

PMP

Estudio de Mercado Mejillones congelados en Cuba

2014

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 y productos objeto de estudio.	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	12
3. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales.	13
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	13
IX. Fuentes de información relevantes.....	13
X. Anexos.....	14

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 y productos objeto de estudio.

SACH: 1605.5300 Mejillones (cholgas, choritos, choros)

Código Local: 0307.3900 Los demás mejillones

Nota: Chile realiza la exportación por el código 1605.5300, pero Cuba acoge el producto a través de la glosa 0307.3900, si bien ambos códigos existen en los dos países.

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado

En el mercado cubano existe una importante demanda por productos gastronómicos para poder abastecer sobre todo, a la industria del turismo. En este sector, los productos del mar son un requerimiento constante, ya que son componentes principales dentro de la gastronomía preferida por el turista extranjero. Estas preferencias abren un importante nicho de mercado para los mejillones de origen chileno, país con un fuerte desarrollo en la producción de productos del mar (cultivo de mejillones, entre otros), por sus características geográficas. Cuba tiene dentro de sus principales producciones de exportación productos del mar, sin embargo, el mejillón verde (Perna Viridis) que se encuentra en algunas áreas de las costas cubanas, no es apto para el consumo humano.

Chile es reconocido por los importadores cubanos como un país en el que se tiene confianza en el control riguroso de la calidad, así como en la seriedad de sus proveedores. Sumado a esto, existe por parte de Cuba la preferencia arancelaria del 100% para el ítem 0307.5300, según el Acuerdo de Complementación firmado entre Chile y Cuba (ACE 42), beneficio que dota de competitividad al producto chileno.

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

Debido a que los mejillones se utilizan fundamentalmente en la gastronomía vinculada a la industria del turismo, principalmente en hoteles y restaurantes, la estrategia de promoción y publicidad directa no califica para este producto. Es esencial el contacto directo con las empresas importadoras del turismo, Comercializadora ITH y AT Comercial, además de las empresas que hoy compran en plaza pero que podrían importar de manera directa, como CIMEX, TRD, Palco y Habaguanex, estos contactos deberían ser 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

<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 		Factores Internos		
		Fortalezas	Debilidades	
Factores Externos	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente calidad del producto chileno. • Producto con 100% de preferencia arancelaria. • Capacidad productiva y exportadora acorde a los requerimientos del mercado cubano. • Condiciones geográficas que favorecen al desarrollo de una producción competitiva y de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Precios de producto chileno, que podría no resultar competitivo frente a ofertas más económicas de terceros países o que incluyan financiamientos. 	
	Amenazas	<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 financiamientos o plazos de pago. 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Política de otorgar licitaciones a ofertas que ofrezcan mejores precios con financiamiento. • Anteposición de precios por sobre la calidad. • Fletes elevados por distancias y trasbordos en terceros países. • Implicaciones comerciales por el Embargo a Cuba de Estados Unidos. • Preferencias arancelarias de la competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en la Feria Internacional de La Habana o en misiones comerciales con vistas recabar información de mercado para elaborarsu oferta. A las empresas cubanas les interesa el contacto directo con el proveedor antes que con un intermediario. • Selección de navieras con tarifas de fletes económicas. • 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 directa del producto por las empresas importadoras, 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
1605.5300	- Mejillones (cholgas, choritos, choros)

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

Código Arancelario	Descripción
0307.3900	- Mejillones. Los demás

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores

Código Arancelario	Arancel Chile	Arancel Competidores
0307.3900	0 %	Venezuela y Bolivia (0%). Los principales competidores de Chile, España y China, no tienen acuerdos preferenciales con Cuba, por lo que se aplica el valor de NMF de un 5%.

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.
- ✓ Facturación y pago

Una vez cancelados los costos asociados al registro del producto y si este cumpliera con los requerimientos exigidos por la autoridad cubana, se aporta el certificado sanitario del país de origen y el certificado de radiactividad, además de la correspondiente muestra del producto (500 gr.). Una vez completado dicho procedimiento, se pasa al análisis microbiológico el cual tiene un plazo aproximado de 10 días. Finalmente, una vez terminado todo lo anterior, se emite el certificado sanitario.

El costo del registro es de 30 CUC (aproximadamente US\$ 35) 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 30 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 que siguen (disponibles en la Representación Comercial), 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 469 (2006) Pescados, mariscos y sus productos derivados - terminos y definiciones
- ✓ NC 492 (2006) Almacenamiento de alimentos. Requisitos sanitarios generales
- ✓ NC 143 (2007) Principios generales de higiene de los alimentos
- ✓ NC 108 (2008) Norma general para el etiquetado de alimentos preenvasados
- ✓ 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 705 (2009) Código de prácticas para el pescado y los productos pesqueros
- ✓ NC 802 (2010) Directrices para la evaluación sensorial del pescado y los mariscos en laboratorio

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).

El producto ingresa al país en bolsas selladas y congeladas de 10 kilos, las cuales vienen con una previa preparación del mejillón (pre-cocción).

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 /secretaria@sinha.sld.cu/olga@sinha.sld.cu

www.inha.sld.cu

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo.

En el orden de los mariscos, Cuba es productora de langostas, camarones, almejas, ostiones y calamares. En el caso del mejillón, las costas cubanas han sido objeto de invasión por parte del mejillón verde (*Perna viridis*), desde el 2005. Esta especie exótica invasora, nativa del Indo-Pacífico, llegó a la isla a través de los líquidos de lastre de buques procedentes de otros países y se han asentado particularmente en la Bahía de Cienfuegos y algunos ejemplares en la Bahía de La Habana, sin embargo, dado el hábitat en que se han establecido, no son aptos para el consumo humano.

2. Importaciones del producto últimos tres años.

Al no tener disponibilidad de mejillones comestibles en las costas cubanas, surge la demanda de importación para abastecer particularmente a la industria del turismo. De esta manera, los principales importadores del mariscos en formato congelado para las cadenas hoteleras son las empresas estatales Comercializadora ITH y AT Comercial.

Existen además las empresas que importan para la red de cadenas de tiendas del país Corporación Cimex y Cadena TRD Caribe y por otro lado, empresas que importan para su sistema de hoteles y cadenas de tiendas, Habaguanex y Palco, que realizan compras muy discretas.

En varios casos, indistintamente tanto para el turismo como para las tiendas, las compras de mejillones se realizan en plaza a empresas extranjeras que tienen almacenes in bond en el país, generalmente españolas, como es el caso de Vima Food.

El principal exportador a Cuba es España, en el orden de los US\$ 276.894,79 en el año 2012 y es seguido por Chile, que en el 2011, incrementó sus montos 14 veces el valor del 2010 y en el año 2012 tuvo un crecimiento del 107% con respecto al 2011 (según tabla que sigue). Ante el mejillón español, el mejillón chileno tiene como ventaja que no se enfrenta al riesgo de contraer marea roja, lo cual podría favorecer una mayor disponibilidad del producto chileno al mercado cubano.

Producto	IMPORTACIONES 2010-2012					
	2010		2011		2012	
	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)	Cantidad (Kg)	Valor (US\$)
España	14.584,00	73.547,04	20.190,60	96.622,31	62.067,00	276.894,79
Chile	3.500	9.829,20	37.015,00	139.794,17	37.422,00	150.484,60
China	11.190,00	41.863,29	13.570,00	69.093,07	17.120,00	87.755,10
Reino Unido	-	-	310,00	1.445,10	690,00	3.259,50
Vietnam	250,00	902,75			20,00	98,20
TOTAL	29.524,00	126.142,28	71.085,60	306.954,65	117.319,00	518.492,19

Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba (ONEI), estadísticas disponibles.

Para el año 2013, Cuba figuró en el lugar 42 como destino de las exportaciones de Chile de mejillones. Si bien no representan montos importantes dentro del total de las ventas de las empresas chilenas, podría existir un potencial de negocios a desarrollar ya que este producto se exporta solamente desde hace tres años y en este

período ha tenido una aceptación excelente por su calidad y por su presentación, que tiene normalmente una precocción, lo cual favorece la economía del tiempo en el trabajo gastronómico.

