

Tilapia y trucha en diferentes presentaciones

Mercado de Estados Unidos

a. Tendencias de consumo

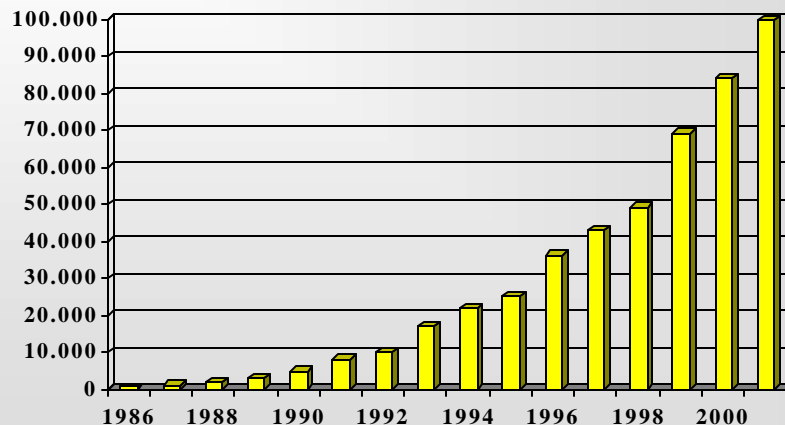
Estados Unidos representa un mercado de más de US\$9,7 billones para productos de pescado con un crecimiento de 26% anual desde 1997.

Tilapia: Expertos concluyen que es muy poco lo que se conoce sobre la tilapia por lo que la promoción es necesaria. No obstante su demanda está aumentando. Este incremento se explica por dos razones fundamentales: el continuo crecimiento de la comunidad oriental al igual que otros grupos étnicos y la población en general; y el aumento del nivel de ingreso disponible en las familias americanas. Se estima que el consumo de tilapia en Estados Unidos aumente 20% anual.

Actualmente los productos de tilapia han comenzado a surgir y a ser reconocidos. La mayoría de la tilapia importada se presenta en filetes congelados ó en forma de pescado entero congelado. En los años 80 la demanda existente era básicamente para pescados vivos producidos nacionalmente que eran adquiridos principalmente por restaurantes, almacenes orientales y pequeñas tiendas. Al final de los 80, los pescados congelados enteros importados de Taiwán comenzaron a surgir en el mercado de la costa oeste, pero no fue hasta la década de los 90, cuando los productos frescos y congelados de la tilapia aumentaron rápidamente en volumen.

Consumo de Tilapia en Estados Unidos

(Toneladas Métricas)



Fuente: USDA

Entre 1997 y el 2001 las importaciones de tilapia aumentaron 130%, al pasar de 24.444,4 toneladas en 1997 a 56.337,4 toneladas en el 2001. De tal manera que en el 2001 se adquirieron US\$127'797.000 en tilapia.

**Importaciones de
Tilapia en los Estados
Unidos**

Toneladas Métricas

1997	24,444.40
1998	27,820.40
1999	37,582.00
2000	40,461.50
2001	56,337.40

Fuente: Departamento de
Comercio de Estados Unidos,
US Census Bureau

Trucha: La trucha es un pescado nativo de Estados Unidos, por lo que su consumo en años recientes ha sido estable. Los principales consumidores de trucha son los restaurantes. En el 2001, se importaron US\$11'606.000 en trucha con un crecimiento de 52% desde 1997. Al igual que la Tilapia la mayoría de las importaciones se realizan en filetes congelados ó en forma de pescado entero congelado. De acuerdo con el Departamento de Comercio de Estados Unidos las importaciones de trucha han aumentado pasando de 2.450,1 toneladas en 1997 a 3.348,3 toneladas en el 2001 representando un crecimiento de 37%.

