

## Leche de vaca en diferentes presentaciones

### Mercado de Estados Unidos

#### a. Tendencias de consumo

Según USDA en el año 1998 los americanos consumieron un promedio de 35% menos de leche en comparación a estadísticas reportadas durante 1950. El consumo de leche disminuyó de un promedio anual de 36 galones por persona a 24 galones por persona en dicho periodo. El consumo de bebidas gaseosas, jugos de frutas y té, de diferentes sabores, pudieron haber sido los factores fundamentales en la disminución del consumo de leche en la dieta diaria.

Otro factor que ha influido en la disminución del consumo de leche es la tendencia a comer fuera de casa, especialmente en restaurantes de comida rápida, al igual que el consumo de snacks salados que favorecen el consumo de bebidas gaseosas.

Para estimular el consumo de leche, USDA junto con los principales productores han lanzado campañas publicitarias con slogans publicitarios como “le hace bien al cuerpo” con la participación de estrellas del deporte y del cine, resaltando la importancia de consumir alimentos ricos en calcio para prevenir las enfermedades en los huesos. La tendencia actual en el consumo de leche refleja una mayor disposición a la leche con menor cantidad de grasa, existe una gran variedad de productos de leche fresca que incluye diferentes niveles de grasa (1%, 2%, skim, whole) y sabores (chocolate, fresa).

Aunque Estados Unidos es un gran productor de leche, en el año 2001 importó más de US\$43 millones, principalmente desde Canadá. El valor de las importaciones de leche desde Canadá, para los últimos cinco años se presenta en la siguiente tabla

Año	Millones US\$
1997	24.50
1998	35.00
1999	33.22
2000	4.70
2001	43.70

#### b. Sistema de distribución de alimentos

La industria esta compuesta por los productores, distribuidores y vendedores de leche. Estos participantes incluyen el productor / exportador, el distribuidor y el supermercado ó distribuidor al restaurante. Debido a que Estados Unidos es uno de los principales productores de leche del mundo y a la participación de compañías grandes en este mercado existe una tendencia a trabajar directamente con los empacadores. Como resultado de esta integración, los productores americanos son extremadamente competitivos en eficiencia, precio y distribución.

La cadena de distribución de productos de leche con valor agregado ó empacados es controlada por compañías distribuidores grandes, como Bordon ó Eagle, las cuales cuentan con poder y una amplia presencia en el mercado, y que muchas veces son parientes de las grandes empresas multinacionales de comida (como Nestlé). Sin embargo, los distribuidores independientes o los supermercados han desarrollado sus propias marcas. Los productos con valor agregado son manejados bajo las mismas condiciones, márgenes y sistemas que otros productos alimenticios procesados.

También es importante mencionar que algunas de las grandes cadenas de empacadores ya tienen sus propios centros de distribución y están dispuestos a negociar directamente con los productores, para obtener mejores precios y eliminar al intermediario (distribuidor / mayorista). Sin embargo, el productor debe contar con la infraestructura necesaria para prestar el servicio a estos centros de distribución y por consiguiente las funciones del distribuidor no están totalmente eliminadas sino compartidas entre el productor y el supermercado.

### *c. Acceso a los mercados*

Actualmente la leche fresca de Colombia no es admisible al mercado de Estados Unidos, de acuerdo a las regulaciones de USDA y Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), debido a que en el país hay fiebre aftosa. USDA, a través de APHIS y los Servicios Veterinarios supervisa el cumplimiento de las regulaciones para la importación de leche y es dicha entidad quien concede las licencias de importación.

USDA también establece cuotas anuales a la importación de ciertos productos lácteos, especialmente al queso, lo cual hace muy complicada su importación. Las regulaciones aplicables a la leche son complicadas y es aconsejable preguntar a las agencias relevantes por los requisitos que ellas establecen para su importación.

