

Carne de Cerdo en diferentes presentaciones

Mercado de Estados Unidos

a. Tendencias de consumo

La demanda de carne de cerdo en Estados Unidos se ha incrementado notablemente en los últimos años, debido al crecimiento constante de la población. La Oficina del Censo de Estados Unidos reporto estadísticas que reflejan una población aproximada de 281 millones de habitantes los cuales consumieron durante el año 2000 un promedio de 67.6 libras de cerdo por persona en comparación con el consumo registrado durante 1970 de 56 libras per cápita. Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, USDA, en el año 2000, más de 119 billones de libras de carne porcina fueron producidas y vendidas dentro y fuera de Estados Unidos. En el año 2001, se importaron más de US\$1 millón en productos de cerdo, cifras que muestran un mercado estable (ver cuadro consumo per cápita).

Año	Libras por personas
1975	43.0
1980	57.3
1985	51.7
1990	49.8
1995	49.1
2000	67.6

De acuerdo con los distribuidores, las ventas han aumentado durante los últimos años y continúan ascendiendo debido tanto al aumento del poder adquisitivo del consumidor americano (doble salario por hogar) como a las preferencias del consumidor por alimentos más saludables.

Esta tendencia ha generado un cambio en la manera en que los cerdos de hoy en día son alimentados y criados en comparación a años anteriores. De la actual crianza del cerdo se obtiene un producto que registra 50% menos de grasa que los cerdos criados antes de la Segunda Guerra Mundial, presentando un promedio de 14% menos de calorías, al igual que un 10% menos de colesterol en comparación al cerdo producido 20 años atrás.

Estados Unidos es el segundo productor de carne porcina del mundo, después de Dinamarca, y se distingue por la producción de cerdos genéticamente superiores con una capacidad reproductiva mucho más eficiente de tamaños más económicos y con enfermedades controladas mejorando la eficiencia productiva.

La preferencia por una alimentación más saludable ha generado una oferta más atractiva para los consumidores estableciendo diferentes tipos de empaque y presentación. Cambios que han sido un verdadero reto para los vendedores y compradores, quienes deben decidir en que parte de la cadena de alimentación se van a especializar, y en que productos se van a enfocar.

La presencia de población latina también ha revolucionado el mercado del cerdo en Estados Unidos aumentando el consumo de snacks como los chicharrones e incluso los jamones.

El siguiente cuadro contiene más información sobre la cantidad de grasa en las diferentes presentaciones del cerdo actual en el mercado alimenticio de Estados Unidos.

Tipo de Presentación	Total de Grasa
Lomo	4.1g
Solomillo deshuesado	5.7g
Lomo deshuesado asado	6.1g
Lomo superior deshuesado	6.6g
Lomo	7.0g
Costillas	8.3g
Costillas deshuesadas asadas	8.6g

b. Sistema de distribución de alimentos

La industria está compuesta por los participantes en la cadena de producción, distribución, y venta de productos de cerdo. Estos participantes incluyen el productor/exportador, empacador, el broker, y el supermercado ó el distribuidor de restaurantes. Hoy en día, es común que una compañía productora juegue varios papeles dentro de la industria, por ejemplo, funciona como empacador, broker y distribuidor. Debido a esto, las líneas de trabajo en la industria no están muy bien definidas. Sin embargo, debido a que Estados Unidos es uno de los principales productores de cerdo del mundo y a la participación de compañías multinacionales en este mercado existe una tendencia a trabajar directamente sin intermediarios con los supermercados. Como resultado de esta integración, los productores americanos son extremadamente competitivos en eficiencia, precio, y distribución.

Recientemente, se ha notado una tendencia hacia los contratos de precio fijo por grandes cantidades para mejorar y estabilizar los precios. Sin embargo, la mayoría de los negocios en la industria todavía están bajo la influencia de la ley de la oferta y la demanda.

