

## Papa fresca y en otras presentaciones

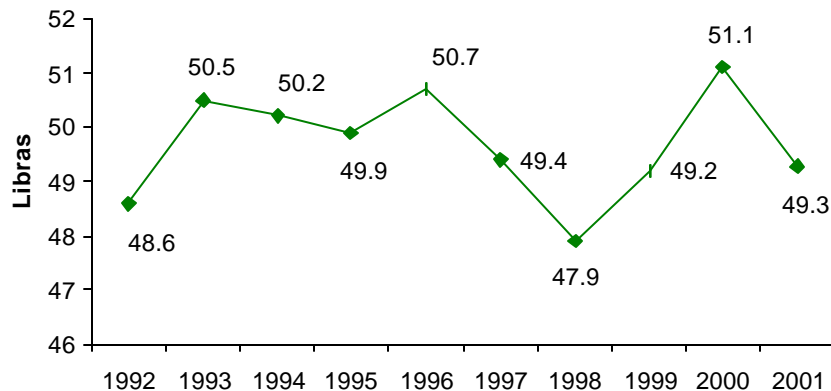
### Mercado de Estados Unidos

#### a. Tendencias de consumo

El consumo de papa en Estados Unidos ha sido estable en los últimos años. La papa es un producto popular y de consumo masivo, que de acuerdo a estadísticas recientes tiene un consumo de alrededor de 50 libras per cápita. Según USDA, más de 117 millones de libras de papa fresca y procesada fueron vendidas en Estados Unidos durante el año 2001, y más de 17 millones de libras de papitas (chips).

El consumo de papa en Estados Unidos no ha registrado un aumento considerable durante la última década. El crecimiento fue de 48.6 libras por persona durante el año 1992 y mejoró solamente a 49.3 libras por persona en el 2001. Estas cifras muestran un mercado estable pero maduro.

**ESTADOS UNIDOS: CONSUMO PER-CAPITA DE PAPA. 1992-2001**



La mayoría de la papa se consume en fresco, como chips o papitas, o como papas a la francesa. De un total de producción vendida de 12.862 toneladas en el 2000, más de la mitad, 6.591 toneladas, fueron utilizadas para la industria de la papa a la francesa.

**USOS DE LAS PAPAS PRODUCIDAS EN LOS ESTADOS UNIDOS**  
(1,000 Toneladas)

<b>Ventas</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>Fresco</b>	5,955	5,965	5,681	6,076	6,279
<b>Procesadas</b>					
<b>Chips</b>	2,188	821	2,332	2,397	2,373
<b>Deshidratadas</b>	2,458	2,192	2,515	2,303	2,486
<b>Papas a la francesa</b>	6,591	5,963	6,475	6,351	6,653
<b>Otros productos fritos</b>	1,312	1,513	1,131	1,069	1,214
<b>Enlatados</b>	126	128	124	150	107
<b>Sopas</b>	98	121	89	108	138
<b>Harina</b>	89	59	72	59	82
<b>Total</b>	12,862	12,156	12,737	12,437	13,053
<b>Otro</b>					
<b>Alimento para animales</b>	547	163	141	142	457
<b>Semillas</b>	1,103	1,169	1,126	1,146	1,070
<b>Diversión</b>					189
<b>Total</b>	1,650	1,332	1,267	1,288	1,716
<b>Ventas Totales</b>	20,466	19,453	19,685	19,801	21,048

Fuente: USDA

Las formas más populares de papa procesada son papas a las francesas, papitas, y papas enlatadas.

#### *Variedades*

La variedad más popular es la Russet que es una papa grande, con interior blanco y con cáscara de coloración café claro, al mismo tiempo, es la variedad en fresco y procesado más vendida debido a su sabor. Las otras variedades son Red (rojo), White (blanco), y Yellow-flesh (amarillo), que se utilizan más que todo para comer en fresco. Recientemente el mercado étnico ha visto la introducción de unas papas latinas como la papa criolla (en forma procesada), y la papa morada (en forma fresca). Pero el consumo de estas variedades todavía es bajo.