#### *Requisitos establecidos por la FDA*

Los productos lácteos importados deben cumplir los mismos requisitos que aquellos producidos en el territorio de Estados Unidos.

Para ciertos subproductos lácteos existen cuotas de importación anuales, administradas por el Ministerio de Agricultura. La información detallada para obtener licencias sobre estos productos y las condiciones sobre qué cantidades de producto se pueden importar sin las licencias, se puede obtener del grupo de la importación de la lechería, servicio agrícola extranjero, Ministerio de Agricultura de Estados Unidos, Washington, C.C. 20250, Teléfono 202,720,9439.

Además del procedimiento general de entrada de mercancías establecido por la FDA, esta entidad también es responsable de hacer cumplir la *Import Milk Act*. Esta ley requiere la existencia de un permiso de importación para poder importar leche, nata o productos que contengan una cantidad significativa de nata o crema.

#### *Documentación Necesaria*

La documentación que se debe presentar para la importación de derivados lácteos es la siguiente:

- ✓ *FDA Importers Entry Notice*, Notificación de entrada de la mercancía a la FDA, Formulario FD701.
- ✓ Para leche, nata y ciertos productos que contengan grandes cantidades de leche o nata: *FDA Dairy Import Permit*. (Licencia de importación de productos lácteos de la FDA).
- ✓ Para ciertos productos cuya importación está restringida por la USDA: *USDA-APHIS Import Permit* (Licencia de importación del Servicio de inspección de la salubridad de animales y plantas, dependiente del Departamento de Agricultura de Estados Unidos).

Los productos procesados de leche (polvo, enlatados) son admisibles bajo las reglas de comida procesada y de acuerdo con el sistema de cuotas ya mencionado. La reglamentación que debe cumplir los productos envasados de leche son:

- ✓ Normativa de la Food and Drug Administration (FDA) en cuanto a pureza, identidad y estándares de producción entre otros. (Good Manufacturing Standards)
- ✓ Cumplimiento con el procedimiento de notificación y entrada establecido por la FDA

El Anexo 1 describe con más detalle las reglas correspondientes a los productos procesados.

Adicionales a los mencionados, los productos envasados importados están regulados la ley *Food, Drug and Cosmetic Act* de la FDA, que incluye procedimientos de aprobación del producto, certificación de colorantes y aditivos, regulaciones de transporte interestatal y etiquetado nutricional.

#### *Presentación y empaque*

La leche fresca viene empacada generalmente en botellas plásticas de medio y de un galón. También se encuentra por pintas de leche (1.75 litros) o en empaques de cartón con porciones individuales (6 envases de 236 ml cada uno). La leche de sabores viene empacada en botellas de plástico o cartón con una cantidad aproximada de unos 946 ml. La leche evaporada y condensada, tradicionalmente se vende en latas de 8 ó 10 onzas.

Existen 4 tipos de usos de la leche fresca:

- ✓ Como bebida. Incluye además leche sin grasa, con sabores y el ponche de leche (eggnog).
- ✓ Para producción de crema y otros productos cremosos, como queso cottage y postres congelados.
- ✓ Para producción de queso duro y queso crema.
- ✓ Para elaborar mantequilla y otros productos lácteos en forma seca.

#### *Aranceles*

La leche y los productos de leche de los países miembros del Pacto Andino pagan un arancel de 34 centavos de dólar por litro y la leche en polvo 3.3 centavos de dólar por kilogramo.

#### *d. Principales países proveedores*

Los principales países proveedores de leche a Estados Unidos son Canadá, Chile, México, Holanda y Nueva Zelanda. A continuación se presenta el valor de importaciones desde estos países para el año 2001.

