: Manual de Clasificación de Productos Horigranjeros – MAPA 2012
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Clase	Longitud en milímetros (mm)	Observaciones
10	Mayor a 100 - menor a 140	Las raíces con tamaño igual o mayor a 26 mm se encuentran en la clase 26 (>= 26 mm). Se admite hasta el 10% de mezcla de clases, pertenecientes a las clases inmediatamente inferior o superior en un mismo embalaje. La variación del diámetro dentro de la misma clase no deberá ser superior a 10 mm.
14	Mayor a 140 - menor a 180	
18	Mayor a 180 - menor a 220	
22	Mayor a 220 - menor a 260	
Calibre	Diámetro (mm)	
2	Mayor que 20 hasta 30	
3	Mayor que 30 hasta 40	
4	Mayor que 40	

Fuente: Manual de Clasificación de Productos Horigranjeros – MAPA 2012
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Figura Nº 2: Tipos de zanahorias consumidas en Porto Velho, Manaus y Río Branco



Supermercado DB - Porto Velho - R\$ 3,39 (USD 0,88/kg)



Supermercado Carrefour -
Manaos - R\$ 5,99 (USD 1,57/kg)



Supermercado Dayabe - Rio
Branco - R\$ 2,69 (USD 0,70/kg)

Fuente: Supermercados Carrefour, Hiper DB y Varejao Hernandes. (Septiembre 2015)
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Descripción, especificación y formas de presentación de la beterraga

Las principales variedades de beterraga son la de “mesa”; que tiene mayor extensión de cultivo; la forrajera utilizada como ración de animales y la azucarera, que es utilizada para la producción de azúcar. La diferencia de las variedades son básicamente el formato y el color de la pulpa. De acuerdo al nombre se distinguen las siguientes:

- Itapuá: es la primera variedad desarrollada con semilla brasileña; llama la atención su follaje y el color de la pulpa rojo oscuro fulgurante; con un ciclo de duración de 60 a 75 días en buenos términos de conservación.
- Early Wonder 2000: se distingue por su formato largo y es demandada por restaurantes, pues proporciona un

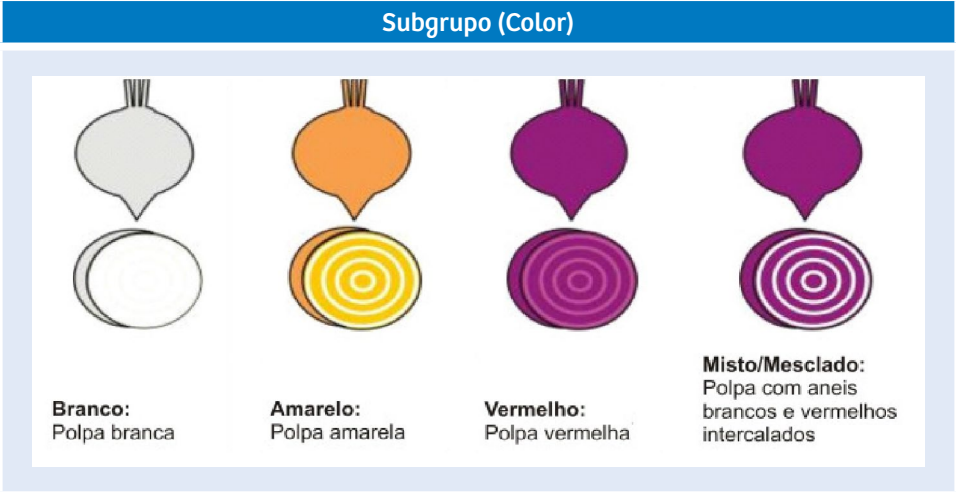
mayor número de rodajas con un mismo tamaño; de buena coloración roja; con un ciclo de 70 a 80 días.

- Tall Top Early Wonder: de forma elíptica, con base achatada; es la de mayor aceptación por el consumidor brasileño; color rojo; excelente adaptación a diversas regiones de cultivo; con un ciclo de 60 a 70 días.
- Green Top Bunching: planta de raíz de formato redondo, color rojo oscuro; con un ciclo de 70 a 80 días en verano y de 90 a 100 días en invierno.
- Es importante mencionar que las beterragas más solicitadas son las de tamaño mediano y pequeño, por ser más sabrosas y suaves; además, se conservan por varios días.

Gráfico N° 9: Especificaciones de beterraga en Brasil

Grupo (Formato)	
	
Cilíndrica	Elíptica
	
Esférica	Elíptica achatada

Fuente: Manual de Clasificación de Productos Hortigranjeros – MAPA 2012
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU



Fuente: Manual de Clasificación de Productos Hortigranjeros – MAPA 2012
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

Calibre	Diámetro Transversal (en milímetros)	Observaciones
50	Mayor o igual a 50 o menor que 90	Se brinda una tolerancia hasta de 10% de mezcla, con la clase inmediatamente superior o inferior a la clase declarada en el rótulo. No existe clase para productos de tamaño con diámetro transversal menor de 50 mm.
90	Mayor o igual a 90 y menor que 120	
120	Mayor o igual a 120	

Fuente: Manual de Clasificación de Productos Hortigranjeros – MAPA 2012
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

Figura Nº 3: Tipos de beterragas consumidas en Porto Velho, Manaos y Rio Branco



Supermercado Dayabe - Rio
Branco - R\$ 2,99 (USD 0,79/kg)



Supermercado Carrefour -
Manaos - R\$ 4,04 (USD 1,06/kg)



Supermercado Gonçalves - Velho - R\$ 2,79
(USD 0,73/kg)



Fuente: Supermercados Carrefour, Hiper DB y Varejao Hernandes (Septiembre de 2015).
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PE

1.2.3 Auditoría en tiendas

Se realizó una investigación de mercado entre los días 15 y 22 de agosto del 2015, entrevistando a gerentes de compras de distribuidoras de alimentos perecibles, autoservicios y almacenes en las Centrales de Abastecimiento – CEASA de la ciudad de Manaos.

Auditoría en principales autoservicios y distribuidoras de Manaos

Fortalezas y debilidades en la distribución

- **Fortalezas:** la zanahoria y beterraga se demandan todo el año en las cadenas de autoservicios, distribuidoras de productos perecibles y centrales de abastecimiento. En tal sentido, existe la posibilidad de exportar directamente vía Carretera Interoceánica, aprovechando



de que no se identificaron productores en la región Norte de Brasil gramos (peso bruto) existen alianzas comerciales a través de contratos de compra entre la industria productora y el distribuidor de productos perecibles, dado que se incurre en altos costos logís-

ticos con la utilización del multimodal (terrestre/fluvial); por lo tanto, algunos autoservicios transfieren el volumen de pérdidas (en góndola) al proveedor; a pesar de esto, el precio de venta sigue siendo elevado.

En la región Norte de Brasil, tanto la zanahoria como la beterraga, son distribuidas exclusivamente por distribuidoras de perecibles. Los minoristas y mayoristas compran a través de dichas distribuidoras porque no tienen condiciones de almacenar muchos productos y porque no demandan tanto producto para realizar stock mensual. Este es un caso particular en la región norte del país, apenas algunas grandes redes de supermercados compran semanalmente volúmenes que atienden stock de 07 días.

Posicionamiento de la marca/origen

- La zanahoria y la beterraga se venden destacando el lugar de producción y principalmente destacando la reputación de la industria productora. La principal industria abastecedora en Rio



Branco, Porto Velho y Manaos es SEKITA AGRONEGOCIOS, localizada en São Gotardo y Rio Paranaíba en el Estado de Minas Gerais.

- Se han identificado proveedores de zanahoria y beterraga de Marilandia do Sul - Paraná y de Mogi das Cruzes - Sao Paulo, los cuales son distribuidos desde la Central de Abastecimiento de Sao Paulo (CEAGESP), centro que reúne a centenas de empresas de todas las zonas productoras de Brasil.



Oportunidades de precio

- La caja (20 kg) de zanahoria de la variedad “Brasilia” es vendida en Rio Branco a R\$ 38,00 (USD 9,74); en Porto Velho a R\$ 37,00 (USD 9,48); y Manaos a R\$44,50 (USD 11,40). El margen de lucratividad es de 18%.
- El saco (20 kg) de beterraga variedad Itapuá es vendida en Rio Branco a R\$ 23,00 (USD 5,89); en Porto Velho a R\$ 21,00 (USD 5,38); y Manaos a R\$ 27,00 (USD 6,92). El margen de lucratividad es de 18%.
- Considerar que la zanahoria y beterraga son sembradas y cosechadas todo el año en Brasil, siendo algunos meses en menor escala (ver gráfico N° 2), producto de que las grandes zonas productora son afectadas por las lluvias.

Tabla N° 7: Demanda referencial de los principales autoservicios de la región Norte de Brasil

Autoservicios	Estado	Zanahoria (Caja 20 kg)	Beterraga (Saco 20 kg)
Supermercado Araújo	Rio Branco – Acre	1600	800
Supermercado Gonçalves	Porto Velho - Rondonia	2600	1400
Hiper DB	Manaos - Amazonas	5000	2000

Fuente: Supermercado Araújo, Supermercado Gonçalves e Hiper DB.

