

BERENJENA

FICHA N°5/UE

gtz



Programa Desarrollo Económico
Sostenible en Centroamérica
(DESCA)



I. GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Descripción: Es una planta herbácea, aunque sus tallos presentan tejidos lignificados que le dan un aspecto arbustivo y anual, puede rebrotar en un segundo año si se cuida y poda de forma adecuada, sin embargo la producción se reduce y la calidad de los frutos es menor. La berenjena es un fruto de forma variable (esférica, oblonga o alargada en la mayoría de los casos) según tipo. Una berenjena de tamaño medio tiene entre 5 y 8 cm de diámetro y de 10 a 30 cm de longitud. El peso de la hortaliza depende de la variedad y oscila entre los 200 gramos de los ejemplares más pequeños a los 300 gramos o más. La piel de la berenjena es lisa, consistente, brillante y de colores diversos: blanca, púrpura, negra, amarilla o roja. También hay variedades de piel jaspeada, es decir, con mezcla de varios colores, sobre todo blanca y morada o verde.

Propiedades Nutritivas: La berenjena no destaca por su valor energético ni nutritivo, puesto que ofrece un residuo seco inferior al 8% a causa de su escaso contenido proteico, hidrocarbonado y mineral. El agua es el elemento mayoritario de su peso. Comparada con otras verduras y hortalizas, contiene una cantidad intermedia de fibra, más abundante en la piel y en las semillas. El aporte de sales se lo debe al potasio, el mineral más abundante, y en su composición se contabilizan cantidades discretas de fósforo, calcio, magnesio y hierro. Las propiedades dietéticas saludables atribuidas a la berenjena se deben a sus componentes antioxidantes, responsables de su ligero sabor amargo.

Valor nutricional de la berenjena	
Agua (%)	92
Glúcidos (g)	2.20-2.49
Proteínas (g)	0.90-1.24
Grasas (g)	0.18-0.40
Fibras alimentarias (g)	2.00-2.82
Valor energético (kcal)	15.00-17.08

II. INDUSTRIA LOCAL

El cultivo de la berenjena en Honduras se ha especializado en los últimos diez años, esta hortaliza se incluye en la categoría de vegetales orientales de exportación. Los cultivos se encuentran especialmente en la región del Valle de Comayagua y por su aceptación en el mercado internacional se han extendido al departamento de Olancho.

Según estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la producción nacional de berenjenas en el año 2008 fue de 15,000 toneladas, experimentó un crecimiento del 76.47% en comparación a la producción en el 2004 (8,500 toneladas).

De acuerdo con la información de la Secretaría de Integración Económica Centro Americana (SIECA), en el 2008 Honduras exportó 11,091 toneladas de berenjenas, equivalente al 73.3% de la producción total ese año; es decir que la mayor parte de la producción nacional de berenjena es destinada a la exportación y no al consumo local.

Las principales empresas exportadoras de berenjenas en Honduras son: Exportadora de Vegetales Comayagua (EXVECO), Exportadora Waki e Inversiones Mejía. (Fuente: Directorio de Exportadores. 9^{na} edición, FIDE).

III. DINÁMICA COMERCIAL EN EL MERCADO EUROPEO

La producción mundial de berenjena en el 2008, conforme a datos de la FAO correspondientes a 84 países productores, alcanzó las 32.7 millones de toneladas. Más del 80 % de la producción se concentra entre China e India, siendo el primero de éstos el responsable de más del 53 %, y 30 % el segundo. Les siguen en importancia aunque con una participación menor: Egipto, Turquía e Indonesia.

La Unión Europea (UE) exportó en el 2008 un total de 16,590 toneladas de berenjenas e importó 8,460 toneladas, con un valor comercial de US\$16,047,003. Las importaciones de berenjenas (en volumen) crecieron en el periodo de 2004-2008 en un 28.41%.

Los principales proveedores de berenjena en la UE en el 2008 fueron Turquía (56.4%), Kenia (12.4%), Republica Dominicana (10.4%) y Bosnia Herzegovina (1.2%). La participación de Honduras en las importaciones de berenjena en el 2008 en la UE equivale a menos del 1% (11 toneladas).

Los principales países de la UE productores de berenjenas son Italia, España, Rumania y Grecia, entre ellos alcanzaron una producción total de 704,882 toneladas en el 2008.

