

FICHA UE 09

BALSAMO

GENERALIDADES



Nombre científico: Myroxylon balsamum

Es un árbol robusto, de cuya corteza se extrae una resina natural o savia. Era utilizado por los indígenas antiguamente para curar los dolores de estómago y cicatrizar las heridas.

El bálsamo es una secreción vegetal compuesta de [resina](#), [ácidos aromáticos](#) y [alcoholes](#). Los bálsamos suelen ser utilizados como desodorizadores, purificadores, y muchas veces como espesantes.

Los espesantes son sustancias que al ser agregadas a una mezcla, aumentan su viscosidad o mejoran su estructura sin modificar sustancialmente sus demás propiedades.

Mientras que los saborizantes y colorantes ayudan a dar una apariencia más atractiva, los texturizantes los que dan ese apoyo indispensable a la mayoría de productos alimenticios, ya que la textura de los alimentos son críticos e indispensables.

El bálsamo así como otras gomas y sustancias naturales espesantes, son también conocidas como hidrocoloides, debido a su capacidad de ser disueltas en agua para dar consistencia y gelatinizar. Las gomas y resinas pueden ser también utilizadas como emulsificadores, estabilizadores agentes suspensorios y gelatinizadores.

El proceso de extracción:

Lo primero que hay que hacer para extraer la savia del bálsamo es el proceso del quemado. Calientan el árbol con algo parecido a una antorcha y este al sentir el fuego va soltando la savia, es ahí donde rápidamente se colocan los trapos para recoger la savia.

Luego de la quema, se espera un mes y 15 días para recoger los trapos. Cuando llega el momento, se suben al árbol, pues los trapos están colocados hasta en la parte más alta del bálsamo, y se recolectan uno por uno colocándolos en un saco.

Luego de la recolección los trapos pasan a ser hervidos, pero para que suelten toda la savia que llevan pegada se necesita que el agua este hirviendo, de no ser así, no se extrae nada de bálsamo.

En un principio el bálsamo es de un color amarillo claro, parecido a la miel, pero poco a poco se oscurece en la medida en que se va secando el agua. Cuando los trapos están hirviendo en el

Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea. (12/2008)

barril, se siente un olor dulce parecido a la vainilla, pero con un toque de picante o caliente como la canela.

Cuando los trapos están soltando la savia, se procede a sacarlos y a echarlos a un tipo de costal, al que llama prensa, el cual tiene por dentro un enrejado estilo maya ciclón. Ahí se colocan los trapos y se pasa a la torsión de estos, se amarra el costal y se coloca en un palo especial, el cual, con un movimiento fuerte y rápido del palo hace que el enrejado que está dentro del costal exprima los trapos, y así va saliendo el bálsamo, este se observa como si fuera una miel aceitosa.

Cuando todo el bálsamo ha salido de los trapos, se encuentra en una gran olla y se procede a desaguar con un guacalito ya que el agua queda en la superficie. Y por último, en el proceso de purificación se procede a hervir la savia que está en la olla para que no tenga ni un residuo de agua, es aquí donde el bálsamo obtiene su color característico, pues pasa de un café claro, a un café muy oscuro casi negro, al cual se le da el nombre de resina de bálsamo.

El bálsamo es utilizado en la medicina tradicional e industrial. Se conoce en los mercados internacionales como Bálsamo del Perú.

El nombre de Bálsamo del Perú, según el sitio web, se debe a que el producto se exportaba hacia Europa desde el país andino. No obstante, es interesante saber que ésta variedad de bálsamo únicamente se encuentra en un área de aproximadamente 400 Km. cuadrados en el territorio salvadoreño. La resina que produce es altamente demandada en mercado internacional para medicamentos, lociones y comestibles.

Clasificación Arancelaria:

PARTIDA	DESCRIPCION
1301	GOMA LACA; GOMAS, RESINAS, GOMORRESINAS Y OLEORRESINAS (POR EJEMPLO: BALSAMOS), NATURALES
1301.90	- Las demás:
1301.90.00	++ SUPRIMIDA ++
1301.90.90	-- Otras

Producción Nacional:

La extracción y producción se realiza en forma artesanal pero la industrialización o comercialización en mercados internacionales se realiza a través de empresas privadas que lo exportan a países europeos.

DINAMICA COMERCIAL DEL BALSAMO Y OTRAS RECINAS NATURALES

Importaciones:

Las importaciones de resinas crecieron en 9% anualmente entre 2002 y 2006, ascendiendo a €169 millones o 73 miles de toneladas en 2006; el líder importador fue Francia, con 26% de las importaciones. Aunque las importaciones de Francia incrementaron en 7% (en valor) anualmente, otros líderes importadores también incrementaron considerablemente sus importaciones de resinas. Mientras que los valores de las importaciones incrementaron en el periodo revisado, los volúmenes experimentaron una leve disminución. El excepcional crecimiento de las importaciones de resinas naturales en valor puede ser explicado por el incremento en los precios. En los últimos años fue causado por un número de factores, tal como las malas cosechas, los problemas de la cadena de suministro y el inesperado incremento en la demanda de China. Al respecto, las importaciones de los Países Bajos son mucho más lentas que la de otros países. Más aún, las importaciones de los Países Bajos incrementaron a una tasa alta de 22% anualmente entre 2002 y 2006.

Las resinas naturales son también principalmente suministradas por los países en desarrollo. El 44% de las resinas naturales en la UE son provistas por otros países miembros.

En realidad, los países en desarrollo cuentan cercanamente con todas las resinas naturales que se proveen. Hay re-exportaciones a otros países de la UE, las cuales explican el gran rol de algunos países de la UE en el comercio de resinas naturales. La mayor fuente de resinas naturales es Sudán el cual provee el 19% de resinas naturales a la UE.

En relación a las resinas naturales, las importaciones de países en desarrollo incrementaron en promedio anual 6% en valor entre 2002 y 2006, ascendiendo a €88 millones o 44 miles de toneladas en 2006. Francia fue el mayor importador absoluto, seguido de Alemania y el Reino Unido. Mientras que Francia y Alemania tuvieron incrementos en las exportaciones en el período revisado el Reino Unido tuvo una leve disminución.

Exportaciones

En relación a las resinas naturales, las re-exportaciones de la UE ascendieron a €135 millones o 35 miles de toneladas en 2006, con un promedio anual de crecimiento de 9% entre 2002 y 2006. Francia se define como el mayor re-exportador de resinas naturales en la UE, ascendiendo a 53% de las re-exportaciones. De esta manera, el positivo desarrollo anual de las re-exportaciones de Francia tuvo una significativa influencia en las re-exportaciones de resinas naturales en la UE en general.

EL SALVADOR EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BALSAMO Y OTRAS RESINAS

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
2005	\$ 1.317.585,40	\$ 332.858,49
2006	\$ 2.168.802,18	\$ 364.303,24
2007	\$ 1.555.019,92	\$ 423.812,38

Fuente: BCR



DEMANDA DE BALSAMO Y RESINAS NATURALES EN LA UE

Consumo:

La demanda global del Mercado para hidrocoloides, que son usualmente utilizada como espesantes alcanzo un total de € 2.4 millones en 2007.

Importaciones:

Las importaciones de gomas naturales creció un 9% anual entre los años 2002 y 2006, totalizando € 169 millones o 73 mil toneladas en 2006. El líder importador fue Francia, y a pesar que sus importaciones crecieron un 7% anual en valor, otros importadores también vieron crecimientos reflejados en el valor de sus importaciones. Este crecimiento puede ser explicado por el aumento en los precios, que a su vez, pueden ser explicados por un número de factores: malas cosechas, problemas en las cadenas de abastecimientos y repentinos aumentos en la demanda de China.

Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea. (12/2008)

Las importaciones de Holanda son de un particular interés, debido a que el precio de importación de ese país para gomas naturales son mucho más bajos que otros países, más sin embargo, sus importaciones crecieron a un ritmo del 22% anual entre los años 2002 al 2006.

Los espesantes son mayormente provenientes de países intra-UE, quienes proveen el 63% del producto en cuestión.

“SRI Consulting” estimó un Mercado global para hidrocoloides de € 15 millones en 2006, y la UE es responsable de un aproximado del 43% del total de la demanda.

Otra fuente estima que el Mercado de la Unión Europea para gomas naturales y resinas, que forman la mayoría de hidrocoloides, en un total de € 1,032 millones.

Cuando se trata de proveer espesantes a la UE, países pertenecientes a la misma y países en vías de desarrollo con los actores principales. Y a pesar que algunas figuras de comercio presentan a países de la UE como los principales proveedores de espesantes y gomas naturales, lo cierto es que los países en vías de desarrollo son responsables de la mayor parte de importaciones del producto. El papel de actores principales que juegan los demás países socios de la UE es debido a que luego el producto es re-exportado a otros países miembros.

Oportunidades y Amenazas:

+ El Mercado de colorantes naturales, saborizantes y espesantes está creciendo. Este crecimiento es principalmente motivado por la tendencia a la salud que se está viendo en Europa, la que ha estimulado la demanda por productos naturales alimenticios.

+ El aumento de la atención del consumidor a las etiquetas y su preocupación por la seguridad de los ingredientes sintéticos utilizados en los alimentos, está haciendo que los productores de la industria alimenticia busquen reemplazar los ingredientes sintéticos por ingredientes naturales. Esto obviamente crea mayores oportunidades a los proveedores de colorantes, saborizantes y espesantes naturales.

+ Los productores en la industria de alimentos requieren provisiones estables de calidad constante, y los productos naturales se ven frecuentemente afectados por las condiciones climáticas. Esto ha hecho que se busque sustituir los ingredientes naturales por los sintéticos, y aunque la tendencia a la salud que aflora en Europa está haciendo que esto se redirija por el consumo de productos naturales, todavía no ha vuelto obsoleta la opción de utilizar productos sintéticos.

+ La tendencia al consumo de productos de conveniencia estimula la demanda por productos procesados (listos para comer, para calentar, etc.). Estos productos procesados muchas veces utilizan colorantes, saborizantes y espesantes.

REQUERIMIENTOS DE MERCADO

No existen reglas específicas para el empaqueo de gomas y resinas naturales, pero debe ser de material a prueba de agua ya que muchos de ellos son higroscópicos ([compuestos](#) que atraen agua en forma de vapor o de líquido de su ambiente). La mayoría de gomas naturales son empacadas en bolsas con multi-paredes o bolsas de yute con cobertura de polietileno o plástico. La mayoría son empacados en bolsas de 25 o 50kg. El peso neto exacto de la bolsa usualmente se menciona en alguna especificación.

Empaque:

La tendencia general en Europa es hacia la facilitación del re-uso y reciclaje de empaques, a partir de incentivos. Para armonizar las diversas formas de legislación, la UE ha publicado un directorio para empaquetado y materiales de empaque (94/62/EC directivo) en los cuales se regulan los estándares mínimos a ser utilizados. La suma máxima de concentraciones de plomo, de cadmio, de mercurio y de cromo permitidos en el empaquetado es de 100 PPM.

La mayor parte del tiempo, la política de empaquetado no afecta a fabricantes del país extranjero porque detendrán a los importadores responsables del empaquetado. Sin embargo, la comercialización “sensible” requiere tomar las obligaciones del importador en consideración. Eso significa que los materiales de empaque deben ser limitados y re-usables o reciclables, de lo contrario enfrentarán al importador con costes adicionales, reduciendo así la competitividad del exportador. Los materiales de empaquetado reutilizables se deben ser perfectamente limpiados y secados antes de su uso y debe garantizarse que ninguna contaminación ocurre al momento de ser reutilizados.

Etiquetado:

Las etiquetas en los ingredientes alimenticios para el uso industrial en la UE deben incluir la información siguiente (en inglés o en la lengua del país importador):

- Nombre de producto o identificación de la porción
- Código del lote del producto si va destinado para el uso en productos alimenticios
- Dirección del fabricante/exportador
- Fecha
- Peso neto
- Condiciones de almacenaje recomendadas

Los productores y los compradores pueden acordar incluir la información adicional de la etiqueta, como:

- País de Origen
- Calidad del Producto
- Viscosidad del Producto

Según la UE en su directiva de etiquetado 2003/89/EC, las industrias alimentarias en la UE se obligan a declarar explícitamente en la etiqueta de su producto si las sustancias alergénicas están presentes. Esto significa que los importadores y la importación de las industrias alimentarias requerirán la información completa de sus proveedores con respecto a la presencia (potencial) de estos ingredientes en sus productos. Esta edición es de importancia vital a para

todos los exportadores de estos productos, o de los productos que se habrían podido contaminar por tales productos.

PRECIO Y CANALES DE DISTRIBUCION

Canales de Distribución:

La estructura comercial apropiada depende del producto. Diversos tipos de productos se negocian a través de diversos canales. El cuadro siguiente da una descripción de las rutas posibles para los aditivos alimenticios.



Fuente: CBI

Los países en vías de desarrollo suministran principalmente las materias primas y los productos semi-procesados para los aditivos alimenticios. La integración delantera por los exportadores de materias primas; incluir el proceso y la composición de los ingredientes alimentarios acabados, parece atractiva. Sin embargo, hay varios factores que explican la división actual en la producción.

El mercado en la UE para los colorantes naturales, saborizantes y los espesantes se está consolidando. La consolidación da lugar a una competición más feroz para los exportadores, convirtiéndose en un número más pequeño de compradores potenciales los países en desarrollo.

Algunas de las compañías grandes en la UE han integrado verticalmente sus negocios para ganar más control sobre sus cadenas de suministro y para ser más competitivas. Esto ocurre a través de compras de las instalaciones de proceso o de las empresas conjuntas con los

proveedores. La integración a través de empresas conjuntas con los inversionistas de la UE también ofrece oportunidades para los proveedores del país en vías de desarrollo. Facilita capitales muy necesarios y mejora perceptiblemente la capacidad de comercialización y de las redes de distribución de producto, que son esenciales para penetrar y capturar con éxito los mercados de la UE. Debido a la consolidación ya mencionada en la industria del aditivo alimenticio, muchas compañías grandes están intentando acortar cadenas de suministro para ahorrar costes en intermediarios. Particularmente fabricantes de alimentos, que han integrado departamentos o subsidiarias de los ingredientes alimenticios, a menudo tratan directamente con los exportadores.

Precios:

La estructura de precio de colorantes, de saborizantes y de espesantes naturales es compleja. En muchos casos, los productos primero van a un intermediario. Dependiendo de la adición de valor por el intermediario, el precio del producto puede aumentar de un porcentaje mínimo a más de 100%. El intermediario vende a menudo el producto a un fabricante. El mark-up de éste también depende de la clase de proceso. Con referencia a la limpieza de gomas naturales o de la purificación de aceites esenciales no tiene que ser muy costosa, pero cuando se refiere a un compositor del sabor, que desarrolla nuevos sabores con usos en formulaciones complejas del alimento, la adición de valor será mucho más alta.

Los progresos de precio para las gomas en el mercado mundial son el resultado de factores principales tales como “commoditization” (que un producto se vuelva menos diferenciado, masivo). Aunque alguna gente en la industria mire las hidrocoloides como especialidades, la mayoría de los compradores han exigido históricamente el precio más bajo posible, llevando a la “commoditization” de este producto. Esto fue debido a los avances en ampliaciones de la tecnología y de la escala. El “commoditization” se refleja en progresos de precio de largo plazo. Los precios hidrocoloideos han caído perceptiblemente, debido a éste factor. Sin embargo, en el más corto plazo, los precios experimentaron un diverso desarrollo. Los precios de la mayoría de las hidrocoloides aumentaron de 2005 y de 2006 debido a los costos de energía, al material (de proceso) crudo, al transporte y a los costes de conformidad ambiental. La demanda creciente de China también contribuyó a los aumentos de precios. La mayoría de los aumentos de precios, según lo anunciado por los principales fabricantes de alimentos, estaban en la gama de 5% al 10% para hidrocoloides procesados.

PRECIOS UNITARIOS PROMEDIO PARA LAS IMPORTACIONES DE COLORANTES, SABORIZANTES Y ESPESADORES NATURALES EN LA UE, 2002-2006, EN €/KILO

	2002	2004	2006	VARIACIÓN ANUAL PROMEDIO (%)
Saborizantes Naturales				
Mentol y Vainilla	10.72	8.28	10.91	0.4%
Esencias Naturales	9.85	8.84	9.75	-0.3%
Colorantes Naturales	7.41	7.08	7.73	1%
Espesadores				
Agar - Agar y otros espesadores	3.91	3.70	4.12	1%
Gomas Naturales	1.49	1.58	2.31	12%
Almidones	0.39	0.36	0.44	3%

Fuente: EUROSTAT 2007

CONTACTOS UTILES PARA EL EMPRESARIO SALVADOREÑO

<http://www.coexport.com.sv> Corporación de Exportadores de El Salvador—COEXPORT— es una entidad privada sin fines de lucro dedicada al servicio del sector exportador. COEXPORT cuenta entre sus miembros con empresas productoras y exportadoras de bienes y servicios de los sectores: alimenticio, agrícola, químico, farmacéutico, apícola, acuícola, confección y accesorios, manufacturas de papel, textiles, artesanía, metalmecánica, madera, plástico, calzado y otros. Su objetivo apoyar y proteger los intereses del sector exportador para lograr incrementar las exportaciones y diversificar mercados, proporcionando servicios de información, capacitación, asistencia técnica, promoción y apoyo en las negociaciones de acuerdos comerciales.

<http://www.proesa.com.sv> PROESA, Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, Institución desconcentrada de la Presidencia de la República, creada el 17 de Mayo de 2011, mediante Decreto Ejecutivo No. 59; entre sus objetivos está el promover las exportaciones de bienes y servicios producidos en El Salvador, a fin de impulsar el crecimiento económico, la diversificación de la oferta exportable y la generación de más y mejores oportunidades de empleo en el país.

<http://www.mag.com.sv> Ministerio de Agricultura y Ganadería—MAG, institución gubernamental cuya misión es facilitar y dinamizar el desarrollo sostenible agropecuario, forestal, pesquero y su medio rural.

Información de Mercado:

- FoodNavigator: <http://www.foodnavigator.com>
- The World Of Food Ingredients: <http://www.foodingredientsfirst.com>
- The Quarterly Review of Food Hydrocolloids (against payment): <http://www.hydrocolloid.com>
- SIPPO report on the European organic market: http://www.sippo.ch/files/publications/organic04_b.pdf
- Confederation of the Food and Drinks Industries in the EU: <http://www.ciaa.be>
- AIPG (<http://www.tregums.org/>): Association for the International Promotion of Gums
- Digital resource of food processing magazine: <http://www.foodprocessing.com>
- Digital center of excellence for hydrocolloids: <http://www.cybercolloids.net>
- CNI Market Brief Essential Oils

Producción:

- European Flavour and Fragrance Association (EFFA): <http://www.ffa.be>
- European Federation of Essential Oils (EFEO): <http://www.efeo-org.org>
- International Organization of the Flavour Industry (IOFI): <http://www.iofi.org>

Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea. (12/2008)

- European Starch Industry Association: <http://www.aaf-eu.org>
- Information source for the carrageenan and agar industries: <http://www.surialink.com>

Precio:

- Federation of European Food Additives and Enzymes Industries: <http://www.elc-eu.org>
- European Starch Industry Association: <http://www.aaf-eu.org>
- The Public Ledger Weekly - <http://www.agranet.com/portal/puboptions.jsp?Option=menu&pubId=ag04> (publication on commodities with overviews of global market prices.)
- Quarterly Review of Food Hydrocolloids: Prices for hydrocolloids.

Importaciones y Exportaciones:

- EU Expanding Exports Helpdesk <http://exporthelp.europa.eu>
- Eurostat –<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Understanding eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/assets/User_guide_Easy_Comext_20080117.pdf

Legislación:

- Legislación de la UE: <http://www.cbi.eu/marketinfo>
- Información sobre tarifas y cuotas: <http://exporthelp.europa.eu>

Empaque de exportación: <http://www.intracen.org/ep/packaging/packit.htm>

Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la Unión Europea.

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



Elaboración e Investigación: *Merlín Barrera, Consultora.*

Primera Edición, Diciembre 2008.