

PMP

Estudio de Mercado Tomates Preparados o Conservados en Cuba

Julio 2013

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Cuba- ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



● TABLA DE CONTENIDO

II. RESUMEN EJECUTIVO	4
1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino	4
2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado	4
3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado	4
4. Recomendaciones de la Oficina Comercial	4
5. Análisis FODA	5
III. Acceso al Mercado	6
1. Código y glosa SACH	6
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino	6
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores	6
4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	6
5. Regulaciones y normativas de importación	7
6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país	8
7. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.	8
IV. Potencial del Mercado	9
1. Producción local y consumo	9
2. Importaciones del producto últimos tres años.	9
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado	10
1. Identificación de los principales actores en cada canal.....	10
2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.	10
3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).	11
4. Estrategia comercial de precio.....	11
5. Política comercial de proveedores.....	11
VI. Consumidor/ Comprador	11
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.....	11
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias	11
VII. Benchmarking (Competidores)	12
1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>).	12
2. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado	13
3. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales.	14
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	14
IX. Fuentes de información relevantes.....	15
X. Anexos.....	16

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

II. RESUMEN EJECUTIVO

1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino

Tomates Preparados o Conservados

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado

La industria cubana produce concentrado de tomate como materia prima para la elaboración de salsas, purés y pastas que se comercializan en el mercado interno y para su uso en el sector hotelero. Si bien la política de Cuba está orientada al incremento de la producción local, con vistas a la reducción de las importaciones, la obtención de la pulpa de tomate en la Isla no abastece la demanda interna y se ha hecho necesaria la importación de alrededor de 1.000 toneladas de este producto durante los últimos años.

Este es un nicho latente para Chile, que tiene una larga tradición en el procesamiento del tomate y con relevancia internacional en el comercio de la pasta del fruto. Chile es reconocido por los importadores cubanos como un país en el que se tiene confianza en el respeto del control riguroso de la calidad, así como en la seriedad de sus proveedores. La pulpa de tomate ha sido uno de los productos en que las empresas cubanas han mostrado interés en trabajar con Chile, cuyas potencialidades se incrementan desde octubre de 2012, con la puesta en práctica por parte de Cuba de la preferencia arancelaria del 100% de este ítem, beneficio que dota de competitividad al producto chileno.

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado

Debido a que el concentrado de tomate se utiliza fundamentalmente en la industria productiva y de envasado, la estrategia de promoción y publicidad directa no califica para este producto. Es esencial el contacto directo con la mayor empresa importadora hasta el momento, Alimentos Río Zaza, en primera instancia por correo electrónico con envío de información sobre la empresa y las cualidades de sus productos.

Los contactos pueden complementarse mediante una misión de prospección para obtener referencias sobre precios, calidad, condiciones de contratación y de financiamiento. Presentar una oferta de precios que incluya financiamiento, es el elemento que convierte en competitiva una propuesta de negocios para las contrapartes cubanas. La perseverancia del proveedor con los contactos para este mercado debe ser constante.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial

- Informarse acerca del mercado cubano y de sus particulares características
- Elaborar una estrategia para la presentación de su oferta pensada desde precios de exportación, logística, aranceles, competencia y plazos de pago del mercado, evaluando posibilidad de crédito comercial.
- Conocer posibles canales de comercialización, traders y distribuidores
- Ofrecer seguimientos a los contactos y entrevistas