b. Sistema de distribución de la tilapia y de la trucha

El mercado de pescado en Estados Unidos se conforma de varios segmentos: pescados vivos, pescados congelados enteros, filetes congelados y filetes frescos. La industria reúne todos los integrantes de la cadena de producción, distribución, y venta de tilapia. La cadena de distribución de pescado está compuesta por los diversos negocios/servicios que incluye los empacadores, los procesadores, los distribuidores (mayor/ detal) y los diferentes operadores de la cadena. En general, las agencias de carga re- empacan el pescado con hielo en el puerto de llegada en Estados Unidos.

c. Acceso a los mercados

Los puntos claves para tener en cuenta en el proceso de importación de pescado a Estados Unidos son:

- Cumplimiento de los estándares de la FDA en cuanto a pureza, identidad y procesado,.
- Cumplimiento de los procedimientos de entrada y notificación a la FDA.
- Requisitos de aduanas especiales para los productos de pesca.
- Cumplimiento de los requisitos de importación y cuarentena para las especies vivas determinadas por: Departamento de Agricultura de Estados Unidos (*USDA*), Servicio de Inspección de Salubridad Animal y Vegetal (*APHIS*) y Servicio de Pesca y Fauna de Estados Unidos (*FWS*)¹.

¹ Organismo a cargo de la importación de pescados y mariscos: FDA; Importación de especies vivas: APHIS

Los países tienen dos formas para realizar exportaciones de pescado a Estados Unidos. Una es teniendo un acuerdo suscrito sobre pescados y mariscos con la FDA y la segunda es implantando un sistema regulatorio para la seguridad en la producción de pescados y mariscos.

De acuerdo con el ATPA las importaciones de pescado provenientes de Colombia están libres de arancel. Estas exenciones aduaneras cubren los rubros cobijados bajo las siguientes partidas arancelarias: pescado vivo (0301); pescado, fresco o en frío (0302); pescado congelado (0303); filetes y otra carne de pescado fresco, en frío o congelado (0304); y pescado seco (0305).

Además de los requisitos generales para la entrada de mercancía en Estados Unidos la importación de pescado requiere de:

- *FDA Importers Entry Notice*, Notificación de entrada de la mercancía a la FDA, Formulario FD701.
- Requisitos de cuarentena establecidos por la USDA.
- Declaración del importador.

Dadas las características de cuidado y conservación del pescado deben usarse solamente aquellos conservantes autorizados por la FDA y está prohibido el uso de colorantes artificiales para disimular o mejorar la apariencia. De igual forma está prohibida la sustitución de una clase de pescado por otra. El etiquetado debe identificar el producto por su nombre en Estados Unidos, el Anexo 1 describe más detalladamente las reglas de etiqueta de los productos procesados. Además la FDA también requiere que cada procesador/exportador de pescado tenga un plan de HACCP (Hazard Analysis at Critical Control Points).

Empaque y Presentación:

- ✓ Pescado fresco y congelado: cajas de icopor (de diferentes pesos y tamaños), no hay un peso fijo².
- ✓ Pescado enlatado: latas de 6 onzas.

d. Principales países proveedores

Tilapia: Según las estadísticas, Taiwán participa con más del 50% de las importaciones de tilapia de Estados Unidos. China, Costa Rica e Indonesia son otros proveedores importantes.

Importaciones de Tilapia en los Estados Unidos

Toneladas Métricas

País	1997	1998	1999	2000	2001
Taiwan	19,490.9	22,414.6	24,973.5	17,721.7	29,808.7
China	51.5	473.4	5,727.8	13,491.7	13,589.8
Ecuador	880.7	756.9	2,011.6	3,447.1	5,159.1
Costa Rica	1,673.2	2,209.7	2,310.1	2,683.9	3,108.9
Indonesia	1,095.5	885.3	1,146.3	1,220.5	2,217.7
TOTAL	23,191.8	26,739.9	36,169.3	38,564.9	53,884.2

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Census Bureau

² El importador hace un re-empaque en sus propias cajas cuando el pescado llega a su bodega. En algunos casos, los pescados llegan ya empacado en el empaque final del distribuidor, pero esto es una práctica poco común.

