

# CAMOTE

FICHA N°10/UE



## INDICE

ABREVIATURAS Y SIGLAS .....	2
I. GENERALIDADES DEL PRODUCTO .....	3
II. PRODUCCION LOCAL .....	4
III. DINÁMICA COMERCIAL EN EL MERCADO EUROPEO .....	5
IV. DEMANDA ESTIMADA EN EL MERCADO EUROPEO.....	7
V. REQUISITOS DE ACCESO A LA UNIÓN EUROPEA .....	8
a) Clasificación arancelaria .....	8
b) Requisitos de exportación .....	8
c) Requisitos de acceso.....	10
d) Aranceles .....	13
VI. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS .....	14
a) Canales de Distribución.....	14
b) Precios .....	16
c) Empaque.....	16
VII. CONTACTOS UTILES.....	17
a) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Marítimo .....	19
b) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Aéreo .....	19
c) Empresas Certificadoras de Productos Orgánicos en Honduras.....	20
d) Información sobre Precios en diferentes Países de la Unión Europea.....	20
e) Ferias Comerciales en la Unión Europea.....	20
f)Otros Contactos .....	20

## **ABREVIATURAS Y SIGLAS**

**CBI:** Centro para la Promoción de las Importaciones desde Países en Desarrollo.

**BCH:** Banco Central de Honduras

**CENTREX:** Centro de Trámite de Exportaciones.

**COMTRADE:** Base de datos de Estadísticas de Comercio de las Naciones Unidas.

**FAO:** Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

**FHIA:** Fundación Hondureña de Investigación Agrícola.

**HACCP:** Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control.

**IVA:** Impuesto al Valor Agregado.

**NMF:** Nación más Favorecida.

**SAC:** Sistema Arancelario Centroamericano.

**SAR:** Servicio de Administración de Rentas.

**SARAH:** Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras de Honduras.

**SENASA:** Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Alimentaria.

**SDE:** Secretaría de Desarrollo Económico.

**SIECA:** Secretaría de Integración Económica Centroamericana.

**SECEH:** Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras.

**EE.UU:** Estados Unidos de América.

**UE:** Unión Europea.

## I. GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Nombre común: batata, boniato, camote, moniato, papa dulce, batata azucarada y/o patata dulce. Nombre científico o latino: *Ipomoea batata* = *Convolvulus Batatas*, Familia: Convolvuláceas (Convolvulaceae). Su origen: zona tropical americana, es una planta que se cultiva todo el año.

Las raíces son la parte más importante de la planta, ya que constituye el objeto principal del cultivo. Son raíces tuberosas (falsos tubérculos) que son tiernas, harinosas y azucaradas. Las raíces son abundantes y ramificadas, produciendo unos falsos tubérculos de formas y colores variados (según variedad), de carne excelente, hermosa, azucarada, perfumada y rica en almidón, con un elevado contenido en caroteno y vitamina C y una proporción apreciable de proteínas. El peso de los falsos tubérculos: entre 500 gramos y 6 kilos; pueden ser de pulpa húmeda (se ablandan al cocerse, ya que producen maltosa) o de pulpa seca (no generan maltosa).

Los tallos o guías son delgados, largos (entre 1 a 6 m), de color verde jaspeado con púrpura y sobre los cuales se disponen alternadamente hojas medianas, pecioladas, de color oscuro a oliva, a veces con manchas púrpuras y de forma cordada o lobulada.

Las hojas como verdura, estimula la secreción de leche materna. Son ricas en fibra, previenen el cáncer de colon, controlan el nivel de azúcar, baja los niveles de colesterol y produce "saciedad". Su piel y pulpa poseen antioxidantes por lo que previene enfermedades cardíacas, diabetes y cáncer.

**Temperaturas:** Los camotes son plantas tropicales y subtropicales que no soportan las bajas temperaturas. Las condiciones idóneas para su cultivo son una temperatura media durante el periodo de crecimiento superior a los 21° C, un ambiente húmedo (80-85% HR) y buena luminosidad. Soporta bien el calor. El problema de su cultivo radica en que es una planta muy sensible a las heladas y al frío. La temperatura mínima de crecimiento es 12° C<sup>1</sup>.

### Composición Química del Camote

Agua	74%
Hidratos de carbón	21.5% (fibra 1.2%)
Lípidos	0.2%
Proteínas	1.2%
Sodio	41 mg/100g
Potasio	385 mg/100g
Fosforo	55 mg/100g
Calcio	22mg/100g
Hierro	1mg/100g
Vitamina C 25 mg/100g	
Vitamina A 667UI/100mg	
Vitamina B1 0.1 mg/100g	
Vitamina B2 0.06 mg/100g	
Vitamina B3 52 microgramos/100g	

<sup>1</sup> Fuente: <http://fichas.infojardin.com>.

## II. PRODUCCION LOCAL

El 90% del cultivo de camote se concentra en el Valle de Comayagua, le sigue la Paz, Cortés y Olancho. Aproximadamente se cultivan 700 hectáreas y para el año 2017 se proyecta ampliarlas a 800 has., con lo cual se alcanzarán las 1,500 hectáreas en total. El rendimiento por hectárea es de 115,000 – 120,000 libras que equivalen a (52,163 - 54,431 kilos).

En Honduras hay pocas variedades de camote con fines comerciales de exportación, las hay con cáscara anaranjada, morada y blanca. Una de las empresas exportadoras de Honduras siembra la variedad de piel morada y pulpa blanca amarillenta, llamada Bush Buck, que tiene buena aceptación tanto en el mercado norteamericano como en el europeo.

De acuerdo con declaraciones de autoridades del Gobierno, para inicios del 2017, se espera exportar los primeros contenedores de camote orgánico, siendo que ya se cuenta con la certificación para realizar los envíos a la Republica de Alemania.

