

El mercado de la horticultura en Senegal

El mercado de la horticultura en Senegal

Este estudio ha sido realizado por Paula Díaz
Laborda bajo la supervisión de la Oficina Económica
y Comercial de la Embajada de España en Dakar

Septiembre 2007

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	5
I. INTRODUCCIÓN	7
1. Definición del sector	7
II. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN	8
1. Análisis cuantitativo	8
1.1. Tamaño de la producción	8
1.2. Análisis de los componentes de la producción	9
2. Análisis cualitativo	9
2.1. Producción	9
2.2. Dificultades productivas	19
III. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES	24
1. Análisis cuantitativo	24
1.1. Exportaciones de Senegal al resto del mundo	24
1.2. Las exportaciones de Senegal a España	27
2. Análisis cualitativo	28
2.1. Diversificación de los productos	28
2.2. Diversificación de las destinaciones	41
2.3. Cadena logística	42
2.4. Barreras arancelarias y no arancelarias	47
IV. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	49
1. Agencia Nacional para la Promoción de Inversiones y Grandes Obras (APIX)	49
2. Mecanismos de apoyo a la inversión	49
2.1. Código de Inversiones	49
2.2. Incentivos fiscales	52
2.3. Estatuto de Empresa Franca de Exportación	52
3. Principales organizaciones profesionales	54
4. Inversión extranjera en el sector	54
5. Plan Reva	55
6. Programa de Desarrollo de los Mercados Agrícolas en Senegal (PDMAS)	56
V. MARCO JURÍDICO-REGLAMENTARIO	57
1. Tipo de sociedades agrícolas	57
2. Control de las exportaciones	58
2.1. Normas técnicas y reglamentaciones a la importación en la Unión Europea.	59
VI. ANEXOS	62

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

1. Listado de direcciones de interés	62
2. Legislación Exportaciones UE	65
3. Modelo Formulario solicitud importación de pesticidas a Senegal	73
4. Bibliografía	74



ICEX

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

Durante los últimos años la horticultura comercial se ha afianzado como un subsector prioritario en Senegal, que lo considera un pilar importante que ayudará a su desarrollo incluyéndolo en la Estrategia de Crecimiento Acelerado ideada por el gobierno senegalés.

Este subsector a medio plazo presenta un margen de progresión, con la creación de valor añadido, la competitividad internacional, las exportaciones y la generación de empleo y de ingresos. Pero todo este posible crecimiento se ve condicionado por una serie de factores que dificultan la mejora necesaria de la competitividad de los productos hortícolas senegaleses que tienen como objetivo la exportación.

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Proximidad de Europa y EE.UU.- Climatología variada y favorable para los cultivos de contra-temporada y de frutas y verduras exóticas- Existencia de asociaciones profesionales en el sector- Mano de obra- Programas gubernamentales apoyo al sector- Buena posición en segmento de mercado de judías verdes en Europa- Existencia de acuerdos EBA, países ACP y AGOA para la supresión de aranceles con U.E. y EE.UU.- País aprobado por la UE para la realización de control de exportación en origen	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Problemática con la propiedad de la tierra.- Acceso a agua en determinadas zonas.- Presión fitosanitaria.- Baja formación de la mano de obra.- Red de comunicaciones terrestres- Coste electricidad- Deficiente abastecimiento nacional de insumos- Déficit de infraestructuras- Opacidad y lentitud burocrática
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Aumento de demanda regional de frutas y verduras- Posibilidad desarrollo de nuevos productos y	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">- Acceso a agua a medio y largo plazo- Aumento de la competencia de países asiáticos

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

nuevos mercados	cos y americanos
- Aumento demanda de productos de comercio justo y orgánicos	- Introducción de normas estrictas por la UE sobre residuos y pesticidas.
- Inclusión de nuevos productos en el AGOA	



I. INTRODUCCIÓN

1. DEFINICIÓN DEL SECTOR

Los productos hortícolas podemos dividirlos en:

- Plantas vivas y productos de la floricultura
- Hortalizas
- Frutas

PRODUCTO	CÓDIGO ARANCELARIO
PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE FLORICULTURA	
Bulbos	06.01
Plantas ornamentales	06.02
Flores cortadas	06.03
HORTALIZAS FRESCAS O REFRIGERADAS	
Patata	07.01.90
Tomate	07.02.00
Cebolla	07.03.10
Col	07.04.90
Lechuga	07.05.11
Zanahoria	07.06.10
Pepino	07.07.00
Guisante	07.08.10
Judía verde bobby y filet	07.08.20
Esparrago verde o violeta	07.09.20
Berenjena	07.09.30
Guindilla	07.09.60
Calabacín	07.09.90
Gombo (ocra)	07.09.90
Mini-maiz	07.09.90
Pimiento	07.09.90
FRUTAS FRESCAS O REFRIGERADAS	
Aguacate	08.04.40
Mango	08.04.50
Lima de Tahití	08.05.50
Sandía	08.07.11
Melón	08.07.19
Papaya	08.07.20
Fresa	08.10.10
Frambuesa	08.10.20
Fruta de la pasión	08.10.90
ESPECIAS	
Sésamo	12.07.40

II. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la producción

Desde los años 80, la horticultura en Senegal ha disfrutado de un crecimiento continuado. Durante los últimos años el ritmo de crecimiento de la producción hortofrutícola se ha acelerado.

	2004		2005		2006	
	Superficie (ha)	Producción (T)	Superficie (ha)	Producción (T)	Superficie (ha)	Producción (T)
Tomate	1.013	27.471	3.140	56.520	3.594	58.550
Tomate industrial			2.600	104.000	3.000	120.000
Cebolla	1.600	44.218	4.389	75.641	4.485	82.300
Zanahoria	566	8.853	517	8.438	540	7.850
Gombo	565	8.924	482	7.920	585	8.300
Berenjena	138	3.570	390	5.396	403	5.770
Col	680	17.000	1.807	27.574	1.984	29.700
Guindilla	557	4.681	410	2.723	407	2.510
Nabo	398	9.972				
Judía verde	319	4.724	601	8.711	883	10.600
Patata	486	7.282	175	2.323	150	2.010
Batata	880	26.485	1.235	30.875	1.500	37.500
Otras hortalizas	3.895	82.666	1.441	17.925	1.510	21.120
Total hortalizas	11.097	245.846	17.187	348.046	19.041	386.210
Plátano		3.950		10.000		
Mango		65.840		61.646		
Citricos		24.350		35.500		
Otras frutas tropicales		6.535		6.535		
Frutas frescas (recolección)		6.270		7.449		
Total frutas		106.945		121.130		

Fuente: Dirección Horticultura¹

Como se puede observar en el cuadro anterior, las principales hortalizas producidas son las dirigidas al consumo nacional o de la sub-región, como el tomate, la cebolla, la col y la batata o patata dulce, aunque, en general, el resto de productos dedicados a la exportación también han seguido una senda de crecimiento. Destaca la judía verde, que es el principal producto dirigido a la exportación a Europa.

¹ Pertenece al Ministerio de Agricultura de Senegal

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

De entre las frutas podemos destacar la importancia de la producción de mangos, aunque entre 2004 y 2005 ha disminuido, y la producción de cítricos. La producción de frutas aumentó entre estos dos años un 13,26%.

La mayoría de estos productos están dirigidos al consumo nacional, a satisfacer la demanda interna, que en 2002 representaba casi el 95% del total de la producción.

1.2. Análisis de los componentes de la producción

		DAKAR	THIES	LOUGA	ST.LOUIS	KAOLAK	DIOURBEL	TAMBA	FATICK	KOLDA
Tomate	Superficie	853	965	392	1.083		22	125	47	107
	Producción	10.236	12.545	5.880	27.075		210	1176	448	1008
Tomate industrial	Superficie				3.000					
	Producción				120.000					
Cebolla	Superficie	676	639	1.065	1.817	20	21	177	16	69
	Producción	12.168	11.502	19.170	34.006	360	378	3186	288	1242
Zanahoria	Superficie	74	402		20	13	15	16		
	Producción	1.110	5.829		280	185	221	224		
Gombo	Superficie	231	82	29	77		19	40	10	17
	Producción	3.958	1.300	450	1.183		304	720	130	255
Berenjena	Superficie	123	217	15	48					
	Producción	1.845	3.038	218	672					
Col	Superficie	673	804	95	174	31	18	59	105	25
	Producción	10.768	11.256	1.425	2.523	465	261	826	1470	362
Guindilla	Superficie	113	172	19	49		14	32		8
	Producción	791	1.204	133	54		70	208		48
Judía verde	Superficie	535	308		40					
	Producción	5.057	2.736		56					
Patata	Superficie	69	63	18						
	Producción	897	787	324						
Batata	Superficie				1.500					
	Producción				37.500					
Otras hortalizas	Superficie	441	434	62	179	213	63	94	45	84
	Producción	6.001	7.209	660	1.847	2.088	733	982	531	1100
Total hortalizas	Superficie	3.788	4.086	1.695	7.987	277	172	543	223	310
	Producción	52.831	57.406	28.260	225.196	3.098	2.177	7.322	2.867	4.015

Fuente: Dirección de Horticultura

Geográficamente, la región de Saint Louis es la mayor productora de hortalizas del país. Esta región comprende parte de dos importantes zonas productoras de frutas y hortalizas, como son la cuenca del río Senegal y la región de Les Niayes. Además, es la región productora de tomate industrial por excelencia.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Producción

El sector agrícola tiene un papel básico en la economía de Senegal. Aunque solo aporta alrededor del 7-9% del PIB total (en 2006 fue del 7,3%), dependiendo de las campañas, ocupa a alrededor de un 35% de la población activa del país. De estos datos se puede deducir su baja productividad. Sobre la horticultura no se disponen de datos específicos.

Es un sector muy dependiente de factores exógenos como las variaciones pluviométricas o las plagas, a pesar de las políticas y las estrategias estatales para el desarrollo agrícola.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Se pueden diferenciar 6 regiones agrícolas: el *Bassin Arachidier*, en el centro de Senegal; La región de Casamance, al sur; les Niayes, en el litoral norte; la región de Senegal Oriental; el Valle del Río Senegal, y Ferlo, en el centro-norte del país.

Dentro de las 6 regiones ecogeográficas que podemos distinguir en Senegal, les Niayes concentra cerca del 60% de la producción hortícola, aunque actualmente se están buscando nuevos emplazamientos como la cuenca del río Senegal o el Sine Saloum. Este deslocalización de la producción implica la adaptación de la cadena logística, la necesidad de nuevas tierras disponibles en esta zona y la formación de mano de obra para trabajar en este sector.

Para las frutas tropicales, la región con mayor potencial es Casamance. Las dificultades que presenta esta región están relacionadas con su situación geográfica y política, lo que condiciona las perspectivas de desarrollo de productos de exportación en esta zona.

Superficie agrícola

Senegal ocupa una superficie de 19.672.000 ha, y de ellas se estima que 3,8 millones de hectáreas son cultivables, lo que representa un 19% de la superficie total. El reparto de tierras cultivables entre las diferentes regiones ecogeográficas es muy desigual:

	CASAMANCE	SENEGAL ORIENTAL	BASSIN ARACHIDIER	FERLO	RÍO SENEGAL	NIAYES	NACIONAL
TIERRAS CULTIVABLES	750,5	400	2168,7	150	300	36,2	3804,9
PROPORCIÓN DEL TOTAL NACIONAL	20%	10%	57%	4%	8%	1%	100%

Fuente: APIX²

La superficie cultivada alcanzó los 2.062.255 hectáreas en 2006, un 12% menos que en 2005 (2.354.107 ha). Alrededor del 97% de las tierras son cultivos pluviales, esto hace que la actividad agrícola esté expuesta a riesgos climáticos.

	CASAMANCE	SENEGAL ORIENTAL	BASSIN ARACHIDIER	FERLO	RÍO SENEGAL	NIAYES	NACIONAL
CULTIVOS PLUVIALES	297,8	161,5	1748,9	107,8	40	17,2	2373,2
CULTIVOS IRRIGADOS	1,2	0,8	0,6		60	6,4	69
CULTIVOS DECRECIDA DEL RÍO					30		30
TIERRAS CULTIVADAS	299	162,3	1749,5	107,8	130	23,6	2472,2
TIERRAS NO CULTIVADAS	451,5	237,7	419,2	42,2	170	12,6	1333,2
TIERRAS CULTIVABLES	750,5	400	2168,7	150	300	36,2	3804,9

Fuente: APIX

La mayor parte de las explotaciones agrícolas son de pequeño tamaño (0,5-1 ha) y de tipo familiar y constituyen casi la totalidad de actividades agrícolas de las aldeas. Ocupan alrede-

² Agencia Nacional de Promoción de Inversiones y Grandes Obras

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

dor del 90% de los terrenos agrícolas del país. Según datos de la Dirección de Horticultura, en este sector las explotaciones de entre 0,5 y 3 hectáreas ocupan el 80% del suelo dedicado a la horticultura.

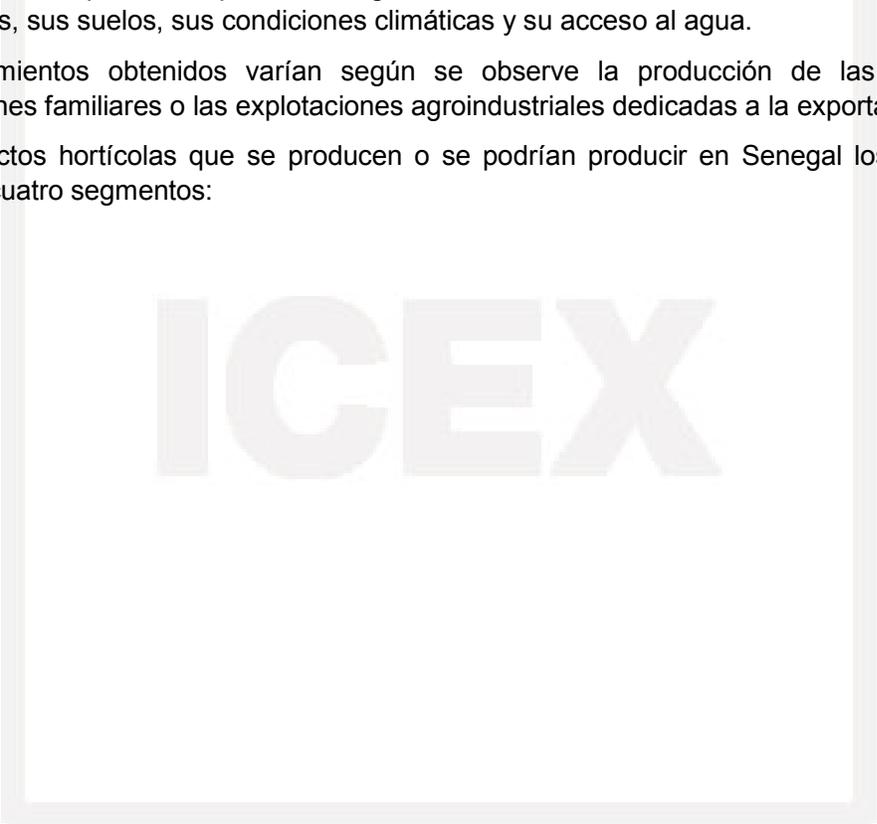
Principales productos

Tradicionalmente, el sector agrícola se concentraba en la producción de cacahuetes, cereales, algodón y productos de consumo nacional, pero poco a poco ha ido abriéndose a nuevos productos como son los hortícolas, buscando la diversificación, el suministro interno y la exportación.

Dentro de los productos hortofrutícolas destinados a la comercialización, la producción está poco diversificada y se centra en un reducido número de productos, aunque presenta una amplia gama de productos potenciales gracias a las variadas características de las zonas geográficas, sus suelos, sus condiciones climáticas y su acceso al agua.

Los rendimientos obtenidos varían según se observe la producción de las pequeñas explotaciones familiares o las explotaciones agroindustriales dedicadas a la exportación.

Los productos hortícolas que se producen o se podrían producir en Senegal los podemos dividir en cuatro segmentos:



ICEX

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

CATEGORÍAS	PRODUCTOS	MÉTODOS PRODUCCIÓN	NICHO DE MERCADO	POTENCIAL EXPORTADOR	POTENCIAL MERCADO LOCAL
HORTALIZAS DE EXPORTACIÓN	Judía Verde	Al aire libre	Contra-temporada	***	*
	Tomate cherry	Al aire libre y en invernadero	Contra-temporada	***	*
	Maíz dulce	Al aire libre	Contra-temporada	***	*
	Gombo y verduras asiáticas	Al aire libre	Exótico	**	***
	Calabacín	Al aire libre	Contra-temporada	***	**
	Guindilla	Al aire libre	Exótico	**	***
	Guisante	Al aire libre	Contra-temporada	***	*
	Esparrago verde	Al aire libre	Contra-temporada	***	*
	Pimiento	Al aire libre en espaldera	Contra-temporada	***	**
	Tomate (beef y redondo)	Al aire libre	Contra-temporada	***	**
	Batata	Al aire libre	Exótico	***	***
	Berenjena	Al aire libre	Contra-temporada	*	**
	Tomate ramillete	En invernadero con espaldera	Contra-temporada	***	**
	Hierbas aromáticas	En invernadero	Contra-temporada	***	*
Mini-hortalizas	En invernadero	Exótico	***	*	
FLORICULTURA		Umbria	Exótico	***	*
FRUTAS DE EXPORTACIÓN	Melón y sandía	Ciclo corto con cubierta	Contra-temporada	***	***
	Fresa	Ciclo corto con cubierta	Contra-temporada	**	**
	Papaya	Ciclo medio irrigado	Exótico	***	***
	Plátano	Ciclo medio irrigado	Sustitución importaciones	*	***
	Mango	Ciclo largo	Exótico	***	***
	Lima verde	Ciclo largo irrigado	Exótico	***	**
	Aguacate	Ciclo largo irrigado	Exótico	***	**
	Uvas de mesa	Ciclo largo irrigado con espaldera	Contra-temporada	***	***
	Pomelo	Ciclo largo irrigado	Contra-temporada	***	***
	Guayaba	Ciclo largo irrigado	Exótico	***	**
	Frambuesa	Ciclo largo irrigado	Contra-temporada	***	*
HORTALIZAS MERCADO LOCAL	Cebolla	Al aire libre irrigado	Contra-temporada e importación	*	***
	Patata	Al aire libre irrigado	Contra-temporada e importación		***
	Ajo	Al aire libre irrigado	Todo el año	*	***
	Mandioca	Subsistencia y secano	Todo el año	**	**
	Sésamo	Subsistencia y secano	Todo el año	**	
	Maíz	Subsistencia y secano	Todo el año		*

Fuente: PDMAS³

En general, se trata de productos destinados al mercado fresco de exportación (principalmente UE y eventualmente EE.UU). Todos estos productos tienen un importante valor añadido, necesitan una tecnología post-cosecha exigente y a menudo se exportan preenvasados. Al-

³ Programa de Desarrollo de Mercados Agrícolas en Senegal. Ministerio de Agricultura de Senegal

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

gunos de estos productos necesitan estar protegidos durante su cultivo (por invernaderos) debido a razones tanto climáticas como técnicas (protección fitosanitaria, control del riego, fragilidad).