Más del 70% de los cerdos producidos en Estados Unidos son vendidos enteros de acuerdo a un sistema de precios previamente establecido en el cual los cerdos con menor presencia de grasa y más músculos son pagados a un precio "premium" o superior al actual.

c. Acceso a los mercados

Actualmente el cerdo o cualquier otro producto que contenga carne porcina colombiana no tiene permitida su entrada al mercado norteamericano de acuerdo con las regulaciones de USDA y del Servicio de Inspección de Seguridad de Alimentos (FSIS).

Los productos de origen porcino y aviar sólo pueden ser importados de países e instalaciones aprobados por el Acta de Inspección Federal de Carne (*Federal Meat Inspection Act*). Desafortunadamente, Colombia no tiene esta aprobación. Este requisito aplica a todos los productos que contengan carne porcina, incluyendo el cerdo fresco, congelado, y productos procesados como, chorizos, empanadas, salchichas, etc.

En caso en que Colombia cumpla con los requisitos mencionados anteriormente, el acceso al mercado dependería principalmente de las regulaciones de aduana, el cumplimiento de un plan de HACCP, y de tarifas y regulaciones agrícolas

Presentación y empaque:

- ✓ Carne fresca y congelada: bandejas de icopor forradas en plástico ó bolsas plásticas. Hay una variedad muy amplia del tipo de producto incluyendo, porciones enteras de 4,6, 8 y 12 porciones las cuales oscilan entre las 3 ½ libras y las 4 libras; las presentaciones incluyen perniles, chuletas, costillas.
- ✓ Los productos como chicharrones, y costillitas: cajas de cartón de 10.5 onzas, 13.5 onzas, y 14 onzas. El producto está empacado en una bolsa plástica dentro de la caja.
- ✓ Carne enlatada (salchichas y chorizo): latas pequeñas de 7 onzas.

d. Principales países proveedores

Según las estadísticas de USDA, los principales proveedores de carne de cerdo en el mundo son: Estados Unidos, Canadá, Dinamarca, Francia, Polonia, y Alemania. En el 2001 cerca de 19 billones de libras de cerdo fueron procesadas en Estados Unidos procedentes de 97 millones de cerdos. Las haciendas porcinas estadounidenses reportaron ventas anuales por US\$11 billones con un valor aproximado en el mercado minorista de US\$38 billones.

<i>País</i>	<i>Producción</i>
En millones de Toneladas métricas	
China	41.6
Estados Unidos	8.5
Alemania	3.9
España	2.9
Francia	2.3
Canadá	1.9
Dinamarca	1.6
Holanda	1.6
Polonia	1.6

Los principales proveedores del mercado estadounidense son Canadá y Dinamarca. Canadá aporta 75% de las importaciones y Dinamarca el 17%, el resto de los proveedores aportan solamente el 7%.

<i>Importaciones de Productos de Cerdo en Estados Unidos</i>					
Miles de dólares					
<i>País</i>	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	483,149	415,902	498,513	696,043	777,959
Dinamarca	171,410	166,868	157,123	190,613	178,686
Polonia	21,021	24,784	27,314	30,374	29,594
Italia	12,566	15,744	17,152	19,427	22,462
Holanda	10,506	8,887	7,838	12,821	8,829
Bélgica	14,339	9,022	7,490	9,432	8,128
Hungría	8,821	9,095	4,138	6,924	5,956
TOTAL	721,812	650,302	719,568	965,634	1,031,614

Ventajas y desventajas:

Estados Unidos y Canadá aventajan al resto de proveedores de carne de cerdo por su localización geográfica, los bajos costos de transporte y de logística, al igual que por su eficiencia en

producción y precio. No obstante Dinamarca compite por su excelente calidad en un cierto nicho de producto.

La mayor desventaja de Colombia, en caso de ser admisible, sería el costo de flete comparado con los de Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, puede ser una oportunidad para Colombia desarrollar un nicho para productos especiales (como un jamón especial, chorizo ó chicharrones) orientados al mercado latino, donde la competencia en precio no es significativo.

e. Logística de transporte

El cerdo es generalmente transportado por vía terrestre entre Estados Unidos y Canadá. El resto de producto importado llega por vía marítima, en contenedores refrigerados ó congelados, según las necesidades del producto.

