

Informe del competidor

BRASIL Y LA CASTAÑA



Septiembre 2009

Índice

Sumario

1. Introducción	1
2. Desarrollo de las exportaciones de Brasil en el sector de la castaña	2
3. Principales destinos de las exportaciones.....	3
4. Destinos de más rápido crecimiento.....	4
5. Razones para el éxito de las exportaciones	4
6. Fortalezas y debilidades del país competidor	6
7. Oportunidades y amenazas para los exportadores bolivianos.....	6
8. Cómo podemos ayudarlo	7
Fuentes de información	8

Sumario

Brasil se destaca en las exportaciones de castaña con cáscara

Dentro de este grupo de productos en el que se encuentra la castaña con cáscara y la castaña sin cáscara, Brasil se destaca más por la exportación de castaña con cáscara, a pesar de que el comercio de castaña con cáscara está disminuyendo a través de los años, ya que se prefiere la castaña sin cáscara.

El principal destino de las exportaciones de castaña desde Brasil es Estados Unidos

Los principales destinos de las exportaciones de castaña de Brasil en el año 2008 son Estados Unidos y Hong Kong; mientras que los destinos de más rápido crecimiento son Australia y Hong Kong.

Conozca las razones para el éxito en las exportaciones

Los competidores inmediatos de Bolivia en la exportación de castaña son Brasil y Perú, debido a que comparten las virtudes naturales que Bolivia. Brasil antes era el principal exportador de castaña en el mundo, de hecho a eso se debe el nombre con el que es conocida la castaña a nivel comercial "nuez de Brasil"; sin embargo las exportaciones fueron decayendo y Bolivia pasó a ocupar el primer lugar en las exportaciones de castaña a nivel mundial hasta hoy en día.

1. Introducción

El presente estudio hace un análisis de Brasil como país competidor directo de Bolivia en el sector de la castaña; analizando sus fortalezas y debilidades como exportador de castaña así como también las fortalezas y debilidades de los exportadores bolivianos.

1.1. Descripción del producto

La castaña es un fruto seco que se obtiene de un árbol silvestre amazónico que puede alcanzar hasta 50 metros de altura y vivir más de mil años. Este fruto seco también recibe otros nombres: castaña amazónica, nuez de la Amazonía, nuez de Brasil, coquito de Brasil, árbol de la Castaña, castañas de Pará, Brazil nut, yuvia, sapucaia, etc. Los árboles de las nueces de Brasil se pueden encontrar en Bolivia, Brasil, Perú y Colombia, principalmente.

La castaña es un alimento energético y nutritivo (rico en proteínas y ácidos grasos saludables) ideal para deportistas y personas que necesitan un aporte extra de energía. También posee un buen efecto antioxidante gracias a su aporte de selenio.

Se llaman nueces de Brasil ya que hasta hace pocos años este era el país con mayor producción mundial pero hoy en día es Bolivia el país líder en exportación, donde se conocen como almendras.

1.2. Metodología

La metodología utilizada en el presente estudio está basada en un trabajo de investigación de fuentes secundarias como ser, estadísticas, publicaciones, artículos de sitios Web relacionados con el comercio internacional de la castaña y tomando como país de estudio a Brasil como competidor directo de Bolivia.

Cuenta con una parte cuantitativa que comienza con una descripción del desarrollo del mercado para el producto en cuestión en el país competidor, seguido de los principales destinos de exportación del país competidor y de los destinos de más rápido crecimiento.

También se presenta un análisis donde se describen las principales razones para el éxito de las exportaciones del país competidor, además de las principales fortalezas y debilidades del país competidor y las oportunidades y amenazas para los exportadores bolivianos en el sector indicado.

2. Desarrollo de las exportaciones de Brasil en el sector de la castaña



Dentro de este grupo de productos en el que se encuentra la castaña con cáscara y la castaña sin cáscara, Brasil se destaca más por la exportación de castaña con cáscara ya que ésta representa el 77% del total de las exportaciones de castaña desde Brasil en el año 2008. La exportación de castaña sin cáscara representa el restante 23%.

Exportaciones brasileñas de castaña

En lo que va del año 2009, según información proporcionada por Trade Map, las exportaciones de Brasil de castaña tanto con cáscara como sin cáscara fueron de USD885 mil en el primer trimestre del año 2009, comparando esta cifra con las exportaciones de Brasil para el mismo periodo del año 2008, que fueron de USD4,5 millones, se muestra una gran disminución de aproximadamente 80%. Brasil ocupa el segundo lugar en la exportación de castaña tanto con cáscara como sin cáscara a nivel mundial.

En el año 2008, las exportaciones de Brasil de castaña tanto con cáscara como sin cáscara fue de USD20,3 millones equivalentes a 13.749 toneladas. Las exportaciones de Brasil para este grupo de productos disminuyeron en 21% en la gestión 2007-2008.

Exportaciones bolivianas de castaña

Por otra parte, Bolivia en el año 2008 exportó USD93,5 millones (datos espejo), equivalentes a 19.583 toneladas.

En lo que va del año 2009, las exportaciones de castaña (con cáscara y sin cáscara) desde Bolivia fueron de USD11,7 millones en el primer trimestre del año 2009, comparando esta cifra con las exportaciones de Bolivia para el mismo periodo del año 2008, que fueron de USD13,7 millones, muestra una disminución de alrededor de 15%. Bolivia ocupa el primer lugar en la exportación de castaña tanto con cáscara como sin cáscara a nivel mundial, aunque se especializa más en la exportación de castaña sin cáscara; mientras que Brasil se enfoca en la exportación de castaña con cáscara.

3. Principales destinos de las exportaciones de castaña desde Brasil

Los principales destinos de las exportaciones brasileñas de castaña se muestran a continuación:

Cuadro N° 3.1
Principales países destino de las exportaciones de castaña de Brasil
Año 2008, expresado en miles de dólares y toneladas

Países Importadores	Valor (miles de USD)	Volumen (t)	Crecimiento % en valor (2007-2008)
Estados Unidos de América	6.481	2.570	-36
Hong Kong	5.402	2.689	6
Bolivia	4.506	Nd	8
Australia	978	250	45
Viet Nam	528	255	-65
Nueva Zelanda	498	102	-22
Israel	354	80	174
Rumania	307	134	97
Total	20.319	13.749	-21

Fuente: Trade Map (septiembre 2009)

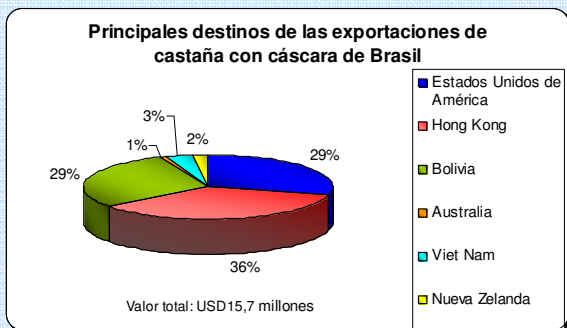
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Brasil ocupa el tercer lugar en las exportaciones mundiales de castaña sin cáscara, con una participación del 8% en las exportaciones mundiales y ocupa el primer lugar en las exportaciones mundiales de castaña con cáscara, con una participación del 54% en las exportaciones mundiales, por lo que es el competidor directo más importante para Bolivia en la exportación de castaña en general ocupando el segundo lugar después de Bolivia.

En el cuadro anterior se puede apreciar de manera general que los principales destinos de las exportaciones de castaña, con cáscara y sin cáscara, de Brasil son Estados Unidos de América, Hong Kong y casualmente Bolivia (especialmente en el comercio de castaña con cáscara).

A continuación, se muestran los destinos de exportación por tipo de producto:

Gráfico N° 3.1

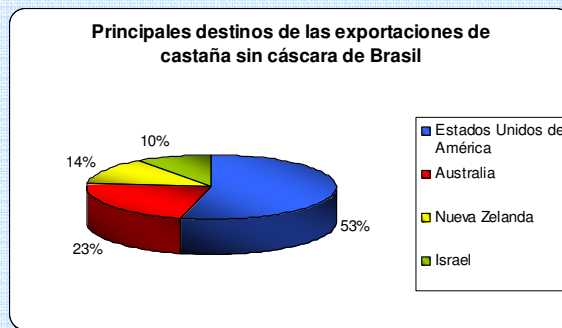


Fuente: Trade Map (septiembre 2009)
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Dentro de los principales destinos de las exportaciones de castaña con cáscara desde Brasil, se encuentra Estados Unidos de América con una participación del 36%.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, los principales destinos de las exportaciones de castaña desde Brasil se limitan a la castaña con cáscara.

Gráfico N° 3.2



Fuente: Trade Map (septiembre 2009)
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, los destinos de las exportaciones brasileñas de castaña sin cáscara son pocos debido a que Brasil no se enfoca a comercializar castaña sin cáscara, por lo que su principal destino de exportación es Estados Unidos, abarcando más de la mitad de sus exportaciones para el año 2008.

4. Destinos de más rápido crecimiento

Los destinos de más rápido crecimiento para las exportaciones de castaña tanto sin cáscara como con cáscara a nivel mundial son: Australia con el 45% y Hong Kong con el 6%.

Los países mencionados anteriormente son los que han experimentado el mayor crecimiento en valor en las importaciones de castaña desde Brasil en la gestión 2007- 2008. Es decir han importado valores relativamente importantes de castaña con cáscara desde Brasil, ya que para determinar los destinos de más rápido crecimiento, no se toman en cuenta las cantidades pequeñas, ya que éstas en la mayoría de los casos son muestras.

5. Razones para el éxito de las exportaciones

Los competidores inmediatos de Bolivia en la exportación de castaña son Brasil y Perú, debido a que comparten las mismas virtudes naturales que Bolivia. Históricamente Brasil fue el principal país productor y exportador de castaña, por lo cual también se conoce a la castaña como nuez del Brasil. Sin embargo, la situación comenzó a cambiar a partir de 1996 cuando Bolivia ocupó el primer lugar en el mundo en la exportación del producto superando a Brasil, que disminuyó notablemente sus exportaciones debido, principalmente, a los crecientes procesos de deforestación y al alto contenido de aflatoxinas.

También porque hasta 1978 todas las exportaciones de castaña de Bolivia se realizaban a través del Brasil, lo cual estimulaba el contrabando a través de la frontera amazónica. Actualmente la mayor capacidad de procesamiento se encuentra en el país.

Una de las empresas brasileñas exportadoras de castaña es la Exportadora Mutran Ltda., En su sitio Web: <http://www.expmutran.com.br/site/ESP/index.html> se puede encontrar información sobre la empresa y las bondades de la castaña, además de datos de contacto de la empresa.

Procesamiento de la castaña amazónica

El procesamiento de la semilla se realiza en varias etapas, las cuales se detallan a continuación:

❖ **Vaporizado:** Para separar las semillas de la cáscara sin dañarlas, se las somete a vapor a fuerte presión de 200° C. en una autoclave. Las semillas frescas necesitan aproximadamente 55 segundos mientras que las viejas se vaporizan hasta 90 segundos.

❖ **Enfriado:** Una vez abierta la cámara de autoclave, las castañas vaporizadas se vierten en una cesta y se templan con agua fría, proceso que implica el enfriado y lavado en uno. La baja brusca de temperatura y presión hacen que la cáscara se separe de la semilla facilitando así la posterior rotura.

❖ **Rotura:** Por regla general la rotura se efectúa manualmente en un espacio separado. Las semillas preparadas se abren con cascanueces especiales. El rendimiento neto de semilla oscila entre 35 y 40%. De 60kg de semillas con cáscara - el rendimiento diario de un trabajador - se obtienen 25kg neto de semilla pelada, de los cuales 20kg resultan ser de primera calidad, 2kg de segunda y 3kg de tercera. Durante la rotura se realiza una preselección retirando las almendras dañadas y las de mala calidad.

Las modernas plantas de procesamiento disponen de máquinas roturadoras que someten a calor las semillas congeladas logrando así que se rompa la cáscara, o también disponen de máquinas centrifugadoras que abren las nueces altamente secas. Estas máquinas de rotura consumen mucha energía. A continuación se realiza el proceso de secado.

❖ **Secado:** Las semillas se colocan en bandejas que se introducen una encima la otra en las cámaras de secado. Durante este procedimiento, que dura entre 30 y 40 horas, se reduce la humedad a un 3%.

Durante las 10 primeras horas el secado se realiza a una temperatura de 40° C, posteriormente a 60° C. Durante las últimas horas se controlará el grado de humedad continuamente

Purificado, clasificación y empaque

Antes de su empaque las castañas se limpiarán de sus impurezas (piedrecillas, residuos de cáscaras, etc.) y se clasificarán en las siguientes categorías:

Categoría N° de castañas por libra

Large	90-110
Medium	110-130
Small	140-160
Midget	160-180
Tiny	180-220

Las castañas levemente dañadas durante la rotura de la cáscara dura y que presentan ligeras quebraduras, por regla general no se someten a la clasificación por tamaño, sino se comercializan bajo el rubro de "chipped". Las castañas rotas se comercializan generalmente bajo el rubro "broken".

Las castañas amazónicas con cáscara se comercializan bajo las siguientes categorías:

Categoría N° de castañas por libra

Extra large	35-40
Large	40-45
Extra medium	50-55
Médium	57-62
Small	Más de 70

6. Fortalezas y debilidades del país competidor

Debilidades	Fortalezas
<p>La debilidad principal que tuvo Brasil fue la falta de mejoras en la industria castañera, a tal punto de que pasó de ser el primer exportador de castaña a nivel mundial a dejarse arrebatar el primer lugar por Bolivia, un país que visto desde cualquier perspectiva no tiene las condiciones para competir a nivel mundial; sin embargo gracias al esfuerzo de las cooperativas y asociaciones castañeras lograron desarrollar este sector que mueve casi la totalidad de la economía del norte del país.</p> <p>Otra debilidad fue de haberse enfocado en el comercio de castaña con cáscara siendo que este mercado es pequeño y está decayendo cada vez más; mientras que Bolivia se especializó en el creciente y gran mercado de la castaña sin cáscara.</p>	<p>La principal fortaleza de Brasil es de contar con una infraestructura para poder comercializar la castaña, sin embargo ésta no fue aprovechada ya que en vez de aprovechar esa ventaja, las empresas castañeras en Brasil empezaron a competir, degradarse entre ellas y por último a retirarse.</p> <p>Tiene los medios para exportar, es un país grande y estable comparado con su competidor directo que es Bolivia y en menos escala Perú.</p>

7. Oportunidades y amenazas para los exportadores bolivianos



Los exportadores bolivianos de castaña tienen oportunidades de llevar su producto a mercados internacionales añadiéndoles valor, es decir, actualmente Bolivia es el principal exportador de castaña sin cáscara, en lo que concentra sus esfuerzos, dejando de exportar castaña con cáscara. También se debe aprovechar la posición en que se encuentra el país como el principal exportador de castaña muy por encima de los competidores inmediatos como ser Brasil y Perú.

Además, Bolivia se especializa en el mercado de la castaña sin cáscara, el cual es más sofisticado y mejor remunerado que el de la castaña con cáscara, puesto que al quitarle la cáscara ya se le está agregando valor al producto.

En el año 2008, las exportaciones mundiales de castaña sin cáscara fueron de USD162 millones aproximadamente; la participación de mercado de Brasil en el mercado de a castaña sin cáscara es mucho menor que la de Bolivia, ya que Bolivia tiene el 57% de participación de mercado para la castaña sin cáscara contra el 3% de Brasil.

❖ Por otra parte, Brasil ocupa el primer lugar en las exportaciones de castaña con cáscara con una participación del 51% para el año 2008 mientras que Bolivia tiene una participación del 4%, cabe señalar que las exportaciones mundiales de castaña con cáscara para el año 2008 fueron de aproximadamente USD30 millones. Es decir que si tomamos en cuenta la totalidad del mercado de la castaña tanto con cáscara como sin cáscara, la castaña sin cáscara representa aproximadamente 84% y la castaña con cáscara el restante 16%, según estadísticas del año 2008.

❖ Las amenazas que enfrentan los exportadores bolivianos de castaña son principalmente la falta de políticas que ayuden a desarrollar este sector. Si bien Bolivia es el primer exportador de castaña en el mundo, le falta desarrollar una mejor logística de transporte, aprender a diseñar productos que cubran las necesidades de las empresas. Además siempre se encuentran los mismos problemas de crisis política y económica, los cuales coartan el potencial de exportación, no sólo para la castaña sino para todos los productos en general.

8. Cómo podemos ayudarlo

Si desea obtener mayor información sobre otro tipo de informes relacionadas con la castaña puede dirigirse a nuestro sitio Web: www.ibce.org.bo

En el IBCE elaboramos distintos informes de mercado como ser perfiles de mercado e informes del mercado potencial para un producto en un determinado país. Si usted desea solicitar información sobre los costos de estos estudios personalizados, favor tomar contacto con:

Persona de contacto: Sr. Miguel Ángel Hernández Q.

Cargo: Gerente de Promoción

E-mail: gpromocion@ibce.org.bo

Teléfono: +591 – 3362230

Fax: +591 – 3324241

Dirección: Av. Las Américas N° 7 (Torre Empresarial CAINCO, Piso 13)

Casilla: 3440

Fuentes de Información

Para mayor información, sobre la castaña dirigirse a los siguientes sitios:

Nombre	Sitio Web	Contenido
Trade Map	http://www.trademap.org	Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
CBI	http://www.cbi.eu	El mercado de las nueces comestibles en la Unión Europea
Forum de Comercio	http://www.forumdecomercio.org	Una nuez para salvar la selva
Instituto de Ensino y Pesquisa	http://www.insper.org.br	How Bolivia's Brazil-Nut Industry Became Competitive in World Markets While Brazil's Fell Behind: Lessons from a Matched Comparison
En buenas manos- Salud y terapias naturales	http://www.enbuenasmanos.com	Información sobre las propiedades de frutas y verduras desde el punto de vista de la salud.
Programa de Apoyo a Mercados Orgánicos	http://www.proamo.org/	Contiene información relacionada a productos orgánicos

Fuentes fotográficas

- <http://www.e-mapas.com>
- <http://a.abcnews.com>
- <http://www.hort.purdue.edu>
- <http://dcty.com>