Rotación

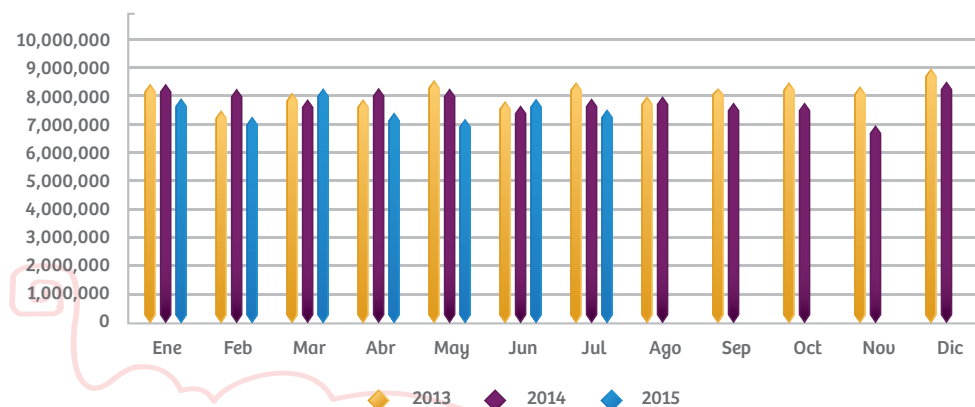
- La rotación de la zanahoria y beterraga en los principales autoservicios y distribuidoras de la región Norte es siempre semanal debido al grado de perecibilidad.



1.2.4 Análisis de la competencia

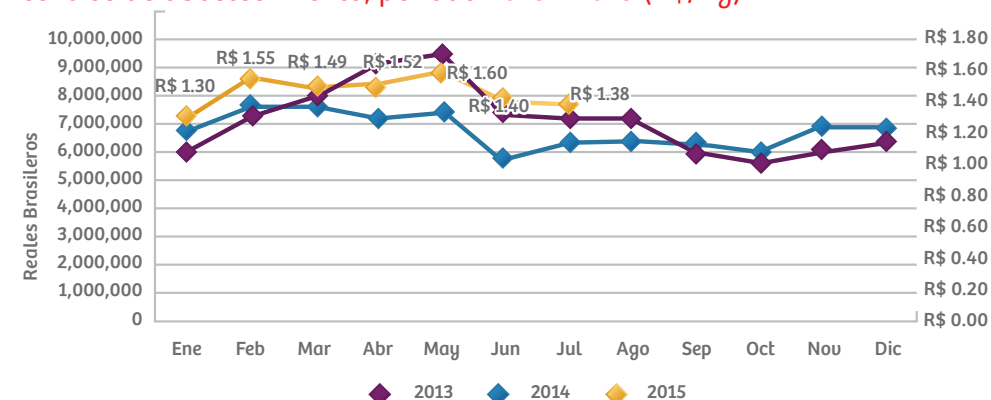
En los autoservicios de la región Norte de Brasil, la oferta de zanahoria y beterraga es durante todo el año, principalmente en los Estados de Minas Gerais y Paraná; sin embargo, también se identificó oferta en los Estados de Goiás, Sao Paulo y Santa Catarina, que abastecen a la Central de Abastecimiento de Productores (CEASAS) de cada Estado de la Región norte. El origen solamente se comprueba cuando son adquiridas al por mayor. Sin embargo, una referencia de precios son los ofertados por la Central de Abastecimientos de Sao Paulo (CEAGESP), quienes también atienden a distribuidoras, supermercados y ferias municipales en en esta región.

Gráfico N° 10: Cantidad de zanahoria ofertada mensualmente, período 2013 - 2015, en kg



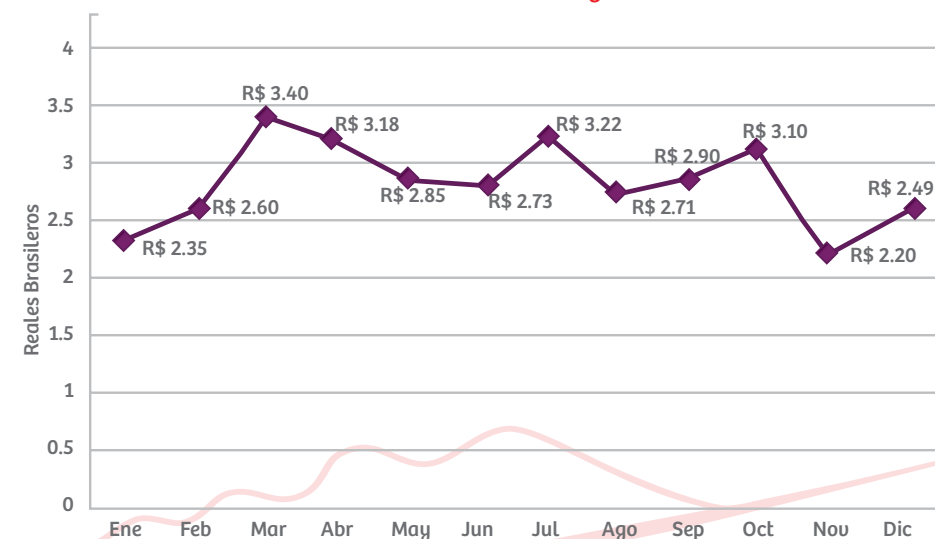
Fuente: Producción Agrícola Municipal 2014 y Sistema de Monitoreo de Cosechas Brasileñas 2015
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Gráfico N° 11: Precio promedio mensual de zanahoria en los principales centros de abastecimiento, período 2013 - 2015 (R\$/kg)



Fuente: Centrales de Abastecimientos – CEASAS de Minas Gerais, Sao Paulo y Paraná 2015.
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Gráfico N° 12: Precio promedio mensual de beterraga en los principales centros de abastecimiento, año 2015 (R\$/kg)



Fuente: Centrales de Abastecimientos – CEASAS de Sao Paulo, Paraná y Rio Grande do Sul.
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

A través de los Gerentes de compras de Frutas, Legumbres y Verduras (FLV) de los autoservicios investigados; la zanahoria que tiene mayor aceptación, es la variedad “Brasilia” que es ofertada en el segundo semestre del año, posee uniformidad y tamaño delgado, en promedio de 18 cm de largo con 3 cm de diámetro. En el primer semestre se observa la variedad “Nantes”, la cual tiene una apariencia más robusta y corta, en promedio 15 cm de largo con 4,5 cm de diámetro.

Para el caso de la beterraga, el formato más aceptado es la elíptica de tamaño mediano, en promedio 8 cm de alto con 7 cm a 9 cm de ancho, con pulpa roja morada intensa. Se han realizado investigaciones sobre la variedad comercializada en la región, llegándose a la conclusión que la variedad más popular es la “Itapuá”, de semilla híbrida, producida todo el año y adaptada al clima tropical brasileiro.

El principal competidor de la zanahoria y beterraga peruana en los Estados de Acre, Rondonia y Amazonas, es la oferta nacional brasileira, no se han

identificado productos importados, en autoservicios, distribuidoras, centrales de abastecimiento, ni tampoco en ferias municipales de toda la región. Es importante resaltar que importación de zanahoria americana, mencionada en el capítulo N°1 no está orientada al mercado de la región Norte.

Aprovechando que la zanahoria y beterraga peruana embarcadas en Arequipa o Lima, y transportadas por la vía Interoceánica Sur tardarían en desembarcar (incluyendo el desaduanaje) 05 días en Río Branco, y hasta Porto Velho 06 días; mientras que hasta Manaus requeriría de 12 días (utilizando la hidrovía Madeira del puerto Porto Velho hasta el puerto Manaus); el empresario peruano tendría posibilidades de exportación en el primer semestre del año, principalmente en los meses de marzo hasta junio, donde la oferta de ambos productos es débil y mediana.

Un punto determinante es el abastecimiento continuo, guardando un estándar de calidad durante los meses de exportación. Dicha práctica es adoptada por los productores brasileiros.

Figura N° 4: Presentaciones y precios de zanahoria natural y en conserva



Zanahoria Brasilia
Nacional
Precio Promedio
R\$ 2,99 (USD 0,77)/kg



Zanahoria, papa y
alverjas en Conserva
Precio Promedio
R\$ 1,79 (USD
0,47)/200g



Zanahoria en
Conserva
Precio Promedio
R\$ 5,99 (USD1,55)
/300g

Fuente: Supermercado Araújo (Acre), Supermercado Gonçalves (Rondonia) y Supermercado Roma (Amazonas), Septiembre 2015.

Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

Figura N° 5: Presentaciones y precios de beterraga nacional



Beterraga al por mayor
Precio Promedio
R\$ 30 (USD 7,68) /Saco
de 20 kg



Beterraga Nacional al
por menor
Precio Promedio
R\$ 2,59 (USD 0,65)/kg

Fuente: Distribuidora Hernandes (Acre), CEASA/Manaus y Supermercado Irmãos Gonçalves (Rondonia), Septiembre 2015.

Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU

1.2.5 Regiones/Sectores de mayor consumo en el mercado

El comercio brasileiro demostró buen desempeño entre los años 2013 y 2014. Según los datos de la Pesquisa Mensual del Comercio (PMC) realizado por IBGE, el

sector creció 4,3% en el año 2013 y 2,2% en el 2014, y el Producto Bruto Interno (PBI) en el año 2014 fue de 0,1%. La región Norte tuvo un crecimiento de 7,1%. Sin embargo, el Estado de Amazonas fue quien registró el menor crecimiento, con 0,3% en el año 2014.

Tabla Nº 7: Crecimiento del volumen de ventas del comercio en Brasil y la Región norte de Brasil, año 2014

Estado Federal	Crecimiento del volumen de ventas (%)
Brasil	2,2
Rondonia	9,3
Acre	12,6
Amazonas	0,3

Fuente y Elaboración: Pesquisa Mensual del Comercio – PMC-IBGE 2015

En la actualidad, debido a una crisis económica y política que atraviesa Brasil, los indicadores demuestran una desacele-

ración en las ventas en todo el país y es aún mayor para el Estado de Amazonas.