Métodos y periodos de producción

Existen varios métodos de producción adecuados para los productos senegaleses:

1. Al aire libre con técnicas básicas. Es el método utilizado para producir judías verdes, gombo, verduras asiáticas, batatas, pepinos, cebollas, patatas, ajo, tomates para transformación, sandía y melón. Habitualmente se realiza riego por aspersión y cultivo manual. Las zonas de almacenaje son ventiladas y el equipamiento para el acondicionamiento de los productos es poco sofisticado.
2. Al aire libre con técnicas avanzadas (incluidos productos BIO). Con este método se producen judías verdes, tomate cherry, tomate beef, fresa, melón, pimiento, uva, espárrago y maíz dulce. Son cultivos irrigados y se realizan con cubierta y rodrigazón. Se utiliza un equipamiento para el acondicionamiento (calibrado y embalaje) especializado. Se utilizan instalaciones de frío con pre-cooling.
3. Bajo invernadero. Este método se utiliza para el cultivo de determinadas especialidades de tomates, hierbas aromáticas, mini-verduras, floricultura y frambuesas. Se utilizan instalaciones normalizadas, infraestructuras como invernaderos y túneles y equipamiento de acondicionamiento y embalaje especializados. Es necesaria una cadena de frío completa.
4. Fruticultura arbórea controlada. Se producen mango, lima, pomelo, aguacate, papaya y plátano. Las plantaciones son intensivas con regadío para unas variedades seleccionadas. Se realiza fertilización, tratamiento fitosanitario y control del tamaño.

El periodo de producción depende del tipo de productos. Para las frutas y hortalizas de fuera de temporada, el periodo de producción ocupa la estación seca, prolongándose desde noviembre hasta mayo. La producción de frutas tropicales se concentra durante el periodo de "hivernage", que es la estación lluviosa y se extiende de julio a octubre. Las hortalizas exóticas se cultivan entre los meses de septiembre y diciembre.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN A LO LARGO DEL AÑO DE LOS DIVERSOS TIPOS DE PRODUCTOS

	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
FRUTAS Y HORTALIZAS DE CONTRATEMPORADA	■	■	■	■	■	*	*	■	■	■	■	■
FRUTAS TROPICALES	■	■	■	■	■	■	■	■	■	**	**	■
HORTALIZAS EXÓTICAS	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

FUERTE PERIODO DE PRODUCCIÓN ■
 PERIODO DE PRODUCCIÓN POTENCIAL ■
 Productos frescos preembalados *
 Con extensión del calendario de producción **

Fuente: PDMAS

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Climatología

El clima en Senegal es de tipo Sudano-saheliano. Está caracterizado por la alternancia de dos estaciones:

- Una estación seca, que va desde noviembre a mayo. Está marcada por el predominio de vientos alisios marítimo y continental (Harmattan). La temperatura puede llegar a descender, durante este periodo, por debajo de los 16°C
- Una estación lluviosa (o *hivernage*), desde junio a octubre. Este periodo está dominado por el flujo del monzón, llegando a alcanzar la máxima pluviométrica entre los meses de agosto y septiembre. La temperatura a menudo es superior a los 40°C durante los meses de verano.

La pluviometría media anual sobre el territorio es de 687 mm/año y sigue un grado creciente de norte a sur del país. Pasa de 300mm en el norte semidesértico, a 1.400mm al sur, con fuertes variaciones de un año a otro.

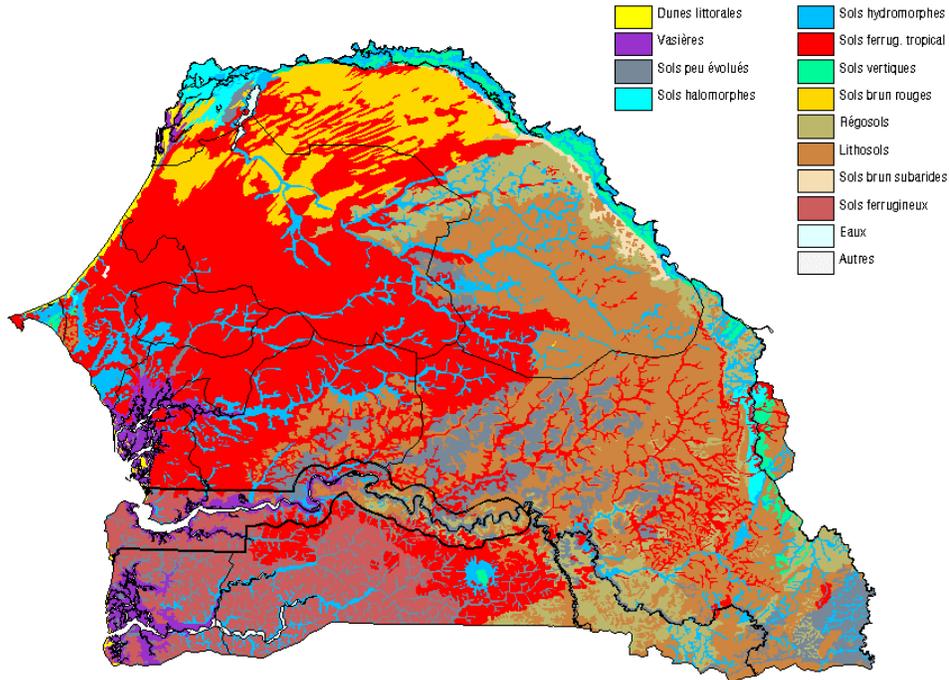
El clima está marcado por una fuerte evapotranspiración próxima a 2.000 mm/año. Alcanza su cota máxima durante la estación seca, llegando a 13mm al día y su cota mínima en la estación de lluvias (2mm al día).

Las tres principales zonas pluviométricas corresponden a las tres principales zonas climáticas: la zona boscosa al sur, la sabana arbolada en el centro y la zona desértica al norte del país.

	CASAMANCE	SENEGAL ORIENTAL	BASSIN ARACHIDIER	FERLO	RIO SENEGAL	NIAYES
PLUVIOMETRÍA	900-1400 mm	700-1400 mm	300-700 mm	300-500 mm	300-600 mm	300-400 mm
TEMPERATURA	20-34°	22-36°C	20-36°C	24-36°C	22-37°C	20-29 °C
EVAPORACIÓN MEDIA	2-8 mm/día		2-12 mm/día	3,5-13 mm/día	3-7 mm/día	4-8 mm/día
HUMEDAD RELATIVA	22-100%	31-70%	30-95%	32-74%	24-10%	50-80%
VELOCIDAD DEL VIENTO	2 m/s	2m/s	1-3,5 m/s			2-6 m/s
INSOLACIÓN	Más de 3000 horas/año					

Fuente: APIX

Tipos de suelos



Fuente: CSE ⁴

En Senegal se pueden encontrar distintos tipos de suelos:

- En el “Bassin Arachidier Norte” hay dos tipos de suelos:
 - Suelos ferruginosos tropicales poco lixiviados (localmente denominados suelos Dior), muy arenosos (más del 95% de arenas), a menudo muy degradados.
 - Suelos pardos subáridos (o suelos seck) intergrados hidromorfos presentando un déficit de drenaje.

Son suelos muy favorables al cultivo del cacahuete (aunque a menudo limitado por su degradación y el déficit pluviométrico)

Tierras de pastoreo durante la estación seca y cultivo de sorgo durante la estación de lluvias.

- En el “Bassin Arachidier Sur” se pueden encontrar:
 - Suelos ferruginosos tropicales lixiviados (o suelos beiges) con una textura arenosa y una lixiviación de arcilla. Están dedicados al cultivo de cacahuete.

⁴ Centro de Seguimiento Ecológico para la Gestión de Recursos Naturales. Pertenece al Ministerio de Medioambiente y de Protección de la Naturaleza de Senegal.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Suelos poco evolucionados de origen no climático gravillonado sobre capa laterítica. En ellos se cultiva sorgo, también tienen una vocación pastoral creciente. Son suelos poco espesos y no aptos para el cultivo pero adecuados para el pastoreo.
- Suelos ferruginosos tropicales lixiviados para labores y concreciones ferruginosas (“tierras nuevas”). Se utilizan para el cultivo de cacahuete.
- En la baja y media Casamance hay varios tipos de suelos:
 - Suelos ferruginosos tropicales lixiviados para concreción y acorazados. Se utilizan para la plantación de cacahuete.
 - Suelos ligeramente ferralíticos. En ellos se cultiva tanto cacahuete como mijo y maíz.
 - Suelos halomórficos no degradados. Se utilizan para el cultivo de arroz irrigado.
 - Suelos hidromórficos medianamente orgánicos. En ellos se cultiva arroz en surcos.
- En la zona de Senegal Oriental y en la alta Casamance los suelos son de tipo:
 - Suelos hidromórficos (sedimentos arcillosos). El uso que se le da es para el cultivo de algodón.
 - Suelos líticos sobre diabasas. En ellos se cultiva algodón.
 - Suelos ferruginosos tropicales lixiviados para concreción ferruginosa. Se utiliza para la plantación de cacahuete, algodón y mijo.
 - Suelos ferruginosos tropicales lixiviados con pseudogley. Se usa para el pastoreo.
 - Suelos hidromórficos medianamente orgánicos con pseudogley. Se usa para plantar arroz.
- En la zona ecogeográfica de Ferlo los suelos son:
 - Suelos ferruginosos tropicales débilmente evolucionados (de arena silíceas). Son tierras dedicadas al pastoreo y, a veces, al cacahuete.
 - Suelos ferruginosos tropicales poco lixiviados (areno-arcillosos o con concreción ferruginosa). Se utilizan para pastoreo y cultivo de cacahuete.
 - Suelos pardos subáridos. Están dedicados a la plantación de mijo.
 - Suelos pardo-rojizos subáridos. En ellos se cultiva el chícharo tropical.
- En la zona de Les Niayes se pueden encontrar:
 - Suelos hidromórficos medianamente orgánicos con gley. Se utilizan para la horticultura.
 - Suelos litomórficos (arcillas negras pobres en materia orgánica). En ellos se cultiva sorgo.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Suelos minerales brutos. En ellos se realiza repoblación forestal.
 - Suelos poco evolucionados. Se utilizan para repoblación forestal, como los anteriores.
- En la región del río Senegal los suelos que se encuentran son:
- Suelos poco evolucionados de origen no climático de erosión con textura gruesa, pedregosa o guijarrosa con aportaciones hidromórficas (ligeramente rico en humus en la superficie con rastros ferruginosos en la profundidad). Este tipo de suelos tienen unas aptitudes agrícolas muy reducidas. Están limitadas al cultivo de arroz por inundación durante la estación del *hivernage* y al pastoreo durante la estación seca.
 - Suelos pardos sufridos hidromórficos. En ellos se cultiva sorgo, mijo perla y cacahuete.
 - Suelos ferruginosos tropicales lixiviados con hierro. Se utilizan para el cultivo del cacahuete.
 - Suelos halomórficos no degradados. Se cultivan con arroz irrigado o sorgo de decrecida.
 - Suelos hidromórficos minerales con pseudogley. Están dedicados al cultivo de sorgo de decrecida o maíz.

Los suelos son sensibles a la erosión tanto eólica como hídrica, que es la principal causa de degradación.

Recursos hídricos

Existen importantes recursos hídricos de superficie y subterráneos que compensan la problemática pluviométrica. Sin embargo, la repartición geográfica de recursos es desigual y sufre una fuerte variación tanto regional como interanual. Senegal se encuentra bajo un régimen tropical con máxima disponibilidad de agua a continuación del máximo pluviométrico durante los meses de agosto y septiembre, y mínima durante periodos bastante prolongados.

	CASAMANCE	SENEGAL ORIENTAL	BASSIN ARACHIDIER	FERLO	RIO SENEGAL	NIAYES
AGUA DE SUPERFICIE	1. Río Casamance 2. Kayanga	Río Gambia	Charcas y marismas temporales	Charcas y marismas temporales	1. Río Senegal 2. Lago de Guiers	Lagos y afloración de aguas subterráneas
AGUA SUBTERRÁNEA	1. Capas del complejo terminal 2. Capas profundas del Maastrichtiano	1. Capas del complejo terminal 2. Capas del basamento 3. Capas profundas del Maastrichtiano	1. Capa profunda del Maastrichtiano 2. Capa de las calcáreas lutecianas	Capa profunda del Maastrichtiano	Capa profunda del Maastrichtiano	Capas de arenas cuaternarias del litoral norte

Fuente: APIX

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

2.2. Dificultades productivas

Propiedad de la tierra

En Senegal existen tres tipos de propiedad de la tierra:

1. Propiedad nacional. Está constituido por las tierras no integradas en el dominio público, no registradas o cuya propiedad no ha sido inscrita en el Registro de Hipotecas.
2. Propiedad del Estado. Comprende la propiedad pública y privada, que son los bienes y derechos mobiliarios e inmobiliarios que pertenecen al Estado.
3. Propiedad de particulares. Constituyen las tierras registradas por particulares.

En 1972 entro en vigor una ley que regulaba la propiedad nacional (Loi nº 64 – 46 du 17 juin 1964) y le daba a las *comunidades rurales* un papel central en la gestión de la propiedad de las tierras. Según esta reforma los agricultores tan solo tienen derecho de uso y disfrute de la tierra, lo que implica un arrendamiento por 50 o 99 años. Este derecho se concede a título personal y gratuito durante la vida útil de la explotación y puede ser revocada en caso de un uso insuficiente de la parcela, o por el Estado en caso de necesidad.

Las principales funciones de los consejos rurales son la adjudicación de las tierras de la comunidad rural, así como la resolución de litigios sobre la propiedad de la tierra.

Para conseguir el arrendamiento de un terreno para crear una explotación agrícola hay que presentar el proyecto al Estado (por medio del APIX). Si considera que tiene interés tanto social como económico lo apoya y le ayuda a encontrar a buscar el emplazamiento adecuado para llevar a cabo la explotación agrícola. Una vez que se ha encontrado la parcela adecuada para la explotación que se quiere realizar, hay que solicitar el terreno al consejo rural, que decide si lo concede o no y emite un certificado de aceptación.

Se firma un contrato de arrendamiento por 50 o 99 años, pero se fijan dos años para trabajar la tierra e invertir en ella. Si durante este tiempo el arrendatario no ha realizado ninguna actividad con la tierra se le retira el contrato y se devuelve el importe pagado.

Este sistema de arrendamiento crea una inseguridad entre los inversores, es por ello que lleva tiempo planteándose una reforma que privatice los terrenos destinados a la agricultura buscando dar unas garantías a los inversores potenciales, pasando de concederles un derecho de utilización a un derecho de propiedad.

La Ley de Orientación Agro-silvo-pastoral de 2004 preveía dicha reforma del régimen de propiedad del suelo buscando la garantía de propiedad de las explotaciones agrícolas, de las personas y de las *comunidades rurales*, el incentivo a la inversión privada en la agricultura, la dotación al Estado y a las colectividades locales de recursos financieros suficientes, así como la puesta a su disposición de personal competente para una gestión eficaz, justa y sostenible de los recursos naturales y la reducción de las restricciones que genera la propiedad del suelo para el desarrollo agrícola, rural, urbano e industrial.

Inputs productivos / Material agrícola

Para aprovisionarse de material agrícola la empresa puede optar por dos opciones: importar los productos o comprarlos en el mercado local.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Las importaciones de material agrícola, cuando la empresa tiene el estatus de “empresa franca de exportación” puede realizarlas exentas de impuestos. Las empresas exportadoras en Senegal tienen la posibilidad de aprovisionarse libremente en el mercado internacional de todos los productos necesarios para la producción, como puede ser maquinaria agrícola o productos fitosanitarios.

Para importar pesticidas a Senegal es necesaria una autorización especial que concede la Dirección para la Protección de Vegetales (DPV) una vez que comprobado que los pesticidas cumplen la Ley nº 84-14 del 2 de febrero de 1984 relativa al control de especialidades agrofarmacéuticas y similares y el Decreto nº 84-503 del 2 de mayo de 1984 para la aplicación de la ley anteriormente nombrada.

La compra en el mercado nacional está condicionada tanto por la disponibilidad de los productos como por la casi inexistencia de competencia. Estos dos condicionantes afectan a los precios, relativamente elevados, como a las frecuentes rupturas de stock.

La disponibilidad local de semillas de calidad es también limitada. Los productores y exportadores deberán también exportar las semillas.

Mano de obra

El coste de la mano de obra es relativamente bajo, lo cual podría considerarse una ventaja competitiva, pero la productividad por trabajador es también baja y están poco cualificados.

Además, el código de trabajo vigente en Senegal es bastante rígido y hay escasez de trabajadores con una formación para mandos intermedios en cultivos que necesitan tecnología avanzada.

Irrigación

El agua es un recurso escaso y un factor que limita el desarrollo de la agricultura en algunas zonas del país. Por ejemplo, las Niayes es una zona con unas características adecuadas para la producción hortícola pero el agua es escasa y cara.

El precio del agua se determina en función de su origen:

- Red de Sénégalaise des Eaux (SDE). Normalmente se limita a la región de Les Niayes debido a los problemas de agua que sufre esta zona.
- Sondeos. Pueden alcanzar los 200 m de profundidad. Actualmente los sondeos están limitados en la zona de Niayes debido a la sobreexplotación de la capa freática, que ha aumentado el riesgo de salinización del suelo.
- Bombeo directo utilizando el agua del río Senegal o del lago de Guiers.

El potencial de irrigación se estima alrededor de las 409.000 hectáreas, de las cuales 240.000 ha son superficie de control total o parcial, 100.000 ha para cultivos de decrecida y 60.000 ha para las superficies en bajos fondos y manglares.

En 2002 se estimó que la superficie cultivada con control de agua era de 149.680 ha, de la que la superficie equipada con un control total/parcial ocupaba 102.180 ha.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

El agua utilizada para la irrigación, proviene un 90% de aguas de superficie, bien a partir de retenciones o bien de bombeos de los ríos. Mientras que, en la zona de Les Niayes las aguas subterráneas son utilizadas para la irrigación a pequeña escala, con vocación principalmente hortícola. La técnica de irrigación utilizada es la irrigación de superficie.

La disponibilidad y el coste del agua debe de ser considerado como uno de los factores determinantes a la hora de decidir donde situar la plantación y que tipo de irrigación se va a utilizar.

La mayoría de los cultivos de productores exportadores, así como de los productores asociados de tamaño mediano, disponen de instalaciones de irrigación por goteo ya que es el método más eficiente y que mejor se adapta a la problemática que presenta el acceso al agua en Senegal y al tipo de suelos. Las principales ventajas de este tipo de irrigación es el ahorro de agua, el control preciso de las cantidades de agua utilizadas, la poca mano de obra necesaria, el control de la fertilización. El inconveniente que plantea este tipo de irrigación es su elevado coste.

Energía

En Senegal, el coste de la electricidad es relativamente alto, además muy a menudo la red eléctrica no llega a los perímetros de las explotaciones y el coste de conexión a la red es altísimo. Así, frecuentemente, los productores utilizan generadores eléctricos o bien placas solares para suministrar electricidad a sus explotaciones y utilizarla para la irrigación. De esta forma también evitan los habituales cortes en el suministro de electricidad que sufre la red eléctrica nacional.

SINOPSIS DE LA PRODUCCIÓN EN SENEGAL POR REGIONES

REGIONES	VENTAJAS	INCONVENIENTES	PRODUCTOS POTENCIALES
LES NIAYES	<ul style="list-style-type: none">▪ Clima (contra-temporada)▪ Calidad de suelo (según zonas)▪ Proximidad logística▪ Disponibilidad mano de obra▪ Acceso carretera / energía	<ul style="list-style-type: none">▪ Agua▪ Acceso a propiedad▪ Presión fitosanitaria▪ Urbanización	<ul style="list-style-type: none">▪ Hortalizas de contra-temporada▪ Floricultura▪ Melón▪ Uva Mango▪ Cítricos▪ Lima▪ Papaya
NORTE DE LES NIAYES	<ul style="list-style-type: none">▪ Clima (contra-temporada)	<ul style="list-style-type: none">▪ Agua▪ Acceso a propiedad	<ul style="list-style-type: none">▪ Hortalizas de contra-temporada

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad mano de obra ▪ Acceso carretera / proximidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presión fitosanitaria 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arboricultura frutal ▪ Cebolla
DELTA DEL RÍO (Saint Louis)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clima canario ▪ Agua ▪ Mano de obra ▪ Acceso carretera/proximidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sal (tierras próximas al río) ▪ Acceso a propiedad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hortalizas contra-temporada ▪ Melón ▪ Patata ▪ Tomate ▪ Maíz dulce ▪ Mango
VALLE DEL RÍO (incl. Lago Guiers)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agua ▪ Acceso carretera ▪ Potencial propiedad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sal (tierras próximas al río) ▪ Estatuto propiedad inversiones ▪ Mano de obra ▪ Clima Sahelo-Sahariano (amplitud térmica día noche) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arroz ▪ Cebolla ▪ Patata ▪ Tomates ▪ Batata ▪ Uva ▪ Ajo ▪ Cítricos ▪ Melón ▪ Hortalizas contra-temporada (Lago Guiers)
NORTE BASSIN ARACHIDIER	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad de terreno ▪ Mano de obra 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agua ▪ Clima (salvo algunos cultivos) ▪ Enclave de ciertas zonas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cacahuete ▪ Sandía ▪ Bissau ▪ Maíz ▪ Judía carilla
MBOUR	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso logístico ▪ Mano de obra ▪ Clima contra-temporada 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agua (según zonas) ▪ Presiones fitosanitarias ▪ Usos suelo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mango ▪ Papaya ▪ Melón ▪ Cítricos ▪ Hortalizas
BASSIN ARACHIDIER /	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso logístico 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clima (salvo algunos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mango

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

SINE SALOUM	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad de terrenos ▪ Mano de obra 	<ul style="list-style-type: none"> cultivos) ▪ Enclave de ciertas zonas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cacahuete ▪ Melón ▪ Maíz ▪ Sésamo ▪ Anacardo ▪ Judía carilla
SENEGAL ORIENTAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad de tierras ▪ Agua ▪ Mano de obra 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso logístico ▪ Enclave zonas de producción ▪ Infraestructuras de base 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plátano ▪ Papaya ▪ Mango ▪ Anacardo ▪ Hortalizas variadas
CASAMANCE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clima cultivos frutas ▪ Agua 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enclave logístico ▪ Infraestructuras ▪ Estabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mango ▪ Cítricos ▪ Papaya ▪ Cacahuete ▪ Maíz Aguacte ▪ Plátano ▪ Nuez de coco ▪ Hortalizas diversas

Fuente: PDMAS

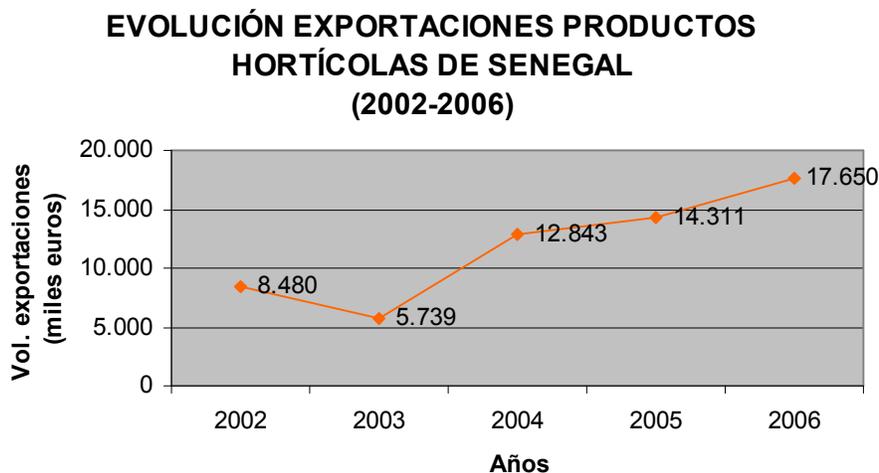
III. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Exportaciones de Senegal al resto del mundo

Cada vez se presta más atención al potencial exportador de este sector de Senegal. Las exportaciones de productos agrícolas de Senegal que tienen un fuerte potencial de crecimiento a medio plazo, gracias a las frutas y hortalizas frescas “fuera de temporada” y “exóticas”. El Estado senegalés se ha marcado como meta alcanzar las 30.000 toneladas de frutas y verduras exportadas para el año 2010.

Las exportaciones senegalesas de productos hortícolas han seguido durante los últimos cuatro años una tendencia positiva, superando los 17, 5 millones de euros en 2006, después de haber reflejado una caída en 2003.



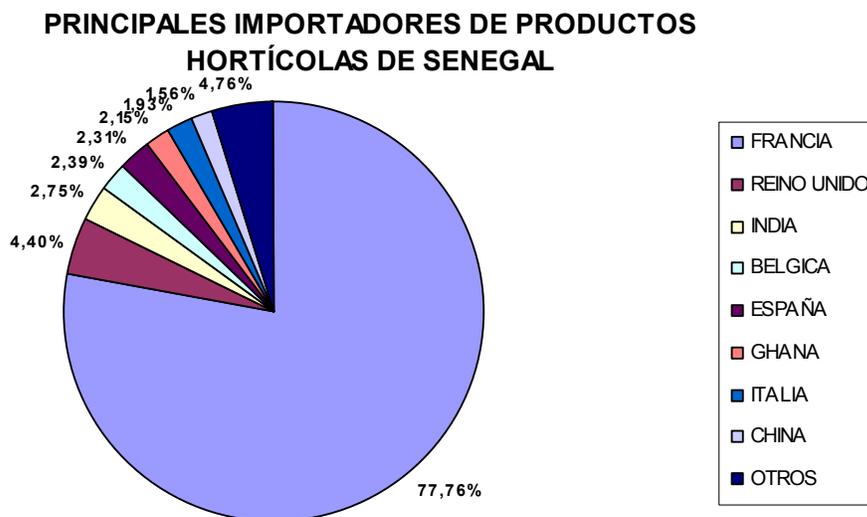
Fuente: Aduanas Senegal

Tradicionalmente, los principales productos hortícolas exportados por Senegal son los tomates frescos o refrigerados, cuyas exportaciones alcanzaron el valor de 6,68 millones de euros en 2006, las judías verdes, con 5,15 millones de euros exportados y los mangos, con 3,42 mi-

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

liones de euros exportados. Estos datos reflejan una fuerte concentración de exportaciones, a la que actualmente se le está buscando una solución, intentando diversificar buscando nuevos productos interesantes para el mercado exterior, tanto a nivel regional como a nivel mundial.

Las principales destinaciones de los productos hortícolas de origen senegalés son países europeos, que importan principalmente frutas exóticas como mango y productos de contra-temporada como las judías verdes y los tomates. El principal país importador de estos productos en 2006 fue Francia, con más de 13,5 millones de euros, acaparando cerca del 78% de las exportaciones senegalesas. El resto de las exportaciones de frutas y verduras de Senegal está muy repartido. Reino Unido es el segundo importador, pero tan solo representa un 4,4% del total, con cerca de 800 mil euros. La India, que es el tercer importador de productos hortícolas provenientes de Senegal, tan solo alcanza un 2,75% del total de importaciones. España fue el quinto importador, copando el 2,31% del total del total de importaciones, que ascendieron a 408.000 euros. De todos modos, la cuota de mercado que significan los productos senegaleses dentro de las importaciones europeas de frutas y verduras es mínima.



Fuente: Aduanas Senegal

El primer exportador de frutas y verduras de Senegal es SAFINA; empresa senegalesa propiedad de un empresario de origen libanés, que alcanzó durante la campaña 2005-2006 3.749.485 Kg de exportaciones en productos hortofrutícolas. Sus principales productos de importación son las judías verdes y los tomates. Le sigue los *Grands Domaines du Sénégal* (GDS) que durante la campaña 2005-2006 exportó 3.660.365 Kg de frutas y hortalizas, principalmente de tomates, judías verdes y melones.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

ACUMULACIÓN DE EXPORTACIONES DE SENEGAL POR PRODUCTO EN KG - VÍA AÉREA Y MARÍTIMA (CAMPAÑA 2005-2006)

EMPRESAS	JUDIAS VERDES	MELONES	TOMATES	PIMIENTOS	CALABACINES	MAÍZ	UVAS	SANDÍAS	ACHICORIA ROJA	TOTAL AVIÓN	TOTAL BARCO	TOTAL AV + BAR
SAFINA	2.596.410	7.000	1.143.675				2.400			409.231	3.340.254	3.749.485
SEFAM	1.236.014		1.799.882		32.100					255.731	2.812.265	3.067.996
SOLEIL VERT	948.923	332.106								449.538	831.491	1.281.029
SOCAS	426.425									263.109	163.316	426.425
MASTER	47.312									14.474	54.022	68.496
MINAME	419.172										419.172	419.172
TOLSEN		124.300								124.300		124.300
NIRAM	5.500									5.500		5.500
PDG	170.592									131.402	39.194	170.596
SANEPRO	879.456										429.456	429.456
AGRAL	103.370									69.712	33.658	103.370
AGRI-CONC.	3.786									3.786		3.786
AGRO-NEGOCE	178.608										178.608	178.608
ETS DIOP	3.521									3.521		3.521
GERPRIM	334.504									26.832	307.672	334.504
PASEN	90.240										90.240	90.240
ANS INT	71.052									11.808	59.244	71.052
ESC. AFRQUE	107.257	620								107.877		107.877
WHAHIRLOU	1.692									1.692		1.692
SEMAF	25.836			9.050		154.304				28.140	161.050	189.190
VERSEN		2.735		26.805	14.776						44.316	44.316
GDS	112.216	45.215	3.447.375					25			3.660.365	3.660.365
SEFREL	2.384									3.984		3.984
AGRICOM	220.708										220.708	220.708
ETS THIAM		12.000									12.000	12.000
SAPRODEA	14.640										14.640	14.640
PAMI	22.969									22.969		22.969
GIE SIRCENT		6.330								6.330		6.330
PROMECAI		224.743									224.743	224.743
SENEFRUIT					146.663						146.663	146.663
FATIGALS									51.711		51.711	51.711
AGRI PEST		9.070								9.070		9.070
TOTAL	8.022.587	764.119	6.390.932	35.855	193.539	154.304	2.400	25	51.711	1.949.006	13.294.788	15.243.794

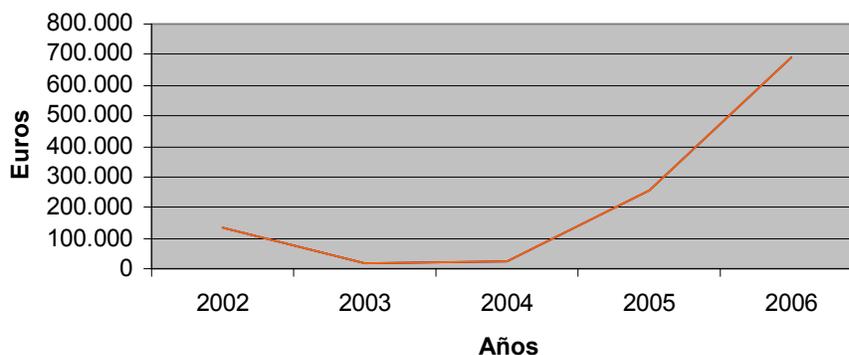
Fuente: Dirección de Horticultura

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

1.2. Las exportaciones de Senegal a España

Las exportaciones de frutas y verduras de origen senegalés a España han crecido durante los últimos años, alcanzando las 865 toneladas de producto y los 687.617 euros en 2006.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HORTÍCOLAS DE SENEGAL A ESPAÑA



Fuente: Aduanas España

Los principales productos hortofrutícolas exportados por Senegal a España durante 2006 fueron los mangos, por un valor de más de 186.487 euros, seguidos de los pimientos del género *casicum* o pimienta, que alcanzaron los 171.021 euros de exportaciones y los melones, con 160.374 euros.

Productos senegaleses exportados a España en 2006

	Euros	Peso en Toneladas
080450 -- GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS.	186.487,57	256,99
070960 -- PIMIENTOS DEL GENERO CAPSICUM O DEL GENERO PIMENTA, FRESCOS O REFRIGERADOS.	171.021,55	64,19
080719 -- (DESDE 01.01.96) MELONES, FRESCOS.	160.374,71	250,76
070990 -- HORTALIZAS FRESCAS O REFRIGERADAS (EXCEPTO ALCACHOFAS, ESPARRAGOS, BERENJENAS, APIO, SETAS, TRUFAS, PIMIENTOS DEL GENERO CAPSICUM Y PIMENTA, ESPINACAS Y DEMAS HORTALIZAS EXPRESADAS O COMPRENDIDAS EN OTRAS PARTIDAS).	121.713,28	249,85
070820 -- JUDIAS (POROTOS, ALUBIAS, FRIJDES, FREJOLES) (VIGNA SPP. Y PHASEOLUS SPP.), INCLUSO DESVAINADAS, FRESCAS O REFRIGERADAS.	32.047,11	10,44
080711 -- (DESDE 01.01.96) SANDIAS, FRESCAS.	15.912,41	32,87
070930 -- BERENJENAS, FRESCAS O REFRIGERADAS.	54,75	0,03
060499 -- FOLLAJE, HOJAS, RAMAS Y DEMAS PARTES DE PLANTAS, SIN FLORES NI CAPULLOS, HIERBAS, PARA RAMOS O ADORNOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA (EXCEPTO FRESCOS).	6,00	0,00

Fuente: Aduanas España

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Diversificación de los productos

Las exportaciones senegalesas de productos hortofrutícolas han estado tradicionalmente concentradas en una limitada gama de productos, entre los que principalmente destacan la judía verde, el tomate y el mango. Actualmente se está intentando diversificar la gama de frutas y verduras exportables debido a que el mercado mundial presenta oportunidades interesantes para productos senegaleses ya explotados, emergentes o de nicho. Dentro de esta gama se encuentran:

Judías verdes

Las judías verdes producidas en Senegal suelen ser de dos tipos: bobby y finas o extrafinas.

Envase y embalaje utilizado:

- A granel. En cajas de 4 kg las bobby y de 2,6 kg las finas o extrafinas.
- Pre-ensadas. Pueden estar despuntadas o no y envasadas de distintas formas: barquetas, bolsas...

Precios:

- Bobby: 1.000-1.500 francos CFA (1,52- 2,29 euros)
- Pre-embalada: 2.000-2.500 francos CFA (3,04 – 3,81 euros)

Transporte:

Tanto aéreo como marítimo.

Demanda:

La demanda de judías verdes tiene un crecimiento sostenido, con presencia tanto en distribución especializada como en gran distribución. Producto a granel de contraestación respecto a la producción europea (de noviembre a abril) y pre-ensado durante todo el año.

Principales mercados:

Toda la UE, con puntos de entrada en Francia, Holanda y Gran Bretaña. Crecimiento de la demanda en España e Italia. El mercado inglés presenta una gran oportunidad de negocio.

Competencia:

Senegal tiene presencia y notoriedad en varios mercados, pero con una competencia cada vez más fuerte en el segmento de la judía verde a granel por parte, principalmente, de Marruecos, pero también de Egipto. Fuerte presión sobre los precios de la judía verde bobby durante prácticamente toda la campaña. Kenya sigue dominando el mercado de la judía pre-embalada, manteniendo precios superiores (más de 2000 francos CFA/kg).

Tomates cherry

Envase y embalaje: barquetas de 250g y bandejas con 9 barquetas.

Calibre: 10-20g /unidad

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Precios: 1200-1800 francos CFA (1,83-2,74 euros)

Transporte: Marítimo (puntualmente aéreo)

Oferta: de noviembre a abril

Potencial nicho para variedades “especiales”: amarillo, ovalado, racimo...

Demanda:

Fuerte crecimiento con presencia en supermercados durante los 12 meses del año.

Principales mercados:

La UE y Europa Central. Tienen como principales puntos de entrada Francia, Holanda y Gran Bretaña

Situación competitiva:

El mercado sigue siendo fuertemente estacional con España presente prácticamente durante todo el año y con una producción local durante el verano (Holanda, Francia e Italia)

Orígenes fuera de la UE: Israel sigue dominando pero con un importante interés por parte de otros proveedores, principalmente de Marruecos. Productos de fuerte valor añadido con niveles de precios relativamente elevados pero que sufren importantes fluctuaciones durante la campaña.

Maíz dulce

Variedades: maíz dulce y mini-maíz

Envase y embalaje:

- Maíz dulce: pre-ensado de 500g (dos unidades)
- Mini: pre-ensado de 100-200 g en barquetas o a granel en cajas cubiertas de 2,7 kg

Calibre: 250g por el dulce y 10g por el mini

Precios:

- Dulce: 1200-1700 francos CFA (1,83 – 2,59 euros)
- Mini: 2000-3500 francos CFA (3,04 – 5,34 euros)

Transporte: marítimo

Oferta: de enero a mayo

Demanda:

Crecimiento moderado con demanda creciente del mini-maíz (cocina asiática). El maíz dulce se mantiene como un producto de nicho durante los meses de invierno

Principales mercados:

Fuerte demanda del mercado inglés que representa más del 50% de las importaciones europeas.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Competencia:

Tailandia domina el mercado del mini maíz transportado en avión, seguido por África Austral , en la actualidad, a la baja. El maíz dulce es aprovisionado por Estados Unidos (a la baja) y Marruecos (en fuerte crecimiento) e Israel (estable). Marruecos sustituye gradualmente las importaciones de Estados Unidos.

Gombo

Variedades: indio, mexicano

Envase y embalaje

- Cajas de cartón de 2,7-6 kg
- Cajas de madera o plástico de 6 kg
- Pre-ensvasado: 250g

Calibre: 7-11 cm

Precio:

- A granel: 1400-1800 francos CFA (2,13 - 2,74 euros)
- Pre-ensvasado: 2000-2500 francos CFA (3,04 – 3,81 euros)

Transporte: Avión

Temporada: nicho exótico. Todo el año

Demanda:

Mercado de débil estacionalidad, crecimiento moderado esencialmente en el mercado exótico. Es un producto que comienza a abrirse camino en el mercado de consumo corriente.

Principales mercados:

El mercado inglés representa más del 80% de las importaciones europeas para el gombo de tipo indio, seguido por el francés, con el 10 % para el gombo mexicano.

Competencia:

Kenya se mantiene como principal proveedor, seguido de Ghana. México provee principalmente al mercado francés. Precio relativamente elevados debido a la logística aérea (producto altamente perecedero).

Calabacín

Variedades: verdes, amarillos, largos, redondos

Embalaje: cajas de cartón de 5-7 kg

Precio: 50-1200 francos CFA (0,08 – 1,82 euros)

Transporte: marítimo

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Temporada: diciembre-marzo

Demanda:

Crecimiento sostenido durante todo el año, con un nicho de mercado limitado de contra-estación.