IV. DEMANDA ESTIMADA EN EL MERCADO EUROPEO

En el 2007, el mercado de vegetales frescos (de consumo e industrial) en la Unión Europea alcanzó las 59 millones de toneladas. El consumo de vegetales frescos es casi igual a la producción, lo que significa que la UE depende menos de las importaciones de vegetales para su consumo. Todos los vegetales que se consumen en la UE se pueden producir en la misma, pero la producción de ciertas variedades es limitada por las temporadas.

Las berenjenas soportan mejor el calor y son sensibles al frío, por lo que su cultivo abunda en verano. No obstante, gracias a la producción en invernadero, está disponible siempre en el mercado.

Entre los años de 2002-2007, el consumo de vegetales frescos en la UE decreció en 5.5% (en volumen), según el estudio de mercado realizado por el Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en desarrollo (CBI).

Italia y España son los grandes consumidores y a la vez productores de vegetales frescos de la UE, ambos tienen el consumo per cápita más elevado. El consumo varía según los países, la tendencia es que los países orientales de Europa están cambiando sus patrones de consumo, adoptando costumbres de los países de Europa occidental.

El consumo de la berenjena en la Unión Europea se puede dar en fresco (más común) o bien para el proceso industrial, principalmente congelado. En el proceso industrial sus usos pueden ser como parte de cubitos o dados, como rodajas, mermeladas y jaleas.

Los parámetros que toma la industria, para constatar su calidad son: El fruto tenga un color oscuro brillante, y con muy bajo porcentaje de semillas, siempre blancas. Esto, la industria europea lo asocia con el momento óptimo de recolección. Otro aspecto importante es el tamaño de los

Berenjena
No.5, Mercado: Unión Europea

frutos, pero que solamente es considerado para las variedades cilíndricas, que son destinadas a cortarse en rodajas y no en las “berenjenas redondas” que se destinan a cubitos o dados. Se busca una berenjena con un diámetro mínimo de 3cm y máximo de 6 cm con el objeto de aumentar el rendimiento industrial. Aquellos frutos que superan este diámetro son destinados a cubitos.

(Fuente: Cultivo de berenjena en Aragón y su destino final para la industria europea).

La principal tendencia que afecta el consumo de vegetales en el mercado europeo es la reciente conciencia sobre la salud incrementando la preferencia por los vegetales que aportan mayores beneficios, como ser los ricos en antioxidantes, Omega 3 por ejemplo.

Asimismo, ya que los tiempos de preparación de las comidas se han reducido por el agitado estilo de vida de los europeos, la tendencia es preferir vegetales ya pelados o cortados que faciliten la elaboración de comidas.

La sostenibilidad es otro criterio que toma fuerza en la decisión de compra de vegetales, reflejado en las crecientes compras de vegetales orgánicos. Los europeos se preocupan cada vez más por los métodos de cultivo, el uso de pesticidas, el impacto social y medioambiental, por lo que el sello de comercio justo (Fair Trade) es una ventaja diferencial para cualquier producto.

Por consiguiente, los exportadores hondureños pueden encontrar oportunidades en el mercado de la UE considerando las siguientes tendencias:

- Creciente demanda por productos que benefician la salud como los vegetales y frutas frescas
- Creciente demanda de vegetales de producción orgánica y/o de comercio justo, siendo ambos atributos muy bien valorados por los consumidores europeos
- Mayor consumo de vegetales fuera de casa, como en restaurantes y otros canales de distribución de comidas

(Fuente: “The fresh fruit and vegetable market in the EU”. CBI, 2009).

V. REQUISITOS DE ACCESO A LA UNIÓN EUROPEA

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 al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) la berenjena se clasifica dentro del capítulo 07 que corresponde a las “Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios”, con la partida arancelaria: **0709.30.00**.

PARTIDA	DESCRIPCION
0709	LAS DEMAS HORTALIZAS , FRESCAS O REFRIGERADAS

Berenjena
No.5, Mercado: Unión Europea

PARTIDA	DESCRIPCION
0709.30.00	- Berenjenas

Fuente: SIECA, 2009.

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 Industria y Comercio (SIC) facilita al exportador la realización de dichos trámites juntando una serie de instituciones en una ventanilla única de exportaciones.

Las instituciones que participan en CENTREX son:

- Secretaria de Agricultura y Ganadería (Sanidad Animal y Sanidad Vegetal).
- Banco Central de Honduras (Departamento Internacional).
- Secretaría de Industria y Comercio (Dirección General de Sectores Productivos).
- Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).
- Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA).

En el siguiente cuadro se resumen los documentos que el exportador de berenjena deberá presentar:

DOCUMENTO	INSTITUCIÓN	DESCRIPCIÓN	COSTO	FORMULARIO DISPONIBLE EN
Certificado Fitosanitario de Exportación	Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), ventanilla CENTREX.	Para la exportación de plantas vivas, productos y subproductos de origen vegetal.	L. 350.00 Además: - Timbre de cinco Lempiras del Colegio de Agrónomos de Honduras (L. 5.00) - Timbre fiscal de un Lempira (L.1.00)	www.sic.gob.hn
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.		www.senasa-sag.gob.hn
Declaración de Exportación	Banco Central de Honduras, ventanilla CENTREX.	Para la exportación de cualquier producto.		www.bch.hn
Declaración de Ingreso de Divisas	Institución Bancaria con la que se hizo la operación.	En caso 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).		

DOCUMENTO	INSTITUCIÓN	DESCRIPCIÓN	COSTO	FORMULARIO DISPONIBLE EN
Certificado de Origen (Forma A)	Asociación Nacional de Industriales (ANDI).	Para las exportaciones de productos amparados en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+).	US\$ 5.00 o su equivalente en Lempiras a la tasa de cambio vigente.	

(Fuente: www.sic.gob.hn)

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.

Para el ingreso de cualquier tipo de producto a la UE es necesario presentar los siguientes documentos:

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Factura comercial	La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador. El exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador. La factura comercial contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana. No se exige un formato específico. La factura comercial debe expedirla el exportador según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. Puede presentarse en cualquier idioma, pero se recomienda una traducción al inglés.
Documentos de transporte	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: - Conocimiento de embarque (marítimo), -Conocimiento de embarque FIATA (es un documento creado por la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA) para el transporte multimodal o combinado y que es negociable.), -Conocimiento aéreo (AWB)
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	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. Debe completarse el impreso DV 1, cuyo modelo figura en el anexo 28 del Reglamento (CEE) nº 2454/93 (DO L-253 11/10/1993), que establece disposiciones de aplicación del Código Aduanero Comunitario, y debe presentarse junto con el Documento único Administrativo (DUA). 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

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
	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).
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)	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 Comunitario publicado en el Reglamento (CEE) nº 2913/92 (DO L-302 19/10/1992). 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.

(Fuente: Export Helpdesk for Developing Countries).

Los requisitos específicos para el ingreso de berenjena al mercado de la UE son:

- Cumplimiento del “Control Sanitario de los productos alimenticios de origen no animal”.
- Cumplimiento de las “Normas de etiquetado para productos alimenticios”.
- Cumplimiento de las “Normas de comercialización para frutas y vegetales frescos”.
- Certificado fitosanitario.
- Certificado de producción orgánica (cuando aplique).

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 vegetales frescos; 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.
- Certificado Fitosanitario: Establece las normas para el control fitosanitario de los alimentos que ingresan a la EU. Directiva 2000/29/EC.
- Los productos orgánicos deberán de cumplir con los requisitos establecidos en la normativa: (ECC) No 2092/91 (OJ L-198 22/07/1991).
- Normativa para las importaciones de productos orgánicos desde terceros países, (EC) 1235/2008.
- Condiciones microbiológicas en alimentos: Regulación EC No. 2073/2005

Berenjena

No.5, Mercado: Unión Europea

- Residuos de pesticidas permitidos (MRL), Directiva 76/895/EEC (para algunas frutas y vegetales) y Directiva 90/642/EEC (frutas y verduras)
- Reglamento (CEE) No. 315/93 y Reglamento (CE) 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.
- Certificado de conformidad con los estándares de comercialización de frutas y vegetales frescos, (EC) 1148/2001

Para mayor 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).

Aranceles:

Las “normas de origen” son los instrumentos jurídicos para determinar el lugar de fabricación u obtención de los productos a los cuales les serán aplicables las preferencias arancelarias, en este caso, es condicionante para poder aplicar al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+), que favorece a los países en desarrollo.

Los productos del capítulo 07 “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 berenjena procedentes de Honduras se beneficien del SGP+, deberán de ir acompañadas siempre del Certificado de Origen correspondiente, caso contrario se aplicará el arancel establecido para la categoría de Nación Más Favorecida (NMF).

Se aplicará un arancel del 0% para el ingreso a la UE de berenjena procedente de Honduras, ya que está dentro de los países que se pueden beneficiar del régimen del SGP+ (siempre que se cuente con el certificado de origen). En el caso de una NMF, el arancel de entrada a pagar es del 12.8%.

