

22 de septiembre de 2026

Sesión n°22:

Exploración de oportunidades de mercado internacionales e intrarregionales para las pymes agroalimentarias del Caribe



*Serie sobre las Empresas
Agroalimentarias del Caribe*



Financiado por
la Unión Europea

Explorando oportunidades internacionales intrarregionales de mercado para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) agroalimentarias del Caribe

CONSTRUIR EMPRESAS AGROALIMENTARIAS LISTAS PARA LA EXPORTACIÓN

El papel del Centro de Desarrollo de Exportaciones de Barbados (BIDC) y el Centro Internacional de Ciencias de la Alimentación en facilitar el acceso a los mercados regionales e internacionales para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) agroalimentarias

PRESENTACIÓN + MESA REDONDA INTERACTIVA

Ponente

Sra. Julia Deane - Responsable de Desarrollo Empresarial (Ag)
Exportaciones y Unidad de Logística Global, Export Barbados (BIDC)

Acerca de Export Barbados (BIDC)

Fundada en 1992 bajo **Capítulo 340 de la Ley de Barbados** como la **Corporación de Inversión y Desarrollo de Barbados (BIDC)** con el fin de desarrollar las actividades industriales, de exportación y afines de Barbados.

Desde 2021, la Corporación opera bajo el nombre de **Export Barbados (BIDC)**.

Export Barbados (BIDC) es la **autoridad designada por el Gobierno para certificar las exportaciones en el marco de los acuerdos comerciales preferenciales pertinentes de los que Barbados es signatario** (excepto el Acuerdo de Asociación Económica UE/CARIFORUM, del que se encarga el Departamento de Aduanas de Barbados).

Las industrias orientadas a la exportación *son fundamentales para el desarrollo económico de Barbados; por lo tanto, debemos centrarnos en las exportaciones.*

~300 000

personas es nuestro mercado interno total — y por lo tanto debemos mirar más allá de nuestras fronteras, hacia las exportaciones.

¿Por qué importa?

- ✓ **Crear oportunidades económicas**
- ✓ **Hacer crecer las empresas**
- ✓ **barbadenses Generar divisas**

¿Por qué es importante nuestro papel: (EE. UU.) 6 mil millones Importación Proyecto de ley y los mercados Ese deseo Sabor caribeño

~6 mil millones de dólares
anual de comida caribeña
Proyecto de ley

(EE. UU.) 418 M+
Potencial de sustitución de importaciones identificado por la CPSO

70–80%
de las empresas del Caribe son micro, pequeñas y medianas empresas

Regional: CARICOM

Sustitución de importaciones en el marco de la iniciativa «25 para 2030» objetivo

- Raíces y tubérculos, yuca, productos del coco, hortalizas de nicho
- Gustos comunes, distancias de transporte más cortas, un único mercado regional
- El mejor terreno de entrenamiento para el suministro,
- la consistencia y las relaciones con los compradores

Internacional: la diáspora y más allá Donde la autenticidad es el punto fuerte

- América del Norte y Reino Unido: salsas, condimentos y alimentos procesados
- Europa: premia los productos de nicho y de gama alta, pero exige seguridad y trazabilidad
- Marcas de Barbados: salsa de pimienta, condimentos, alimentos para la salud y el bienestar



Export Barbados (BIDC)

La agencia de desarrollo de las exportaciones de Barbados ofrece apoyo para la preparación a la exportación, servicios de certificación, información de mercado y promoción de las exportaciones.

