



PRO ECUADOR

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES



Plátano en Estados Unidos

Parte II Requisitos del comprador



REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos generales de entrada – reglamentación y documentación aduanera

Requisitos a nivel de país

- ✓ Todo país requiere el permiso de entrada a Estados Unidos para plantas vegetales y sus productos, emitido por el Servicio de Salud Animal y Vegetal de los Estados Unidos, APHIS por sus siglas en inglés, (Animal and Plant Health Inspection Service): <http://1.usa.gov/1JL0amu>, es la entidad responsable.
- ✓ El permiso PPQ (Plan Protection Quarantine), aplica a la forma 597, es un permiso escrito que se utiliza para solicitar la entrada de plantas vegetales y sus productos. Ecuador cuenta con este permiso para el plátano, el cual es un trámite que se realiza una sola vez por país.
- ✓ Todo embarque de frutas y vegetales es revisado por las aduanas de los Estados Unidos, con el fin de determinar la ausencia de plagas o enfermedades.

REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos generales de entrada – reglamentación y documentación aduanera

- ✓ Todo producto, incluyendo el plátano, no debe presentar síntomas de enfermedades tales como decoloración, lesiones o irregularidades de la piel; algunos productos deben satisfacer los requisitos relativos a tamaño, categoría y maduración.
- ✓ En lo que respecta a la calidad, deben acatar la norma aplicadas según la Ley Bioterrorismo o Ley sobre "Seguridad en Salud Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo". Esta busca prevenir la contaminación de alimentos, productos animales, vegetales y medicamentos.

➤ <https://www.fda.gov/regulatoryinformation/lawsenforcedbyfda/ucm148797.htm>

REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos Generales de Entrada – Reglamentación y Documentación Aduanera

- ✓ Todas las empresas extranjeras que manufacturan, procesan, empacan o almacenan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos, deberán registrarse bajo la jurisdicción de la FDA.
- ¿Quiénes deben registrarse? – Fabricantes o procesadores; empacadores y toda entidad relacionada con operaciones de almacenamiento. Una compañía con 10 instalaciones debe registrar de forma individual a cada una de éstas.
- ¿Cómo debe registrarse? – El registro es gratuito, no necesita contar con un agente en Estados Unidos, el registro es único y se actualiza cada dos años, a menos que se mude o cambie de dueño. De ser este el caso, debe cancelar el registro y hacer uno nuevo. El link para registrarse es: <https://www.access.fda.gov/oaa/logonFlow.htm?execution=e7s1>

Nota: La FDA no exige como requisito realizar el registro a través de una empresa o agente particular, sin embargo para seguridad de las empresas, en algunos casos es conveniente hacerlo con apoyo. Para esto hay empresas especializadas a nivel internacional y nacional.

REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios

- ✓ Todo alimento importado en Estados Unidos, debe cumplir con los mínimos requisitos exigidos a los productos locales, entre los cuales se puede citar:
 - Que sean productos inocuos (seguros)
 - Libres de contaminación (microbiana; química; suciedad; otra)
 - Productos manufacturados que apliquen BPM – 21CFR 110
 - Etiquetados apropiadamente

- ✓ Es fundamental cumplir con los requisitos y procedimientos administrativos requeridos. Es decir: registro de instalaciones, notificación previa, embalaje apropiado, pago de aranceles, etc.

- ✓ Los oficiales de aduanas en este país, buscarán verificar que el embarque ha sido inspeccionado conforme los requerimientos fitosanitarios requeridos en Estados Unidos y a través de los certificados presentados realizan las siguientes acciones:
 - Identificación del tipo de producto.
 - Identificación del área en donde el producto ha sido tratado en el país de origen y considerar el tratamiento.
 - Confirmar que los productos cumplan los requerimientos de certificación.
 - Determinar la muestra para inspección directa, de ser el caso.

REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Normas y Reglamentos Técnicos

Plaguicidas Y Otros Contaminantes

- ✓ La Agencia de Protección Ambiental, EPA, por sus siglas en inglés, (Environmental Protection Agency) es la entidad reguladora del uso de los plaguicidas o pesticidas bajo la autoridad de la Ley Federal sobre insecticidas, fungicidas y rodenticidas (FIFRA, por sus siglas en inglés) y la Ley Federal para Alimentos, Drogas y Cosméticos.
- ✓ La regulación sobre el control de residuos queda contenida en [21 CFR170.19](#) y los límites y tolerancias, están regulados en el artículo 180 del título 40 de la norma [40CFR180](#).
- ✓ Según la FDA, los productores de frutas y vegetales frescos y congelados, deben utilizar solamente químicos registrados para determinado producto o grupo de productos indicados. Además de proceder en su utilización, de acuerdo a las instrucciones en el envase de los productos químicos aprobados por EPA . La FDA verifica en las aduanas de los Estados Unidos si los productos cumplen con las normas sobre residuos de plaguicidas, fungicidas y herbicidas.

REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos de Etiquetado

- ✓ La rotulación y etiquetado debe indicar en idioma inglés el nombre de la empresa, fecha de embalaje, razón social del exportador, nombre del productor, origen del producto y lugar en donde fue embalado. Esto está regido en la norma [9 CFR 317](#), de etiquetado, dispositivos de marcado y envases.
- ✓ El código PLU y el código de barras van conforme a la normativa internacional: IFPS, Códigos PLU, http://www.plucodes.com/search_wizard.aspx?s=1 y GS1 Databar <http://www.gs1.org/barcodes/databar>
- ✓ Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos (Ley FD&C) y la Ley Justa de Empaquetado y Rotulación son las regulaciones federales que rigen para los productos alimenticios conforme a la jurisdicción de la FDA. <https://www.fda.gov/downloads/Cosmetics/GuidanceRegulation/LawsRegulations/UCM529201.pdf>



REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos de Etiquetado

- ✓ La Ley sobre Etiquetado de Productos Nutritivos y Educación (NLEA), es una enmienda a la Ley FD&C y exige que la mayoría de los alimentos incluyan un etiquetado de información nutricional “Nutrition Facts”. Aplica únicamente a las 20 frutas y vegetales más consumidos en el mercado, entre los cuales no se encuentra el plátano.
- ✓ Es responsabilidad de la industria alimenticia y por supuesto de cada empresario, mantenerse actualizado con respecto a los requisitos legales para el etiquetado de alimentos. Todas las regulaciones nuevas se publican en el Registro Federal (FR) antes de su fecha de entrada en vigencia y se compilan anualmente en el Título 21 del Código de Regulaciones Federales (CFR). Para información en detalle revisar el siguiente link: (<http://bit.ly/1JtFplg>)

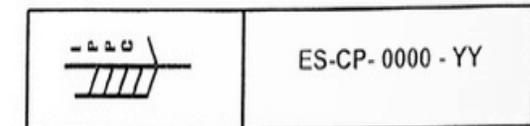
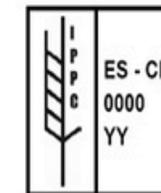
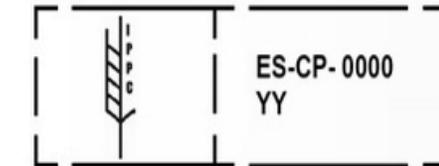
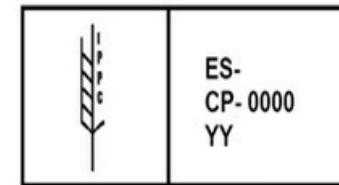
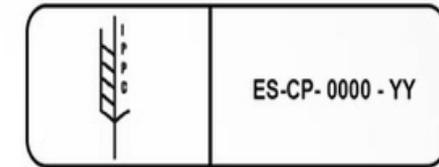
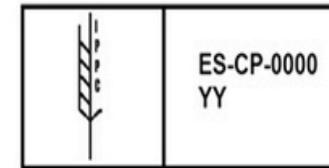


REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos de Empaque y Embalaje

- ✓ Los materiales utilizados para embalaje deben ser nuevos, sanitariamente aptos, técnicamente adecuados, homogéneos y resistentes a la manipulación y transporte. Estados Unidos se apega a la Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias (NIMF15) <http://www.fao.org/docrep/007/y4838s/y4838s00.htm>, creada por la FAO. Aplica a los embalajes de madera utilizados para la exportación, su objetivo es disminuir el riesgo de ingreso de plagas y enfermedades forestales al país.
- ✓ Al costado del empaque debe contener lo siguiente:
 - IPPC: Símbolo del International Plant Protection Convention
 - EC: Código ISO del país
 - CP: Código de la provincia (en este caso de Ecuador)
 - 0000: Número de registro del proveedor/empresa
 - YY: Código tratamiento HT("Heat Treatment", Calor).



Fotografía: FEDEMCO

REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Requisitos de Empaque y Embalaje

- ✓ Se utiliza el mismo tipo caja empleada en el empaque de banano, la cual en promedio tiene una medida de 20x51x34 cm.de dimensiones.
- ✓ El peso de fruta por caja empacada debe ser de 23,5 Kg., pesando la parte inferior de la caja y sumando esto al peso total, es decir el peso será de aproximadamente 24,5 Kg.
- ✓ En cuanto al paletizado, las cajas listas son colocadas en tarimas de madera de 1,00 m x 1,20m, (40" x 48") colocando en la base de cada paleta seis cajas, por ocho niveles de altura, para un total de 48 cajas cada paleta y un promedio de 960 cajas por contenedor de 40 pies.
- ✓ Vía marítima se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5 grados centigrados con humedad relativa entre 85% y 95%.
- ✓ Para control de la calidad de la fruta los exportadores utilizan registradores de temperatura para corroborar que se está cumpliendo los estándares y condiciones de la madurez de la fruta/vegetal.



REQUISITOS DEL COMPRADOR

NORMAS Y REGLAMENTOS

Régimen Impositivo

- ✓ De acuerdo al Sistema Armonizado de los Estados Unidos el plátano fresco ingresa a este mercado con arancel 0% para todos los países exportadores. El plátano deshidratado ingresaría con 1.4%, sin embargo gracias al Sistema General de Preferencias Arancelarias aplica igualmente tarifa 0%.

Heading/ Subheading	Stat Suf fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
0803.10		Plantains:				
0803.10.10	00	Fresh	kg	Free		Free
0803.10.20	00	Dried	kg	1.4%	Free (A, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	35%

REQUISITOS DEL COMPRADOR

ENTREGA Y DISPONIBILIDAD

Condiciones de entrega

- ✓ La entrega del producto estará sujeta a la negociación entre proveedor y comprador. Por lo general la negociación es en términos FOB.

Estacionalidad

- ✓ El producto ingresa al mercado norteamericano durante todo el año de países como: Ecuador, Colombia, Guatemala, Honduras, México, entre otros.

Plazos de ejecución y plazos de entrega

- ✓ Los plazos estarán sujetos a los términos de negociación y condiciones de entrega del producto.

REQUISITOS DEL COMPRADOR

PRE VENTA Y POST VENTA

Muestras

- ✓ En el sector de frutas no es muy común la solicitud de envío de muestras, sin embargo, en caso de que el cliente solicite se deberá presentar toda la documentación necesaria (factura sin valor comercial, certificado fitosanitario, certificado de origen, fumigación entre otros.) para que la muestra sin valor comercial pueda ser desaduanizada y entregada en destino de forma inmediata ya que es un producto perecible.

Gestión de relación con el cliente

- ✓ La comunicación con el cliente debe mantenerse de forma cordial a través de llamadas y correos electrónicos.
- ✓ Estar en constante comunicación es muy importante para conocer sus necesidades e inquietudes.



REQUISITOS DEL COMPRADOR

REQUISITOS DE MARKETING

- ✓ Estados Unidos es un mercado muy exigente que aprecia la calidad y presentación de los productos. El plátano al ser un producto perecible no requiere de mayor inversión en marketing, sin embargo se sugiere:
 - ❑ **Conocimiento del cliente:** se debe atender al cliente y negociar el producto de acuerdo a sus necesidades. Tener en consideración que para el cliente estadounidense “Time is money” (el tiempo es dinero).



- ❑ **Aprovechamiento de redes sociales:** utilizar las redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter para destacar las características calidad y propiedades nutricionales del plátano ecuatoriano, así como también promover su consumo difundiendo recetas y usos del plátano.



REQUISITOS DEL COMPRADOR

REQUISITOS DE MARKETING

- ❑ **Promoción del producto:** a través del contacto directo con los principales importadores y realizando campañas de marketing destacando la calidad y uso del producto principalmente en ferias como NY Produce Show, PMA, Fancy Food Show. Ej: Folletos sobre el producto con recetas típicas.



INGREDIENTES	PREPARACION
1/2 libra de chicharrón 5 plátanos verdes 2 cucharada de manteca de cerdo 1/2 libra de queso criollo	Cocinar en agua o asar los verdes, majarlos, agregar manteca de cerdo y sal. Amasar bien y agregar el queso o los chicharrones y la cebolla colorada finalmente picada. Formar porciones en forma redonda.



- ❑ **Competitividad:** analizar la competitividad en precios frente a otros proveedores del producto para ofrecerlo en el mercado.



REQUISITOS DEL COMPRADOR

COMPETITIVIDAD

- ✓ El plátano ecuatoriano es altamente competitivo en este mercado, no solo por su calidad sino por el precio ofrecido.
- ✓ En el período enero-julio 2017, Guatemala lidera el mercado como proveedor de plátano para los Estados Unidos con el 38.85%; seguido de Ecuador con el 33.85%; Colombia con el 19.19% y México con el 5.55%.
- ✓ En 2016, fue el Ecuador que lideró el mercado como proveedor con el 36.60% del total importado, mientras que Guatemala abarcó el 34.68% y Colombia el 19.18%.
- ✓ En lo que respecta al Noreste de los Estados Unidos, podemos reportar precios en 4 ciudades, las mismas que cuentan con importantes puertos de entrada:
 - Baltimore: Ecuador ofrece un precio alineado al de sus competidores Guatemala y Colombia
 - Boston: Colombia presenta el precio más elevado de la caja de plátano que sus competidores con USD 5 más alto; Guatemala el precio más bajo con USD 1 de diferencia.
 - Nueva York: El reporte indica únicamente producto proveniente de Ecuador
 - Filadelfia: Ecuador ofrece la caja de plátano más elevado con USD 2 comparado con Guatemala.



SERVICIOS Y ASESORÍA AL EXPORTADOR

- Asesoría al emprendedor y exportador regular.
- Formación y capacitación técnica.
- Programas y proyectos para el fortalecimiento del exportador.
- Fomento y promoción de comercio justo y sustentable.



SERVICIO Y ASESORÍA AL EXPORTADOR

- Eventos de promoción comercial.
- Asesoría especializada.
- Desarrollo de contactos de negocios.
- Articulación interinstitucional.



INTELIGENCIA COMERCIAL

- Estudio de mercado sobre productos potenciales.
- Estadísticas y análisis de comercio internacional.
- Guías y estrategias de accesos a mercados.
- Información nacional de comercio e inversiones por sector.



PROMOCIÓN DE INVERSIONES

- Información del clima de negocios, incentivos y oportunidades de inversión.
- Agendas especializadas y acompañamiento con actores públicos y privados.
- Asistencia durante el proceso de inversión.
- Atención de requerimientos de información específica.





PRO ECUADOR

LA MEJOR OPORTUNIDAD
PARA HACER **NEGOCIOS**
CON EL **MUNDO**

A través de nuestra red de oficinas a nivel nacional e internacional, usted puede acceder a una amplia gama de servicios especializados para internacionalizar los productos y servicios de su empresa.

Y tú, ¿qué esperas para empezar a hacer negocios con el mundo?

PRO ECUADOR Matriz Guayaquil:

Av. Francisco de Orellana, mz 111 Edificio World Trade Center, Torre A piso 13 / Telf.: 593 4 2597980

PRO ECUADOR Oficina Quito

Av. De los Shyris y Holanda, Edificio Shyris Center, Planta Baja / Telf.: 593 2 3997226



PRO ECUADOR
INSTITUTO ECUATORIANO DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES