

VENTA DE ALIMENTOS IMPORTADOS EN LOS EEUU

CEPAL - NEW YORK 25 DE JUNIO, 2015

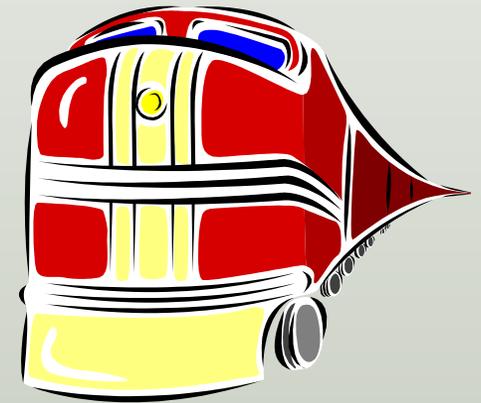
¿COMO VENDER LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS
LATINOAMERICANOS AL MERCADO NORTEAMERICANO?

Esta es la economía global

Viene muy rapidamente

Hay cuatro alternativas:

- Ayude a conducir
- Subir como pasajero
- Mirar mientras pasa por delante
- Tratar de pararla



Cinco preguntas para el exportador potencial

1. Por qué debemos de considerar la exportación?
2. Es mi producto/servicio exportable?
3. En caso positivo, dónde están los mercados con mayor potencial para las ventas?
4. A quiénes podemos vender nuestros productos?
5. Cómo se hace el negocio?



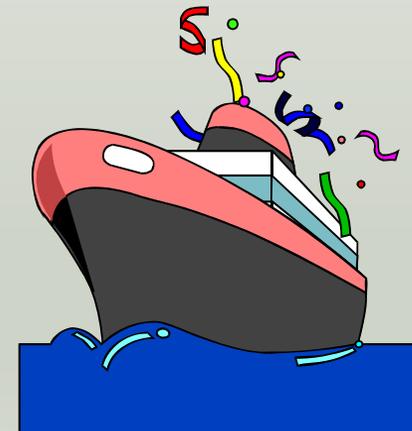
¿Por Qué?

1. Aumentar las ganancias
2. Diversificar los riesgos
3. Igualar a la competencia
4. Complacer a los clientes
5. Aprender sobre otras culturas
6. Mejorar la balanza de pagos



Es exportable?

1. Buen porcentaje del mercado nacional
2. Respuestas positivas de exposiciones comerciales o del website
3. Estadísticas de la exportación revelan demanda significativa
4. Sus competidores están exportando



¿Adónde?

1. Los productos y servicios de los EEUU se venden globalmente
2. Canada, México y China son los mayores socios comerciales de los EEUU
3. Datos del Bureau del Censo indican los mercados principales
4. Se debe perseguir los contactos e intereses personales



¿A Quiénes?

1. Identificar a los canales de ventas - representantes, agentes, distribuidores, usuarios finales, socios
2. Misiones y exposiciones comerciales. Asesores con experiencia
3. Identificar y calificar a los clientes o socios potenciales
4. Visitar solo después de una preparación cuidadosa, aprenda bastante acerca de la cultura



¿Cómo?

1. Cómo cobrar una venta a un país extranjero?
2. Cómo despachar a sus productos?
3. Cómo cumplir con normas extranjeras?
4. Cómo formalizar un contrato o acuerdo?



Estrategia para Entrar al Mercado de los EEUU

1. Definir el canal que llevará sus productos al consumidor
2. Trabajar con una empresa de logística para el despacho y cálculo del costo del flete.
3. Conocer a fondo el proceso de registro con el FDA.
4. ¿Cómo seleccionar un corredor de alimentos (food broker)?



U.S. Customs and Border Protection

- CBP tiene un enfoque integral para el control de fronteras que combina la aduana, la inmigración, la seguridad fronteriza, y la protección de la agricultura en una actividad coordinada e integrada.
- CBP da la bienvenida a todos los visitantes y revisa toda la carga que entran al país por vías marítimas, aéreas y terrestres.
- Sirve como la agencia de policía para la entrada al país. Asegura la prosperidad través de la colaboración, la innovación y la integración.
- Los valores fundamentales son: la vigilancia, servicio al país y la integridad

Importando alimentos en los EEUU



- Los importadores pueden importar alimentos en los Estados Unidos sin la aprobación previa por parte de la FDA
- La FDA puede detener los envíos de los productos importados si se encuentran los envíos no estar en cumplimiento con los requisitos estadounidenses.
- Ambos alimentos importados y de producción nacional deben cumplir los mismos requisitos legales en los EEUU.
- Algunos productos requieren que información específica sea presentada a la FDA al momento de la importación.
- Las empresas extranjeras deben registrarse antes de enviar cualquier alimento enlatado de baja acidez a los Estados Unidos. Esta información debe ser proporcionada a la FDA para cada producto aplicable en el momento de la importación, a fin de asegurar el cumplimiento con el registro previo de la importación.

Importando alimentos en los EEUU

- El Departamento de Agricultura (USDA) de Estados Unidos, Servicio de Inspección de Plantas y de Sanidad Animal (APHIS), Servicio de Inspección de Seguridad Alimentaria (FSIS), y/o el Departamento de Administración de Salud y Servicios Humanos de Alimentos y Medicamentos (FDA) determinan la admisibilidad de varios productos alimenticios importado en los Estados Unidos.
- Todas las importaciones comerciales de productos alimenticios y bebidas requieren la presentación de Notificación Previa (PN) de la FDA.
- Es imperativo que el número satisfechos PN se presenta al CBP, junto con los documentos de entrada. El número del PN debe ser anotado en los documentos de envío (es decir, conocimiento de embarque o guía aérea).
- Los productos horneados, mariscos, productos enlatados y envasados, dulces y chocolate, etc. deben estar etiquetados con el país de origen, ingredientes y la información nutricional.

El Canal de Distribución

1. ¿Quién es el proveedor del producto? ¿Cuenta con una página web bilingüe?
2. ¿Cuáles son los clientes que van a vender sus productos al consumidor final?
3. ¿El consumidor final es un supermercado? Una cocina industrial o restaurant? Un hogar?
4. ¿Cómo pueden presentar sus productos a los clientes o usuarios finales? Un corredor de productos alimentarios

Daymon

www.daymon.com



- Ha evolucionado desde sus raíces como un pionero de Marca Privada en el líder mundial en la venta a los minoristas de comestibles.
- Tiene experiencia en una amplia gama de servicios al por menor, incluyendo Desarrollo de Marcas Privadas, Estrategia y Branding, Abastecimiento y Logística, Servicios al Minorista y Marketing al Consumidor.
- Ofrece sus servicios de vanguardia a través de múltiples unidades de negocios organizadas bajo una misma entidad corporativa.
- Puede ofrecer un programa de venta al por menor completamente integrado que se aprovecha de todas nuestras empresas, o puede asociarse con nuestras divisiones individuales
- Cuidadosamente adaptado para satisfacer las necesidades de sus socios, proporcionando flexibilidad y enfoque para impulsar el crecimiento general de la empresa.

Atalanta

www.atalantacorp.com



- Atalanta Corporation es un importador de alimentos especializado en quesos, embutidos, carnes frías, comestibles y productos del mar de todo el mundo. Fundada en 1945, Atalanta es el mayor importador de alimentos de capital privado en los Estados Unidos.
- Las marcas principales del Atalanta ofrecen sabores notables, ingredientes sanos y auténticos sabores de su cocina.
- A partir de 1945 con la marca “Celebrity”, ha crecido orgánicamente como a través de las adquisiciones para llegar 70 años después a contar con una cartera que incluye todos los principales alimentos importados.

Goya

www.goya.com



- Fundada en 1936, Goya Foods, Inc. es la mayor empresa de alimentos de propiedad hispana de Estados Unidos y la principal fuente de la auténtica cocina latina.
- Ha fomentado una larga historia, no sólo en la industria de alimentos, sino también como un símbolo cultural que comienza en Nueva York hace más de 78 años.
- Goya Foods mantiene firme en su objetivo de ser la marca preferida para la auténtica cocina latina, manteniendo su enfoque orientado a la familia a sus consumidores y sus raíces en las tradiciones culinarias de las comunidades hispanas en todo el mundo.

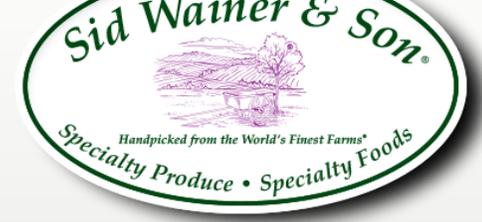
Acosta

www.acosta.com



- Líder de ventas externalizadas y agencia de marketing al servicio de las empresas y los minoristas en todo Estados Unidos y Canadá de bienes de consumo envasados .
- Los clientes de la compañía utilizan su modelo de venta al por menor que aprovecha la fuerza de ventas única a través de múltiples marcas en una tienda determinada.
- El equipo único de Acosta está dedicado al minorista, y utiliza los recursos en cualquier lugar de venta en todas las marcas que la compañía representa.
- 17.000 empleados de Acosta se encuentran en tiendas sus clientes todos los días, lo que permite a la ofrecer velocidad al anaquel más rápida para los nuevos artículos y corregir productos fuera de existencia con mayor rapidez, así obteniendo una mayor distribución de los productos existentes.
- Proporciona conocimiento profundo de las actividades de las tiendas minoristas a través de tecnología avanzada que permite una visión instantánea de las condiciones de venta para descubrir las mejores oportunidades para el éxito.
- Tiene plataformas diseñadas para optimizar la presentación de informes por tienda, gestión de proyectos y auditorías de clientes, tales como su Sistema Retail América del Norte (NARS).

Sid Wainer & Son www.sidwainer.com



-
- Un importador y exportador, así como un distribuidor nacional e internacional de productos de especialidad y alimentos que suministra a los mejores líneas aéreas, líneas de cruceros, restaurantes, hoteles, empresas de catering, y minoristas en todo el país.
 - Han sido reconocidos por el Presidente de los Estados Unidos, así como el Secretario del Departamento de Agricultura de Estados Unidos por su éxito y liderazgo en la industria.
 - Se estableció un compromiso con la agricultura sostenible, la seguridad alimentaria, y la excelencia sin igual en calidad.
 - Suministro a más de 30.000 restaurantes, tiendas, establecimientos de comida diariamente.
 - Depende de un esfuerzo altamente colaborativo por parte de nuestros equipos de distribución, transporte, y administración de ventas

Gerald Shaye

President, Shaye Global LLC.

71 First Street, Suite 313

Troy, NY 12180

Tel: 518-339-5872

jerry@shayeglobal.com