Con lo anterior, Honduras se posicionará a nivel de Centroamérica como el único exportador de camote orgánico y a nivel mundial compite con países como España, Israel y Portugal, aunque no con los mismos volúmenes, pero si en buen sabor y calidad.

Algunas de las empresas exportadoras de camote son: Farm Fresh S.A., Interbai Agroindustrial, S. de R.L. y Tropical Fresh <sup>2</sup>.

Las exportaciones hondureñas de camote en los últimos tres años se han mantenido en un promedio anual de aproximadamente los US\$ 6.8 millones de dólares y aunque en el año 2015 las exportaciones se redujeron respecto al año anterior, las mismas se recuperaron al pasar de US\$ 5.4 millones de dólares a US\$ 7.0 millones de dólares en el 2016, lo que representa un 27.7%.

Las importaciones mostraron un aumento significativo 229%al pasar de US\$18,035 dólares en el 2015 a US\$59,497 dólares en el 2016 (Véase Cuadro No.1).

**Cuadro No.1: Honduras Exportaciones e Importaciones  
Valor US\$**

Años	Exportaciones		Importaciones	
	Valor US\$	Kilos	Valor US\$	Kilos
2012	2,636,834.63	9,830,780.52	677.24	1,233.32
2013	2,644,599.87	6,721,924.13	2,640.52	2,413.21
2014	8,015,096.38	12,873,319.36	10,865.99	52,364.52
2015	5,495,731.90	11,415,687.92	18,035.17	100,252.78
2016	7,018,370.07	14,536,046.20	59,497.24	1,723,161.39

Fuente: Elaborado en base a datos de BCH.

<sup>2</sup> Fuente: Directorio de Exportadores. 14ava edición, FIDE.

Es importante señalar que en el período 2012/2016 se han incrementado las exportaciones y diversificado los mercados, especialmente hacia los Estados Unidos de América y otros países europeos como el Reino Unido, Alemania y Suiza, además de los que ya se tenían como socios comerciales en el 2012: España, Francia y Holanda, manteniendo a este último país como uno de los principales mercados de destino del camote hondureño. Durante el 2016 se exportó a la Unión Europea el 84%, Canadá 11.15%, Estados Unidos de América 4.39%, Guatemala 0.32%. Suiza 0.11% y Costa Rica 0.03 % (Véase Cuadro No.2).

**Cuadro No.2: Honduras Exportaciones de Camote  
Valores en US\$**

2012			2016		
Países	Valor US\$	Kilos	Países	Valor US\$	Kilos
Bélgica	11,520.	76,800.	0	0	0
Canadá	535,972.25	824,484.66	Canadá	782,420.36	1,533,686.04
Costa Rica	12,476.5	86,204.54	Costa Rica	2,385.	5,829.55
España	15,415.2	116,016.	España	58,565.6	121,150.
Francia	146,874.6	775,068.	Francia	647,570.7	1,275,433.
Guatemala	135,212.47	1,217,290.57	Guatemala	22,315.03	46,759.09
Holanda	1,035,534.72	2,652,710.09	Holanda	2,041,256.44	4,514,968.43
Nicaragua	44,536.49	404,877.16	0	0	0
Reino Unido	699,292.4	3,677,329.5	Reino Unido	2,993,774.75	5,903,871.
			Alemania	154,067.6	322,145.
			EE.UU	308,014.59	790,204.09
			Suiza	8,000.	22,000.
<b>Totales</b>	<b>2,636,834.63</b>	<b>9,830,780.52</b>	<b>Totales</b>	<b>7,018,370.07</b>	<b>14,536,046.2</b>

Fuente: Elaborado en base a datos de BCH.

Los proveedores de camote no han variado en los últimos cinco años 2012/2016, manteniéndose un constante suministro de parte de Estados Unidos de América y Guatemala. Como se indicó anteriormente el valor y volumen de las importaciones desde EE.UU se han incrementado grandemente al pasar de US\$ 654.24 dólares en 2012 a US\$ 55,467 dólares en el 2016, no ocurre el mismo efecto con las importaciones procedentes de Guatemala (Véase Cuadro No.3).

**Cuadro No.3: Honduras Importaciones de Camote  
Valores en US\$**

2012			2016		
Países	Valor US\$	Kilos	Países	Valor US\$	Kilos
EE.UU	654.24	233.32	EE.UU	55,467.63	1,691,175.39
Guatemala	23.	1,000.	Guatemala	4,029.61	31,986.
<b>Totales</b>	<b>677.24</b>	<b>1,233.32</b>	<b>Totales</b>	<b>59,497.24</b>	<b>1,723,161.39</b>

Fuente: Elaborado en base a datos de BCH.

### III. DINÁMICA COMERCIAL EN EL MERCADO EUROPEO

La producción mundial de camote superó ligeramente los 100 millones de toneladas en 2014. En general, sólo el 50% de la producción de camote es para el consumo humano. La otra mitad se utiliza para la alimentación animal y la conservación de semillas.

En todo el mundo, el camote se produce casi exclusivamente para el consumo interno. Sólo un pequeño porcentaje (menos del 1%) de la producción se exporta a otras regiones del mundo. China es el mayor productor de camote con más de 70 millones de toneladas en 2014, seguido por Tanzania, Nigeria (ambos con más de 3 millones de toneladas), Etiopía (2.7 millones de toneladas), Indonesia, Angola y Uganda (alrededor de 2 millones de toneladas).

A pesar de los altos volúmenes de producción en todo el mundo, Estados Unidos de América sigue siendo el principal proveedor de Europa, con una producción nacional de 1.3 millones de toneladas en 2014.

Los países con una relativa pequeña producción de camote todavía tienen potencial para abastecer el mercado europeo. Por ejemplo, países como Israel, Honduras, Sudáfrica y Senegal, logran exportar al mercado europeo gracias a la calidad de su producto.

