

INTELIGENCIA DE MERCADOS

12

PERFIL DE
MERCADO

**CORPORACION
COLOMBIA
INTERNACIONAL**

PERFIL DE MERCADO

No. 12

Editor

CORPORACION COLOMBIA INTERNACIONAL

Bogotá, Colombia
Calle 16 No. 6-66 Piso 6 Edif. Avianca
Tel. 2834988, Fax 286 7659 A.A. 12314
correo-e: cci@cable.net.co
<http://www.cci.org.co>

Dirección Ejecutiva
JUAN JOSE PERFETTI DEL CORRAL

Secretaría General
ADRIANA HERRERA BELTRAN
Dirección Inteligencia de Mercados
LUZ AMPARO FONSECA PRADA

Dirección Sistemas de Información
CARLOS TÉLLEZ MURCIA

Dirección Educación y Comunicación
CLAUDIA CORREA GONZÁLEZ

Grupo SIM
SANTIAGO ESPINAL
NATALIA GARCÍA
MARÍA CLARA GARZÓN
FABIOLA GÓMEZ
SERGIO JALLER

JAZMINE MEDINA
ZULMA MORENO
OLGA LUCÍA PARDO
ELENA REPETTO
MARÍA DEL PILAR RUÍZ
PATRICIA SÁENZ
MARÍA CRISTINA TORRES
ANDRÉS TORRES
ALVARO VILLARREAL
BEATRIZ ELENA YEMAIL

**SISTEMA
DE INTELIGENCIA
DE MERCADOS - SIM**
MINISTERIO DE AGRICULTURA
Y DESARROLLO RURAL

REINO UNIDO

ENTORNO DEMOGRAFICO, SOCIAL Y ECONOMICO^{1/}

El Reino Unido, cuyo nombre oficial es Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, congrega cuatro territorios aledaños: Inglaterra, Irlanda del Norte, Escocia y Gales; además, tiene otros territorios dependientes con diferentes niveles de autonomía política. El Reino Unido es el segundo Estado más poblado de la Unión Europea (UE), después de Alemania, (con 59,7 millones de habitantes, de los cuales 51% son mujeres y 49% hombres). En el 2000, la población creció a una moderada tasa anual de 0,3% como consecuencia de la baja tasa de natalidad; sin embargo, esta es la más alta dentro de los países que hacen parte de la UE.

La población del Reino Unido es predominantemente adulta y la mayor parte se concentra en los rangos de edad que van de los 45 a los 59 años o *baby boomers*, nacidos después de la Segunda Guerra Mundial, con el 18,5% del total y de los 35 a 44, con el 15%. No obstante, se calcula que en el futuro cercano el Reino Unido será uno de los estados con la más baja relación ancianos/personas en edad de trabajar dentro de la UE. Adicionalmente, la edad actual promedio es de 37 años y se espera que en el 2025 alcance los 42 años.

^{1/} Esta sección se basa en la información de la Oficina Nacional de Estadísticas del Reino Unido, a menos que se especifique otra fuente (www.statistics.gov.uk)

Los grupos étnicos, importantes consumidores de productos tropicales, participan con el 7,1% del total de la población y realizan la mayor contribución al crecimiento anual de la misma: en el 2000 los flujos migratorios contribuyeron con el 76% de la variación absoluta de la población respecto a 1999 (193.000 inmigrantes), frente al 24% registrado por nacimientos (60.000 nacimientos). Los grupos étnicos más importantes son del Asia Central, en particular los indios (24% del total de inmigrantes), los pakistaníes (17%) y los bangladeshíes (6%); también tienen una participación significativa los inmigrantes de origen caribeño (13%) y los del africano (11%). La importancia de las poblaciones asiática y negra se explica por los fuertes nexos desarrollados por el Reino Unido y sus ex colonias durante el siglo XIX. Londres concentra una tercera parte de la población inmigrante que llega al Reino Unido.

Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en el 2001 el Reino Unido fue la sexta economía más grande del mundo y tuvo un Producto Interno Bruto (PIB) de 1.461 millones de dólares. Su PIB contribuyó con el 19,3% de la producción de la UE y con el 7% de la del Grupo de los Siete. Durante el mismo año, el PIB per cápita del Reino Unido se ubicó en 24.455

dólares, ligeramente por encima del promedio de la UE, que está calculado en 24.320 dólares. La tasa de crecimiento de la economía del Reino Uni-

^{2/} Al no ser parte de la Unión Monetaria, el Reino Unido continúa teniendo una política monetaria independiente. Ello implica que el Banco Central fija una meta de inflación de acuerdo con las condiciones macroeconómicas del Estado, para lo cual utiliza, entre otros instrumentos, la tasa de interés. Esto le permite al gobierno disponer de dos herramientas de política macroeconómica básicas: la monetaria y la fiscal, otorgándole una mayor capacidad de maniobra frente a los choques externos. Finalmente, si bien la libra esterlina sigue siendo la moneda oficial, la mayor parte de las transacciones financieras se realiza en dólares o en euros.

do, se ha mantenido, en los últimos años, en promedio, en 3%, ubicándose en el 2000 en 3,1%. Esta tasa fue inferior al promedio de la Unión Europea (3,5%) y similar a la registrada por Francia (3,1%) y Alemania (3%).

En términos comerciales, la balanza de bienes y servicios de este Estado ha sido, tradicionalmente, deficitaria, ya que las importaciones ascendieron a 407 miles de millones de dólares (29% del PIB) y las exportaciones a 380 miles de millones (27% del PIB) en el 2000.

Para finalizar, vale la pena mencionar que, a pesar de ser miembro de la UE, el Reino Unido no hace parte de la Unión Monetaria (EMU, su sigla en inglés)^{2/}. Desde hace cerca de dos años se viene desarrollando un gran debate en el país en torno a este tema y en la actualidad el Ministerio de Hacienda está evaluando si la economía del país está en condiciones de unirse a la EMU. Los resultados de dicha evaluación se publicarán en junio del 2003 y, de ser positivos, los ingleses decidirían, a través del voto popular, si hacen parte de la unión monetaria la próxima primavera.

CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA^{3/}

El consumidor británico se caracteriza por tener un alto nivel de vida, ser bastante sofisticado y estar muy bien informado sobre las opciones y beneficios que el mercado le ofrece. El 34% de los hogares está constituido por parejas, el 28% por una sola persona, el 25% está liderado por uno solo de los padres y el 13% restante está conformado por parejas con uno o más hijos. El ingreso de la unidad familiar se ha incrementado en los últimos años en forma sostenida por la incorporación de más de un integrante de la misma en el mercado laboral: en el 2000 el 77% de los hogares ingleses recibió doble ingreso y, actualmente, casi la mitad de la población femenina trabaja medio tiempo o tiempo completo.

El gasto total en alimentos en el Reino Unido en el 2000 fue de 122.600 millones de dólares, de los cuales cerca del 71% correspondió a gasto en los hogares y el 29% restante a comidas fuera del hogar. Entre 1995 y el 2000, el gasto en alimentos creció a una tasa anual de 2,8%; el gasto en comidas fuera del hogar aumentó de manera importante: 4,5% frente al 2,6% en que creció el gasto en alimentos en el hogar. La mayor parte de la población que come fuera del hogar tiene entre 15 y 24 años y para ellos la comida rápida,

como la hamburguesa y el sánduche y la comida étnica —comida china e italiana, por ejemplo—, son las más populares. Los hombres que comen fuera del hogar consumen un 80% más alimentos que las mujeres y prefieren la carne, los vegetales y la papa; además, consumen menos yoghurt, frutas y ensaladas.

Las compras de frutas y vegetales representan cerca del 21% de los gastos semanales de comida y bebida que se consumen en el hogar. En el año 2000, el consumo total de productos hortofrutícolas fue de 9.6 millones de toneladas y el per cápita —incluye comidas frescas, procesadas, congeladas y secas— fue de 162 kilogramos/año; de éstos, un tercio correspondió a frutas, otro tercio a hortalizas y la cantidad restante a papa. En comparación con otros alimentos, el consumo per capita de frutas y hortalizas en el Reino Unido (excluida la papa) es superior al de productos básicos como la carne y sus derivados (48,5 kilogramos/año), los cereales (79 kg/año) y el pescado (7,5 kg/año). Asimismo, el consumo de productos hortofrutícolas es cercano al de lácteos, que se sitúa en 114 kilogramos/año.

Al analizar los patrones de consumo por grupos de ingresos se observa que los hogares con menores ingresos (menos de 270 dólares a la semana) consumen 25% menos fru-

ta que el promedio, 13% menos vegetales y 10% más papa. En contraste, los hogares con mayores ingresos (más de 1.100 dólares a la semana) consumen 25% más fruta que el promedio, 8% más vegetales y 21% menos papa: el consumo per cápita de frutas y hortalizas (excluida la papa) del estrato alto fue de 113 kilogramos/año en el 2000, frente a 91 kg/año en el segmento de ingresos bajos.

Entre 1990 y el 2000, el consumo promedio de frutas y vegetales disminuyó ligeramente (2%) como resultado, principalmente, de la contracción de las compras de vegetales en 12% que no fue compensada por el incremento de la demanda por frutas (en 25%). La disminución del consumo de vegetales respondió a la reducción de la demanda de vegetales tales como coliflor, repollo y coles. En contraste, la demanda por otros productos frescos, dentro de los que se incluyen los champiñones y las zanahorias, ha crecido de manera sostenida: pasó de 23.9 a 25.6 kilogramos anuales por persona entre 1999 y 2000. El aumento de la demanda por frutas ha estado particularmente concentrado en el consumo de bananos y de jugos de frutas.

El consumo de jugos aumentó de manera sostenida, a pesar de que el precio aumentó en 7%; lo anterior puede responder a la continua innovación dentro del sector en materia de sabores y

^{3/} La información presentada en esta sección proviene del Institute of Grocery Distribution y del Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA).

empaques. En contraste, disminuyó el consumo de frutas enlatadas y de cítricos: entre 1999 y el 2000 la demanda

por enlatados pasó de 2.4 a 2 kilogramos anuales por persona y la de naranjas de 3.7 a 2.8 kilogramos, comportamiento que

se explica, en parte, porque las frutas frescas tienen un precio más alto que el de los jugos de frutas.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El mercado del Reino Unido sigue más de cerca las tendencias del mercado de Estados Unidos que las del resto de países europeos. Los conceptos en los que se basan las principales tendencias son cuatro: bienestar, practicidad, protección de la salud y del medio ambiente y novedad.

El concepto de *bienestar* ha impulsado la demanda por alimentos denominados funcionales o nutraceuticos, que se ofrecen en el mercado como *alternativas saludables*. Estos alimentos contribuyen a disminuir el riesgo de enfermedades cardíacas, del sistema digestivo y del sistema óseo y, en general, a preservar la salud del consumidor. Los productos funcionales más populares son las bebidas probióticas, que tienen propiedades digestivas, y las bebidas energizantes; también se vienen desarrollando cereales, chocolates y galletas con capacidad de reducir el colesterol, fortalecer los huesos y mejorar la digestión, entre otros. Adicionalmente, dado que el 20% de la población británica está representado por personas mayores de 65 años, se espera que en un futuro la industria de alimentos funcionales desarrolle productos que satisfagan sus necesidades nutricionales.

De otro lado, el reducido tamaño de las familias, el ingreso de la mujer al mercado laboral y las extensas jornadas de trabajo, entre otros, han hecho de la *practicidad del producto*, en términos de menor tiempo y facilidad para prepararlo y consumirlo, un factor de compra importante y, en ocasiones, más valorado por el consumidor que el cos-

to. El empaque es un elemento fundamental en el concepto de practicidad del producto y responde a la reducción en el tamaño de las familias porque éstas requieren empaques más pequeños y porciones controladas de producto. Reflejo de lo anterior es que el 75% de los alimentos se ofrecen en porciones personales o bipersonales. Adicionalmente, se ha tratado de dar mayor valor agregado al empaque para hacerlo más práctico para el consumidor: por ejemplo, algunos empaques han sido diseñados de tal forma que se pueden usar como recipiente para preparar los alimentos en el microondas o en cualquier otro sistema sin que pierdan su sabor característico.

Las principales líneas de productos prácticos en el mercado británico son las de los alimentos denominados listos para consumir y la comida en la ruta (*food on the go*). Dentro de la línea de alimentos listos para consumir, los congelados —incluye frutas y hortalizas— son los de mayor crecimiento en ventas y superan, incluso, las de los enlatados y algunos secos, que se clasifican en el mismo grupo. El incremento en la disponibilidad de métodos de conservación en los hogares y de preparación rápida de alimentos^{4/}, ha favorecido el alza en las ventas de congelados.

Asimismo, la denominada comida en la ruta está constituida por los snacks o pasabocas que reemplazan una o más de las principales comidas del día o que se toman en el camino al trabajo y la universidad. Sus principales características son la facilidad de trasladar o llevar el producto, de adquirirlo en el camino al trabajo y de disponer de porciones personales. El desayuno es la comida que más se reemplaza, por lo que las ventas de productos como las barras de cereales, las porciones individuales de panadería, los jugos, las bebidas calientes y las frutas han aumentado de

manera importante. Los empleados jóvenes y las personas que viven solas^{5/} son los principales demandantes de la comida en la ruta.

Por otra parte, la aparición de enfermedades que afectaron los sectores pecuario y avícola en la última década, como la listeria en los huevos, la encefalitis espongiiforme bovina, la aftosa y el E—coli en el ganado vacuno, despertaron una ola de preocupación en el consumidor acerca de los efectos de los alimentos en la salud. La primera reacción del mercado ante la crisis del sector pecuario fue la disminución del consumo de carne, lo que impulsó la demanda de frutas y hortalizas en general y la de sustitutos de la carne hechos a base de vegetales ricos en proteínas.

El vegetarianismo y la demanda de productos ecológicos son las dos tendencias más importantes dentro del consumo denominado saludable en el Reino Unido. El vegetarianismo ha tomado fuerza durante los últimos años, y su demanda ha venido creciendo a un 8% promedio anual; hoy en día el 7% de la población (4 millones de personas) es vegetariana, con dos veces más mujeres que hombres.

En el 2000 las ventas minoristas de alimentos ecológicos alcanzaron los 900 millones de dólares y crecieron del 25% al 30% anual, ocupando el cuarto lugar en la UE después de Alemania, Italia y Francia. La producción interna de alimentos ecológicos cubre tan sólo el 35% de la demanda nacional, dejando un amplio espacio a las importaciones. En los últimos años varios supermercados, entre ellos WalMart—Asda y Iceland^{6/}, han propuesto reducir el precio de los ecológicos al nivel de los productos convencionales, con el fin de masificar su consumo y aumentar sus ventas.

^{4/} Hoy en día, el 77% de los hogares en el Reino Unido tiene horno microondas, frente al 55% que lo tenían a principios de los noventa.

^{5/} Se calcula que en el 2011 una tercera parte de los hogares estará constituida por una sola persona.

^{6/} Iceland es el distribuidor más importante de alimentos congelados en el Reino Unido.

CARACTERÍSTICAS Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO AGRÍCOLA

La política agrícola del Reino Unido^{7/} se encuentra regida por la Política Agrícola Común (PAC), que fue introducida en 1962 con el propósito de alcanzar un nivel de producción que satisficiera la demanda por alimentos del continente, para lo cual se empezaron a proteger los mercados, estableciendo impuestos a las importaciones y subsidios a las exportaciones, y se empezaron a manejar los diferentes mercados para remover los excesos de producción. A medida que la producción comenzó a aumentar, los excesos de oferta se volvieron crónicos y fue necesario incrementar el gasto para manejarlos, lo que se convirtió en una externalidad negativa para los productores de países que no gozaban de los beneficios de los altos subsidios.

Como resultado de lo anterior, en los últimos años se han introducido varias reformas a la PAC. En particular, se ha restringido la oferta de algunos productos a través de mecanismos como las cuotas a la producción lechera. Adicionalmente, los precios han sido recortados, aunque se mantienen por encima de los niveles mundiales para la mayoría de productos, y los productores son compensados con pagos directos para cubrir la reducción de los ingresos que implican los bajos precios. Asimismo, se han introducido pagos a formas de producción agrícola que benefician el medio ambiente (como la ecológica) y se ha reducido el apoyo a inversiones que lo dañan. Finalmente, se ha hecho más énfasis en el desarrollo rural y se han promovido la diversificación de mercados de exportación y la consecución de ingresos en formas diferentes a los subsidios.

En el 2000, el costo de la PAC fue de cerca de 60 millardos de dólares, de los cuales el 51.3% se utilizó en pagos directos a los productores, el 27% se destinó a la sustentación de precios y el porcentaje restante al desarrollo

rural y agroambiental. Además de los costos que implica el presupuesto de la PAC, la protección al sector agrícola europeo se ha traducido en mayores precios a los consumidores finales en los mercados del bloque. Aunque estos costos varían de acuerdo con los movimientos de los precios mundiales, en el 2000 la OCDE los estimó en más de 70 billones de dólares. Vale la pena mencionar que el Reino Unido recibe alrededor del 9% de los fondos de la PAC.

La denominada Agenda 2000 fue la principal reforma de la PAC desde 1992 y representó un cambio del apoyo a partir de la sustentación de precios a los pagos directos; ayudó a reducir las distorsiones de la PAC; ha tratado de mejorar la situación de la agricultura europea para que le haga frente al aumento de la competencia derivada del incremento en la liberación comercial; y facilitó la formulación de una única política para el desarrollo rural de la UE, cambiando el énfasis del apoyo a la producción por la protección del medio ambiente y de la economía rural.

El gobierno británico ha estado a favor de la reforma de la PAC, ya que considera que ésta no está dando los resultados que necesitan los agricultores, la economía rural y el medio ambiente. Asimismo, considera que es una política extremadamente costosa y que ha sido insuficiente a la hora de enfrentar los retos que presenta la expansión de la UE, que ahora involucra a varios países de Europa del Este, cuyas condiciones económicas y sociales son muy diferentes a las del promedio de la UE.

Los principales objetivos del gobierno británico son: reducir la cantidad de dinero que cada uno de los miembros del bloque europeo está destinando a la PAC e incrementar la eficiencia en el uso de los recursos; reflejar aún más las preocupaciones relacionadas con animales, que son fundamentales en un país en el que la ganadería ha sido tradicionalmente la

principal actividad agropecuaria; darle un mejor trato al medio ambiente; eliminar la sustentación de precios y los controles en la producción, contando con un sistema de pagos que ayude a los agricultores durante la transición, y aumentar de manera importante los recursos para apoyar esquemas de desarrollo rural y agroambientales.

El sector agropecuario británico, poco favorecido por las condiciones naturales, tiene una importancia muy reducida dentro de la economía: durante la segunda mitad de la década de los noventa este sector aportó alrededor de 1% al PIB y de 2% al empleo total (Cuadro No. 1). El sector agrícola se caracteriza por ser intensivo, altamente mecanizado y eficiente bajo los estándares de la UE. A pesar de lo anterior, con el paso del tiempo se ha reducido la capacidad de la producción interna para satisfacer las necesidades alimentarias del país: a principios de los noventa más del 70% de la demanda era cubierta con producción interna y en el 2001 esta tasa llegó a 62.5%. De ahí que las importaciones de alimentos hayan venido ganado importancia, al crecer 3.6% anual promedio entre 1991 y 2001 —pasaron de 12.3 a 18.4 millardos de libras— mientras que las exportaciones empezaron a disminuir desde 1996 y se contrajeron en 3.4% entre este año y el 2001.

Dada la gran extensión de los prados y pastos naturales, que ocupan casi la mitad de la superficie del Reino Unido, la ganadería tradicionalmente ha sido la principal actividad del sector agropecuario. Aunque hay un mayor número de cabederos y ovejas (36.7 millones de cabezas frente a 10.6 millones en el 2001), la ganadería bovina proporciona mayores rendimientos. En los últimos años, la encefalopatía espongiforme bovina y los brotes de aftosa han afectado gravemente la industria pecuaria del país, lo que se tradujo en la quiebra de cerca de 600 hatos y mataderos y en el sacrificio de alrededor de 400.000 cabezas de ga-

^{7/} Esta sección se basa en información del Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA).

nado^{8/}. La pesca es un importante renglón dentro de la producción agropecuaria del país, gracias a los numerosos bancos de pesca localizados en aguas británicas.

Entre los cultivos, los más importantes son los cereales con tres millones de hectáreas sembradas, dentro de las cuales se destacan el trigo y la cebada. Los tubérculos, como la papa y la remolacha azucarera, también se encuentran bastante extendidos. Los productos hortícolas, por lo general cultivados en invernaderos, han venido adquiriendo importancia.

En el año 2000, la producción de frutas en el Reino Unido fue de 289.300 toneladas, lo que indica que hubo una reducción considerable respecto a 1995, cuando fue de 376.300 (Cuadro No. 2). Aunque tanto la producción como el área cosechada de la mayoría de los productos disminuyeron durante el último quinquenio de la década de los noventa, la manzana fue la que más contribuyó a la contracción de la pro-

ducción frutícola, por ser el principal cultivo. En efecto, la producción de manzana representó alrededor de la mitad de la producción de frutas del Reino Unido entre 1995 y el 2000 y pasó de 260.900 toneladas (21.285 hectáreas) en el primer año a 208.700 (12.800 has.) en el segundo.

A las manzanas les siguen en importancia, dentro de la producción frutícola, la fresa, que participó con el 13% del área cosechada y tuvo un volumen de producción de 34.300 toneladas en el 2000; la pera, con el 9% y 26.600 toneladas; la frambuesa, con el 8% y 8.800 toneladas; la ciruela, con el 4% y 5.300 toneladas y la uva, con el 4% y 2.900 toneladas^{9/}. En lo que se refiere a comercio exterior, junto con Francia y Alemania, el Reino Unido lidera las importaciones europeas de frutas. Las compras británicas totales al exterior en el 2000 —incluidos productos frescos y procesados— llegaron a 3.287 millones de dólares. El 69% del total del valor importado en el 2000 correspondió a frutas frescas, el 22% a procesadas, el 6% a secas, el 2% a congeladas y el 1% restante a la categoría *otras* (cortezas de frutas y frutas en conservación provisional), como se observa en el Cuadro No. 3.

El origen de las importaciones del Reino Unido se encuentra más o menos diversificado; durante el 2000, el 55% de las importaciones provino de países extracomunitarios y el porcenta-

je restante de naciones pertenecientes a la Unión Europea^{10/} (Cuadro No. 3): se destacan España, con una participación del 14% (349 millones de dólares) y Francia con el 10% (263 millones de dólares). A ellos les siguen los dos principales proveedores extracomunitarios: Suráfrica, con el 9% de las importaciones, y Estados Unidos, con el 7%.

El Reino Unido tiene poca importancia como exportador de frutas en la Unión Europea y, además, ha venido perdiendo terreno durante los últimos años: el país ocupa el noveno lugar entre los europeos en exportaciones de frutas —excluidas las procesadas— y participa con menos del 1% de las ventas externas totales de la UE, al exportar 207 millones de dólares en el 2000. Adicionalmente, el valor de las exportaciones decreció a un promedio anual de 5,4% en valor y mientras que el volumen lo hizo a una tasa del 4,6% entre 1995 y el 2000. Los países miembros de la comunidad son el destino de la mayor parte de las exportaciones del Reino Unido (93% en el 2000), siendo los principales socios Irlanda, hacia donde se dirigió el 49% de los envíos de frutas del país, Francia (17%) y Holanda (8%).

Del total exportado en el 2000, el 58% correspondió a procesados (119 millones de dólares), el 35% a frutas frescas —incluidas algunas secas clasificadas en las mismas partidas arancelarias de la fruta fresca (73 millones de

CUADRO NO. 1

SECTOR AGROPECUARIO EN EL REINO UNIDO (1995-2001)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ⁽¹⁾
Contribución de la agricultura al PIB	1,6	1,5	1,2	1,0	0,9	0,8	0,7
% del total de la fuerza laboral empleado (%)	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,2	2,2
Balanza comercial sector alimentos y bebidas							
Importaciones (millones de libras)	16.257	17.766	17.170	17.198	17.385	17.018	18.399
Participación en el total de las importaciones (%)	9,7	9,7	9,1	9,0	8,8	7,6	7,9
Exportaciones (millones de libras)	9.974	10.058	9.924	9.246	8.948	8.737	8.612
Participación en el total de las exportaciones (%)	6,5	6,0	5,8	5,6	5,4	4,7	4,4
Nivel de autosuficiencia							
Todo tipo de alimentos	74,0	70,1	68,4	67,8	67,9	66,5	62,5
Comida típica	86,8	83,3	81,8	82,0	81,8	80,0	74,7

⁽¹⁾ Datos provisionales

Fuente: Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA)

CUADRO NO. 2

PRODUCCION DE LAS PRINCIPALES FRUTAS EN EL REINO UNIDO. 1995-2000 (TONELADAS)

Fruta	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. 2000 (%)	Crec. ⁽¹⁾ 1995-2000 (%)
Manzana	260.900	223.600	187.000	183.700	246.400	208.700	72,1	-2,4
Fresa	41.900	40.200	33.000	34.900	41.600	34.300	11,9	-2,4
Pera	38.400	40.100	33.000	26.300	22.700	26.600	9,2	-10,8*
Frambuesa	10.500	12.200	9.500	13.400	11.400	8.800	3,0	-2,1
Ciruela	14.700	19.800	12.100	6.400	9.300	5.300	1,8	-22,9*
Uva	4.500	4.400	3.800	3.500	3.100	2.900	1,0	-9,5*
Otras bayas	1.900	2.800	2.300	2.300	2.300	2.300	0,8	1,0
Cereza	3.500	3.600	600	900	1.300	400	0,1	-38,6*
Otras	19.400	23.000	11.200	7.500	8.400	11.200	3,9	-17,6*
Total	376.300	346.700	281.300	271.400	338.100	289.300	100,0	-4,1

⁽¹⁾ Crecimiento anual promedio. Estimación lineal.

* Series de datos erráticas y sin tendencia.

Fuente: FAO. Cálculos: Corporación Colombia Internacional

dólares)—, el 4% a secas (7,8 millones de dólares) y el 3% a congeladas (5,3 millones de dólares). Los caducifolios, particularmente la manzana y la uva, son las frutas frescas con el mayor valor en exportaciones; les siguen las nueces (incluidas las secas), en particular los pistachos, el grupo denominado *las demás nueces no especificadas*, la almendra y la nuez de marañón. Las exportaciones de frutas secas se concentran en uva pasa, las mezclas de frutas no especificadas, el albaricoque y la ciruela

^{11/} En calidad de reexportador.

pasa. En congelados, la frambuesa es el producto más importante.

Las importaciones británicas de frutas frescas, que alcanzaron los 2.263 millones de dólares en el 2000, están relativamente diversificadas. El banano es el principal producto que importa el Reino Unido: en el 2000 se importaron 743.000 toneladas por valor de 482 millones de dólares, es decir, una participación del 21% en el valor total importado en ese año. En el segundo lugar está la manzana, de la cual se importaron 426.000 toneladas por 319

millones de dólares y en el tercero la uva con 160.000 toneladas por valor de 257 millones de dólares.

De las compras totales de banano realizadas en el 2000, más del 70% se originó fuera de la Unión Europea y el porcentaje restante al interior de la misma. El principal proveedor fue Bélgica^{11/} (15,7% del valor total en el 2000), seguido por Costa Rica (14,4%), Santa Lucía (9,8%) y Francia (7,8%). Las importaciones intracomunitarias fueron más dinámicas que las de origen extracomunitario, lo que indica que se

CUADRO NO. 3

IMPORTACIONES DE FRUTAS FRESCAS, CONGELADAS Y SECAS POR PARTE DEL REINO UNIDO. 1995-2000 (MILLONES DE DOLARES)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. 2000 %	Crec. ⁽¹⁾ 1995-2000 %
Frescas	2.270,1	2.502,9	2.583,0	2.689,2	2.492,2	2.263,1	68,8	0,0*
Procesadas	823,9	890,2	797,9	859,1	875,0	734,3	22,3	-1,6*
Secas	256,9	296,9	302,3	237,9	220,0	194,7	5,9	-7,2
Congeladas	68,8	70,3	76,6	87,9	72,9	70,6	2,1	1,1*
Otras	29,8	36,7	33,5	29,0	26,9	24,5	0,7	-5,8
Total	3.449,4	3.796,9	3.793,3	3.903,1	3.687,0	3.287,2	100,0	-0,9*
Importaciones intracomunitarias %	46,1	45,0	48,8	50,1	43,2	45,1		-1,2
Importaciones extracomunitarias %	53,9	55,0	51,2	49,9	56,8	54,9		-0,2

⁽¹⁾ Crecimiento anual promedio. Estimación lineal.

* Series de datos erráticas y sin tendencia.

Fuente: Eurostat. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

contraer los envíos directos de los países productores a puertos británicos, contracción que no fue compensada con el incremento de las exportaciones directas de países como Costa Rica —aumentaron 14.1%—.

Las compras a Bélgica—Luxemburgo aumentaron cerca de un 20% al año entre 1995 y 2000, siendo éste el principal puerto de entrada del banano que llega al Reino Unido desde Colombia^{12/}, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Nicaragua, Guatemala y los demás países centro y suramericanos. Asimismo, al incremento de las importaciones originadas en Bélgica se sumó el aumento de las provenientes de Holanda, que crecieron en 13% al año durante el período analizado.

En el grupo de caducifolios, el segundo rubro más importante dentro de las importaciones de frutas frescas, compuesto por la manzana, la uva, la pera y el durazno, sobresalen como princi-

^{12/} De Colombia sólo se importaron directamente 1.128 toneladas en el 2000.

pales proveedores Suráfrica en el continente africano, Italia y España en Europa, y Chile en Suramérica. Las compras al exterior de cítricos, en especial de naranja y mandarina, con valores de importación de 144 y 127 millones de dólares en el 2000, respectivamente, representan cerca del 6% de las importaciones de frutas frescas. Los principales proveedores son España y Suráfrica; el primero aportó en el 2000 el 39% del valor total importado de naranja y el 62% del de mandarina, mientras que Suráfrica suministró el 19% y el 11,5%, respectivamente.

El mercado del Reino Unido es muy importante para las frutas tropicales y exóticas en general; en el año 2000 se importaron 84 millones de dólares en melón; 29 millones en aguacate; 28 millones en guayaba, mango y mangostán; 28 millones en kiwi, 21 millones en coco y 19 millones en piña. Las importaciones de melón proceden principalmente de España (participó con 31% en el 2000), Brasil (18%) y Costa Rica (13%). Es importante agregar que,

excepto en el caso del melón, cuyas importaciones cayeron a una tasa del 2,9% promedio anual entre 1995 y el 2000, las compras externas de frutas tropicales y exóticas aumentaron en los últimos años.

Las compras al exterior de frutas congeladas ascendieron a 70,5 millones de dólares en el 2000 (lo que representa el 2% de las importaciones de frutas). La frambuesa, la mora y las demás bayas, excluida la fresa, son las frutas congeladas que tienen los mayores valores importados: 24,5 millones de dólares en el 2000 (17,3% de las compras al exterior de frutas). Estas importaciones se originaron, proporcionalmente, en países comunitarios y extracomunitarios, con valores de 12,3 millones de dólares (8.142 toneladas) y de 12,1 (8.253 toneladas), respectivamente. Chile, que participó con el 21,7%, y Polonia, que lo hizo con el 15,3%, son los principales proveedores extracomunitarios, mientras que Holanda (17,3%), Dinamarca (12,6%) y Bélgica-Luxemburgo (8,9%) son los

CUADRO NO. 4 PRODUCCION DE LAS PRINCIPALES HORTALIZAS EN EL REINO UNIDO. 1995—2000 (TONELADAS)

Hortaliza	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. 2000 %	Crec. ⁽¹⁾ 1995-2000 %
Papa	6.406.800	7.225.000	7.125.000	6.422.000	7.130.900	6.651.600	64,3	0,1*
Guisante	733.000	732.000	811.300	704.000	712.800	744.750	7,2	-0,4*
Zanahoria	517.200	617.400	623.100	617.600	673.200	713.900	6,9	5,3
Cebolla	279.000	312.600	361.900	368.000	417.400	418.700	4,0	8,3
Col y Repollo	419.000	434.000	309.700	283.600	269.700	254.900	2,5	-11,4
Coliflor	244.000	239.000	195.100	191.700	172.400	156.800	1,5	-9,2
Lechuga	257.000	214.400	182.700	172.400	175.200	155.500	1,5	-9,1
Tomate	114.500	117.000	115.000	108.900	117.300	113.300	1,1	-0,3*
Setas y hongos	101.671	106.555	107.359	109.500	102.900	89.900	0,9	-2,0*
Pepino y pepinillo	89.700	85.600	82.000	82.000	82.000	82.000	0,8	-1,7
Frijol	31.100	35.300	35.300	30.300	23.900	21.600	0,2	-9,0
Haba	11.000	8.700	9.600	12.900	12.400	12.900	0,1	6,2*
Pimentón y pimiento	7.500	5.900	6.900	7.100	10.000	9.300	0,1	7,7
Espárrago	1.750	1.950	1.800	2.100	2.000	1.700	0,0	0,2*
Otras	862.900	877.400	931.000	925.000	925.000	925.000	8,9	1,4
Total	10.076.121	11.012.805	10.897.759	10.037.100	10.827.100	10.351.850	100	0,0

⁽¹⁾ Crecimiento anual promedio. Estimación lineal.

* Series de datos erráticas y sin tendencia.

Fuente: FAO. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

más importantes al interior de la comunidad. Las importaciones de frutas tropicales congeladas mostraron mucho dinamismo entre 1995 y el 2000, pues crecieron en 11,6% anual promedio y ascendieron a 1,4 millones de dólares en el último año. La casi totalidad de las importaciones de estas frutas provino de países extracomunitarios, particularmente México (58% del valor total) y Tailandia (19%).

El área cosechada de hortalizas y raíces del Reino Unido en el 2000, fue de 458.536 hectáreas, incluida la dedicada a la producción de papa. Como en el caso de las frutas, el área cosechada de hortalizas y raíces cayó a una tasa promedio anual de 2,4% entre 1995 y el 2000. El cultivo más extenso es el de papa, con un área cosechada de 166.000 hectáreas (es decir, el 36% del total del grupo de hortalizas y raíces) y un volumen de producción de 6,7 millones de toneladas en el 2000 (Cuadro No. 4).

Además de la papa, se destacan, por su participación en el área total cosechada de hortalizas y tubérculos, los guisantes frescos y secos, que tuvieron un área de 122.100 hectáreas y un volumen de producción de 744.750 toneladas.

El Reino Unido importó hortalizas frescas y procesadas por un valor de 2.941 millones de dólares en el 2000, con un crecimiento promedio anual del 2% entre 1995 y el 2000. La mayor parte de las importaciones de hortalizas y raíces frescas, congeladas y secas del Reino Unido se originaron al interior de la Unión Europea (78% del total en el 2000); la significativa participación de las compras a la UE de hortalizas, raíces y tubérculos en el total tendió a aumentar entre 1995 y el 2000, y tuvo un crecimiento del 5,8% promedio anual, mientras que las importaciones procedentes de países no comunitarios se contrajeron en 7,7%.

Una porción significativa de las importaciones de hortalizas del Reino Unido proviene de España, que contribuyó con el 30% del total, y de Holanda, desde donde ingresó el 23%. Kenia y España se destacan como los proveedores más dinámicos en los últimos años, con un crecimiento promedio anual del valor exportado de hortalizas y raíces al Reino Unido del 15,5% y del 9,4%, respectivamente.

A pesar de que las exportaciones de hortalizas y raíces frescas y procesadas del Reino Unido no son representativas en el conjunto de la

Unión Europea (en el 2000 contribuyeron con el 2,4% del valor total exportado de hortalizas y raíces), el Reino Unido tiene una participación más significativa como exportador hortícola que como frutícola.

Así, a pesar de la participación de 75% que tienen los países comunitarios en el valor total exportado, Irlanda, el principal socio hortofrutícola del Reino Unido, tiene un porcentaje moderado del valor exportado (27% en el 2000) y está seguido de cerca por España (15%) y por Italia (12%). Debido, en parte, al ciclo de producción por estaciones, que no permite disponer de una oferta constante a lo largo del año, el Reino Unido ha sido mucho más exitoso en penetrar mercados extracomunitarios con productos hortícolas que frutícolas. Así, las ventas al exterior a países por fuera de la Unión Europea representaron, en el 2000, el 25% del valor total exportado de hortalizas y raíces (58 millones de dólares) y sus principales destinos fueron países africanos. No obstante, su crecimiento ha seguido la tendencia decreciente de las exportaciones totales de hortalizas y raíces.

En la categoría de las hortalizas frescas, la papa fue el principal produc-

CUADRO NO. 5

IMPORTACIONES DE HORTALIZAS FRESCAS, CONGELADAS Y SECAS DEL REINO UNIDO. 1995-2000 (MILLONES DE DOLARES)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. 2000 %	Crec. (1) 1995-2000 %
Frescas	1.419,6	1.481,1	1.554,3	1.676,5	1.591,1	1.552,5	52,8	2,1*
Congeladas	217,9	198,9	187,5	247,2	259,7	214,2	7,3	2,8*
Secas	166,7	172,6	169,8	172,5	174,4	156,8	5,3	-0,7*
Raíces y tubérculos	14,9	15,0	15,2	16,6	17,1	16,6	0,6	3,0
Procesadas	817,2	820,4	877,7	939,3	1.070,3	988,5	33,6	5,2
Otras ⁽²⁾	11,2	9,5	10,9	10,0	12,3	13,1	0,4	4,1*
Total	2.647,5	2.697,5	2.815,4	3.062,2	3.124,9	2.941,8	100	3,0
Importaciones extracomunitarias	35,8%	32,9%	21,9%	23,1%	23,5%	22,1%		-7,7
Importaciones intracomunitarias	64,2%	67,1%	78,1%	76,9%	76,5%	77,9%		5,8

(1) Crecimiento anual promedio. Estimación lineal.

(2) Incluye hortalizas en conservación provisional

*/Series de datos erráticas y sin tendencia.

Fuente: Eurostat. Cálculos: Corporación Colombia Internacional.

to de exportación y en el 2000 se vendió un total de 58 millones de dólares (189.000 toneladas); sin embargo, el valor de las exportaciones decreció y el volumen se estancó. Adicionalmente, las ventas al exterior de hortalizas secas se concentran en frijol y arveja seca, que explicaron el 76% del valor total en el 2000. En congelados, se destacan la arveja, la papa, el frijol y el maíz. Finalmente, dentro de las exportaciones de procesados el rubro más importante es el de preparados a base de papa, que participó con el 58% del valor total exportado en la categoría (86,8 millones de dólares).

En 1998, las importaciones de hortalizas frescas empezaron a contraerse, hasta alcanzar 1,558 millones de dólares en el 2000, después de un período de tendencia alcista.

La casi totalidad de los 162 millones de dólares importados de pimientos y pimentones en el 2000 provinieron de la UE, principalmente de Holanda y España. Las compras a países no comunitarios se encuentran encabezadas por Israel (2,7%) y Kenia (1,3%); estos proveedores también se destacan por tener las tasas de crecimiento más dinámicas en las ventas al Reino Unido, 39,7% y 25,1%, respectivamente, entre 1995 y el 2000. En cuanto a las importaciones de papa fresca (116 millones de dólares), en el 2000 el 71,6% correspondió a miembros de la comunidad. El Reino Unido compra este producto de diversos países, entre ellos Francia, Holanda, España, Bélgica-Luxemburgo, Italia y Portugal. Las importaciones de pepino y pepinillo, que sumaron 81,4 millones de dólares, equivalentes a 69.290 toneladas en el 2000, proceden en su totalidad de la Unión Europea, en particular de España, que aportó más de la mitad del valor total importado, y de Holanda, que partici-

pó con el 41% y los demás países de la Unión Europea el 3,6%.

Las importaciones de hortalizas congeladas representaron el 7% de las compras al exterior de hortalizas y tubérculos en el 2000, al ascender a 214 millones de dólares. Como en el caso de las frutas, los congelados contribuyen, en gran medida, al crecimiento de las importaciones totales de hortalizas. Entre 1995 y el 2000, las compras al exterior de estos productos crecieron a una tasa promedio anual del 2,8%.

El 81% de las importaciones de papa congelada fue suministrado por países miembros de la Unión Europea; Holanda sobresale como el principal origen, con una participación del 61,7% en el valor total. Estados Unidos es el principal proveedor extracomunitario y uno de los más dinámicos, con una participación en el valor importado del 18,7%; las importaciones procedentes de este país registraron un crecimiento promedio anual del 14% entre 1995 y el 2000. El 60% del maíz congelado importado por el Reino Unido fue provisto por países extracomunitarios. Sin embargo, durante los últimos años se ha presentado un incremento de las compras a miembros de la Unión, que crecieron a una tasa promedio anual del 12% entre 1995 y el 2000, mientras que la participación de las importaciones no comunitarias decreció al 7%. Israel, Hungría, Estados Unidos y Canadá son los principales proveedores extracomunitarios, en tanto que Francia y Bélgica-Luxemburgo son los más importantes dentro de la comunidad.

Las compras externas de hortalizas secas del Reino Unido ascendieron a 156 millones de dólares en el 2000 y se concentraron en frijol seco, que participó con el 43% del total en el mismo año. La cebolla seca que importa el Reino Unido procede de países extracomunitarios (62% del valor total); sin embargo, durante los últimos años los países de la comunidad han venido ganando importancia en detrimento de los proveedores extracomunitarios, de tal manera que su participación ha aumentado a una tasa promedio anual del 9%, mientras que las extracomunitarias se contrajeron a una tasa anual del 5,1% entre 1995 y el 2000. Estados

Unidos es el principal proveedor, con una participación del 43,5% en el último año, seguido por Francia (29%) y Egipto (14%).

El Reino Unido importó frutas y hortalizas procesadas por un valor de 1.470 millones de dólares en el 2000, cifra que se mantuvo relativamente estable durante el período 1995-2000^{13/}. Los procesados que más demanda el Reino Unido son los preparados a base de hortalizas, que participaron con la mitad de las importaciones, esto es, 736 millones de dólares. Le siguen en importancia los jugos de frutas, con una participación de 26% (384 millones de dólares) y las frutas preparadas, con el 24% (350 millones de dólares).

Los principales socios comerciales del Reino Unido en productos procesados son países comunitarios, que aportaron más del 60% del valor total importado en el 2000. El 88% de los procesados a base de hortalizas procedió de la Unión Europea, al igual que el 86% de los jugos de frutas y el 63% de las frutas preparadas.

Dentro de los preparados a base de hortalizas sobresalen la papa y el tomate, cada uno de los cuales concentró alrededor de un tercio de las compras al exterior. La casi totalidad de los procesados a base de papa proviene de la Unión Europea y se canaliza a través de Holanda y Bélgica-Luxemburgo, principalmente; Estados Unidos es el único proveedor extracomunitario, pero participó apenas con el 2% en el 2000. Italia es el principal origen de las importaciones de conservas de tomate y provee cerca del 70% de las mismas; Turquía es el proveedor extracomunitario más importante, con el 2,1%.

De otro lado, los jugos son los productos de importación más importantes dentro de los procesados de frutas y contribuyeron con más del 50% del total importado en la categoría en el 2000 (384 millones de dólares); el desempeño de las importaciones de jugos fue relativamente estable entre 1995 y el 2000, con una leve disminución del 0,1% promedio anual. Sin embargo, como se había mencionado anteriormente, el consumo de jugos de frutas en el Reino Unido ha venido creciendo

^{13/} Las importaciones de pimentón conservado en vinagre o ácido acético fueron las más dinámicas, al crecer 23% anualmente, hasta alcanzar un valor de 1,5 millones de dólares en el 2000. Las importaciones de maíz (no dulce) en conserva, crecieron a una tasa del 19% y ascendieron a un valor de 2 millones de dólares; las de los vegetales en preparaciones homogenizadas, crecieron a un 17% (2 millones), la arveja en conserva a un 14% (7 millones), la alcachofa en conserva a un 13% (3,2 millones), la aceituna en conserva, a un 11% (23 millones) y los pimientos a un 10% (3,4 millones).

de manera sostenida durante los últimos años y una parte del consumo interno es satisfecha con productos importados. Esta aparente contradicción responde a que en el país hay una creciente tendencia a mezclar y embotellar los jugos a partir de purés y concentrados de frutas importados, lo que ha reducido las importaciones de producto final. Las importaciones de mezclas de jugos, como las de manzana y pera, fueron las más dinámicas dentro

de las de jugos de frutas, al crecer 14% al año entre 1995 y el 2000.

El jugo de naranja tiene como principales proveedores a Holanda, de donde se importó el 34% del valor total en el 2000, Francia (21%) y Alemania (15%). Estos mercados sirven de tránsito a productos provenientes de países como Brasil, Israel y Marruecos. En el 2000 Brasil exportó directamente al Reino Unido jugo de naranja por 19 millones de dólares, lo que representó el 9% de las importaciones totales, e Israel por 5,2 millones (2,4% del valor total).

La procedencia del jugo de manzana se encuentra poco concentrada: el 28% del valor total importado en el 2000 fue provisto por Alemania, el 18% por Austria, el 15% por España, el 13% por Portugal y el 8% por Francia; a nivel

extracomunitario sobresalen China y Turquía. Irlanda y Holanda son los principales orígenes del jugo de piña. Al igual que las demás importaciones de jugo, Holanda actúa como puerto de entrada, distribuidor y operador logístico y, además, como facilitador de infraestructura de almacenamiento y mezcla de jugos que luego son re-exportados al resto del mercado europeo^{14/}.

Dentro de los procesados de fruta diferentes a los jugos se destacan las importaciones de piña en conserva^{15/}, las de durazno en conserva y las de nueces preparadas. El Reino Unido importa, además, procesados de frutas tropicales diferentes a la piña, como conservas, pastas, purés, mermeladas o almíbares, de mango, guayaba, passifloras, tamarindo y nueces tropicales (coco, marañón y macadamia, entre otros).

^{14/} Uno de los principales proveedores extracomunitarios de jugo de piña al mercado británico, que realiza la mayor parte de sus envíos a través de Holanda, es Tailandia, líder en producción y exportaciones mundiales de este jugo.

^{15/} Las importaciones de piña en conserva proceden de Asia e ingresan en su mayor parte directamente desde los países productores (86% del valor total en el 2000), particularmente de Tailandia, Filipinas, Indonesia, Malasia y China; en África, Kenia es un proveedor importante.

ACCESO AL MERCADO

TRANSPORTE^{16/}

Inglaterra concentra la mayor parte de servicios de transporte internacional y desde sus principales puertos y aeropuertos se reenvía un volumen importante de carga hacia Escocia e Irlanda del Norte. Inglaterra tiene una amplia oferta de servicios marítimos —cuenta con más de 250 puertos y subpuertos— y se concentra en los puertos de Felixstowe, Southampton, Liverpool, Thames Port y Tilbury. Felixstowe es el mayor centro de distribución de mercancía, gracias a las redes de carreteras y ferrocarriles que lo comunican con el resto del país. Este puerto cubre la mayoría de los servicios directos que zarpan desde Colombia, ofreciendo opciones para todo tipo de carga en contenedores.

Belfast es el principal puerto marítimo de Irlanda del Norte. Localizado en uno de los centros más importantes de construcción y reparación de buques del Reino Unido, por este puerto en-

tran cereales, carbón, productos químicos, hierro y acero. Los costos de flete para carga seca, son relativamente razonables, al ubicarse entre US\$1.200 y US\$1.400 por contenedor de veinte pies y entre US\$1.700 y US\$2.000 para los de cuarenta pies. Para carga refrigerada la tarifa oscila entre US\$3.800 y US\$4.000 por contenedor de cuarenta pies.

Asimismo, el Reino Unido cuenta con una amplia infraestructura aeroportuaria. Los principales aeropuertos que disponen de servicio aduanero y facilidades para el manejo de carga son Belfast, en Irlanda del Norte; Glasgow, Edimburgo y Aberdeen, en Escocia y Heathrow, Gatwick, Birmingham, Manchester, Bristol y Liverpool, en Inglaterra. Las principales puertas de entrada de carga aérea al Reino Unido son los aeropuertos londinenses de Heathrow y Gatwick, desde donde la carga es reenviada hacia otras ciudades del país. Si la mercancía ha sido nacionalizada, puede volver a enviarse por vía terrestre en camión o en ferrocarril o vía aérea. Las mercancías sin nacionalizar son

trasladadas por vía aérea y, si esto no es posible, se envían por ferrocarril.

La oferta de transporte aéreo hacia Inglaterra está compuesta por servicios directos o conexiones en Madrid, Amsterdam, París, Francfort, Roma, Luxemburgo, Miami y Nueva York, entre otras ciudades. Como alternativa para llevar muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes, están los servicios de carga y courier, que garantizan tiempos de entrega precisos; DHL, FEDEX y UPS, entre otros, prestan este servicio.

Las tarifas aéreas para Londres se mueven en un rango muy similar al establecido para Madrid, París y Francfort. Para los productos que se exportan más frecuentemente, como flores, frutas, textiles, libros y artesanías, se aplican las tarifas de los *commodities*, que son sustancialmente más bajas que las generales. Las tarifas para más de 500 kilos de carga general se encuentran entre US\$1.60 y US\$3.27/Kg y las de frutas entre US\$1.51 y US\$1.95. Además de la

^{16/} La información presentada en esta sección fue extractada de PROEXPORT. Guía para exportar al Reino Unido. 2002

tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo.

ARANCELES

La Unión Europea y algunos países en desarrollo han firmado acuerdos comerciales para disminuir los niveles de los aranceles para las importaciones provenientes de los últimos. Para Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela, los países centroamericanos (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y El Salvador) y Pakistán, se ha establecido un programa especial que profundiza las preferencias arancelarias del Sistema General de Preferencias de la UE (SGP), que respalda el esfuerzo de los mencionados países en su lucha contra el narcotráfico y busca brindar espacios para las exportaciones de los cultivos de sustitución. El programa recibió el nombre de SGP Andino (SPGA) y consiste en la reducción del 100% del gravamen aduanero para el 90% de las exportaciones provenientes de los países mencionados anteriormente.

Las importaciones de frutas frescas de contraestación pagan los aranceles más altos. Así, para los duraznos provenientes de nuestro país se cancela un gravamen de 10%, para las nectarinas, uno del 17.6%, para las ciruelas, de 12% y para las manzanas,

de 3.7%. En contraste, el arancel aplicado a las importaciones de frutas tropicales se encuentra entre los más bajos. En particular, las importaciones de melón, sandía, piña y aguacate entran libres de arancel cuando provienen de países que hacen parte del SGPA. Adicionalmente, algunas frutas, como el coco, la guayaba, el mango y la papaya y las denominadas passifloras, ingresan sin gravamen desde cualquier origen. Asimismo, las frutas en conserva, entre las que se cuentan las cerezas, los duraznos, las naranjas, las papayas y los mangos, entre otras, también se encuentran exentas del pago de aranceles cuando provienen de países cobijados por el SGPA. A las frutas de contraestación sin cocer o cocidas con adición de azúcar o cualquier otro edulcorante se les aplican aranceles que van desde 0% –zarzamoras– hasta 0%+8,4 euros por cada 100 kg. de peso neto importado –fresas–. Finalmente, las frutas tropicales sin cocer o cocidas están exentas del pago de arancel ad valorem.

Los aranceles aplicados a las hortalizas y tubérculos frescos son más bajos que los de las frutas frescas. El arancel más alto corresponde a las importaciones de coliflor y brócoli (10.1%), tomate (8,8%), lechuga (8.5%), arveja (8%), pimiento (7,2%), alcachofa, fríjol, puerro (6.9%), espárrago (6.7%) y cebolla y chalotes (6.1%), mientras que la papa, la berenjena, la arveja, los champiñones, el apio y el fríjol están exentos del pago de aranceles cuando provienen de paí-

ses del SGPA. Lo anterior también se cumple en el caso de las hortalizas cocidas en agua o vapor (a excepción del maíz dulce, que paga 9.4 euros por cada 100 kg. y de las aceitunas que pagan 11.7%); las hortalizas secas cortadas; y las hortalizas de vaina secas desvainas. Finalmente, los aranceles que se deben cancelar para la importación de hortalizas conservadas provisionalmente oscilan entre 0% y 19,2 Euros por 100 kg. de peso neto escurrido dependiendo del producto.

Paralelamente al SGPA europeo está el SGP para países menos desarrollados, mediante el cual los países de la UE otorgan una exención del 100% a la totalidad del universo arancelario de cerca de 48 países africanos y asiáticos. Asimismo, en el marco de la Convención de Lomé^{17/} se otorgan exenciones a países del Caribe y África que fueron colonias europeas; entre los productos que estos países pueden exportar libres de arancel a los miembros de la UE están el banano, la piña, el aguacate, la lima, la toronja, el albaricoque, el melocotón, el kiwi, la papa, el perejil, el ajo –entre febrero y mayo–, la zanahoria –entre enero y marzo–, el pepino –en enero– y el espárrago –entre agosto y enero–. Otros países que tienen preferencias arancelarias importantes en el envío de frutas y hortalizas a la UE son Albania, Bosnia, Croacia, Macedonia y Yugoslavia, en los Balcanes, y Polonia, Bulgaria, Estonia, Lituania, Letonia, la República Checa y Eslovaquia, en Europa Oriental.

^{17/} Actualmente Acuerdo de Cotonou

RELACIONES BILATERALES CON COLOMBIA Y OPORTUNIDADES DE EXPORTACION

El intercambio comercial de frutas y hortalizas frescas y procesadas de Colombia con el Reino Unido es reducido y es uno de los más bajos con los países de la Unión Europea. Ello se explica, en parte, por la utilización de los puertos comerciales más importantes del continente como punto de ingreso al mercado, lo que dificulta cuantificar el valor y el volumen real de las importaciones procedentes de Colombia. Por su parte, las compras colombianas de

productos ingleses se caracterizan por ser irregulares y limitadas a pocos productos, lo que genera un superávit a favor del país.

De acuerdo con el registro de exportaciones colombianas de productos hortofrutícolas frescos y procesados al Reino Unido en el 2000, Colombia realizó envíos directos por cerca de 2 millones de dólares. El valor y el volumen de las ventas colombianas directas

al mercado británico de productos hortofrutícolas (frescos y procesados) crecieron significativamente entre 1995 y el 2000: el valor se incrementó en 13,6% anual promedio y el volumen lo hizo en 42,5%. El crecimiento menos acelerado del valor total de las exportaciones en relación con el volumen de las mismas indica que los precios de los productos colombianos en este mercado han tenido un comportamiento poco favorable durante los últimos años.

Las frutas exóticas representaron el 56% del valor de las exportaciones realizadas por nuestro país en el año 2000, lo que equivale a 1,1 millones de dólares y a 342 toneladas. En segundo lugar están el banano y el plátano frescos, con 377.000 dólares y 1.287 toneladas, seguidos por el mango, con 248.000 dólares, los jugos de frutas tropicales y exóticas, con un valor de 142.000 dólares, y el limón, con 60.000 dólares. Excepto por el espárrago, Colombia no exporta valores significativos de hortalizas y raíces frescas o procesadas al Reino Unido.

Las exportaciones que más crecieron entre 1995 y el 2000 son las de los jugos de frutas tropicales o exóticas, con tasas promedio anuales del 42% en valor y del 52% en volumen, lo que implicó pasar de exportaciones por 6.000 dólares en 1995 a 142.000 dólares en el 2000. El jugo de maracuyá lidera las ventas de jugos de frutas exóticas, con 150.000 dólares en el 2000 y con un crecimiento del 63% promedio anual en el segundo quinquenio de los noventa. Le siguieron en importancia el jugo de mango, con exportaciones por 19.000 dólares, y el de guanábana, por 4.000 dólares.

Adicionalmente, las frutas tropicales y exóticas frescas se vienen consolidando como un rubro de exportaciones tradicionales al Reino Unido y han mantenido un dinamismo importante en ese mercado (excepto la pitahaya), con un incremento entre 1995 y el 2000 del 9,2% en valor y del 14% en volumen. Las frutas tropicales y exóticas constituyen el rubro de mayor interés en las exportaciones hortofrutícolas al Reino Unido en todas las presentaciones: fresco, congelado, seco y procesado. Lo anterior responde a la disposición que viene desarrollando el segmento de la población de ingresos altos a probar productos nuevos o exóticos y de tipo gourmet, y a la presencia de una población inmigrante importante, especialmente de asiáticos y africanos.

La uchuva, de las cual se exportaron 872.000 dólares en el 2000 (258 toneladas) es la fruta exótica más importante dentro de las ventas al Reino Unido; le siguen mango, con 248.000 dólares y 469 toneladas; passifloras

(granadilla, maracuyá y demás), con 117.000 dólares y 42 toneladas; tomate de árbol, con 93.000 dólares y 32 toneladas; y pitahaya, con 30.000 dólares y 5,6 toneladas. Vale la pena destacar que el comportamiento de los precios de la mayoría de estas frutas fue positivo durante el período 1995-2000.

Las frutas tropicales frescas más importantes y mejor posicionadas en el mercado del Reino Unido (excluyendo el banano) son el melón, la sandía, el aguacate, el mango y la piña, cuyos volúmenes de importación superan, individualmente consideradas, las 20.000 toneladas anuales. Aunque se trata de mercados bien abastecidos a lo largo del año, el volumen y el dinamismo de las importaciones los convierte en productos *altamente atractivos*.

La línea de ecológicos en frutas tropicales tiene un consumo bastante difundido, lo que la coloca como una alternativa de exportación interesante. Es importante anotar que los productos ecológicos que ingresan al mercado británico deben ser registrados y aprobados por la oficina de estandarización de alimentos ecológicos del Reino Unido. Además de las frutas tropicales con grandes volúmenes de importación, están las tropicales menores, como la papaya, el tamarindo y el higo, cuyas importaciones individuales no superan las 4.000 toneladas anuales. Las exportaciones colombianas de estos productos son promisorias dado el crecimiento de sus compras (especialmente en valor) entre 1995 y el 2000.

De igual forma, las passifloras son un renglón promisorio para Colombia porque, a pesar de que los volúmenes que se exportan aún son reducidos, tienen crecimientos interesantes: en el 2000, el Reino Unido importó cerca de 840 toneladas de passifloras por un valor de 2,7 millones de dólares y una tasa de crecimiento del 12% en valor y volumen. Colombia es actualmente un proveedor importante de estas frutas, posición que podría aprovechar para incrementar los volúmenes de exportación.

En frutas tropicales, el congelado es una de las presentaciones más importantes dadas las tendencias del mercado. En el 2000 las importaciones to-

talizaron 1.082 toneladas por un valor de 1.4 millones de dólares, con un incremento superior al 10% entre 1995 y el 2000. Asimismo, tienen posibilidades comerciales las frutas secas tropicales, como la papaya, el mango, el banano, el plátano, el tamarindo y las passifloras, que se usan como pasabocas (snacks) o como productos gourmet.

Adicionalmente, las frutas procesadas con potencial de exportación al Reino Unido son las hechas a base de frutas tropicales y/o exóticas, incluidas las tradicionales, con un consumo bastante difundido; las conservas y los jugos registraron los mayores valores y volúmenes exportados durante el período 1995-2000. En Colombia podrían evaluarse oportunidades de exportación para el mango en conserva, el jugo de mango, las conservas, pastas, purés, mermeladas y jugos de frutas exóticas (passifloras), principalmente. El tamaño de las importaciones de conserva de mango en vinagre es importante, con 4.198 toneladas en el 2000 y por valor de 3,1 millones, y bastante dinámico, con un crecimiento promedio anual del 4,8% en los últimos cinco años; el consumo de mango en conserva es uno de los más difundidos entre las conservas de frutas tropicales. Las pastas y jugos de frutas tropicales, como las de plátano o banano, mango y guayaba, tienen una demanda más o menos constante en la industria de alimentos para bebé, la industria de lácteos y el sector institucional, que las adquieren en forma directa o a través de empresas mezcladoras con base en otros países europeos: en el 2000, las importaciones directas de jaleas, pastas o purés de frutas tropicales fueron de 350 toneladas.

Finalmente, vale la pena tener en cuenta que la mayor parte del mercado de hortalizas frescas y procesadas está concentrado en proveedores intracomunitarios, por lo que las oportunidades se limitan a pocos productos, entre ellos el espárrago y la yuca. Aunque el tamaño de las importaciones de estos productos es pequeño (4.294 toneladas y 1.346 en el 2000, respectivamente) es un mercado creciente con tasas promedio anuales de crecimiento del 5% y 5,4% en el período analizado.