Tabla Nº 8: Crecimiento del volumen de ventas del comercio en Brasil y la Región norte de Brasil, 1er semestre de 2015

Estado Federal	Crecimiento del volumen de ventas del comercio (%)
Brasil	- 0,8
Rondonia	4,9
Acre	9,7
Amazonas	- 3,1

Fuente y Elaboración: Pesquisa Mensual del Comercio – PMC-IBGE, 2015

Consumo de zanahoria y beterraga en el canal minorista

El principal medio de adquisición de zanahoria y beterraga en la región norte es el autoservicio, que registró ventas nacionales de R\$ 294,9 mil millones (USD 109,2 mil millones) en el 2014. En segundo lugar están las centrales de abastecimiento, CEASA, y en tercer lugar las ferias y mercados de productores rurales.

Las principales redes de supermercados de Rio Branco, Porto Velho y Manaus, adquieren el 90% de la línea de hortigranjeros desde la Central de Abastecimiento de Sao Paulo (CEAGESP) y a través de

empresas especializadas en distribución de alimentos hortigranjeros de la región, como es el caso de la empresa Hernandes en Acre y Rondonia, y FrioTrans en Amazonas, para el caso de este último Estado, todos los productos vegetales son transportados en baúles refrigerados por la hidro vía del río madeira desde Porto Velho-Rondonia hasta Manaus (06 a 08 días de viaje). Sin embargo, se ha identificado que recientemente se está embarcando vía puerto de Paranaguá y Santos hasta Manaus (vía marítima y fluvial) productos perecibles como tomate, repollo, cebolla, zanahoria y beterraga.

Tabla Nº 9: Índice de crecimiento del volumen de ventas de supermercados e hipermercados en Brasil, período 2014 - 2015 (1er semestre)

Actividad	2014/2013	1er Semestre 2015/2014 (%)
Hipermercado, Supermercado, Productos Alimenticios, bebidas, etc.	1,3	- 1,2

Fuente y Elaboración: Pesquisa Mensual del Comercio – PMC- IBGE, 2015

Datos recopilados del Servicio de Apoyo a las micro y pequeñas empresas (SEBRAE), indican que la zanahoria y beterraga, junto con el tomate y lechuga forman parte de la típica ensalada del Estado de Rondonia, a su vez, dicha afirmación pudo ser comprobada en los Estado de Acre y Amazonas al ser consultada a los gerentes

de los principales autoservicios debido a que coincide con el nivel de ventas de cada uno de los cuatro productos, con excepción del tomate que es utilizado para diversos platos de la culinaria regional. En promedio, la zanahoria y beterraga, juntas representan el 11% de todas las hortalizas comercializadas por los autoservicios.

En los autoservicios de Acre y Rondonia, se observa beterraga en formato elíptico achatado con el mismo grado de conservación, el sabor es semi-dulce y de coloración interna intensa. Para el caso del Estado de Amazonas, la beterraga se observa bastante madura y en formatos pequeños, de 5cm de ancho por 6cm de alto, un formato más esférico y en ciertos casos con poca rigidez en el tubérculo.

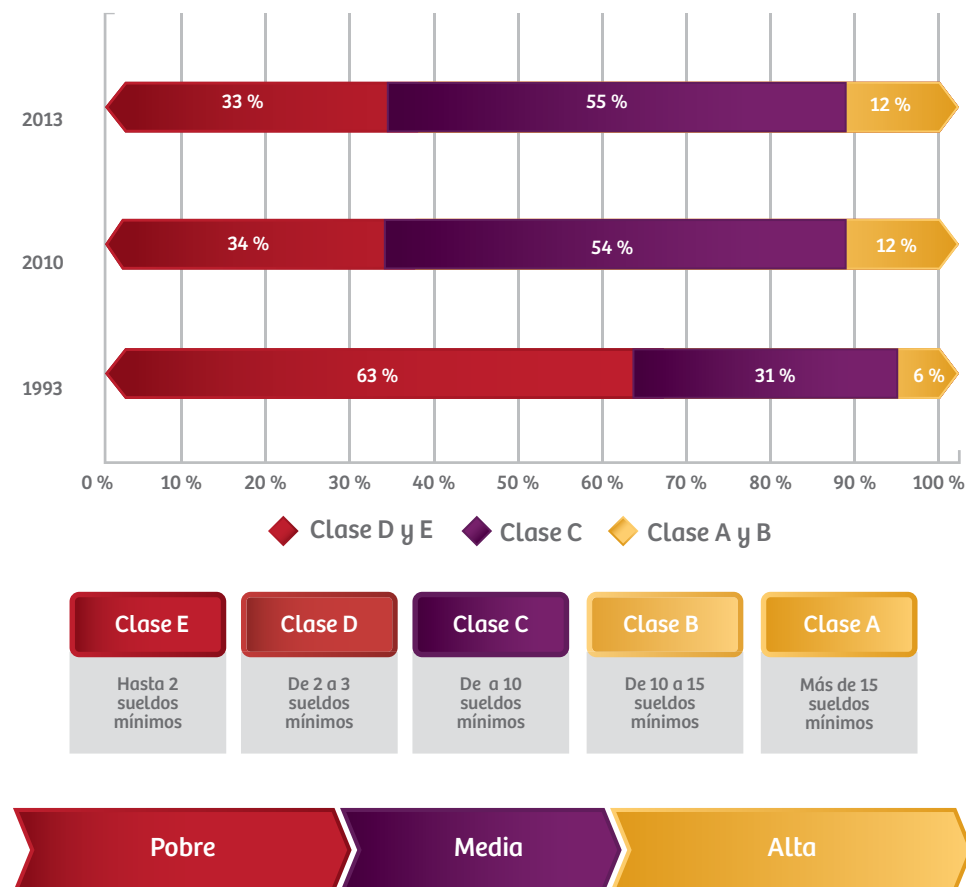
Actualmente, el mercado de zanahorias ofrece un alto estándar de comercialización en el mercado de la región Norte, la uniformidad y pre-selección es evidente al momento de adquirir el fruto, no se observa rastro alguno de tierra, material podrido o resecación. Los comentarios de los gerentes de compras de las principales distribuidoras afirman que el porcentaje de pérdida de zanahoria alcanza el 1%. Similar es el caso del mercado de

beterraga, que es pre-seleccionada y almacenada en cámaras refrigeradas en temperatura de 3°C, dando consistencia al producto antes de ser embarcado al distribuidor y/o cadenas de autoservicio. Para la distribuidora el porcentaje de pérdida también es de 1%; sin embargo para el autoservicio este nivel llega hasta 2%.

Niveles de consumo de beterraga y zanahoria, según estrato social brasileiro

El consumo de zanahoria y beterraga crece significativamente de acuerdo a la clase económica del consumidor brasileiro. Datos de la investigación realizada por la Fundación Getulio Vargas en conjunto con la Pesquisa Nacional de Domicílios constatan que el consumo per cápita se duplica en las clases más privilegiadas.

Gráfico N°13: Evolución de la distribución de clases económicas en Brasil, año 2013



Sueldo mínimo: R\$ 788,00 / USD 207,37 (Actualizado a Enero 2015)

Fuente y Elaboración: Fundación Getulio Vargas, Brasil 2013 y Pesquisa Nacional de Domicílios – PNAD.



La zanahoria ocupa el cuarto lugar en el ranking de las hortalizas más consumidas por las familias brasileiras. La alta demanda está acompañada de una alta calidad del producto, que es evidenciada en todo tipo de autoservicios atendiendo a todas las clases económicas. El caso de la beterraga es opuesto, las pesquisas

anuales de órganos gubernamentales no toman en cuenta referido producto, principalmente porque no se encuentra en todos los autoservicios y porque su consumo es mayoritariamente en las clases A y B. Es encontrada diariamente en restaurantes self-service y prácticamente escasa en los hogares de los brasileiros.

Tabla N°10: Consumo per cápita de las principales Hortalizas (kg/año), según clase económica, año 2013

Hortalizas	19,02	29,85	39,71
Cebolla	2,53	3,42	4,49
Tomate	3,73	5,24	7,08
Papa	2,74	4,65	5,71
Zanahoria	1,01	1,79	2,39
Beterraga*	0,31	0,48	0,79

*No está dentro del ranking de las hortalizas más consumidas en Brasil
Fuente y Elaboración: Pesquisa Nacional de Muestras por Domicilio – PNAD 2013

1.3 Perfil, tendencias del consumidor y perspectivas del mercado

La practicidad, sofisticación y sustentabilidad en los alimentos están cada vez más presentes en la mente del consumidor brasileiro.

Los productos saludables, cuya propuesta traen bienestar y mejoría en la calidad de vida, son uno de los principales pilares de los nuevos hábitos de consumo. Los

segmentos como los alimentos orgánicos, naturales y funcionales que sirven para la dieta y control de peso, están ganando espacios, como es el caso de la zanahoria y beterraga. Factores como el envejecimiento de la población, la dinámica de la vida agitada en las ciudades y las innovaciones propuestas por la industria aumentaron la cantidad de las góndolas saludables en el sector de supermercados. En Brasil, el mercado de ítems saludables movilizó USD 34,7 miles de millones, incremento de

72,3% sobre un desempeño registrado en el año 2009, según Euromonitor.

Las campañas de consumo de frutas y verduras aumentan en Brasil, promovidas principalmente por gobiernos estatales y por ONGs. La zanahoria obtuvo gran relevancia en Estados como los de la región Norte (zonas de alta presencia solar) donde se resaltaron las ventajas de la vitamina A y su contribución para la salud de los ojos, dientes, piel y cabello. Las propiedades de la beterraga y su promoción local no han sido consideradas por los Gobiernos estatales.

