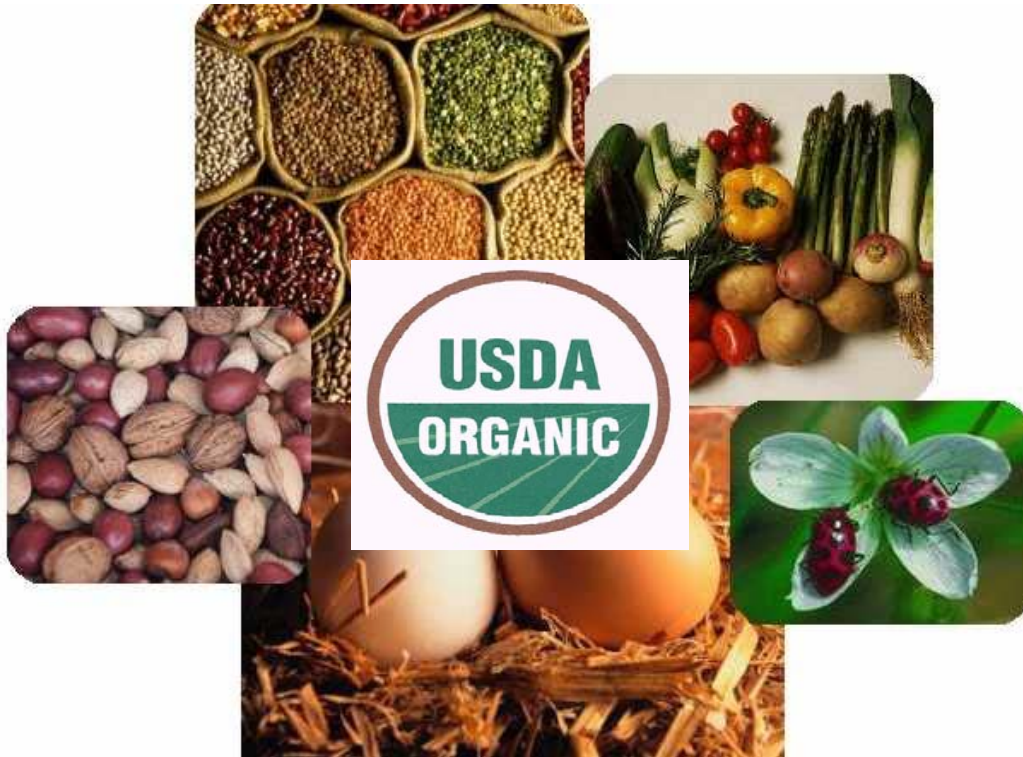






CERTIFICACIÓN USDA NOP

ESTÁNDARES DE LOS ESTADOS UNIDOS



Requisitos generales

- ✓ Cumplir con la reglamentación NOP
- ✓ Establecer, implementar y actualizar anualmente el OPHP (sometido a la decisión de BCS)

Postulación



- ✦ OPHP
- ✦ Nombre del postulante
- ✦ Nombre comercial del postulante
- ✦ Nombre de alguna(s) certificadora(s) que se haya(n) postulado anteriormente
- ✦ Información adicional

Plan de producción orgánica o sistema de manejo OPHP

- ✿ Descripción de prácticas y procedimientos a realizarse y mantenerse incluyendo su frecuencia
- ✿ Lista de sustancias utilizadas (composición, origen, lugar de aplicación y documentación comercial)



Plan de producción orgánica o sistema de manejo OPHP

- ✿ Descripción de practicas de monitoreo y periodicidad de las mismas
- ✿ Descripción del sistema de mantenimiento de registros
- ✿ Descripción de practicas administrativas y barreras físicas para prevenir la mezcla con productos no orgánicos.
- ✿ Información adicional necesaria



OPHP anual actualizado

Declaración resumida y respaldada con documentos sobre cambios realizados al plan y cualquier otro aspecto del plan que vaya a ser abordado el año siguiente



Además el postulante debe:

- ✓ Permitir las inspecciones con accesos a todas las áreas de la empresa.
- ✓ Mantener los registros del OPHP por un mínimo de 5 años.
- ✓ Aceptar los costos de BCS
- ✓ Notificar a BCS sobre el uso de cualquier tipo de sustancia prohibida y los cambios en la unidad certificada que pueda afectar con el cumplimiento de la norma.



Información complementaria a los informes de la UE

- Manejo del estiércol
- Zonas de amortiguamiento
- Contaminación por irrigación
- Producción paralela
- Manejo poscosecha y almacenamiento de productos



Manejo del estiércol

- ✿ Especificar la cantidad de aplicación
- ✿ Especificar si la misma fue compostada
- ✿ Si esta no fue sometida a compostaje indicar los días de aplicación antes de la cosecha (90 o 120 días) junto a una explicación.
- ✿ Indicar si existe presencia de organismos patógenos, metales pesados, residuos químicos o otros.

Zonas de amortiguamiento

- ✿ Tipos de cultivos de los vecinos
- ✿ Indicar si los mismos son campos potenciales de contaminación
- ✿ Existen análisis de los cultivos circundantes
- ✿ Hay presencia de zonas de amortiguamiento
- ✿ Descripción de las mismas





Producción paralela

- Separación de convencional, orgánico para la Unión Europea y orgánico NOP
- Medidas de separación de productos
- Documentación completa y trazable que garantice el sistema de separación



Manejo poscosecha y almacenamiento de productos

- ☼ Lista de todos los insumos en el manejo poscosecha o en stock incluidos aditivos, desinfectantes y pesticidas
- ☼ Riesgos de contaminación o mezcla en almacenamiento o proceso poscosecha
- ☼ Documentación completa y trazable en el tratamiento poscosecha



1. Características del mercado

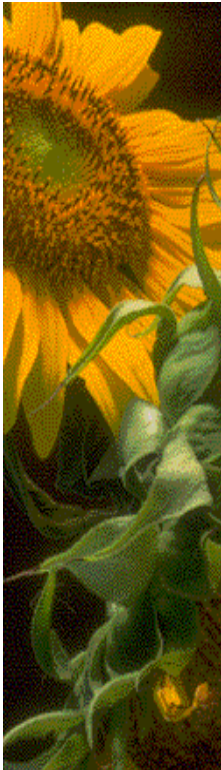
- Crecimiento continuo (anualmente entre el 10 y 30 %);
- Mismo tamaño que el mercado de la UE; actualmente llegando a 10 billones USD
- Desde el año 1999 mayores empresas del sector convencional están comprando marcas orgánicas.
- Por razones de salud frutas y hortalizas orgánicas están ganando más espacio.

1. Características del mercado



- Existe un interés especial en a futuro poder ofrecer una amplia gama de productos frescos durante el año entero (p.ej. Pavich, importando uvas de RSA)
- EE.UU. no es un mercado homogéneo. La demanda total y según temporada puede variar mucho en los diferentes Estados.

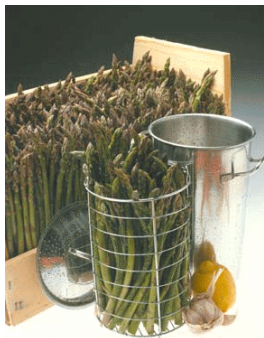
2. Canales de comercialización



- Más del 50% de los productos orgánicos son comercializados vía tiendas especializadas (“Natural Food Stores”).
- Otro sector de creciente interés son los supermercados (42% de las ventas de los productos frescos)
- Es probable que las grandes empresas y cadenas de supermercados todavía esperaron el lanzamiento del sello USDA antes de abrir su línea orgánica.

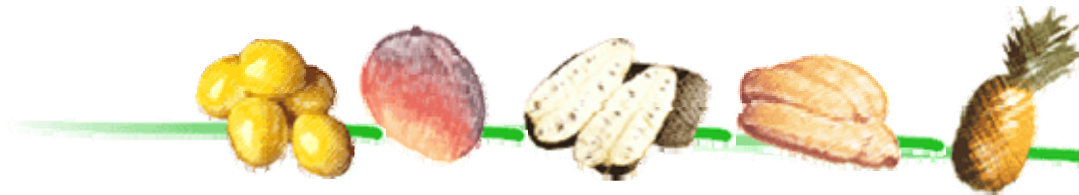
2. Canales de comercialización

Importaciones: Las tiendas especializadas y la mayor parte de los supermercados compran los productos orgánicos de importadores especializados en productos orgánicos (p.ej. Albert's Organics, CF-Fresh, Forestrade, Made in Nature, Pacific Organic)



3. Productos con las mejores oportunidades comerciales

- a) Productos que no se produce en los EE.UU (ojo: Esto incluye productos que se puede producir en California, Florida o Texas!).
- b) Productos frescos en contra-estación (vea “fresh Produce Availability & Merchandising Guide”)



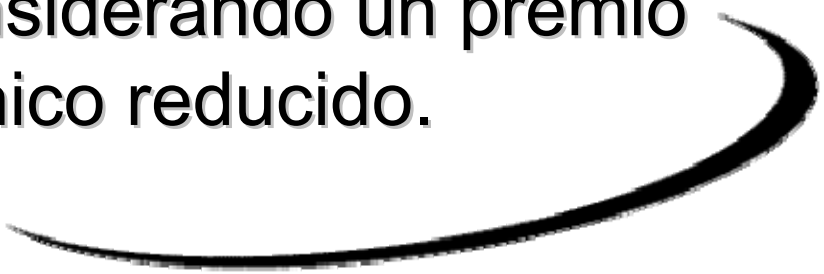
4. Precios



- ❁ Por lo general los “premios orgánicos” pagados a nivel del importador variaban entre el 10 y el 100%
- ❁ Los premios reflejan las fuerzas del mercado entre oferta y demanda (p.ej. bananos orgánicos del Perú, demanda menor en los meses de verano)

4. Precios

Como los premios muy probablemente van a bajar cuando las mayores cadenas de supermercados entren, sería importante que el productor orgánico reevalúe una inversión potencial considerando un premio orgánico reducido.

A large, thick, black curved line that starts under the word "reducido" and sweeps upwards and to the left, ending under the word "potencial".

5. Requerimientos claves

- Cumplimiento con las “normas” tradicionales de los supermercados en lo que se refiere al aspecto físico del producto (tamaño, color, manchas, estado de madurez)
- Implementar la logística efectiva (eventualmente cadena de frío, tipo de embalaje, tiempo entre cosecha y llegada al puerto de destino)
- Cumplimiento con los requerimientos para productos importados establecidos por de las diferentes autoridades norteamericanas (EPA, APHIS, AMS, Aduana)

5. Requerimientos claves

- Certificación realizada por una certificadora acreditada por el USDA
- Establecer una relación con importadores de **diferentes mercados** especializados en productos orgánicos
- A futuro los importadores que proveen mercadería convencional pueden ser de interés



Principales Productos Orgánicos del Perú exportados a Estados Unidos

Productos (^)	Valor FOB US\$	Participación
Café	16,818,015.81	51.71%
Banano	12,213,189.60	37.55%
Cacao	1,052,334.00	3.24%
Nuez del Brasil	689,381.36	2.12%
Palmito	415,751.25	1.28%
Pecanas	368,372.19	1.13%
Otros	967,592.71	2.97%
TOTAL	32,524,636.92	

(*) Estimados

(^) Incluye sus derivados

Fuente: SUNAT - ADUANAS

Elaboración: Gerencia de Agro y Agroindustrias





REGLAMENTO (CEE) Nº 2092/91

SINTESIS GENERAL

1. Reglamento de la Comunidad Europea

Campo de aplicación (Art. 1-3)

Definiciones (Art. 4)

Etiquetado (Art. 5)

Normas de producción (Art. 6 y 7; An. I y II)

Sistemas de control (Art. 8 y 9; An. III, IV y VI)

Indicaciones de conformidad (Art. 10 y An. V)

Importaciones de países terceros (Art. 11)

Libre circulación en la comunidad (Art. 12)

Disposiciones administrativas y aplicaciones (Art. 13 hasta el 16)



2. Base del reglamento



La finca debería sostenerse en base a sus propios recursos (naturales) y dentro de un sistema de rotación, el uso de abonos verdes, los efectos del equilibrio ecológico y el aumento d la autodefensa de los cultivos



3. Acreditación



Proceso de examinación de cumplimiento con Normas (ISO 65 igual en 45011) realizado por un ente acreditado según procedimientos internacionalmente acordados.



4. Tipos de certificados

- Certificados master
- Certificados domésticos
- Certificados de transacción
- Certificados para la Unión Europea
- Certificados para Suiza

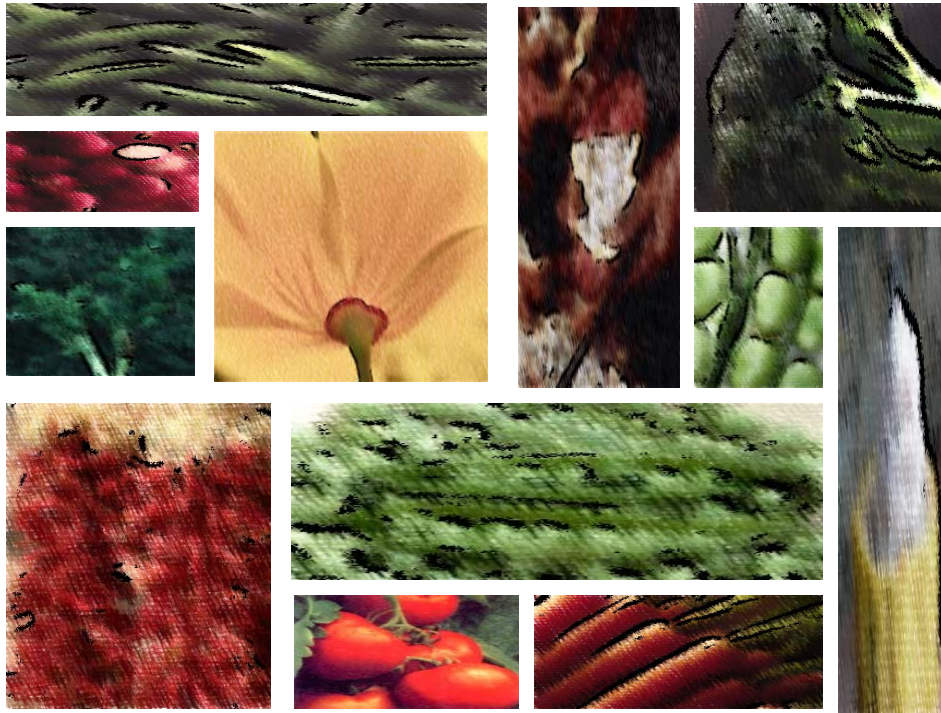


5. Certificados de transacción



- Certificado de inspección para importación de productos de producción orgánica
 - ▶ País miembro UE a otro no miembro
 - ▶ Entre dos países miembros de la UE
 - ▶ Entre dos países no miembros de la UE
- Permite el control de cantidades exportadas





MERCADO DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN ALEMANIA

1. Características del mercado

- Crecimiento continuo (anualmente entre el 10 y 20 %);
- Mayor mercado en la UE; actualmente llegando 3 billones USD
- Fruta y hortaliza fresca corresponden al 40% de este valor.
- 38% de la fruta orgánica fresca está siendo importado
- 24% de las hortalizas orgánicas están siendo importadas (vea diagrama)

1. Características del mercado



Autoabastecimiento con diferentes productos orgánicos



1. Características del mercado

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO ORGÁNICO SEGÚN CATEGORÍA DE PRODUCTOS (US\$m) 1999

% value	Bakery	Dairy	Fruit & veg.	Meat	Juices	Tea	Coffee	Total
Austria	35.6	25.9	23.7	3.5	3.5	2.8	4.9	100
Francia	37.6	26.3	30.9	1.3	1.3	0.0	2.5	100
Alemania	30.3	23.2	35.0	5.5	2.5	0.1	3.4	100
Holanda	27.0	35.0	30.0	3.0	2.4	1.0	1.6	100
Suiza	23.0	40.0	29.8	3.9	1.0	0.4	1.9	100
Reino Unido	15.4	37.3	39.2	4.0	0.9	1.4	1.8	100
TOTAL:	30.2	27.1	32.5	4.0	2.2	0.8	3.1	100

2. Canales de comercialización

- ❁ 30% de los productos orgánicos son comercializados vía las cadenas de supermercados
- ❁ 30% de los productos orgánicos son comercializados vía tiendas especializadas.
- ❁ Importaciones: Las tiendas especializadas y la mayor parte de los supermercados compran los productos orgánicos de importadores especializados en productos orgánicos (p.ej. Biotropic, Lehmann Natur, Weber Naturkost, Dennree, SAVID Europa)

2. Canales de comercialización

- 🍁 Recientemente algunos importadores de productos convencionales abrieron su línea orgánica (p.ej. T-Port)
- 🍁 Recientemente algunas cadenas de supermercados empezaron a importar directamente (REWE)



3. Productos con las mejores oportunidades comerciales

- a) Productos que no se produce en la UE (ojo: Esto incluye productos que se puede producir en España, Italia y Grecia!).
- b) Productos frescos en contra-estación



4. Precios

- Por lo general los “premios orgánicos” pagados a nivel del importador variaban entre el 10 y el 100%
- Los premios reflejan las fuerzas del mercado entre oferta y demanda (p.ej. bananos orgánicos del Perú)
- Premios para productos exóticos (como banano, mango, piña, papaya, aguacate) tienden a llegar a un 50 – 80 % adicional
- Como los premios muy probablemente van a bajar, sería importante que el productor orgánico reevalúe una inversión potencial considerando un premio orgánico reducido.

5. Requerimientos claves

- 🐾 Cumplimiento con las “normas” tradicionales de los supermercados en lo que se refiere al aspecto físico del producto (tamaño, color, manchas, estado de madurez)
- 🐾 Esto debe ser considerado al implementar la logística (eventualmente cadena de frío, tipo de embalaje, tiempo entre cosecha y llegada en Alemania)
- 🐾 Certificación reconocida
- 🐾 Establecer una relación con importadores especializados en productos orgánicos

Principales Productos Orgánicos del Perú exportados a Alemania



B
I
O

C
O
N
T
R
O
L

S
Y
S
T
E
M

Productos (^)	Valor FOB US\$	Participación
Café	27,133,519.42	91.44%
Banano	1,753,878.25	5.91%
Cacao	300,297.00	1.01%
Amaranto	134,920.79	0.45%
Tomate	83,389.57	0.28%
Mango	69,727.00	0.23%
Otros	197,211.21	0.66%
TOTAL	29,672,943.24	

(*) Estimados

(^) Incluye sus derivados

Fuente: [SUNAT - ADUANAS](#)

Elaboración: Gerencia de Agro y Agroindustrias





MERCADO DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN EL REINO UNIDO

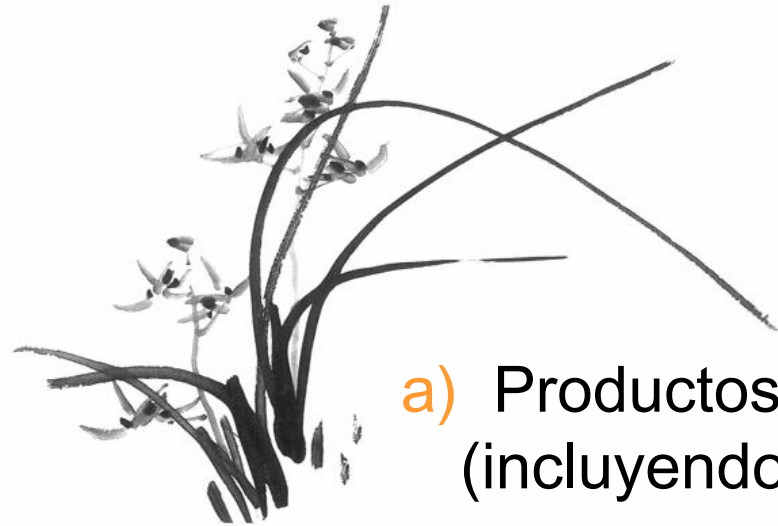
1. Características del mercado

- ✿ Crecimiento rápido (anualmente entre el 25 y 40 %); actualmente pasando 1,2 billones USD
- ✿ Fruta y hortaliza fresca corresponden al 40% de este valor.
- ✿ 65% de la fruta y hortaliza fresca está siendo importado

2. Canales de comercialización

- ✿ 70% de los productos orgánicos son comercializados vía las cadenas de supermercados
- ✿ Los supermercados compran los productos orgánicos de 2 diferentes fuentes:
 - a) proveedores tradicionales de supermercados (p.ej. Mack Multiples)
 - b) importadores especializados en productos orgánicos (p.ej. Organic Farm Foods; The Organic Marketing Company)

3. Productos con las mejores oportunidades comerciales



- a) Productos que no se produce en la UE (incluyendo España, Italia, Grecia!)
- b) Productos frescos en contra-estación

4. Precios

- Por lo general los “premios orgánicos” pagados a nivel del importador variaban entre el 10 y el 100%
- Los premios reflejan las fuerzas del mercado entre oferta y demanda.
- Premios para productos exóticos (como banano, mango, piña, papaya, aguacate) tienden a llegar a un 50 – 80 % adicional
- Como los premios muy probablemente van a bajar, sería importante que el productor orgánico revalue una inversión potencial considerando un premio orgánico reducido.

5. Requerimientos claves

- Cumplimiento con las “normas” tradicionales de los supermercados en lo que se refiere al aspecto físico del producto (tamaño, color, manchas, estado de madurez)
- Volumen mínimo que garantiza la provisión continua (eventualmente unirse con otros proveedores o juntarse a un grupo de proveedores ya existentes)
- Certificación reconocida
- Establecer una relación con proveedores tradicionales de supermercados o importadores especializados en productos orgánicos. (Esto es crucial!!)

Principales Productos Orgánicos del Perú exportados a Inglaterra



B
I
O

C
O
N
T
R
O
L

S
Y
S
T
E
M

Productos (^)	Valor FOB US\$	Participación
Nuez del Brasil	356,753.98	54.19%
Mango	172,487.50	26.20%
Cacao	67,361.56	10.23%
Maca	25,364.00	3.85%
Tomate	18,406.88	2.80%
Ají	9,924.54	1.51%
Otros	8,066.20	1.23%
TOTAL	658,364.66	

(*) Estimados

(^) Incluye sus derivados

Fuente: SUNAT - ADUANAS

Elaboración: Gerencia de Agro y Agroindustrias



BCS-PERÚ

San Isidro – Lima

**Dirección: Av. Camino Real 348. Torre
“El Pilar”. Oficina 1501-B**

phone + fax: 1-716 00 44

e-mail: info@bcsperu.com

gerente@bcsperu.com

www.bcsperu.com // www.bcs-oeko.com