

Estudio Especializado
El mercado de productos pesqueros
en Jamaica



Índice

I.	Resumen Ejecutivo	3
II.	Alcance del Estudio Especializado: Sector y/o Líneas de Productos	4
III.	Análisis de la Oferta en el País de Destino	5
3.1	Producción de Jamaica	5
3.2	Exportaciones de Jamaica	6
3.3	Importaciones de Jamaica	7
3.4	Importaciones de Jamaica desde Perú	10
3.5	Análisis de la Competencia	11
4.2	Canales de Distribución	12
4.3	Canales de Comercialización	13
-	Canal Tradicional	13
-	Canal Moderno	13
4.4	Precios	16
V.	Análisis de la Demanda	18
5.1	Perfil del Consumidor	18
5.2	Análisis de Tendencias	18
5.3	Percepción del Producto Peruano	19
VI.	Requisitos de Acceso al Mercado	19
6.1	Medidas Arancelarias	19
6.2	Regulaciones	21
6.3	Otras Regulaciones (Etiquetado / Orgánicos / GMO / Envases & Embalajes)	23
6.4	Certificaciones	23
VII.	Actividades de Promoción	24
7.1	Ferias	24
7.2	Exhibiciones (permanentes, degustaciones)	24
7.3	Publicaciones Especializadas	24
VIII.	Contactos de Interés	24
8.1	Contactos Institucionales	24
8.2	Contactos Comerciales	25

I. Resumen Ejecutivo

El principal objetivo del presente estudio especializado es ofrecer una descripción general del mercado pesquero en Jamaica, tomando en consideración los productos pesqueros peruanos de referencia indicados por PROMPERÚ, en base a la recopilación y análisis de información provenientes de diferentes fuentes, entrevistas, comprobación de datos e información *in situ* durante el viaje de prospección que se realizó durante la última semana de junio de 2017. En el presente estudio se pretende identificar las oportunidades y nichos de mercado que este país caribeño representa para la oferta pesquera de Perú, con una visión global del país y de su potencialidad como objetivo en las operaciones de exportación.

La elección de Jamaica como mercado destino está basada en diferentes parámetros que PROMPERÚ ha analizado a priori, y que describiremos a continuación, agrupados en los siguientes dos ítems:

- a) En primer lugar, el elevado nivel de importación de pescados y mariscos que Jamaica realiza. Según datos recogidos de la GTIS (Global Trade Information Services), Jamaica se situó en 2016 como el segundo mayor importador de pescados y mariscos entre los países de la región del CARICOM con importaciones valorizadas en US\$ 104 millones. Asimismo, su tendencia a incrementar sus compras al exterior se prevé continúe en aumento en los próximos años, lo cual es explicado a mayor detalle en el presente informe.
- b) En segundo lugar, se debe destacar la coyuntura actual de la industria y del mercado pesquero jamaicano que se encuentran en franco crecimiento con elevados precios de venta.

Una de las características más relevantes de este mercado es el consumo de pescado seco-salado, deshidratado y ahumado, como bacalao y arenque ahumado. La industria hotelera también tiene un importante rol en el consumo de productos pesqueros en el país, concentrándose en langosta, de producción local, y langostino, donde India, Ecuador y, en menor medida, Perú son los principales actores. Este producto, siempre y cuando muestre un precio competitivo, presenta las mayores oportunidades a corto plazo para la oferta exportable nacional. De similar modo, el mahi mahi congelado evidencia buenas perspectivas en este mercado; sin embargo, se debe tener en cuenta que aún es considerado un producto de nicho.

La importación de pescado congelado prácticamente se concentra en tres empresas (Rainforest

Seafoods, Caribbean Producers Jamaica, y B&D Trawling), mientras que el más importante comprador de enlatados es Grace Kennedy, cuya marca propia es una de las de mayor presencia en el mercado jamaicano.

Con respecto a la percepción del producto peruano, los propietarios y gerentes de compras entrevistados de las principales importadoras del país se expresaron muy favorablemente, a decir de todos: un **producto de excelente calidad**.

II. Alcance del Estudio Especializado: Sector y/o Líneas de Productos

Para el presente estudio los principales productos de interés son los langostinos (**colas & enteros**) y el **mahi mahi (filetes & porciones)** congelados, que al cierre de 2016 registraron exportaciones conjuntas superiores a US\$ 1,2 millones. En el caso de los **langostinos congelados**, en todas sus presentaciones, la demanda jamaicana se estima en US\$ 11 millones donde los principales actores son India y Ecuador. En base a las entrevistas realizadas, existe un gran interés por desarrollar mayores negocios con los compradores peruanos; sin embargo, los aranceles elevados pueden representar un limitante para ingresar a este mercado con un precio competitivo. En este sentido, los principales compradores del país consideran que negociar acuerdos a nivel gubernamental podría ser clave para intensificar las relaciones comerciales. Asimismo, como consecuencia de esta problemática, algunas importadoras adquieren el producto peruano a través de re – exportación desde Estados Unidos, el cual se declara como producto norteamericano para no pagar impuestos de importación.

Otro producto que busca analizar el presente estudio es la **sardina / anchoveta enlatada**. Este producto presenta menores aranceles a la importación (20%) pero cuenta con una presencia fuerte de Tailandia, al igual que en el tema de caballa, la cual ingresa a precios muy bajos debido a la subvención que el gobierno tailandés aplica a los enlatados por motivos de “seguridad alimentaria” del propio país. De acuerdo a las importaciones, Chile provee alrededor de US\$ 4 millones anuales de **conservas de caballa**, segmento en el cual podría competir Perú.

Finalmente, se consideró relevante tomar en cuenta a la **pota congelada** como un producto potencial para el mercado jamaicano. Sin embargo, sus probabilidades de éxito son pocas a corto plazo, debido a que aún es un producto poco conocido entre los importadores y a la herencia británica del país donde el consumo de cefalópodos, en general, es bastante bajo.

III. Análisis de la Oferta en el País de Destino

3.1 Producción de Jamaica

En Jamaica, con una superficie de 10 990 km² y una población de 2 970 340 (2016) - sin contar los 3,5 millones de turistas que recibe anualmente¹ - la pesca siempre ha jugado un papel importante en la economía y el desarrollo. De hecho, el país tiene uno de los más altos niveles de consumo de pescado per cápita en las Américas (24,2 kg/año en 2016) y su suministro ha dependido significativamente de las importaciones, valorizadas en US\$ 104 millones en 2016, representando el 78% de todos los productos pesqueros consumidos en el país.

Cuadro N°01: Evolución de la Producción Pesquera de Jamaica (toneladas)

Especie	1980	1990	2000	2010	2015	Var. % Prom 2015 - 1980
Pescado marino	9 000	7 000	4 508	11 390	12 227	8,0
Caracol	-	6 000	-	3 300	3 750	-
Pescado de agua dulce	200	450	400	500	698	36,7
Langosta	-	200	517	200	350	-
Total	9 200	13 650	5 425	15 390	17 025	16,6

Fuente: FAO FISHSTAT

La pesca jamaicana de pequeña escala contribuye principalmente a la seguridad alimentaria, además de ser fuente de trabajo en las comunidades costeras donde las actividades relacionadas con la pesca son a menudo la única fuente de alimentos y el más importante medio de vida para cerca de 40 000 personas.

La producción de captura osciló entre 19 000 y 25 000 toneladas por año en el período 1992 – 1997. Desde entonces, ha habido una disminución en las capturas para llegar a una estimación de 16 600 toneladas en 2015. Ello ha sido consecuencia directa de una combinación de factores entre los que destacan: la contaminación costera, la degradación del medio ambiente y las prácticas de pesca insostenibles. La mayoría de los recursos que constituyen la pesca costera tradicional de Jamaica son básicamente especies asociadas a los arrecifes (pargos, meros, langostas, etc.), las cuales se encuentran sobreexplotadas. Se desconoce el estado de los recursos pelágicos.

Por otro lado, después de registrar la mayor producción de 8 000 toneladas en 2006, la producción

¹ <http://www.caribbean360.com/news/annual-tourist-arrivals-to-jamaica-surpasses-population-size>

anual de acuicultura ha disminuido drásticamente y continuamente a 665 toneladas en 2015. La fuerte caída en la producción de Tilapia es causada, entre otros factores, por los altos costos de producción y por la competencia de la tilapia importada. El cierre de granjas de langostino marino fue causado por condiciones de negocios desfavorables e incluso por grandes hurtos.

El gobierno de Jamaica es plenamente consciente de la necesidad de implementar prácticas responsables con el fin de detener la sobrepesca, recuperar los niveles anteriores de productividad y garantizar el desarrollo sostenible. El Gobierno está llevando a cabo acciones que conduzcan al establecimiento de una adecuada legislación, institucionalidad y un marco técnico adecuado, incluyendo la revisión y la reformulación de la legislación pesquera, el diseño y establecimiento de un sector de la pesca pública moderno y la realización de un proceso de planificación estratégica con la más amplia participación posible de actores.

Por último, la industria de procesamiento pesquero en Jamaica es aún básica, centrada en el congelado de caracol y de cola de langosta. Para el consumo interno y la exportación a las Antillas Menores estas plantas también se encargan del empaclado y procesos IQF.

3.2 Exportaciones de Jamaica

Cuadro N°02: Evolución de las Exportaciones de Pesca CHD de Jamaica

Miles de US\$

Especie	2012	2013	2014	2015	2016	Var. % Prom 2016 - 2012	Var. % 16' - 15'	Part % 2016
Moluscos varios (Caracol)	47	742	3 992	4 633	5 978	235,8	41,8	42
Langostas & Bogavantes	7 634	9 112	6 275	5 716	5 683	-7,1	39,8	40
Camarones & Langostinos preparados	-	-	735	533	588	-	4,1	4
Otros	3 333	3 306	3 416	1 660	2 047	-11,5	14,3	14
Total	11 014	13 160	14 418	12 542	14 296	6,7	100	100

Fuente: Comtrade

Las exportaciones pesqueras de Jamaica son aún menores y se concentran en más de 80% en dos productos principales: moluscos varios – donde el caracol de mar es la especie predominante – y las langostas congeladas. El único producto relativamente procesado que se exporta son los langostinos preparados que básicamente son cocidos, congelados y empaclados por una de las principales compradoras del país y que tiene como destinos principales a la Isla de Santa Lucía, Trinidad & Tobago & Barbados. De hecho, se estima que las re – exportaciones de productos pesqueros en general de Jamaica a las Antillas Menores se encuentran valorizadas en más de US\$ 2 millones.

3.3 Importaciones de Jamaica

Cuadro N°04: Evolución de las Importaciones de Pesca CHD de Jamaica

Millones de US\$

Categoría de Productos	2012	2013	2014	2015	2016	Var. % Prom 2016 - 2012	Var. % 16' - 15'	Part % 2016
1604 - Pescados en conserva o procesados	35	35	39	35	33	-1,9	-6,3	32
0303 - Pescado congelado	25	27	26	28	25	0,1	-11,1	24
0305 - Pescado seco, salado o en salmuera	32	26	25	20	21	-10,5	2,3	20
1605 - Crustáceos o moluscos procesados	5	7	7	8	12	23,5	62,0	12
0304 - Filetes de pescado congelados o refrigerados	8	7	6	7	9	4,0	18,4	9
0302 - Pescado Fresco o Refrigerado	1	1	1	2	2	35,5	2,0	2
0306 - Crustáceos vivos, frescos o refrigerados	4	3	4	2	2	-13,4	-9,9	2
Otros	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	-15,7	-55,8	0
Total	110	106	109	103	104	-1,4	0,9	100

Fuente: Comtrade

Las importaciones de productos pesqueros de consumo humano directo de Jamaica fueron de 29 882 toneladas por un valor de US\$ 104 millones en 2016, lo cual lo posiciona como el segundo más grande importador de productos pesqueros del CARICOM y el tercero en importancia en Centroamérica y El Caribe, por detrás de República Dominicana y Costa Rica. Aunque los pescados (sardina y caballa) en conserva representan casi un tercio de la demanda jamaicana; existen segmentos de rápido crecimiento como los crustáceos procesados con una tasa de crecimiento promedio anual de 23,5% entre 2012 y 2016 hasta totalizar US\$ 12 millones. Curiosamente los langostinos crudos congelados (colas y enteros) de Perú fueron importados a través de una subpartida de procesados en Jamaica en 2016: 1605290000 por un tema de menores pagos arancelarios.

Cuadro N°04: Principales Productos de Pesca CHD Importados por Jamaica

Millones de US\$

Productos	2012	2013	2014	2015	2016	Var. % Prom 2016 - 2014	Var. % 16' - 15'	Part % 2016
030559 - Pescado seco, sin ahumar (Bacalao)	N/R	N/R	18	14	17	-3,1	21,0	16
160415 - Conservas de caballa	N/R	N/R	19	18	16	-9,0	-11,4	15
030389 - Pescado congelado	N/R	N/R	11	14	13	9,8	-7,4	13
160413 - Conservas de sardina (anchoveta)	N/R	N/R	12	11	10	-10,2	-5,5	10
160529 - Langostinos preparados o conservados	N/R	N/R	4	5	9	39,4	87,6	8

030314 - Truchas congeladas	N/R	N/R	10	11	8	-8,2	-24,2	8
030449 - Filetes frescos de pescados	N/R	N/R	3	3	4	14,6	34,7	4
160420 - Preparaciones y conservas de pescado	N/R	N/R	4	3	3	-11,4	-1,2	3
030354 - Caballa congelada	N/R	N/R	4	1	2	-31,7	71,7	2
Otros	N/R	N/R	23	23	22	-3,3	-6,7	21
Total	-	-	109	103	104	-2,6	0,9	100

Fuente: Comtrade * No se registra estadística exacta para los años 2012 y 2013

Los principales productos importados en el mercado son el bacalao (16% de participación 2016) y las conservas de caballa (15%) que provienen en mayor medida desde Noruega y Tailandia, respectivamente. En el caso del segundo producto, el principal importador es la empresa Grace Kennedy cuyo principal decisor de compra es el factor “precio” y cuyas compras en un 98% provienen del mercado asiático, mientras que apenas 2% de otros proveedores. En tanto, Hi Lo Supermarkets, la principal cadena retail del país, cuenta con oferta de marca blanca proveniente de Chile. Las presentaciones más demandadas son en salsa de tomate y salsas especiales (tomate picante, ajos, entre otros) en latas de 155 gr. (5,5 oz.).



El tercer producto de mayor importación es el pescado congelado (13%), que incluye niveles menores de perico congelado proveniente de Perú. Mientras que las conservas de sardinas (10%) provienen mayoritariamente de marcas importadas desde Canadá, siendo las presentaciones en salsa de soja de Brunswick las más populares. Finalmente, los langostinos preparados o conservados representan el 8% de las compras jamaquinas siendo Rainforest Seafoods y B&D Trawling las principales empresas compradoras, las cuales cubren el canal HORECA y retail a través de marcas propias. En lo que respecta a este producto, Perú se posiciona como el tercer mayor proveedor por detrás de Vietnam y Estados Unidos. Sin embargo, en este punto hay que

tener en consideración dos aspectos (i) los langostinos crudos congelados peruanos ingresan a través de la partida correspondiente a langostinos procesados debido a que pagan menores aranceles (20% vs. 40%) y (ii) la mayoría de las importaciones que provienen de Estados Unidos, generalmente, son re - exportaciones de productos de China y Vietnam.

Cuadro N°05: Principales Proveedores de Pesca CHD de Jamaica

Millones de US\$

Proveedor	2012	2013	2014	2015	2016	Var. % Prom 2016 - 2012	Var. % 16' - 15'	Part % 2016
Surinam	15	18	15	20	19	5,8	-4,7	18,6
Noruega	23	23	22	17	16	-7,7	-5,2	15,8
Tailandia	18	17	17	14	14	-5,6	-2,4	13,6
Guyana	10	11	13	15	13	5,9	-12,8	12,2
EE.UU.	10	12	13	13	11	0,8	-15,5	10,4
Canadá	16	12	13	11	6	-20,5	-41,2	6,2
Chile	2	4	5	6	6	23,1	-1,5	5,4
Vietnam	0	0	-	0	5	289,3	2311,9	5,1
Polonia	3	1	0,3	1	5	14,8	695,1	4,4
Perú	2	0,2	0,2	0,5	2	0,7	290,7	1,8
Otros	10	8	10	6	7	-10,7	18,8	6,4
Total	110	106	109	103	104	-1,4	0,9	100,0

Fuente: Comtrade

De acuerdo a los valores de importación, el principal abastecedor de productos pesqueros de consumo humano directo de Jamaica es Surinam (19% de participación 2016), país también perteneciente al CARICOM (libre de aranceles), cuyos productos más importantes son pescados (probablemente pargo rojo) y truchas congeladas. Luego se registra a Noruega (16%) y Tailandia (14%) ambos con amplia significancia en cuanto a bacalao y conservas de caballa, respectivamente.

Destaca Estados Unidos en la quinta posición con importaciones por US\$ 11 millones, como ya se mencionó gran parte de este comercio corresponde a re – exportaciones de productos vietnamitas, chinos y hasta de origen peruano, los cuales son declarados como productos norteamericanos.

En tanto, Perú fue el exportador número diez a Jamaica y llegó a este mercado a través de dos productos: langostinos congelados (enteros & colas) y filetes congelados de mahi – mahi. Aunque prevalece la oferta de langostinos chinos e indios se puede encontrar en los supermercados jamaquinos oferta peruana, con marcas alusivas al país de origen tales como “Silver Inca” (B&D Trawling – Tienda Propia) y “Peruvian Chef” (Rainforest Seafoods – Tienda Propia), empacadas en cajas para el canal HORECA alcanzando precios de venta de hasta US\$ 45 paquete (Block Frozen)

o US\$ 20/kg.



“Peruvian Chef”
Rainforest Seafoods – Tienda Propia
Precio: US\$ 20/ kg.

“Silver Inca”
B&D Trawling – Tienda Propia



3.4 Importaciones de Jamaica desde Perú

Cuadro N°06: Principales Productos de Pesca CHD Peruanos Importados por Jamaica

Miles de US\$

Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Var. % Prom 2016 - 2012	Var. % 16' - 15'	Part % 2015
030617 - Langostinos congelados	-	-	-	169	1 062	N/A	526,9	88
030489 - Filetes de pescado congelados	-	-	169	218	150	N/A	-31,3	12
Otros	1 658	179	167	-	-	N/A	-	-
Total	1 658	179	336	388	1 212	N/A	212,6	100

Fuente: SUNAT

Aunque Jamaica es el destino número treinta y cinco para productos pesqueros de CHD (2016) peruanos; para el país caribeño, el Perú es su proveedor número diez a nivel mundial y segundo a nivel latinoamericano por detrás de Chile. En 2016, las importaciones desde Perú han despegado después de tres años de cifras por debajo de los US\$ 500 mil y registraron un incremento de 212,6% como consecuencia de la mayor recepción de langostinos congelados. Esto debido a que los importadores jamaquinos han comenzado a adquirir este producto a través de la partida destinada para

presentaciones procesadas pagando una tasa de 20% frente al 40% de la partida de congelados crudos.

Por otro lado, la presencia de mahi mahi en filetes congelados disminuyó debido a su escasez y elevados precios de exportación; además, de acuerdo a los compradores entrevistados, es un producto de alta calidad pero aún de nicho que podría mostrar una mayor demanda de estabilizarse los precios.

3.5 Análisis de la Competencia

En lo relativo a langostino, la única variedad existente en el mercado es el *Penaeus vannamei*, siendo los principales oferentes India, Ecuador y Vietnam. Vietnam ingresa su producto también a través de la partida de crustáceos procesados. De igual modo que Perú, este país no cuenta con un acuerdo comercial con Jamaica o el CARICOM por lo cual tiene que pagar aranceles de 20% para esta partida. En palabra de la mayoría de compradores, la calidad del producto peruano es superior por lo cual su precio es más elevado que los de origen vietnamita. De hecho, el producto peruano se suele comercializar en cajas (*block frozen*) de más de 2 kg probablemente enfocadas al canal HORECA. Además, aunque Jamaica no cuenta con producción de langostinos, la langosta local puede representar una fuerte competencia directa en lo que se refiere a la restaurantería.



Colas de langostinos cocidas congeladas (453 gr.)
 Marca: Seabest (B&D Trawling) Origen: Vietnam



Colas de langostinos crudas congeladas (2,25 kg.)
 Marca: Silver Inca (Rainforest) Origen: Perú

En lo relativo a conservas de caballa en salsa de tomate y similares, la competencia directa de la oferta exportable peruana en lo relativo a segmento de precio objetivo es Chile, el cual tiene una demanda de poco más de US\$ 4 millones para este producto. Se encontró producto chileno en latas tall de 1 lb. de la marca Hi Lo únicamente en salsa de tomate a diferencia de la oferta tailandesa (Grace Kennedy) que presenta mayor variedad.

Finalmente, en lo que respecta a filetes de pescados congelados, la presencia de mahi mahi está ausente en los supermercados y tiene como destino probable el canal HORECA. La fuerte presencia de filetes de

pescados blancos económicos como la panga (banga para los jamaquinos) dificulta el ingreso de especies de mayor valor comercial para el consumo general.



Filetes de Perico

Marca: Rainforest Seafoods Origen: Perú



Filetes de Panga

Marca: Rainforest (Bandeja) Origen: Vietnam

IV. Análisis del Sector / Línea en Mercado

4.1 Variedades y Formas de Presentación

Las presentaciones son distintas entre los productos que van al mercado HORECA y los enfocados en el consumidor jamaquino. El mercado HORECA es principalmente en mano de Caribbean Producers Jamaica LTD, y la presentación es en bloques de 2 kg, principalmente camarones y pangas. Los empaques para los supermercados son bandejas preparados de los mismo supermercados, con productos importados congelados, o los productos de Rainforest y B&D Trawling, en llamativos envases de plástico. No hay muchas variedades en las formas de presentación. El bacalao se presente en empaques de 600 g circa. El langostino se vende sin cabeza IQF, en bolsas de plástico de 600 gr, 1 kg y 2 kgs.

4.2 Canales de Distribución

Se puede observar un recambio en los canales de distribución en Jamaica. Las importaciones de las cadenas internacionales de fast food como McDonalds y Burger King que tradicionalmente se hacían a través de su casa matriz en EE.UU, recientemente se han comenzado a realizar por medio de Rainforest Seafood. Lo mismo se puede decir de las cadenas de hoteles internacionales como Fiesta y Holiday Inn, que tradicionalmente importan desde Florida, y que recientemente han empezado a realizar sus compras a través de Rainforest.

La comercialización directa en los puertos y en los centros de desembarque es la venta más tradicional y reconocida para los consumidores jamaquinos. Los vendedores alrededor del mercado central también son una parte importante en la distribución local de pescado, especialmente en la capital Kingston. Los vendedores tradicionales venden unos 10 kg diarios, en cestas de mimbre o en cajas isotérmicas. Ya que no utilizan hielo, el producto se presenta de muy baja calidad al final del día.

Sin embargo, en los últimos años la distribución de pescado para consumo se ha comenzado a centrar en los canales de los supermercados y los hipermercados aunque es evidente que la calidad no es muy buena debido a un mal manejo de la cadena de frío. A diferencia de estos establecimientos, la calidad de los productos ofertados por de los dos mayores importadores, Rain Forest y B/D Trawling, en sus tiendas propias es superior.

4.3 Canales de Comercialización

- Canal Tradicional

No hay un mercado de pescado fresco municipal en la ciudad de Kingston. Alrededor del mercado central hay 60 vendedores de pescado informales, que venden unos 10 kg de pescado diario cada uno. Ellos (90% son mujeres) compran el pescado directamente en los puntos de desembarque o en las fincas de producción de tilapia en Spanish Harbour. No utilizan hielo.

Otro importante punto de venta son los puertos y los puntos de desembarque. Familias compran directamente a los pescadores, especialmente caracol y otros moluscos. Generalmente esta compra es en gran cantidad, y las familias congelan directamente la parte que no consumen en el día.



- Canal Moderno

Según datos de 2017, en Jamaica existen alrededor de 151 supermercados. Todos venden enlatados de pescado y bacalao. Sin embargo no todos tienen una sección de pescado congelado, y solo muy pocos tienen una pequeña venta de productos frescos. El formato de supermercado se encuentra más

desarrollados en la ciudad de Kingston, mientras que en Montego Bay – la segunda ciudad más importante el mayor centro turístico del país - existen pocas tiendas, lo cual resulta sorprendente.

La cadena Hi-Lo es el líder y de mayor presencia en el mercado, aunque Shoppers Fair también muestra una cobertura importante, especialmente en ciudades secundarias. A continuación se aborda este tema con mayor detalle.



HI – LO Food Stores

Hi-Lo Food Stores empezó sus operaciones en Jamaica en 1954 y se ha convertido en una de las principales cadenas de supermercados de Jamaica. La cadena de tiendas fue adquirida por Grace Kennedy Limited en 1984. Hoy en día, Hi-Lo Food Stores opera como una división de G K Foods & Services Ltd., una subsidiaria de propiedad absoluta de GraceKennedy Ltd. Hi-Lo Food Stores opera desde trece supermercados en toda la isla. Hi-Lo ofrece una amplia gama de artículos de comestibles y no comestibles. Generalmente cuenta con espacios destinados a productos pesqueros enlatados, algunos productos congelados, pero poco pescado fresco.



Shoppers Fair Supermarkets

Shoppers Fair Supermarkets, actualmente de propiedad de Progressive Groces Jamaica (PCG), es una de las más grandes cadenas de supermercados en el país con cuatro tiendas en Kingston, cuatro en St. Catherine, dos en Manchester, una en Clarendon, una en St. Elizabeth, una en St. James, una en Westmoreland y una en Montego Bay.



Sampars Cash & Carry

Sampars Cash and Carry, una de las cadenas de alimentos más antiguas del país, tiene en su haber más de 100 años de experiencia. Actualmente, cuenta con seis tiendas en todo el país: dos en la ciudad de Kingston, una en la ciudad de Manchester, una en la ciudad de St. Ann, una en la ciudad de St Catherine, una en Old Harbour y una en Montego Bay.



Sovereign Supermarket

Sovereign Supermarket abrió sus puertas en 1957 evolucionado lentamente. Hoy, tiene una planilla de más de setenta miembros y apoyo de numerosos agricultores y proveedores. Tiene dos supermercados en la ciudad de Kingston y se dirige a un consumidor premium.

- **Canal HORECA / Gourmet**

El canal HORECA jamaicano se encuentra cubierto únicamente por dos principales actores: Rainforest Seafoods y B&D Trawling. En primer lugar, Rainforest Seafood tiene sus propias tiendas de venta de productos de alta calidad. Una es cerca de la planta de Rainforest, las otras dos son en los dos restaurantes Fish Pot. Generalmente los precios son bastante altos. Por otro lado, B&D Trawling también tiene una tienda minorista cerca de su planta, con la venta directa de pescado congelado y fresco al consumidor jamaicano.



Tienda de Rainforest Seafoods



Tienda de B&D Trawling



Restaurant Fish Pot

4.4 Precios

A partir de la prospección realizada in situ durante el mes de junio de 2017, en diferentes supermercados e hipermercados, podemos destacar que el consumo de pescado en Jamaica es relativamente alto (24,2 kg./ persona). Asimismo, se debe destacar que los precios de venta son bastante altos para los estándares jamaquinos, especialmente en los supermercados, lo cual puede representar un limitante para los consumidores medios del país.

Sin embargo, el consumo se concentra en productos como el bacalao y la caballa enlatada, así las secciones de pescadería que se encuentran en los supermercados e hipermercados son relativamente pequeñas. La calidad de los productos frescos es generalmente muy baja en estos establecimientos. También los productos congelados son de baja calidad, con escarchas, indicando que muchas veces se apagan los freezers durante la noche. Las tiendas / pescaderías de propiedad de Rainforest Seafoods y de B/D Trawling, por el contrario, venden productos pesqueros frescos y congelados de alta calidad. El consumidor objetivo es de clase alta, además de administrativos de zonas circundantes.

En líneas generales los precios de venta al público de los productos pesqueros frescos y congelados son muy altos. Algunos ejemplos de ello son el pargo fresco en trozos que cuesta en los supermercados US\$ 10/kg y el langostino congelado de origen peruano que se vende a US\$ 20/kg. También los productos enlatados tienen un precio elevado, con la lata jig de sardina se encuentra a US\$ 0,80 la lata, mientras que 170g de caballa en salsa de tomate a US\$ 2,30 y el atún en aceite a US\$ 4 / unidad. No presencia de calamar, ni pota en los supermercados.

Las especies que más se pueden encontrar entre la oferta de los supermercados e hipermercados son

- Pargo (fresco, congelado)
- Langostino (congelado)
- Salmón (congelado y fresco – porciones, filete, cabezas)
- Tilapia (fresca – entera)
- Otros pelágicos de captura local (fresco)
- Bacalao (seco –salado, de Noruega)

En general, la proporción congelado/fresco como espacio en los supermercados es 90 a 10. Aunque el consumidor jamaquino prefiere consumir pescado fresco, el cual lo adquiere directamente en los puertos de desembarques, que están cerca de las mayores ciudades. Esto debido a que el consumidor jamaquino sabe reconocer un pescado de buena calidad y no tiene confianza en el pescado fresco

que se vende en el canal moderno.

Sin embargo, existe venta informal de pescado fresco, la cual se localiza en los puertos y en el mercado central. En primer lugar, los vendedores en los puertos son pescadores artesanales ofrecen productos de calidad adecuada y precios bajos de alrededor de US\$ 4/kg. En segundo lugar, los vendedores del mercado central venden pescado local fresco a precios que van de US\$ 5-6/kg.

Respecto a los langostinos, una de las dos partidas en la que Perú participa en las compras jamaquinas del exterior, la presencia en los supermercados y en las pescaderías especializadas es limitada. Pero es un producto que tiene buena aceptación en el mercado HORECA.

Cuadro N°08: Precios referenciales en punto de venta

Millones de US\$

Producto	Precio	Canal	Origen
Arenque fresco	6 US\$/kg	Wet market	Pesca local
Pargo rojo fresco	7 US\$/kg	Supermercado Hi Lo	Pesca local
Pargo amarillo fresco	5 US\$/kg	Wet market	Pesca local
Tilapia de cultivo fresca	6 US\$/kg	Wet market	Pesca local
Filete de salmón fresco	10 US\$/kg	Supermercado Loshusan	Noruega
Trozos de pargo fresco	10 US\$/kg	Supermercado Loshusan	Pesca local
Atún enlatado en aceite (142 g)	0,93 US\$ lata	Supermercado Hi Lo Food Stores	Tailandia
	6,55 US\$/kg		
Sardina enlatada en aceite de soya (106 g)	1 US\$ lata	Supermercado Hi Lo Food Stores	Tailandia
	9,43 US\$/kg		
Caballa enlatada en salsa de tomate (155 g)	0,59 US\$ lata	Supermercado Hi Lo Food Stores	Chile
	3,80 US\$/kg		
Camarón congelado (block frozen)	20 US\$/kg	Pescadería / Tienda Rain Forest	Perú

Fuente: Visita a tiendas minoristas



Banga Mary HG
Marca: Hi Lo (Bandeja)
Precio: US\$ 2.6 / 500 gr.



Pargo Rojo Fresco
Marca: Hi Lo
Precio: US\$ 7 / kg.

V. Análisis de la Demanda

5.1 Perfil del Consumidor

El consumo de pescado en Jamaica es relativamente alto (24,2 kg./ persona), del cual una buena parte es representado por los turistas. Es difícil estimar cuanto consumo el sector turístico. Sin embargo con 3,5 millones de llegadas de turistas al año si puede estimar que los turistas representan un 10% de la población residente, así que el consumo aparente de los jamaquinos es de 22 kg en lugar de los 24,2 estimados. Incluso tomando en cuenta este ajuste es un hecho que Jamaica cuenta con uno de los consumos más altos en todo el Caribe.

El sector HORECA prefiere los langostinos de bajo costo pero de calidad óptima, como el producto con mucho glazing que llega desde India o Vietnam. También es un producto importante en el mercado jamaquino el langostino (seabob) de Surinam, que generalmente tiene un precio mucho más bajo (50% menos) que un langostino vannamei. Otro producto muy importante en los restaurantes de alto nivel son las langostas y el caracol. Una buena parte de estos productos se dirigen a los turistas de la flota de cruceros.

Otro tipo de turistas y de restaurantes existen en los hoteles all inclusive. Este segmento HORECA demanda productos de menor valor comercial como la panga, la tilapia, y algunos langostinos de bajo nivel. También en este ámbito se vende el mahi mahi.

Por otro lado, el consumidor local medio jamaquino sigue una dieta a la usanza inglesa, con algunas variaciones caribeñas de origen africano. En esta línea se incluyen los arenques ahumados, el bacalao, las cabezas de pescado y similares. El consumidor medio tiene la noción que comer pescado hace bien a la salud por lo cual busca productos pesqueros de bajo costo aunque cada vez es más difícil encontrar un pescado de buena calidad con un precio económico debido a que los recursos locales pesqueros están sobreexplotados.

El consumidor jamaquino reconoce la calidad del pescado, sabe reconocer un pescado fresco y una langosta de buena calidad. Frecuentemente la familia va a comprar pescado, también de grandes cantidades directamente al pescador, para congelarlo en su casa. El consumidor jamaquino no tiene mucha confianza en los supermercados por la venta de pescado fresco, y posiblemente tiene razón por la poca calidad del producto ofrecido. Tampoco los vendedores en la calle ofrecen pescado de buena calidad, no utilizan hielo, por lo cual al finalizar el día el producto se presenta en malas condiciones.

5.2 Análisis de Tendencias

El mercado jamaquino de productos pesqueros depende de las importaciones. Los precios en

general son muy altos y la demanda de productos pesqueros es muy grande si se tiene en cuenta la mayor consciencia enfocada en la salud que existe entre los consumidores.

Asimismo, el sector HORECA también requiere grandes volúmenes de productos pesqueros aunque la intención es pagar lo menos posible. Las importaciones de productos chinos y vietnamitas, muchas veces provienen ilegalmente desde los EE.UU. y están presentes en el mercado jamaicano. Prácticamente, los mayores niveles de importación de tilapia china ha destruido la producción local de esta especie, que no puede competir con los bajos precios del producto extranjero.

5.3 Percepción del Producto Peruano

Los importadores especializados se mostraron muy a favor de los productos pesqueros peruanos, los cuales son considerados de excelente calidad. Particularmente, el langostino peruano es el producto que mejor imagen tiene entre los importadores jamaicanos.

Asimismo, todos los entrevistados indicaron que les gustaría importar más productos desde Perú pero con un precio aceptable en relación a la oferta del Sudeste Asiático. De hecho, los importadores afirmaron haber tenido problemas recientemente con embarques de langostino de Ecuador, lo cual nunca ha sucedido con importaciones provenientes de Perú. También, la puntualidad en los envíos fue mencionado como un punto a favor de los exportadores peruanos, aunque también se comentó que los productos asiáticos son muy precisos en respetar los tiempos. Por el contrario, el idioma (inglés) fue mencionado como un punto a favor de los países asiáticos debido a que los documentos sanitarios y aduaneros en español son problemáticos para los importadores de productos peruanos, un aspecto a mejorar.

Los aranceles altos para algunos productos y los controles sanitarios largos en Jamaica hacen que la importación directa desde Perú sea complicada Si el país quiere aumentar su presencia en el país caribeño, es necesario plantear una reunión con la Dirección Sanitaria de Jamaica. (Dr. Watson)

VI. Requisitos de Acceso al Mercado

6.1 Medidas Arancelarias

Las importaciones de productos pesqueros en Jamaica están sometidas a diferentes aranceles, de acuerdo a la partida arancelaria correspondiente, pero en todo caso están sujetas a la actual tarifa que se sitúa entre 5% y 40%, dependiendo del país de origen y del producto. En principio todas las presentaciones con menor grado de transformación (entero congelado, entero fresco, pez vivo, filetes

congelados y frescos 0301-0304) tienen un arancel 40%.

Por otro lado, los productos curados cuentan con un arancel general de 20%, con la excepción de arenque ahumado o salado, el bacalao y similares, los cuales se encuentran exentos de impuestos de importación. Para los crustáceos frescos o congelados el arancel es 40%, con la excepción de la langosta (20% congelada / 30% fresca), langostino fresco (26,7%) y crustáceos no identificados (33%). Es importante mencionar que los langostinos procesados pagan un arancel de 20%.

Para el caso de los moluscos el arancel es también de 40% con la excepción de ostras vivas o frescas (30%), y moluscos no identificados vivos o frescos (30%). A nivel de productos preservados (1604 y 1605) el arancel es 20%, con la excepción de filetes empanados (160412) (5%), sardina y atún enlatados (12,5%), caballa enlatada (5%), otros productos pesqueros enlatados no identificados (12,5%).

Lo extraño es que las tarifas arancelarias son más bajas para los productos elaborados (1604 y 1605) que para los productos sencillos (03). La razón es que Jamaica no tiene una industria de elaborado de productos pesqueros, así no le interesa protegerla, pero tiene una gran cantidad de pequeños pescadores por lo cual los aranceles son muy altos para los congelados que pueden competir con los productos pesqueros de producción local. Sin embargo, esta protección no es válida en la práctica, ya que Jamaica tiene un acuerdo de libre comercio con EE.UU. y por este canal entran muchos productos de procedencia extranjera.

En este punto es importante mencionar que Jamaica tiene regímenes arancelarios preferenciales con los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá. Así como con otros país del Caribe bajo el acuerdo CARICOM. Por otro lado, el CARICOM – incluye Jamaica - tiene acuerdos bilaterales de comercio con Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Colombia y Venezuela. Es importante considerar que Jamaica no puede exportar productos pesqueros a la Unión Europea ya que no está en el listado de los países autorizados.

En los últimos años algunos langostinos de origen vietnamita y peruano han entrado Jamaica con el código 1605290 (langostino procesado), ya que este producto tiene un arancel de 20% en comparación con el langostino congelado que tiene una tasa de 40%. Sin embargo esto es una práctica comercial discutible ya que todos los productos del 1605 tienen que ser procesados (enlatados o en envases esterilizados).

Para los productos peruanos en los cuales se ha centrado el análisis y prospección de oportunidades comerciales en Jamaica, en el marco de este estudio especializado, recogemos a continuación las diferentes partidas arancelarias aplicadas y sus tarifas, de acuerdo a la información que ofrece la

página web de la OMC.

Cuadro N°09: Aranceles de Jamaica para Productos Seleccionados

Subpartida Arancelaria (SH10)	Descripción Comercial	Tarifa / Arancel (%) Jamaica para Perú
0303140000	Trucha entera congelada	40%
0303890000	Mahi mahi congelado	30%
0304820000	Trucha filete congelada	40%
0306172000	Langostino vannamei congelado	40%
0307490000	Pota cruda ongelada	40%
1604130000	Sardina (anchoqueta) en conserva	13%
1605540000	Pota cocida	20%
1605290000	Langostino procesado	20%

Fuente: OMC

6.2 Regulaciones

El comercio de distribución local está regulado a través de tres agencias principales - la Comisión de Comercio Justo (Fair Trading Commission - FTC), la Comisión de Asuntos del Consumidor (Consumer Affairs Commission (CAC) y la oficina de normas de Jamaica Bureau of Standards Jamaica – (BSJ). En pos de su mandato de hacer cumplir la ley de normas, el BSJ es el organismo responsable directo de mantener los estándares de calidad para todos los productos y mercancías, ya sean importados o fabricados localmente.

[The Food and Drug Act de 2012](#) reglamenta la venta de cualquier producto para la alimentación incluyendo los productos pesqueros. [The Processed Food Act de 1959](#) reglamenta la venta de cualquier producto procesado. Los procesadores de productos pesqueros (y de todos los demás productos de alimentación) tienen que estar registrados con la BSJ. A nivel de productos pesqueros solamente se encuentran registrados Allen's Smoked Products, Any Snacks Distributors, Aquaculture Jamaica Limited, Best Dressed Further Processing Facility, Caribbean Producers (Ja.) Ltd, Cole's Seafood & More Ltd, General Food Wholesalers Limited, Hi-Lo Food Stores, Ocean Foods Ltd, Quickfish, RainForest Seafoods Ltd, y Ton-Rick Enterprises Limited.²

[La ley de competencia justa \(FCA\) del FTC](#) fue promulgada en 1993 para asegurar que los beneficios del proceso de competencia en Jamaica estén libres de actividades anticompetitivas. Los objetivos de

² [http://www.bsj.org.jm/Portals/0/Cosumer_Info/Registered%20Factories%20\(3-8-2017\).pdf](http://www.bsj.org.jm/Portals/0/Cosumer_Info/Registered%20Factories%20(3-8-2017).pdf)

la ley son: fomentar la competencia en el ejercicio del comercio y del negocio en Jamaica; Asegurar que todas las empresas de negocio legítimas tengan igualdad de oportunidades para participar en la economía jamaicana; proporcionar a los consumidores mejores productos y servicios, así como una amplia gama de opciones a los mejores precios posibles. Para lograr estos objetivos, la ley contiene dos categorías de prohibiciones: las relacionadas con el comportamiento anticompetitivo y las relacionadas con la protección de los consumidores. En relación con el comportamiento anticompetitivo, la ley prohíbe los acuerdos que busquen disminuir considerablemente la competencia y el abuso de posición dominante. Prácticas anticompetitivas específicas que están prohibidas por la ley son el mantenimiento precio de reventa, fijación de precios, colusión y cárteles y licitación jarcia.

El Director de Pesca de Jamaica declaro que su país está disponible a colaborar con los exportadores peruanos. Además los industriales de pesca y el gobierno están interesados en joint ventures con empresas peruanas.

A diferencia de Republica Dominicana, en la cual ningún importador se quejó de los tiempos burocráticos, todos los entrevistados jamaicanos declararon que la oficina de control sanitario es una barrera importante a la importación. Para empezar a exportar a Jamaica hay que hablar directamente con la oficina del responsable sanitario, Dr. Watson, y también a invitar inspectores jamaicanos Por lo general, no se acepta documentos peruanos de control sanitario.

REGULACIONES CLAVES EN LA EXPORTACIÓN DE PESCADO Y MARISCO A JAMAICA

La oficina de la aduana jamaicana (Jamaica Custom Office) bajo el Duties, Taxes And Fees On Imported Items Collected By Customs describe todos los aranceles y otras tasas que hay que pagar durante la exportación a Jamaica. Con el fin de proteger a los productores locales, significativos aranceles permanecen en ciertos productos agrícolas (como el pollo, el pescado y las verduras) y bienes de consumo. Ciertos artículos tales como bebidas y tabaco, vehículos de motor y algunos productos agrícolas llevan un impuesto de timbre adicional (TEA) y los impuestos al consumo especial (SCT).

Casi todos los productos importados en cantidad comercial también están sujetos a un 21,5% de impuesto de consumo General (GCT). Hay una cuota de cumplimiento de normas (SCF) de 0,3%, recogido por la aduana de Jamaica en nombre de la oficina de normas de Jamaica. La mesa comprueba los requisitos del producto, incluyendo las normas de etiquetado. Hay una tasa ambiental de 0,5% en el costo, seguro, flete (CIF) valor de las importaciones a Jamaica.

Documentos de embarque que se precisan en las importaciones pesqueras en Jamaica Documento	Original con Firma y Sello	Preparado y Emitido por
Factura Comercial	1	Compañía Exportadora Peruana
Packing list	1	Compañía Exportadora Peruana
Certificado Sanitario	1	Autoridad Local en Perú
Acuerdo firmado por ambas partes Comprador/Vendedor	1	Compañía Exportadora Peruana
BL	1	Consignatario Peruano
Jamaica the customs act goods declaration form (for use with the c78x form)[1]	1	Importador Jamaicano

Fuente: Trade Commissioner Jamaica

6.3 Otras Regulaciones (Etiquetado / Orgánicos / GMO / Envases & Embalajes)

El etiquetado de los productos pre-empacados pesqueros está bajo el [Draft Jamaican Standard Specification for Labelling of pre-packaged foods](#). Este estándar regional de CARICOM se aplica al etiquetado de todos los alimentos pre-empacados ofrecidos tanto para el consumidor final como para fines de hostelería. Esta norma no es aplicable a los alimentos: a) vendidos sin envasar, o en un paquete abierto o descubierto; b) pesados o medidos en presencia del comprador; c) destinados a la exportación, que cumplan con los requisitos de las normas o leyes sobre el etiquetado del país que están siendo exportados; d) donde cualquier estándar Regional de CARICOM para cualquier clase de alimentos hace diferentes o complementarias las disposiciones para el etiquetado; y en tales casos, las disposiciones de esa norma Regional CARICOM prevalecerán sobre las disposiciones de esta norma; e) que esté envuelto. Asimismo, los alimentos e ingredientes que causen hipersensibilidad deberán declararse siempre, entre ellos se citan a) cereales que contienen gluten como trigo, centeno, cebada, avena, espelta o sus cepas híbridizadas y sus productos relacionados; b) crustáceos y subproductos de estos; c) huevos y ovoproductos; d) pescado y productos pesqueros; e) maní, soya y sus productos relacionados; f) leche y productos lácteos (lactosa incluida); g) nueces y similares; y h) sulfito en concentraciones de 10 mg/kg o más.

Los productos orgánicos incluyendo los productos pesqueros están bajo el [Jamaican Code of Standards for Organic Production and Processing](#).

6.4 Certificaciones

Jamaica exige en los expedientes de importación de productos pesqueros el Certificado Hazard Analysis

and Critical Control Points, o HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control APPCC) bajo el [Jamaican Standard Specification for the Production of processed food utilizing the HACCP principles](#) (general) del 2010.

Jamaica a nivel de consumidores todavía no está sensible a la certificación de sostenibilidad u otros certificaciones éticas. Tampoco los supermercados las piden.

VII. Actividades de Promoción

7.1 Ferias

No hay ferias específicas de productos pesqueros; sin embargo, la Dirección de Pesca de Jamaica con los empresarios pesqueros del país organizará una conferencia de los grandes actores del sector a finales de agosto. Empresas peruanas pueden participar con muestras y folletos publicitarios.

Asimismo, es importante mencionar que los empresarios jamaicanos visitan eventualmente las ferias Seafood Expo North America (Boston) y ANUGA de Colonia, en la búsqueda de potenciales proveedores y la identificación de tendencias de mercado.

7.2 Exhibiciones (permanentes, degustaciones)

No hay exhibiciones específicas de productos pesqueros. Sin embargo, se proponer realizar actividades promocionales de productos peruanos a nivel de supermercados.

7.3 Publicaciones Especializadas

No hay publicaciones especializadas en productos pesqueros. Las empresas pesqueras tienen folletos e interesan a los comparadores a nivel institucional. No hay mucha promoción directa al consumidor.

VIII. Contactos de Interés

8.1 Contactos Institucionales

Bureau of Standards Jamaica

6 Winchester Road P.O. Box 113

Kingston 10 Jamaica W. I.

Tel: (876) 926 -3140-5

Fax: (876) 929 -4736

Website: www.bsj.org.jm

E-mail: info@bsj.org.jm

Jamaica Customs Agency

Customs House

Newport East, Kingston 15

Phone: 876 922 5140-8 | 922 8770-3

<https://www.jacustoms.gov.jm>

Jamaica Consumer Affairs Commission

34 Trafalgar Road

Kingston 10

Toll Free: 1-888-991-4470

Fax: 1-876-906-7525

E-mail: info@cac.gov.jm

Jamaica Fair Trade Commission

52-60 Grenada Crescent

Kingston 5, Jamaica

Tel : (876) 960-0120-4

Fax: (876) 960-0763

Email: ftc@cwjamaica.com

WWW. .JFTC.gov.jm

Fisheries Division Ministry of Agriculture and Fisheries

André Kong, Director of Fisheries

2 New Port Kingston, Jamaica

Tel.: 1 (876) 923-8811

E-mail gakong@moa.gov.jm

<http://www.moa.gov.jm/Fisheries/index.php>

8.2 Contactos Comerciales

Empresa Caribbean Producers Jamaica LTD

Página Web <http://www.cpj.com>

Dirección Guinep Way, Montego Freeport Montego Bay, Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Hugh Logan - Director of Hospitality

Sales Tom Tyler - Co-Chairman

Teléfono Of +1 (876) 979-8134 Mob +1 (876) 869 7076 (Logan) Mob +1 (876) 383 6040 (Tyler)

E-mail hlogan@cpi.com tomtyler@cpi.com

Empresa Rainforest Seafoods

Página Web <http://rainforestseafoods.com>

Dirección 67 Slipe Rd Kingston 5 Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Joseph Cooper - Overseas Purchasing Manager Maxwell Jardim
Benjamin Jardim

Teléfono Of +1 (876) 920 -3148 Mob: M. Jardim +1 876 579 7416

E-mail jcooper@rainforestseafoods.com mjardim@rainforestseafoods.com benjardim@rainforestseafoods.com

Empresa B&D Trawling LTD

Página Web <http://www.bdtrawling.com>

Dirección 1 Port Royal Street Kingston, Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Mr. Roderick Francis – CEO

Teléfono Of +1 (876) 967 4499 Mob: (876) 276 9040

E-mail rickgfrancis@bdtrawling.com

Empresa Hi Lo Food Stores

Página Web <http://hilofoodstoresja.com>

Dirección 13 Old Hope Road Kingston 5, Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Renee Nathan - General Manager Odette Malcolm - Admin Assistant
Andrea Graham - Manager

Teléfono Of +1 (876) 926-6172 Movable Andrea Graham: +1 876 803 0103

E-mail renee.nathan@gkco.com odette.malcolm@gkco.com andrea.graham@gkco.com

Empresa Everything Fresh LTD

Página Web <http://www.everythingfreshja.com>

Dirección 78 Marcus Garvey Drive Kingston 11, Jamaica W.I.

Nombre y cargo de la persona de contacto Garret Tomlinson - Director of Purchasing Courtney Pullen –
Managing Director

Teléfono Of +1 (876) 758-9030 Mob: Garret Tomlinson +1 (876) 409 8915 Mob: Courtney Pullen +1 (876) 995
9032

E-mail garrettomlinson@yahoo.com lancelotpullen@yahoo.com

Empresa Loshusan

Página Web www.loshusan.com

Dirección 29 East King's House Road Kingston, Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Michael McPatrick

Teléfono Of +1 (876) 946 1680

Empresa Fish Pot

Página Web <http://fishpotjamaica.com/>

Dirección 39A Half Way Tree Road, Kingston Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Roger Lyn, encargado de compra

Teléfono Of +1 (876) 960-6039

Empresa Grace Kennedy

Página Web <http://www.gracekennedy.com/>

Dirección 73 Harbour Street, Kingston Jamaica

Nombre y cargo de la persona de contacto Zak Mars

Teléfono Móvil +1 (876)990-4891

E-mail Zak.mars@gkco.com

IX. Conclusiones & Recomendaciones

Jamaica es un país con posibilidades de expansión para la exportación de un limitado número de productos de la pesca peruanos. Prácticamente la importación de pescado congelado se concentra en tres empresas (**Rainforest Seafoods, Caribbean Producers Jamaica, y B&D Trawling**), mientras la importación de los enlatados lo hace la empresa **Grace Kennedy** para sus supermercados. En un primer término se recomienda centrar las actividades de promoción en estas empresas a través de la participación en reuniones en Perú con empresas interesadas, especialmente en lo que se refiere al langostino, producto que se comercializa en el mercado jamaicano como un producto de segmento alto & HORECA incluso con marcas alusivas al país. Además, se debe tener en cuenta el posicionamiento de los productos peruanos entre los principales importadores quienes lo consideran un producto de excelente calidad.

En segundo lugar, existen posibilidades a nivel de sardina enlatada (anchoveta enlatada), ya que los

aranceles son menores (20%), pero en este segmento hay una presencia importante de la sardina enlatada tailandesa, que se vende a precios bajos. Esto es posible por una subvención por parte del gobierno tailandés a la conserva (por motivos de seguridad alimentaria en el propio país). También existe un segmento de US\$ 4 millones de conservas de caballa chilenas con las cuales el producto peruano podría competir. La principal empresa de conservas del país, Grace Kennedy, se muestra dispuesta a cooperar con alguna empresa peruana para el desarrollo de productos específicos (caballa / sardina en salsa de tomate o tamaños más grandes).

Asimismo, es recomendable que a nivel de Gobierno, las autoridades de pesca tanto de Perú como de Jamaica busquen resolver el tema burocrático de importación especialmente en lo referente a control sanitario, ya que es el tema que más preocupación genera entre los importadores caribeños. De hecho, la mayoría de países proveedores de este mercado tienen resuelto ya este limitante.

Por otro lado, se recomienda que Perú negocie acuerdos arancelarios más favorables, ya que en la situación actual las tasas son bastante altas, aunque también se aplican a los principales competidores del Sudeste Asiático. Obviamente algunos productos peruanos entran el país ilegalmente como re-exportación de EE.UU. al declararse como producto norteamericano o a través de subpartida cambiada como ya se explicó.

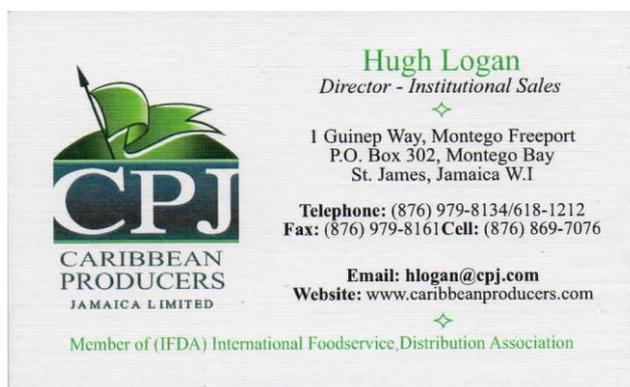
Otra recomendación importante es de crear un dialogo operativo a nivel de las autoridades competentes de control sanitario. Esta recomendación incluye la visita de inspectores peruanos al director del control sanitario de Jamaica (Dr. Watson), lo cual facilitaría mucho las negociaciones.

X. Perfil de Compradores VER ANEXO 3

Perfil de comprador: Caribbean Producers Jamaica LTD

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	
Página Web	http://www.cpj.com
Dirección	Guinep Way, Montego Freeport Montego Bay, Jamaica
Nombre y cargo de la persona de contacto	Hugh Logan <i>Director – Institutional Sales</i> Tom Tyler <i>Co-Chairman</i>
Teléfono	Of +1 (876) 979-8134 Mob +1 (876) 869 7076 (Logan) Mob +1 (876) 383 6040 (Tyler)
E-mail	hlogan@cpj.com tomtyler@cpj.com



1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

La empresa se especializa en importación de productos alimenticios para el sector HORECA. Dentro de sus unidades de negocios también comercializa productos pesqueros, los cuales representan alrededor del 20% de su volumen de negocios. Actualmente, la empresa se encuentra entre los tres mayor importadores de productos pesqueros del país quienes dominan más que el 90% de la importación de esta clase de productos.

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

La empresa es la principal importadora de vinos y bebidas alcohólicas dentro de la isla, siendo el distribuidor autorizado de diversas marcas de renombre mundial como Bacardí, Grey Goose, Remy Cointreau, Concha & Toro, entre otros. Asimismo, es una de las empresas top en el procesamiento de carne de res y cerdo para lo cual cuenta con instalaciones de producción y procesamiento.

En lo que respecta a productos pesqueros su oferta es diversa pero enfocada en la hostelería. En su portafolio destacan langostinos congelados, cangrejos, salmón, y filetes de panga, mahi mahi & merluza; así como enlatados de atún, sardina & caballa

1.3. IMPORTACIONES

El grueso de los productos pesqueros que la empresa comercializa es importado. Así, los langostinos congelados, salmónes, y filetes de panga, mahi mahi & merluza; así como enlatados de atún, sardina & caballa provienen de plazas diversas como Nueva Zelanda, Australia, India, Chile, Tailandia, Filipinas, China, Vietnam & Noruega.

1.4. EXPORTACIONES

La empresa se centra en el canal HORECA jamaicano por lo cual no realiza exportaciones.

2. Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra

Criterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	4
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	4
D. Entrega puntual	4
E. Condiciones de venta	3

Debido a los altos niveles de exigencia de sus clientes, la empresa considera que factores como la capacidad de producción y la calidad del producto, así como la puntualidad de los envíos, son vitales al momento de seleccionar un proveedor. Sin embargo, la idea es conseguir productos de buena calidad al menor precio posible.

3. Percepción de la empresa respecto al Perú

La empresa no importa directamente desde Perú. Sin embargo, no descarta que hayan adquirido productos nacionales a través de brokers en Estados Unidos.

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
-	-	-

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	NA
B. Precios competitivos	NA
C. Entrega puntual	NA
D. Variedad de productos	NA
E. Certificaciones requeridas	NA
F. Servicio post-venta	NA

4. Conclusiones

La empresa no importa directamente de Perú, pero afirma que algunos de los productos que adquieren y son declarados como estadounidenses podrían ser en realidad de origen peruano. La empresa está muy interesada a entablar un dialogo con empresas peruanas, lo cual debería tomarse en cuenta ya que es una de las tres principales empresas de importación de productos pesqueros en el país.

Por otro lado, la empresa acotó que la autoridad sanitaria jamaquina es un problema para la importación. No siempre acepta la declaración sanitaria del país exportador. También los tiempos de obtener una declaración de conformidad a nivel sanitario son muy largos, lo cual implica costos logísticos – como contratar una cámara de frío en el puerto - adicionales. Generalmente, para los controles a nivel sanitario los importadores deben enviar muestras a EE.UU. para el análisis. Así, la empresa prefiere comprar directamente de los brokers EE.UU. que manejan todos los trámites administrativos.

Perfil de comprador: Rainforest Seafoods

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	
Página Web	http://rainforestseafoods.com
Dirección	67 Slipe Rd Kingston 5 Jamaica
Nombre y cargo de la persona de contacto	Joseph Cooper <i>Overseas Purchasing Manager</i> Maxwell Jardim <i>Manager</i> Benjamin Jardim <i>Manager</i>
Teléfono	Of +1 (876) 920 -3148 Mob: M. Jardim +1 876 579 7416
E-mail	jcooper@rainforestseafoods.com mjardim@rainforestseafoods.com benjardim@rainforestseafoods.com



1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Rainforest Seafoods es el más grande procesador y proveedor de productos pesqueros en El Caribe. La empresa, con sede en Jamaica, cuenta con operaciones en Santa Lucía, Barbados y Belice.

 <small>COMISION DE PROMOCION DEL PISCO PARA LA EXPORTACION Y EL TURISMO</small> <small>Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo</small>	FORMATO DE ESTUDIO ESPECIALIZADO	CÓDIGO
		FO-INF-011
		VERSIÓN 01
		PÁG. 33 DE 50

En momentos de la visita, la empresa viene invirtiendo US\$ 10 millones en la expansión de su planta de Montego Bay – cerca del aeropuerto para envíos de productos frescos vía aérea - y próximamente abrirá nuevas instalaciones en San Vicente & las Granadinas.

1.2. **PRODUCTOS COMERCIALIZADOS**

Actualmente, cuenta con un portafolio de más de 500 productos pesqueros, entre congelados y procesados. Destacan marcas propias como:

- **Rainforest Seafoods:** Línea de productos pesqueros en general como langostinos *seabob* pelados, langostinos vannamei (PUD / PD) en todas las tallas, filetes de pargo, filetes de tilapia, filetes & porciones de mahi mahi, salmón ahumado, arenque ahumado, porciones de atún, filetes de salmón, anillas de calamar, seafood mix, mussels, conchas de abanico s/ coral, langosta entera & pelada.
- **Rainforest Ready:** Línea de productos procesados preformados, destacan las hamburguesas de pargo & de langostino
- **Fresh by Rainforest:** Línea de productos gourmet entre los que se encuentran salmones frescos (enteros & porciones), salmones curados, king scallops, ostras de todas las tallas y mejillones.

1.3. **IMPORTACIONES**

La demanda de importaciones pesqueras de la empresa es de 20 contenedores / mes. Salvo las conchas y langostas, la mayoría de productos que Rainforest Seafoods maneja en su portafolio son de origen importado siendo los proveedores más importantes India, Vietnam & China para el caso de los filetes de tilapia y el pargo. Asimismo, cuenta con productos de origen chileno para el caso del salmón y sus subproductos y, en menor medida, de Perú como es el caso de los langostinos congelados.

1.4. **EXPORTACIONES**

Es una de las pocas empresas jamaicanas que se dedica a la importación / exportación. Entre sus principales destinos se encuentran países en las Antillas Menores donde también tienen operaciones como son Santa Lucía, San Vicente & las Granadinas, Barbados & Belice.

2. **Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra**

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	4
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	4
D. Entrega puntual	4
E. Condiciones de venta	3

Crterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

3. Percepción de la empresa respecto al Perú

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
Colas de langostino congeladas	Producto para empacado	2 veces / año
Filetes de perico IQF	Producto para empacado	1 vez / año

En 2016, la empresa importó directamente desde Perú cerca de US\$ 1 millón en productos pesqueros, donde más del 80% estuvo compuesto por colas de langostino congeladas y el porcentaje restante por filetes de perico IQF. De hecho, los langostinos peruanos son ampliamente valorados por la empresa por encima de otros orígenes, los cuales son comercializados al canal HORECA a través de bloques congelados de la marca *Silver Inca*.

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	4
B. Precios competitivos	1
C. Entrega puntual	3
D. Variedad de productos	3
E. Certificaciones requeridas	3
F. Servicio post-venta	3

La empresa considera que la calidad es el principal activo que tienen los productos peruanos; sin embargo, los elevados precios de venta son un limitante importante para poder incrementar sus operaciones con el país sudamericano.

4. Conclusiones

La empresa es la principal importadora de productos pesqueros del país, además del proveedor más importante de supermercados y hostelería, lo cual se refleja en sus importaciones mensuales de 20 contenedores / mes.

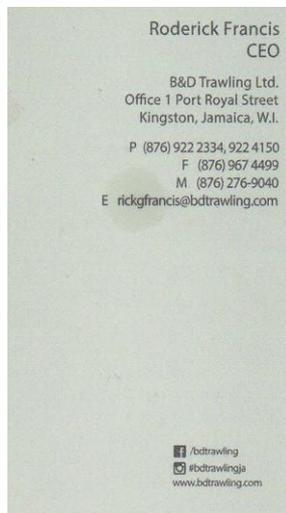
La empresa se mostró muy interesada en expandir sus operaciones con Perú, particularmente de filetes de mahi mahi y langostino por lo cual desean visitar plantas procesadoras peruanas incluso pagando ellos mismos el viaje. Asimismo, no tendrían problemas en recibir a representantes de empresas peruanas en Jamaica. Sin embargo, preferirían tratar individualmente con cada empresario en lugar de hacer una reunión conjunta.

Por otro lado, comentan que nunca han tenido problemas con los productos peruanos a nivel sanitario. A su vez, de acuerdo a su perspectiva del mercado, consideran que hoy en día el langostino es un commodity; mientras que el mahi mahi es más un producto de nicho de mercado en Jamaica.

Perfil de comprador: B&D Trawling LTD

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	
Página Web	http://www.bdtrawling.com
Dirección	1 Port Royal Street Kingston, Jamaica
Nombre y cargo de la persona de contacto	Mr. Roderick Francis CEO
Teléfono	Of +1 (876) 967 4499 Mob: (876) 276 9040
E-mail	rickgfrancis@bdtrawling.com



1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Empresa familiar con más de treinta años de experiencia en la captura, procesamiento y comercialización de productos pesqueros de origen local como la langosta, caracol y pepino de mar para la exportación. Es una de las pocas empresas jamaicanas que cuentan con planta certificada UE / HACCP y el principal exportador de caracol de mar a nivel mundial. Por otro lado, B&D Trawling

importa y comercializa productos para el mercado interno, especialmente HORECA, de productos específicos como langostinos congelados, así como filetes de tilapia, mahi mahi & pargo

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS



A diferencia de Rainforest Seafoods & Caribbean Producers, B&D Trawling cuenta con una menor variedad en cuanto a productos pesqueros. Por un lado, destaca su oferta de langosta, caracol y pepino de mar de captura nacional para la exportación. Mientras que comercializa colas de langostinos (P&D) congeladas & cocidas, así como filetes de mahi mahi, tilapia y pargo para el mercado interno a través de su marca "Sea Best". En cuanto a langostino, el 95% de sus compras provienen desde India; mientras que el porcentaje restante de otros orígenes entre ellos Perú.

1.3. IMPORTACIONES

A nivel de volumen importado maneja la misma demanda de productos pesqueros que Rainforest Seafoods de aproximadamente 20 contenedores / mes, siendo los productos más importantes las colas de langostinos y filetes de tilapia; mientras que en menor medida destacan filetes de pargo y mahi mahi.

1.4. EXPORTACIONES

La empresa está acreditada para exportar a la UE y tiene como principal destino a Francia. De hecho, es el principal exportador de caracol de mar a nivel mundial.

2. Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra

La empresa busca proveedores que ofrezcan buena calidad de productos a un precio competitivo, similar al que pueden encontrar en India , en el caso de langostinos, por ejemplo.

Criterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	3
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	5

D. Entrega puntual	3
E. Condiciones de venta	3

3. *Percepción de la empresa respecto al Perú*

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
Colas de langostino congeladas	Producto para empaçado	Pocas veces al año

La empresa realiza menores importaciones de colas de langostino provenientes de Perú, producto que considera de alta calidad, el cual se encontró en sus tiendas en bloques congelados bajo la marca *Peruvian Chef*, con un claro enfoque gourmet.

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	5
B. Precios competitivos	1
C. Entrega puntual	4
D. Variedad de productos	2
E. Certificaciones requeridas	3
F. Servicio post-venta	NA

4. **Conclusiones**

La empresa es la tercera mayor importadora de productos pesqueros en el país por detrás de Rainforest Seafoods & Caribbean Producers. Interesante resulta su formato de venta directa al consumidor, con una tienda cerca de la sede de la empresa. En el mismo lugar, pero en un ambiente distinto ofrece sus productos a nivel mayorista enfocado en los canales HORECA & Retail. Se debe subrayar que el 80% del volumen de negocio de la empresa está compuesto por productos locales y solo el 20% provienen de la importación.

En la planta de congelación, la empresa hace algunos productos de valor agregado. Los langostinos que se importan en bloques de 16,5 lbs, son descongelados, después son cocidos, sin cabeza, y re-congelados IQF, y finalmente empaçados en bolsas de plástico transparente, de 400g.

La empresa está interesada en tener contactos con nuevos exportadores peruanos, en Jamaica o en Perú. A su vez, se comentó que no existe ningún problema con los certificados sanitarios de los productos peruanos. Finalmente, los encargados de la empresa comentaron que han tenido problemas sanitarios con los langostinos de Ecuador por lo cual han dejado de importar este producto.

Perfil de comprador: Hi Lo Food Stores

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	
Página Web	http://hilofoodstoresja.com
Dirección	13 Old Hope Road Kingston 5, Jamaica
Nombre y cargo de la persona de contacto	Renee Nathan <i>General Manager</i> Odette Malcolm <i>Admin Assistant</i> Andrea Graham <i>Manager</i>
Teléfono	Of +1 (876) 926-6172 Mobile Andrea Graham: +1 876 803 0103
E-mail	renee.nathan@gkco.com odette.malcolm@gkco.com andrea.graham@gkco.com

1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Hi Lo Food Stores es la principal cadena minorista de Jamaica con 13 supermercados en todo el país. Desde 1984, forma parte de Grace Kennedy Limited, la principal empresa de productos alimentarios y conservas del país.

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Hi Lo Food Stores ofrece una amplia gama de productos comestibles y no comestibles, los cuales son ofrecidos a precios competitivos para satisfacer las necesidades de sus clientes. En lo relativo a productos pesqueros muestra una amplia oferta de conservas (caballa & sardina) de marca propia & privada. Asimismo, cuenta con una sección para el pescado congelado, principalmente pargo & tilapia, langostinos de marca Seabest y bacalao.

1.3. **IMPORTACIONES**

La empresa importa indirectamente a través de brokers ubicados en Estados Unidos & Canadá quienes proveen de la mayoría de productos pesqueros a sus tiendas. En el caso de conservas, realiza compras de sardinas enlatadas de Tailandia, así como la caballa en salsa de tomate de Chile que es etiquetada en el país con su marca blanca "Hi Lo"

1.4. **EXPORTACIONES**

Debido a que la empresa es una cadena de supermercados, no realiza exportaciones.

2. **Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra**

Los representantes de Hi Lo Food Stores destacan que los principales factores para la selección de nuevos proveedores son los precios competitivos (debido a los márgenes de distribución que la empresa maneja) y la entrega puntual.

Criterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	3
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	2
D. Entrega puntual	5
E. Condiciones de venta	4

3. **Percepción de la empresa respecto al Perú**

La empresa desconoce si importan productos de origen peruano debido a que la mayoría de sus compras la realizan a través de brokers.

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
N/A	N/A	N/A

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	N/A
B. Precios competitivos	N/A
C. Entrega puntual	N/A
D. Variedad de productos	N/A
E. Certificaciones requeridas	N/A
F. Servicio post-venta	N/A

4. Conclusiones

Es una cadena de supermercados importante. Sin embargo, los encargados de compra entrevistados no saben si llega producto de Perú ya que la totalidad de sus importaciones se hace a través de brokers en EE.UU. y Canadá. La mayoría de los enlatados importados son de co-packaging con empresas tailandesas (sardinas / caballa), chilenas (caballa en salsa de tomate) y canadienses (sardinas). En tanto, la mayoría de los productos pesqueros congelados ofrecidos son de Rainforest Seafoods. Actualmente, no están interesados en reunirse con empresas peruanas, ya que el negocio se hace a través de brokers.

Perfil de comprador: Everything Fresh LTD

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	 Everything Fresh Ltd
Página Web	http://www.everythingfreshja.com
Dirección	78 Marcus Garvey Drive Kingston 11, Jamaica W.I.
Nombre y cargo de la persona de contacto	Garret Tomlinson <i>Director of Purchasing</i> Courtney Pullen <i>Managing Director</i>
Teléfono	Of +1 (876) 758-9030 Mob: Garret Tomlinson +1 (876) 409 8915 Mob: Courtney Pullen +1 (876) 995 9032
E-mail	garrettomlinson@yahoo.com lancelotpullen@yahoo.com



1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Everything Fresh es un importador y distribuidor premium de frutas, mariscos y productos lácteos que tiene como principales clientes a hoteles y supermercados. El volumen de compras internacionales es de US\$ 2 millones, de los cuales 11 contadores / año responden a pescados & mariscos.

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Los productos comercializados son: pato & carne de res; salmón, langostinos, mejillones, cangrejo & pulpo; uvas, manzanas, peras, ciruelas, kiwi, fresa, melocotón & nectarinas.

1.3. IMPORTACIONES

A nivel general, la empresa importa alrededor de 2 a 3 contenedores a la semana, lo cual la convierte en una de las más grandes importadoras del país. En lo que respecta a productos pesqueros, sus compras al exterior contabilizan un promedio de 11 contenedores / año siendo los productos más demandados salmónes (filete & porciones), langostinos congelados, mejillones y tentáculos de pulpo.

1.4. EXPORTACIONES

La empresa actualmente se centra en el mercado interno por lo cual no exporta

2. Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra

La empresa busca proveedores de productos high quality pero a precios razonables; de hecho, está interesada en desarrollar relaciones con exportadores que tengan una amplia variedad de productos de tal forma que pueda cubrir contenedores mixtos.

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	3
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	4
D. Entrega puntual	3
E. Condiciones de venta	3

Criterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

3. Percepción de la empresa respecto al Perú

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
Colas de langostino congeladas	Producto para empackado	Eventualmente

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	5
B. Precios competitivos	1
C. Entrega puntual	3
D. Variedad de productos	3
E. Certificaciones requeridas	5
F. Servicio post-venta	NA

4. Conclusiones

La empresa aconseja hablar a nivel de país con la autoridad competente (Dr. Watson) para facilitar la exportación directa de productos pesqueros al país. La autoridad competente va a mandar un inspector a las plantas para hacer la acreditación. La empresa está muy interesada en importar langostino certificado “chemical free”, en principio están dispuestos a pagar un precio premium para este tipo de producto en caso Perú tenga oferta.

Perfil de comprador: Grace Kennedy

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	
Página Web	http://www.gracekennedy.com/
Dirección	73 Harbour Street, Kingston Jamaica
Nombre y cargo de la persona de contacto	Zak Mars <i>Purchasing Manager</i>
Teléfono	Móvil +1 (876)990-4891
E-mail	Zak.mars@gkco.com

1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Grace Kennedy Limited es una de las empresas más importantes y antiguas del Caribe y cuenta con más de 60 subsidiarias de diversos rubros (alimentos procesados, banca, seguros & retailing) en la región, además de Norteamérica y Reino Unido

En cuanto a conservas de pescado, es la líder del mercado jamaicano y antillano, y ofrece una amplia gama de pelágicos, siendo las sardinas, la caballa y el jurel, las especies más importantes en salsas especiales y aceite vegetal.

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Dentro de la gama de conservas que Grace Kennedy maneja en el mercado caribeño se encuentran: caballa en salsas de tomate, tomate – chile, chile dulce y ajos (lata tall 1 lb.); jurel en salsa de tomate y sardinas en aceite vegetal y salsa de tomate (lata ¼ club)



1.3. **IMPORTACIONES**

La totalidad de sus conservas son importadas. El principal proveedor es Tailandia, alrededor del 95%, debido a su económico precio de importación.

1.4. **EXPORTACIONES**

Realiza exportaciones desde Jamaica a las Antillas Menores.

2. **Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra**

Debido al volumen de ventas de la empresa necesita proveedores de confianza con una elevada capacidad de producción debido a que uno de sus principales temores es interrumpir su cadena de aprovisionamiento. Además, el precio es un factor importante al momento de seleccionar un proveedor de ahí el porqué de Tailandia.

Crterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	5
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	4
D. Entrega puntual	4
E. Condiciones de venta	4

3. **Percepción de la empresa respecto al Perú**

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
--	---	--

Conservas de jurel en salsa de tomate	Producto terminado	Eventualmente Actualmente no compra
---------------------------------------	--------------------	--

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	NA
B. Precios competitivos	NA
C. Entrega puntual	NA
D. Variedad de productos	NA
E. Certificaciones requeridas	NA
F. Servicio post-venta	NA
	NA: NO APLICA

4. Conclusiones

La empresa está interesada en importar de Perú y reunirse con empresarios peruanos. No importa debido al alto precio ya que el producto tailandés tiene un precio muy conveniente.

Perfil de la organización: Fisheries Division – Ministry of Agriculture & Fisheries

1. Datos de Contacto del Comprador

Empresa	Mr. André Kong
Página Web	http://www.moa.gov.jm/Fisheries/index.php
Dirección	2 New Port Kingston, Jamaica
Nombre y cargo de la persona de contacto	Mr. André Kong <i>Oficial Ejecutivo en Jefe (CEO) (Ag) Fisheries Division Ministry of Agriculture and Fisheries</i>
Teléfono	Tel.: 1 (876) 923-8811 Mob: 1 (876) 416 6746
E-mail	gakong@moa.gov.jm

1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

La División de Pesca es responsable de la conservación y utilización sostenible de los recursos pesqueros de Jamaica de una manera que asegure beneficios económicos y sociales óptimos para Jamaica. Esto se logra a través de una gestión adecuada de la pesca que incluye investigación, monitoreo de la calidad ambiental, educación y capacitación, cumplimiento, otorgamiento de licencias y registro, recolección de datos y alcance comunitario. Las dos ramas principales son Captura y Acuicultura Marina.

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

No aplicable

1.3. IMPORTACIONES

No aplica

1.4. EXPORTACIONES

No aplica

2. Análisis de la Cadena de Suministro y hábitos de Compra

Criterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	NA
B. Niveles de precios	5
C. Variedad y calidad del producto	4
D. Entrega puntual	NA
E. Condiciones de venta	NA
	NA: NO APLICA

3. Percepción de la empresa respecto al Perú

El encargado de la División de Productos Pesqueros relaciona a Perú como un proveedor de langostinos top a nivel internacional; además, conoce acerca de la importación de este producto por parte de empresas jamaicanas.

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Uso (materia prima / productos para reproceso / terminados)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)
N/A	N/A	N/A

Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	5
B. Precios competitivos	N/A
C. Entrega puntual	N/A
D. Variedad de productos	N/A
E. Certificaciones requeridas	5
F. Servicio post-venta	N/A

4. Conclusiones

 <p>COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO</p> <p>Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo</p>	<p>FORMATO DE ESTUDIO ESPECIALIZADO</p>	<p>CÓDIGO FO-INF-011 VERSIÓN 01 PÁG. 50 DE 50</p>
--	--	---

Los empresarios jamaquinos están organizando una reunión de discusión a final de agosto, y Sr. Kong surgiere que puede ser oportuno que los empresarios peruanos presenten sus productos en persona o a través de materiales de promoción como catálogos. El Sr. Kong expresó el interés de intercambiar información acerca de la situación de los mercados de productos pesqueros con países de América del Sur como el Perú.