5. Análisis FODA

		Factores Internos	
		Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> Estrategia comercial en el mercado Estrategia ante competidores Adaptación del producto a necesidades del mercado. Posicionamiento frente a competidores 		<ul style="list-style-type: none"> Excelente calidad del producto chileno. Producto con 100% de preferencia arancelaria. Presentación del producto adaptable a las necesidades de los importadores. Capacidad productiva acorde a los requerimientos del mercado cubano. 	<ul style="list-style-type: none"> Precios de producto chileno que puede resultar, en algún momento, poco competitivos ante ofertas más económicas de terceros países.
Factores Externos	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> Ser proactivo en los contactos con el importador, no esperar a la licitación para la presentación del producto. Recordar que debe hacerse un registro previo. Incluir en la presentación del producto: <ul style="list-style-type: none"> -Certificaciones nacionales e internacionales relevantes. - Perfil de la empresa con trayectoria, países con los que se ha negociado, volúmenes de exportación. - Cartera de productos, indicando volúmenes productivos y periodos de entrega, según demanda de mercado. - Preferencia arancelaria en el marco de la ALADI. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar la posibilidad de otorgar financiamiento o pagos con plazos diferidos.
	Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> Participar en la Feria Internacional de La Habana o en misiones comerciales con vistas a recabar información de mercado para elaborarsu ofertas. A las empresas cubanas les interesa el contacto directo con el proveedor. Ofrecer posibilidad de embarcar un contenedor mixto con varios productos del sector pulpas. Selección de navieras con precios económicos. De tener negocios con Estados Unidos, se deberá considerar la vía más adecuada para exportar a Cuba, teniendo en cuenta las implicaciones comerciales derivadas del Embargo a la Isla. 	<ul style="list-style-type: none"> De no aceptarse la oferta del producto por el importador, se podrá contactar a traders chilenos radicados en Cuba para evaluar su introducción por parte de estos.

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa SACH

Código Arancelario	Descripción
2002.9012	- De valor Brix superior o igual a 30 pero inferior o igual a 32

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino

Código Arancelario	Descripción
2002.90.10	En envases mayores a 20 kilogramos

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores

Código Arancelario	Arancel Chile	Arancel Competidores
2002.90.10	0%	Ecuador, Guatemala, Perú, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia (Todos 0%)

4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

No aplican otros impuestos.

Existen algunos factores no arancelarios que pueden influir en la decisión final del importador cubano para la selección de un suministrador:

✓ Centralización de los recursos financieros

El impacto de la crisis mundial y los altos precios de los alimentos, han limitado el crecimiento esperado de la economía cubana, que es fuertemente dependiente del exterior. En ese sentido, las altas esferas económicas y financieras del gobierno cubano han redirigido el destino de las finanzas, concentrándolas en las compras de los productos prioritarios para el desarrollo del país. En todo caso se tendrá en cuenta la competitividad de los precios (producto y flete) y el otorgamiento de financiamiento.

✓ Condiciones crediticias para la adquisición de los productos

Un aspecto muy importante para la venta de productos a Cuba lo constituye el otorgamiento de financiamiento a los compradores cubanos. Algunos gobiernos y comunidades internacionales han otorgado créditos gubernamentales con garantías soberanas o créditos comerciales tales como China, Venezuela, Brasil, Japón, Canadá, País Vasco, Vietnam, entre otros, que ofrecen facilidades para que sus exportadores puedan otorgar estos créditos a los clientes cubanos.

✓ Negociaciones sin intermediarios

Los importadores cubanos tienen expreso interés en que los productos sean vendidos directamente por fabricantes. Sólo en casos evaluados se aceptan intermediarios o entidades comerciales no productoras.

5. Regulaciones y normativas de importación

Para la circulación y comercialización de alimentos en todo el territorio nacional es un requisito indispensable la inscripción del producto en el Registro Sanitario de Alimentos, radicado en el Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos (INHA) del Ministerio de Salud Pública.

La inscripción en este registro puede ser efectuada indistintamente por el exportador extranjero o por el importador cubano por lo que se recomienda contactar primeramente con los potenciales compradores y, de generar interés, permitir que la gestión corra a cargo del importador local. Siempre se realiza previo al embarque.

Los trámites para su obtención son los siguientes:

✓ El importador o el proveedor deberán suscribir un Contrato de Servicios Científico-Técnico con el INHA, a través de su Departamento de Registro y Control de Calidad Sanitaria.

✓ Solicitud por escrito de lo que se desea registrar, con la presentación de la ficha técnica del alimento, que deberá contener la información siguiente:

- Producto
- Marca Comercial
- Nombre de la fábrica productora
- País de origen
- Especificaciones de calidad Físico-Químicas
- Composición
- Etiqueta. Se debe adjuntar prototipo o diseño. Debe cumplir la Norma Cubana 108:2001 y el CODEX STAN 1-1985 (Rev. 1991)
- Durabilidad
- Tipo de envase
- Aditivos alimentarios
- Límite de contaminantes metálicos en el producto
- Límite de contaminantes microbiológicos
- Otros contaminantes (metálicos, antibióticos, hormonas, micotoxinas, etc.)
- Condiciones de almacenamiento, conservación y transporte
- Descifrado de Clave utilizada en lote, en los casos que proceda
- Certificados a Presentar: Certificado de Libre Venta del producto; Certificado de funcionamiento o Licencia Sanitaria del establecimiento productor y Certificado de Radiactividad.
- Forma de consumo, instrucciones para el uso o grupos poblacionales (en los casos que proceda). Otros aspectos de interés.

✓ Presentación de muestra

✓ Facturación y pago

El costo del registro es de 80 CUC (aproximadamente US \$ 92) en el caso de que lo solicite el proveedor, y para el importador es la misma suma pero en moneda nacional. El análisis de etiquetado tiene un costo de 10 CUC (aproximadamente US \$ 11,5) y los análisis de microbiología tienen la tarifa de 34 CUC (aproximadamente US \$ 40). Cualquier información adicional sobre tarifas, deben ser consultadas directamente al Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos ya que la página del INHA no tiene actualizados los precios. La duración de la tramitación de la inscripción en el registro debe ser como máximo 20 días hábiles.

El registro tendrá una vigencia de 3 años y su renovación se realizará dentro de los 90 días anteriores a la fecha de vencimiento. Al realizar la renovación de la inscripción el precio a abonar será la mitad del establecido para la inscripción.

El titular del producto inscrito está en la obligación de comunicar durante el período de vigencia de la licencia otorgada, las actualizaciones o modificaciones efectuadas a este que difieran de la información brindada para su inscripción.

Al evaluar la solicitud de registro se tendrá en cuenta que el producto cumpla con los requerimientos sanitarios exigidos en las normas cubanas siguientes¹, cuyo objeto de regulación se indica en el Anexo 1:

- ✓ NC 38-03-06 (1987) Importación y exportación de alimentos. Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 310 (2003) Directrices generales sobre declaraciones de propiedades en alimentos
- ✓ NC 452 (2006) Envases, embalajes y medios auxiliares. Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 454 (2006) Transportación de alimentos. Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 455 (2006) Manipulación de alimentos. Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 492 (2006) Almacenamiento de alimentos. Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 143 (2007) Principios generales de higiene de los alimentos
- ✓ NC 493 (2008) Contaminantes metálicos en alimentos - Regulaciones sanitarias
- ✓ NC 585 (2008) Contaminantes microbiológicos en alimentos. Requisitos sanitarios
- ✓ NC 680 (2009) Irradiación de alimentos - Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 821 (2010) Tomates en Conserva - Especificaciones
- ✓ NC 814 (2011) Concentrado de Tomate Elaborado - Especificaciones

6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país

Para el ingreso del producto al país se exige el cumplimiento de la NC 108 (2008) Norma general para el etiquetado de los alimentos preenvasados y el CODEX STAN 1-1985 (Rev. 1991).

Normalmente, Alimentos Río Zaza requiere la presentación del producto en bolsas de nylon asépticas dentro de tanques, con un peso neto de alrededor de 245 Kgb debido a que este formato se ajusta a sus necesidades industriales.

7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales.

La autoridad competente para el registro del producto y la revisión de las certificaciones exigidas para ello es la siguiente:

INSTITUTO DE NUTRICION E HIGIENE DE LOS ALIMENTOS (INHA)

Departamento de Registro, Control y Calidad Sanitaria

Teléfono: (537) 870 5531 al 33 (Pizarra) Ext. 161

Telefax: (537) 870 8947

Calzada de Infanta No. 1158, e/ Clavel y Santo Tomás, Municipio Cerro, La Habana

operadora@sinha.sld.cu y secretaria@sinha.sld.cu

www.inha.sld.cu

Por otra parte, la empresa Alimentos Río Zaza, exige el cumplimiento de las normas fitosanitarias para la entrada del producto al país, por lo que se debe enviar junto al certificado de fumigación, las certificaciones de calidad y peso y el certificado de Agroindex del SAG. Asimismo, se requiere el Permiso de Salud Pública emitido por el Ministerio de Salud Pública de Cuba y el Certificado de Origen ALADI emitido por la SOFOFA.

¹Las Normas Cubanas pueden ser solicitadas a la Representación Comercial de ProChile en La Habana.

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

Cuba ha producido, entre los años 2007 y 2011, un promedio anual de 614 368 toneladas de tomate que son destinados al consumo social y a la agroindustria para la elaboración de pulpas de tomate. La cosecha y procesamiento del tomate ha sido uno de los renglones agrícolas más afectados en la economía cubana a causa de varios factores entre los que se encuentran, indistintamente, bajos rendimientos de las cosechas, deficiencias en el aseguramiento de los envases y el transporte y fábricas con tecnología obsoleta que son mantenidas por el empleo de soluciones innovadoras, entre otros. Desde el año 2011, se ha visto el esfuerzo por tratar de cumplir con el esquema organizativo de la producción tomatera en cuanto a la contratación, comercialización, transportación y envases, con el fin de sustituir importaciones y reanimar la economía.

Una vez obtenido el concentrado de tomate, este se utiliza como materia prima para la elaboración de puré, pasta, y salsas de tomate, destinados a abastecer las demandas del sector hotelero, de minindustrias locales y de mercados en moneda nacional y mercados en divisas.

2. Importaciones del producto últimos tres años.

Si bien, la política de Cuba está orientada al incremento de la producción interna con vistas a la reducción de las importaciones, la obtención de la pulpa de tomate en la Isla no abastece la demanda interna y se ha hecho necesaria la importación de más de 1000 toneladas de este producto durante los años 2011 y 2012.

La mayor demanda de importaciones de concentrado de tomate² se concentra actualmente en la empresa Alimentos Río Zaza, cuyas compras tienen como finalidad la elaboración en sus propias plantas de purés, salsas de tomate con o sin otros agregos y ketchup para la comercialización en las tiendas recaudadoras de divisas. Durante los últimos dos años, Alimentos Río Zaza ha hecho la totalidad de sus importaciones desde Chile, teniendo en cuenta la alta calidad del producto chileno, la que se adecua a los requerimientos exigidos para el suministro a este segmento de mercado y en ocasiones, para las elaboraciones que realiza esta empresa para la exportación.

Para considerar la calidad del producto que se importa por Alimentos Río Zaza, se puede ejemplificar el puré de tomate PREMIUM de marca “Doña Tina” fabricado por esta empresa, que indica en su envase la selección de los más puros ingredientes para ofrecer un aderezo natural a la cocina, en concordancia con el lema comercial de la empresa “Lo mejor, naturalmente”.

Teniendo en cuenta las estadísticas de importaciones de Cuba, durante los últimos 4 años, se nota una estabilidad en la demanda de pasta de tomate, a excepción del año 2010, en el que Alimentos Río Zaza disminuyó sus compras por razones ajenas a la demanda.

Producto	IMPORTACIONES 2009-2012							
	2009		2010		2011		2012	
	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)
En envases mayores a 20 Kg	943.466,00	1.316.802,60	233.939,00	262.126,45	1.107.634,90	1.217.405,94	962.710,00	1.008.233,12

Fuentes: Años 2009-2011, Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba (ONEI).
Año 2012: Empresa Alimentos Río Zaza

² En el Anexo 2 aparecen los elementos básicos de la ficha técnica del concentrado de tomate.

Es interesante destacar que Cuba figuró en el lugar 15 como destino de las exportaciones de Chile de pasta de tomate durante el 2012. Para el año 2013, la empresa Alimentos Río Zaza había indicado requerimientos de 1400 toneladas de Concentrado de Tomate 30/32 Brix y para el 2014 señaló el interés en adquirir 1600 toneladas del producto, lo que implica un nicho de mercado con oportunidades para cubrir.

Si bien Cuba está aplicando actualmente una política de incentivo de la producción del tomate y de introducción de nuevas variedades mejoradas y resistentes del fruto, el mercado en divisas y eventuales importaciones, requieren de una mayor calidad y de una entrega segura al fabricante, que a mediano plazo, no podrán ser asumidas por el sector productivo cubano.

V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal

Desde el año 2011 la mayoría del concentrado de tomate es importado por la empresa Alimentos Río Zaza, con la finalidad de disponer de la materia prima para la elaboración de puré, salsa y ketchup de tomate en sus propias instalaciones. Obtenido el producto, se realizan las ventas a las empresas mayoristas, en este caso las empresas TRD Caribe y la Corporación CIMEX, que lo suministran a su vez a sus propias cadenas de tiendas recaudadoras en divisas, a las que tiene acceso el consumidor como cliente final.

2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.



3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).

El concentrado de tomate es un producto demandado para la elaboración de sus derivados y la posterior comercialización en el mercado en divisas. Dentro de este segmento de mercado el producto terminado, tales como puré, salsas de tomate y ketchup con las marcas propias de Alimentos Río Zaza están fuertemente posicionados dentro del mercado cubano.

4. Estrategia comercial de precio.

Como Cuba contrata grandes volúmenes de concentrado de tomate en forma anual con entregas periódicas, sin dudas tiene gran poder en la negociación. A ello se une que estas contrataciones se comportan en forma estables cada año. Debido a la anterior, la estrategia versa siempre sobre volumen vs precio, ligado a condiciones de financiamiento. En este caso, normalmente Alimentos Río Zaza contrata preferentemente por transferencia bancaria con crédito comercial.

5. Política comercial de proveedores.

La competencia trata de llevar adelante una estrategia de precios con inclusión de financiamientos, pagos aplazados o con créditos comerciales. Asimismo, en casos de proveedores anteriores, usualmente, la capacidad productiva se ha mostrado acorde con los requerimientos de la demanda del mercado de la Isla y ajustada a la presentación que exige la industria cubana.

VI. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

El consumidor cubano tiene por costumbre el uso de puré y salsas de tomate como base para la preparación de las diferentes recetas que componen su alimentación. Existen conocidas recetas que son parte de la idiosincrasia del cubano que contienen este ingrediente como elemento fundamental, por lo que se convierte en un aderezo con el que se debe contar en la cocina doméstica.

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias

Debido al limitado poder adquisitivo de la población cubana, que tiene un salario promedio mensual de US\$ 20, se hace necesario adquirir las alternativas más económicas de los productos. Existen mercados habilitados en moneda nacional para la venta de puré, pasta, salsa y ketchup de tomate producidos por la industria cubana, pero esta oferta no presenta suministros estables, por lo que en última instancia se adquiere el producto en el mercado minorista en divisas.

VII. Benchmarking (Competidores)

1. Principales marcas en el mercado (*locales e importadas*).

Debido a que el tomate concentrado es una materia prima no se manejan marcas a la hora de ser importado. Sin embargo, seguidamente se indican las principales marcas de derivados del tomate dentro del mercado. Vale destacar que las marcas extranjeras que se relacionan tienen precios altos y son prácticamente desconocidas, ya que lo usual es la compra de productos de fabricación cubana, que ofrece más opciones de precios económicos.

Marcas nacionales

Puré de Tomate "Tropical Island", 1 L	
Puré de Tomate "Conchita", lata 2,92 kg	
Puré de Tomate Premium "Doña Tina", 520 g	
Salsas para pastas "Conchita", lata 2,92 kg	
Salsa para pastas "Vita Nuova", lata 3,05 kg	

Marcas Internacionales

Salsa de Tomate Tradicional "Country Barn" Estados Unidos	
--	---

Tomate Frito "Celorrío" Español	
Tomate Triturado "Celorrío" Español	

2. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado

El precio promedio de las compras del concentrado de tomate chileno durante los años 2011 y 2012 por la empresa Alimentos Río Zaza ha sido de US\$ 1.040 la tonelada, lo que indica que la oferta chilena no se ha alejado del promedio internacional del precio de la tonelada del producto, que en el 2012 tuvo un costo de US\$ 1.000.