Trucha: los principales proveedores de trucha en Estados Unidos son Canadá, Chile, Argentina, Uruguay y Guyana. Las estadísticas muestran que Colombia ha aumentado su participación en los últimos dos años.

Importaciones de Trucha en los Estados Unidos

Toneladas Métricas

País	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	463.7	776	706.9	640.9	983.6
Chile	382.3	566.3	225.5	401.3	699.7
Argentina	554.8	574.9	629.2	505.2	456.3
Uruguay	333	189.4	166.6	425.9	316.6
Guyana	63.7	70.4	107.3	218.5	249.9
Colombia	8.9	0	0	138.2	231.6
TOTAL	1,806.4	2,177.0	1,835.5	2,330.0	2,937.7

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, US Census Bureau

Ventajas y desventajas:

La tilapia exportada hacia Estados Unidos y procedente de países en desarrollo involucra costos de producción bajos por lo que su precio es altamente competitivo. Además las mejoras en logística de transporte han aumentado la disponibilidad y la calidad de los filetes frescos en el mercado americano.

Conforme con lo anterior Colombia debe competir en términos de calidad y de costo con otros países latinoamericanos y asiáticos, por lo que el ATPA constituye una ventaja frente a los demás países proveedores. De otra parte, Colombia destina la mayor parte de su producción al mercado local por lo que las exportaciones en volumen no satisfacen el mercado de Estados Unidos.

e. Logística de transporte

El pescado fresco se moviliza vía aérea, mientras que el pescado congelado se transporta vía marítima. De tal manera que los principales puertos de acceso son: Miami, Florida; Nueva York, NY; y Long Beach, California.

f. Check list -- Guía de pasos a seguir

1. Determinar la admisibilidad:

Los pescados colombianos son admisibles a Estados Unidos.

Food and Drug Administration www.fda.gov

2. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y compararlo con los costos de producir, transportar y comercializar el pescado en la presentación elegida. Analizar si se es competitivo con el producto actual en el mercado.

FDA Fish and Fishery Product Imports: Affirmative Steps

<http://vm.cfsan.fda.gov/~frf/sfimport.html>

National Fisheries Institute <http://www.nfi.org>
The Food Institute: <http://www.foodinstitute.com/>
Seafood Business <http://www.seafoodbusiness.com>

3. Contar con un plan de HACCP y de control de calidad para mostrar al importador.
Hazard Análisis and Critical Control Point <http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
Food and Drug Administration www.fda.gov
4. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumple con las normas generales de aduanas y del FDA.
Food and Drug Administration www.fda.gov
U.S. Customs Service www.customs.ustreas.gov
5. Desarrollar una hoja de “especificaciones” del producto que contenga información técnica del producto a exportar.
6. Consultar con agencias de carga para conseguir cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.
www.theperishablespecialist.com
www.customizedbrokers.com
www.translago.com
7. Preparar una lista de los precios FOB y CIF.
8. Asegurarse que conoce los tiempos para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
9. Conocer la capacidad mensual o semanal de pescado que se puede ofrecer al comprador.
10. Seleccionar el mejor comprador para sus necesidades y habilidades: importador, broker o distribuidor.

Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>
Food Distributors International: <http://www.fdi.org/>
Harbor Seafood <http://www.harborseafood.com>
SEAFOOD.COM <http://www.seafood.com>
International Boston Seafood Show <http://www.bostonseafood.com>
Seafood Business <http://www.seafoodbusiness.com>
11. Enviar las especificaciones, precios, y muestras al importador potencial.

Para obtener información adicional sobre el comercio con Estados Unidos , favor remitirse al Anexo 1:

“Requisitos y prácticas comerciales para el acceso al mercado de Estados Unidos ”

Mercado centroamericano

a. Tendencias de consumo

El consumo de tilapia y trucha no es muy alto en América Central. En el caso de la tilapia, dado que estos países son también productores la poca demanda local se satisface con su propia producción.