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

La industria de papa fresca reúne todos los integrantes de la cadena de producir, distribuir y vender frutas y vegetales frescos. Esta cadena incluye el productor / exportador, el empacador (quien en muchos casos es el mismo productor), el broker (quien vende el producto pero no acepta título), el importador, las centrales de abastos, el distribuidor / mayorista y el supermercado o restaurante. Hoy en día es normal que una compañía juegue varios papeles en la cadena. Por eso, las líneas de trabajo no están muy bien definidas por un nombre.

Para la papa procesada se presentan los mismos integrantes de la cadena, exceptuando solamente la ausencia de las centrales de abasto.

La dinámica de la industria es compleja debido a la naturaleza perecedera de la papa. La papa fresca en su mayoría se vende por consignación. Las comisiones normales para un broker ó importador van del 10 al 12% del precio de venta. Después de la venta, el broker / importador

manda una liquidación al productor que explica el precio que el producto ganó en el mercado menos los costos de transporte, nacionalización y la comisión del broker. Lo que queda es la ganancia del productor / exportador. Los márgenes de ganancia de un distribuidor / mayorista van del 20 al 40% y los de los supermercados del 30 al 40%.

Recientemente, ha habido un movimiento hacia contratos de precio fijo para grandes cantidades y muchos productores están tratando de impulsar este concepto para darle estabilidad a los precios. Sin embargo, la mayoría de los negocios todavía están bajo la influencia de la oferta y la demanda.

Respecto a la papa procesada, generalmente el producto se vende por un precio fijado con anterioridad por el exportador y después negociado entre el exportador y el comprador. Los márgenes de ganancia de un distribuidor / mayorista van del 30% al 40% y los márgenes del supermercado son de cerca del 40%.

Otra tendencia importante en la industria es que muchas de las grandes cadenas de supermercados ya tienen sus propios centros de distribución y están buscando entablar relaciones y negocios directamente con los exportadores / importadores y no a través de un distribuidor / mayorista. Sin embargo, el exportador / importador debe tener la infraestructura para surtir estos centros de distribución y por esto las funciones del distribuidor no están del todo eliminadas sino compartidas con el exportador / importador y el supermercado.

#### *Referencias de crédito*

La industria tiene dos fuentes de información sobre referencias de crédito y reputación de las compañías el Libro Azul y el Libro Rojo. Estos documentos además de ser una buena fuente de contactos muestran una clasificación de las empresas según su crédito y reputación.

Es necesario tener en cuenta que en el caso de los alimentos procesados, es función del distribuidor / mayorista cargar el producto en la tienda y mantener el inventario. Los distribuidores emplean representantes que van a las tiendas, chequean los estantes y revisan que el producto esté visible y disponible. Cualquier productor que pretenda ir directamente a los supermercados debe aceptar la responsabilidad de este servicio. Por esta razón la mayoría de productos se venden por intermedio de distribuidores.

#### *Promoción y pagos especiales*

En la comercialización de los alimentos procesados es común ofrecer incentivos promocionales (slotting fees) a los supermercados (que en muchos casos son requeridos). Este no es el caso para los productos perecederos, un productor / exportador que quiera exportar plátano procesado debe estar bien entrenado en las prácticas de promoción y determinar qué estaría en capacidad de ofrecer al distribuidor ó comprador. El productor / exportador debe mirar estos pagos como opciones y determinar cuáles puede ofrecer al comprador. Algunas veces el distribuidor comparte estos gastos y actividades promocionales con el productor.

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

El acceso a los mercados incluye las regulaciones de aduana y tarifas, las regulaciones de agricultura<sup>1</sup> y los requerimientos de empaque. Para mayor información sobre regulaciones

---

<sup>1</sup> Que determina si el producto es admisible o no y si requiere certificados sanitarios o fitosanitarios para entrar al país.

generales para ingresar a Estados Unidos consultar el documento 'Requisitos y prácticas comerciales para el acceso al mercado de Estados Unidos'<sup>2</sup>.

Según las regulaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) la papa fresca procedente de Colombia no esta permitida de acuerdo con la ley 7CFR319.56. No obstante, USDA ha establecido normas y estándares para la papa fresca asegurando un nivel de la calidad mutuo en el mercado americano<sup>3</sup>. Aunque estas normas son de carácter voluntario y su cumplimiento es un requisito exigido por el mercado de la papa. Las normas y los estándares describen los requisitos de calidad para cada campo de la materia, dando a la industria un lenguaje común para la compra y la venta.

La papa procesada, congelada, enlatada ó tipo papitas (chips), están permitidas bajo las leyes de comida procesada de Estados Unidos y puede entrar libre de impuestos bajo la ley de Preferencias Andinas (ATPA). No obstante se pide que se cumpla con el tratamiento congelado preferido, que consiste en "quick-freezing" (IQF) o enfriamiento rápido a temperaturas bajo cero, seguido de un almacenamiento y manejo a temperaturas no mayores a 20 grados Fahrenheit al momento de arribo.

Todos los productos de papa procesada incluyendo las papitas, papas a la francesas, congeladas, y papas envasadas ó enlatadas necesitan cumplir con las leyes estadounidenses. Los puntos claves son:

- Cumplir con la 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
- Etiqueta General y Etiqueta Nutricional

#### *Alimentos enlatados de baja acidez y acidificados*

Las papas enlatadas de baja acidez, son alimentos procesados a altas temperaturas cuya acidez es superior a un Ph. de 4.6, con una actividad de agua superior a un Ph. de 0.85. Los productores deben cumplir con las regulaciones de "Low-Acid Canned Food and Acidified Foods" las cuales indican a los procesadores de alimentos acidificados o de baja acidez, que sean térmicamente procesadas o empacadas herméticamente certifiquen cada una de sus fabricas. Adicionalmente, cada proceso de producción de alimentos enlatados de baja acidez y de alimentos acidificados, debe ser sometido ante la Food and Drug Administration (FDA) y aprobado su registro previamente a la importación.

#### *Presentación y Empaque:*

La papa se comercializa principalmente en las siguientes presentaciones:

- ✓ Papa fresca: bolsas de 100 libras, cajas de cartón de 50 libras, y bolsas tipo red o de polietileno de 5, 8, 10, 15, y 20 libras.

---

<sup>2</sup> Se encuentra en nuestra página web [www.agrocadenas.gov.co](http://www.agrocadenas.gov.co)

<sup>3</sup> USDA trabaja para asegurarse que los estándares de calidad se apliquen uniformemente a través del país. Se puede obtener información sobre los estándares de la papa en el website de USDA: [www.usda.gov](http://www.usda.gov)

- ✓ Papa tipo Chips: bolsa estándar desde 2 onzas hasta 20 onzas.
- ✓ Papas a la francesa: bolsas de plástico para congelación, de un tamaño de 32 onzas.
- ✓ Papas enlatadas: latas de 16 onzas.
- ✓ Papa criolla colombiana: envases de vidrio de 32 onzas ó congelada en bolsas de 32 onzas.

*d. Principales países proveedores*

La papa producida localmente está disponible durante todo el año. Según las estadísticas de USDA y de la Aduana de Estados Unidos, los principales proveedores de papa fresca y procesada son Canadá y Holanda, tal y como se muestra a continuación:

**Importaciones de EE.UU. Papas frescas y procesadas**  
*Miles de dólares*

<i>País</i>	1997	1998	1999	2000	2001
CANADA	250,944	340,437	380,786	433,929	448,840
HOLANDA	484	665	223	604	895
ECUADOR	648	173	512	724	678
JAPON	224	200	207	172	199
COLOMBIA	11	17	45	80	190

*Fuentes: Departamento de Comercio de Estados Unidos, US Census Bureau*

Es importante anotar que en el año 2001, Colombia registró exportaciones de papa amarilla por un valor de US\$ 190.000. Las importaciones de papa procesada desde América Latina no son competitivas en relación con la producción y costos de Estados Unidos, exceptuando el caso de tipos de papa especiales como la papa criolla colombiana<sup>4</sup>.

*e. Logística de transporte*

La papa fresca producida en Estados Unidos y en Canadá son transportadas internamente en camiones o en ferrocarril. Por su parte, la papa procesada (enlatadas, congeladas, etc.) importada se transporta vía marítima en contenedores. Los principales puertos de ingreso de la papa procedente de Europa están al Noreste del país (Boston, Nueva York y Nueva Jersey), mientras que los principales puertos de ingreso de papa procedente de América del Sur son Miami y Nueva York. El comprador indica al exportador en cual puerto se desembarca el producto

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

1. Determinar Admisibilidad:

*Actualmente la papa fresca colombiana no es admisible en el mercado americano. Mientras que la papa procesada (congelada, chips, enlatada) si es admisible.*

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

2. Determinar la variedad de papa fresca que se va a exportar: *corriente* (tipo Russet) ó *étnico* (papa criolla).

<sup>4</sup> Es importante anotar que las papas especiales representan un mercado diminuto y el volumen de exportación es limitado.

3. Determinar la forma de papa procesada que se va a exportar: *congelada, enlatada, o tipo chips*.
4. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y compararlo con los costos de producción, transporte y comercialización. Analizar si se es competitivo con el producto actual en el mercado

Market News Service <http://www.ams.usda.gov/marketnews.htm>

The Food Institute: <http://www.foodinstitute.com/>

The Packer [www.thepacker.com](http://www.thepacker.com)

5. Asegurarse de que el empaque, etiqueta y el resto del producto cumpla con las normas de Estados Unidos para productos procesados.

Food and Drug Administration (FDA) [www.fda.gov](http://www.fda.gov)

The Packer [www.thepacker.com](http://www.thepacker.com)

Produce Marketing Association [www.pma.com](http://www.pma.com)

Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA) [www.usda.gov](http://www.usda.gov)

6. Tener prácticas de la seguridad de comida y control de calidad para mostrar al comprador. *Si se va a exportar papa procesada, es importante tener un plan de HACCP en la fábrica.*

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

7. Desarrollar una hoja de “especificaciones” del producto con su respectiva información técnica.
8. Determinar las prácticas de promoción que se ofrecerían.  
Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>
9. Consultar con una agencia 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)

10. Preparar una lista de los precios FOB y CIF.
11. Conoce el tiempo que requiere el despacho de la orden y cuanto se demora bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
12. Saber la capacidad mensual o semanal de papa que se puede ofrecer al comprador.
13. Seleccionar el mejor comprador para sus necesidades y habilidades: importador, broker o distribuidor.

Produce Marketing Association: [www.pma.com](http://www.pma.com)

Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>

Food Distributors International: <http://www.fdi.org/>

Produce Blue Book [www.bluebookprco.com/](http://www.bluebookprco.com/)  
Produce Red Book [www.rbc.com/](http://www.rbc.com/)

14. Mandar 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

En los últimos años el consumo de papa en América Central ha sido estable. La papa es un producto popular y de consumo masivo. Los principales importadores de papa de la región son Panamá, Guatemala, El Salvador y Costa Rica.

En los últimos tres años, las exportaciones de papa fresca de Estados Unidos, principal proveedor hacia Centroamérica, han disminuido de US\$ 1'465.000 en 1998 a solamente US\$ 247.000 en el 2001.

#### Principales Mercados para la papa de los Estados Unidos Miles de dólares

País	1997	1998	1999	2000	2001
Panamá	54	382	345	121	93
El Salvador	0	5	174	80	68
Costa Rica	162	625	538	222	46
Honduras	3	24	54	-	33
Guatemala	0	9	24	30	4
Belice	0	126	74	26	3
Nicaragua	0	294	149	-	-
TOTAL	219	1,465	1,358	479	247

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

El tipo de papa importada más consumida en Centroamérica es la congelada, principalmente la papa a la francesa. Las exportaciones de Estados Unidos muestran a Guatemala, Panamá, Costa Rica y El Salvador como los mayores mercados para la papa congelada. Las exportaciones a estos países se han venido incrementando en los últimos años hasta alcanzar los US\$6'127.000 en el año 2001.

#### Principales Mercados para Papa Congelada de los Estados Unidos Miles de dólares

País	1997	1998	1999	2000	2001
Guatemala	747	428	582	571	1,903
Panamá	129	521	1,928	1,233	1,748
Costa Rica	271	631	848	786	1,047
El Salvador	480	437	629	587	875
Nicaragua	48	-	199	358	291
Honduras	57	637	829	781	251
Belice	25	-	-	3	12
TOTAL	1,757	2,654	5,015	4,319	6,127

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

Pese a que los países centroamericanos tienen una producción de papa lo suficientemente grande como para cubrir la demanda regional, el tipo de papa que se produce no es de la misma calidad



que la de Estados Unidos y Europa. Los consumidores de Centroamérica prefieren la papa tipo 'Russet' resultado de las importaciones procedentes de Canadá, Estados Unidos y Europa.