A continuación, se indican los precios de venta de los derivados del tomate dentro de la red minorista que comercializa en divisas. Dichos precios han sido regulados por el Ministerio de Finanzas de Precios de Cuba, con independencia del origen de la materia prima utilizada para la elaboración de los mismos, ya que son precios finales de venta al público.

Listado oficial de precios en CUC según Resolución 214/2012 del Ministerio de Finanzas y Precios Conservas de tomate elaboradas en Cuba con materia prima nacional o foránea

Puré y pasta de tomate concentrado	UM	Precio CUC	Precio US\$
Puré de Tomate 20% concentración 205 g	U	0,7	0,8
Puré de Tomate 12% concentración 405-425 g	U	1,1	1,3
Puré de Tomate 20% concentración Lata No.10 (2,92-3,1 kg)	U	6,0	6,9
Pasta de Tomate 24-30% concentración Lata No. 10 (3,192 kg)	U	9,0	10,3
Pasta de Tomate 30% concentración Lata No. 12 o Galón (4,420 kg)	U	10,0	11,5

Puré y pasta de tomate	UM	Precio CUC	Precio US\$
Puré de Tomate 405-425 g	U	1,0	1,1
Puré de Tomate Condimentado 500 ml	U	1,4	1,6
Puré de Tomate 500-520 mililitros (excepto Premium)	U	1,3	1,4
Puré de Tomate 1 litro (excepto Premium)	U	2,5	2,8
Puré de Tomate Premium 500-520 ml	U	1,4	1,6
Puré de Tomate Premium 1 litro	U	2,7	3,1

Salsa de tomate para pasta	UM	Precio CUC	Precio US\$
Salsa para Pastas 205-211 g	U	0,8	0,9
Salsa para Pastas 314 g	U	1,2	1,3
Salsa para Pastas 442-435 g	U	1,4	1,6
Salsa para Pastas 500 ml	U	1,3	1,5
Salsa para Pastas Saborizada 300 ml	U	1,5	1,7
Salsa para Pastas 2,9-3,05 kg	U	7,6	8,7
Salsa para Pastas 3,1 kg	U	8,0	9,2
Salsa para Pastas 3,8 kg	U	9,5	10,9
Ketchup 300 g	U	1,1	1,3
Sopa de Tomate 435-450 g	U	1,2	1,3

Seguidamente, se colocan precios de algunas marcas detectadas en diferentes establecimientos minoristas de ventas en divisas, con precios más económicos:

Producto	UM	País	Precio CUC	Precio US\$
Puré Gourmet	800 g	Portugal	2,7	3,1
Puré Condimentado Herdez	210 g	México	1,0	1,1
Puré La Bodega	400g	España	2,0	2,2
Puré Del Fuerte	345 g	México	2,00	2,3
Puré Oderich	350 g	Brasil	2,1	2,4

3. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales.

No se observa ninguna campaña para promover el producto en el mercado. En este caso, la focalización debe ser directa con el comprador proporcionando amplia información sobre las ventajas del producto y de las características de la oferta.

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

Los ejecutivos de las empresas importadoras indican que los criterios para seleccionar el producto de un proveedor están establecidos en la Resolución 190/2001 del Ministerio de Comercio Exterior, la que dispone: "Las entidades son las responsables de la ejecución del proceso de solicitud, análisis y selección de la oferta más ventajosa en cuanto a calidad, precio, condiciones de pagos, plazos de entrega, servicios de post-venta y garantía, tomando en consideración el criterio del cliente nacional."