Importaciones de productos lácteos en Estados Unidos, 2001  
(Millones US\$)

Canada	Chile	México	Holanda	Nueva Zelanda
\$16.3	\$4.5	\$5.6	\$1.2	\$11.1

*Ventajas y desventajas:*

Las industrias de leche en Estados Unidos, Canadá y Nueva Zelanda tienen una buena reputación por su calidad y seguridad; son subsidiadas por el gobierno y se encuentran entre las más competitivas y organizadas del mundo. En Estados Unidos y Canadá tienen además la ventaja de la cercanía al mercado. El alto costo de transporte desde Colombia y el problema de la fiebre aftosa son desventajas sustanciales para la exportación de productos lácteos a Estados Unidos. La ventaja de Colombia podría estar en producir leche en polvo enlatada a un precio competitivo en el mercado.

*e. Logística de transporte*

El transporte de la leche y sus subproductos es generalmente realizado por vía terrestre ya que los principales proveedores del mercado americano son Estados Unidos y Canadá, los cuales geográficamente son vecinos. El producto importado llega por vía marítima.

*f. Check list. Guía de pasos para exportar*

1. Determinar la admisibilidad.  
*La leche fresca colombiana no es admisible en Estados Unidos. La leche procesada, pasteurizada y empacada es admisible bajo las reglas de comida procesada y sujeto a las cuotas de importación. Es importante averiguar si todavía existe cuota para el año en que se quiere exportar y si es suficiente para poder montar su negocio.*  
Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), USDA [www.aphis.usda.gov](http://www.aphis.usda.gov)  
U.S. Customs Service [www.customs.ustreas.gov](http://www.customs.ustreas.gov)
2. Determinar que presentación de leche se va a exportar: condensada, evaporada y polvo.  
U.S. Customs Service [www.customs.ustreas.gov](http://www.customs.ustreas.gov)
3. Investigar el precio del producto en el mercado destino y compararlo con los costos de producir, transportar y comercializar. Analizar si es competitivo en el mercado.
4. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumpla con las normas de Estados Unidos para la comida empacada.  
Got Milk? (sitio promocional) <http://www.whymilk.com>  
National Dairy Council [www.nationaldairycouncil.org](http://www.nationaldairycouncil.org)  
The Food Institute: <http://www.foodinstitute.com/>
5. Tener prácticas de seguridad de la comida y control de calidad para mostrar al comprador. Es importante tener además un plan de HACCP en la fábrica y / ó finca.  
Food and Drug Administration (FDA) [www.fda.gov](http://www.fda.gov)  
Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA) [www.usda.gov](http://www.usda.gov)

6. Desarrollar una hoja de especificaciones del producto con la respectiva información técnica.  
Hazard Análisis and Critical Control Point <http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
7. Determinar cuáles prácticas de promoción estaría usted en capacidad de ofrecer para la leche empacada.  
Got Milk? (sitio promocional) <http://www.whymilk.com>  
National Dairy Council [www.nationaldairycouncil.org](http://www.nationaldairycouncil.org)  
Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>
8. Consultar con varias agencias de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.  
[www.theperishablespecialist.com](http://www.theperishablespecialist.com)  
[www.customizedbrokers.com](http://www.customizedbrokers.com)  
[www.translago.com](http://www.translago.com)
9. Preparar una lista con los precios FOB y CIF.
10. Asegurarse que conoce el tiempo máximo para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
11. Conocer la capacidad mensual o semanal del producto que puede ofrecer al comprador.
12. Buscar el comprador más adecuado para sus necesidades y habilidades: importador, broker, distribuidor.  
Food Distributors International: <http://www.fdi.org/>  
Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>
13. Enviar las especificaciones, precios, y muestras al comprador 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

De acuerdo con exportadores a Centroamérica el consumo de productos lácteos es amplio y estable, siendo Guatemala y El Salvador los mayores importadores y, Canadá y Estados Unidos los principales proveedores de la región. En año 2001, Canadá exportó más de \$6 millones a los mercados de Panamá y Nicaragua. Estados Unidos tuvo exportaciones por US\$18 millones durante este mismo año. Las exportaciones de estos dos países en los cinco últimos se muestran en seguida.