Impuesto al Valor Agregado (IVA): Aunque teóricamente, los países de la UE eliminaron sus impuestos transfronterizos en 1 enero 1993, en la práctica las tasas internas del IVA, quedan vigentes. Por ejemplo, en Alemania este impuesto es del 7%, en Dinamarca es del 25%, en Francia es 5.5%, Polonia tiene un 7%, España un 4% (para frutas y vegetales).

VI. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS

Canales de Distribución:

La tendencia en la concentración de los canales de distribución para frutas y vegetales en la Unión Europea está aumentando cada día. El contacto directo entre productores o exportadores y los

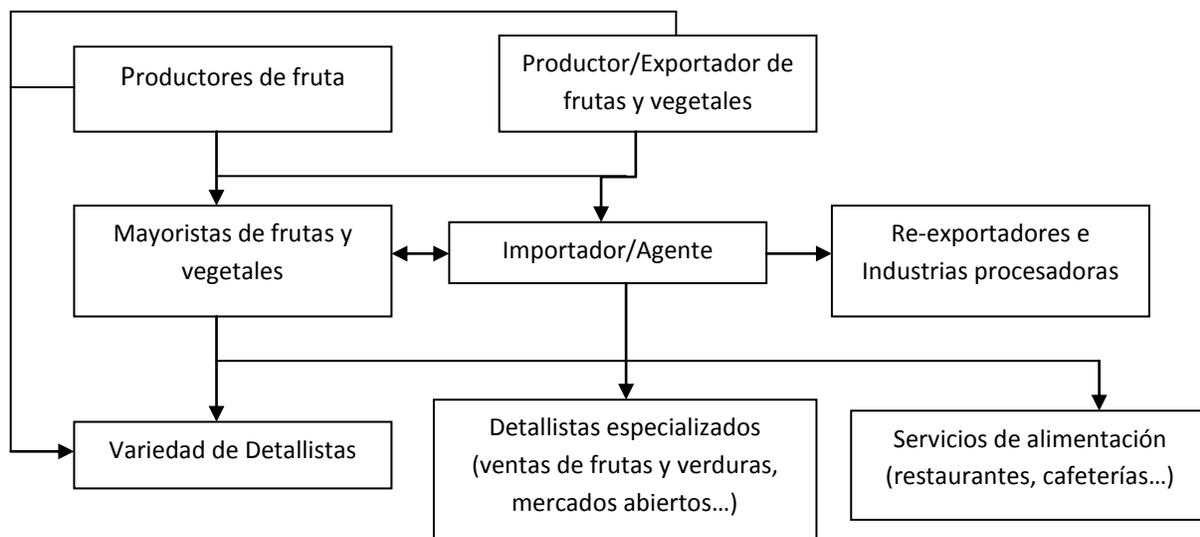
múltiples canales de distribución son cada vez menos comunes, especialmente cuando los productos cuentan con un valor agregado.

Es por ello que algunos de los importadores se han vuelto sus propios proveedores en servicios como la logística de transporte, los controles de calidad, y la coordinación de toda la cadena productiva agrícola.

Desde el productor hasta el consumidor final, la berenjena para incursionar a la Unión Europea pasa por tres niveles de comercialización:

- El Productor/Exportador: Producen y empaican el producto para enviarlo al importador. Generalmente venden a detallistas dentro de su misma área local.
- Mayoristas: Locales de mayoristas y exportación son las conexiones esenciales en la cadena de cultivadores a consumidores. Ellos son los que arreglan los temas concernientes al transporte para que llegue a lugar destino con las tiendas minoristas o industrias procesadoras.
- Tiendas detallistas: En este canal, la decisión de compra la tiene en consumidor final. Dentro de los canales convencionales de venta al menudeo de la UE se encuentran los hipermercados, supermercados, los mercados locales y las carretas de venta en la calle.

Canales de Distribución y Comercialización De Frutas y Verduras frescas en la Unión Europea



(Fuente: "The Fresh Fruit and Vegetable Market in the EU". CBI, 2009).

Precios:

La demanda de vegetales es relativamente inelástica en relación al precio. Pequeños incrementos en el precio tienen impactos negativos limitados en los volúmenes de ventas, así como grandes incrementos en el precio tienen impactos negativos significativos en las ventas.