Sin embargo, a medida que el consumo demuestra crecimiento, en los últimos dos años, la inflación también ha tomado lugar en la sección de hortigranjeros. En el 2015, la inflación acumulada cerró en 10,67%, y para el caso específico de las frutas y verduras la inflación fue de 14,31%. Las excesivas lluvias y en algunas regiones excesivos periodos de sequía, son los principales factores de esta alta, siendo el más evidente la cultura del tomate; según el Índice de Precios de Consumo Armonizado (IPCA), en el año 2015, registró un crecimiento de 47,25%. La zanahoria tuvo un alza de 15,79% y los tubérculos un alza de 27,65% (el IPCA no mide la inflación de la beterraga).

El mercado de alimentos orgánicos tuvo un crecimiento en las ventas de 173,8% entre el año 2009 y 2014, de USD 34,8 millones

a USD 95,3 millones. Brasil produce zanahoria orgánica, principalmente en el valle de San Francisco en el Estado de Bahía. El tercer segmento que presentó el mayor incremento, fue de alimentos funcionales que aumentó 81,6%, alcanzando movilizar USD 14,2 miles de millones.

Una tendencia, principalmente en la clase A, es el consumo de las “zanahorias bebes” en las loncheras escolares de los niños, con un sabor más agradable y textura menos rígida proporcionando las mismas ventajas que una variedad común.

Cabe acentuar que en Brasil la zanahoria está adaptada con siembras para el invierno y verano, existiendo demanda durante todo el año, en los últimos cinco años la producción aumentó 32%, principalmente en los meses de agosto, septiembre y octubre.

1.4 Ventajas del producto peruano y competencia

1.4.1 Atributos del producto peruano

El exportador peruano debe tener en cuenta el formato, calidad, presentación y clasificación antes de realizar la exportación. El tipo de empaque es sumamente importante, en Perú aún se comercializa zanahoria y beterraga en mallas de polie-

tileno, la normativa brasilera exige que la zanahoria sea empacada en cajas de cartón con un peso máximo de 20 kg y la beterraga debe estar acondicionada en sacos de plástico, con pequeños orificios para no retener humedad, con un peso máximo de 20 kg.

La ventaja peruana consistiría en la exportación de zanahorias y beterragas con mejor calidad que las actualmente ofertadas en los autoservicios de la región Norte del Brasil, con una frecuencia de abastecimiento que posibilite la entrega de un producto más fresco y maduro; con la capacidad de adaptarse al precio del mercado brasilero; y finalmente que también sea entregado en embalajes y empaques iguales al estándar brasilero.

1.4.2 Percepción del producto peruano

Empresas importadoras brasileras sí conocen de la oferta de zanahoria y beterraga peruana; a continuación se detalla la apreciación en función de sus características organolépticas, forma de presentación y precios referenciales en términos comerciales Carriage Paid To (CPT) para ambas hortalizas.

En el año 2014, la importación de zanahoria desde Perú a Brasil fue de treinta (30) toneladas provenientes de Arequipa.

La hortaliza presentaba un calibre, en promedio, de 10 cm a 12 cm de largo con 03 cm de diámetro, considerada pequeña y con bastante deformación, sin una simetría recta definida, y principalmente acondicionada en mallas de 20 kg, siendo bastante expuesta al contacto directo de otros agentes microbiológicos. El precio CPT (en Rio Branco - Acre) de dicha zanahoria peruana fue de R\$ 2,23/kg (USD 0,57).

En la misma fecha, también importaron beterraga de Perú, la cual era de calibre pequeño, en promedio 5 cm de diámetro por 5 cm de alto; sin embargo, de buen aspecto, coloración intensa y de forma uniforme; acondicionada en mallas de 20 kg. El precio CPT (en Rio Branco - Acre) de dicha beterraga fue de R\$ 2,56/kg (USD 0,65).

1.4.3 Sugerencias comerciales

Una gran ventaja, en comparación al producto importado, es el ACE 58, que otorga un arancel de 0% para la zanahoria y beterraga provenientes del Perú.

También es importante que el agroexportador peruano sepa las exigencias del autoservicio y/o distribuidor antes de establecer un calendario de abastecimiento, las agroindustrias brasileras ofertantes de zanahoria y beterraga establecen alianzas, bajo firma de contrato, de

mínimo seis (06) meses a fin de asegurar un abastecimiento continuo, además de la calidad y cantidad pre-establecida con mínimos márgenes de flexibilidad, según lo acordado.

Los factores determinantes son la calidad permanente durante los meses de comercialización, frecuencia de abastecimiento y precios, principalmente este último debido al alto margen de oscilación que tiene la zanahoria durante todo el año esto se debe a que la cosecha es durante todo el año. Referente a la calidad, en la región Norte, los supermercados de Acre y Rondonia tienen un margen de pérdida de apenas 2% para ambos productos, sea por una mala manipulación en góndola, por el consumidor final o por no alcanzar un estado de salubridad durante mucho tiempo, yendo finalmente al desperdicio. Caso aparte, son algunos supermercados de Manaos que no absorben esta pérdida debido a la contratación de un proveedor de productos hortigranjeros (distribuidor especializado) que se encarga de abastecer la góndola frecuentemente con producto fresco y retirar el desperdicio, en este caso de abastecimiento, el producto es un poco más caro para el autoservicio (Ejemplo: Hiper DB - Manaos).

El caso de las distribuidoras de alimentos hortigranjeros es diferente, dichas empresas no tienen márgenes de pérdida mayores a 1%, en algunos casos es 0%

debido a que la venta es a un agente de la cadena antes del consumidor final. La zanahoria es vendida en cajas de cartón especialmente adecuadas para transportar zanahoria, el manipuleo es eficiente, en similar forma la beterraga que es almacenada en sacos plásticos transparentes altamente resistentes al peso neto de 20 kg.

1.4.4 Análisis de la competencia

La única competencia es el producto brasilero y la principal variable en la decisión de compra es la calidad.

Uno de los principales cuidados al momento de calcular el precio final bajo el incoterm Carriage Paid To (CPT) hasta los Estados de la región Norte de Brasil es la cotización del dólar, que en el presente estudio se ha establecido en R\$ 3,85/USD.

El precio ofertado por las Centrales de Abastecimiento, para el caso de la zanahoria y beterraga, oscila generalmente cada 15 días en la región Norte de Brasil; mientras que en las regiones productoras llega a ser semanal. Otro dato de gran relevancia, es que en Perú no se han registrado importaciones en el año 2014 de los productos en mención, lo cual indica que la producción local (peruana) es autosuficiente.

02

Condiciones de Acceso

2.1 Aranceles y otros impuestos

El arancel promedio de los productos importados en Brasil es de 11,5%, mientras que el de América del Sur en promedio es de 8,2%. El Perú tiene un acuerdo comercial con Brasil (Acuerdo de Complementación Económica - ACE 58), posibilitando en la actualidad un número importante de productos peruanos ingresen al mercado brasilero con arancel cero.

Medidas arancelarias para la zanahoria y beterraga

En relación a las partidas arancelarias, en Brasil predomina la clasificación oficial del Mercosur denominada de NCM (Nomenclatura Común del Mercosur). En algunas ocasiones las partidas arancelarias utilizadas en Perú, bajo la clasificación NALADISA (Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración), difieren de las NCM (Nomenclatura Común del Mercosur).

En este caso, la zanahoria bajo la clasificación NALADISA: 0706.10.00.00 y la beterraga: 0706.90.00.00, tienen la misma numeración de la clasificación utilizada en Brasil: zanahoria NCM 0706.10.00 y beterraga NCM 0706.90.00.

Dentro del ACE-58 en el Apéndice I-A, Brasil otorgó al Perú el cronograma aplicable de desgravación a las partidas arancelarias. La zanahoria pertenece a la sección C1-g y la beterraga pertenecen a la sección B1, el cual menciona que a partir del 01 de enero del 2012 el arancel para el ingreso de estos productos a Brasil es de cero (0%). Cabe resaltar que antes de la suscripción de este acuerdo, el arancel era de 10% en ambos productos.

Esta reducción arancelaria no cuenta con fecha de caducidad, por lo cual desde enero del pasado año 2012 se viene otorgando dicho beneficio.

Tabla Nº 11: Desgravación de Brasil al Perú B1 y C1-g

Cronograma Aplicable	A partir 01.01.08	A partir 01.01.09	A partir 01.01.10	A partir 01.01.11	A partir 01.01.12
B1	60%	70%	80%	90%	100%
C1-g	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente y Elaboración: Acuerdo de Complementación Económicas – ACE58, Anexo II. 2010.

Impuestos de importación

Brasil se caracteriza por tener un mercado poco abierto al comercio exterior, y ocupa el puesto 100 de 183 países en lo referente a apertura comercial. A pesar de ello, y al tomar en cuenta que dicho país ha iniciado un proceso paulatino de apertura económica, se considera que en Brasil se tiene un alto potencial de incremento de las oportunidades para los productos importados.

Los impuestos que inciden sobre el producto importado se dividen en: el sector federal, recaudado por el país; y sector estadual, recaudada por el Estado federativo de destino. Es un tema muy determinante conocer todos los impuestos al momento de elaborar el precio final del producto. A continuación se detalla la carga tributaria para cada producto.

Tabla Nº 12: Tratamiento tributario de la zanahoria importada en Brasil

Nomenclatura Común del Mercosur (NCM)	Impuestos Federales				Impuesto Estadual (Acre, Rondônia y Amazonas)
	I.I (ACE-58)	IPI	PIS	COFINS	ICMS
0706.10.00	0%	0%	0%	0%	17%

Fuente y Elaboración: Hacienda Federal del Brasil 2012.

Tabla Nº 13: Tratamiento tributario de la beterraga importada en Brasil

Nomenclatura Común del Mercosur (NCM)	Impuestos Federales				Impuesto Estadual (Acre, Rondônia y Amazonas)
	I.I (ACE-58)	IPI	PIS	COFINS	ICMS
0706.90.00	0%	0%	0%	0%	17%

Fuente y Elaboración: Hacienda Federal del Brasil 2012.

2.2. Normas de origen y pruebas de origen

Las normas de origen para la zanahoria y beterraga (subpartidas NCM: 0706.10.00 y 0706.90.00), se detallan a continuación:

Según lo señalado en el artículo 3 del anexo V del ACE 58 Perú-Mercosur para que la zanahoria y beterraga califiquen como originarios y por consiguiente puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias de este acuerdo deben ser recolectados o cosechados en el Perú o países miembros del Mercosur.

En ese sentido, el exportador debe presentar documentos que acrediten que la zanahoria y beterraga fueron cosechados en un predio agrícola ubicado en el Perú y esto lo deben probar presentando:

- Documentos de registros públicos con los que demuestre que el predio está ubicado en el Perú.
- Planes de riego o cultivo.
- Guías de remisión que acrediten el traslado desde el predio agrícola hasta el local de la empresa (planta de producción).

- Declaración jurada del productor.

Para mayor información sobre el Régimen de origen revisar el siguiente enlace: www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/MERCOSUR/Anexo_V_Regimen_de_Origen.pdf

Certificado de origen

Para que el importador brasilero pueda acogerse al trato arancelario preferencial estipulado entre Perú y Brasil a través del ACE 58 Mercosur, el importador deberá contar con el certificado de origen (denominado prueba de origen).

Por ello, el exportador peruano deberá emitir la debida solicitud para obtener el certificado de origen, este documento es expedido por las entidades competentes previamente habilitadas por MINCETUR.

Para mayor información sobre la obtención del certificado de origen, debe ingresar a la sección II de la siguiente página web: ww2.mincetur.gob.pe/comercio-externo/certificacion-de-origen

2.3 Requisitos específicos de los importadores

A través de entrevistas con los gerentes de compras, gerentes de departamento de hortigranjeros, gerentes de almacenaje y distribución; se logró recopilar información precisa sobre los principales requisitos de los importadores de la región Norte del Brasil.

Embalaje

La zanahoria deberá estar almacenada en embalajes nuevos, limpios y secos que no transmitan olor o sabor extraño al producto, siendo cajas de cartón que no ultrapasen los 20 kilogramos netos de producto revestida internamente de un papel hermético que proporcione al producto preservación de humedad adecuada.

Deben llevar consigo una etiqueta destacando toda la información, según las normas brasileiras.

La comercialización en el mercado brasilero, a nivel mayorista, deberá ser en cajas de cartón con las siguientes dimensiones aproximadas: 500 mm de largo x 245 mm de ancho x 350 mm de altura. Con capacidad para 20 kilogramos.

Para el caso de la beterraga, deberá ser acondicionada en sacos plásticos resistentes o cajas de plástico higienizadas, en caso sean reciclables. Con un peso neto máximo de 20 kg.

Figura Nº 6: Embalaje – zanahoria y beterraga



Fuente: Trans Hernandes – Agosto 2015
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

Para ambos casos la comercialización minorista, deberá ser expuesta al público sin presentar rastros de tierra.

Etiquetado

Aunque las frutas y hortalizas frescas no tienen que cumplir a cabalidad con los requisitos legales de etiquetado; en la práctica, cada caja de zanahoria o saco de beterraga importado o nacional debe estar debidamente etiquetado mediante un sello de goma, rótulo adherido o impreso sobre la caja; además, debe ser legible y ubicarse en un lugar visible, incluyendo la siguiente información:

- » Nombre del producto
- » Nombre o razón social del productor o exportador
- » RUC del exportador o CNPJ del productor local
- » Dirección o domicilio legal del productor o exportador
- » Nombre o razón social, y dirección del importador
- » País de Origen, cuando aplique

- » Zona de producción (ciudad, provincia y departamento)
- » Número de lote
- » Fecha de producción (mes y año), cuando sea necesario
- » Variedad del producto
- » Clase o calibre
- » Grupo
- » Subgrupo
- » Categoría
- » Peso neto (líquido) Fecha de embalaje (día, mes y año)
- » Otras especificaciones (número de productos por caja, código de barras, entre otros, depende de lo requerido por el comprador)

Tener en cuenta que la información detallada en la etiqueta debe estar en el idioma portugués, tanto para la zanahoria como beterraga; a modo de ejemplo se muestra lo siguiente:

Gráfico N° 14: Ejemplo de etiqueta (rótulo) para la zanahoria

Cenoura			
Produtor:			
Endereço:			
Município:	Estado:	País:	
RUC:			
Grupo:			
Nantes	Brasilia	Kuroda	Otra
Classe:			
10	14	18	22
Categoria:			
Extra	CAT I	CAT II	CAT III
Data da embalagem:		Peso Liquido:	
01/10/2015		20 Kg	

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento – MAPA, 2011.

Gráfico N° 15: Ejemplo de etiqueta (rótulo) para la beterraga

Beterraba			
Produtor:			
Endereço:			
Município:	Estado:	País:	
RUC:			
Grupo:			
Cilíndrico	Elíptico	Esférico	Elíptico Transverso/ Achatado
Subgrupo:			
Branco	Amarelo	Vermelho	Misto/ Mesclado
Classe:			
50		90	120
Categoria:			
Extra	I	II	III
Data da embalagem:		Peso Líquido:	
01/10/2015		20 Kg	

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento – MAPA, 2011.

Nota: la entrega de productos importados sin etiquetar está prohibido; asimismo, el etiquetado en idioma extranjero puede ser válido, previo permiso de ANVISA, solicitado por el importador. En ese caso, el exportador deberá incluir el nombre o denominación comercial del producto, nombre y lugar fabricación del fabricante, número o código de lote, fecha de fabricación (siempre que sea necesario) y fecha de vencimiento para productos no perecibles.

Calibre y Calidad

En la zanahoria, la demanda es 80% por la de calibre mediano (16mm-19mm), con piel lisa y sin deformaciones, con

un formato similar al resto del producto embarcado. No debe poseer hombro verde o estar húmeda marchita.

Para el caso de beterraga, deberá ser 100% mediana (7mm a 9mm), mayor a ese tamaño resulta más fácil marchitarse y el nivel de pérdida aumenta hasta 10% para el canal de autoservicio.

Documentos exigidos por el importador

El importador brasilero deberá recibir por el agroexportador peruano la siguiente documentación, la cual será necesaria para realizar el proceso de clasificación y

nacionalización del producto en la Alfán-dega (Aduana) de ingreso:

- » Factura Comercial
 - » Lista de Empaque
 - » Documento de Transporte: Carta Porte Internacional en el caso de transporte terrestre o Manifiesto Internacional de Carga en el caso de transporte terrestre.
 - » Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), ex DUA
 - » Certificado Fitosanitario emitido por SENASA.
- Las autoridades brasileiras clasifican los productos en secciones y en cada una se describen los productos en categorías. Por ejemplo, en el caso de la sección “Vegetales, partes de plantas y sus productos”, se establecen las siguientes categorías:
- » Productos de origen vegetal industrializados.
 - » Productos vegetales semi procesados para consumo directo o transformación (que pueden contener plagas).
 - » Productos en estado natural para consumo o transformación.
 - » Productos para reproducción (semillas u otros).
 - » Cualquier otro no considerado en las categorías anteriores.

2.4 Barreras, estándares y normas

Certificado fitosanitario

Cada categoría tiene una lista diferente de requerimientos y documentación exigida para efectos de la importación, dependiendo del grado de riesgo estimado.

En Brasil, el procedimiento para importar consiste en solicitar la autorización de importación a la Secretaría de Defensa Agropecuaria (SDA) del Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA). Los productos sensibles requieren presentar certificado fitosanitario original y un requerimiento para fiscalización de productos agropecuarios, entre otra documentación.

De otro lado, existe un “Manual de Procedimientos de Operaciones de Vigilancia Agropecuaria”, donde se mencionan los requisitos fitosanitarios por categoría de riesgo.

Para mayor información, ingresar al siguiente link: www.agricultura.gov.br/vegetal/importacao/requisitos-fitossanitarios

Para el caso de la importación de zanahoria y beterraga, la categoría de riesgo es el proceso R1.

Tabla N° 14: Requisitos fitosanitarios por categoría de riesgo

Requisitos / Categoría	0	1	2	3	4	5
RO- Requiere permiso fitosanitario de importación	No	Si	Si	Si	Si	Si
R1- Requiere inspección fitosanitaria al ingreso	No	Si	Si	Si	Si	Si
R2 - Envío acompañado de CF o CFR Correspondiente, (incluir la(s) siguiente(s) declaración adicional- DA.	No	No	Si	Si	Si	Si
R3 - Emisión de CF respaldada por un procedimiento de certificación fitosanitaria oficial que garantice el lugar de producción.	No	No	No	Si	Si	Si
R4 - Sujeto a Análisis oficial de laboratorio no ingreso	No	Si	Si	Si	Si	Si
R5 - Ingresará a consignación de ONPF del país importador.	No	No	Si	Si	Si	Si
R6 - ingresará para depósito cuarentenario bajo control oficial.	No	Si	Si	Si	Si	Si
R7 - Sujeto cuarentena, pos-entrada (QPE)	No	No	No	No	Si	Si
R8 - La madera debe estar serrada	No	No	Si	Si	No	No
R09 - Las plantas deben estar libres de tierra	No	No	No	Si	Si	No
R10 - Deberá cumplir la cuarentena según el procedimiento específico.	No	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente y Elaboración: Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento – MAPA 2014

Brasil acepta los certificados fitosanitarios expedidos por los servicios sanitarios oficiales de los países que se atienen a las directrices del Codex, la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), la Oficina Internacional de Epizootias (OIE) y otras organizaciones científicas internacionales. Así mismo, mantiene acuerdos en estas materias

con autoridades de otros países, en el caso de Perú con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).

Certificado orgánico

Para mayores informaciones referentes a la exportación de productos orgánicos al Brasil y sus respec-

tivas exigencias y fiscalizaciones, acceder al link: www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Serviços/Trânsito%20Internacional/SECAO%20IV%20-%20IMPORTACAO%20DE%20PRODUTOS%20ORGANICOS.pdf

Análisis de Riesgo de Plagas – ARP

Brasil exige un ARP para los productos vegetales importados por primera vez desde un determinado país de origen, que se aplica con el fin de salvaguardar la integridad sanitaria de la producción local.

El ARP determina el nivel de riesgo que representa la importación de un producto vegetal contaminado con enfermedades o plagas ausentes en el territorio brasileño.

Actualmente existe una lista de productos de origen peruano que tienen autorizado su ingreso al mercado brasileño, acceder al siguiente link www.agricultura.gov.br/vegetal/importacao/requisitos-fitossanitarios/consulta-de-produtos-de-importacao-autorizada

Los productos de dicha lista pueden ingresar a Brasil cumpliendo los requi-

sitos fitosanitarios que establece el Ministerio de Agricultura (MAPA), que generalmente son el certificado fitosanitario de la autoridad sanitaria competente y una inspección específica, tal es el caso de la zanahoria y beterraga.

Estándares de calidad para productos agrícolas

La comercialización de productos agrícolas en Brasil se encuentra reglamentada por normas de calidad, que exigen la clasificación de productos vegetales en forma previa a su distribución en el mercado a fin de asegurar la identidad y calidad entre los productos del mercado interno y los importados, de forma tal que satisfagan las expectativas de apariencia y calidad de los consumidores.

Debido a la existencia de esta regulación es muy importante que los exportadores peruanos de zanahoria y beterraga cumplan con las disposiciones de apariencia física, limpieza y empaque que exige Brasil. El incumplimiento puede generar la retención del producto en la Aduana de ingreso y su potencial devolución al país de origen.

Clasificación de la zanahoria

La clasificación oficial de la zanahoria está reglamentada por el Decreto N° 412, con fecha 07/10/96, emitido por el Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA), en conformidad con la Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuaria (EMBRAPA).

Durante el proceso de importación, el producto será fiscalizado (1% del total de la carga) por un “agente clasificador” del MAPA.

De acuerdo con la calidad de la raíz o producto. La tabla N°15 establece los límites de tolerancia de defectos graves y leves para cada categoría de calidad y permite la clasificación en: Extra, Categoría I, Categoría II, Categoría III. Las zanahorias deberán presentar las variedades y las características bien definidas; lo cual significa enteras, limpias y libres de agentes externos.

Tabla N° 15: Límites máximos de defectos de la zanahoria, según el tipo de clasificación

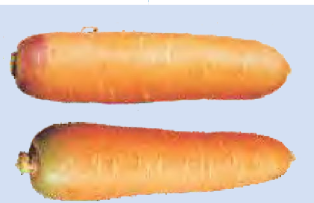
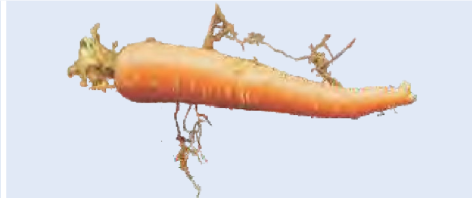
Defectos (%)	Extra	Cat I	Cat II	Cat III
Pudrición blanda	0	0	1	3
Deformación	0	1	3	5
Pudrición seca	0	1	2	5
Hombro verde/rojo > 10 %	2	3	4	6
Lechosa	1	2	3	4
Marchita	0	2	3	4
Rajada	0	1	2	5
Daño mecánico > 10% o > 3mm	1	2	3	5
Lesión por plagas o enfermedades	0	1	3	5

Defectos (%)	Extra	Cat I	Cat II	Cat III
Total de defectos graves	3	6	10	20
Total de defectos leves	4	10	25	100
Total general de defectos	6	10	25	100*

Fuente y Elaboración: Clasificación de Hortalizas, Ministerio de Agricultura de Brasil, 2010

*En el caso de la categoría III, el comprador podrá exigir al vendedor el lote de producción que presentan defectos leves mínimos permitidos para su comercialización en el mercado brasileiro.

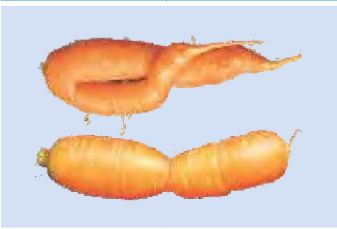
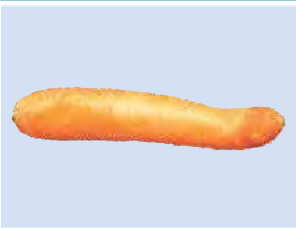
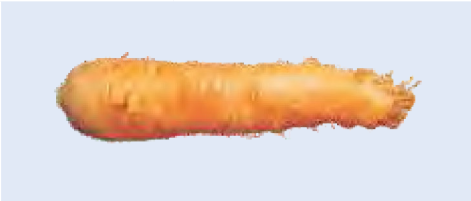
Gráfico N° 16: Defectos leves – zanahoria

Corte Inadecuado de Tallo	Ombro verde o rojo intenso	Dañó Mecánico (menos de 10%)
		
Manchas (menos de 10%)	Presencia de raíces por todo el producto	
		

Fuente: Manual de Productos Hortigranjeros – MAPA 2010

Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

Gráfico N° 17: Defectos graves – zanahoria

Podrido por Humedad	Deformación	Podrido por sequedad
		
Leñosa	Lesión por enfermedad	
		

Fuente: Manual de Productos Horigranjeros – MAPA 2010

Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

Clasificación de la beterraga

La clasificación de la beterraga está reglamentada por el MAPA, en conformidad con la Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria (EMBRAPA).

De manera genérica, se puede mencionar que el producto debe tener forma homogénea, maduración adecuada, no deben observarse materiales extraños, entre otros. Adicionalmente, la beterraga debe corresponder a los calibres comercializados en Brasil. El incumplimiento de estos requisitos podría ocasionar el rechazo de la mercancía en frontera.

La muestra a ser retirada para la clasificación serán 05 sacos.

El reglamento del beterraga define los aspectos relevantes a ser considerados, tales como:

- » Grupos; según el formato.
- » Subgrupos; según el color (blanco, amarillo, rojo o mixta con rayas blancas y rojas)
- » Calibre; según el diámetro transversal de la beterraga.

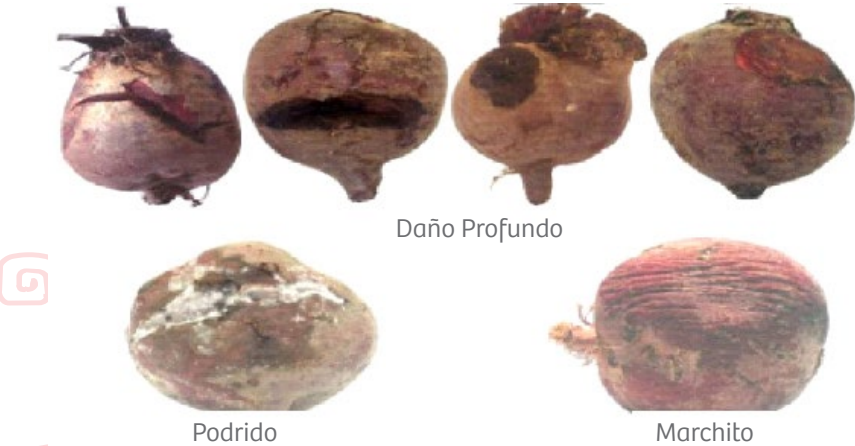
» Tipo; alteraciones que deprecian la apariencia del producto disminuyendo su valor comercial, por tal motivo se dan límites máximos de tolerancia de los defectos, por categoría.

Gráfico N°18: Defectos Graves - Beterrega



Fuente: Manual de Productos Hortigranjeros – MAPA 2010
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

Gráfico N°19: Defectos Leves - Beterrega



Fuente: Manual de Productos Hortigranjeros – MAPA 2010
Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones Peruanas – CEDEX PERU

De acuerdo con la calidad de la raíz o producto. La tabla N°18 establece los límites de tolerancia de defectos graves y leves para cada categoría de calidad y permite la clasificación en Extra, Categoría I, Categoría II, Categoría III. Las beterragas deberán presentar las variedades y las características bien definidas; es decir enteras, limpias y libres de agentes externos.