Los camotes de los EE.UU tienen generalmente carne anaranjada. Los camotes con piel roja y carne blanca, exportados al mercado europeo, proceden principalmente de Israel, Honduras, China y Egipto.

En Europa, la producción de camotes ascendió a unas 56,000 toneladas en 2014. España y Portugal son los productores más grandes con 22,000 toneladas cada uno. Grecia e Italia juntos producen otras 11,000 toneladas.

Durante el 2016, las exportaciones de camote de la Unión Europea, ascendieron a €100,912 miles de euros, cuyos principales exportadores fueron los Países Bajos, España, Reino Unido, Francia, Bélgica y Alemania, que en conjunto exportaron el 94% del total. El destino de las exportaciones fueron los mercados Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Finlandia (Véase Cuadro No. 4).

Las importaciones de camote durante el 2016, fueron de €270.0 millones de euros, con procedencia de Estados Unidos de América, Países Bajos, España, Honduras, Israel y Egipto, siendo los principales países importadores el Reino Unido, Países Bajos, Alemania, Francia, Bélgica e Irlanda, que en conjunto adquirieron el 89% (Véase Cuadro No. 4).

**Cuadro No.4: Unión Europea Exportaciones  
e Importaciones Camote  
Valores en Miles de Euros/Año 2016**

Países Exportadores	Valor Euros	Países Importadores	Valor Euros
Países Bajos	47,730	Reino Unido	103,238
España	20,768	Países Bajos	61,423
Reino Unido	14,179	Alemania	31,212
Francia	4,634	Francia	26,350
Bélgica	4,135	Bélgica	12,462
Alemania	3,828	Irlanda	6,831
Otros países	5,638	Otros países	28,568
<b>Totales</b>	<b>100,912</b>	<b>Totales</b>	<b>270,084</b>

Fuente: Elaborado en base a datos de Trade Map.

#### **IV. DEMANDA ESTIMADA EN EL MERCADO EUROPEO**

Con la suscripción del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea vigente para Honduras desde el 01 de agosto de 2013, se presenta la oportunidad de acceder a un mercado de consumo de más de 500 millones de personas en 28 países que la conforman y que poseen un alto poder adquisitivo, convirtiéndose en un destino atractivo para las exportaciones de camote amparadas en las preferencias arancelarias que dicho Acuerdo otorga y sobre todo por la calidad del camote hondureño que le ha permitido exportar a varios países europeos principalmente a Holanda.

Las importaciones totales de camote en el mercado europeo ascendieron a 175,000 toneladas en 2015, lo que equivale a un 41% más que en 2014. Alrededor de 39,000 toneladas se originaron en países en desarrollo. Los mayores importadores de camote de la Unión Europea fueron el Reino Unido con 135,000 toneladas y los Países Bajos con 59,000 toneladas.

Durante el 2015, los Estados Unidos de América abastecieron el 70% de la demanda del mercado de la UE, Egipto 9.000 toneladas, Honduras 10,000 toneladas e Israel 9,000 toneladas y cantidades menores entre 1,000 y 3,000 toneladas Senegal, África del Sur y Brasil.

Los importadores europeos favorecen a los productores más grandes, como Estados Unidos de América, debido a la certeza del suministro de camote. Sin embargo, el aumento de las importaciones procedentes de otras partes del mundo demuestra que hay espacio para otros proveedores.

El suministro procedente de Israel está en una tendencia ascendente desde 2012 y la importación desde Egipto se ha mantenido entre 4,000 y 10,000 toneladas en 2015. Los volúmenes importados de Honduras y Senegal hace una década son insignificantes en comparación con sus exportaciones actuales a Europa.

El total de exportaciones europeas de camote a países no europeos en el 2015 ascendieron a 2.3 miles de toneladas. Esto incluye principalmente el volumen de exportación a Suiza y Noruega. Los principales destinos de las exportaciones de camote de la Unión Europea fueron Alemania, Francia, Finlandia, Suecia y el Reino Unido. El Reino Unido reexporta principalmente los camotes a Irlanda. El resto es para el consumo interno.

España exporta camote casi todo el año a otros países europeos, aunque los volúmenes son más bajos en julio y agosto.

El aumento en la demanda en la Unión Europea ha sido significativo en los últimos cinco años, siendo cubierto principalmente por importaciones, por lo que dicho mercado ofrece excelentes oportunidades para aumentar las exportaciones de países productores como Honduras.



La tendencia en el mercado europeo hacia el consumo de productos frescos y la atención a la salud y los alimentos ecológicos hace que los consumidores europeos les presten más atención a los productos saludables. Los camotes tienen altos contenidos de vitaminas y gracias al aumento de la atención a la salud y el medio ambiente, también hay un creciente interés en los camotes producidos orgánicamente.

Es importante señalar que la oferta de camote orgánico es reducida y la demanda creciente, dado que un número cada vez mayor de consumidores europeos prefieren los productos alimenticios que se producen y procesan por métodos naturales, por lo que el productor debe utilizar métodos de producción ecológicos de acuerdo con la legislación de la UE para incrementar sus ventas de camote en ese mercado y obtener mejores precios en comparación con el camote convencional<sup>3</sup>.

## V. REQUISITOS DE ACCESO A LA UNIÓN EUROPEA

### a) Clasificación arancelaria

El punto de partida para investigar los requisitos de acceso de un producto a un mercado extranjero es identificar la clasificación arancelaria dentro de la cual se ubica. Es fundamental para todo trámite de exportación que se realice una correcta clasificación del producto, ya que de la misma se derivan los cargos arancelarios correspondientes.