Principales mercados:

Los principales mercados son Francia y Gran Bretaña (indirectamente). Nicho limitado vía Holanda para los países del norte de Europa.

Competencia:

España es el principal proveedor, con una producción durante prácticamente todo el año, pero con una disminución durante los meses de invierno. Marruecos es el principal proveedor que completa la oferta española. La producción ha conocido un fuerte crecimiento en Marruecos durante los 10 últimos años a menudo cooperando con los productores españoles. Países como Egipto y Jordania se posicionan igualmente en el nicho considerado en expansión.

Guindilla/Chile

Nicho exótico

Varietades: antillés, tailandés, variedades mexicanas

Envase y embalaje:

- Pre-ensado, barquetas y bolsas.
- A granel: cajas de 2-5kg

Precio:

- A granel: 1200-2500 francos CFA (1,82 – 3,81 euros)
- Pre-ensado: 2000-3500 francos CFA (3,04 – 5,34 euros)

Transporte: avión

Temporada: Todo el año

Demanda:

Es estable y limitada. Los principales consumidores son la población que surge de la inmigración (asiáticos, africanos y sudamericanos).

Principales mercados:

Fuerte demanda en el mercado inglés y francés (80% entre los dos orígenes)

Competencia:

El principal proveedor es Marruecos (octubre-junio) en contratemperada respecto a España y a Turquía. Las variedades exóticas son suministradas desde diversos orígenes africanos, Tailandia y las Antillas. Todo transportado por avión, a menudo acompañando a otras hortalizas exóticas como el gombo y hortalizas asiáticas.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Guisantes frescos

Variedades: snow pea, sugar snaps

Envase y embalaje:

- Pre-ensado 100-250g
- A granel: cajas de cartón cubiertas 2,7kg

Calibre: 7-11-cm

Precio:

- A granel: 2000-2500 francos CFA (3,04 – 3,81 euros)
- Pre-ensado: 2200-3000 (3,35 – 4,56 euros)

Transporte: marítimo

Temporada: Todo el año

Demanda:

Tras un periodo de crecimiento, la demanda se ha estabilizado y extendido durante todo el año en el nicho de productos exóticos. Los volúmenes reales son más elevados ya que a menudo van envasados en barquetas con otros productos

Principales mercados:

Gran Bretaña, pero también el resto de Europa, con Francia y Holanda como puntos de entrada.

Competencia:

El mercado está dominado por Kenya, Guatemala y Zimbabwe, con una gran parte de expediciones por vía aérea. Producto vendido mayoritariamente ya despuntado. Los problemas de producción en Guatemala explican el débil crecimiento de volúmenes exportados al mercado europeo. Se están posicionando nuevos orígenes (Perú y Marruecos).

Espárrago

Variedad: verde

Envase y embalaje:

- Botes de 500g
- Cajas de cartón: 5-6 kg

Calibre: 15-25 mm de diámetro en la base

Precio: 1800-2500 francos CFA (2,74 – 3,81 euros)

Transporte: aéreo y marítimo

Temporada: septiembre-abril

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Demanda:

Se encuentra en un crecimiento sostenido en el conjunto de segmentos del mercado (gran distribución y redes especializadas). Fuerte demanda del espárrago verde en los mercados, salvo en Alemania (donde claramente prefieren la variedad blanca). Previsión de crecimiento para los orígenes extra-europeos (baja productividad en Europa).

Principales mercados:

Gran Bretaña (con un 45%), pero también el resto de Europa, que tiene como punto de entrada Francia y Holanda.

Competencia:

Perú continua dominando el mercado de contratemporada con un pico de producción en diciembre-enero. La calidad peruana es la referencia en los mercados. Las importaciones de EE.UU. (producto relativamente caro) serán gradualmente reemplazadas por otros orígenes como Marruecos. Los precios relativamente elevados reflejan la fragilidad del producto en la cadena de aprovisionamiento.

Pimiento

Variedad: verdes, rojos, coloreados

Envase y embalaje:

- Cajas cartón 4kg
- Barquetas o bolsas preembalaje

Precio:

- A granel: 700-1500 francos CFA (1,07 – 2,29 euros)
- Pre-embalado: 1200-1500 francos CFA (1,82 – 2-29 euros)

Transporte: marítimo

Temporada: diciembre-abril

Demanda:

Fuerte crecimiento de la demanda de las variedades coloreadas durante los meses de invierno (contratemporada de la producción española y holandesa)

Competencia:

Mercado muy competitivo dominado por Israel durante el periodo de contratemporada. Fuerte crecimiento de las exportaciones de Marruecos durante los tres últimos años. La tendencia de desplazamiento de la producción española hacia otros orígenes debería continuar en los próximos años.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Tomates

Variedades: redondos, ciruela o plum, uva o grappe, "beef".

Embalaje: Cajas de cartón 5-6-7 kg

Precios:

- Beef y redondos: 300-700 francos CFA (0,46 – 1,07 euros)
- Uva: 800-1400 (1,22 – 2,13 euros)

Temporada: diciembre-abril

Transporte: marítimo

Demanda: Crecimiento moderado en todos los segmentos, crecimiento sostenido de los tomates uva y bio.

Competencia:

España permanece como gran proveedor con una aportación significativa de las Islas Canarias durante los meses de invierno. Marruecos es el principal suministrador extra-europeo con una oferta competitiva durante todo el año, pero limitada por el sistema de cuotas. El mercado permanece muy competitivo con fuertes fluctuaciones de precios durante la campaña. Sistema de comercialización de casi la totalidad de la producción marroquí vía un panel de distribuidores aceptados situándose esencialmente en el mercado de Persignan (Francia).

Patata dulce o batata

Variedades: rojas y con carne anaranjada.

Embalaje: cajas cartón 10-20kg

Precios: 400-750 francos CFA (0,61 – 1,15 euros)

Transporte: marítimo

Temporada: todo el año

Demanda:

Crecimiento sostenido con aparición de la patata dulce en la gran distribución. Consumo ético (afro-caribe) pero también cada vez más entre los hábitos de consumo corriente

Competencia:

Mercado dominado por cuatro orígenes (EE.UU. Israel, Sudáfrica y Egipto). Precios remuneradores para productos de calidad irreprochable.

Berenjena

Variedades: Violeta

Embalaje: Cajas 5-6 kg

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Precios:

- Violeta a granel: 400 francos CFA (0,68 euros)
- Mini: 1800 francos CFA (2,74 euros)

Demanda:

Estable salvo para las berenjenas de categoría mini-hortalizas. Producto estacional consumido principalmente en la zona mediterránea.

Competencia:

La producción europea cubre la mayor parte de la demanda durante prácticamente todo el año. Los orígenes extra-europeos suministran principalmente variedades especializadas (redondos, blancos, mini...)

Sandía

Variedades

Sugar baby, nuevos híbridos sin semillas.

Embalajes

Cajas de cartón de 15-18 kg y de un metro cúbico.

Precio:

- Sugar baby: 300 – 500 francos CFA (0,46 – 0,77 euros)
- Sin semillas: 500 – 700 francos CFA (0,77 – 1,07 euros)

Transporte: Barco, complementando la gama del melón.

Temporada: Diciembre a mayo

Demanda:

En crecimiento, particularmente para las variedades de mayor valor añadido, sobretodo para el tipo “sin semillas” de pequeño calibre. Demanda puntual durante el periodo de Ramadan.

Principales mercados:

El primer mercado es Holanda, que sirve de puerta de entrada hacia el resto de Europa (debido a la logística marítima proveniente de América Latina), seguido por España, Bélgica (vía Amberes), y Gran Bretaña.

Competencia:

El nivel de precios es relativamente bajo debido a que el mercado está controlado por los orígenes latino-americanos que tienen acceso a una logística marítima eficiente (barcos bananeros).

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Fresa

Variedades:

Chandler, Pájaro.

Envase y embalaje:

Barquetas de 150/250g.

Precio:

2000 – 3000 francos CFA (3,04 – 4,57 euros)

Transporte: Avión (puntualmente) y barco al norte de Europa

Temporada: diciembre a febrero

Demanda:

Creciente en el conjunto de los mercados. Los consumidores han desarrollado el hábito a consumir la fresa durante todo el año. La demanda de fresa bio tiene un fuerte crecimiento.

Principales mercados:

Francia, Gran Bretaña, Bélgica, Holanda, Alemania.

Competencia:

España domina el mercado de la fresa en Europa durante 8 meses al año, complementándose durante los meses de invierno con Marruecos, Egipto e Israel. Con estos orígenes el mercado está bien aprovisionado durante todo el año. Egipto exporta fresas por vía aérea hasta el mes de marzo. Desde 2000, la producción en España se ha visto afectada por el riesgo climático. Nuevas variedades con una mejor capacidad de conservación están hoy disponibles para los productores.

Mango

Variedades

Kent, Keitt, Tommy Atkins, Haden, Amélie, Alphonso.

Temporada:

De junio a octubre.

Envase y embalaje:

Cajas de 4 kg (marítimo) y de 6 kg (avión).

Calibre:

375g – 650g por fruta.

Precio:

- Barco: 600 – 900 francos CFA (0,91 – 1,37 euros)
- Avión: 1200 – 2500 francos CFA (1,81 – 3,81 euros)

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Transporte:

Marítimo y aéreo para la variedad Kent.

Demanda:

Tiene un fuerte crecimiento desde hace 15 años, que entró en los hábitos de consumo corriente en la mayoría de los mercados.

Principales mercados:

El primer mercado es Holanda, que sirve de puerta de entrada al norte de Europa, Escandinavia y el este de Europa. Francia y Gran Bretaña son los principales mercados de consumo.

Competencia:

Hay variedad de orígenes en función de los periodos del año, marcados por la estacionalidad de la producción, a pesar de los esfuerzos de Brasil para cubrir la producción continuada durante todo el año. La mayor parte de las importaciones que se realizan por barco, con fuertes fluctuaciones de las cotizaciones en función de la oferta y la demanda. El nicho avión existe para cubrir los huecos entre los diferentes orígenes y para un mercado de nicho de gama alta para un producto maduro más avanzado y de alta calidad. Los periodos con menos abastecimiento son los meses de abril y de septiembre-octubre.

Melón

Variedades:

Galia, cantaloup bordado, chanterais, honey dew y piel de sapo.

Calibre: de 1,1 a 600 gramos la pieza.

Temporada:

De noviembre a abril.

Envase y embalaje:

Bandejas de 5 o 10 kg.

Precios:

- Barco Galia: 700 – 1.200 francos CFA (1,07 – 1,83 euros)
- Avión Charent: 1.500 – 2.500 francos CFA (2,29 – 3,81 euros)

Transporte:

Principalmente marítimo, salvo para los melones tempranos que se utiliza transporte aéreo para los tipos Galia y Chanterais.

Demanda:

Mercado con fuerte crecimiento durante los últimos 10 años, con la evolución de los gustos de los consumidores en varios mercados hacia variedades con mayor valor gustativo.

Principales mercados:

Gran Bretaña, Holanda (que ejerce de puerta de entrada), Francia y Bélgica.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Competencia:

Mercado de fuera de temporada (respecto a España), dominado por los orígenes sudamericanos y completado por Marruecos. Brasil se ha convertido en el principal origen. Israel retrocede, aunque sigue estando presente con la variedad galia al principio y al final de la campaña. Las antillas continúan abasteciendo el mercado de gama alta del melón Chanterais a Francia. La oferta, y como consecuencia, los precios sufren fuertes variaciones según las condiciones climáticas(y el ataque de enfermedades) en las principales zonas de producción, pero en general se sitúan en niveles bajos para variedades de elevado volumen como el amarillo canario y el cantaloup bordado (tipo americano). El desarrollo continuo de nuevas variedades buscando una mejor conservación es básicamente un reposicionamiento de la competencia en los principales mercados.

Papaya

Variedades:

Golden, Sunrise, Maradol.

Calibre: de 350g a 500g.

Temporada:

Todo el año.

Envase y embalaje:

Cajas de cartón de 4 kg.

Precios:

- Barco: 800 – 1100 francos CFA (1,22 – 1,68 euros)
- Avión: 1400 – 1600 francos CFA (2,13 – 2,44 euros)

Transporte:

Avión, pero sobre todo barco.

Demanda:

Con fuerte crecimiento y buenas perspectivas durante los próximos años.

Principales mercados:

El primer mercado es Holanda, que sirve como punto de distribución para el norte de Europa, Escandinavia y Europa del Este. Otros mercados importantes son Gran Bretaña, Francia, España y Portugal.

Competencia:

Brasil domina claramente el mercado de la variedad Golden (mejor aspecto y mayor resistencia), encaminada tanto por barco como por avión. Brasil es el único origen, hoy en día, capaz de abastecer papaya durante todo el año en cantidades importantes. Los continuos progresos del control de la logística marítima para la papaya permitirán una evolución importante de volúmenes importados (comparada con el mango).

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Lima verde

Variedades

Lima de Tahití, Persa.

Temporada: Todo el año.

Envase y embalaje:

Cajas de cartón de 5 kg.

Precios:

- Barco: 600 – 900 francos CFA (0,91 – 1,37 euros)
- Avión: 1.200 – 2.000 francos CFA (1,83 – 3,04 euros)

Transporte:

Barco

Demanda:

Durante los 10 últimos años el consumo de lima verde se ha triplicado y lo que ha hecho que se convirtiese en una fruta de consumo corriente durante todo el año en muchos mercados.

Principales mercados:

Holanda, Gran Bretaña, Alemania y Francia.

Competencia:

El mercado está dominado por dos orígenes: México y Brasil. Las especificaciones sobre el producto son muy estrictas con el aspecto y el color de la fruta (la lima tiene q ser verde de forma uniforme en toda su superficie). Recientemente se ha observado una cierta canalización del producto con importantes llegadas por barco que provenían de Brasil.

Aguacates

Variedades:

Hass, Fuerte, Nabal, Ettinger.

Envase y embalaje:

Cajas de cartón de 4-5 kg.

Precios:

Barco: 600-900 francos CFA (0,91 – 1,37 euros)

Transporte:

Barco

Demanda:

En fuerte crecimiento en el conjunto de mercados. Las variedades Hass (considerada como superior a nivel gustativo) y Fuerte forman parte del consumo corriente. Otras, como Nabal, Ettiger..., son consideradas como productos de nicho.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Principales mercados:

Francia (50% del mercado europeo), Países Bajos, Alemania y Gran Bretaña.

Competencia:

Fuerte estacionalidad de abastecimiento con España e Israel dominando el periodo otoño-invierno y Sudáfrica y Kenya para el periodo de primavera-verano. Perú es el nuevo competidor que alcanza a posicionarse en el mercado con un producto de calidad, a pesar de la distancia de los mercados europeos (20 días de tránsito en barco). México (primer productor mundial) mantiene una presencia regular con una bajada durante el periodo de verano, presiones competitivas durante todo el año pero con precios rentables para productos transportados por barco sobre todo en los programas de la gran distribución. Oportunidades de nicho para los aguacates de piel verde con logística aérea.

Uvas de mesa

Temporada:

De septiembre a marzo.

Envase y embalaje:

Bolsas de 400 –600 g en cajas de cartón de 5 kg.

Precios:

Barco: 900-1400 francos CFA (1,37 – 2,13 euros)

Transporte: Barco

Demanda:

Fuerte crecimiento en varios mercados, con clara preferencia por las variedades sin pepitas. Las variedades rojas ganan popularidad frente a las verdes (siempre dominantes en términos de volumen).

Principales mercados:

El primer mercado es Holanda, que sirve de puerta de entrada para el norte de Europa, Escandinavia y Europa del Este. Gran Bretaña y Francia son los principales mercados de consumo.

Competencia:

Mercado de contra-estación (producción europea junio-julio) dominado por Sudáfrica, seguida de Chile. Otros orígenes están presentes durante diferentes periodos, como Argentina, Egipto e Israel. Existen oportunidades interesantes para los nuevos proveedores durante los periodos de transición.

Pomelo

Variedades:

Doubel Red, Star Ruby, Flame, Marsh.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Temporada: de diciembre a abril.

Envase y embalaje:

Cajas de 600x400 de 15 kg.

Precios:

400 – 700 francos CFA (0,61 – 1,07 euros)

Trasporte: barco

Demanda: Estable pero con potencial de crecimiento para las variedades coloreadas.

Principales mercados: Francia y Gran Bretaña son los principales mercados de consumo en Europa.

Competencia:

El mercado está dominado por EE.UU. (de octubre a mayo), África del Sur (abril - septiembre) e Israel, complementado por Chipre, Argentina y Cuba. Recientemente nuevas variedades híbridas han sido desarrolladas en Israel, con tasas de azúcar más elevadas, que pueden dar un nuevo soplo a la categoría. Unos rendimientos elevados y una logística marítima eficiente son factores de éxito para un mercado considerado como muy competitivo.

Plantas ornamentales y flores cortadas.

La problemática de la exportación de este producto se debe a que la UE es muy estricta en la regulación de entrada de tierra como la que se utiliza para estas plantas. Para cumplir la normativa europea el exportador tendría que quitar la tierra de las plantas y empaquetarlas. Este procedimiento hace que se encarezca el producto.

Por otra parte, las flores cortadas ofrecen menos perspectivas que las plantas ornamentales. El tipo de clima que caracteriza la mayor parte de Senegal, caluroso y polvoriento, no es el más adecuado para el cultivo de flores.

Actualmente no existe ningún exportador que se ocupe de estos nichos de mercado.

2.2. Diversificación de las destinaciones

Hoy en día, el principal destino de las exportaciones hortícolas senegalesas es Francia, que copó en 2006 más del 75% del total. Este dato es una clara muestra de la concentración geográfica de los mercados importadores de frutas y hortalizas de origen senegalés.

A parte de Francia, otros nuevos destinos se presentan como mercados potenciales de los productos hortícolas senegaleses, lo que haría posible una mayor diversificación de mercados. Estas nuevas oportunidades surgen principalmente a nivel de la Unión Europea para las frutas y verduras frescas exportadas tanto por vía aérea como marítima, cuyas redes de distribución son cada vez más sofisticadas (gran distribución, mercados institucionales,...) y más exigentes respecto al nivel de eficiencia de los proveedores (en términos de calidad, regularidad, fiabilidad y servicio).

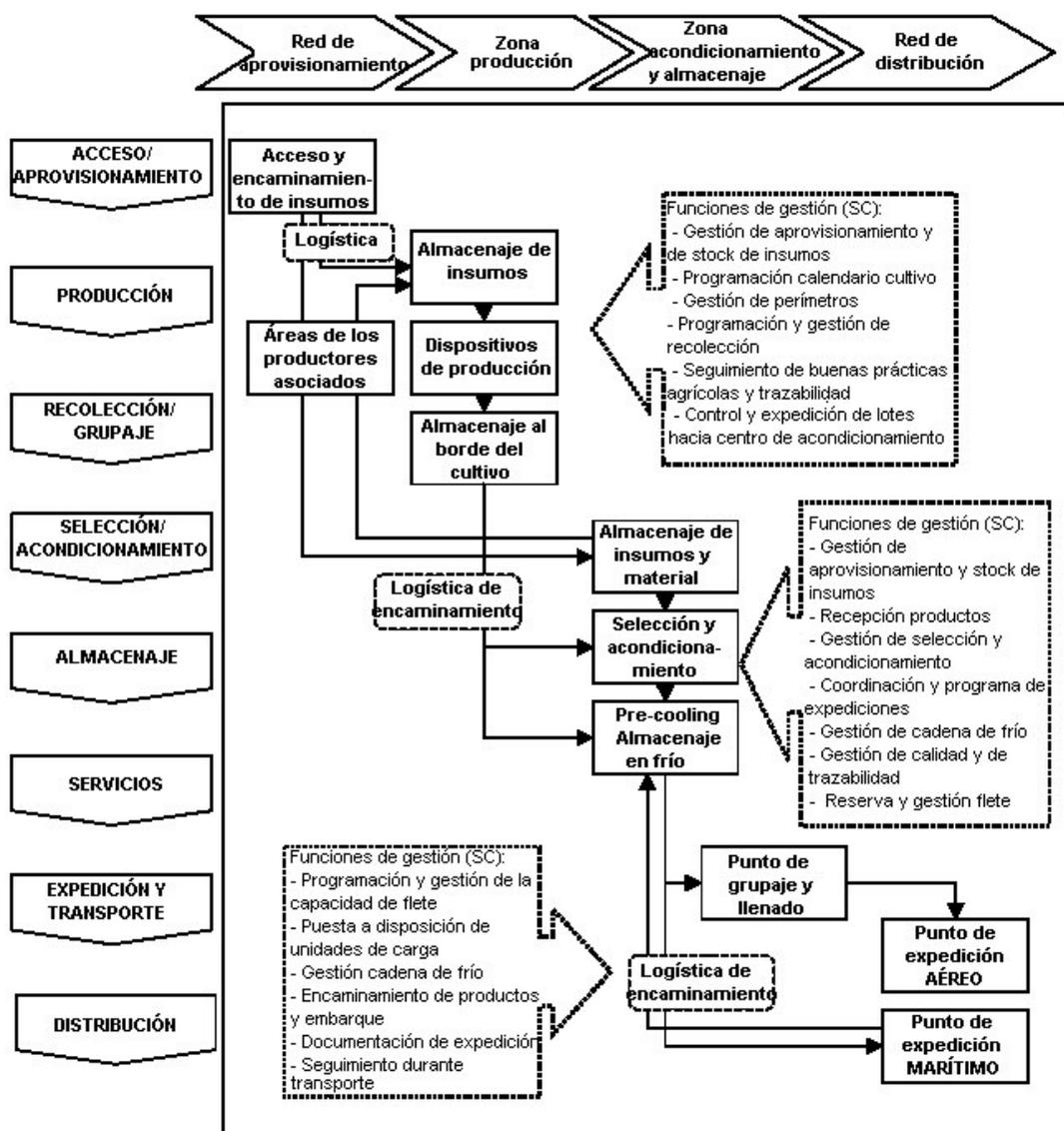
EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Los Estados Unidos siguen siendo un destino que presenta numerosas dificultades debido a las exigencias reglamentarias.

Los intercambios comerciales a nivel de la subregión son muy limitados. Existe potencial para las exportaciones de productos agrícolas importados de Europa (como la cebolla), pero sobre todo para los servicios necesarios para el desarrollo del sector.

2.3. Cadena logística

Para el conjunto de productos hortícolas destinados a la exportación es muy importante el control de la cadena logística, que normalmente sigue el siguiente esquema:



Fuente: PDMAS

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Los principales actores de cada eslabón de la cadena logística son:

- Red de aprovisionamiento.
 - Los proveedores de semillas. Los exportadores se abastecen esencialmente de sociedades multinacionales que les envían las semillas desde Europa.
 - Los proveedores locales de insumos. A la mayor parte de proveedores locales de insumos agrícolas les resulta difícil responder a las necesidades de los exportadores. Algunos importadores-mayoristas senegaleses han establecido relaciones de colaboración con exportadores para suministrar una parte de la demanda de insumos y les ofrecían un servicio de grupaje vía un consolidador en Europa.
 - Los proveedores de embalajes locales. Tan solo existe un fabricante de embalajes de cartón ondulado en Senegal. Teniendo en cuenta los volúmenes relativamente limitados que representan las exportaciones hortícolas, la gama de embalajes es reducida.
 - Los proveedores extranjeros de insumos y material agrícola (riego, invernaderos, fertilizantes...). Teniendo en cuenta los volúmenes limitados, los proveedores extranjeros son poco activos en el mercado senegalés. Algunos trabajan con representantes locales, sobre todo los proveedores de material de riego. La mayor parte de exportadores deben identificar y dirigirse directamente a los proveedores extranjeros para satisfacer sus necesidades de insumos y material agrícola.

- Producción
 - Los productores-exportadores. Las exigencias realizadas por la red de distribución en los mercados de exportación favorecen una integración de la función de producción y de exportación en el seno de empresas bien estructuradas. En Senegal, más del 80% de las exportaciones de productos hortofrutícolas provienen de cultivos bajo control directo de los exportadores. Algunos trabajan exclusivamente con sus propios cultivos, otros en colaboración con productores independientes.
 - Los exportadores comerciantes. Se trata principalmente de pequeños exportadores que trabajaron anteriormente con un sistema de divulgación con pequeños productores. Salvo en el caso del mango, este sistema está desapareciendo debido, entre otros motivos, a la incapacidad de estos operadores a cumplir con las exigencias de los mercados en términos de trazabilidad y de programación.
 - Los productores asociados. Son productores independientes de tamaño mediano (3-15 ha) que trabajan bajo un acuerdo contractual con los exportadores. Se encuentran principalmente en la zona de Niayes pero representan un número limitado.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Los pequeños productores. Se encuentran localizados alrededor de los pueblos de la zona de Niayes y, aunque hace unos años producían una parte importante de las judías verdes destinadas a la exportación, actualmente representan una proporción muy pequeña. Los pequeños productores continúan teniendo un papel relevante en la producción del mango destinado a la exportación ya que los exportadores continúan contando con ellos como proveedores.
- Las estructuras de apoyo. Aunque no están implicadas directamente en la función productiva, varias estructuras de apoyo al sector agrícola suministran igualmente servicios a la red de exportación, incluyendo asesoramiento en términos de calidad, como la Dirección para la Protección de los Vegetales, el ANCAR, el CEDEX LOCUSTOX,.. y también otro tipo de estructuras como el PDMAS o el TCP/FAO.
- Post-cosecha
 - Los exportadores. Son las estructuras exportadoras quienes aseguran las funciones de acondicionamiento post-cosecha para los productos de exportación. Ellas gestionan los centros de acondicionamiento y emplean equipos dedicados a estas funciones a lo largo de la campaña.
 - Los prestadores de servicios. Varios operadores individuales y agrupaciones han intentado proponer fórmulas de prestación de servicios post-cosecha para los productos destinados a la exportación, por ahora sin éxito.
- Transporte interior
 - Exportadores. La mayoría de ellos aseguran el transporte de productos entre las plantaciones y los centros de acondicionamiento, así como entre el centro de acondicionamiento y el punto de expedición en el aeropuerto o el puerto. La mayor parte disponen de, al menos, un camión refrigerado pero teniendo en cuenta las distancias relativamente cortas y las rupturas que existen en la cadena de frío, varios optan por un transporte sin frío.
 - Transportistas. Algunos exportadores contratan a transportistas, normalmente para operaciones puntuales como durante los periodos de mayor producción o expedición.
- Expedición
 - Los exportadores. Son los responsables de reservar el flete (directamente a través de los proveedores logísticos o por un intermediario de sus organizaciones profesionales) y de la preparación de lotes para la expedición o el llenado de los contenedores frigoríficos en sus estaciones de acondicionamiento. Algunos exportadores efectúan igualmente ellos mismos las operaciones de tránsito para las expediciones por vía aérea.
 - Los prestadores de servicios logísticos. Se trata principalmente de transitarios para el flete aéreo y de transitarios / manipuladores para el transporte vía marítima. Además, respecto a la parte documental, los transitarios /manipuladores son responsables del posicionamiento de los contenedores vacíos y del transporte de los contenedores llenos hasta el interior del puerto.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Los transportistas. Su función principal consiste en poner a disposición de las estructuras exportadores de capacidades de flete y en gestionar capacidades disponibles. Para el flete aéreo, se trata de compañías aéreas regulares y de operadores de vuelos cargo charters. Para el flete marítimo, se trata de compañías marítimas que ofrecen una capacidad en contenedores frigoríficos en barcos que se dirigen hacia Europa.
- Las organizaciones de profesionales. Tradicionalmente, estas organizaciones están encargadas de reservar y repartir entre sus miembros las capacidades de flete ofrecidas por las compañías aéreas. Esta función es básica, sobretodo en un contexto de déficit de capacidades de evacuación, como es el caso.
- Servicios de control. A parte de los servicios de la Dirección de la Protección de Vegetales, responsables de la expedición de certificados fitosanitarios, no existen actualmente otras estructuras implicadas en la cadena de exportación de frutas y verduras.
- Distribución (a los mercados de exportación)
 - Importadores mayoristas. Principales clientes de los exportadores senegaleses, son sociedades europeas establecidas principalmente en Francia y Bélgica. La mayoría trabaja sobre una base de venta a comisión y proveen a varias redes, que incluyen los mercados mayoristas, la gran distribución y los compradores institucionales. Al principio de cada campaña se establece un programa fijando un volumen total y un calendario de entregas. El respeto a los programas depende de la capacidad de los operadores de respetar los volúmenes en términos de producción, de la disponibilidad de flete y también de la situación en los mercados (incluidos los precios de los productos). Algunas relaciones entre los exportadores y sus clientes se crearon incluso antes de comenzar la producción y se mantienen a largo plazo. Otras son muy volátiles y de corta duración. La pre-financiación por parte de los importadores de una parte de los costes de la campaña es una práctica corriente. En muchos casos el transporte corre a cuenta del cliente comisionista.
 - Las estructuras integradas. Son inversiones nuevas de tipo agro-industrial que están ligadas a estructuras integradas verticalmente comprendidas en redes de distribución en Europa (importadores mayoristas). Es un esquema que parte de un mercado para el cual la producción en Senegal es la extensión de una estrategia global de aprovisionamiento de empresas europeas.
 - Gran distribución. Actualmente pocos exportadores alcanzan a cumplir las condiciones de la gran distribución (en términos de programación, regularidad, acondicionamiento, trazabilidad, volumen...) para poder mantener una relación sin pasar por las estructuras intermediarias en Europa.

Las principales infraestructuras:

- Producción
 - Sistemas de irrigación. La mayoría de los campos de cultivo de los productores-exportadores así como de los productores asociados de tamaño medio disponen hoy en día de instalaciones de riego por goteo. En la zona de Les

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Niayes, solo los terrenos que disponen de sondeos pueden llevar a cabo una actividad de producción económicamente viable (debido al alto coste del agua de la SDE).

- Almacenes de insumos al borde de los terrenos de cultivo. La mayoría de los campos de cultivo disponen de almacenes, pero su estado varía enormemente de unos a otros. Estos almacenes no siempre cumplen con las normas específicas de los sistemas de referencia de buenas prácticas agrícolas.
 - Apoyo y protección de los cultivos (sistemas de espalderas y de invernaderos). Solo las estructuras agro-industriales disponen de infraestructuras de producción que incluyen sistemas de espalderas, de cubiertas y de invernaderos (para los viveros y para la producción). El desarrollo de ciertos cultivos de fuerte valor añadido estará estrechamente ligado a las inversiones en estos tipos de instalaciones.
 - Almacenaje de los productos recogidos. Los operadores normalmente optan por una evacuación rápida de los productos tras ser recogidos pero en realidad se ha comprobado que a menudo la producción puede estar sin protección durante un cierto tiempo antes del traslado.
- Post-cosecha
- Centros de acondicionamiento individuales. Situados en las principales zonas de producción, alquilados o propiedad de las estructuras exportadoras, los centros de acondicionamiento varían en función del tamaño y del nivel de tecnología. Los exportadores de tamaño agro-industrial (más de 1000 toneladas de productos exportados) disponen de capacidades de frío a la altura de las plantas de acondicionamiento. La limitación de capacidad de las PYMES exportadoras para invertir en herramientas de acondicionamiento eficientes y conforme a las normas constituye un importante condicionante a su crecimiento.
 - Centros de acondicionamiento colectivos. Existen dos centros de este tipo, uno está en Sangalkam y está gestionado por la FPMN, y el otro es Feltiplex, y se encuentra en la misma zona. Ambos centros son poco utilizados.
- Transporte interior.
- Flota de camiones frigoríficos. La flota de camiones frigoríficos de los operadores está formada por vehículos de ocasión importados de Europa, de tamaños diversos desde pequeños camiones de 5 toneladas hasta semi-remolques de 20 toneladas, pasando por camiones polivalentes de 10 toneladas. El funcionamiento, sobretudo en lo que concierne al grupo frigorífico, puede variar significativamente de una estructura a otra.
- Expedición
- Cámaras de frío de los operadores privados. Algunos operadores disponen de cámaras de frío en el aeropuerto para asegurar un almacenaje de reserva antes de la expedición. Estas infraestructuras juegan una función importante para regular los flujos cuando no existen infraestructuras necesarias para el flete.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Cámaras de frío de los transitarios. Varias sociedades de tránsito han efectuado inversiones limitadas a su nivel de capacidad frigorífica en el aeropuerto Leopold Sedar Senghor de Dakar y ofrecen a sus clientes un servicio de almacenamiento en frío antes de la expedición.
 - La *Gare de fret* del aeropuerto Leopold Sedar Senghor de Dakar. Infraestructura realizada dentro del marco del PPEA, que constituye una importante herramienta logística a nivel del aeropuerto de Dakar. Además de una importante capacidad de frío ofrecerá una gama completa de servicios logísticos a los exportadores, pero también a otros participantes de la cadena, incluyendo a las compañías aéreas y a los transitarios. Todavía no se ha puesto en marcha.
 - Conexión de contenedores. Son instalaciones cruciales para la cadena de frío en el caso de expedición vía marítima. Se trata de enlaces a nivel del puerto para los contenedores que esperan el embarque y que están a cargo de las compañías de manutención y también para la conexión de los camiones de transporte entre la estación de acondicionamiento y el puerto. En el puerto, la disponibilidad de generadores autónomos de tipo clip-on o de plataformas porta-contenedores dotadas de grupos electrógenos es escasa.
- Distribución
- Transporte y cadena de frío. El control de la cadena de frío es una de las principales funciones de valor añadido de socios comerciales con infraestructuras especializadas presentes tanto en los puntos de entrada (puerto y aeropuerto) como de las instalaciones propias de los importadores /distribuidores en Europa.

2.4. Barreras arancelarias y no arancelarias

Barreras arancelarias

En la Unión Europea (UE) no existen barreras aduaneras para los productos hortícolas frescos ya que Senegal forma parte del Acuerdo UE-Países ACP (África-Caribe Pacífico) para el acceso al mercado europeo y del programa Everything But Arms (EBA). Sus exportaciones son admitidas en los países miembros de la UE sin impuestos adicionales ni aranceles.

Tampoco existen barreras arancelarias para entrar en los EE.UU. ya que el Congreso de EE.UU. promulgó en el año 2000 la ley (African Growth Opportunity Act (AGOA)) que tiene como objetivos:

- Apoyar el desarrollo económico de África Subsahariana favoreciendo la promoción de una amplia gama de ramas de actividad y acordar ventajas concretas a los empresarios y los agricultores.
- Favorecer acceso y mayores posibilidades a los inversores las empresas de Estados Unidos en África Subsahariana.
- Promover el comercio y las inversiones entre Estados Unidos y los países de África Subsahariana.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Esta ley acuerda con los países elegibles, entre los que se encuentra Senegal, un acceso exento de los derechos de aduana y sin restricción cuantitativa de sus productos al mercado americano.

Senegal tiene permitido exportar a EE.UU. alrededor de 1900 productos libres de impuestos. Entre ellos el único producto hortofrutícola que, hoy por hoy, se puede acoger al AGOA es la judía verde, que, de todos modos, al llegar al punto de importación tendrá que ser fumigada y tan solo se permite su exportación a los estados atlánticos de EE.UU. Actualmente, se está estudiando la inclusión en la lista de productos que se pueden acoger al AGOA de otros cuatro productos hortofrutícolas, que son el tomate cherry, el melón, el espárrago blanco y el mango. Una de las condiciones es que el cultivo de estos productos tendrá que ser protegido, utilizando invernaderos.

Barreras no arancelarias

- Formalidades administrativas: Muy complejas y pesadas tanto para la exportación del producto final como para la importación de productos fitosanitarios y otros factores productivos.
- Barreras técnicas: Los exportadores senegaleses sufren severos estándares tanto de calidad como de toxicidad de residuos (MLRs) de sus productos. Estos estándares regulan tanto los envases y embalajes, como la protección del medioambiente. Estados Unidos también exige fumigación antiparasitaria de los productos agrícolas.

IV ■ ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

1. AGENCIA NACIONAL PARA LA PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y GRANDES OBRAS (APIX)

El fomento de la inversión tanto nacional como extranjera en Senegal se realiza a nivel estatal a través de la Agencia Nacional encargada de la Promoción de las Inversiones y de las Grandes Obras (APIX).

Sus principales tareas dentro de la promoción de inversiones son:

- Mejora del clima del negocio.
- Promoción de Senegal como destino de inversión.
- Búsqueda e identificación de inversores tanto nacionales como extranjeros.
- Seguimiento y evaluación de los proyectos de inversión.

2. MECANISMOS DE APOYO A LA INVERSIÓN

Los mecanismos de apoyo a la inversión en el sector de la horticultura son comunes con el resto de los sectores de la economía senegalesa.

2.1. Código de Inversiones

En Senegal no existe una ley específica para la inversión extranjera. Ésta se acoge al Código de Inversiones (Code d'Investissements) que está regulado por la Ley nº 2004-06 del 6 de febrero de 2004.

El Código es aplicable a todas las empresas que ejerzan su actividad en uno de los siguientes sectores:

- Agricultura, pesca, ganadería, actividades de transformación, de almacenamiento y de acondicionamiento de productos de origen vegetal, animal o pesquero.
- Actividades manufactureras de producción o de transformación.
- Exploración, extracción o transformación de minerales.
- Turismo y actividades afines.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Industria cultural ejercida por PYMES (producción de libros, de periódicos) y centros de documentación y de producción audiovisual.
- Servicios ejercidos en el sub-sector de la salud, de la educación, del montaje y del mantenimiento de equipamientos industriales.
- Obras en infraestructuras portuarias.

Las empresas tienen que cumplir unas condiciones para acceder al Código de Inversiones. La inversión tiene que ser de al menos 5 millones de francos CFA (7.622 euros) y el número de empleos creados tiene que ser mayor que tres. Además, al menos un 20% de la inversión tiene que estar financiada con fondos propios para las inversiones de entre 5 y 200 millones de francos CFA (304.898 euros) y un 30% para inversiones superiores a 200 millones de francos CFA.

Las solicitudes de autorización son examinadas en un plazo máximo de 10 días y todas las formalidades administrativas de creación y de extensión (autorización para ejercer, identificación fiscal, registro en los organismos sociales...) son tenidas en cuenta por la Ventanilla Única del APIX en un plazo de 20 días.

Además de las garantías “clásicas” ofrecidas a las inversiones: libertad de transferencia de capitales y de beneficios e igualdad de trato (no existe discriminación entre nacionales y extranjeros frente a la administración y para el acceso al derecho de propiedad), ciertas ventajas son otorgadas tanto a la inversión como a la explotación. Además, existen ventajas específicas complementarias previstas para PYMES, para empresas que promueven los recursos locales, para empresas que desarrollan innovación tecnológica y para empresas que están instaladas fuera de la Zona A.

La validez de las ventajas ligadas a la explotación varía entre 5 y 12 años en función en la zona de implantación. Estas son:

- 5 años para Dakar y Pikine y la Comunidad de Rufisque-Bargny (Zona A).
- 7 años para las comunidades rurales de Sangalkam y de Sebikotane y para la región de Thies (Zona B).
- 10 años para las regiones de Diourbel, Louga y Kaolack (Zona C).
- 12 años para las regiones de Fatick, Kolda, Tambacounda y Saint-Louis (Zona D).

Estas ventajas son depreciables durante los tres últimos años (la reducción normalmente debe ser de 75%, 50% y 25%).

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

RÉGIMEN	CRITERIOS	VENTAJAS	DURACIÓN
Todos los proyectos admitidos	Todos los proyectos que cubre el Código de Inversiones, salvo aquellos relativos a recompra de activos extranjeros por nacionales senegaleses.	Ventajas ligadas a la inversión (fiscalidad de entrada + IVA) - Exoneración de los derechos e impuestos a la entrada sobre materiales ni fabricados ni producidos en Senegal, destinados de manera específica a la producción o a la explotación en el marco del programa autorizado. - Exoneración del impuesto sobre el valor añadido facturado por los proveedores locales de bienes, servicios y trabajos necesarios para la realización del programa autorizado.	2 años para las pequeñas y medianas empresas. 3 años para las grandes empresas.
		Ventajas ligadas a la explotación (fiscalidad interior). - Exoneración de la contribución global a cargo del empleador por los salarios pagados a los empleados de nacionalidad senegalesa. - Subvención a la creación de empleo.	Zona A: 5 años Zona B: 7 años Zona C: 10 años Zona D: 12 años
PRIORITARIOS		VENTAJAS ADICIONALES DE LOS RÉGIMENES PRIORITARIOS	DISMINUCIÓN DE LAS EXONERACIONES
Pequeñas y medianas empresas (PYMES)	- Inversiones inferiores o iguales a 200 millones de francos CFA. - Creación de al menos 3 empleos permanentes para senegaleses.	- Exoneración del impuesto mínimo. - Exoneración del impuesto sobre actividades económicas (Zonas B, C, D). - Derogación de la legislación de trabajo en materia de despidos por razones económicas. - Posibilidad de renovar durante 5 años los contratos de trabajo temporal.	Zona A: <ul style="list-style-type: none"> • 3º año, 75%. • 4º año 50 %. • 5º año 25 %. Zona B:
Empresas que dan preferencia a los recursos locales	- 65 % al menos (en valor) de los consumos de origen senegalés, o coste de los productos importados inferior al 35% del coste total de los productos después de haber sido transformados.	- Exoneración del impuesto mínimo global.	<ul style="list-style-type: none"> • 5º año 75%. • 6º año 50%. • 7º año 25%.
Empresas que dan preferencia a la innovación tecnológica	- 1 % al menos de la cifra de negocios dedicado a invertir en investigación o explotación de los resultados de las investigaciones de un organismo de investigación o de investigadores senegaleses.	- Exoneración del impuesto mínimo global. - Exoneración del impuesto sobre actividades económicas (Zonas B, C y D). - Derogación de la legislación de trabajo en materia de despidos por razones económicas. - Posibilidad de renovar durante 5 años los contratos temporales.	Zona C: <ul style="list-style-type: none"> • 8º año 75%.
Empresas descentralizadas	Al menos el 90% de su plantilla trabaja en localidades fuera de la Zona A..	Variación de la duración de las ventajas ligadas a la explotación en función del lugar de implantación (de 7 a 12 años), con degesión de las ventajas durante los tres últimos años.	<ul style="list-style-type: none"> • 9º año 50%. • 10º año 25%.
RECOMPRA DE ACTIVOS		VENTAJAS ESPECÍFICAS A OPERACIONES DE RECOMPRA	Zona D:

Más información: http://www.investinsenegal.com/PDF/code_des_investissements.pdf

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

2.2. Incentivos fiscales

Existen una serie de medidas fiscales de fomento a la inversión, recogidas en el Código General del Impuesto:

- Sistemas de amortización acelerada y degresiva para bienes nuevos.
- Posibilidad de deducir por parte de las empresas industriales la Provisión para Renovación de Utillaje y Materiales (PRUM).
- Exoneración del Impuesto sobre la Renta de las plusvalías obtenidas con la venta de bienes inmuebles, con la condición de que sean reinvertidas en el espacio máximo de tres años.
- Aplazamiento de los déficits fiscales y amortizaciones realizadas en periodo deficitario.
- Reducción de impuestos por reinversión de beneficios en Senegal.

2.3. Estatuto de Empresa Franca de Exportación

En Senegal existe un Estatuto de Empresa Franca de Exportación (Status d'Entreprise Franche d'Exportation) regulado por la ley nº 95-34 del 29 de diciembre de 1995 y modificado por la Ley nº 2004-11, que incentiva las actividades dirigidas a la exportación.

Principales criterios de admisión

La empresa tiene que dedicarse al sector agrícola, industrial o a tele-servicios. Además, tiene que justificar un potencial exportador de al menos el 80% de su cifra de negocios.

Ventajas fiscales

Las empresas francas de exportación están exoneradas:

- del impuesto sobre el beneficio de valores mobiliarios deducido por la empresa de los dividendos distribuidos.
- de todo impuesto que haya tenido como base los salarios pagados por la empresa y soportados por ellas mismas, y, principalmente, de la contribución global a cargo del empleador.
- de todos los derechos de registro y de timbre, y particularmente de los percibidos por la constitución y la modificación de los estatutos de la sociedad.
- del impuesto sobre actividades económicas, del impuesto sobre la propiedad y del impuesto sobre licencias.

Las empresas francas de exportación están sometidas a un impuesto de sociedades de un 15%.

Aquellas que son beneficiarias de concesiones quedan sometidas, de todas formas, a los cánones e impuestos a pagar por la utilización de dominios mineros, geológicos, marítimos o forestales.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Ventajas aduaneras

- Exención de los derechos e impuestos y del timbre aduanero para la importación y la exportación de bienes de equipo, materiales, materias primas, productos terminados y semi-terminados, así como para la exportación de productos terminados fabricados por la empresa.
- Exoneración de los derechos de aduana y de timbre aduaneros sobre los vehículos utilitarios y los vehículos de turismo y medios de transporte claramente destinados a la producción.
- El depósito de mercancías importadas por las empresas francas de exportación tiene una duración ilimitada.
- Las compras realizadas en Senegal de empresas francas de exportación están exentas de todos los derechos e impuestos aduaneros así como de los impuestos interiores.
- Los trámites necesarios para sacar mercancías de la aduana están aligerados para las empresas francas de exportación, que están eximidas de la caución y escolta de la importación.

Otras ventajas

Las empresas francas de exportación pueden contratar libremente tanto a su personal senegalés como expatriado. En caso de necesidad, el empleador puede, después de haberlo concertado con los representantes de los trabajadores, decidir una interrupción colectiva del trabajo de todo o parte del personal.

Garantías

En el marco de la reglamentación de comercio exterior y de intercambios aplicables en Senegal, el gobierno garantiza a las empresas francas de exportación:

- la libre transferencia con destino a países fuera de la Zona Franca, de todas las cantidades necesarias para la realización de las inversiones y de sus operaciones comerciales y financieras.
- la libre transferencia de salarios de empleados expatriados, de intereses de préstamos y de dividendos.

No puede ser aplicada a las empresas francas de exportación ninguna medida:

- discriminatoria respecto a aquellas de las que se benefician otras empresas establecidas en Senegal.
- que tenga por efecto agravar las disposiciones resultantes del estatus de empresa franca de exportación y de los textos de aplicación existentes en la fecha de la aceptación.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

Arbitraje

Las diferencias entre personas físicas o jurídicas extranjeras y la República de Senegal, en relación con la aplicación de la Ley sobre las Empresas Francas de Exportación son reguladas según un procedimiento de conciliación y de arbitraje derivado:

- de las reglas elaboradas por el Centro Internacional para la Resolución de Diferencias relativas a las Inversiones (CIRDI).
- de los acuerdos y tratados firmados entre Senegal y el estado del que es originario la persona física o jurídica.
- de cualquier otro reglamento adoptado de común acuerdo por las dos partes.

3. PRINCIPALES ORGANIZACIONES PROFESIONALES

- SEPAS (Sénégalaise d'Exportation de Produits Agricoles et Services). Fundada en 1993-94 por iniciativa de un proyecto europeo para la diversificación y desarrollo de industrias exportadoras. Reagrupa una veintena de exportadores y productores de frutas y verduras en Senegal.

Sus funciones son gestionar el flete (tanto aéreo como marítimo) bajo la supervisión de la Dirección de la Aviación Civil, organizar programas de vuelos charter, planificar la producción siguiendo los programas que tienen en cuenta las capacidades de absorción de los países destinatarios y la realización de un programa de calidad con el apoyo de la Dirección de la Protección de los Vegetales para la lucha fitosanitaria.

- ONAPES (Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs de Fruits et Légumes du Sénégal). Creada en 1999, después de la realización del informe sobre el Programa de Promoción de Exportaciones Agrícolas (PPEA) del Banco Mundial, en el que se planteaba la reestructuración de la industria hortofrutícola. ONAPES coordina las actividades de 6 de las mayores empresas del sector agrícola en Senegal.

Los miembros de ONAPES se encuentran entre los más modernos del sector y utilizan técnicas de micro-irrigación, sistemas de aspersión, etc.

Sus funciones son dar asistencia técnica a sus miembros, formar al personal encargado de la producción y el acondicionamiento, dar asistencia en las actividades de logística y defender los intereses materiales y morales de sus miembros.

4. INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR

En Senegal, el sector hortofrutícola tiene una fuerte presencia extranjera. Entre las principales empresas se encuentran:

- *Grandes Domaines du Sénégal* (GDS), empresa de capital francés que pertenece al grupo Compagnie Fruitière y está presente en Senegal desde 2003. Se dedica a la producción de frutas y verduras de contratemporada para exportarlas a Europa. Produce en invernaderos en Ndiawdoune (región de Saint Louis). Durante la campaña 2005-2006 exportó 3.660.365 Kg de frutas y hortalizas, principalmente tomates, judías

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

verdes y melones, tanto por vía marítima como por vía aérea. Este Grupo tiene presencia también en otros países de África Occidental como Mauritania.

- Promegal. Es una empresa de capital español que lleva a cabo un proyecto de producción de melón piel de sapo detrás de la que se encuentran seis empresas españolas con experiencia en el cultivo de esta fruta: Frutas Bollo S.A., Procomel S.L., Melon Import S.L., Invemel S.L., Agrícola Perea S.L., Feralca S.L. El proyecto se puso en marcha en 2005 con el cultivo de una finca en Mbour y en su primera campaña exportaron 224.743 kg de melones por vía marítima.
- Versen, empresa de capital hispano-senegalés. Se creó en 2004 como una joint-venture. Sus cultivos se encuentran en Kirene y Bayar y produce sandía, melón, pimiento, calabacín... Su producción tiene la comercialización garantizada por una empresa española. Durante la campaña 2005-2006 exportó 44.316 kg de frutas y verduras por vía marítima.

5. PLAN REVA

El Plan Reva o *Retours vers l'Agriculture*, es un programa ideado por el gobierno senegalés que tiene como objetivo el retorno de la población a la tierra, haciendo de la agricultura la base de la economía nacional.

Para ello se trabaja en dos líneas. Por una parte, los polos de emergencia integrada, que son extensas explotaciones con actividades diversificadas relevantes para el sector primario en general, cuya finalidad es crear polos de desarrollo. Por otra parte, la promoción de la iniciativa privada en el sector agro-silvo-pastoral, que comprenderían polos de tipo "gran productor", polos con cultivos innovadores...

Durante la fase piloto, de agosto 2006 a diciembre 2008, el Plan REVA prevé la creación de 550 polos de emergencia integrados y la promoción de la iniciativa privada en el sector agrícola a varios niveles, invirtiendo en ello cerca de 60 millones de dólares.

El mecanismo de funcionamiento del Plan Reva es:

1. El Estado pone en marcha los proyectos en cada emplazamiento:
 - La viabilidad del lugar: la creación de puntos de agua (sondeos, balsas, lagos artificiales) y la realización de canalizaciones.
 - La instalación de redes y materiales de irrigación.
 - La instalación de almacenes de conservación y de unidades de transformación.
 - La instalación de bloques técnicos y administrativos y de estudios de capacidad.
 - Los medios logísticos.,
2. El Estado pone también a disposición de los grupos objetivo la tierra, el material y los factores de producción agrícola, así como un capital circulante. Al final de cada campaña el beneficiario tendrá que devolver los gastos ligados a las diferentes prestaciones de servicios y de crédito que le fueron otorgadas. Los beneficiarios pueden disponer de los servicios técnicos del Estado y de su apoyo para la mejora de la calidad de

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

la producción y de la búsqueda de mercados. Los bienes tanto mobiliarios como inmobiliarios de los polos de emergencia quedan en propiedad de la colectividad.

3. La experiencia será renovada para aquellos que hayan obtenido buenos resultados. Está previsto igualmente un programa de acompañamiento para estos últimos con el fin de permitirles instalarse como pioneros en las nuevas granjas modernas y que gestionen sus propias actividades.

Para llevar a cabo el Plan Reva se ha creado la Agencia Nacional del Plan Reva, que se encuentra en las dependencias del Ministerio del Desarrollo Rural y de la Agricultura.

6. PROGRAMA DE DESARROLLO DE LOS MERCADOS AGRÍCOLAS EN SENEGAL (PDMAS)

El Ministerio de Agricultura de Senegal ha puesto en marcha el Programa de Desarrollo de los Mercados Agrícolas en Senegal (PDMAS), que tiene una duración de 5 años prorrogables y está financiado con fondos del Banco Mundial. Este programa busca estimular la inversión en el sector agrícola con vocación comercial, favoreciendo la cooperación pública-privada. Sus principales objetivos son :

- Mejora de las condiciones de comercialización.
- Apoyo en la competitividad de las filiales agrícolas.
- Promoción y desarrollo de la irrigación privada.
- Garantía de propiedad de la tierra y acceso a financiación.

El PDMAS quiere conciliar el surgimiento de una agroindustria fuerte con la integración de pequeñas y medianas empresas (Pymes), de los pequeños productores y de las poblaciones rurales en una dinámica que les permita acceder a las oportunidades comerciales que ofrecen los mercados con un alto valor añadido. También busca aumentar las capacidades de producción, diversificando las zonas y los sistemas de producción y mejorando la valoración de la oferta de productos agrícolas y ganaderos.

Su principal proyecto es el acondicionamiento de 2.500 ha en la región del río Senegal que se cederán a productores tanto agrícolas como ganaderos. Del total de hectáreas acondicionadas 1.100 estarán destinadas a la agroindustria y el resto a Pymes y pequeños productores.

Otro proyecto paralelo plantea subvenciones para productores con más de 3 años en Senegal o para proyectos innovadores tanto en producción como en logística o en formación (cadena de valor).

También quieren construir un “muelle frutícola” en el Puerto Autónomo de Dakar mediante un convenio de cooperación público-privado (partenariat publique-privé, PPP), y privatizar la gestión de la *Gare de Fret* del aeropuerto de Dakar, del Feltiplex y del Agropôle.

V ■ MARCO JURÍDICO-REGLAMENTARIO

1. TIPO DE SOCIEDADES AGRÍCOLAS

En Senegal no existen tipos específicos de sociedades agrícolas. Es posible constituir una empresa agrícola tanto unipersonal como una sociedad o una cooperativa.

Empresas unipersonales

Desde 1998 se pueden constituir dos tipos de empresas unipersonales: las Sociedades Unipersonales de Responsabilidad Limitada (SURL) y las Sociedades Anónimas Unipersonales (SAU).

Tanto las SURL como las SAU están sometidas a la misma reglamentación que las SARL y las SA, excepto por las adaptaciones necesarias ya que son sociedades con un único socio.

Sociedades

Existen seis tipos societarios: sociedad anónima (SA), sociedad de responsabilidad limitada (SARL), sociedad en nombre colectivo (SNC), sociedad comanditaria simple (SCS), sociedad en participación y sociedad de hecho.

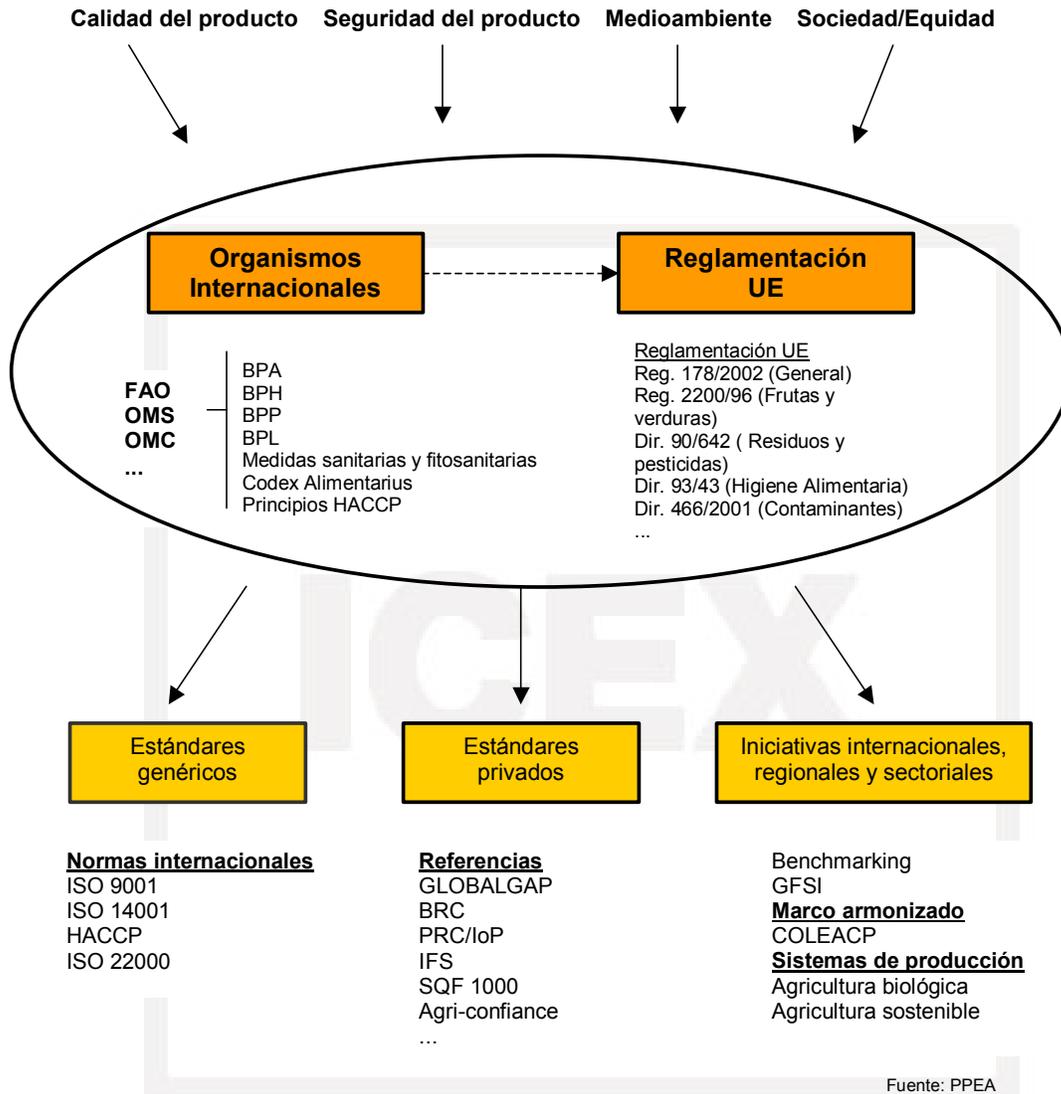
Agrupaciones de Interés Económico (GIE)

Son asociaciones de personas físicas o jurídicas cuyo fin es establecer, durante un tiempo determinado, los medios destinados a facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

2. CONTROL DE LAS EXPORTACIONES

El siguiente cuadro esquematiza el conjunto de normas, referencias e iniciativas aplicables a las exportaciones de productos hortofrutícolas.



EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

2.1. Normas técnicas y reglamentaciones a la importación en la Unión Europea.

Los productores senegaleses que exportan sus productos frescos a la Unión Europea deben cumplir la reglamentación europea y las exigencias de los consumidores en materia de calidad de los productos de alimentación.

- a. Política de etiquetaje y normas de calidad.
 - La inspección (calidad y etiquetaje) de los productos es efectuada por un organismo de inspección en el punto de importación.
 - Para los terceros países aprobados, la inspección se hace en el punto de exportación.
- b. Reglamentación sobre la seguridad de los alimentos.
 - Los límites máximos de residuos varían de un país a otro.
 - Una tolerancia de importación es exigida al exportador en el caso del que el país destinatario no imponga límites máximos.
- c. Reglamentación sobre la seguridad medioambiental y fitosanitaria
- d. Retirada de aduanas de las mercancías
 - De una manera general los países de la Unión tienen un sistema aduanero electrónico así como otros programas que permitan acelerar los procedimientos de autorización.

2) Certificación voluntaria

- a. El interés de una certificación consiste en aportar ciertas ventajas a los productores a nivel de acceso a los mercados, de la protección de recursos locales o de mejora de la salud de los trabajadores.
- b. La certificación se utiliza para probar que una producción ha seguido un proceso que cumple con ciertas normas.

Las exportaciones senegalesas de frutas y hortalizas frescas a la UE están reguladas por el Reglamento (CE) N° 430/2006 referente a la aceptación de las operaciones de control de conformidad con las normas de comercialización aplicables a las frutas y hortalizas frescas efectuadas en Senegal antes de la importación en la Comunidad Europea.

Objetivo del Reglamento

El Reglamento tiene como objetivo que las frutas y hortalizas frescas para la exportación cumplan las normas europeas que definen las cualidades que deben presentar los productos en el momento de la expedición, después del acondicionamiento y el embalaje conforme al artículo 7 del Reglamento 1148/2001/CE para la normalización sobre:

- La definición del producto
- Las características del producto
- El calibre

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

- Las tolerancias
- Los embalajes y la presentación
- El mercado

El Reglamento (CE) N° 1148/2001 sobre los controles de conformidad con las normas de comercialización aplicables a las frutas y hortalizas frescas incluía la posibilidad de que terceros países que garanticen en condiciones satisfactorias la observancia de la conformidad con las normas, puedan realizar las operaciones de control por sus organismos de control.

Las autoridades de Senegal presentaron una solicitud de homologación de las operaciones de control realizadas bajo la responsabilidad de la *Direction de la Protection des Végétaux du Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique*, que fue aceptada por la Comunidad Europea en su Reglamento (CE) N° 430/2006. Se espera que en los próximos meses los inspectores que actualmente conceden el certificado fitosanitario según el modelos de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), de la que Senegal forma parte, comiencen a emitir los Certificados de Conformidad para la Calidad según los requerimientos de la UE. Una vez que los productos exportados obtengan este certificado en el punto de destino normalmente solo serán objeto de controles aleatorios, no tendrán que volver a ser analizados.

Métodos de inspección

Existen tres tipos de control:

- Inspección de los cultivos
- Inspección a nivel de estaciones de acondicionamiento e instalaciones
- Inspección a nivel de puntos de salida (puerto y aeropuerto) y almacenes.

Para los dos últimos, se seguirá el siguiente procedimiento:

A su llegada al lugar de inspección y antes de sacar muestras, el inspector debe examinar el lote y anotar todas las observaciones pertinentes y las informaciones recogidas según las siguientes indicaciones:

- País de destino del productos
- Tamaño del lote
- Tipo de envase
- Número del código o de control del producto
- Número de lote
- Información sobre el etiquetado
- Estado del lote
- Estado general del edificio o la zona donde está almacenado el lote.

Además comparará los datos obtenidos en el estudio de la muestra con los límites tolerados. Una vez el inspector tome una decisión, redactará el proceso verbal y comunicará los resul-

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

tados de la inspección a la parte interesada. Si el producto no ha sido aceptado, el controlador planteará alternativas a los propietarios.

En caso de que el producto sea aceptado, se expedirá un certificado de conformidad o de calidad, además de un certificado fitosanitario, autorizando al propietario de las mercancías a exportarlas.



VI. ANEXOS

1. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

EMBAJADA DE ESPAÑA EN DAKAR

18-20, Av. Nelson Mandela

BP. 2091 Dakar

Tel: (+221) 33 821 30 81 / 33 821 11 78/ 33 823 91 37

Fax: (+221) 33 8216845 / 33 842 36 84

E-mail: ambespsn@mail.mae.es

OFICINA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN DAKAR

3-5, Av. Carde

BP: 4146 Dakar

Tel: (+221) 33 821 03 68 /33 821 86 93

Fax: (+221) 33 821 49 66

Web: senegal.oficinascomerciales.es

E-mail: dakar@mcx.es

AGENCIA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y GRANDES OBRAS (APIX)

52-54, Rue Mohamed V

B.P. 430 Dakar

Tel: (+221) 33 849 05 55

Fax: (+221) 33 823 94 89

Web: www.apix.sn

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

E-mail: contact@apix.sn

MINISTERIO DEL DESARROLLO RURAL Y DE LA AGRICULTURA

Building Administratif 3e étage

B.P. 4005 Dakar

Tel.: (+221) 33 8497312

Fax: (+221) 33 823 39 74

Web: www.agriculture.gouv.sn

DIRECCIÓN DE LA HORTICULTURA

Front de Terre X Bourguiba

B.P. 4005 Dakar

Tel.: (+221) 33 867 09 94

Fax: (+221) 33 867 11 74

DIRECCIÓN DE LA PROTECCIÓN DE VEGETALES

Km 15 Route de Rufisque

BP: 20054 Thiaroye – DAKAR

Tel: (+221) 33 834 03 97

Fax: (+221) 33 834 28 54

PROGRAMA DE DESARROLLO DE MERCADOS AGRÍCOLAS EN SENEGAL (PDMAS)

Aéroport International L. S. Senghor

Dakar Yoff

Tel: (+221) 33 869 62 62

SÉNÉGALAISE D'EXPORTATION DE PRODUITS AGRICOLES ET DE SERVICES (SEPAS)

5, Place de l'Indépendance

Inm. Cap Vert 9e étage

B.P. 2082 Dakar

Tel: (+221) 33 823 63 68

Fax: (+221) 33 823 63 66

Mail: sepas@yahoo.fr

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

ORGANISATION NACIONAL DE PRODUCTEURS EXPORTATEURS DE FRUITS ET LEGUMES DU SENEGAL (ONAPES)

Mermoz Extension Villa n° 28 Bordure VDN

BP: 22968 Dakar-Ponty

Tel: (+221) 33 864 54 38 / 39

Fax: 33 864 54 60

E-mail: onapes@infocom.sn

AGENCIA SENEGALESA DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (ASEPEX)

Route du Meridien Président Almadies

BP 14709 Dakar Peytavin

Tel : (+221) 33 869 20 21

Fax : (+221) 33 869 20 22

Email : asepex@asepex.sn

Web: www.asepex.sn

CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE DU SÉNÉGAL (CCIAD)

1, Place de l'Indépendance

BP : 118 – Dakar

Tel : 33 823.71.89

Fax : 33 823.93.63

E-mail : cciad@sentoo.sn

Web : www.cciad.sn

2. LEGISLACIÓN EXPORTACIONES UE

13.6.2001



Diario Oficial de las Comunidades Europeas

L 156/9

REGLAMENTO (CE) Nº 1148/2001 DE LA COMISIÓN de 12 de junio de 2001

sobre los controles de conformidad con las normas de comercialización aplicables en el sector de las frutas y hortalizas frescas

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 911/2001 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 10,

Considerando lo siguiente:

(1) Deberían hacerse numerosas modificaciones del Reglamento (CEE) nº 2251/92 de la Comisión, de 29 de julio de 1992, relativo a los controles de calidad de las frutas y hortalizas frescas ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 766/97 ⁽⁴⁾, para adecuarlo a la evolución y profesionalización del comercio de frutas y hortalizas frescas y a las modificaciones de la organización común de mercados en ese sector, así como para aclarar algunas imprecisiones del mismo. En aras de la simplificación y la claridad de los nuevos textos, conviene efectuar una refundición total de esa normativa y derogar el Reglamento (CEE) nº 2251/92.

(2) Los Estados miembros deben designar los organismos de control encargados de la ejecución de los controles de conformidad en cada fase de comercialización. Dada la diversidad de situaciones existentes en los Estados miembros, es preciso que, en cada uno de ellos, haya un organismo encargado de los contactos y de la coordinación de todos los organismos designados.

(3) Los controles de conformidad deben efectuarse por muestreo y concentrarse en los agentes económicos que presenten los mayores riesgos de tener mercancías no conformes. En función de las características del mercado nacional, cada Estado miembro debe establecer normas para determinar a qué categoría de agentes económicos deben orientarse preferentemente los controles. Con objeto de que exista transparencia en lo que se refiere a los mecanismos de control, es conveniente que esas normas se comuniquen a la Comisión. El conocimiento de los agentes económicos y de sus principales características es un instrumento imprescindible para orientar el análisis de los Estados miembros, por lo que es necesario que, como continuación de registro establecido mediante el Reglamento (CEE) nº 2251/92, se cree en cada Estado miembro una base de datos de los agentes económicos del sector de las frutas y hortalizas frescas.

(4) Las exportaciones de frutas y hortalizas a terceros países deben ajustarse a las normas y los Estados deben cerciorarse de ello y certificarlo, de conformidad con lo previsto por el Protocolo de Ginebra sobre la normalización de las frutas y hortalizas frescas y de los productos secos y secados, celebrado en el contexto de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, y por el «Régimen» de la OCDE de aplicación de normas internacionales a las frutas y hortalizas. Las importaciones de frutas y hortalizas frescas procedentes de terceros países deben ajustarse a las normas de comercialización o a normas que, cuando menos, sean equivalentes. Por consiguiente, es preciso efectuar un control de conformidad antes de la introducción de esas mercancías en el territorio aduanero de la Comunidad, salvo cuando se trate de pequeños lotes en los que los servicios de inspección estimen que el riesgo de no conformidad es escaso. En el caso de algunos terceros países que garantizan en condiciones satisfactorias la observancia de la conformidad con las normas, las operaciones de control pueden ser realizadas por los organismos de control de esos países. Cuando se aplique esta posibilidad, conviene que los Estados miembros comprueben periódicamente la validez de los controles efectuados por los organismos de control de los terceros países y comuniquen a la Comisión los resultados de esas comprobaciones.

(5) Conviene asegurarse de que los productos destinados a la transformación industrial no sujetos a la observancia de las normas no se comercialicen en el mercado de productos destinados al consumo en fresco. Además de establecerse que estos productos deben llevar un etiquetado apropiado, conviene disponer que, en algunos casos, vayan acompañados por un certificado de destino industrial en el que conste la utilización final y que permita comprobar esta última.

(6) Las frutas y hortalizas sujetas al control de conformidad con las normas deben pasar el mismo tipo de control sea cual sea la fase de comercialización en que se encuentren. Con tal fin, es preciso adoptar las disposiciones de control recomendadas por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, que siguen a su vez las recomendaciones de la OCDE. No obstante, es necesario establecer disposiciones específicas en lo que se refiere a los controles en la fase de venta al por menor.

(7) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de las frutas y hortalizas frescas.

⁽¹⁾ DO L 297 de 21.11.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 129 de 11.5.2001, p. 3.

⁽³⁾ DO L 219 de 4.8.1992, p. 9.

⁽⁴⁾ DO L 112 de 29.4.1997, p. 10.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los Estados miembros efectuarán los controles de conformidad con las normas de comercialización previstos en los artículos 7, 8 y 9 del Reglamento (CE) nº 2200/96, en todas las fases de comercialización, con arreglo a lo dispuesto en el presente Reglamento.

Artículo 2

Organismos competentes

1. Cada Estado miembro designará una autoridad única encargada de la coordinación y los contactos en todo lo relacionado con el presente Reglamento, en adelante denominada «la autoridad de coordinación».
2. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión:
 - el nombre y la dirección postal y electrónica de la autoridad de coordinación que designen en aplicación del apartado 1,
 - el nombre y la dirección postal y electrónica del organismo u organismos de control que designen en aplicación del párrafo tercero del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2200/96, en adelante denominados «los organismos de control», y
 - una descripción precisa del ámbito de competencia de los organismos de control que designe.
3. La autoridad de coordinación podrá ser el organismo de control o, si hay varios organismos de control, uno de éstos, o cualquier otro organismo designado de conformidad con el apartado 1.
4. La Comisión publicará en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (serie C) la lista de las autoridades de coordinación designadas por los Estados miembros.

Artículo 3

Base de datos de los agentes económicos

1. Los Estados miembros crearán una base de datos de los agentes económicos del sector de las frutas y hortalizas en la que figurarán, en las condiciones establecidas en el presente artículo, todos los agentes económicos que participen en la comercialización de frutas y hortalizas frescas para las que se hayan aprobado normas en aplicación del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 2200/96.

Se entenderá por agente económico cualquier persona física o jurídica que tenga en su posesión frutas y hortalizas frescas sujetas a normas de comercialización con miras a su exposición para la venta, a su puesta a la venta, a su venta o a su comercialización de cualquier otra manera, por cuenta propia o por cuenta de un tercero, en el territorio comunitario, o a su exportación a terceros países.

Los Estados miembros determinarán en qué condiciones se incluirán o no los agentes económicos siguientes en la base de datos:

- los agentes económicos que, por el tipo de actividad que desempeñen, estén exentos de la obligación de conformidad con las normas de comercialización en aplicación de lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2200/96,
- las personas físicas o jurídicas cuya actividad en el sector de las frutas y hortalizas se circunscriba al transporte de mercancías o a la venta al por menor de pequeñas cantidades de frutas y hortalizas.

2. Cuando la base de datos esté compuesta por varios elementos diferenciados, la autoridad de coordinación velará por que la base y sus diferentes elementos sean homogéneos y se actualicen. Las actualizaciones correrán a cargo de los organismos de control, que se basarán en los datos que recaben en los controles que realicen en todas las fases de comercialización.

3. En la base de datos constarán, por cada agente económico, el número de registro, el nombre, la dirección, la información necesaria para clasificarlo en alguna de las categorías mencionadas en el artículo 4 del presente Reglamento, como por ejemplo su ubicación en la cadena comercial, una indicación sobre la importancia del agente económico, información sobre los resultados de controles anteriores del agente económico, y cualesquiera otros datos que se consideren necesarios para el control.

4. Los agentes económicos estarán obligados a proporcionar los datos que los Estados miembros consideren necesarios para la creación y actualización de la base de datos. Los Estados miembros determinarán las condiciones en las que deberán figurar en su base de datos los agentes económicos que, sin estar establecidos en su territorio, trabajen en él.

Artículo 4

Controles de conformidad en el mercado interior

1. Los Estados miembros establecerán un régimen de control por muestreo de la conformidad de los productos que obren en poder de los agentes económicos con las normas de comercialización en todas las fases de comercialización.

En ese régimen, los Estados miembros fijarán, apoyándose en un análisis del riesgo de que un agente económico comercialice productos no acordes con las normas de comercialización, la frecuencia con la que los organismos de control habrán de realizar controles en cada una de las categorías de agentes económicos que determinen previamente, frecuencia que deberá permitir garantizar la observancia de la normativa comunitaria. Dicho análisis de riesgo se basará en el tamaño de las empresas, su localización en la cadena comercial, los resultados de controles anteriores y demás parámetros que determinen los Estados miembros. En este contexto, se realizarán controles más frecuentes de los agentes económicos que tengan una actividad de envasado y embalaje de frutas y hortalizas, especialmente en la región de producción, que de las demás categorías de agentes económicos. También podrán realizarse controles durante el transporte.

Si se detectan irregularidades significativas en los controles, los organismos de control aumentarán la frecuencia de control de los agentes económicos de que se trate.

2. Los agentes económicos estarán obligados a proporcionar a los organismos de control los datos que éstos consideren necesarios para la organización y realización de los controles.

3. Los Estados miembros podrán autorizar a los agentes económicos de la fase de expedición que ofrezcan garantías suficientes de un porcentaje de conformidad constante y elevado de las frutas y hortalizas sujetas a normas de comercialización que expidan, a colocar en cada bulto que envíen el adhesivo cuyo modelo figura en el anexo III, durante un plazo de tres años prorrogables.

Los agentes económicos que disfruten de esa posibilidad deberán:

- contar con personas encargadas del control que tengan una formación homologada por el Estado miembro,
- disponer de instalaciones adecuadas para la preparación y el envasado de los productos,
- comprometerse a efectuar un control de conformidad de las mercancías que expidan y llevar un registro de todas las operaciones de control que efectúen.

Cuando el agente económico deje de ofrecer garantías suficientes de un porcentaje de conformidad constante y elevado o cuando deje de cumplir alguno de los requisitos antes señalados, el Estado miembro le retirará la autorización de colocar en cada bulto que expida el adhesivo cuyo modelo figura en el anexo III.

4. Antes de que comience a aplicarse el presente Reglamento, la autoridad de coordinación comunicará las disposiciones del régimen de control indicado en el apartado 1 a la Comisión. En esa comunicación, la autoridad de coordinación reseñará, en particular, las diferentes categorías de agentes económicos que haya determinado y la frecuencia de control fijada para cada una de ellas así como, en su caso, las normas detalladas de desarrollo de lo dispuesto en el apartado 3, las normas detalladas de desarrollo de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 5 y los porcentajes mínimos de control que llevará aparejada cada categoría de agente económico. Cualquier modificación posterior del régimen de control deberá comunicarse sin demora a la Comisión.

Artículo 5

Control de conformidad en la fase de exportación

1. Antes de que los productos destinados a la exportación a terceros países salgan del territorio aduanero de la Comunidad, el organismo de control competente en la fase de exportación se cerciorará, mediante un control de conformidad, de que esos productos se ajustan a las normas de comercialización.

Los exportadores estarán obligados a comunicar a los organismos de control los datos que éstos consideren necesarios para la organización y realización de los controles.

Con respecto a los agentes económicos que cumplan los requisitos de aplicación de las disposiciones indicadas en el apartado 3 del artículo 4, los Estados miembros podrán fijar, por cada

categoría de agente económico y basándose en un análisis de riesgos, una proporción mínima de envíos y cantidades que serán objeto de un control de conformidad por parte del organismo de control competente en la fase de exportación. Esta proporción deberá permitir garantizar la observancia de la normativa comunitaria. En caso de que se observen irregularidades significativas en los controles, los organismos de control aumentarán la proporción de envíos controlados de los agentes económicos de que se trate.