Tabla N° 18: Límites máximos de defectos de beterraga, según el tipo de clasificación

Defectos Graves (%)	Extra	Cat I	Cat II	Cat III
Podrido	0	3	5	10
Daño profundo	0	3	5	10
Marchitez	0	3	5	10
Total de Defectos Graves	0	3	5	10
Defectos Leves (%)	Extra	Cat I	Cat II	Cat III
Decoloración	0	5	15	30
Daño superficial	10	25	50	100
Exceso de pico	10	25	50	100
Exceso de tallo	10	25	50	100
Seco, tipo corcho	10	25	50	100
Deformado	10	25	50	100
Falta de limpieza	10	25	50	100
Total de Defectos Leves	10	25	50	100

Fuente y Elaboración: Ministerio de Agricultura, Pecuaria e Abastecimiento – MAPA

03

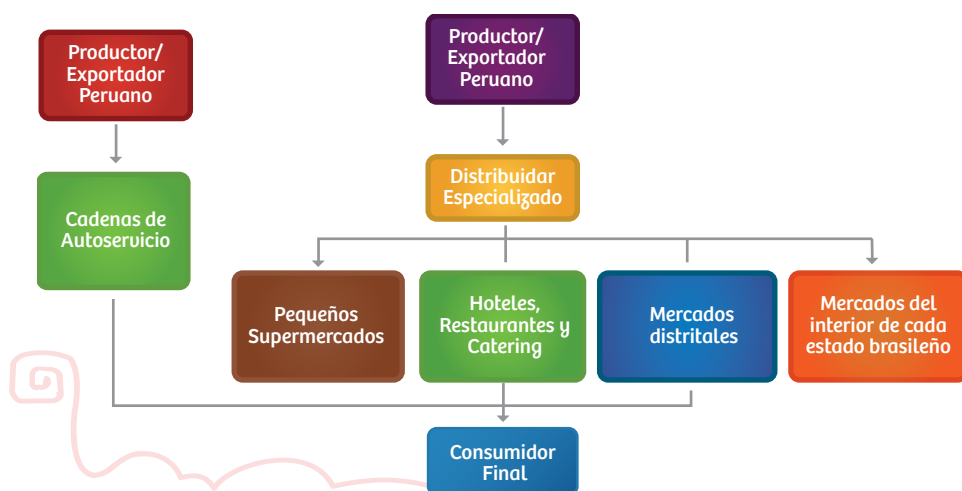
Canales de Distribución y Comercialización

En el año 2014, las ventas registradas por las 50 empresas más grandes del sector supermercados, hipermercados y distribuidoras de productos en general alcanzaron el valor de R\$ 214,4 miles de millones (USD 75,2 miles de millones), equivalentes al 3,5% del PBI.

Estos sectores cuentan con más de 85 000 puntos de venta donde diariamente

circulan 25 millones de personas. El crecimiento de los supermercados e hipermercados será más acentuado con el crecimiento de la clase C de 33% a 41% y la clase AB de 23% para 25%. Por ello, es sumamente importante escoger el canal de distribución adecuado para la venta de zanahorias y beterragas peruanas.

Gráfico N° 20: Diagrama del canal de distribución en la Región Norte de Brasil



Fuente y Elaboración: Centro de Desarrollo a Exportaciones – CEDEX PERU; 2014

En Brasil existen cinco canales de distribución de hortalizas/vegetales:

- Centrales de abastecimiento: la relación entre los productores/exportadores y los comerciantes ubicados en las centrales de abastecimiento tiene poca formalidad, lo cual implica cierto grado de riesgo para los productores; sin embargo, evita procesos burocráticos.
- Industrias de alimentos: la relación es más formal, el productor/exportador participa de contratos pre-establecidos, precio, plazos de entrega y estándares del producto.
- Supermercados: se establecen estándares de calidad, días de entrega y cantidades bien definidas, tomándose la opción en que el productor/exportador puede defender un cronograma de cumplimiento de pagos y la distribución de grandes volúmenes. El cliente final es el usuario que compra en góndola y la calidad debe ser la acordada, a fin de no generar pérdidas.
- Distribuidores especializados: la relación es similar al supermercado, con

la diferencia de la presentación del producto y el peso exacto, debido a que el cliente final compra al por mayor. La calidad también debe ser tomada en cuenta, a pesar no tener un feedback de corto plazo por el consumidor, también puede generar pérdidas en mediano plazo.

- Empresas Traders: la relación es extremadamente formal y se establecen los días de embarque y cantidades semanales o mensuales. Debido a la gran oscilación de los precios en los hortigranjeros, generalmente no se estipulan acuerdos de largo plazo. Se evitan procesos burocráticos y gastos en contactar al cliente final.

El exportador peruano tiene la opción de analizar la selección de uno de los canales individuales o actuar de forma combinada para buscar mayor competitividad.

Para las empresas exportadoras peruanas que deseen exportar a la región Norte de Brasil es aconsejable operar a través de un socio local, agente de ventas o representante comercial, muy usado en la mayoría de las operaciones en este sector. La gana-

Información Adicional

horia y la beterraga se pueden vender a través de los siguientes canales:

- Distribuidoras especializadas: un agente de distribución que compra y vende alimentos frescos de productores con los cuales puede poseer o no, un vínculo (formal o informal) de exclusividad de productos o de territorio. La mayoría de los importadores suelen exigir contratos de distribución exclusiva. La distribuidora vende los productos a mayoristas, minoristas, cadenas de supermercados, así como supermercados medianos y pequeños, hostelería y tiendas especializadas.

- Supermercados: Las diez primeras cadenas de distribución del país tienen el 40% de la cuota total del mercado. Normalmente, a excepción de las tres grandes cadenas que tienen cobertura nacional; las pequeñas y medianas cadenas de distribución están localizadas en un Estado brasileiro, y en algunos casos en alguna región del país. Las grandes cadenas de distribución (supermercados) tienen un departamento de importación. No obstante, no significa que sólo compren producto importado a través de esta vía, también operan a través de importadores/distribuidores y/o empresas traders.



4.1 Empresas importadoras

Empresas – Rio Branco / Acre

Supermercados pague pouco Ltda.	
Nombre	Supermercados Pague Pouco
Dirección	Rua Leblon Nº 387, Bairro: Floresta.
Ciudad	Rio Branco
Teléfono de contacto	(68) 3302-1200
Sector	Autoservicio
Sucursales	02
Productos Importados	No registra productos

A.C.D.A imp. Exp. Ltda	
Nombre	Supermercados Araújo
Dirección	Au. Isaura Parente Nº322, Bairro: Bosque
Ciudad	Rio Branco
Teléfono de contacto	(68) 3216-3100
Sector	Autoservicio
Sucursales	07
Productos Importados	Cebolla y Ajo (Origen: Arequipa e Ica – Perú)

Supermercado gonçalves Ltda.

Nombre	Supermercado Gonçalves
Dirección	Av. Ceará Nº3301, Bairro: Estação Experimental
Ciudad	Rio Branco
Teléfono de contacto	(68) 3026-2616
Sector	Autoservicio
Sucursales	Filial Rio Branco
Productos Importados	No registra productos

Hernandes acre Ltda.

Nombre	Distribuidora Hernandes
Dirección	Estrada da Sobral Nº 2003. Ceasa Box. 06 – 09.
Ciudad	Rio Branco
Teléfono de contacto	(68) 3242-3440
Sector	Distribución de productos hortigranjeros
Sucursales	01
Productos Importados	No registra productos

Empresas – Porto Velho / Rondonia**Supermercado gonçalves Ltda.**

Nombre	Supermercado Gonçalves
Dirección	Au. Almirante Barroso Nº 2240, Bairro: Nossa Sra. das Graças
Ciudad	Porto Velho
Teléfono de contacto	(69) 3025-2733
Sector	Autoservicio
Sucursales	08
Productos Importados	No registra productos

Supermercado com. Irmãos gonçalves Ltda

Nombre	Supermercado Irmãos Gonçalves
Dirección	Av. Dom Pedro I Nº 2575, St Nº5.
Ciudad	Jarú
Teléfono de contacto	(69) 3521-2613
Sector	Autoservicio
Sucursales	12
Productos Importados	No registra productos

Mercantil nova era Ltda.

Nombre	Atacadao Nova Era
Dirección	Rua da Beira Nº 6671, Bairro: Lagoa.
Ciudad	Porto Velho
Teléfono de contacto	(69) 3216-9001
Sector	Distribución de Alimentos y Productos en General
Sucursales	Filial Porto Velho - (Matriz en Manaus)
Productos Importados	No registra productos

Mercantil nova era Ltda.	
Nombre	Atacadao Nova Era
Dirección	Rua da Beira Nº 6671, Bairro: Lagoa.
Ciudad	Porto Velho
Teléfono de contacto	(69) 3216-9001
Sector	Distribución de Alimentos y Productos en General
Sucursales	Filial Porto Velho - (Matriz en Manaus)
Productos Importados	No registra productos

Mercantil nova era Ltda.	
Nombre	Atacadao Nova Era
Dirección	Rua da Beira Nº 6671, Bairro: Lagoa.
Ciudad	Porto Velho
Teléfono de contacto	(69) 3216-9001
Sector	Distribución de Alimentos y Productos en General
Sucursales	Filial Porto Velho - (Matriz en Manaus)
Productos Importados	No registra productos

Gaspardo & souza Ltda	
Nombre	Gaspardo & Souza
Dirección	Av. Amazonas Nº 3956, Bairro: Agenor de Carvalho.
Ciudad	Porto Velho
Teléfono de contacto	(69) 3222-1602
Sector	Distribución de productos hortigranjeros
Sucursales	-
Productos Importados	No registra productos

Rio madeira ind. De alimentos Ltda	
Nombre	Q- Delicia Alimentos
Dirección	Rua. Sucupira Nº 425, Bairro: Odacir Soares.
Ciudad	Porto Velho
Teléfono de contacto	(69) 3227-1740
Sector	Fraccionamiento y distribución de especerías.
Sucursales	-
Productos Importados	No registra productos

Empresas – Manaos / Amazonas

Hipermercados db Ltda	
Nombre	Hiper DB
Dirección	Av. Jornalista Humberto Calderano Filho Nº1128 – Adrianópolis
Ciudad	Manaos
Teléfono de contacto	(92) 2127-5139
Sector	Autoservicio
Sucursales	21
Productos Importados	No registra productos

Atack distribuição de alimentos Ltda	
Nombre	Atack
Dirección	Av. Max Teixeira nº1878 – Barrio Cidade Nova
Ciudad	Manaos
Teléfono de contacto	(92) 3581-9253
Sector	Autoservicio y Distribuidora
Sucursales	03
Productos Importados	No registra productos

Friotrans comércio e transportes de cargas Ltda

Nombre	FrioTrans Atacado e Varejo
Dirección	Au. Guaruba Nº787, Bloco B, Barrio: Distrito Industrial
Ciudad	Manaos
Teléfono de contacto	(92) 2127-0000
Sector	Distribuidora de alimentos hortigranjeros y autoservicio
Sucursales	05
Productos Importados	Cebolla, ajo y uva.

Mercantil nova era Ltda

Nombre	Supermercado Nova Era
Dirección	Au. Torquato Tapajós Nº2871
Ciudad	Manaos
Teléfono de contacto	(92) 2125-2000
Sector	Distribuidora de alimentos hortigranjeros y autoservicio
Sucursales	04
Productos Importados	Cebolla y ajo.

Grupo sb Ltda

Nombre	Supermercado ROMA
Dirección	Rua Teresina Nº351, barrio: Adrianópolis
Ciudad	Manaos
Teléfono de contacto	(92) 2121-3535
Sector	Autoservicios especializado en productos seleccionados
Sucursales	01
Productos Importados	Vinos, frutas, etc.

4.2 Oficinas/Gremios de la Región Norte de Brasil**Asociación Acreana de Supermercados**

Representante	Luis Deliberato Filho
Dirección	Au. Ceará Nº2351, Barrio: Dom Giocondo
Teléfono de contacto	(68) 3223-0507
Email	deliberatofilho@yahoo.com.br

Asociación Comercial, Industrial y de Servicios del Estado de Acre - ACISA

Superintendente	Pedro Ferreira
Dirección	Au. Ceará Nº2351, Barrio: Dom Giocondo.
Teléfono de contacto	(68) 3223-0507
Email	pedro@acisaac.org.br

Asociación de Supermercado de Rondonia

Representante	Davi Jardim
Dirección	Rua Alfoso Pena Nº1571, Barrio: Nossa Senhora das Graças
Teléfono de contacto	(69) 3229-2055
Email	asmeron_ro@hotmail.com

Federación de las Asociaciones Comerciales del Estado de Rondonia - FACER

Representante	Gerson Zanato
Dirección	Au. Presidente Dutra Nº2821 – Centro
Teléfono de contacto	(69) 3223-8957
Email	www.facer.org.br

Asociación Amazonense de Supermercados	
Representante	Arieci Gomes
Dirección	Au. Torquato Tapajós Nº2871 Barrio da Paz
Teléfono de contacto	(92) 2125-2108
Email	arlecigomes@hotmail.com

Asociación Comercial de Amazonas – ACA	
Representante	Ismael Bicharra Filho
Dirección	Rua Guilherme Moreira Nº281 – Centro
Teléfono de contacto	(92) 2129-2052
Email	www.aca.org.br/

4.3 Ferias comerciales

APAS 2016 Feria y Congreso de Negocios en Supermercados	
Fecha:	Mayo de 2015
Línea de Productos:	Cámaras de comercio, aves, bazar, bebidas, carnes, equipos livianos y pesados, frutas, legumbres, verduras, automatización, higiene y limpieza, comestibles, perecibles congelados, refrigerados y lácteos, pet shop, salud y belleza, suministros, envases, servicios e importados.
Número de Expositores:	600
Lugar:	Expo Center Norte – Sao Paulo
Website	www.feiraapas.com.br

FIAM 2015 Feria internacional de La Amazonia	
Fecha:	Noviembre de 2015
Línea de Productos:	Atracción de inversiones, promoción comercial de productos y servicios de la Amazonia brasileña, muestra de programas y proyectos resultantes de las políticas públicas para desarrollo socioeconómico sostenible y estímulo a exportaciones
Número de Expositores:	300
Lugar:	Studio 5 – Manaus
Website	www.suframa.gov.br/fiam

RURAL SHOW Feria de Tecnología y Oportunidades de Negocios Agropecuarios	
Fecha:	Mayo 2016
Línea de Productos:	Sector agropecuario, máquinas y equipos agrícolas, animales de corte y leche, concurso lechero, piscicultura, artesanía, agroindustria, vitrina tecnológica, vehículos.
Número de Expositores:	180
Lugar:	Parque de Exposiciones Herminio Victorelli
Website	www.rondoniaruralshow.ro.gov.br

4.4 Links de Interés

- Consumos per cápita en Brasil [www.google.com.br/?gws_rd=ssl#-q=ibge+adquisic%c3%b3n+alimentar+per+c%c3%a1pita+anuales+\(kilo-gramos\)](http://www.google.com.br/?gws_rd=ssl#-q=ibge+adquisic%c3%b3n+alimentar+per+c%c3%a1pita+anuales+(kilo-gramos))
- Tarifa externa común del MERCOSUR www.mdic.gov.br//sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3361
- Información de la adquisición domiciliar de las familias brasileñas www.ibge.gov.br/estadosat/temas.php?sigla=am&tema=pofaquisicaoalimentar
- Secretaria de agricultura de minas gerais www.agricultura.mg.gov.br

05

Bibliografía

- Integración agroalimentaria en Brasil www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=12&ved=0cceqfjaboap-qfqtcmymmmnom9scfciekaodz-8b4w&url=http%3a%2f%2fgrupogpps.org%2fwfp-content%2fuploads%2f2014%2f12%2fc-estado-de-la-integracion-agroalimentaria-g-idigoras.pdf&usq=afajcnemkerwnhapjrqu-j7sxsnsbsxs3jg&sig2=lafsaodno-zdcg_nxybya
- Requisitos fitosanitarios – ministerio de agricultura de Brasil www.agricultura.gov.br/vegetal/importacao/requisitos-fitossanitarios
- Seminario nacional de cenoura e beterraba, MERCOSUR www.senace2015.com.br/programacao.html

- ABCSEM - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO COMÉRCIO DE SEMENTES E MUDAS. Projeto para o levantamento dos dados socioeconômicos da cadeia produtiva de hortaliças no Brasil. Campinas: MN Agro, 2011.
- ASBRAER, Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica y Extensión Rural. CORREA, C. V. et al. Produção de beterraba em função do espaçamento. Horticultura Brasileira, Brasília, DF, v. 32, n.1, 2014.
- EMBRAPA. Retrospectiva e situação atual da cenoura no Brasil, Brasília, DF Junho, 2010. Autor Nirlene Junqueira Vilela. Pesq., MSc. Economia Rural Embrapa Hortaliças Brasília.
- EMBRAPA. Centro Nacional de Pesquisa de Solos. Produção e qualidade da beterraba em função da adubação. Rio de Janeiro: EMBRAPA, SOLOS, 2010.
- EMATER-MG - Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Minas Gerais, Características de cenoura "Brasília". Minas Gerais: Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2012.
- BARCELOS, J.C. de. Desempenho da beterraba "Katrina", 2010. 79p. Tese (Doutorado em Agronomia) Programa de Pós-graduação em Agronomia, Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias - Universidade Estadual Paulista, 79p. 2010.
- CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento del Ministerio de Agricultura, Comercialización de Frutas, Legumes e Verduras.
- CEAGESP. Companhia de Entrepósito e Armazéns Gerais de São Paulo. Ficha técnica para a classificação da beterraba (*Beta vulgaris* L). 2010. Disponível em: www.ceagesp.gov.br/horties-colha/anexos/ficha_beterraba.pdf. Acesso em 09 set. 2015.
- FREITAS, F.C.L. de; NEGREIROS, M.Z. de; LOPES, W. de A.R.; VIEIRA, S.S.V.S. Crescimento de cultivares de cenoura nas condições de Mossoró-RN. Revista Caatinga, v. 22, n. 1, p. 168-174, 2009.
- HORTA, A. C. S. et al. Relação entre produção de beterraba, *Beta vulgaris* Var. conditiva, e diferentes métodos de

plantio. Acta Scientiarum, Maringá, v. 23, n. 5, p.1123-1129, 2001.

- LIMA, J. S; Qualidade de beterraba produzida em sistema orgânico e convencional no vale do São Francisco. Maceió: IFAL, 2013.
- MATOS, F.A.C.; LOPES, H.R.D.; DIAS, R. de L.; ALVES, R.T. Agricultura familiar: Beterraba, Brasília: Plano Mídia, 2011a.
- MATOS, F.A.C.; LOPES, H.R.D.; DIAS, R. de L.; ALVES, R.T. Agricultura familiar: Cenoura, Brasília: Plano Mídia, 2011b.
- SAKATA. Bulbos e raízes: beterraba. Disponível em: www.sakata.com.br/produtos/hortalicas/bulbos-e-raizes/beterraba. Acesso em: 10 ago. 2013.
- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio a las Micro y Pequeñas Empresas. Serie Agricultura Familiar, "Beterraba". Distrito Federal Brasília, 2012.
- TIVELLI, S.W.; FACTOR, T.L. Beterraba: do plantio à comercialização. Campinas: Instituto agrônomo, 2011. p. 45. (Boletim técnico 210).
- VIEIRA, J.V.; PESSOA, H.B.S.V.; MAKISHIMA, N. A cultura da cenoura. In: Sistemas de Produção, 5 ed. Brasília: EMBRAPA-SCT, 2008.
- VILELA, N.J.; BORGES, I.O. Retrospectiva e situação atual da cenoura no Brasil. Brasília: EMBRAPA-Hortaliças, 2008. 10 p.
- Retrospectiva e situação atual da cenoura no Brasil, Brasília, DF Junho, 2008. Autor Nirlene Junqueira Vilela Pesq., MSc. Economia Rural Embrapa Hortaliças Brasília.



2016



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo