

COMERCIO EXTERIOR



WISTA
Perú



Por Karla Vega

CONOCE MÁS ACERCA DE LAS
OPORTUNIDADES DEL MERCADO
DE PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y
TENDENCIAS

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

Dentro de nuestra oferta exportable peruana, uno de los frutos exóticos que ha sobresalido en los últimos años por su peculiaridad ha sido la pitahaya, también conocida como “fruto del dragón” o “Dragon Fruit” en inglés. Esta es una fruta originaria de Centro América con propiedades nutricionales y antioxidantes únicas, que cuenta con más de 20 tipos de variedades.

A nivel nacional, es importante mencionar que al ser este un fruto en desarrollo y con una producción aún a pequeña escala, no es posible contar con una oferta productiva total. El cultivo de Pitahaya en el Perú se da principalmente en Amazonas y San Martín. Asimismo, se ha introducido en otras zonas tales como la sierra de Piura, Huaral y Chanchamayo (Junín). Respecto al mercado global, Vietnam, China, Indonesia y Tailandia representan casi el 94% de la producción mundial de la Pitahaya; mientras que, en América tenemos a México, Colombia, Nicaragua y Ecuador como principales productores.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

La cuota de mercado internacional de Pitahaya se encuentra liderada por países asiáticos, principalmente. Sin embargo, en el caso del Perú, la participación ha sido baja, con un leve crecimiento en exportaciones durante el periodo 2016-2020, tanto en volumen como en valor, debido a que esta es una fruta por desarrollarse dentro de nuestra canasta agroexportadora. Sin perjuicio de ello, contamos con las condiciones agronómicas para lograr su comercialización a gran escala.

Actualmente, SENASA viene desarrollando una habilitación de protocolo sanitario para impulsar la exportación de esta fruta hacia Estados Unidos.

Según el sistema de información “Fluctuante”, en el periodo de enero a agosto del 2022, las exportaciones de pitahaya fresca totalizaron un valor FOB de 9,230 USD, lo que representó un incremento del 49% respecto al mismo periodo del año anterior.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

De un total de 9 mercados, Aruba se posicionó en primer lugar, con una participación del 45%, seguido de Italia con 22%, Países Bajos con 11%, Francia con 9% y Estados Unidos (EE.UU) con 7%. Asimismo, se visualiza una variación positiva durante el periodo 2016-2020, siendo el 2018, el año con mayor embarque al exterior. Además, se debe considerar que el 91% de la exportación representa la pitahaya fresca y el 9%, entre pulpa y deshidratada.

Perú: Evolución de las exportaciones de pitahaya (2016-2020)

VARIABLE	2016	2017	2018	2019	2020	CAGR (2016-2020)
Volumen (Ton)	0.4	2.4	6.7	4.3	1.3	25.1%
Valor (Miles US\$)	1.6	10.6	19.2	44.6	8.3	38.5%
Precio FOB (US\$/Kg.)	3.69	5.05	4.68	8.40	6.91	\$3.22

Fuente: Veritrade

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

Principales destinos de exportación de Pitahaya (2016-2020)

País destino	Valor FOB- Miles US\$						
	2016	2017	2018	2019	2020	% de part. 2020	CAGR (2016-2020)
Volumen (Ton)	1.6	10.6	18.5	24.9	5.9		
Aruba	1.5	8.4	12.8	23.4	5.4	91.8%	29.4%
Francia	0.0	0.0	5.2	0.6	0.2	2.9%	-68.2%
Alemania	0.0	0.0	0.0	0.6	0.1	1.7%	-
Italia	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	1.4 %	154.1%
Países Bajos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.5%	-
España	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0%	-
Otros	0.1	2.2	0.0	0.0	0.0	0.8%	-

Fuente: Veritrade

Dentro de la Unión Europea (UE), la partida arancelaria nacional de la pitahaya 0810904000 está libre de arancel gracias al Tratado de Libre comercio que mantenemos vigente con dicha región, lo cual nos llevaría a ampliar, próximamente, la participación en dicho mercado. Ahora bien, entre los requisitos no arancelarios, es importante mencionar las certificaciones que se exigen.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

En el mercado europeo se exigen: certificación europea, Global GAP, BRC Food Safety, Fairtrade y HACCP.

Aranceles aplicados						
Partida	HS	Descripción	Arancel NMF	Arancel aplicado UE	Arancel aplicado a Perú	Arancel Miembros AP
0810904000	081090	Pitahayas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Fuente: Market Access Map.

Respecto al mercado de EE.UU, ya en noviembre de 2022 el director general de sanidad vegetal del SENASA, Josué Carrasco, ha confirmado que se ha llegado un acuerdo con su contraparte estadounidense -Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)-para que la pitahaya tenga el beneficio de la exoneración del tratamiento cuarentenario obligatorio a partir del tercer trimestre del próximo año. Esto luego de demostrarse que esta fruta no transmite la mosca de la fruta. La demanda en EE.UU es creciente debido a las grandes comunidades asiáticas y vietnamitas que consumen esta fruta.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

A manera de ejemplo, resulta interesante tener en cuenta la cadena logística de exportación de la Pitahaya hacia el mercado europeo; dentro de la cual podemos identificar las siguientes etapas:

1. **Retiro del contenedor:** El transportista autorizado ingresa al terminal y retira la unidad vacía, la cual deberá estar seteada acorde a la temperatura, humedad y ventilación solicitada (incluyendo la tecnología) para el posterior llenado en planta.
2. **Determinación del canal de embarque:** Mediante el despacho anticipado (embarque directo 9998) se determina el canal asignado a la mercancía, si el canal es verde, se continuará con el proceso de llenado en la planta; si es rojo pasaría por una inspección SINI (Sunat).
3. **Planta/Packing:** El llenado de la unidad, se realizará según el tipo de package solicitado, considerar que en esta etapa se tendrá una previa revisión del producto por parte de SENASA para la posterior emisión del certificado fitosanitario.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

4. **Embarque.** Finalmente, la unidad es embarcada en el terminal portuario con la nave asignada en el Booking y acorde a los plazos establecidos por la naviera. Considerar que una incorrecta programación, podría conllevar a una anulación o roleo de la reserva.

5. **Liberación de la unidad:** La liberación de la mercancía, dependerá del tipo de contrato de compraventa internacional que hayan pactado shipper y consignatario, además del contrato entre el solicitante de BK y la naviera, el embarcador podrá instruir cualquiera de los tipos de liberación dependiendo del país y sus circunstancias, tales como SWB, emisión en destino/print at POD o Telex release.

Es importante mencionar que, durante la cadena logística de exportación son indispensables los documentos de exportación; tales como: certificado de origen, certificado fitosanitario, packing list, factura comercial y conocimiento de embarque/ BL.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

Entre las oportunidades del mercado de Pitahaya podríamos destacar las siguientes:

- Alto valor comercial en el mercado internacional y local por su valor nutritivo.
- Oportunidad de mejorar los ingresos para pequeños y medianos productores.

Por otro lado, entre los principales retos se encuentran:

- Actualizaciones y estudios completos respecto a estadísticas de volúmenes de oferta por región.
- Iniciativa del gobierno para fomentar y desarrollar de su cultivo a nivel nacional.
- Cumplir con las certificaciones solicitadas por lo compradores internacionales.

Adicionalmente, se debe advertir que, el cultivo de la pitahaya se presenta como una alternativa productiva para los pequeños productores.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

Así, funciona para la reconversión productiva (café, maíz amarillo) que significa dejar de producir el producto usual y cambiarlo por otro con mayores ventajas, el cuál podría reforzarse con capacitaciones de manejo agronómico y de buenas prácticas a los productores. Todo ello, a fin de conseguir a largo plazo las certificaciones que exige el mercado internacional para su participación en el mercado global.

Espero que este artículo haya visibilizado el perfil de la pitahaya y la oportunidad que tiene la fruta para consolidarse en el mercado global, así como la operatividad que presenta.

Finalmente, es importante mencionar el valor que generan las estrategias de comercialización a nivel país de esta fruta, que emplean en conjunto ADEX, PROMPERÚ, “Sierra y Selva Exportadora”, MIDAGRI y MINCETUR, para promocionar la oferta exportable de la Pitahaya.

PITAHAYA: OPERATIVIDAD Y TENDENCIAS

Para ello, se requieren ferias internacionales y capacitaciones a los productores. Sumado a ello, el sector privado viene desarrollando proyectos de inversión de cultivo y exportación de Pitahaya por parte de “Epic Farms” y “R-COORP”.

En conclusión, para lograr competir en el mercado internacional será necesario un trabajo intenso en conjunto, así sector público y privado serán actores clave para garantizar el cumplimiento de los estándares exigidos por el mercado internacional.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Sierra y Selva Exportadora (Junio, 2021), Tendencias del Mercado de Pitahaya: Retos y oportunidades.
<https://repositorio.sierraexportadora.gob.pe/bitstream/handle/SSE/282/Tendencias%20de%20mercado%20de%20la%20Pitahaya%20y%20oportunidades%20para%20el%20Per%C3%BA-final.pdf?sequence=3&isAllowed=y#:~:text=Vietnam%2C%20China%20e%20Indonesia%2C%20contribuyen,Asia%2C%20Europa%20y%20Estados%20Unidos.>
- Diario Gestión, (Octubre, 2022). Pitahaya, la exótica fruta, ya 'invadió' toda la costa del Perú: cuánto se invierte y cuánto se gana.
<https://gestion.pe/economia/empresas/pitahaya-la-exotica-fruta-invadio-toda-la-costa-del-peru-cuanto-se-invierte-y-cuanto-se-gana-noticia/?ref=gesr>
- Promperú, 2021. Perfil en producto peruano: Pitahaya en Países Bajos
<https://recursos.exportemos.pe/pitahaya-paises-bajos-perfil-producto-mercado-2021.pdf>
- Sierra y Seva Exportadora(s.f). Análisis de Mercado: Pitahaya (2015-2020)
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2055424/Perfil%20de%20Mercado%20de%20la%20Pitahaya.pdf.pdf>