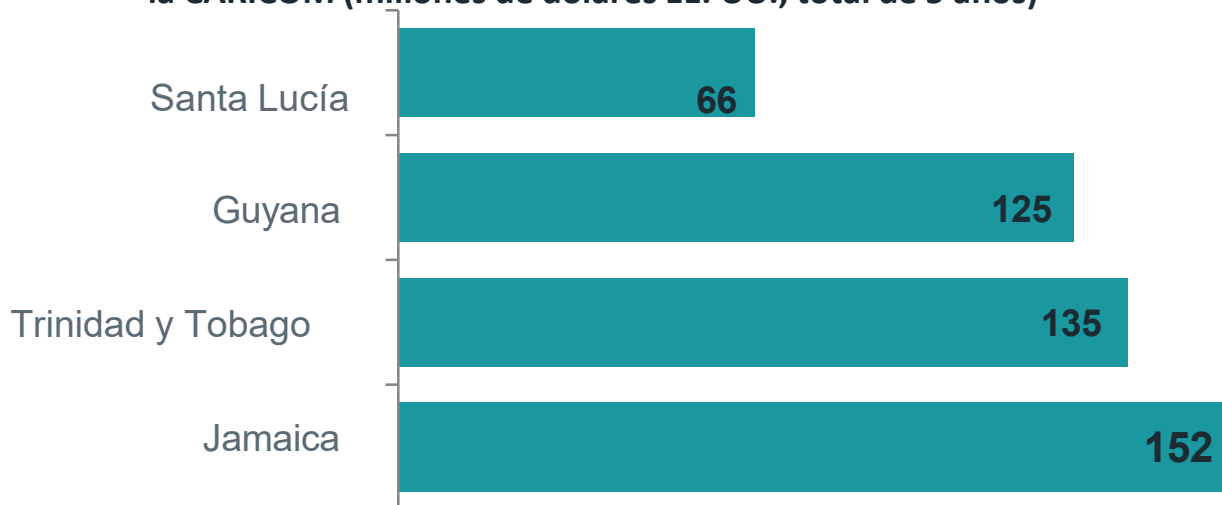


Centro Internacional de Ciencias de la Alimentación

Nuestras instalaciones compartidas de fabricación y ciencia alimentaria en el polígono industrial de Newton, inauguradas en noviembre de 2022 para ayudar a los pequeños productores a cumplir con las normas de exportación.

Defender y profundizar en los principales

Principales mercados de exportación de Barbados dentro de la CARICOM (millones de dólares EE. UU., total de 5 años)



77%

del total de exportaciones
certificadas,
2020-2024, Barbados

5 de 5

años, la CARICOM fue el n°1
mercado para Barbados

¿POR QUÉ ESTO ES DEFENSABLE

- **El acceso libre de aranceles** en virtud de las normas de origen de la CARICOM elimina la mayor barrera de costes a la que se enfrentan los pequeños exportadores en otros lugares.
- La demanda se ha mantenido **5 años consecutivos** en galletas, margarina y zumos y ron (alimentación y bebidas) para los productos de Barbados - no un pico puntual.
- La proximidad geográfica y cultural mantiene **los costes de transporte, cumplimiento normativo y establecimiento de relaciones más bajos**.
- Solo Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana y Santa Lucía **representan 477 millones de dólares del total quinquenal**

El viaje de preparación para la exportación

El éxito de la exportación comienza mucho antes del primer envío.



Importante para repasar los aspectos esenciales de cada paso!!

¿Es ¿Está producto listo para la exportación?

La calidad

Consistencia

Capacidad

Etiquetado

Embalaje

Normas

Precios

Gestión de pedidos de los
pedidos

Evaluar la idoneidad del producto:

- ✓ Calidad del producto y consistencia
- ✓ Escalabilidad de la producción y Pruebas
- ✓ Vida útil adecuada
- ✓ Etiquetado apto para la exportación y envases listos para la venta
- ✓ Precios competitivos
- ✓ Cumplimiento normativo

Recuerda: Un producto de calidad constante es lo que realmente compran los compradores de exportación.

Normas No obstaculicen las exportaciones — No las fomentan



Seguridad alimentaria

- ✓ **Buenas Prácticas de Fabricación (GMP)**
- ✓ **Gestión de la**
- ✓ **calidad, trazabilidad**
- ✓ **de los productos y**
- sistemas HACCP**



Requisitos normativos

- ✓ **Sanitarios & fitosanitarios (SPS)**
- Registro de productos (cuando proceda)**
- ✓ **Documentación de exportación & Concesión**
- ✓ **de licencias y cumplimiento de la normativa**
- ✓ **de etiquetado**

Asistencia local: El **Centro Internacional de Ciencias de la Alimentación** y el estado de «**Fabricante homologado**» contribuyen a reforzar el cumplimiento y la confianza de los compradores.

Envasado, etiquetado y marca

Lo que esperan los compradores internacionales:

- ✓ **Un embalaje profesional**
- ✓ **Etiquetas conformes**
- ✓ **Ingredientes y Información nutricional**
- ✓ **Información sobre la vida útil**
- ✓ **Declaraciones de alérgenos**
- ✓ **País de origen**
- ✓ **Códigos de barras**
- ✓ **Sólida Identidad de marca**



El envase abre el primera puerta hacia los pedidos.

La calidad del producto mantiene la abierta.

Los fabricantes deben verificar:

los ingredientes están permitidos, los colorantes los aditivos estén aprobados, las declaraciones pueden justificarse, y el envase cumpla con las normas del mercado al que va dirigido.

¿Dónde están las oportunidades?



Mercados intrarregionales e internacionales



Mercados de la diáspora



Turismo / Hostelería



Étnicos y Gastronomía de especialidad



Salud y Bienestar



Comida rápida / Alimentos con valor añadido



**Premium / especialidades
Productos caribeños**

Consideraciones interregionales:

- Proximidad (puntos de entrada accesibles para los pequeños exportadores; preferencias compartidas de los clientes; integración de la CARICOM

Consideraciones internacionales

- Oportunidades de un posicionamiento sólido

OPORTUNIDAD PARA LAS ORGANIZACIONES DE APOYO A LAS EMPRESAS: Ayudar a las empresas a identificar las carencias específicas de la demanda del mercado y determinar cómo pueden satisfacer los requisitos comerciales / normativos del mercado en un coste competitivo?

Por qué las oportunidades no siempre se materializan

El Caribe cuenta con un importante potencial de producción agroalimentaria y oportunidades de mercado regionales e internacionales identificables, pero sigue dependiendo en gran medida de las importaciones de alimentos de fuera de la región. **Para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), el problema rara vez es la falta de productos o de mercados, sino una brecha en la conversión de oportunidades de mercado.**



La brecha de conversión de mercado



SOLUCIONES DE EXPORTACIÓN PARA LAS MIPYMES

1. El Centro Internacional de Ciencias de la Alimentación (IFSC)

Edificio n.º 11, Polígono Industrial de Newton • Inaugurado en noviembre de 2022



Qué es

Una instalación de uso compartido dedicada a la fabricación de productos alimenticios y a actividades de laboratorio **que ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) acceso a una capacidad de producción apta para la exportación y al cumplimiento normativo mediante el microarrendamiento de la planta y los equipos**, de modo que los productores puedan ampliar su producción sin necesidad de construir su propia fábrica.

Servicios disponibles para las micro, pequeñas y medianas empresas

- ✓ Desinfección de botellas
- ✓ Embotellado y etiquetado automatizados
- ✓ Preparación de materias primas
- ✓ Puré de cebolla y ajo y otros insumos
- ✓ Deshidratación de frutas y verduras



Ámbito de aplicación del IFSC

Producción mecanizada a gran escala y rentable

Mejora de la calidad y la uniformidad del producto

Seguridad alimentaria internacional y acreditación - Certificación de la FDA / HACCP y GMP

Innovación en ciencia alimentaria y garantía de calidad

Acceso a conocimientos especializados internos en ciencia alimentaria, incluido el desarrollo de nuevos productos

Asesoramiento sobre requisitos dietéticos y de etiquetado para los productos

Un puente para el desarrollo de capacidades: que ayuda a las micro, pequeñas y medianas empresas a cumplir los requisitos de producción y de los mercados de exportación.

SOLUCIONES DE EXPORTACIÓN PARA LAS MIPYMES

2. Cinco áreas de intervención Áreas de intervención para la exportación de Barbados (BIDC)

1



Información de mercado

Identificar y validar oportunidades.

2



Preparación para la exportación

Ayudar a las empresas a comprender y subsanar las deficiencias.

3



Desarrollo de mercados

Desarrollar mercados prioritarios en lugar de perseguir oportunidades de forma indiscriminada.

4



Comprador Desarrollo

Identificar distribuidores, minoristas y otros socios comerciales fiables.

5



Seguimiento comercial

Ayudar a las empresas a pasar de cliente potencial → oportunidad → negociación → pedido → clientes habituales.

Las BSO no pueden generar demanda, preparar a una empresa para la exportación de la noche a la mañana ni garantizar una venta de exportación...

Pero ellas pueden ayudar a las empresas a desarrollar la capacidad para exportar de forma sostenible reduciendo las lagunas de información sobre los mercados; proporcionando apoyo técnico para reforzar la preparación para la exportación; poniendo en contacto a las empresas con los expertos adecuados y los posibles compradores; facilitando la logística y otras soluciones de exportación; y apoyando a las empresas en el camino desde la oportunidad de mercado hasta la exportación comercial.

Oportunidad → Preparación → Conexión → Conversión → Retención

1

OPORTUNIDAD

¿Dónde hay una demanda demostrable?

FUNCIÓN DE LA BSO

- Estudio de mercado
- Datos comerciales
- Información sobre compradores

2

PREPARACIÓN

¿Qué empresas aprovechan esa oportunidad?

FUNCIÓN DE LA BSO

- Preparación
- Evaluación
- Análisis de brechas
- Asistencia técnica

3

CONEXIÓN

¿Cómo logran las empresas preparadas llegar a compradores creíbles?

EL PAPEL DE LA BSO

- Identificación de comprador
- B2B reuniones
- Misiones comerciales

4

CONVERSIÓN

¿Cómo se convierte un cliente potencial en una transacción?

EL PAPEL DE BSO

- Preparación de la negociación
- Fijación de precios/logística
- Apoyo
- Seguimiento comercial

5

RETENCIÓN / CRECIMIENTO

¿Cómo se consigue un pedido habitual?

FUNCIÓN DEL BSO

- Comentarios de los compradores
- Solución de problemas
- Cuenta Desarrollo

Este es podría decirse que la brecha entre la educación tradicional la de las exportaciones y el desarrollo .

Tres instantáneas de microempresas agroalimentarias

1



Desarrollo y preparación de productos

Una empresa tenía un producto viable, pero necesitaba realizar pruebas, calcular los costes y llevar a cabo trabajos relacionados con la seguridad alimentaria y la preparación antes de salir al mercado.

2



Conexión con compradores

A través de un programa interno de desarrollo de mercado, las empresas lograron despertar el interés de compradores internacionales, lo que condujo a pruebas en el mercado, pero tuvieron que resolver cuestiones relacionadas con el abastecimiento de materias primas, la fijación de precios, el envasado y la capacidad de producción.

3



Participación en el mercado

Una misión comercial o un evento generó oportunidades de negocio, pero el valor real dependía del seguimiento y de la conversión de los contactos en relaciones comerciales.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) agroalimentarias del Caribe tienen oportunidades más allá de sus mercados nacionales.

El reto consiste en convertir esas oportunidades en negocios sostenibles, mediante la comprensión del mercado, la preparación para la exportación, el establecimiento de contactos con los compradores adecuados y el cumplimiento constante de los compromisos.

Emprendimiento Apoyo Ecosistema



Desarrollo de negocios

Planificación estratégica •
Asesoramiento • Estudios de mercado •
Planificación de exportaciones



Calidad / Normas

BPF • HACCP • ISO • Seguridad de los
productos • Gestión de la calidad



Desarrollo de productos

Mejora de productos • Cumplimiento
de la normativa de etiquetado •
Envasado • Estrategia de marca



Financiación

Capital circulante • Exportación
Financiación • Equipamiento •
Subvenciones



Competitividad digital

Página web / Comercio electrónico
• Digital
Marketing • B2B • CRM



Desarrollo de exportación

Inteligencia de mercado • Comercio
Misiones • Puesta en contacto con
compradores
• Asesoramiento

Cada paso de tu trayectoria de exportación — desde la idea hasta convertirse en una marca global — cuenta con todo el apoyo necesario.

Gracias gracias por tu atención !!



Dirección: Centro de Pequeñas Empresas, Fontabelle, St. Michael

Contacto: Exportaciones y Unidad de

Logística Global Teléfono: (246) 427-

5350

exportbarbados.org | internationalfoodsciencecenter.com

Gracias