De acuerdo con el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) el camote se clasifica dentro del capítulo 07 que corresponde a "Hortalizas, Plantas, Raíces y Tubérculos Alimenticios", con la partida arancelaria siguiente:

**Cuadro No.5: Clasificación Arancelaria Centroamericana del Camote**

<b>PARTIDA</b>	<b>DESCRIPCION</b>
07.14	RAICES DE YUCA (MANDIOCA), ARRURRUZ O SALEP, AGUATURMAS (PATACAS), CAMOTES (BATATAS, BONIATOS), RAICES Y TUBERCULOS SIMILARES RICOS EN FECULA O INULINA, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS O SECOS, INCLUSO TROCEADOS O EN "PELLETS", MEDULA DE SAGU.
0714.20.00.00	-Camotes (batatas, boniatos)

Fuente: Elaborado en base a información de la SIECA, 2017.

### b) Requisitos de exportación

El exportador hondureño debe realizar una serie de trámites previos a la exportación de sus productos. El Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX) de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) facilita al exportador la obtención en línea de los documentos de exportación para el despacho de sus productos, lo que reduce el tiempo y costos al sector privado y al Estado al simplificar la realización de dichos trámites reuniendo una serie de instituciones en una ventanilla única de exportaciones.

<sup>3</sup> Fuente: <https://www.cbi.eu/market-information>.

Para ello se ha establecido el Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH) interconectado al Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras de Honduras (SARAH), una plataforma electrónica que contiene una ventanilla única para realizar los procesos de exportación de una forma rápida eficiente y con menor costo.

Las instituciones que participan en el Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH) normalmente llamada ventanilla única de CENTREX son:

- Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Alimentaria (SENASA).
- Banco Central de Honduras (Departamento Internacional).
- Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Trámites Empresariales).
- Servicio de Administración de Rentas (SAR).
- Instituto Hondureño de Geología y Minería (INHGEOMIN).

Actualmente, las cuatro primeras Instituciones se encuentran interconectadas de forma virtual, en el resto el trámite se efectúa de forma directa.

En el siguiente cuadro No. 6 se resumen los documentos que el exportador de camote deberá presentar:

**Cuadro No. 6: Requisitos de Exportación**

DOCUMENTO	INSTITUCIÓN	DESCRIPCIÓN	COSTO	FORMULARIO DISPONIBLE EN
Certificado Fitosanitario Exportación productos subproductos origen vegetal	Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), ventanilla CENTREX.	Para la exportación de plantas vivas, productos y subproductos de origen vegetal.	L. 450 además: Timbre de veinte y cinco Lempiras (L.25.00) del Colegio de Agrónomos de Honduras.  (Hasta 25000 kilos L. 450.00, de 25000 kilos a 250,000 L.650.00, de 250,000 a 1,000,000 L. 1300.00 y por cada millón de kilos adicionales L. 350.00). (Acuerdo Ejecutivo 001-2016/Reglamento de Tasas por Servicio.../SAG	<a href="http://www.prohonduras.hn">www.prohonduras.hn</a>

Registro de producción orgánica (No Funciona como Certificado de producción orgánica).	Departamento de Orgánica, SENASA, Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG).	Para la exportación de productos orgánicos.	De L.400.00- L.2000.00 depende si es productor independiente, Asociación, Cooperativa, Importador o Exportador	<a href="http://www.senasa-sag.gob.hn">www.senasa-sag.gob.hn</a>
Declaración de Exportación	Banco Central de Honduras, ventanilla CENTREX.	Para la exportación de cualquier producto.		<a href="http://www.bch.hn">www.bch.hn</a>
Declaración de Ingreso de Divisas	Institución Bancaria con la que se hizo la operación.	En caso de que las exportaciones de cualquier producto sean realizadas en forma de Anticipo o con Endeudamiento Externo (Inciso 1 y 2 del apartado G de la Declaración de Exportación).		

Fuente: [www.prohonduras.hn](http://www.prohonduras.hn) y [www.senasa-sag.gob.hn](http://www.senasa-sag.gob.hn).

### c) Requisitos de acceso

Los requisitos de acceso se pueden clasificar en dos grupos: los legales, es decir los requisitos mandatorios por ley, y los no legales, o bien otros requisitos que pueden ser establecidos por el comprador, como certificados de calidad u otros.

En el cuadro No. 7 se describe la documentación necesaria para el ingreso de cualquier tipo de producto a la Unión Europea:

**Cuadro No.7: Documentos para el Despacho de Aduanas**

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Certificado de Circulación de Mercancías EUR1	<p>Dicho formulario asegura que el producto es originario del país y es requisito fundamental para beneficiarse de las preferencias arancelarias que otorga la Unión Europea en el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE.</p> <p>El formulario se obtiene en la Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Administración y Negociación de Tratados), previa presentación del recibo oficial de la Tesorería General de la República TGR-1 en el código 12121, por concepto de pago de la emisión de los actos administrativos, el cual puede ser bajado de la página Web: <a href="http://www.sefin.gob.hn">www.sefin.gob.hn</a> y cancelar la cantidad de L.200.00 en cualquier institución bancaria nacional.</p> <p>Posteriormente la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial, entregará el formato EUR.1 según lo solicitado por el exportador o su representante.</p> <p>El exportador o su representante deberán presentar el EUR.1 debidamente llenado y firmado, a efecto de que las autoridades de la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial de la Secretaría de Desarrollo Económico procedan a la firma y sellado de la misma, acompañado de una solicitud que deberá ir en papel membretado de la empresa, adjuntando la información correspondiente.</p>
Factura comercial	<p>La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador, contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana. No se exige ningún formato específico.</p> <p>La factura comercial debe expedirla el exportador al importador para el cobro de las mercancías cuando estas se han puesto a disposición del importador, según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. Puede ser presentada en cualquier idioma, pero se recomienda una traducción al inglés.</p>
Documentos de transporte	<p>Son proporcionados por la compañía de transporte que el exportador contrate. En función de los medios de transporte utilizados, para despachar las mercancías es necesario presentar los siguientes documentos a las autoridades aduaneras del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación:</p> <p>Conocimiento de Embarque (B/L) (marítimo)  Conocimiento de Embarque FIATA (es un documento creado por la Federación Internacional de Asociaciones de Expedidores de Carga (FIATA) para el transporte multimodal o combinado y que es negociable.)  Conocimiento Aéreo (AWB), se trata de un documento que atestigua el contrato de transporte entre el remitente y la compañía aérea.</p>