Exportaciones de leche de Estados Unidos hacia Centroamérica					
País	2001	2000	1999	1998	1997
Guatemala	4,767	4,055	4,000	3,102	1,962
El Salvador	3,109	2,514	2,184	2,058	1,533
Nicaragua	2,969	2,679	2,251	1,634	1,348
Honduras	2,808	2,002	4,627	4,442	2,976
Costa Rica	2,741	2,358	1,810	4,914	2,668
Panamá	2,040	2,328	2,577	1,238	1,739
Belize	368	156	261	695	259
Total	18,802	16,092	17,710	18,083	12,485

Fuente: Departamento de Comercio, U.S. Census Bureau

Exportaciones de productos de leche desde Canadá hacia Centroamérica					
País	1997	1998	1999	2000	2001
Panamá	-	807,391	770,254	887,934	1,518,350
Nicaragua	-	121,537	170,039	-	1,510,406
Belize	211,238	651,687	730,015	923,385	894,603
El Salvador	-	27,110	-	221,654	892,999
Honduras	-	725,285	57,026	52,471	690,646
Guatemala	83,929	-	-	-	687,923
Costa Rica	-	-	-	-	-
TOTAL	295,167	2,333,010	1,727,334	2,085,444	6,194,927

Fuente: Estadísticas Canadá en \$canadienses

Los exportadores reportaron que la demanda de lácteos es suficiente y que en los países siempre están buscando nuevos proveedores en productos como leche en polvo y leche condensada. Además, resaltaron que Costa Rica es un gran productor de leche fresca y es proveedor de los otros países de la región.

*b. Sistema de distribución de alimentos*

La cadena de distribución está formada por importadores, distribuidores, mayoristas y supermercados. El exportador puede vender directamente a cualquiera de ellos dependiendo de sus relaciones y su capacidad, aunque normalmente hace sus ventas a intermediarios.

Debido a que en Centroamérica no hay un sistema de distribución dirigido especialmente a la industria del foodservice (restaurantes), muchos de los supermercados sirven como distribuidores para los restaurantes, incluso tienen secciones de empaques de foodservice para este tipo de compradores.

El Anexo 2 contiene más información sobre la estructura del sistema de alimentos y comercio en Centroamérica.

*c. Acceso a los mercados*

La información sobre tarifas, cuotas y licencias en Centroamérica es de carácter arbitrario y puede cambiar con las estaciones del año y según factores del mercado. Es importante que un exportador este familiarizado con la información general de tarifas y procedimientos de aduanas de los países (incluido en el Anexo 2), pero de igual manera el exportador debe obtener información actualizada sobre precios y costos con las agencias de carga cuando este listo para exportar.

Las importaciones de productos lácteos son permitidas en la mayoría de países de Centroamérica con los permisos e inspecciones fitosanitarias, según las leyes de cada país. Adicionalmente, las autoridades de un país pueden negar o demorar un permiso con la intención de proteger la producción domestica. Desde diciembre de 1994 en Costa Rica no se requieren permisos de importación (con excepción de los fitosanitarios y sanitarios), según con los términos del acuerdo con la OMC.

Honduras no permite la importación de leche fresca de Colombia, pero sí de productos procesados de leche.

El gobierno de Panamá ha subido sustancialmente las barreras no arancelarias para ciertos productos agrícolas incluyendo algunos productos lácteos. Los exportadores reportaron que actualmente hay un arancel de 150% para dichos productos.

La leche empacada debe cumplir con los requisitos generales de alimentos procesados del país al que se va a exportar, como normas de empaque, etiqueta y producción. Actualmente se está requiriendo etiquetar en español.

El Anexo 2 contiene información específica sobre las normas de etiqueta y empaque de alimentos de los países de Centroamérica.