*b. Sistema de distribución de alimentos*

Las importaciones de papa fresca y procesada en América Central proceden de diferentes países productores, sobresaliendo Canadá y Estados Unidos. De tal manera que la cadena de distribución es la misma para todas las islas del Caribe. El exportador puede vender directamente al importador, distribuidor, mayorista o al supermercado, dependiendo de sus relaciones y su capacidad de surtir a los diferentes miembros de la cadena de distribución. Normalmente, el exportador hace contacto con un intermediario a quien le vende directamente.

Debido a que en América Central, no hay un sistema de distribución especialmente diseñado para la industria de restaurantes, muchos de los supermercados sirven como distribuidor para estos e incluso, tienen secciones de empaque para los compradores.

*c. Acceso a los mercados*

Las importaciones de papa fresca son permitidas en los países de América Central con los permisos y inspecciones fitosanitarios, según las reglas de cada país. En muchos casos, las autoridades de un país pueden negar o demorar el permiso para proteger la producción doméstica.

Las importaciones de la papa procesada están permitidas en los países de América Central de acuerdo con los requisitos generales de alimentos procesados. El producto tiene que cumplir con todas las normas de empaque, etiqueta y producción para los alimentos procesados. Se ha registrado que en años recientes, los países de América Central están aplicando más y más la norma de etiquetar en español, pese a que no era exigido en el pasado.

*Presentación y empaque*

La papa se comercializa principalmente en las siguientes presentaciones:

- ✓ Papa fresca: sacos de 100 ó 50 libras.
- ✓ Papa tipo Chips: bolsa desde 2 onzas hasta 20 onzas.
- ✓ Papas a la francesa: bolsas de plástico para congelar de un tamaño de 32 onzas.

*d. Principales países proveedores*

De acuerdo a los distribuidores, los principales proveedores de la región son Canadá, Holanda y Estados Unidos. La papa fresca procedente de Canadá es competitiva a nivel de precio ya que los fletes de exportación se subsidian. Por su parte, Holanda tiene precios bastante económicos en relación a otros productores de papa congelada. Recientemente, algunos proveedores de papa congelada canadiense (específicamente McCain) empezaron a producir papa en Brasil y a exportarlas directamente a Centroamérica. Es una tendencia que puede crecer entre las compañías norteamericanas ya que se reducen costos de producción y de distribución.

Las siguientes son las exportaciones de productos de papa de Estados Unidos hacia Centroamérica tanto en valor (miles de US\$) como en volumen (1.000 toneladas).

**Exportaciones de Productos de Papa de los Estados Unidos  
hacia Centroamérica**

**Miles de dólares**

País	1997	1998	1999	2000	2001
Belice	25	126	74	29	15
Costa Rica	433	1,256	1,386	1,008	1,093
El Salvador	480	442	803	667	943
Guatemala	747	437	606	601	1,907
Honduras	60	661	883	781	284
Nicaragua	48	294	348	358	291
Panamá	183	903	2,273	1,354	1,841
<b>TOTAL</b>	<b>1,976</b>	<b>4,119</b>	<b>6,373</b>	<b>4,798</b>	<b>6,374</b>

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

**Exportaciones de Productos de Papa de los EEUU hacia  
América Central**

**1.000 Toneladas Métricas**

País	1997	1998	1999	2000	2001
Belice	65	780	228	61	37
Costa Rica	888	3,350	3,293	2,113	1,701
El Salvador	630	565	1,899	1,170	1,392
Guatemala	981	594	871	932	2,720
Honduras	106	1,121	1,373	1,092	454
Nicaragua	74	1,316	984	498	365
Panamá	287	2,538	3,937	1,996	2,604
<b>TOTAL</b>	<b>3,031</b>	<b>10,264</b>	<b>12,585</b>	<b>7,862</b>	<b>9,272</b>

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

Por su parte las exportaciones desde Canadá muestran que ocupan una buena parte del mercado de papa en Centroamérica, siendo incluso superior a Estados Unidos.

**Exportaciones de productos de papa de Canadá hacia  
Centroamérica**

**en US\$**

País	1997	1998	1999	2000	2001
Nicaragua	22,175	-	64,858	60,435	47,738
Honduras	-	-	32,133	-	6,820
Costa Rica	-	56,320	29,707	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-
Panamá	-	22,081	163,127	18,173	-
<b>TOTAL</b>	<b>22,175</b>	<b>178,401</b>	<b>289,825</b>	<b>78,608</b>	<b>54,558</b>

Fuente: Statistics Canada

Algunos países centroamericanos son productores de papa (aunque de un tipo de papa diferente) que satisfacen la demanda de la población local.

### Producción de Papa en América Central

#### Toneladas Métricas

País	1998	1999	2000
Costa Rica	90,445	91,673	91,673
Guatemala	58,000	58,000	58,000
Nicaragua	27,000	28,000	28,000
Honduras	20,751	22,041	22,041
Panamá	16,000	16,000	16,000
El Salvador	7,800	8,000	8,000

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

#### e. Logística de transporte

Todos los tipos de papa (fresca, congelada, envasada o enlatada) se transportan vía marítima.

Los puertos principales para las importaciones en Centroamérica son:

- *Costa Rica*: Pto Limon, Calderas, Golfillo, Moin, Pto Quepos, Pta 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

*La papa fresca, congelada, tipo Chips, y envasada son admisibles, pero el exportador debe contar con las licencias y los certificados fitosanitarios.*

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. Determinar la variedad de papa que se va a exportar y si ésta se consume en el mercado: *la mayoría de papa de importación es de tipo "Russet".*
3. Determinar en que forma se va a exportar la papa procesada: *congelada, envasada, Chips.* Produce Marketing Association [www.pma.com](http://www.pma.com)
4. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y compararlo con los costos de producir, transportar y comercializar el plátano en la presentación elegida. Analizar si se es competitivo con el producto actual en el mercado.

5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumple con las normas del país. Contactar las autoridades locales.

<http://www.fas.usda.gov>

Lista de paginas de autoridades alimenticias en las Américas

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

6. Tener prácticas de seguridad de la comida en su planta, y control de calidad para mostrar al comprador.  
<http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
  7. Desarrollar una hoja de “especificaciones” del producto que contiene la información técnica.
  8. Consultar con una agencia de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios y rutas de transporte y de aranceles.  
[www.translago.com](http://www.translago.com)
  9. Preparar una lista de los precios FOB y CIF.
  10. Asegurarse que conoce los tiempos para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
  11. Conocer la capacidad mensual o semanal de plátano que se puede ofrecer al comprador.
  12. Seleccionar el mejor comprador para sus necesidades y habilidades: importador, broker o 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 grandes consumidoras de papa en fresco y procesada, principalmente de papas a la francesa. Estados Unidos proveen en gran parte la demanda de la región al mismo tiempo que es un punto de re-distribución importante de productos de papa procedentes de otros países latinoamericanos hacia el Caribe.

Algunos países del Caribe, como Cuba, República Dominicana, Haití y Jamaica, son productores de papa y producen lo suficiente como para autoabastecerse. Mientras que otros, como Bahamas, Bermuda, Trinidad y Tobago, necesitan de papa importada para suplir su demanda. No obstante, es importante anotar que hay una gran demanda en todo el Caribe por el tipo de papa "Russet" producida en Estados Unidos en respuesta a la gran cantidad de turistas norteamericanos que consumen esta calidad.

Las exportaciones de papa fresca han crecido en el mercado del Caribe, principalmente en Jamaica, Bahamas, Bermuda, Trinidad y Tobago, y República Dominicana. Los mejores mercados para la papa procedente de Estados Unidos son las islas más pequeñas, como Bahamas, Bermuda, Trinidad & Tobago, probablemente porque no son grandes productores.