La calidad y el país de origen son factores que determinan los precios de los vegetales. Los productos son usualmente clasificados según su calidad, la cual es relacionada con ciertos niveles de precios. Los estándares de calidad son muy diversos, en general son elevados en la mayoría de los mercados de la UE. Los vegetales que no alcanzan los estándares de calidad elevados en el mercado, pueden ser adquiridos para el procesamiento industrial. Los productos para las industrias procesadoras tienden a ser más bajos que para el mercado de consumo.

Durante el 2009, la berenjena experimentó fluctuaciones en los precios en puerto, el promedio durante el año fue de US\$1.67-US\$2.08 por kilogramo. (Fuente: www.todaymarket.com)

La tendencia general a largo plazo parece ser la reducción de los precios y los márgenes, ya que el mercado europeo es altamente competitivo. Sin embargo, los precios se ven muy afectados por las condiciones climáticas que afectan las cosechas y provocan la especulación en la oferta y demanda.

Se recomienda a los exportadores que realicen un monitoreo cercano del mercado y las fluctuaciones de los precios, con la finalidad de establecer precios realistas y competitivos.

Transporte:

La vida de tránsito y almacenamiento de la berenjena es de 1 semana, por lo que se recomienda medios de transporte que permitan el traslado rápido del producto, como el transporte aéreo.

La berenjena soporta bien las temperaturas elevadas, siempre que la humedad sea adecuada, llegando a tolerar hasta 40-45°C. La temperatura media debe estar comprendida entre 23-25°C.

VII. GLOSARIO DE SIGLAS

- **CBI:** Centro para la promoción de las importaciones desde países en desarrollo.
- **CENTREX:** Centro de Trámite de Exportaciones.
- **DEI:** Dirección Ejecutiva de Ingresos.
- **FAO:** Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- **FIDE:** Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportaciones.
- **HACCP:** Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control.
- **IVA:** Impuesto al Valor Agregado.
- **NMF:** Nación más Favorecida.
- **OIRSA:** Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria.
- **SAC:** Sistema Arancelario Centroamericano.
- **SENASA:** Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria.
- **SGP:** Sistema Generalizado de Preferencias.
- **SIC:** Secretaría de Industria y Comercio.
- **SIECA:** Secretaría de Integración Económica Centroamericana.
- **UE:** Unión Europea.

VIII. CONTACTOS UTILES

- *El Programa Nacional de Competitividad (Honduras Compite)*: trabaja en la promoción de las exportaciones, para darle a las empresas pequeñas, medianas y grandes el apoyo que requieren para competir tanto a nivel nacional como internacional. URL: www.hondurascompite.com. Teléfono: (504) 221-6324, Fax: (504) 221-6341.
- *FIDE, Inversión y Exportaciones*: es una institución privada sin fines de lucro que promueve la inversión en el país, apoya el desarrollo de las exportaciones. URL: www.hondurasinfo.hn. Teléfono Tegucigalpa: (504) 221-6303, Fax: (504) 221-6318. Teléfono San Pedro Sula: (504) 566-3040, Fax: (504) 566-3049.
- *Honduras Si Exporta*: tiene como propósito asesorar, acompañar en el proceso exportador y facilitar una serie de información comercial a todo aquel que esté interesado en incursionar en las exportaciones. URL: www.hondurassiexporta.hn
- *Secretaría de Industria y Comercio*: Son el ente 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. URL: www.sic.gob.hn. Dirección de Comercio Exterior: Teléfono: (504) 235-3681/235-3695.
- *El 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. URL: www.cohep.com. Teléfono: (504) 235-3336, Fax: (504) 235-3345.
- *Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa*: brinda asesoría a todos sus socios sobre los trámites de exportación y el acceso a mercados. URL: www.ccit.hn. Teléfono: (504) 232-4200, Fax: (504) 232-0159.
- *Cámara de Comercio e Industria de Cortés*: brinda asesoría a todos sus socios sobre los trámites de exportación y el acceso a mercados. URL: www.ccichonduras.org. Teléfono: (504) 566-0345, Fax: (504) 566-0344. Línea gratuita: 800-566-0333.
- *Cámaras de Comercio e Industria regionales*: son un 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. URL: www.cbi.eu
- *International Trade Centre (ITC)*: organización de apoyo a los exportadores de países en desarrollo. URL: www.intracen.org
- *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. URL: www.exporthelp.europa.eu/index_es.html
- *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación (FAO)*: tiene dentro de sus páginas fichas técnicas de hortalizas. URL: www.fao.org