De acuerdo con datos de Canadá y Estados Unidos, principales proveedores de productos alimenticios en la región, en los últimos cinco años las exportaciones de productos de pescado hacia América Central no han sido considerables ni han crecido. Pese a que Panamá es el mercado más importante de la región para exportaciones de pescado procedente de Estados Unidos, es un mercado para un tipo de pescado diferente como salmón.

En el 2001, Estados Unidos exportaron un poco más de US\$ 1 millón durante mientras que en 1998 se habían exportado US\$2 millones. La siguiente tabla muestra la importancia de los mercados centroamericanos.

Exportaciones de Productos de Pescado de los Estados Unidos hacia Centroamérica Miles de dólares

País	1998	1999	2000	2001
Panamá	846,00	1,01	511,00	647,00
Guatemala	38,00	40,00	247,00	140,00
Costa Rica	157,00	100,00	122,00	134,00
Honduras	986,00	47,00	216,00	102,00
Belice	-	10,00	27,00	59,00
El Salvador	54,00	60,00	16,00	6,00
Nicaragua	-	36,00	9,00	5,00
TOTAL	2,08	1,31	1,15	1,09

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. Census Bureau

Por su parte, Canadá, en el 2001, exportó cerca de \$128.705 dólares canadienses en productos de pescado, principalmente salmón y otros pescados de tipo gourmet a Centroamérica y hacia los mercados de Belice y Panamá.

Exportaciones de productos de pescado de Canadá hacia Centroamérica Dólares Canadienses

País	1997	1998	1999	2000	2001
Belice	-	-	-	-	80,39
Panamá	-	16,72	-	-	48,32
TOTAL	-	16,72	-	-	128,71

Fuente: Statistics Canadá

b. Sistema de distribución de alimentos

La práctica más común consiste en que el exportador trabaje directamente con el importador. Sin embargo, es habitual también que el exportador grande venda directamente a todos los participantes de la cadena (importador, distribuidor, mayorista y supermercado).

Debido a que en América Central no hay un sistema de distribución especial para la industria de restaurantes, muchos de los supermercados les sirven como distribuidores e incluso tienen secciones de empaque especializado para este tipo de compradores.

c. Acceso a los mercados

La información sobre tarifas, cuotas y licencias en Centroamérica varía de un país a otro. Es importante que un exportador esté familiarizado con el costo de los aranceles y con los procedimientos de aduanas, pero de igual manera es importante que el exportador obtenga información actualizada con una agencia de carga cuando este listo para el paso de investigar costos y precios en el mercado.

Las importaciones de pescado fresco están prohibidas en la mayoría de los países centroamericanos con el fin de proteger la industria pesquera local. Las importaciones de pescado congelado ó procesado si son permitidas en estos países si se cuenta con los certificados zoosanitarios requeridos. Los productos de pescado procesado o congelado deben cumplir con las normas de empaque, etiqueta y producción para alimentos procesados.

Presentación y Empaque:

- ✓ Pescado fresco y congelado: cajas de icopor (de diferentes pesos y tamaños). El importador re-empaca en sus propias cajas cuando el pescado llega a su bodega.
- ✓ Pescado enlatado: latas de 6 onzas.

d. Principales países proveedores

La mayoría del pescado consumido en Centroamérica es de producción local. Sin embargo, los principales proveedores extra- regionales son Estados Unidos, Canadá y México.

Ventajas y desventajas:

Los productos de pescado compiten en el mercado centroamericano en precio y calidad. Por su parte, la ventaja de Estados Unidos y Canadá es que son proveedores de un tipo de pescado que no se produce en la región. Mientras que una gran desventaja de Colombia en la exportación de trucha y tilapia es que el mercado no es muy grande y existe poca demanda.

e. Logística de transporte

El pescado congelado o envasado se transporta vía marítima y el pescado fresco se moviliza por avión.

Los principales puertos de entrada son:

- ✓ *Costa Rica:* Puerto Limón, Calderas, Golfillo, Moin, Puerto Quepos, Punta Arenas
- ✓ *Guatemala:* Puerto Barrios, San José, Sto. Tomas de Castilla, Champericó.
- ✓ *Honduras:* La Ceiba, Puerto Castilla, Puerto Cortéz, San Lorenzo, Tela, Puerto Lempira.
- ✓ *Nicaragua:* Bluefields, Corinto, El Bluff, Puerto Cabezas, Puerto Sandino, San Juan del Sur.

- ✓ *El Salvador:* Acajutla, Puerto Cutuco, La Libertad, La Unión, Puerto El Triunfo.
- ✓ *Panamá:* Balboa, Cristobal, Coco Solo, Manzanillo (Parte de Colon), Vacamonte.

f. Check list -- Guía de pasos a seguir

1. Determinar la admisibilidad:

Los pescados frescos no son admisibles. Los pescados congelados ó procesados sí son admisibles.

Regional Organization for Agricultural Sanitation (OIRSA) www.oirsa.org.sv

Lista de Autoridades de cada País: <http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>

2. Identificar 1 ó 2 países del Caribe para empezar.

U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>

3. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y comparar los costos de producir, transportar y comercializar. Analizar si se es competitivo con el producto actual en el mercado.

Seafood Business <http://www.seafoodbusiness.com>

4. Identificar los certificaciones zoosanitarios que se necesitan.
Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Américas
<http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>

5. Contar con un plan de HACCP y de control de calidad para mostrar al importador.

Hazard Análisis and Critical Control Point <http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>

6. Asegurar que el empaque, etiqueta y el resto del producto cumple con las normas del país para el pescado. Contactar las autoridades locales.

Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Americas

<http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>

7. Desarrollar una hoja de “especificaciones” del producto que contenga la información técnica del producto.

8. Consultar con una agencia de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.

www.translago.com

9. Preparar una lista de los precios FOB y CIF.

10. Asegurarse que conoce el tiempo límite para hacer el despacho de la orden, y cuanto se demora en hacerlo bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor

11. Saber la capacidad mensual o semanal del producto que se puede ofrecer al comprador.

12. Buscar el mejor comprador de acuerdo con sus necesidades y habilidades: importador, broker, distribuidor.

U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>

13. Enviar las especificaciones, precios, y muestras al importador potencial.

**Para obtener información adicional sobre Centroamérica, favor remitirse al Anexo 2:
“Requisitos y prácticas comerciales para el acceso a los mercados de Centro América”**

Mercado del Caribe Insular

a. Tendencias de consumo

Las islas del Caribe no son buenos mercados para la tilapia y la trucha. La producción de pescado local en las islas del Caribe es extensa por lo que el mercado de productos importados no es grande.

Existe un pequeño mercado para la trucha en el sentido que es un producto gourmet pero por su tamaño es para pocos proveedores. La oportunidad más grande en productos de pescado está en las sardinas y mackerel enlatados, productos que ya se están exportando.

Estados Unidos es uno de los principales proveedores de la región y un gran punto de redistribución hacia los países del Caribe. No obstante, las exportaciones de Estados Unidos y Canadá son principalmente de salmón y otros pescados de tipo gourmet.

Datos de Estados Unidos muestran que en los últimos cinco años las exportaciones de productos de pescado hacia el Caribe no han variado significativamente su participación. En el año 2001, Estados Unidos exportó US\$12'360.000 en pescado, principalmente a República Dominicana, Bermuda, y Indias Occidentales Francesas.

Exportaciones de productos de pescado de los Estados Unidos hacia el Caribe Miles de dólares

País	1998	1999	2000	2001
República Dominicana	4,47	2,10	3,17	3,74
Bermuda	2,86	2,67	3,18	3,12
Indias Occidentales Francesas	1,14	1,01	1,11	1,43
Bahamas	899,00	1,11	1,26	947,00
Antillas Holandesas	1,81	1,08	856,00	901,00
Barbados	564,00	790,00	1,17	837,00
Trinidad & Tobago	148,00	56,00	589,00	533,00
Islas Leeward-Winward	671,00	741,00	408,00	455,00
Jamaica	2,11	2,36	1,84	363,00
Islas Caimán	81,00	190,00	143,00	27,00
Haiti	65,00	173,00	17,00	6,00
TOTAL	14,82	12,27	13,73	12,36

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. Census Bureau

Aunque las cifras muestran que el Caribe es un buen mercado para los productos de pescado, los exportadores entrevistados advierten que se trata de un mercado para un tipo de pescado diferente (como salmón) y no para tilapia ni trucha. Solamente \$33.000 de los \$12 millones de dólares son de trucha, y no hay información sobre exportaciones reportadas de tilapia.

**Exportaciones de trucha de los
Estados Unidos hacia el Caribe**

1997	7,000.00
1998	-
1999	-
2000	29,000.00
2001	33,000.00

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. Census Bureau

En el 2001, Canadá exportó \$2.2 millones de dólares canadienses en pescado al Caribe, principalmente en salmón y los pescados nativos canadienses.

**Exportaciones de pescado de Canadá hacia el Caribe
Dólares Canadienses**

<i>País</i>	1997	1998	1999	2000	2001
Trinidad y Tobago	22,99	356,92	1,112,746	1,277,842	1,321,977
Jamaica	631,26	90,49	242,98	216,20	457,54
Cuba	869,95	191,81	167,54	129,45	353,10
República Dominicana	903,98	293,23	207,68	23,37	107,10
Haití	75,37	27,85	127,17	31,10	30,86
Barbados	6,54	13,54	30,90	24,15	7,94
TOTAL	2,510,085	973,85	1,889,014	1,702,107	2,278,516

Fuente: Statistics Canadá

De estos \$2.2 millones de dólares canadienses en exportaciones de pescado en 2001, sólo \$105,431 pertenece a exportaciones de trucha cuyo destino final fue Cuba.

Exportación de Trucha de Canadá a Cuba	
2001	105,431

El mercado de tilapia no existe en el Caribe, y mientras que si hay un mercado gourmet para la trucha aunque es muy pequeño y requiere de mucho desarrollo.

b. Sistema de distribución de alimentos

Los productos de pescado congelado o procesado, son vendidos al Caribe normalmente por empresas consolidadoras con sede en Florida (principalmente Miami). Estas empresas manejan varios productos alimenticios y exportan en contenedores mixtos completos. Las consolidadoras venden directamente a los distribuidores y a veces los supermercados del Caribe. Ellos reciben el contenedor y se encargan de la distribución dentro del país de destino.

Los distribuidores entrevistados en Miami reportaron que manejan principalmente pescado enlatado (sardinas y mackerel) y trucha.

c. Acceso a los mercados

La información sobre tarifas, cuotas y licencias en Centroamérica varía de un país a otro. Es importante que un exportador este familiarizado con el costo de los aranceles y con los procedimientos de aduanas, pero de igual manera es importante que el exportador obtenga información actualizada con una agencia de carga cuando este listo para el paso de investigar costos y precios en el mercado.

Las importaciones de pescado son permitidas en los países del Caribe con los permisos e inspecciones fitosanitarias necesarias.

Los productos alimenticios tienen que cumplir con los requisitos y normas de empaque en cada país.

Presentación y Empaque:

- ✓ Pescado fresco y congelado: cajas de icopor (de diferentes pesos y tamaños). El importador re-empaca en sus propias cajas cuando el pescado llega a su bodega.
- ✓ Pescado enlatado: latas de 6 onzas.

d. Principales países proveedores

Los países caribeños son importantes productores de pescado por lo que su producción es suficiente para autoabastecerse. Los principales proveedores extra-regionales son Estados Unidos, Canadá y México.