### Principales Mercados para Papas Frescas de los Estados Unidos

#### Miles de dólares

Pais	2001	2000	1999	1998	1997
Jamaica	414	284	533	939	552
Bahamas	230	38	123	197	152
Bermuda	184	47	5	22	57
Trinidad y Tobago	170	30	25	-	-
Republica Dominicana	136	110	208	340	646
Islas Leeward-Winward	54	10	8	29	72
Barbados	42	31	69	67	270
Antillas Holandesas	3	20	39	3	4
Islas Caimán	-	-	-	13	-
Cuba	-	-	-	-	-
Indias Occidentales Francesas	-	-	3	-	16
Haiti	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>1,233</b>	<b>570</b>	<b>1,013</b>	<b>1,610</b>	<b>1,769</b>

Fuentes: Departamento de Comercio, US Census Bureau

Las exportaciones de papa congelada procedente de Estados Unidos muestran que hay un amplio mercado de US\$2'320.000 en el año 2001, pese a que ha disminuido durante los últimos tres años. Los mercados más grandes para la papa congelada norteamericana son República Dominicana, Bahamas, Antillas Holandesas, y Jamaica.

### b. Sistema de distribución de alimentos

La papa en fresco y procesado se vende al Caribe normalmente por medio de empresas consolidadoras con sede en Florida (principalmente Miami) ó en las islas. De acuerdo con las personas entrevistadas para este informe, entre 50% y 75% de la comida importada al Caribe viene a través de los distribuidores en Florida. Estas empresas manejan una gran variedad de productos alimenticios por lo que exportan en contenedores completos. Estas empresas consolidadoras venden directamente a los distribuidores y a veces a los supermercados del Caribe. Ellos reciben el contenedor y se encargan de la distribución dentro del país de destino. Normalmente un consolidador en Miami gana un margen de entre 8% y 12%. Y el distribuidor en el Caribe tiene un margen entre 25% y 35%.

#### Principales Mercados para Papas Congeladas de los Estados Unidos en el Caribe

Miles de dólares

País	1997	1998	1999	2000	2001
Republica Dominicana	825	965	1,179	885	728
Bahamas	450	436	707	689	564
Antillas Holandesas	551	647	701	659	502
Jamaica	298	638	707	386	308
Islas Leeward-Winward	22	23	118	78	70
Islas Caimán	98	33	124	168	67
Barbados	6	5	76	27	30
Bermuda	70	26	54	90	24
Indias Occidentales Francesas	354	442	494	230	15
Haiti	-	37	-	25	9
Trinidad & Tobago	91	166	1,251	204	3
TOTAL	2,765	3,418	5,411	3,441	2,320

Fuentes: Departamento de Comercio, US Census Bureau

### c. Acceso a los mercados

El ingreso de papa fresca requiere, en general, de una licencia y de un certificado fitosanitario. En algunos países, incluyendo Bahamas, en un esfuerzo para proteger los productores agrícolas nacionales, el Gobierno exige permisos de importación para los vegetales frescos, incluyendo la papa.

Los productos procesados no presentan restricciones fitosanitarias. Para los productos de papa procesada se debe cumplir con las normas generales de empaques, etiquetas, calidad y fabricación de cada país.

### d. Principales países proveedores

Los principales proveedores de papa en la región caribeña son Estados Unidos y Canadá. A continuación se presentan las exportaciones de estos países hacia el Caribe tanto en valor (miles de dólares) como en volumen (toneladas).

**Exportaciones de productos de papa de los Estados Unidos hacia el Caribe****Miles de dólares**

<i>País</i>	1997	1998	1999	2000	2001
Bahamas	602	633	830	727	794
Barbados	276	72	145	58	72
Bermuda	127	48	59	137	208
Islas Caimán	98	46	124	168	67
Cuba	-	-	-	-	-
Indias Occidentales Francesas	370	442	497	230	15
Haiti	-	37	-	25	9
Islas Leeward-Winward	94	52	126	88	124
Jamaica	850	1,577	1,240	670	722
Antillas Holandesas	555	650	740	679	505
Republica Dominicana	1,471	1,305	1,387	995	864
Trinidad & Tobago	91	166	1,276	234	173
<b>TOTAL</b>	<b>4,534</b>	<b>5,028</b>	<b>6,424</b>	<b>4,011</b>	<b>3,553</b>

