

Queso de leche de vaca de diferentes tipos y mantequilla

Mercado de Estados Unidos

a. Tendencias de consumo

Según USDA en el año 1998 los americanos consumieron 269% más de queso con respecto a 1950, pasando de un promedio por persona anual de 7.7 a 20.7 libras. El factor fundamental en el aumento del consumo de queso en la dieta diaria ha sido la tendencia por preferir las comidas rápidas. De hecho 66% del queso se comercializa en comidas ya preparadas como son pizzas, tacos, nachos, ensaladas, sandwiches, bagels, queso crema y snacks.

La publicidad de nuevos productos como quesos bajos en grasa y empaques más prácticos (resellables) de quesos rayados, diseñados para recetas específicas como la mexicana o la italiana han ayudado también a incrementar su consumo. La tendencia actual en el consumo de quesos refleja una mayor preferencia por los quesos con menor cantidad de grasa. Además, los quesos étnicos y gourmet, importados de América Latina y Europa, han visto aumentar su demanda en los últimos años.

Al consumo de queso también han ayudado las campañas publicitarias de USDA y de grandes productores de queso. Las importaciones de queso en Estados Unidos presentan una tendencia creciente pasando de \$584.4 millones en 1997 a \$745.8 millones en el año 2001.

Mantequilla

El consumo de mantequilla es estable y no ha registrado un gran incremento en años recientes. La tendencia de salud ha creado un mercado para productos alternativos de mantequilla, que contienen menos grasa y colesterol. Sin embargo, la mantequilla sigue siendo importante para la mayoría de consumidores.

Hay dos tipos principales de mantequilla producida en Estados Unidos, mantequilla de crema dulce y mantequilla de crema cultivada. Estados Unidos produce sobre todo mantequilla de crema dulce, que incluye salado ligeramente (lightly-salted), mantequilla sin sal y "whipped".

Las mantequillas con y sin sal están disponibles en palillos para medir fácilmente al cocinar o al cocer al horno. La mantequilla "whipped" se mezcla con aire para hacerlo ligero y mullido y viene en empaques plásticos, haciéndolo un producto ideal para uso en la mesa. La mantequilla cultivada es más popular en Europa, aunque ahora se está produciendo en Estados Unidos. Como la mantequilla ligeramente salada y sin sal, está disponible en palillos para la mesa.

b. Sistema de distribución de alimentos

La industria esta compuesta por productores, distribuidores y vendedores de queso y mantequilla. La cadena incluye también al productor / exportador, el empacador (quien en muchos casos es el mismo productor), el distribuidor y el supermercado ó restaurante.

Debido a que Estados Unidos es un gran productor de queso en el mundo y a la participación de compañías multinacionales, como Kraft, 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 queso con valor agregado también es controlada por las principales compañías las cuales cuentan con poder y una amplia presencia en el mercado. Sin embargo, los distribuidores independientes ó los supermercados han comenzado a desarrollar y comercializar sus propias marcas. Para los quesos y mantequillas especiales (de tipo gourmet ó étnico) el mercado ha mostrado más flexibilidad en trabajar con distribuidores especiales ó de comida étnica.

c. Acceso a los mercados

Los productos lácteos procesados colombianos son admisibles en Estados Unidos si son pasteurizados ó si tienen un tiempo especificado por regla de maduración.

El queso ofrece unas condiciones favorables para la propagación de microorganismos. Por lo tanto, si se trata de importar este tipo de productos, debe asegurarse que provienen de animales libres de enfermedades. Debe asegurarse asimismo que en la elaboración de este tipo de productos todos los materiales han sido tratados bajo unas condiciones sanitarias apropiadas para prevenir la contaminación con organismos que producen enfermedades o puedan causar el deterioro del producto.

La importación de quesos está altamente regulada. Se han promulgado estándares de identidad para la mayoría de los quesos naturales, procesados y comidas a base de queso. Si se está importando un tipo de queso para el cual se haya establecido un estándar de identidad, debe tenerse en cuenta que todos los quesos de esta variedad deben cumplir con ese estándar. Los quesos deben estar etiquetados con el nombre prescrito con el estándar aplicable.

