

## Informe de mercado potencial

# CASTAÑA EN EL REINO UNIDO



Septiembre 2009

---

## Índice

### Sumario

1. Introducción.....	1
2. Descripción del mercado .....	2
3. Principales proveedores y destinos de más rápido crecimiento .....	2
4. Principales tendencias en el mercado.....	6
5. Compradores potenciales .....	6
6. Principales requerimientos de acceso a mercado .....	8
7. Oportunidades para los exportadores del país.....	9
8. Cómo podemos ayudarlo .....	10
Fuentes útiles .....	10

---

## Sumario

### **Conozca a los principales proveedores de castaña hacia el Reino Unido**

El principal proveedor de castaña hacia el mercado del Reino Unido es Bolivia, ya que el Reino Unido importó valor de USD25,4 millones en el año 2008.

### **Entérese de quienes son los competidores con mayor crecimiento**

En el caso de la castaña tanto con cáscara como sin cáscara, los proveedores del Reino Unido de mayor crecimiento en valor para el periodo comprendido entre 2007 y 2008 son Brasil con el 145% y Perú con el 86%

### **Interesantes desarrollos en el mercado de las nueces comestibles**

Las tendencias en el consumo de nueces comestibles como ser castaña y derivados muestran un importante incremento constante, ya que cada vez más personas buscan consumir alimentos tipo snack saludables, debido a que al conocerse las ventajas de consumir este tipo de producto hace que esta tendencia vaya en aumento.

### **Oportunidades para los exportadores bolivianos**

Los exportadores bolivianos tienen muchas oportunidades en este sector, ya que la competencia se reduce a dos países, además de Bolivia, quien además se encuentra en el primer lugar de las exportaciones de castaña sin cáscara en el mundo.

---

## 1. Introducción

El presente estudio hace un análisis del potencial del comercio internacional de la castaña en el mercado del Reino Unido, además de señalar las oportunidades que existen para 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. Partidas arancelarias

Las partidas arancelarias utilizadas en el presente estudio se detallan a continuación:

- 080121: nueces de brasil (castaña), frescas o secas sin cáscaras; en adelante llamada castaña sin cáscara
- 080122: nueces de brasil (castaña), frescas o secas con cáscaras; en adelante llamada castaña con cáscara

### 1.3. 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 en el Reino Unido.

Cuenta con una parte cuantitativa que comienza con una descripción del mercado elegido para el producto en cuestión, seguido de la lista de principales proveedores para ese mercado, es decir la competencia que tienen los exportadores bolivianos, en volumen y valor además de la tasa de crecimiento.

También se presenta un análisis cualitativo donde se describen las principales tendencias en el mercado, como ser la distribución y el desarrollo de los precios, además de una sección destinada a los requerimientos de acceso a mercados y compradores potenciales en el mercado de estudio.

## 2. Descripción del mercado

Para el año 2008, el Reino Unido ocupó el segundo lugar, después de Estados Unidos de América, en las importaciones mundiales de castaña tanto con cáscara como sin cáscara, con un valor de USD34,7 millones equivalentes a aproximadamente 7 mil toneladas registrando una tasa de crecimiento anual en valor entre el periodo 2007-2008 de 14%.

Las importaciones mundiales de castaña se encuentran dominadas principalmente por dos países: Estados Unidos de América y Reino Unido con el 30 y 19% de participación en las importaciones mundiales de castaña para el año 2008.

El mercado de castaña en el Reino Unido se inclina principalmente por las castañas sin cáscara que abarcó un valor aproximado de USD34 millones para el año 2008 equivalente a casi 7 mil toneladas.

Mientras que el mercado de la castaña con cáscara en el Reino Unido van decayendo además que solo abarcó en el año 2008 a poco más de USD300 mil equivalentes a 53 toneladas, pero con una disminución de las importaciones entre los periodos 2007 – 2008 de 18% en valor.