Lista de carga (Packing List)	La lista de carga (P/L) es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte. Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.). Es necesaria para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante. No se exige un formato específico. La lista de carga debe ser elaborada por el exportador según la práctica comercial habitual, debiendo presentarse el original y al menos una copia. Puede presentarse en cualquier lengua, pero se recomienda una traducción al inglés.
Declaración del valor en aduana	<p>La declaración del valor en aduana es un documento que debe presentarse a las autoridades aduaneras (en la UE) cuando el valor de las mercancías importadas excede de €10,000. La declaración debe redactarse de conformidad con el modelo I impreso DV 1, que figura en el anexo 28 del Reglamento (UE) N° 2016/341 “The UCC Transitional Delegated Act”, que establece disposiciones de aplicación del Código Aduanero de la Unión Europea, y debe presentarse junto con el Documento Único Administrativo (DUA).</p> <p>La finalidad principal de este requisito es establecer el valor de la transacción para fijar el valor en aduana (base imponible) sobre el que se aplican los derechos arancelarios. El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costos (por ejemplo valor en factura, transporte y seguro), hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción (precio pagado o por pagar por las mercancías importadas).</p>
Seguro de transporte	El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza. El seguro de transporte es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a riesgos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a riesgos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo. En el contrato de seguro de transporte se dejan a discreción del titular los riesgos cubiertos, la compensación o la indemnización. Al efectuar el despacho de aduana, el justificante del seguro sólo se exige cuando en la factura comercial no aparecen los datos de la prima pagada para asegurar la mercancía.
Documento Único Administrativo (DUA)	<p>Todas las mercancías importadas en la Unión Europea deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro de que se trate mediante el Documento único Administrativo (DUA), que es el documento común para efectuar la declaración de importación en todos los Estados miembros, establecido en el Código Aduanero de la Unión Europea, publicado en el Reglamento (UE) N° 952/2013 aplicable a partir del 1 de mayo de 2016. Para más información en el documento de orientación de la UCC en DUA.</p> <p>La declaración debe completarse en una de las lenguas oficiales de la UE aceptada por las autoridades aduaneras del Estado miembro en el que se lleven a cabo las formalidades.</p>

Fuente: Elaborado en base a datos de Export Helpdesk for Developing Countries.

El exportador a la UE debe conocer y familiarizarse con los aspectos contenidos en diferentes normas relacionadas con la comercialización, empaque, etiquetado, entre otros, de especias. A continuación, se presenta una lista de las normas que son esenciales:

- Ley general de alimentos: Establece los principios y requisitos generales de la legislación alimentaria. Reglamento (CE) No.178/2002.
- Normas generales para el etiquetado de Productos Alimenticios: Normativa relacionada a las condiciones de empaque y sus derivados (tipo de tratamiento, certificación, entre otros). Directiva 2000/13.
- Control Fitosanitario: Establece las normas para el control fitosanitario de los alimentos que ingresan a la EU. Directiva 2000/29/EC.
- Regulación (EC) No.834/2007, regulaciones para la producción, promoción, calidad, procesamiento, etiquetado, empaque y transporte de productos orgánicos.
- Regulación (EC) No.1235/2008, reglas detalladas para las importaciones de productos orgánicos desde terceros países.
- Condiciones microbiológicas en alimentos: Regulación EC No. 2073/2005
- Residuos de pesticidas permitidos (MRL), Directiva 76/895/EEC y Directiva 90/642/EEC
- Reglamento (CEE) No.315/93 y Reglamento (CE) No.1881/2006: sobre el contenido máximo de contaminantes en los productos alimenticios.
- Reglamento No.396/2005: relativo a los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal.
- Normativa para empaques y residuos de empaques, Directiva 94/62/EC.

Para más información sobre cualquiera de estas normativas se pueden encontrar en el sitio web de la UE: <http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>.

Adicionalmente, como requisitos no legales o mandatorios están los certificados de calidad y seguridad, tales como: GlobalGap, HACCP (frutas, hortalizas, productos animales), EurepGAP (frutas, hortalizas, productos animales).

#### **d) Aranceles**

Las “Normas de Origen” son el instrumento negociado en un acuerdo comercial para determinar el lugar de producción o cultivo de los productos, con el fin de asegurar que únicamente los originarios de la región del Acuerdo de Asociación, tengan derecho a las preferencias arancelarias. Las Normas de Origen son condicionantes para poder beneficiarse de las preferencias arancelarias negociadas en el Acuerdo de Asociación que Honduras como parte de Centroamérica ha suscrito con la Unión Europea, uno de los principales mercados de destino de los productos hondureños.

Los productos del capítulo 07 que corresponde a “Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios”, cumplirán la regla de origen únicamente si son enteramente obtenidos y producidos en el país de origen, en este caso Honduras.

Para que las exportaciones de camote procedentes de Honduras se beneficien del arancel del 0% establecido en el Acuerdo de Asociación, deberán ir acompañadas siempre del Certificado de Circulación de Mercancías de EUR1. El formulario para la emisión de dicho certificado lo extiende la Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección

General de Administración y Negociación de Tratados). En el caso de una MNF, el arancel de entrada es 3.8%.