Berenjena

No.5, Mercado: Unión Europea

- Guía comercial útil para encontrar información de contacto sobre importadores en la Unión Europea. URL: www.europages.es
 - Referencia comercial para el Mercado de productos orgánicos y ecológicos. URL: www.greentrade.net
 - Portal de noticias sobre el mercado, comercialización y precios de frutas y vegetales frescos. URL: www.freshplaza.com
 - Portal de información especializada sobre la industria agrícola mundial. URL: www.agranet.com
 - Portal de noticias sobre el mercado, comercialización de frutas y vegetales frescos. URL: www.freshinfo.com
 - División de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (COMTRADE): ofrece estadísticas de comercio a nivel mundial. URL: <http://comtrade.un.org/db/>
 - Punto de encuentro virtual para el intercambio de bienes de alimentos. URL: www.foodmarketexchange.com
 - Mercado virtual para la compra y venta de productos frescos. URL: www.agromarketplace.com
 - Preguntas claves relacionadas con los requisitos de importación y las normas de higiene y controles sanitarios. URL: http://ec.europa.eu/food/international/trade/interpretation_imports.pdf
 - Información sobre el etiquetado de productos alimenticios. URL: http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/index_en.htm
 - EUR-LEX: información sobre cualquier normativa de la Unión Europea. URL: <http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>
- Contactos Empresas de Transporte Marítimo:

EMPRESA	CONTACTO	TELÉFONO	FAX	CORREO ELECTRÓNICO
Sercogua	Mirtha Bonilla	552-0300	552-0280	managerhonduras@sercogua.com
APL	Alejandro Hauserman	561-8100	558-1830	alejandro_hausermann@apl.com
Anave	Lorena Madrid	508-0400	555-2192	lorena.madrid@anave.hn
MSP	Cristina Quintanilla	280-3240	237-3223	cjiron@grupomsp.hn
Honducargo	Sara Membreño	566-2210	566-0205	sales@honducargo.com
Navieros Internacionales	Aracely Sabillón	557-9666	557-8876	asabillon@gmihon.com
Sicarga	Miriam Gutiérrez	557-5540	557-5517	ventas2@sicarga.net

- Contactos Empresas de Transporte Aéreo:

EMPRESA	TELÉFONO	FAX	CORREO ELECTRÓNICO
DHL	234-8318 508-1300	264-1300	hn.callcenter@dhl.com
FEDEX-HONDUMARES	552-1252	221-2010	bnunez@gboxusa.com
TNT	239-1790 520-7109	231-1078	sarahi.romero@tnt.com
TRANS EXPRESS SULA	235-9965	235-9967	admon@transexpress.hn.com
HONDUCARGO	566-2210	566-0205	sales@honducargo.com

Berenjena

No.5, Mercado: Unión Europea

- Empresas certificadoras de productos orgánicos en Honduras:

EMPRESA	TELÉFONO	SITIO WEB/ CORREO ELECTRÓNICO
BIOLATINA	772-7704	www.biolatina.com
MAYACERT		www.mayacert.com
ECOHONDURAS	773-7176 773-2318	ecohonduras@yahoo.es

Mayores Distribuidores e Importadores UE:

- www.fyffess.com (Fyffes-UK)
- www.atlanta.de (Atlanta Group-Germany)
- www.doleeurope.com (Dole Fresh Fruit Europe).
- www.geest.co.uk (Gesst-UK)
- www.thegreenery.com (The Greenery-Holanda)

Información sobre Precios en diferentes países de la Unión Europea:

- International Trade Center. URL: www.intracen.org/mns/
- Today's Market Prices. URL: www.todaymarket.com

Ferias de Frutas Frescas y Vegetales en la Unión Europea:

- Fruit Logistica. URL: www.fruitlogistica.de
- So Fresh. URL: www.sofresh.bolognafiere.it
- Biofach. URL: www.biofach.de
- Food and Drink Expo. URL: www.foodanddrinkexpo.co.uk
- IFE. URL: www.ifefoodapest.com
- Sitevi. URL: www.sitevi.com
- MacFrut. URL: www.macfrut.com

Para mayor información sobre esta ficha, favor contactar a la División de Promoción de Exportaciones de FIDE al Tel. (504)221- 6310.

Este material ha sido posible gracias al apoyo técnico y financiero de la GTZ, a través del Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA).

Consultora: Lourdes Ma. Chavarria S.

1° Edición, Abril 2010.