Estados Unidos exportó más de 29.583 toneladas de pescado en 2001, pero solamente 1,4 toneladas fueron en trucha. Así mismo, se encontraron reportes de exportaciones de 50 toneladas en tilapia que probablemente sea una re-exportación de producto del Caribe ó de América Central.

Exportaciones de pescado de los Estados Unidos hacia el Caribe Toneladas Métricas

	1997	1998	1999	2000	2001
Trucha	1.1	0	0	5.7	1.4
Todo Pescado	6,191.30	6,330.40	7,324.00	4,547.50	29,583.60

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, U.S. Census Bureau

Por su parte Canadá exporto \$2,2 millones de dólares canadienses en el 2001, de los cuales \$105.431 millones fueron en trucha.

Ventajas y desventajas:

La ventaja de los proveedores actuales es que pertenecen a la misma región y producen el tipo de pescado más demandado. La ventaja de Estados Unidos y Canadá, con respecto a la trucha, es la reputación que tienen de ser proveedores de buena calidad, así como por la ventaja que tienen sobre el costo de los fletes. Una gran desventaja para Colombia en la exportación de trucha y tilapia es que el mercado no es muy grande y se debe desarrollar el mercado.

e. Logística de transporte

El pescado congelado o enlatado es transportado vía marítima, y el pescado fresco por avión.

Los principales puertos para este producto en el Caribe son

- *Cuba*: Cienfuegos, Havana, Manzanillo, Mariel, Matanzas, Nuevitas, Santiago de Cuba
- *Jamaica*: Alligator Pond, Discovery Bay, Kingston, Montego Bay, Ocho Rios, Port Antonio, Rocky Point, Port Esquivel.
- *República Dominicana*: Barahona, La Romana, Pto. Plata, San Pedro de Macoris, Santo Domingo.
- *Trinidad & Tobago*: Port of Spain, Pointe & Pierre, Point Fortin, Point Lisas, Tembladora
- *Bahamas*: Freeport, Matthew Town, Nassau

f. Check list -- Guía de pasos a seguir

1. Determinar la admisibilidad:

El pescado es admisible, pero el exportador debe buscar información sobre las licencias y certificados fitosanitarios.

Lista de Autoridades de cada País: <http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>

2. Identificar 1 ó 2 países del Caribe para empezar.

Red de Camaras de Comercio: <http://www.g77tin.org/g77lac.html>

U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>

3. Determinar el producto que va a exportar (trucha ó tilapia) e identificar su nicho en el mercado de destino.
4. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y comparar los costos de producir, transportar y comercializar. Analizar si se es competitivo con el producto actual en el mercado.

Seafood Business <http://www.seafoodbusiness.com>

5. Asegurar que el empaque, etiqueta y el resto del producto cumple con las normas del país para el pescado. Contactar las autoridades locales.

Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Americas

<http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>

6. Contar con un Plan de HACCP para mostrarle al importador.

Hazard Análisis and Critical Control Point <http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>

7. Desarrollar una hoja de “especificaciones” que contenga la información técnica del producto.

8. Consultar con una agencia de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.

www.translago.com

<http://www.transworld-services.netfirms.com>

9. Preparar una lista de los precios FOB y CIF.

10. Asegurarse que conoce el tiempo límite para hacer el despacho de la orden, y cuanto se demora en hacerlo bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.

11. Saber la capacidad mensual o semanal del producto que se puede ofrecer al comprador.

12. Buscar el mejor comprador de acuerdo con sus necesidades y habilidades: importador, broker, distribuidor.

U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>

Red de Camaras de Comercio: <http://www.g77tin.org/g77lac.html>

13. Mandar las especificaciones, precios, y muestras al comprador potencial.

**Para obtener información adicional sobre las islas del Caribe,
favor remitirse al Anexo 3:**

“Requisitos y prácticas comerciales para el acceso al mercado del Caribe Insular”