No obstante, es importante señalar que si el valor de la exportación es menor a € 600.00 euros sólo se requiere la factura comercial; si el valor es mayor a €600.00 euros pero menor a €6,000.00 euros, únicamente se adjunta a la factura comercial la declaración en factura del exportador debidamente firmada, garantizando que los productos son originarios; si el valor es mayor a €6,000.00 euros la documentación requerida es la factura comercial, acompañada del certificado de origen (EUR1) o la declaración en factura, firmada por un exportador autorizado por las autoridades públicas competentes del país exportador.

Se denomina exportador autorizado al que efectúa exportaciones frecuentes de productos al amparo del Acuerdo de Asociación y es autorizado a extender declaraciones en factura independientemente del valor de los productos que correspondan. Un exportador que solicite dicha autorización deberá ofrecer, a satisfacción de las autoridades competentes, todas las garantías necesarias para verificar el carácter originario de los productos, así como el cumplimiento de los demás requisitos que exige el Acuerdo.

Las autoridades competentes podrán revocar la autorización en todo momento y cuando el exportador autorizado no ofrezca las garantías o condiciones establecidas o utilice incorrectamente la autorización.

Aunque teóricamente, los países de la UE eliminaron sus impuestos transfronterizos el 1 de enero de 1993, en la práctica las tasas internas del Impuesto al Valor Agregado (IVA), están vigentes. Por ejemplo: en Alemania este impuesto es del 19%, en Italia 10%%, en Países Bajos el 6%, en España 4%, Bélgica 6%, Francia 10% y Polonia 5%.

## VI. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS

### a) Canales de Distribución

**Importador / Mayorista:** estas empresas compran los productos del extranjero y los venden a los minoristas (retailers) o los re-exportan hacia otros países, sobre todo dentro de Europa. Además, se encargan de los trámites administrativos y aduaneros y muchas veces brindan otros servicios como empaquetado, transporte, almacenamiento, entre otros.

El contacto con estas empresas es una de las mejores maneras de ingresar al mercado europeo, no sólo porque poseen una amplia cartera de clientes, sino que también mantienen fuertes relaciones (además de duraderas) con sus clientes, por lo que conocen muy bien las exigencias de cada uno de estos. En algunos casos, estos importadores / mayoristas utilizan agentes para que estos les faciliten algunas transacciones.

**Empresa prestadora de servicios post-cosecha.:** Los procesos post-cosecha incluyen clasificación del producto, limpieza, corte (de ser necesario, empaquetado, embalaje y

etiquetado. Estos procesos, definitivamente, van a depender del tipo de producto y de los requisitos del comprador.

**Empresa re-empaquetadora:** luego de ser importados en Europa, algunos de los productos deben ser re-empaquetados en presentaciones o formatos especiales para la venta en los canales minoristas. Muchas veces, esta tarea es realizada por los mismos mayoristas o por las tiendas especializadas.

**Supermercados:** En Europa, estos están divididos en grandes cadenas como Carrefour, Rewe o Ahold y en tiendas más pequeñas independientes. Estas tiendas representan el mayor volumen en ventas del mercado y muchas veces poseen sus propias centrales de compra y de distribución. Sin embargo, por lo general dependen de los servicios de importación de mayoristas y proveedores de servicios logísticos que se encargan de la mayor parte del proceso de abastecimiento y distribución por cuenta del supermercado.

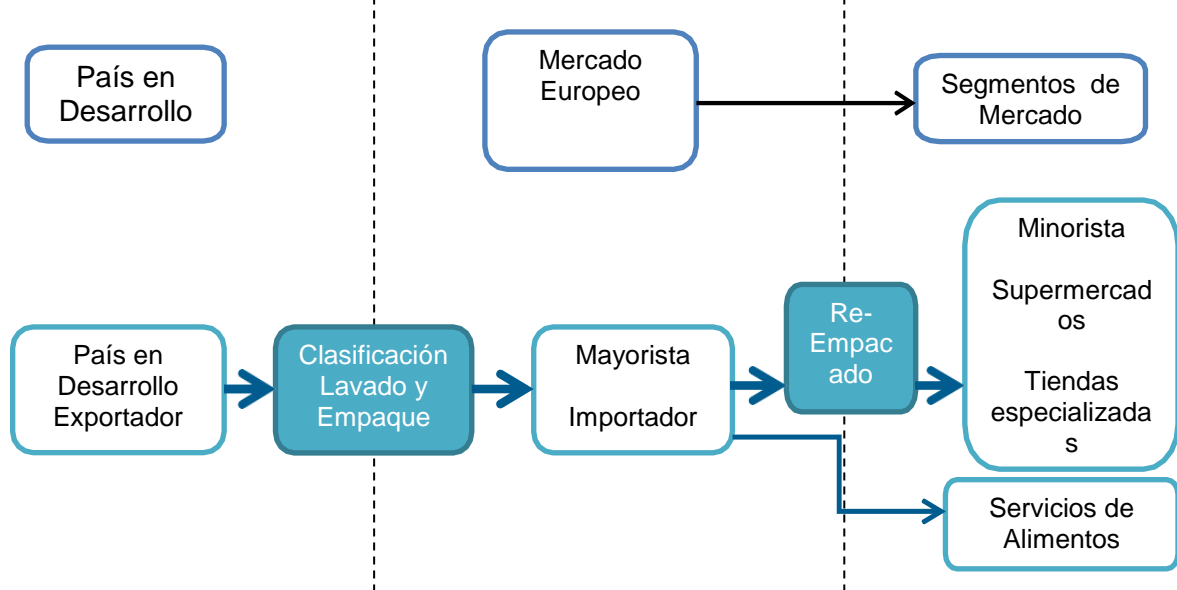
**Tienda especializada:** existen muchas tiendas especializadas en la venta de frutas y vegetales a lo largo de todo el territorio europeo, aunque su participación en el mercado ha disminuido en los últimos años en alrededor de un 10%. Muchos de estos establecimientos son empresas familiares. Además, compran, principalmente a los mayoristas locales.