Los principales puertos de entrada para producto que llega vía marítima son: Miami, Florida; New York, NY; Newark, NJ; Camden, NJ; Wilmington, Delaware; Bridgeport, Connecticut; Philadelphia, PA; Los Angeles, California; y San Francisco, California.

f. Check list -- Guía de pasos a seguir

1. Determinar la admisibilidad:

Productos de cerdo colombianos no son admisibles a Estados Unidos.

Food Safety and Inspection Service (USDA) <http://www.fsis.usda.gov/>

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), USDA www.aphis.usda.gov/

2. Solicitar al gobierno colombiano que cumpla con las medidas exigidas por el FSIS para lograr el libre acceso al mercado americano.

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 productos de cerdo en Centroamérica es extenso y estable. Los productos como el jamón son populares y de alto consumo, y han seguido una tendencia creciente en los últimos años. El producto más importado en la región es el jamón (picnic ham). En la región, Honduras, Guatemala, Panamá, y El Salvador son los principales importadores de productos de cerdo.

Las cifras de dos de los principales proveedores, Canadá y Estados Unidos, muestran que en los últimos cinco años, las exportaciones de productos de cerdo hacia Centroamérica han aumentado anualmente. En el 2001, Canadá exportó más de \$7 millones hacia los mercados de Panamá, Guatemala, y Honduras. Por su parte, Estados Unidos exportó US\$14 millones durante este mismo año. La siguiente tabla muestra estos mercados.

**Exportaciones de carne de cerdo de los Estados Unidos hacia
Centroamérica**
Miles de dólares

País	1997	1998	1999	2000	2001
Honduras	458,00	1,01	2,57	2,54	5,57
Guatemala	458,00	1,06	2,32	3,16	4,27
Panamá	340,00	2,97	2,83	2,19	3,06
El Salvador	261,00	1,17	1,39	1,24	1,01
Costa Rica	726,00	889,00	1,24	955,00	446,00
Nicaragua	31,00	80,00	324,00	562,00	365,00
Belice	103,00	27,00	21,00	61,00	85,00
TOTAL	2,38	7,20	10,69	10,71	14,80

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

Pese a que en Centroamérica hay producción de cerdo ésta no es suficiente para satisfacer la demanda. Además gran parte de las importaciones son de diferentes tipos de jamón y costillas.

b. Sistema de distribución de alimentos

Los productos de cerdo son importados en Centroamérica por diferentes agentes en la cadena de distribución. Un solo exportador puede vender directamente a todos los participantes (importador, distribuidor, mayorista y supermercado). Normalmente, el exportador hace contacto con los intermediarios y les vende directamente.

Debido a que en Centroamérica, no hay un sistema de distribución especialmente dirigido a la industria de restaurantes muchos de los supermercados les sirven como distribuidores e incluso tienen secciones de empaque especializados para este tipo de compradores.

c. Acceso a los mercados

La información sobre tarifas, cuotas y licencias en Centroamérica debe consultarse en cada país. Es importante que el exportador obtenga información actualizada con una agencia de carga cuando este listo para investigar costos y precios.

Las importaciones de cerdo son permitidas en la mayoría de países de Centroamérica con los permisos e inspecciones fitosanitarios necesarios. En Costa Rica, desde diciembre de 1994, no se requieren permisos de importación (con excepción de fitosanitarios) para los productos de carne como consecuencia del acuerdo de su adhesión a la OMC (Organización Mundial de Comercio).

Las importaciones de cerdo congelado ó fresco, y productos de cerdo procesados deben cumplir con los requisitos de alimentos procesados en cada país de Centroamérica. El producto debe cumplir con las normas de empaque, etiqueta y producción para los alimentos procesados.