## 3. Principales proveedores para el mercado del Reino Unido

Para el Reino Unido, los principales proveedores de castaña ya sea castaña sin cáscara como con cáscara se muestran a continuación:

**Cuadro N° 3.1**  
**Principales países proveedores de castaña hacia el Reino Unido**  
**Año 2008, expresado en miles de dólares y toneladas**

País proveedor	Valor importado por el Reino Unido	Volumen importado por el Reino Unido	% en valor en las importaciones
Bolivia	25.426	5.492	73
Italia	4.933	602	14
Chile	2.261	501	7
Brasil	847	182	2
Perú	578	98	2
<b>Total</b>	<b>34.728</b>	<b>7.016</b>	

Fuente: Trade Map (mayo 2009)

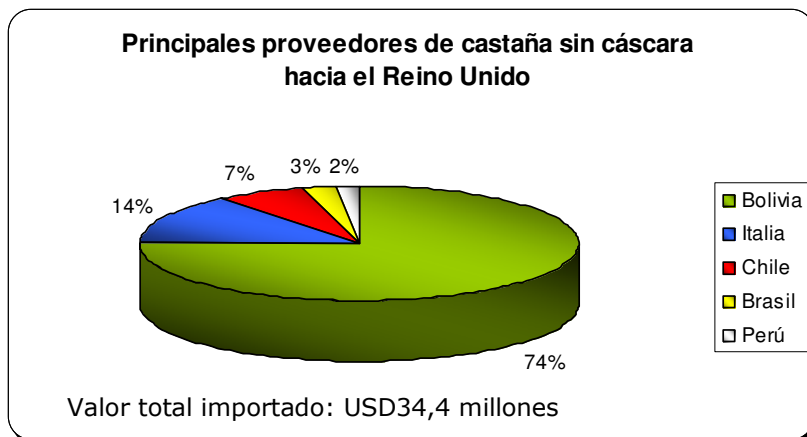
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Separando los productos que componen el grupo como ser, castaña sin cáscara y castaña con cáscara, los países proveedores para cada uno se muestran a continuación:

### 3.1. Países proveedores de castaña sin cáscara hacia el Reino Unido

A continuación se muestra a los principales proveedores de castaña sin cáscara del Reino Unido en el año 2008:

**Gráfico N° 3.1**



Fuente: Trade Map (septiembre 2009)

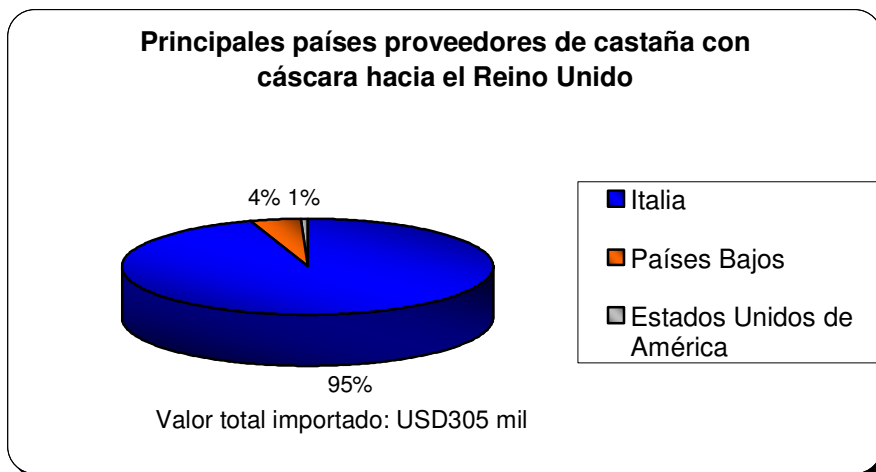
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, el principal proveedor de castaña sin cáscara al Reino Unido es Bolivia ocupando casi las tres cuartas partes del valor de las importaciones totales del Reino Unido para ese producto. Seguido de lejos por Italia y Chile, los cuales no son países productores de castaña, por lo que se asume que se trata de re-exportaciones. En términos de volumen, las importaciones de castaña sin cáscara realizada por el Reino Unido alcanzan a 6.963 toneladas, de las cuales 5.492 provienen de Bolivia.