**Mercados de la calle:** casi todas las ciudades europeas tienen mercados de frutas y verduras en sus calles (diarios o semanales). La mayoría de los comerciantes que venden en estos lugares, se abastecen de productores locales o de mayoristas de su localidad. Cabe señalar que la participación de estos mercados ha disminuido en casi todos los países europeos.

En la Figura No. 1, se presenta la ruta que sigue la cadena de comercialización de vegetales frescos dentro del mercado europeo.



**Figura No.1; Canal de Comercialización y Distribución de Vegetales Frescos**



Fuente: Elaborado en base a información de CBI.

### **b) Precios**

Los precios al consumidor del camote fresco varían entre €1.5 y €2.5 euros por kilo. El camote dulce orgánico se vende por más del doble de este precio.

### **c) Empaque**

Los requisitos de empaque para los camotes difieren entre clientes y segmentos de mercado. El camote debe empacarse de forma que se proteja el producto adecuadamente, en empaque limpio, nuevo y de calidad para prevenir daño al producto.

Para el comercio al por mayor, los camotes se empacan en cajas de cartón, las que pueden variar en tamaño, utilizando a menudo las de seis o diez kilogramos. En los puestos de venta al por menor, los camotes se venden generalmente fuera de la caja o en bolsas plásticas o en envases plásticos sellados listos para el consumo.

## VII. CONTACTOS UTILES

**Cuadro No. 8: Instituciones Públicas y Privadas que Facilitan Información Comercial, Promueven la Inversión o Incentivan las Exportaciones**

Institución	Descripción	Teléfono	Correo Electrónico
Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE)	Institución privada sin fines de lucro que promueve la inversión en el país e incentiva el desarrollo de las exportaciones.	Tegucigalpa: (504) 2239-6417/18. San Pedro Sula: (504) 2566-3040	<a href="http://www.fidehonduras.com">www.fidehonduras.com</a>
Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Administración y Negociación de Tratados)	Institución del Gobierno responsable de promover e incrementar las exportaciones e inversiones, identificar actividades productivas con potencial exportador, elaborar información para la publicación de documentos relacionados con las exportaciones e inversiones, asesorar e informar en materia de oferta y demanda de exportaciones e importaciones, así como apoyar a los empresarios nacionales en la búsqueda de mercados	(504) 2235-8383 /2235-5047	<a href="http://www.prohonduras.hn">www.prohonduras.hn</a>
Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP):	Cuenta con una unidad ejecutora de acciones en materia de comercio exterior que tiene como fin primordial contribuir a mejorar el flujo comercial de bienes y servicios, apertura de nuevos mercados y la atracción de inversiones hacia Honduras.	(504) 2235-3336	<a href="http://www.cohep.com">www.cohep.com</a>
Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa	Institución que Asesora a todos sus socios sobre los trámites de exportación y el acceso a mercados.	(504) 2232-4200	<a href="http://www.ccit.hn">www.ccit.hn</a>
Cámara de Comercio e Industria de Cortés	Asesora a todos sus socios sobre los trámites de exportación y el acceso a mercados	(504) 2566-0345 Línea gratuita: 800-566-0333.	<a href="http://www.cchonduras.org">www.cchonduras.org</a>
Cámara de Comercio e Industria de Copán	Asesora a todos sus socios sobre los trámites de exportación, y el mercado de artesanías	(504) 2662-0843	<a href="http://www.camaracopan.com">www.camaracopan.com</a>
Cámaras de Comercio e Industria regionales	Son punto de contacto importante para el exportador, se recomienda ponerse en contacto con la Cámara de Comercio más cercana.		

Centro para la promoción de las importaciones desde países en desarrollo (CBI)	Ofrece información actualizada sobre leyes, normas, estudios de mercado, y documentos útiles para el exportador hacia el mercado de la Unión Europea.		<a href="http://www.cbi.eu">www.cbi.eu</a>
International Trade Centre (ITC):	Organización de apoyo a los exportadores de países en desarrollo		<a href="http://www.intracen.org">www.intracen.org</a>
Servicio de ayuda para el exportador	Servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea. Gratuito y de fácil utilización, este servicio proporciona información a los exportadores de los países en desarrollo interesados en suministrar el mercado de la UE		<a href="http://www.exporthelp.europa.eu/index_es.html">www.exporthelp.europa.eu/index_es.html</a>
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación (FAO):	Tiene dentro de sus páginas información sobre frutas y vegetales.		<a href="http://www.fao.org">www.fao.org</a>
Guía comercial	Útil para encontrar información de contacto sobre importadores en la Unión Europea		<a href="http://www.europages.es">www.europages.es</a>
GreenTrade.Net (Market Place)	Referencia comercial para el Mercado de productos orgánicos y ecológicos		<a href="http://www.greentrade.net">www.greentrade.net</a>
FreshPlaza	Portal de noticias sobre el mercado, comercialización y precios de frutas y vegetales frescos		<a href="http://www.freshplaza.com">www.freshplaza.com</a>
Agribusiness Intelligence	Portal de información especializada sobre la industria agrícola mundial		<a href="http://www.agra-net.com">www.agra-net.com</a>
Fruitnet	Portal de noticias sobre el mercado, comercialización de frutas y vegetales frescos.		<a href="http://www.fruitnet.com">www.fruitnet.com</a> <a href="http://www.freshinfo.com">www.freshinfo.com</a>
División de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (COMTRADE)	Ofrece estadísticas de comercio a nivel mundial		<a href="http://comtrade.un.org/db/">http://comtrade.un.org/db/</a>
Foodmarketexchange	Punto de encuentro virtual para el intercambio de bienes de alimentos		<a href="http://www.foodmarketexchange.com">www.foodmarketexchange.com</a>
Agromarket	Mercado virtual para la compra y venta de productos frescos.		<a href="http://www.agromarketplace.com">www.agromarketplace.com</a>