IX. Fuentes de información relevantes.

- Ministerio de Comercio Exterior de Cuba
<http://www.mincex.cu/>
- Centro para la Promoción del Comercio Exterior cubano
<http://www.cepec.cu/>
- Normas Cubanas Online
<http://www.nonline.cubaindustria.cu/>
- ALADI
http://consultaweb.aladi.org/sicoex/jsf/arancel_vigente_item_entrada.seam?cid=121
- Diario Granma
<http://www.granma.cubaweb.cu/>
- Gaceta Oficial de la República de Cuba
<http://www.gacetaoficial.cu/>
- Feria Internacional de La Habana, del 3 al 9 de noviembre de 2013
<http://www.palco.cu/>
Evento de mayor importancia en el ámbito comercial en Cuba. Feria multisectorial, donde se participa normalmente con la comunidad empresarial chilena radicada en Cuba. Permite prospectar el mercado y reunirse con los importadores para evaluar ofertas de productos.

X. Anexos

Anexo1.-Normas Cubanas

NC 38-03-06 (1987) Importación y exportación de alimentos. Requisitos sanitarios generales

Establece los requisitos sanitarios generales para la importación de alimentos (materia prima y productos terminados), su carga, descarga, transportación y almacenamiento, entre estos: evitar exceso de peso en los embalajes; los alimentos perecederos no se almacenarán en las terminales; no se transportarán sustancias tóxicas con alimentos; la autoridad sanitaria tomará muestras del alimento para su análisis. Es aplicable a las terminales marítimas y aéreas.

NC 38-04-04 (1987) (Sustituida parcialmente [derivados lácteos] por NC 932:2012) Productos Lácteos. Requisitos sanitarios generales.

Regula los requisitos sanitarios generales que se cumplirán en la obtención, elaboración, envasado, recepción, almacenamiento, transportación y venta de la leche y sus derivados destinados al consumo humano.

NC 310 (2003) Directrices generales sobre declaraciones de propiedades en alimentos

Establece las directrices para la declaración de propiedades que se hacen en relación con un alimento, independientemente de si el alimento está regulado o no por una normativa individual. Se basan en el principio de que ningún alimento deberá describirse o presentarse en forma falsa, equívoca o engañosa, o de ninguna manera que pueda crear en el consumidor una impresión errónea en cuanto a su naturaleza.

NC 452 (2006) Envases, embalajes y medios auxiliares. Requisitos sanitarios generales

Establece los requisitos sanitarios generales que cumplirán los envases, embalajes y medios auxiliares destinados al contacto con alimentos desde su obtención, producción, almacenamiento, transportación, hasta su distribución y consumo.

NC 454 (2006) Transportación de alimentos. Requisitos sanitarios generales

Esta norma establece los requisitos generales que se tendrán en cuenta para la transportación de los productos alimenticios y de las raciones elaboradas, listas para el consumo; así como en las materias primas empleadas en su elaboración. Determina las características mínimas requeridas de los medios de transporte de acuerdo al tipo de productos, la protección que deben conferir a los productos, así como las condiciones de higiene exigidas y la forma en que se deben separar los alimentos, entre otros temas.

NC 455 (2006) Manipulación de alimentos. Requisitos sanitarios generales

Esta norma establece los requisitos sanitarios que cumplirán los manipuladores y cualquier otro personal en actividades similares; en las operaciones de manipulación de los alimentos durante su obtención, elaboración, procesamiento, envasado, recepción, almacenamiento, transportación y venta.

NC 492 (2006) Almacenamiento de alimentos. Requisitos sanitarios generales

Esta Norma establece los Requisitos Sanitarios Generales que se tendrán en cuenta para el almacenamiento de los productos alimenticios, materias primas y materiales empleados en su elaboración.

NC 143 (2007) Principios generales de higiene de los alimentos

Se aplicará como lista útil de verificación de los requisitos por las autoridades nacionales competentes encargadas de vigilar la observancia de las disposiciones sobre higiene de los alimentos.