Presentación y empaque:

- ✓ Carne en fresco y congelado: bandejas de icopor forrado en plástico ó bolsas plásticas. Hay una variedad muy amplia del tipo de producto incluyendo, porciones enteras de 4,6, 8 y 12 porciones las cuales oscilan entre las 3 ½ libras y las 4 libras; las presentaciones incluyen perniles, chuletas y costillas.
- ✓ Los productos como “chicharrones” y costillitas: en cajas de cartón de 10.5 onzas, 13.5 onzas, y 14 onzas. El producto está empacado en una bolsa plástica dentro de la caja.
- ✓ Carne enlatada (salchichas y chorizo): latas pequeñas de 7 onzas.

d. Principales países proveedores

Los principales proveedores fuera de la región de Centroamérica son Estados Unidos y Canadá. Estados Unidos exportó aproximadamente US\$14 millones en productos de cerdo durante el 2001, mientras que Canadá exportó más de \$7 millones de dólares canadienses..

Las cifras de exportación de Canadá son:

Exportaciones productos de carne de cerdo de Canadá hacia Centroamérica Dólares Canadienses

País	1997	1998	1999	2000	2001
Panamá	1.330.440	1.429.719	996	4.447.744	4.541.515
Guatemala	-	-	33	364	1.274.068
Honduras	92	171	450	829	1.012.987
Costa Rica	-	-	130	65	181
Nicaragua	-	3	-	11	41
El Salvador	-	-	-	-	28
Belice	-	35	-	45	-
TOTAL	1.422.600	1.638.489	1.608.564	5.760.868	7.078.169

Fuente: Statistics Canadá

Ventajas y desventajas:

Estados Unidos y Canadá son los principales participantes en el mercado Centroamericano y cuentan con varias ventajas con respecto al resto de proveedores: su localización geográfica que abarata los precios de transporte y logística; su eficiencia en la producción y el precio.

Colombia tendría ventaja sobre el costo del flete comparado con Estados Unidos y Canadá. También puede ser una oportunidad para Colombia desarrollar un nicho para productos especiales (como un jamón especial, chorizo ó chicharrones) orientados al mercado latino.

e. Logística de transporte

Los productos de cerdo son transportados vía marítima, en contenedores refrigerados ó congelados.

Los principales puertos de entrada para producto que llega vía marítima son:

- *Costa Rica:* Pto Limón, Calderas, Golfillo, Moin, Pto Quepos, Punta Arenas
- *Guatemala:* Pto. Barrios, San Jose, Sto. Tomas de Castilla, Champerico
- *Honduras:* La Ceiba, Pto. Castilla, Pto Cortez, San Lorenzo, Tela, Pto Lempira
- *Nicaragua:* Bluefields, Corinto, El Bluff, Pto. Cabezas, Pto Sandino, San Juan del Sur,
- *El Salvador:* Acajutla, Pto. Cutuco, La Libertad, La Union, Pto 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 productos de cerdo son admisibles, pero el exportador debe buscar información sobre las licencias y certificados fitosanitario, informarse de cuando necesita obtenerlas.

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. Seleccionar 1 o 2 países de Centroamérica para empezar.

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

3. Determinar la forma (en que se va a exportar el producto (jamón, pierna de cerdo) e identificar un nicho en el mercado destino.

4. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y comparar con los costos de producción, transporte y comercialización. Determinar si se es competitivo con otro producto importado en el mercado.

American Meat Institute www.meatami.com

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

5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto del producto cumple con las normas del país para productos procesados, y que la etiqueta esté en español.

Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Américas

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

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

6. Contar con los procedimientos de seguridad en la comida en la planta de producción y de control de calidad.

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

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

8. Consultar una agencia de carga para obtener cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles actualizados.

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 el tiempo que se demora hacerlo bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
11. Conocer la capacidad mensual o semanal del producto que se puede ofrecer al comprador.
12. Buscar el comprador que mejor se adapte a 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 comprador 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 consumen productos de cerdo en forma fresca y procesada. La producción de productos de cerdo en las islas del Caribe es limitada y los países no protegen sus industrias tanto como con otros productos. El mercado de productos importados ha aumentado en años recientes especialmente debido a la creciente población con altos ingresos. Las costillas de cerdo de Dinamarca han ido creciendo en popularidad. También los jamones son muy populares dentro de la población. La preferencia por una mejor salud y por productos de alta calidad está surgiendo entre los consumidores en muchas de las islas del Caribe.

Estados Unidos es uno de los principales proveedores de la región y un gran punto de redistribución de producto de otros países destinados al Caribe.

En algunos países del Caribe como Las Islas Caimán y Turks & Caicos necesitan importar todo tipo de carne para satisfacer la demanda nacional. En Bahamas en años recientes, la producción de carne en general disminuyó 4.1% rozando los US\$1.2 millones. En República Dominicana los productos de cerdo quedaron restringidos a autorizaciones discrecionales de importación solamente durante periodos de déficit.

Durante los últimos años las exportaciones de productos de cerdo de Estados Unidos han sido irregulares. Estados Unidos en el Caribe cubrió, en el 2001, un mercado de cerca de US\$7,6 millones mientras que en 1998 alcanzó los US\$9,1 millones.

Los principales mercados para la carne de cerdo son Bahamas, República Dominicana, Antillas Holandesas, y Trinidad & Tobago. Es interesante notar que algunas de las islas más pequeñas son mejores mercados para los productos de cerdo estadounidenses ya que no producen mucho e importan la mayoría de productos alimenticios.

Exportaciones de carne de cerdo de los Estados Unidos hacia el Caribe Miles de dólares

País	1997	1998	1999	2000	2001
Bahamas	2,47	1,93	1,10	644,00	1,98
Republica Dominicana	84,00	4,03	4,64	1,27	1,31
Antillas Holandesas	1,12	789,00	537,00	526,00	984,00
Trinidad & Tobago	591,00	434,00	429,00	931,00	933,00
Haití	307,00	793,00	786,00	860,00	900,00
Islas Caimán	146,00	129,00	61,00	152,00	536,00
Islas Leeward-Winward	444,00	212,00	443,00	466,00	517,00
Barbados	155,00	227,00	105,00	149,00	216,00
Bermuda	330,00	351,00	344,00	124,00	178,00
Jamaica	-	166,00	35,00	26,00	48,00
Indias Occidentales Francesas	16,00	42,00	101,00	-	-
Total	5,67	9,10	8,58	5,15	7,60

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

Para Canadá, otro exportador grande del Caribe, los principales mercados para sus productos de cerdo son Cuba, Haití, Trinidad & Tobago, Barbados, y Jamaica.

b. Sistema de distribución de alimentos

Los productos de cerdo en fresco y procesado son vendidos al Caribe normalmente por empresas consolidadoras con sede en Florida (principalmente Miami). Estas empresas manejan diferentes productos y exportan en contenedores mixtos completos. Estas consolidadoras venden directamente a los distribuidores y a veces a los supermercados del Caribe. Ellos reciben el contenedor y distribuyen la mercancía dentro del país de destino.

Algunos distribuidores entrevistados reportaron que hay exportaciones de carne de cerdo de Costa Rica que se transportan directamente a algunos mercados en el Caribe, pero normalmente son contenedores mixtos de diferentes productos de cerdo.

c. Acceso a los mercados

La información sobre tarifas, cuotas y licencias en el Caribe se debe consultar con cada país independientemente. Es importante que el exportador obtenga información actualizada con una agencia de carga cuando este listo para investigar costos y precios.

Las importaciones de carne de cerdo son permitidas en los países del Caribe con los permisos e inspecciones fitosanitarios del caso.

En Bahamas, en un esfuerzo por proteger la producción agrícola interna, se exige un permiso para importar más de 50 libras de ciertos productos de cerdo (piernas, hombros, jamón). Los permisos se han negado esporádicamente, cuando el Gobierno determina que existe un exceso en la producción local.

En República Dominicana existen cuotas de importación para productos de origen porcino.

Los productos deben cumplir con los requisitos y normas de empaque para productos alimenticios de cada país. Los productos de cerdo procesado deben cumplir con las normas de empaque, etiqueta, calidad y fabricación de cada país.