Fuentes: Departamento de Comercio, US Census Bureau

**Exportaciones de productos de papa de los Estados Unidos hacia el Caribe****Miles de Toneladas**

<i>País</i>	1997	1998	1999	2000	2001
Bahamas	982	950	1.446	1.031	1.170
Barbados	714	174	287	136	118
Bermuda	341	72	49	405	441
Islas Caimán	167	60	186	190	74
Cuba	0	0	0	0	0
Indias Occidentales Francesas	522	654	640	290	18
Haiti	0	52	0	38	6
Islas Leeward-Winward	163	94	148	105	243
Jamaica	1.963	2.769	2.124	1.420	1.570
Antillas Holandesas	701	770	962	846	593
Republica Dominicana	3.562	2.458	2.051	1.413	1.843
Trinidad & Tobago	81	138	2.155	435	519
<b>TOTAL</b>	<b>9.193</b>	<b>8.191</b>	<b>10.048</b>	<b>6.308</b>	<b>6.595</b>

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

## Exportaciones de productos de papa de Canadá hacia al Caribe

Miles de dólares

<i>Pais</i>	1997	1998	1999	2000	2001
Barbados	1,22	1,54	1,66	663,00	492,00
Republica Dominicana	147,00	2,99	1,64	550,00	418,00
Jamaica	304,00	342,00	192,00	19,00	102,00
Bermuda	-	-	36,00	7,00	20,00
Cuba	4,00	4,00	1,00	2,00	1,00
Trinidad & Tobago	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00
Bahamas	-	-	23,00	-	-
TOTAL	1,68	4,87	3,55	1,24	1,03

Fuente: Statistics Canada

Algunos países en el Caribe son productores de papa y muchos satisfacen la demanda entre su producción regional y las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

**Produccion de Papa en el Caribe**  
Toneladas Metricas

<i>Pais</i>	1998	1999	2000
Cuba	206,208	206,208	206,208
Republica Dom.	18,818	29,322	29,322
Haiti	10,8	11	11
Jamaica	8,652	7,697	7,697

Fuente: US Department of Agriculture

*e. Logística de transporte*

Todos los tipos de papa (fresca, congelada, envasada o enlatada) se transportan vía marítima.

Los principales puertos para la entrada de productos importados 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 para exportar*

1. Identificar los mercados del Caribe con mejor potencial para su producto y compañía.

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

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

2. Determinar la admisibilidad:

*La papa en fresco, congelado, tipo Chips, y envasado son admisibles, pero el exportador debe informarse acerca de las licencias y los certificados fitosanitarios requeridos por el mercado.*

Lista de autoridades de cada país: <http://www.fda.gov/oia/agencias.htm#americas>

3. Determinar la variedad de papa que se va a exportar y si ésta se consume en el mercado: *la mayoría de papa de importación es de tipo "Russet".*
4. Determinar la forma en que se va a exportar la papa procesada: *congelada, envasada, Chips.*
5. Investigar el precio del producto en el mercado de destino y compararlo con los costos de producir, transportar y comercializar el plátano en la presentación elegida. Analizar si se es competitivo con el producto actual en el mercado.
6. Asegurar que el empaque, etiqueta y el resto del producto cumple con las normas del país para productos procesados, ó con las normas de Estados Unidos.  
Lista de autoridades de cada país: <http://www.fda.gov/oia/agencias.htm#americas>  
Food and Drug Administration (FDA) [www.fda.gov](http://www.fda.gov)  
U.S. Foreign Agricultural Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
7. Tener prácticas de seguridad de la comida en su planta, y control de calidad para mostrar al comprador.
8. Desarrollar una hoja de "especificaciones" del producto que contiene la información técnica.  
<http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
9. Consultar con una agencia de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios y rutas de transporte y de aranceles.  
[www.translago.com](http://www.translago.com)  
<http://www.transworld-services.netfirms.com>
10. Preparar una lista de los precios FOB y CIF.
11. Asegurarse que conoce los tiempos para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
12. Conocer la capacidad mensual o semanal de plátano que se puede ofrecer al comprador.

13. Decidir si es mejor trabajar a través de un consolidador en Miami ó tratar de exportar directamente.
- g. Seleccionar el mejor comprador para sus necesidades y habilidades: importador, broker o distribuidor.

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

14. 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”***