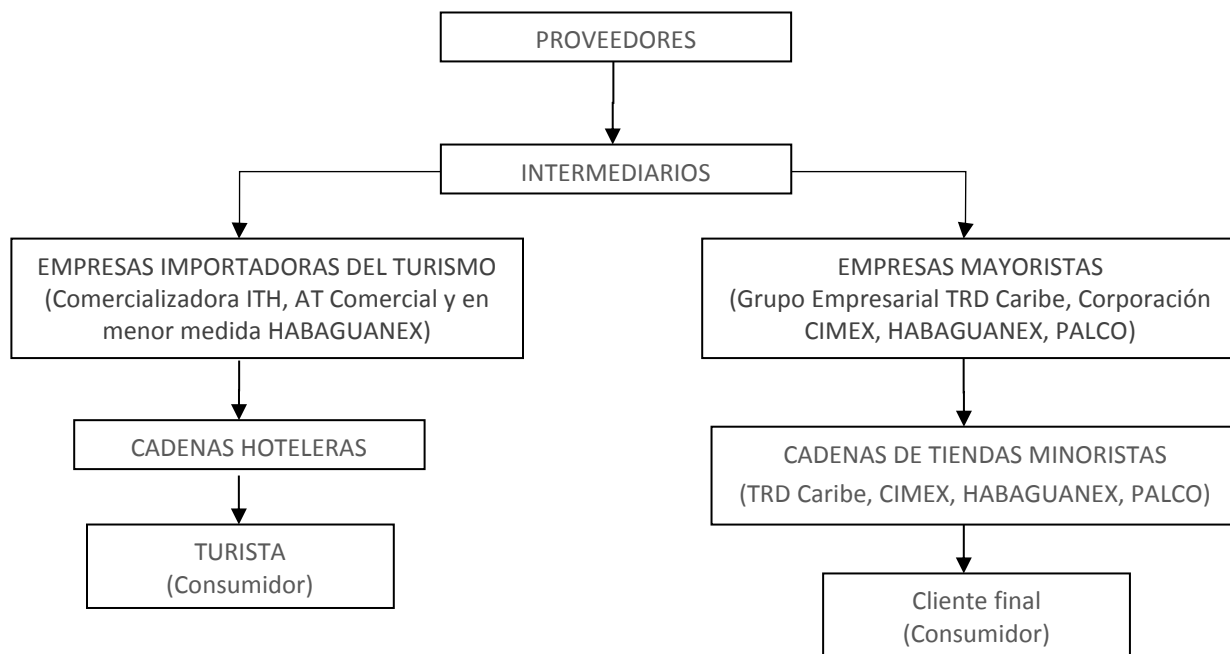
En el orden de la comercialización en la red de cadenas de tiendas y mercados, se está comenzando a observar la presencia del mejillón en distintas presentaciones, que es adquirido por los restaurantes que están emergiendo en el país para emplearlos en preparaciones incluidas en sus menús, lo que significa una incursión en este segmento de mercado, que de contar con un suministro estable podría aumentar el nivel de importaciones al exigir una rotación del producto en el retail.

V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal

Existen dos canales de mercado: el segmento hotelero y el de las cadenas de tiendas. En ambos casos, el producto está introduciéndose por traders radicados o no en la Isla. Estos intermediarios realizan las ventas a las empresas importadoras, Comercializadora ITH y AT Comercial, quienes a su vez, venden el producto a las cadenas hoteleras, para el consumo final del turista. Por otra parte, los intermediarios también efectúan ventas a TRD, CIMEX, PALCO y Habaguanex para su comercialización en las cadenas de tiendas en divisas al consumidor final, y en el caso de este último se incluye además la distribución a los propios hoteles de la compañía. No obstante lo anterior, no existe ninguna objeción de que puedan existir negocios de carácter directo entre el proveedor y el importador cubano, por el contrario, las autoridades comerciales cubanas buscan eliminar la intervención de intermediarios.

2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.