NC 108 (2008) Norma general para el etiquetado de los alimentos preenvasados

Se aplicará al etiquetado de todos los alimentos preenvasados que se ofrecen como tales al consumidor o para fines de hostelería y a algunos aspectos relacionados con la presentación de los mismos.

Establece los requisitos que debe cumplir el etiquetado de los alimentos, entre ellos: nombre del alimento; lista de ingredientes, con especial mención a los que causan hipersensibilidad y los aditivos alimentarios empleados; contenido neto y peso escurrido; nombre y dirección del fabricante, del envasador, distribuidor, exportador, importador o vendedor; país de origen del alimento; identificación del lote; fecha de duración; instrucciones para el uso y conservación; declaración cuantitativa de los ingredientes, si el alimento ha sido tratado con radiación ionizante, entre otros.

NC 585 (2008) Contaminantes microbiológicos en alimentos. Requisitos sanitarios

Establece los criterios microbiológicos de los alimentos de consumo humano crudos, semielaborados, elaborados y listos para el consumo, que han sido sometidos a procesos industriales o de preparación, así como a los alimentos para el consumo animal. Se aplicará a los productos alimenticios en el lugar de producción, transportación, venta y consumo, así como a los productos de importación.

NC 585 (2008) Contaminantes microbiológicos en alimentos – Requisitos sanitarios

Esta Norma establece los criterios microbiológicos de los alimentos de consumo humano crudos, semielaborados, elaborados y listos para el consumo, que han sido sometidos a procesos industriales o de preparación, así como a los alimentos para el consumo animal.

NC 493 (2008) Contaminantes metálicos en alimentos – Regulaciones sanitarias

Esta Norma establece los principios y procedimientos aplicados y recomendados por el Codex Alimentarius en relación con los contaminantes metálicos presentes en los alimentos. Se indican también los niveles máximos de contaminantes metálicos en los alimentos y bebidas destinados al consumo humano, tanto de producción nacional como de importación.

NC 680 (2009) Irradiación de alimentos – Requisitos sanitarios generales

Establece los requisitos generales sanitarios que se cumplirán en el proceso de irradiación de alimentos y en el procedimiento para la aprobación del consumo humano de los alimentos irradiados, así como los requisitos a cumplir durante el tratamiento, manipulación, almacenamiento y comercialización de los alimentos irradiados, que permitan mantener la calidad y obtener productos alimenticios inocuos y aptos para el consumo humano.

NC 821 (2010) Tomates en Conserva – Especificaciones

Esta norma se aplica al tomate en conserva, que está destinado al consumo directo, inclusive para fines de hostelería o para reenvasado en caso necesario; además se aplica al producto cuando se indique que está destinado a una elaboración ulterior.

NC 814 (2011) Concentrado de Tomate Elaborado – Especificaciones

Esta norma se aplica al concentrado de tomate elaborado que está destinado al consumo directo, inclusive para fines de hostelería o para reenvasado en caso necesario; además se aplica al producto cuando se indique que está destinado a una elaboración ulterior.

Anexo2.- Elementos básicos de la Ficha Técnica del Producto Tomates Preparados o Conservados (Concentrado de Tomate)

Concentrado de Tomate Aséptico	Ingredientes: Pasta de Tomate concentrada a 28/30 o 30/32 o 36/38 ° Brix, sin aditivo alguno como parte de sus componentes siendo así su único ingrediente Tomate Natural fresco.			
	Concentrado	Hot Break	Super Hot Break	Cold Break
	Concentración	28/30 o 30/32 ⁰ Brix	28/30 o 30/32 ⁰ Brix	28/30 o 36/38 ⁰ Brix
	Color	Fancy USA 45-50 ptos	Fancy USA 40-45 puntos	A/B> 2.20 min
	Conteo de Moho (Método Howard)	< 40 %	< 40 %	< 40 %
	PH (dilución 1:1):	4.3 ± 0.2	4.3 ± 0.2	4.3 ± 0.2
	Malla:	0.6-0.8-1.0-1.5 mm	1.0 mm	0.6 mm
	Principales uso	Salsa de Tomate	Salsa de Tomate	Jugo de Tomate