Presentación y empaque:

- ✓ Carne en fresco y congelado: bandejas de icopor forradas en plástico.
- ✓ Productos de jamón: bolsas plásticas. Hay una variedad muy amplia del tipo de producto incluyendo, porciones enteras de 4, 6, 8 y 12 porciones las cuales oscilan entre las 3 ½ y las 4 libras; las presentaciones incluyen perniles, chuletas, costillas. Los principales productos son jamones, piernas y costillas. Las presentaciones de productos con valor agregado son similares a otros en las categorías de congelados ó enlatados.
- ✓ Productos como 'chicharrones, y costillitas: cajas de cartón de 10.5 onzas, 13.5 onzas, y 14 onzas. El producto está empacado en una bolsa plástica dentro de la caja.
- ✓ Producto enlatado (salchichas y chorizo): latas pequeñas de 7 onzas.

d. Principales países proveedores

Los principales proveedores de productos de cerdo en el Caribe son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Dinamarca y Costa Rica. En el 2001, Estados Unidos exportó aproximadamente US\$7,2 millones, y Canadá cerca de US\$32 millones. Las cifras de las principales exportaciones al Caribe por Canadá están en la siguiente tabla:

Exportaciones productos de carne de cerdo de Canadá hacia el Caribe
Dólares Canadienses

País	1997	1998	1999	2000	2001
Cuba	3.232.174	6.938.994	9.429.312	10.149.200	16.256.521
Haití	1.822.667	2.495.006	3.228.054	3.852.682	3.040.443
Trinidad & Tobago	1.608.351	1.524.273	1.330.815	1.006.142	2.464.833
Barbados	1.609.195	799	771	2.340.998	1.969.669
Jamaica	1.595.276	1.448.966	1.623.948	1.912.569	1.165.302
Bahamas	40	30	126	87	312
República Dominicana	17	50	774	460	301
Bermuda	104	50	87	9	104
Antillas Holandesas	276	448	107	112	63
Dominica	-	-	-	22	31
TOTAL	10.303.752	13.784.568	17.478.209	19.950.843	25.708.070

Fuente: Statistics Canadá

Ventajas y desventajas:

Estados Unidos y Canadá, principales participantes en el mercado centroamericano de carne de cerdo, cuentan con varias ventajas con respecto al resto de proveedores: localización geográfica que abarata los precios de transporte y logística; eficiencia en la producción y precio

Colombia tendría una ventaja en el costo de fletes comparado con Estados Unidos y Canadá, pero una desventaja en la parte de consolidación y de rutas. Es más fácil y más económico consolidar producto en Florida. Además, la negación de admisibilidad de los productos porcinos colombianos en Estados Unidos trunca la oportunidad de exportar al Caribe a través de la Florida. Sin embargo, podría ser una opción para Colombia desarrollar un nicho para productos especiales (como un jamón especial, chorizo ó chicharrones) orientados al mercado latino.

e. Logística de transporte

Los productos de cerdo son transportados vía marítima, en contenedores refrigerados ó congelados.

Los principales puertos de entrada para productos que llegan vía marítima 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:

Los productos de cerdo son admisibles, pero el exportador debe buscar información sobre las licencias y certificados fitosanitario requeridos.

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

2. Seleccionar 1 o 2 países del Caribe para empezar.

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

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

3. Determinar la forma en que se va a exportar el producto (pierna de cerdo, jamón,) e identificar su nicho de mercado.

4. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y comparar con los costos de producción, transporte y comercialización. Determinar si se es competitivo con otro producto importado en el mercado.

American Meat Institute www.meatami.com

5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumpla con las normas del país para productos procesados, y que la etiqueta esté en español ó en francés si es necesario.

Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Américas

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

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

6. Contar con un procedimiento de seguridad en la comida instalado en la planta de producción así como contar con un control de calidad.

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

7. Desarrollar una hoja de "especificaciones" del producto conteniendo la información técnica.

8. Consultar una agencia de carga para obtener cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles actualizados.

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 tiempo se demora hacerlo bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.

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

12. Buscar el comprador que mejor se adapte a 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 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"