2. El organismo de control expedirá el certificado de conformidad previsto en el anexo I para cada lote destinado a la exportación que considere conforme con las normas a la vista de los resultados de las operaciones de control indicadas en el apartado 1. Cuando la exportación esté compuesta por varios lotes, podrá certificarse globalmente la conformidad de los mismos mediante un único certificado enumerando claramente los diferentes lotes de que conste la exportación.

3. La autoridad aduanera competente únicamente aceptará la declaración aduanera de exportación cuando:

- las mercancías vayan acompañadas por el certificado indicado en el apartado 2 o por el indicado en el apartado 2 del artículo 8, o
- el organismo de control competente haya informado a la autoridad aduanera, por cualquier canal apropiado, de que ha expedido alguno de esos dos certificados para los lotes de que se trate.

Artículo 6

Control de conformidad en la fase de importación

1. Antes de despachar a libre práctica productos procedentes de terceros países, se efectuará un control de conformidad de los mismos con las normas de comercialización.

Los importadores estarán obligados a comunicar a los organismos de control los datos que éstos consideren necesarios para la organización y realización de los controles indicados en el apartado 2 del presente artículo y en el apartado 5 del artículo 7.

2. A reserva de lo dispuesto en el artículo 7, el organismo de control competente en la fase de importación realizará un control de conformidad de cada lote importado y, en caso de conformidad del producto, expedirá el certificado de conformidad previsto en el anexo I. Cuando la importación esté compuesta por varios lotes, podrá certificar globalmente la conformidad de esos lotes mediante un único certificado, enumerando claramente los diferentes lotes de que conste la importación.

3. La autoridad aduanera únicamente autorizará el despacho a libre práctica cuando:

- las mercancías vayan acompañadas ya sea por el certificado indicado en el apartado 2, ya por el indicado en el apartado 3 del artículo 7, ya por el indicado en el apartado 2 del artículo 8, o

— el organismo de control competente haya informado a la autoridad aduanera, por cualquier canal apropiado, de que ha expedido alguno de esos certificados para los lotes de que se trate.

4. No obstante lo dispuesto en los apartados 1, 2 y 3, si el organismo de control competente en la fase de importación estima que el riesgo de que ciertos lotes de un peso igual o inferior a 500 kilogramos no sean conformes es pequeño, podrá no efectuar el control de dichos lotes. En ese caso, entregará a la autoridad aduanera una declaración con el sello del organismo o le informará del hecho de cualquier otra manera y la autoridad aduanera podrá proceder al despacho de aduana.

Artículo 7

Homologación de los controles realizados por terceros países antes de la importación en la Comunidad

1. A petición de un tercer país, la Comisión podrá homologar, por el procedimiento previsto en el artículo 46 del Reglamento (CE) n° 2200/96, las operaciones de control de conformidad efectuadas por ese país antes de la importación en la Comunidad.

2. La homologación establecida en el apartado 1 podrá concederse a los terceros países que la soliciten y en cuyo territorio se respeten las normas comunitarias de comercialización o normas cuando menos equivalentes en los productos exportados a la Comunidad.

En la homologación se determinará el corresponsal oficial en el tercer país bajo cuya responsabilidad se realizarán las operaciones de control indicadas en el apartado 1. Ese corresponsal será el encargado de los contactos con la Comunidad. En la homologación se determinarán también los servicios de control encargados de la realización de los controles, en adelante, denominados los «servicios de control».

La homologación únicamente será válida para productos originarios del tercer país y podrá circunscribirse a ciertos productos.

La Comisión publicará en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (serie C) la lista de homologaciones concedidas a terceros países con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo.

3. Los servicios de control deberán ser servicios oficiales o servicios reconocidos oficialmente por el corresponsal señalado en el apartado 2 y deberán ofrecer garantías suficientes y disponer del personal, el material y las instalaciones necesarios para la realización de esos controles con arreglo a los métodos establecidos en el apartado 1 del artículo 9 o a métodos equivalentes.

Los servicios de control expedirán, para cada lote controlado antes de la introducción en el territorio aduanero de la Comunidad, ya sea el certificado de conformidad previsto en el anexo I, ya cualquier otro formulario acordado por la Comisión y el tercer país de que se trate. Cuando una importación esté compuesta por varios lotes, podrá certificarse globalmente la conformidad de esos lotes mediante un único certificado, enumerando claramente los diferentes lotes de que conste la importación.

4. La Comisión podrá suspender la homologación si se comprueba en un número significativo de lotes o cantidades que las mercancías no concuerdan con lo indicado en los certificados de conformidad expedidos por los servicios de control.

5. Los Estados miembros comprobarán en la fase de importación si los productos importados en las condiciones mencionadas en el presente artículo se ajustan a las normas, efectuando controles de conformidad, en relación con cada tercer país, de una proporción significativa de los envíos y de las cantidades importadas en esas condiciones. Esa proporción deberá permitir cerciorarse de que los servicios de control observan la normativa comunitaria. Los Estados miembros se cerciorarán de que se apliquen las medidas previstas en el apartado 3 del artículo 9 a los lotes así controlados cuando no sean conformes con las normas de comercialización.

En caso de que se observen irregularidades significativas en los controles, los Estados miembros informarán inmediatamente de ello a la Comisión y los organismos de control aumentarán la proporción de los envíos y cantidades controlados con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo.

6. La autoridad de coordinación comunicará a la Comisión, respecto de cada trimestre y a más tardar al final del trimestre siguiente al trimestre de que se trate, desglosándolos por terceros países y productos, el número de lotes y las cantidades que se hayan importado en las condiciones previstas en el apartado 1, el número de lotes y las cantidades que hayan sido objeto del control de conformidad indicado en el apartado 5, y, de esos lotes, aquéllos con respecto a los cuales los organismos de control hayan determinado que las mercancías no se ajustaban a lo indicado en los certificados de conformidad expedidos por el servicio de control del tercer país, precisando para cada uno de estos lotes la cantidad y los defectos detectados.

7. Las autoridades aduaneras remitirán a la autoridad de coordinación o a los organismos de control todos los datos que sean necesarios para la aplicación de las disposiciones del presente artículo.

Artículo 8

Productos destinados a la transformación industrial

1. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por productos destinados a la transformación industrial las frutas y hortalizas sujetas a normas de comercialización que se envíen a fábricas de transformación para transformarlas en productos cuya posición en la nomenclatura combinada difiera de la del producto fresco inicial.

2. Los organismos de control competentes expedirán el certificado de destino industrial previsto en el anexo II para los productos destinados a la exportación a terceros países y para los importados en la Comunidad cuando se destinen a la transformación industrial y no estén sujetos por lo tanto, en virtud de lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 3 del Reglamento (CE) n° 2200/96, a la obligación de conformidad con las normas de comercialización. Se cerciorarán de que se observan las disposiciones específicas de etiquetado dispuestas en el apartado 3.

3. En la fase de importación, una vez expedido alguno de los certificados contemplados en el apartado 2, el organismo de control competente comunicará sin demora a la autoridad de coordinación del Estado miembro en el que se vaya a efectuar la transformación una copia del certificado antes citado y cuanta información sea necesaria para realizar un control de las operaciones de transformación. Una vez efectuada la transformación, la empresa de transformación remitirá el certificado al organismo de control competente, que se asegurará de que los productos hayan sido realmente objeto de una transformación industrial.

4. En los envases de los productos destinados a la transformación industrial, el envasador deberá colocar de manera visible la indicación «destino industrial» o cualquier otra indicación sinónima de ésta. En las mercancías que se envíen a granel, cargándolas directamente en un medio de transporte, esa indicación deberá figurar en una ficha que acompañe a la mercancía o en una ficha colocada en un lugar visible dentro del medio de transporte.

5. Los Estados miembros adoptarán cuantas medidas consideren necesarias, especialmente en lo que se refiere a colaborar con los demás Estados miembros, para evitar que mercancías que estén destinadas al mercado de productos frescos se envíen fuera de la región de producción en forma de mercancías destinadas a la transformación industrial.

Artículo 9

Métodos de control

1. Los controles de conformidad previstos por el presente Reglamento, exceptuando los que se realicen en la fase de venta al por menor al consumidor final, se efectuarán, salvo que el presente Reglamento indique otra cosa, con arreglo a los métodos que se indican en el anexo IV.

Los Estados miembros establecerán las disposiciones específicas de control de la conformidad de los productos en la fase de venta al por menor al consumidor.

2. Si el control demuestra que las mercancías se ajustan a las normas de comercialización, el organismo de control competente podrá expedir el certificado de conformidad previsto en el anexo I. Este certificado se expedirá en cualquier caso en las fases de importación y de exportación.

3. Si la mercancía controlada resulta no conforme, el organismo de control levantará un acta de no conformidad y la entregará al agente económico o a su representante. Las mercancías de las que se levante un acta de no conformidad no podrán moverse sin la autorización del organismo de control que haya levantado el acta. Esta autorización podrá supeditarse a la observancia de las condiciones que fije el citado organismo de control.

Los agentes económicos podrán decidir hacer lo necesario para que la totalidad de las mercancías o una parte de ellas sea conforme. Una vez hecho eso, esa mercancía no podrá comercializarse hasta que el organismo de control competente se

cerciore mediante los medios apropiados de que se han subsanado los problemas. En su caso, sólo expedirá el certificado de conformidad previsto en el anexo I para el lote o una parte del lote cuando se hayan subsanado los problemas.

Artículo 10

Disposiciones finales

1. Los organismos de control del Estado miembro en cuyo territorio un lote de mercancías procedente de otro Estado miembro se considere no conforme debido a defectos o alteraciones de los productos que podían haberse comprobado durante el envasado, velará por que el caso de no conformidad comprobado hasta la fase de comercialización al por mayor, incluidas las centrales de distribución, sea comunicado sin demora a las autoridades de coordinación de los Estados miembros que puedan verse afectados.

2. Si, en el momento de su importación procedente de un tercer país, un lote de mercancías se considera no conforme, la autoridad de coordinación del Estado miembro informará de ello sin demora a la Comisión y a las autoridades de coordinación de los Estados miembros que puedan verse afectados, las cuales procederán a su oportuna difusión en su territorio. La notificación a la Comisión se realizará a través del sistema electrónico indicado por la Comisión.

3. Para la aplicación del presente Reglamento, las facturas y documentos de acompañamiento de los productos con respecto a los cuales existan normas de comercialización deberán indicar la categoría de calidad, el país de origen de los productos y, en su caso, el destino industrial del producto. Este requisito no se aplicará en la fase de venta al por menor al consumidor final.

Artículo 11

1. El Reglamento (CEE) nº 2251/92 queda derogado.

2. Los agentes económicos que estaban exentos del control de expedición con arreglo al artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 2251/92 podrán utilizar el material de envasado provisto del adhesivo indicado en el anexo III del Reglamento (CEE) nº 2251/92 hasta el 31 de diciembre de 2002.

3. Los certificados de control expedidos con arreglo al apartado 9 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2251/92 serán válidos hasta el final del período de validez que figure en la casilla 12 del certificado. Los certificados de destino industrial expedidos con arreglo al artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 2251/92 serán válidos hasta el 31 de enero de 2002.

Artículo 12

El presente Reglamento entrará en vigor el séptimo día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Se aplicará a partir del 1 de enero de 2002.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

L 156/14

ES

Diario Oficial de las Comunidades Europeas

13.6.2001

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de junio de 2001.

Por la Comisión
Franz FISCHLER
Miembro de la Comisión



ICEX

REGLAMENTO (CE) Nº 430/2006 DE LA COMISIÓN

de 15 de marzo de 2006

por el que se aprueban las operaciones de control de conformidad con las normas de comercialización aplicables a las frutas y hortalizas frescas efectuadas en Senegal antes de la importación en la Comunidad Europea

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

dad con las normas de comercialización en las importaciones de frutas y hortalizas frescas procedentes de Senegal fue muy reducido.

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

(4) Por consiguiente, resulta oportuno homologar las operaciones de control de conformidad efectuadas por Senegal, con efectos desde la fecha de establecimiento del procedimiento de cooperación administrativa previsto en el artículo 7, apartado 8, del Reglamento (CE) nº 1148/2001.

Visto el Reglamento (CE) nº 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 10,

(5) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de las frutas y hortalizas frescas.

Considerando lo siguiente:

(1) El artículo 7 del Reglamento (CE) nº 1148/2001 de la Comisión, de 12 de junio de 2001, sobre los controles de conformidad con las normas de comercialización aplicables en el sector de las frutas y hortalizas frescas ⁽²⁾, establece las condiciones para homologar las operaciones de control de conformidad efectuadas antes de la importación a la Comunidad por terceros países, cuanto éstos así lo soliciten.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Las operaciones de control de conformidad con las normas de comercialización aplicables a las frutas y hortalizas frescas efectuadas por Senegal antes de la importación a la Comunidad quedan homologadas en las condiciones previstas en el artículo 7 del Reglamento (CE) nº 1148/2001.

(2) Las autoridades de Senegal han presentado a la Comisión una solicitud de homologación de las operaciones de control realizadas bajo la responsabilidad de la *direction de la protection des végétaux du ministère de l'agriculture et de l'hydraulique*. En la solicitud, indican que el citado organismo dispone del personal, del material y de las instalaciones necesarias para realizar los controles, que emplea métodos equivalentes a los indicados en el artículo 9 del Reglamento (CE) nº 1148/2001, y que las frutas y hortalizas frescas que se exportan de Senegal a la Comunidad deben cumplir las normas comunitarias de comercialización.

Artículo 2

El corresponsal oficial y los servicios de control de Senegal, a efectos de lo previsto en el artículo 7, apartado 2, párrafo segundo, del Reglamento (CE) nº 1148/2001, serán los que se indican en el anexo del presente Reglamento.

(3) Los datos facilitados a la Comisión por los Estados miembros indican que, durante el período comprendido entre 2001 y 2005, el número de casos de disconformi-

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el vigésimo día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

⁽¹⁾ DO L 297 de 21.11.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 47/2003 de la Comisión (DO L 7 de 11.1.2003, p. 64).

⁽²⁾ DO L 156 de 13.6.2001, p. 9. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 408/2003 (DO L 62 de 6.3.2003, p. 8).

Será aplicable a partir del día de la publicación, en la serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea*, de la comunicación a que se refiere el artículo 7, apartado 8, del Reglamento (CE) nº 1148/2001, relativa al establecimiento de una cooperación administrativa entre la Comunidad y Senegal.

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

L 79/8

ES

Diario Oficial de la Unión Europea

16.3.2006

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 15 de marzo de 2006.

Por la Comisión
Mariann FISCHER BOEL
Miembro de la Comisión

ANEXO

Corresponsal oficial previsto en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 1148/2001:

Ministère de l'agriculture et de l'hydraulique
Direction de la protection des végétaux
BP 20054 Thiaroye Dakar
Senegal
Tel. (221) 8 34 03 97
Fax (221) 834 28 54/834 42 90
Correo electrónico: almhanne@hotmail.com
almhanne@yahoo.fr

Servicio de control previsto en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 1148/2001:

Ministère de l'agriculture et de l'hydraulique
Direction de la protection des végétaux
Bureau qualité de la division législation et contrôle phytosanitaire
Tel. (221) 8 34 03 97
Fax (221) 834 28 54
Correo electrónico: dpv1@sentoosn
almhanne@yahoo.fr

EL MERCADO DE LA HORTICULTURA EN SENEGAL

3. MODELO FORMULARIO SOLICITUD IMPORTACIÓN DE PESTICIDAS A SENEGAL

République du Sénégal
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
DE L'HYDRAULIQUE RURALE et de la
SECURITE ALIMENTAIRE

DIRECTION DE LA PROTECTION
DES VEGETAUX

DEMANDE D'AUTORISATION D'IMPORTATION DE PESTICIDES N° _____

Nom ou Raison Sociale de l'importateur _____

Adresse complète _____

N° carte importateur exportateur _____

Désignation exacte du produit _____

* Importé dans le but de : FORMULATION COMMERCIALISATION RECHERCHE EXPERIMENTATION
AUTRES _____

a) Formulation commerciale _____
et de matière(s) active(s) _____

b) matière(s) active(s) pure(s) _____ poids _____

Poids(kg) ou Volume (litre) total importé _____

Vendeur à l'Etranger _____

Pays d'origine _____ Pays de provenance _____

Signature et cachet du demandeur Dakar, le _____

Signature et cachet

Du Service de la Protection des Végétaux

AUTORISE ou REFUSÉ

Dakar, le _____

La présente autorisation est valable trois (3) mois à compter de sa date de signature
Elle devra être accompagnée d'un exemplaire de facture détaillée ou de la pro forma du
fournisseur datant de moins de deux mois.

1. Direction de la Protection des Végétaux
2. Direction de la Protection des Végétaux
* Rayer les mentions inutiles

3. Service de la Douane
4. Douanes importateur

4. BIBLIOGRAFIA

- *Cadre de Politique de Réinstallation des Déplacés Involontaires du PDMAS*. Programa de Desarrollo de los Mercados Agrícolas en Senegal. Ministerio de Agricultura e Hidráulica. Dakar 22 julio 2005
- *Draft - Une stratégie sectorielle pour l'agro-alimentaire au Senegal*. Joint Integrated Technical Assistance Programme (JITAP) – Organización Mundial de Comercio (OMC). Ginebra, julio 2006
- *Guía práctica de la inversión en Senegal*. Oficina Económica y Comercial de Dakar, 2005.
- *Horticultura du Senegal. Cadre stratégique – Horizon 2010*. Programme de Développement des Marchés Agricoles (PDMAS) et Geomar Group. Octubre 2004.
- *IFLEX. Origine Sénégal*. Publicación periódica. Editado por el PPEA y el PDMAS entre 2001-2005.
- *L'irrigation en Afrique en chiffres – Enquête Aquastat 2005*. Fao, 2005.
- *Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale*. República de Senegal, 4 de junio de 2004.
- *Nota Sectorial Producción y Distribución de Frutas y Hortalizas en Senegal*. Samuel Simón Pulido. Ofcomes Dakar, marzo 2003.
- *Plan Reva. Retour vers l'Agriculture*. Senegal, 2006
- *Profil stratégique de développement des filières d'exportation du Sénégal*. Projet de Promotion des Exportations Agricoles (PPEA). Dakar, septiembre 2001.
- *Programme Agricole 2007-2008*. Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie. Dakar, 2006.
- *Reglamento (CE) n°1148/2001 de la Comisión del 12 de junio de 2001*
- *Reglamento (CE) n° 430/2006 de la Comisión del 15 de marzo de 2006*.
- *Sector Orientation Report – West and Central Africa – 2004*. Proinvest.
- *Sénégal. Cadre Intégré Étude Diagnostique de l'Intégration Commerciale*. Integrated Framework. 20 Mai 2002.
- *Senegal. Diagnostic Trade Intedration Study. Report*. Integrated Framework WTO .12 marzo 2003.
- *Situation Economique et Sociale du Sénégal – Edition 2005*. Agence Nationale de la Statistique et la Démographie du Sénégal. Dakar, Février 2007
- *Snapshot Africa – Senegal. Benchmarking FDI Competitiveness*. MIGA - BM. Washington, noviembre 2006