Un gran número de quesos naturales deben ser elaborados a partir de leche pasteurizada, sin embargo, la mayoría pueden ser elaborados a partir de leche tanto cruda como pasteurizada. Aquellos quesos hechos a partir de leche cruda deben someterse a un proceso de curación igual o superior a 60 días. Los requisitos de mayor tiempo se refieren a los quesos con una antigüedad mayor que puedan desarrollar características propias de su variedad. La FDA no permite la importación de quesos que no cumplan con los estándares aplicables.

Mantequilla

Debe estar hecha a partir de leche, nata o de ambas, con o sin sal y con o sin sustancias colorantes adicionales y no debe contener menos del 80% por peso de grasa de leche. La FDA examina todos los cargamentos de mantequilla para comprobar la salubridad de la materia prima con que se ha elaborado. No está permitida la importación de mantequilla que contenga aditivos químicos o condimentos artificiales.

Permisos de importación de la FDA

Bajo la *Import Milk Act* (Ley sobre importación de leche y productos lácteos) se requiere un permiso de la FDA para la importación de productos lácteos que contengan cantidades significativas de leche o nata. El queso y los productos esterilizados con calor y vendidos en

envases herméticos están exentos de este requisito. La solicitud de un permiso de importación de productos lácteos a la FDA no es una cuestión sencilla. Deben presentarse varios tipos de permisos sanitarios y de salubridad como parte del procedimiento.

Los servicios veterinarios del gobierno del país de origen de estos productos deben examinar físicamente y hacer las pruebas de tuberculosis a cada una de las vacas de las que se obtiene la leche con que se pretende producir el queso o la mantequilla. Las granjas y plantas donde se procesa estos productos deben ser asimismo inspeccionadas para comprobar que cumplen con los requisitos sanitarios y de proceso de producción exigidas por la FDA. La solicitud debe contener la documentación de cada aspecto de este proceso. Para obtener un permiso para la importación de productos lácteos debe contactarse con el centro para la seguridad de los alimentos, dependiente de la FDA (*FDA's Center for Food Safety*).

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 importación de la lechería, servicio agrícola extranjero, Ministerio de Agricultura de Estados Unidos, Washington, C.C. 20250, Teléfono 202,720,9439.

No se requiere licencia para importar quesos blandos curados como el Brie o productos hechos al 100% con leche de cabra u oveja, con la excepción del queso azul hecho, o que contenga, leche de cabra u oveja.

El Departamento de Agricultura (USDA), divisiones APHIS y Servicio Veterinario han restringido la importación de leche y productos lácteos de países infectados con determinadas enfermedades. Están exentos de estas restricciones: el queso que no contiene líquido, la mantequilla y el aceite de mantequilla.

Todos los productos de queso y mantequilla empacados deben cumplir con las leyes de comida procesada de Estados Unidos. Entre ellas está la normativa de la FDA en cuanto a pureza, identidad y estándares de producción Good Manufacturing Standards; el procedimiento de notificación y entrada establecido por la FDA y las normas de etiquetado. El Anexo 1 describe con más detalle las reglas sobre etiquetado de los productos procesados.

Adicionalmente los productos envasados importados están regulados por 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.

La información general de tarifas se puede encontrar en el sitio de U.S. International Trade Commission (Tariff Database).

Presentación y empaque

El queso viene generalmente empacado en bolsas plásticas de media o una libra en diferentes presentaciones tales como bloques, slices cubos, barras listas para freír y rayados, principalmente el mozzarella, el mexicano o el parmesano.

La mantequilla viene en empaques plásticos o cajas de cartón envueltas, con un papel de aluminio para su conservación, con cantidades que fluctúan entre media y una libra.

d. Principales países proveedores

Estados Unidos es un gran productor de queso y mantequilla, producción con la que se satisface mucha de su demanda interna. Sin embargo, importa quesos con características ó sabores especiales principalmente desde Dinamarca, Francia, Italia, Holanda, Nueva Zelanda, Alemania, Lituania y Suiza, por los siguientes valores:

<i>País</i>	<i>Millones US\$</i>
Italia	162.50
Nueva Zelanda	94.50
Dinamarca	50.70
Holanda	43.30
Lituania	35.40
Alemania	33.10
Suiza	30.70

Para el año 2001 Estados Unidos importó más de \$85 millones en mantequilla. Los principales proveedores y sus exportaciones, en los últimos cinco años, se relacionan en la siguiente tabla:

Importaciones de mantequilla de Estados Unidos (US\$1000)					
<i>País</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
Nueva Zelanda	13,599.00	41,936.00	19,667.00	14,205.00	32,158.00
Canadá	2,029.00	11,741.00	14,051.00	8,461.00	29,927.00
Australia	1,357.00	6,706.00	6,401.00	2,496.00	6,091.00
TOTAL	16,985	60,383	40,119	25,162	68,176

Fuente: US Departamento de Comercio, US Census Bureau

Ventajas y desventajas:

Queso

Las compañías grandes y multinacionales de Estados Unidos tienen la ventaja de la cercanía al mercado, bastante eficiencia y menores costos para el queso de mayor consumo. La ventaja de los otros países proveedores es que ellos producen variedades específicas de quesos, que no se pueden encontrar en otros lugares ó que tienen una calidad excelente por ser producido en su país. También para Colombia la ventaja estaría en producir variedades quesos específicas y que puedan producir con cierta calidad sobre sus vecinos en el hemisferio.

Mantequilla

Los gobiernos de Nueva Zelanda, Australia y Canadá apoyan bastante a sus exportadores con subsidios de producción y transporte. Aunque el apoyo (en forma subsidios) de los gobiernos de Estados Unidos y Canadá han ido bajando en años recientes y el número de productores domésticos esta bajando, todavía es difícil competir con los productores que existen. Además, dada la vecindad de estos países se abaratan los costos logísticos y de transporte. Así mismo, la mayor desventaja de Colombia es la distancia, la cual aumenta los costos encareciendo así su precio.

e. *Logística de transporte*

El transporte de queso y mantequilla es generalmente manejado por vía marítima en contenedores refrigerados.

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

1. Determinar la admisibilidad.
Los quesos y la mantequilla colombianos son admisibles en Estados Unidos pero bajo una cuota de lácteos. Averiguar si todavía existe la cuota para el año en que se quiere exportar y cuánto está disponible.
Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), USDA www.aphis.usda.gov/
U.S. Customs Service www.customs.ustreas.gov
2. 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.
Butter Promotion Site www.butterisbest.com
Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>
The Food Institute: <http://www.foodinstitute.com/>
National Dairy Council www.nationaldairycouncil.org
Land O'Lakes www.landolakes.com
3. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto de su producto cumpla con las normas de Estados Unidos para la comida empacada.
Food and Drug Administration www.fda.gov
Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA) www.usda.gov
4. 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.
Hazard Análisis and Critical Control Point
<http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html>
5. Desarrollar una hoja de especificaciones del producto con la respectiva información técnica.
6. Determinar cuáles prácticas de promoción estaría usted en capacidad de ofrecer para estos productos.
7. Preparar una lista con los precios FOB y CIF.
8. Asegurarse que conoce el tiempo máximo para hacer el despacho de la orden, bajo su propia marca ó bajo la marca del distribuidor.
9. Conocer la capacidad mensual o semanal del producto que puede ofrecer al comprador.
10. Consultar con una agencia de carga para conseguir buenas cotizaciones de precios, rutas de transporte y de aranceles.
www.theperishablespecialist.com
www.customizedbrokers.com
www.translago.com

11. Buscar el comprador más adecuado para sus necesidades y habilidades: importador, broker, distribuidor.
Food Marketing Institute: <http://www.fmi.org/>
Food Distributors International: <http://www.fdi.org/>
National Dairy Council www.nationaldairycouncil.org
12. 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

Según los exportadores a la región, el consumo de productos de queso es amplio y estable en Centroamérica. Hay una variedad amplia de quesos, pero el producto con más crecimiento es el 'sliced deli cheese'. En general la tendencia en el mercado es hacia productos con valor agregado.

Las cifras de exportaciones de uno de los principales proveedores, Estados Unidos, muestran que en los cinco años anteriores, las exportaciones de queso hacia Centroamérica han aumentado bastante. En el año 2001, Estados Unidos exportó más de \$8.7 millones, con un crecimiento de 77% desde 1997. Los mercados más grandes son Panamá y El Salvador.