### 3.2. Países proveedores de castaña con cáscara hacia el Reino Unido

A continuación se muestra a los principales proveedores de castaña con cáscara del Reino Unido en el año 2008:

**Gráfico N° 3.2**



Fuente: Trade Map (septiembre 2009)

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

## Informe de Mercado Potencial La castaña en el Reino Unido

Las importaciones de castaña con cáscara son insignificantes comparadas con las de castaña sin cáscara y a través de los años han ido disminuyendo, ya que la tendencia en este mercado es agregar valor a la castaña al venderla sin cáscara, por lo que ya se está dejando de importar castaña con cáscara.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, el principal país proveedor de castaña con cáscara hacia el Reino Unido es Italia abarcando casi la totalidad de las importaciones del Reino Unido para ese producto. En términos de volumen las importaciones de castaña con cáscara del Reino Unido equivalen a 53 mil toneladas, de la cuales 51 mil son provenientes de Italia.

Bolivia no exportó castaña con cáscara hacia el Reino Unido en el año 2008; sin embargo es el principal proveedor de castaña sin cáscara de dicho país.

### 3.3. Proveedores de más rápido crecimiento

Los únicos países productores de castaña son Bolivia, Brasil y Perú, en caso de que figuren otros países como exportadores de castaña, debe aclararse que se trata en su mayoría de re-exportaciones.

A continuación, se presenta un cuadro de los países proveedores de castaña sin cáscara que han mostrado mayor crecimiento en las gestiones comprendidas entre el 2004 y el 2008, además del crecimiento en valor para la gestión 2007-2008.

**Cuadro N° 3.2**  
**Países proveedores de castaña sin cáscara de más rápido crecimiento**  
**Años 2004 -2008, en porcentajes**

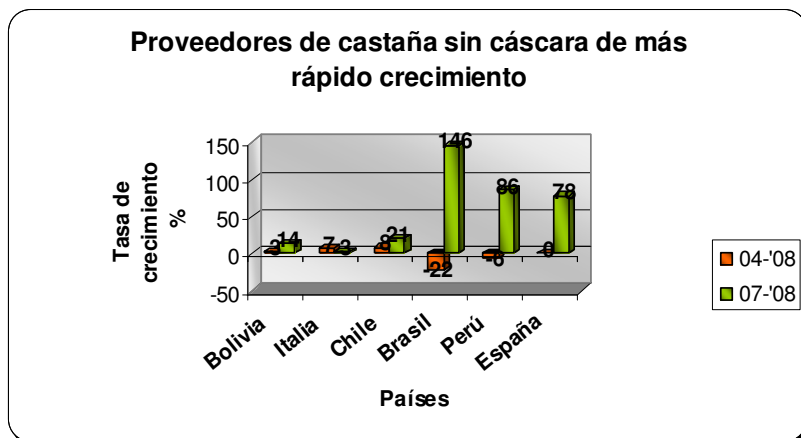
Países	04-'08	07-'08
Bolivia	3	14
Italia	7	3
Chile	8	21
Brasil	-22	146
Perú	-6	86
España	0	78

Fuente: Trade Map (septiembre 2009)

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Como se puede apreciar en el gráfico, comparando las tasas de crecimiento en valor de los principales países proveedores de castaña sin cáscara para el Reino Unido, el país con la mejor tasa de crecimiento en valor para el periodo 2007-2008 es Brasil con una tasa de 146%.

**Gráfico N° 3.3**



Fuente: Trade Map (octubre 2009)

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

En el caso particular de la castaña sin cáscara, principal producto de exportación de Bolivia para este grupo, los proveedores del Reino Unido que mostraron mayor crecimiento para el periodo 2007-2008 fueron:

- Brasil 145%
- Perú 86%
- España 78%
- Chile 21%
- Bolivia 14%

Cabe señalar que las exportaciones de castaña con cáscara han ido disminuyendo a través de los años, por lo que no se cuenta con información completa de la castaña con cáscara para estas gestiones.

## 4. Principales tendencias del mercado

<b>Tendencias en el consumo</b>	<b>Tendencias en la industria boliviana</b>
<p>Las tendencias en el consumo de nueces comestibles como ser castaña y derivados muestran un importante incremento constante, ya que cada vez más personas buscan consumir alimentos tipo snack saludables, debido a que al conocerse las ventajas de consumir este tipo de producto hace que esta tendencia vaya en aumento.</p>	<p>La infraestructura disponible en Bolivia para el apoyo a la industria castañera es mínima, por lo que se constituye en uno de los cuellos de botella.</p>
<b>Tendencias en el producto</b>	<p>En las zonas de recolección ubicadas en el bosque, existen pocos caminos y la mayoría de la cosecha es transportada por el recolector en sacos por varios kilómetros hasta llegar a cobertizos donde se completa la primera etapa del proceso de recolección.</p>
<p>El 99% de las importaciones de castaña del Reino Unido para el año 2008 corresponde a castaña sin cáscara y apenas el 1% es castaña con cáscara.</p>	<p>No se utiliza el secado mecánico y en los cobertizos y las bodegas las nueces se voltean manualmente para acelerar el secado.</p>
<b>Tendencias en el precio</b>	<p>Lo propio ocurre con el conocimiento de técnicas para la diversificación de productos con mayor valor agregado, el cual aún es muy limitado. En relación a este tema, se sabe que solamente existen esfuerzos aislados de algunas empresas.</p>
<p>Según el sitio Web: <a href="http://www.buywholefoodsonline.co.uk/health-food/brazil-nuts/">http://www.buywholefoodsonline.co.uk/health-food/brazil-nuts/</a> del Reino Unido, el kilogramo de castaña entera cuesta €9 (aproximadamente USD13) mientras que la bolsa de 20kg de castaña entera cuesta €150,65 (aproximadamente USD216).</p>	

## 5. Compradores potenciales

A continuación se muestra un ejemplo de una lista de los compradores potenciales de castaña en el Reino Unido:

<b>Empresa</b>	<b>Sitio Web</b>
- Chelmer Foods Ltd	<a href="http://www.chelmerfoods.com">www.chelmerfoods.com</a>
- Community Foods Ltd	<a href="http://www.communityfoods.co.uk">www.communityfoods.co.uk</a>
- Voicevale Ltd	<a href="http://www.voicevale.com">www.voicevale.com</a>
- Besana UK Ltd	<a href="http://www.besanagroup.com">www.besanagroup.com</a>
- Humdinger Ltd	<a href="http://www.humdinger-foods.co.uk">www.humdinger-foods.co.uk</a>
- Shamrock Foods Ltd	<a href="http://www.shamrockfoods.ie">www.shamrockfoods.ie</a>
- Plasto Food Service Ltd	<a href="http://www.plasto.co.uk">www.plasto.co.uk</a>

Estas empresas en general importan castaña como ingredientes para sus productos, en otros casos las compran y las procesan para venderlas en el mercado europeo, específicamente en el Reino Unido. Algunas tienen socios estratégicos en países en

## **Informe de Mercado Potencial La castaña en el Reino Unido**

desarrollo de los cuales se proveen de este tipo de productos y así los distribuyen en el Reino Unido.

La distribución se da a nivel mayorista realizada por un escaso número de intermediarios, especialmente brokers y tradings internacionales de frutos secos y, en menor grado, algunas grandes empresas de las industrias chocolateras y de repostería establecidas en países europeos principalmente.

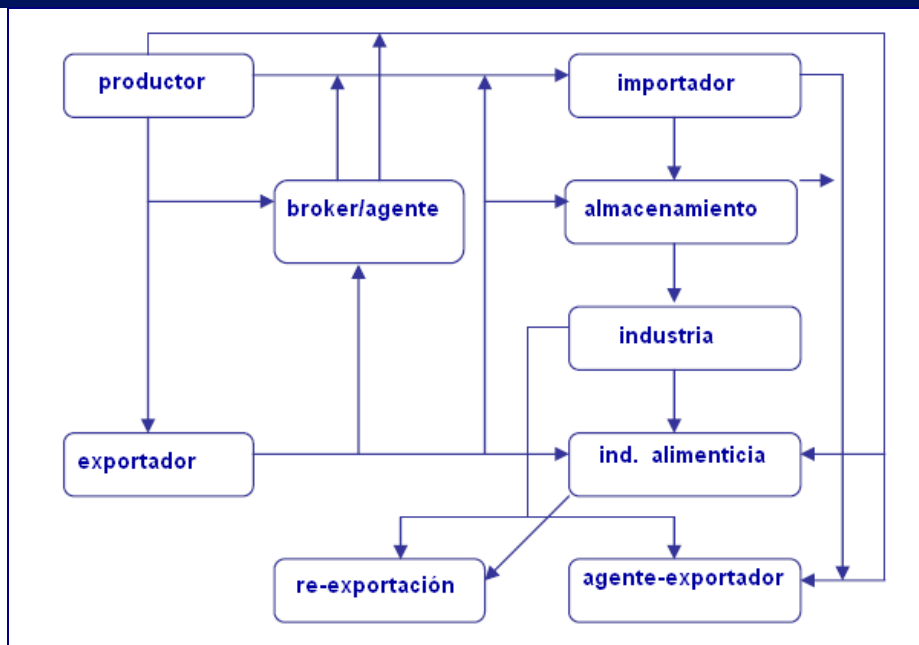
Las operaciones de comercialización se realizan a través de dos brokers nacionales, con sede en La Paz. Ellos son los que tienen los contactos con los compradores a través de brokers internacionales (existen cerca de 10 brokers de castaña en todo el mundo).

Los brokers internacionales venden los contenedores a grandes importadores que están conectados a cadenas de supermercados.

La presentación final del producto es por lo general en pequeñas bolsas plásticas que contienen una mezcla de varias nueces. También se comercializa en empaques más grandes para usos de repostería y chocolatería. La mayoría de las transacciones en Bolivia, se efectúan en base a precios FOB-Arica.

Sin embargo, el canal de distribución más común para las nueces comestibles en la Unión Europea se muestra a continuación en el siguiente esquema:

### **Gráfico N° 5.1 Canales de distribución de de nueces comestibles en la UE**



Fuente: El mercado de la Unión Europea para las nueces comestibles – CBI  
Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE (septiembre 2009)

El canal de distribución más interesante para los exportadores de nueces comestibles en los países en desarrollo son los importadores traders. Los importadores no solo tienen la experiencia y el conocimiento del mercado internacional, sino que también fuertes relaciones con los proveedores y compradores de todo el mundo, particularmente en el caso de productos especiales y fuera de temporada. Por lo tanto, la cooperación con un importador europeo se recomienda porque su rol hacia la industria será más especializada trabajando con un controlador de calidad y proveedor de servicios de logística.

## 6. Principales requerimientos de acceso a mercados



Un exportador boliviano que se está preparando para acceder a mercados extranjeros, debe conocer los requerimientos de acceso a mercado de sus socios comerciales y de los gobiernos extranjeros.

Para el sector de alimentos, los requerimientos más importantes que exige la Unión Europea son la Trazabilidad y el Análisis de Peligros de los Puntos Críticos de Control, conocido por sus siglas en inglés como HACCP.

- ❖ El sistema de HACCP, que tiene fundamentos científicos y carácter sistemático, permite identificar peligros específicos y medidas para su control con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos.

## Informe de Mercado Potencial La castaña en el Reino Unido

- ❖ Bajo la Ley europea, "trazabilidad" significa la habilidad para rastrear cualquier alimento, animal productor de alimento o sustancia que será usada para el consumo a través de todas las etapas de producción, procesamiento y distribución.

La trazabilidad es la piedra angular de la política de seguridad alimentaria de la UE. La Ley General de Alimentos de la UE entró en vigencia en el año 2002 y hace que la trazabilidad sea obligatoria para todas las empresas del rubro de los alimentos.

Requisitos generales	Requisitos específicos
<p>Para la exportación de nueces de brasil sin cáscara al Reino Unido, el principal mercado importador de este tipo de productos junto con Estados Unidos, se deben cumplir los siguientes requerimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal</li> <li>- Etiquetado de productos alimenticios</li> <li>- Requisitos de comercialización para semillas y materiales de propagación de suelos</li> <li>- Productos de producción ecológica</li> </ul>	<p>Además de los requisitos mencionados anteriormente, para todos los productos que se exporten hacia la UE en particular deben cumplir los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Factura comercial</li> <li>- Documento de transporte</li> <li>- Lista de carga</li> <li>- Declaración del valor en aduana</li> <li>- Seguro de transporte</li> <li>- Documento Único Administrativo (DUA)</li> </ul>

### Aranceles

Las exportaciones bolivianas de castaña con cáscara y sin cáscara tienen arancel cero para el Reino Unido, debido a que pertenecen al Régimen de la Nación Más Favorecida así como también del Sistema General de Preferencias.

Para mayor información sobre requisitos y aranceles dirigirse al sitio web: Export Helpdesk para Países en Desarrollo [http://exporthelp.europa.eu/index\\_es.html](http://exporthelp.europa.eu/index_es.html)

## 7. Oportunidades para los exportadores del país

Los exportadores bolivianos tienen muchas oportunidades en este sector, ya que la competencia se reduce a dos países, además de Bolivia, quien además se encuentra en el primer lugar de las exportaciones de castaña sin cáscara en el mundo.

El mercado actual busca productos sanos, los productos exóticos como la castaña encajan perfectamente en esa tendencia que se da especialmente en países europeos y en Estados Unidos de América. Lo que debe hacerse es buscar la manera de añadir valor a las exportaciones actuales de castaña. Aprovechando la situación en la que se encuentran las exportaciones de castaña boliviana.



## 8. Cómo podemos ayudarlo

## Informe de Mercado Potencial La castaña en el Reino Unido

Si desea obtener mayor información sobre otro tipo de informes relacionadas con la castaña puede dirigirse a nuestro sitio Web: [www.ibce.org.bo](http://www.ibce.org.bo). En el IBCE elaboramos distintos informes de mercado como ser perfiles de mercado e informes del mercado competidor para un producto. 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](mailto: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

A continuación se listan una serie de fuentes útiles donde se puede encontrar información sobre castaña en Europa, específicamente en el Reino Unido:

Nombre	Sitio Web	Contenido
Export Helpdesk para Países en Desarrollo	<a href="http://exporthelp.europa.eu/index_es.html">http://exporthelp.europa.eu/index_es.html</a>	Aranceles, normas de origen y requisitos de acceso para la UE
Trade Map	<a href="http://www.trademap.org">http://www.trademap.org</a>	Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
Market Access Map	<a href="http://www.macmap.org">http://www.macmap.org</a>	Aranceles
CBI	<a href="http://www.cbi.eu">http://www.cbi.eu</a>	El mercado de las nueces comestibles en la Unión Europea
The National Dried Fruit Association UK	<a href="http://www.driedfruit-info.com">http://www.driedfruit-info.com</a>	Asociación de frutos secos del Reino Unido, información sobre empresas afiliadas
International Nut and Dried Fruit Foundation	<a href="http://www.nutfruit.org">http://www.nutfruit.org</a>	Fundación internacional de la nuez y frutos secos
En buenas manos- Salud y terapias naturales	<a href="http://www.enbuenasmanos.com">http://www.enbuenasmanos.com</a>	Información sobre las propiedades de frutas y verduras desde el punto de vista de la salud.