European Commission	Preguntas claves relacionadas con los requisitos de importación y las normas de higiene y controles sanitarios		<a href="http://ec.europa.eu/food/international/trade/interretation_imports.pdf">http://ec.europa.eu/food/international/trade/interretation_imports.pdf</a>
European Commission	Información sobre el etiquetado de productos alimenticios		<a href="http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/index_en.htm">http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/index_en.htm</a>
EUR-LEX	Información sobre cualquier normativa de la Unión Europea.		<a href="http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm">http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm</a>
Agricultural Research for Development			<a href="http://www.cirad.fr/en">http://www.cirad.fr/en</a>
The United Nations Economic Commission for Europe	Estadísticas e información del sector		<a href="http://www.unece.org/trade/agr/standard/fresh/FVStandardsE.html">http://www.unece.org/trade/agr/standard/fresh/FVStandardsE.html</a>

#### a) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Marítimo

EMPRESA	CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
Sercogua	Mirtha Bonilla	(504) 2566-4300/04	<a href="mailto:managerhonduras@sercogua.com">managerhonduras@sercogua.com</a>
APL	Fany Acosta	(504) 2561-8100	<a href="mailto:fany_acosta@apl.com">fany_acosta@apl.com</a>
Anave	Jackeline Mena	(504) 2544-0450	<a href="mailto:sachlexasa@gmail.com">sachlexasa@gmail.com</a>
MSP	Jehime Lagos	(504) 2280-3240 (504) 2266-0933	<a href="mailto:jlagos@grupomsp.hn">jlagos@grupomsp.hn</a>
Honducargo	Alejandra Rosales	(504) 2566-2210 (504) 2566-0644 (504) 2566-0677 (504) 2266-0933	<a href="mailto:alejandra.rosales@honducargo.hn">alejandra.rosales@honducargo.hn</a> <a href="mailto:sales@honducargo.com">sales@honducargo.com</a>
Sicarga	Miriam Gutiérrez	(504) 2559-9860 (504) 2559-4424	<a href="mailto:ventas2@sicarga.net">ventas2@sicarga.net</a>

#### b) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Aéreo

EMPRESA	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO
DHL	(504) 2264-1300 (504) 2508-1300	<a href="mailto:hn.callcenter@dhl.com">hn.callcenter@dhl.com</a>
FEDEX	(504) 2552-1252	<a href="mailto:gboxmallpb@gboxmall.com">gboxmallpb@gboxmall.com</a> <a href="mailto:gboxmallpb2@gboxmall.com">gboxmallpb2@gboxmall.com</a> <a href="mailto:bnunez@gboxusa.com">bnunez@gboxusa.com</a>
TNT	(504) 2239-1790 (504) 2520-7109	<a href="mailto:sarahi.romero@tnt.com">sarahi.romero@tnt.com</a>
TRANS EXPRESS SULA	(504) 2235-9965	<a href="mailto:admon@transexpress.hn.com">admon@transexpress.hn.com</a>
HONDUCARGO	(504) 2566-2210	<a href="mailto:sales@honducargo.com">sales@honducargo.com</a>

**c) Empresas Certificadoras de Productos Orgánicos en Honduras**

EMPRESA	TELÉFONO	SITIO WEB/ CORREO ELECTRÓNICO
BIOLATINA	(504) 2772-9128 (504) 9795-6675	<a href="http://www.biolatina.co">www.biolatina.co</a>
MAYACERT	(504) 2773-8227	<a href="http://www.mayacert.com">www.mayacert.com</a>
ECOHONDURAS	(504) 2773-2318 (504) 9795-6675	<a href="mailto:ecohonduras@yahoo.es">ecohonduras@yahoo.es</a>

**d) Información sobre Precios en diferentes Países de la Unión Europea**

- International Trade Center. URL: [www.intracen.org](http://www.intracen.org)
- The Indian spices Board. URL: [www.indianspices.com](http://www.indianspices.com)
- International Pepper Community. URL: <http://ipcnet.org>

**e) Ferias Comerciales en la Unión Europea**

- Fruit Logistica: [www.fruitlogistica.de](http://www.fruitlogistica.de)
- Biofach. URL: [www.biofach.de](http://www.biofach.de)
- Food and Drink Expo. URL: [www.foodanddrinkexpo.co.uk](http://www.foodanddrinkexpo.co.uk)
- IFE. URL: [www.ifefoodapest.com](http://www.ifefoodapest.com)

**f) Otros Contactos**

- Confederación de la Industria de alimentos y bebidas en la UE (CIAA). URL: [www.ciaa.be](http://www.ciaa.be)
  - Food and Drink Europa. URL: [www.foodanddrinkeurope.com](http://www.foodanddrinkeurope.com)
  - European Spice Association. URL: [www.esa-spices.org](http://www.esa-spices.org)
  - Spices Trade World. URL: <http://spices.tradeworlds.com/>
  - Organic Trade Association <http://www.ota.com>
  - Tesco: [www.tesco.com](http://www.tesco.com)
-

Para mayor información sobre esta ficha, favor contactar a la División de Promoción de Exportaciones de FIDE:

Correo electrónico: [dpe@fidehonduras.com](mailto:dpe@fidehonduras.com)

Tel. +504 2239-6417-18, +504 2235-9113

[www.fidehonduras.com](http://www.fidehonduras.com)

*Este material ha sido posible gracias al apoyo técnico y financiero del Gobierno del Japón, a través del Proyecto: "Fortalecimiento Comercial de Empresas, Promoción de Exportaciones e Inversiones" ejecutado por FIDE.*