*Presentación y empaque*

La leche viene empacada generalmente en botellas plásticas de medio y un galón de leche. Otra presentación es por pintas de leche de unos 473 ml (7.75 litros) o en empaques de cartón con porciones individuales (6 envases de 236 ml cada uno). La leche de sabores viene empacada en botellas de plástico o cartón con una cantidad aproximada de 946 ml.

La leche en polvo se vende en bolsas (sachets) de 400 y 200 gramos. El empaque de mayorista es de bolsas de 50 y 100 libras. La leche de larga vida (UHT) esta empackado en el empaque de UHT, como el de Parmalat. La leche evaporada y condensada se vende en latas de 8 o 10 onzas, aunque últimamente se están usando empaques UHT.

*d. Principales países proveedores*

Después de la producción local, los principales proveedores a Centroamérica son Estados Unidos y Canadá. Se destaca además, que algunas corporaciones multinacionales como Nestle y Parmalat, con sedes principalmente en Costa Rica, producen leche para la región y son proveedores fuertes.

*Ventajas y desventajas*

Es obvio que los productores locales tienen muchas ventajas por tener bajos costos de transporte. Pueden competir con un buen precio y son apoyados y protegidos por sus gobiernos. Las industrias de lácteos en Estados Unidos y Canadá también son subsidiadas por sus gobiernos, tienen buena reputación por calidad y seguridad y son muy competitivas.

El alto costo de transporte interno en Colombia y el problema de fiebre aftosa son desventajas sustanciales para la exportación de productos lácteos. Sin embargo, la ventaja de Colombia es estar cerca del mercado Centroamericano, lo que le permitiría competir con precios.

*e. Logística de transporte*

Los productos lácteos son transportados vía marítima en contenedores refrigerados ó normales, dependiendo en el producto. Los exportadores norteamericanos reportaron que están enviando el producto directamente del país productor a su mercado final, aun si la compañía vendedora está en Estados Unidos ó Canadá. Normalmente, el comprador indica al exportador en cuál puerto requiere la entrega del producto.

*f. Check list. Guía de pasos para exportar*

1. Determinar la admisibilidad.  
*Los productos lácteos colombianos son admisibles. El exportador debe tener las licencias y certificados fitosanitarios e informarse sobre cuándo debe obtenerlas.*  
Regional Organization for Agricultural Sanitation (OIRSA) [www.oirsa.org.sv](http://www.oirsa.org.sv)  
Lista de Autoridades de cada país: <http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>
2. Escoger uno o dos países de Centroamérica para empezar. No se recomienda Costa Rica por ser un gran proveedor de la región.  
U.S Foreign Agricultural Services (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
3. Determinar que presentación de leche se va a exportar: condensada, evaporada y polvo e identificar un nicho en el mercado destino.

4. Investigar el precio del producto en el mercado destino y compararlo con los costos de producir, transportar y comercializar. Analizar si es competitivo en el mercado.  
U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumpla con las normas del país destino para productos procesados y que la etiqueta esté en español.  
Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Americas  
<http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>.  
U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
6. Tener prácticas de seguridad de la comida y control de calidad para mostrar al comprador  
Hazard Análisis and Critical Control Point <http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
7. Desarrollar una hoja de especificaciones del producto con la respectiva información técnica.
8. Consultar con varias agencias de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.  
[www.translago.com](http://www.translago.com)
9. Preparar una lista con los precios FOB y CIF.
10. Asegurarse que conoce el tiempo máximo para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
11. Conocer la capacidad mensual o semanal del producto que puede ofrecer al comprador.
12. Buscar el comprador más adecuado para 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 son buenos consumidores de productos lácteos. Dado a que su producción de productos lácteos es limitada y a que los países no protegen estas industrias tanto como a otros productos, han visto crecer sus importaciones en los últimos años, siendo productos que se venden a buen precio y en grandes cantidades. Los mayores mercados son Cuba, Haití, Bahamas, República Dominicana, Jamaica y Trinidad y Tobago. Es interesante notar que algunas de las islas más pequeñas son mejores mercados para diferentes productos porque no producen mucho e importan la mayoría de sus productos alimenticios.

Los lácteos que más se importan son leche en polvo, leche UHT de vida larga (tipo Parmalat), leche evaporada y leche condensada. Estados Unidos es uno de los principales proveedores de la región y también un punto de redistribución de productos de otros países con destino al Caribe. Otro proveedor de importancia es Canadá. Las cifras de exportaciones de lácteos desde Estados Unidos y Canadá a las islas del Caribe se presentan a continuación.

Exportaciones de leche de Estados Unidos al Caribe (US\$1000)					
País	2001	2000	1999	1998	1997
República Dominicana	8,721	4,400	5,203	5,883	5,481
Bahamas	4,478	2,323	2,274	2,617	2,937
Jamaica	3,855	4,893	4,790	4,739	4,766
Haití	2,482	3,481	3,407	2,965	3,570
Trinidad y Tobago	2,106	2,596	1,993	2,392	2,050
Antillas Holandesas	1,778	1,146	2,420	1,357	1,508
Bermuda	1,771	1,389	1,431	1,428	1,190
Islas Caimán	1,356	269	373	1,032	1,400
Barbados	853	1,199	768	937	1,029
Islas Leeward-Winward	481	710	651	799	867
Cuba	288	-	-	63	140
Indias Francesas Occidentales	3	15	7	-	43
Total	28,172	22,421	23,317	24,212	24,981

Fuente: Departamento de Comercio, U.S. Census Bureau

<b>Exportaciones de productos de leche de Canadá hacia el Caribe</b>					
<i>(\$ canadienses)</i>					
<i>País</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
Cuba	8,990,484	8,565,979	8,121,474	9,933,427	15,902,499
Haití	1,993,429	7,188,971	9,022,623	4,825,438	9,359,884
Bahamas	295,367	2,108,959	1,589,417	1,842,278	3,715,513
Trinidad & Tobago	215,316	2,343,823	1,836,702	1,805,760	3,067,020
St. Lucia	1,081,492	2,551,509	1,540,573	2,142,377	2,666,580
Jamaica	26,395	807,391	770,254	887,934	1,518,350
Antigua & Barbuda	201,461	967,337	770,860	1,194,809	1,129,590
St. Kitts-Nevis	-	368,185	1,344,394	558,685	1,023,228
Antillas Holandesas	401,614	662,530	863,487	758,965	712,727
<b>TOTAL</b>	<b>13,205,558</b>	<b>25,564,684</b>	<b>25,859,784</b>	<b>23,949,673</b>	<b>39,095,391</b>

Fuente: Estadísticas de Canadá

#### *b. Sistema de distribución de alimentos*

Los productos lácteos son vendidos al Caribe normalmente por empresas consolidadoras con sede en Florida (principalmente Miami), desde dónde llega del 50% al 75% de toda la comida importada. Las empresas consolidadoras venden directamente a los distribuidores o a los supermercados del Caribe quienes se encargan de la distribución dentro del país de destino. Normalmente un consolidador en Miami o cualquier otra parte toma un margen de ganancia entre el 8% y el 12%, mientras que el distribuidor en el Caribe tiene un margen entre el 25% y el 35%.

Los distribuidores entrevistados reportaron que debido al volumen requerido de productos lácteos es posible y común mandar un contenedor completo con dichos productos. Además reportaron que están buscando productores cerca del Caribe para comprar lácteos.

#### *c. Acceso a los mercados*

La información sobre tarifas, cuotas y licencias en el Caribe es de carácter arbitrario y puede cambiar con las estaciones del año y según factores del mercado. Es importante que un exportador este familiarizado con la información general de tarifas y procedimientos de aduanas de los países, pero de igual manera es importante que el exportador obtenga información actualizada sobre costos y precios con una agencia de carga cuando este listo para exportar.