<i>País</i>	<i>2001</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>	<i>1998</i>	<i>1997</i>
Panamá	2,460,000	1,322,000	1,547,000	1,393,000	550,000
El Salvador	2,054,000	1,208,000	1,546,000	1,570,000	1,135,000
Guatemala	1,691,000	1,314,000	2,299,000	1,618,000	1,302,000
Honduras	1,075,000	948,000	966,000	987,000	924,000
Costa Rica	990,000	1,107,000	978,000	1,037,000	644,000
Nicaragua	302,000	204,000	376,000	346,000	160,000
Belize	208,000	144,000	165,000	153,000	225,000
TOTAL	8,780,000	6,247,000	7,877,000	7,104,000	4,940,000

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

Otro gran proveedor de la región es Canadá. Sus exportaciones se presentan a continuación.

<i>País</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
El Salvador	89,420	161,785	249,791	345,208
Guatemala	95,871	89,449	-	108,680
Honduras	-	314,891	-	1,463
Costa Rica	-	5,993	-	290
Nicaragua	2,316	-	-	-
Belize	38,149	10,962	-	-
TOTAL	225,756	583,080	249,791	455,641

Fuente: Statistics Canadá

Los exportadores reportan que hay bastante producción local de queso, pero también hay demanda para otras variedades de quesos importadas. Hay oportunidades para varios productos de queso, pero requiere bastante trabajo en el desarrollo del mercado.

Aunque el consumo de mantequilla en Centroamérica es amplio, los países no importan mucho porque la producción regional es suficiente para cumplir con la demanda. Las cifras de Estados Unidos muestran que exportaron solamente US\$533,000 en el 2001, de lo cual el 67% tuvieron como destino Honduras.

Exportaciones de mantequilla de Estados Unidos hacia Centroamérica (US\$)					
País	2001	2000	1999	1998	1997
Honduras	357,000	479,000	332,000	32,000	43,000
Belice	135,000	110,000	116,000	55,000	3,000
El Salvador	17,000	17,000	40,000	-	-
Nicaragua	11,000	-	57,000	69,000	55,000
Costa Rica	7,000	24,000	8,000	-	5,000
Guatemala	6,000	-	3,000	-	3,000
Panamá	-	15,000	19,000	30,000	10,000
Total	533,000	645,000	575,000	186,000	119,000

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

Los exportadores afirman que no hay mucho potencial para mantequilla, pero notaron que Colombia podría competir en la región por su ubicación geográfica cercana al mercado centroamericano.

b. Sistema de distribución de alimentos

Los diferentes productos de queso y mantequilla son importados en Centroamérica desde diferentes puntos de la cadena de distribución. Un solo exportador puede vender directamente a todos los participantes importador, distribuidor, mayorista y supermercado, dependiendo de sus relaciones y de su capacidad para servir las diferentes partes de la cadena de distribución. Sin embargo, normalmente el exportador vende a través de intermediarios.

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

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, pero de igual manera es importante que el exportador obtenga información actualizada sobre costos y precios con varias agencias de carga cuando este listo para exportar.

Las importaciones de productos de queso y mantequilla son permitidas en la mayoría de países de Centroamérica con los permisos e inspecciones fitosanitarios, según las leyes de cada país. Se debe notar que en algunos casos, las autoridades de un país pueden negar o demorar el

permiso con la intención de proteger la producción doméstica. En Costa Rica, desde diciembre de 1994, no se requieren permisos de importación (con excepción de los fitosanitarios y sanitarios) para las importaciones de productos agrícolas, por los términos del acuerdo con la OMC.

Honduras no permite la importación de queso fresco de Colombia, pero sí de quesos procesados y de maduración de más de 60 días. Todas las importaciones de queso en Honduras requieren el certificado de origen y el zoosanitario.

El gobierno de Panamá ha subido las barreras no arancelarias para proteger su industria artesanal de queso y, según las reglas, todas las importaciones de queso en el país están manejadas por los productores de queso panameños.

Los quesos y mantequilla importados deben cumplir con los requisitos generales de alimentos procesados en cada país de Centroamérica como normas de empaque, etiqueta y producción.

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

Presentación y empaque

Hay varias presentaciones de queso. La mayoría están empacados en plástico transparente con una etiqueta. El tamaño varía entre 7 onzas hasta bloques grandes de 20 kilos para el foodservice. También se encuentra empacado en bolsas plásticas de media o una libra en diferentes presentaciones, tales como bloques, slices cubos, barras listas para freír y rayados, principalmente el mozzarella, el mexicano o el parmesano.

La mantequilla viene empaques plásticos o cajas de cartón envueltas con un papel de aluminio, para su conservación, con cantidades que fluctúan entre media y una libra.

d. Principales países proveedores

Los principales proveedores de quesos y mantequilla de Centroamérica son los mismos países productores de la región. También son proveedores Estados Unidos, Canadá y Venezuela.

Ventajas y desventajas

Para el queso y la mantequilla los productores regionales tienen la ventaja de su localización y los bajos costos de transporte. Los otros productores fuertes como Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Australia tienen como ventaja el apoyo de sus gobiernos. Sin embargo, Colombia tiene ventajas por su ubicación.

e. Logística de transporte

Los productos de queso y mantequilla son transportados vía marítima, en contenedores refrigerados. Los exportadores norteamericanos reportaron que están enviando los productos directamente del país productor al mercado final, aún 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.
El queso y la mantequilla colombiana 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
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 Service (informes por país) <http://www.fas.usda.gov>
3. Determinar cómo se puede diferenciar su producto (queso con valor agregado y diferente del queso en el mercado) e identificar su 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.
National Dairy Council www.nationaldairycouncil.org
Land O'Lakes www.landolakes.com
5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto del 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 América
<http://www.fda.gov/oia/agencies.htm#americas>
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
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 queso y mantequilla en todas sus presentaciones. La producción de queso y mantequilla en las islas del Caribe es limitada y los países no protegen sus industrias tanto como con otros productos. En los últimos años ha habido una tendencia a preferir productos con alto valor agregado, lo que ha favorecido la demanda especialmente de quesos.

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. Canadá también es un gran proveedor de la región.

Los exportadores americanos reportaron que en la mayoría de países del Caribe necesitan importar los productos lácteos, incluyendo mantequilla y queso, para satisfacer sus demandas internas. Además un buen queso con buen empaque y a un buen precio tiene mercado en el Caribe. Los quesos especiales, como gorgonzola, blue cheese y camembert gozan de popularidad creciente. También son populares los quesos cheddar, los que importan desde Australia.

Durante los últimos años las exportaciones de queso de Estados Unidos hacia la región han mostrado una tendencia creciente. Las cifras de exportaciones de este país al Caribe se presentan a continuación.

Exportaciones de queso de Estados Unidos al Caribe (US\$1000)					
País	2001	2000	1999	1998	1997
República Dominicana	3,042	2,658	2,208	1,966	1,929
Bahamas	1,866	1,118	1,471	1,320	1,185
Trinidad y Tobago	1,432	1,058	807	971	741
Jamaica	1,347	873	1,628	1,006	888
Bermuda	772	1,023	1,171	1,273	1,260
Haiti	532	871	925	413	471
Islas Caimán	495	148	218	98	238
Antillas Holandesas	461	395	511	668	336
Barbados	448	488	377	344	305
Islas Leeward-Winward	254	176	157	121	143
Indias Francesas Occidentales	-	-	15	11	7
Total	10,649	8,808	9,488	8,191	7,503

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

Canadá también es un proveedor importante de la región. Sus exportaciones se presentan en la siguiente tabla.

Exportaciones de queso de Canadá hacia el Caribe (\$ canadienses)					
<i>País</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
Cuba	943,381	7,152,776	3,450,439	1,196,778	3,036,562
Bahamas	1,777,512	2,231,016	2,487,368	669,677	1,461,653
Trinidad y Tobago	833,669	992,000	1,614,542	949,508	1,450,510
Jamaica	433,428	765,196	135,842	177,014	566,555
Dominica	-	-	-	-	241,278
Barbados	-	52,905	32,243	-	130,396
Antigua y Barbuda	29,167	107,203	38,987	63,075	75,307
Santa Lucia	-	38,505	134,943	186,776	29,015
TOTAL	4,017,157	11,339,601	7,894,364	3,242,828	6,991,276

Fuente: Statistics Canadá

El Caribe es un buen mercado para la mantequilla. República Dominicana es un productor importante pero la mayoría de las islas todavía necesitan importar mantequilla de otros países como Estados Unidos y Canadá. Las exportaciones de mantequilla de estos países se presentan a continuación:

Exportaciones de mantequilla de Estados Unidos hacia el Caribe (US\$)					
<i>País</i>	<i>2001</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>	<i>1998</i>	<i>1997</i>
Republica Dominicana	476,000	10,000	44,000	76,000	93,000
Antillas Holandesas	123,000	48,000	57,000	-	335,000
Jamaica	119,000	11,000	14,000	82,000	150,000
Las Bahamas	91,000	204,000	86,000	62,000	151,000
Bermuda	55,000	75,000	84,000	50,000	40,000
Islas Leeward-Winward	35,000	48,000	60,000	72,000	69,000
Islas Caimán	30,000	14,000	-	19,000	20,000
Haití	29,000	9,000	33,000	100,000	11,000
Barbados	-	11,000	21,000	48,000	32,000
Trinidad y Tobago	-	43,000	-	-	16,000
Total	958,000	473,000	399,000	509,000	917,000

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

Exportaciones de mantequilla de Canadá hacia el Caribe (\$ canadienses)					
<i>País</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
Cuba	1,378,540	3,483,568	3,090,488	352,500	242,444
Barbados	-	5,530	58,225	-	144,770
Trinidad y Tobago	145,705	245,166	212,697	107,459	127,341
Jamaica	288,943	616,432	243,491	50,962	88,764
Antigua y Barbuda	29,181	53,102	38,987	63,075	36,772
Bahamas	119,546	92,150	189,567	24,375	-
TOTAL	1,961,915	4,495,948	3,833,455	598,371	640,091

Fuente: Statistics 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. Sin embargo, las exportaciones sólo de queso o de mantequilla no son suficientes para llenar un contenedor.

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 queso y mantequilla 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. En general, los aranceles tienden a ser muy pequeños.

Para los productos empacados 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

Se encuentran varias presentaciones de queso. La mayoría están empacados en plástico transparente con una etiqueta: el tamaño varía entre 7 onzas hasta bloques grandes de 20 kilos para el foodservice. También se encuentran en bolsas plásticas de media o una libra en diferentes presentaciones, tales como bloques, slices cubos, barras listas para freir y rayados, principalmente el mozzarella, el mexicano o el parmesano.

La mantequilla viene en empaques plásticos o cajas de cartón envueltas con un papel de aluminio, para su conservación, con cantidades que fluctúan entre media y una libra.

d. Principales países proveedores

Los principales proveedores de productos de queso al Caribe, fuera de la producción local, son Estados Unidos, Canadá y Australia.

En mantequilla, aparte de los productores regionales, son proveedores Estados Unidos, Canadá y, en menor proporción, Venezuela.

Ventajas y desventajas

Para el queso y la mantequilla, los productores regionales tienen la ventaja de su localización y por ende, bajos costos de transporte. Otros productores fuertes como Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Australia tienen la ventaja del apoyo de sus gobiernos.

Sin embargo, la ventaja de Colombia está en la cercanía a esta región. También podría desarrollar productos de queso diferentes a los que actualmente están en el mercado, compitiendo con calidad y precio.

e. Logística de transporte

El queso y la mantequilla 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 quesos y la mantequilla colombianos son admisibles. El exportador debe 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 Cámaras de Comercio: <http://www.g77tin.org/g77lac.html>
3. Determinar qué variedad de productos se van a exportar (preferible quesos con valor agregado) 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.
National Dairy Council www.nationaldairycouncil.org
Land O'Lakes www.landolakes.com

5. Asegurarse que el empaque, etiqueta y el resto del 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>
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.transworld-services.netfirms.com>
9. Preparar una lista con los precios FOB y CIF.
10. Asegurarse que se 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.
Red de Cámaras de Comercio: <http://www.g77tin.org/g77lac.html>
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”