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

El mejillón es un producto demandado en la industria del turismo para la preparación de distintos platos, en particular, es requerido para utilizarlo en la paella que se oferta en los hoteles, en los que la mayoría de los turistas son europeos. En estos momentos, está introduciéndose de a poco en las cadenas de tiendas el mejillón donde es adquirido por los restaurantes privados que están emergiendo en Cuba con la finalidad de incluir preparaciones a base de este producto en sus cartas menús.

4. Estrategia comercial de precio.

Cuba no compra actualmente grandes cantidades de mejillones. Las compras son periódicas y se realizan, según la demanda que va requiriendo el sector hotelero, que tiene cada vez mayor potencial. La estrategia se encuentra principalmente enfocada a compras de productos de calidad media o económica versus precios.

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.

Se puede indentificar al turista extranjero como el principal consumidor de mejillones, tanto en el sector hotelero, como en el de la restauración, principalmente el visitante europeo, con tendencias a tipos de alimentación mediterránea que incluye el consumo de mariscos en distintas presentaciones.

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias

Al ser el sector del turismo el principal demandante del producto estudiado, es importante considerar que esta industria está recuperándose de la crisis del 2008, donde los ingresos provenientes de dicho sector comenzaron a reducirse, tendencia que se viene revirtiendo desde el año 2009, con el incremento de los ingresos en un 25% en el 2012. De esta manera, se aprecia en este segmento de mercado una mayor demanda de bienes y servicios y con ello un mayor consumo de alimentos, entre lo que se encuentran los mariscos.

En el caso del comprador, la tendencia clara de la política de compras está dirigida a buscar un producto con calidad media, con precios competitivos y que ofrezcan financiamiento.

VII. Benchmarking (Competidores)

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

Las principales marcas que se han observado en las cadenas de tiendas en divisas, en forma intermitente, han sido de las empresas españolas FROXÁ Y VIMA, en presentaciones de envases flexibles. Recientemente, se constató la venta de mejillones reenvasados en bolsas plásticas sin indicar origen del producto. En los formatos de presentación se puede encontrar el mejillón media concha, en carne o como componente dentro de una preparación para paella. En este caso de retail tienen distintos pesos los empaques observados.

En el caso del turismo, además de las compras que hacen en plaza a VIMA y por otra parte a FROXÁ, aparece el producto con marca de la empresa chilena TORALLA. En este canal, los formatos de presentación son media concha de calibre 80-100 piezas/kg mayoritariamente y de calibre 60-80 piezas/kg en cajas de 10 kg.

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

A continuación, se muestran algunos productos congelados en ventas en cadenas de tiendas, pudiéndose identificar el origen solamente de España en el empaque de VIMA.



Mejillón media concha “VIMA”
 Precio (compra online) Kg= US\$ 14,00=US\$16,10



Mejillón media concha
 Kg=8,25 CUC=US\$ 9,50
 Precio producto=9,05 CUC=US\$ 10,40



Mejillón carne
 Kg=9,00 CUC=US\$10,35
 Precio producto=7,00 CUC=US\$ 8,10

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 tienen relación con la 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 2 al 8 de noviembre de 2014
<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 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

Regula 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 469 (2006) Pescados, mariscos y sus productos derivados – Términos y definiciones

Esta norma establece los términos y definiciones aplicables al procedimiento de la captura, procesamiento, almacenamiento, transportación y comercialización de los pescados, mariscos y sus productos.

Esta norma no es exhaustiva, por lo que se le irán incorporando los términos y definiciones que sean objeto de normalización con posteridad a la presente edición.

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 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 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 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 705 (2009) Código de prácticas para el pescado y los productos pesqueros

Se aplica a la cría, recolección, manipulación, producción, elaboración, almacenamiento, transporte y venta al por menor de pescado, mariscos y otros invertebrados acuáticos marinos o de agua dulce y sus productos, destinados al consumo humano.

NC 802 (2010) Directrices del CODEX para la evaluación sensorial del pescado y los mariscos en laboratorio CODEX

La finalidad de las directrices es asegurar la uniformidad en la aplicación de las normas formulando recomendaciones para fines de inspección en cuanto a las instalaciones que se requieran para las pruebas sensoriales de los productos pesqueros y los procedimientos para realizarlas.