Las importaciones de lácteos son permitidas en los países del Caribe con los permisos e inspecciones fitosanitarios, según las leyes de cada país, siendo éstos instrumentos muchas veces usados para proteger la producción doméstica. Por ejemplo República Dominicana, está en el proceso de negociar una cuota de tarifa (tariff rate cuota) sobre la leche en polvo.

En general, los aranceles tienden a ser muy pequeños.

Para los productos procesados se debe cumplir con los requisitos y normas de empaque, etiqueta, calidad y fabricación de cada país. Como las leyes de muchos de los países del Caribe son

ambiguas, es bueno conocer que los productos manufacturados de acuerdo a las leyes de Estados Unidos tienen más fácil acceso a la mayoría de países del Caribe.

Un exportador puede obtener información actual y específica sobre las leyes del mercado con el importador / distribuidor ó con el consolidador con quien esté trabajando.

#### *Presentación y empaque*

La leche en polvo se vende en bolsas (sachets) de 400 y 200 gramos. Para mayoristas el empaque es en bolsas de 50 y 100 libras. La leche de larga vida (UHT) viene empacada en cajas UHT, como el tipo de Parmalat. La leche evaporada y condensada se vende en latas de 8 ó 10 onzas, aunque últimamente ha habido un cambio hacia empaques UHT.

#### *d. Principales países proveedores*

Los principales proveedores de productos lácteos al Caribe son Estados Unidos y Canadá, quienes exportaron en el 2001 US\$28 millones y \$39 millones canadienses, respectivamente.

#### *Ventajas y desventajas:*

Las industrias de lácteos en Estados Unidos y Canadá son subsidiadas por sus gobiernos, tienen buena reputación por calidad y seguridad y son muy competitivas. Para Colombia, el alto costo de transporte interno y el problema de la fiebre aftosa son desventajas sustanciales para la exportación de productos lácteos. Sin embargo, la ventaja de Colombia estaría en exportar leche en polvo y leche condensada a precios competitivos.

#### *e. Logística de transporte*

Los productos de leche son transportados vía marítima, en contenedores refrigerados ó normales, dependiendo del producto. Normalmente, la ruta de transporte es desde Estados Unidos hasta el país destino, saliendo a través de Miami ú otros puertos en Florida. Los exportadores norteamericanos reportaron que actualmente, dado al volumen de lácteos enviados al Caribe, es común enviar el producto directamente del país de producción al mercado destino. Normalmente, el comprador indica al exportador cómo enviar el producto y en cuál puerto quiere recibirlo.

#### *f. Check list. Guía de pasos para exportar*

1. Determinar la admisibilidad.  
*Los productos lácteos colombianos son admisibles. El exportador tener las licencias y certificados fitosanitarios e informarse sobre cuándo debe obtenerlas.*  
Lista de Autoridades de cada País: <http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>
2. Escoger uno o dos 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 presentación de leche que se va a exportar: condensada, evaporada y polvo e identificar un nicho en el mercado destino.
4. Investigar el precio del producto en el mercado destino y compararlo con los costos de producir, transportar y comercializar. Analizar si es competitivo en el mercado.  
U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumpla con las normas del país destino para productos procesados y que la etiqueta esté en español o francés si es necesario.  
Lista de paginas de autoridades alimenticias en América  
<http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>  
U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
6. Tener prácticas de seguridad de la comida y control de calidad para mostrar al comprador  
Hazard Análisis and Critical Control Point <http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
7. Desarrollar una hoja de especificaciones del producto con la respectiva información técnica.
8. Consultar con varias agencias de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.  
[www.translago.com](http://www.translago.com)  
<http://www.transworld-services.netfirms.com>
9. Preparar una lista con los precios FOB y CIF.
10. Asegurarse que conoce el tiempo máximo para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
11. Conocer la capacidad mensual o semanal del producto que puede ofrecer al comprador.
12. Buscar el comprador más adecuado para 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. 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”***