



Presentación de productos y condiciones de venta

Alimentos de origen sudamericano · Comercio directo con productores

MERCALIA CONNECT GROUP LLC · Estado de Nuevo México, Estados Unidos

Rev. 1 · vigente al 31 de agosto de 2026

Este documento le fue entregado por nuestro representante comercial. Toda consulta, pedido de cotización y seguimiento de la operación se canaliza a través de él. **Es información previa: no constituye oferta.** El circuito para llegar a una oferta formal está en el punto 13.1.

1. Quiénes somos

Mercalia Connect Group LLC es una sociedad constituida en el estado de Nuevo México, Estados Unidos, con número de identificación fiscal federal propio, dedicada al **comercio directo de alimentos**: compramos a productores en origen y vendemos a compradores en destino, **sin cadena de intermediarios en el medio**.

Lo que eso significa para usted como comprador:

- **Acceso de primera mano.** Detrás de cada línea de este catálogo hay un productor con planta propia, no un revendedor. Eso permite comprometer especificación —calibre, corte, granulometría, certificación de rito— y no solamente pasar un precio conseguido de tercera mano.
- **Importador de registro en Estados Unidos.** El exportador en origen no está en condiciones de asumir ese rol. Mercalia sí, lo que permite entregar la mercadería puesta en destino y no solamente en el puerto de origen.
- **Multiproducto y multiorigen.** Mar, carnes, azúcar, aceites, granos e infusiones, con más de una fuente por línea. Un pedido no queda expuesto a la disponibilidad de una sola planta.

2. Respaldo y habilitaciones

Datos verificables por la contraparte antes de comprometer una operación:

IFTP00104977

International Fisheries Trade Permit emitido por la National Oceanic and Atmospheric Administration. Vigente hasta el 30 de julio de 2027.

D-U-N-S 149902101

Asignado por Dun & Bradstreet. Es el identificador que consultan compradores y bancos para verificar que la contraparte existe y está registrada.

RÉGIMEN FEDERAL DE INOCUIDAD

21 CFR 123.12

HACCP pesquero del importador, que es el régimen que corresponde a los productos del mar hacia Estados Unidos. Para las líneas no pesqueras, programa escrito de verificación de proveedores extranjeros, firmado y en inglés.

DESPACHO ADUANERO

Despachante designado

Despachante de aduana estadounidense con departamento de cumplimiento propio, que confirmó por escrito que toma la operación y presenta electrónicamente las declaraciones del programa de monitoreo de importaciones pesqueras (SIMP).

La cadena está revisada eslabón por eslabón, no solamente en la punta que se ve: origen y pesquería certificada con lista pública de embarcaciones elegibles → nación exportadora certificada bajo la Sección 609 para camarón hacia Estados Unidos → planta habilitada por el servicio sanitario nacional con destinos declarados por escrito → plan HACCP del elaborador con garantía escrita → certificado sanitario y registros por lote → documentación completa de embarque con seguro endosado → entrada al destino con permiso, declaración y aviso previo. **Cada eslabón tiene un documento que lo respalda y se entrega a pedido.**



Pesca salvaje de Argentina, Brasil, Chile y Perú

3. Productos del mar

Producto congelado, de captura salvaje salvo indicación en contrario. Origen según especie y zona de pesca.

Producto	Presentaciones	Calibres de referencia	Disponibilidad
Langostino salvaje <i>Pleoticus muelleri</i>	Entero con cabeza (HOSO) · colas con cáscara y sin cabeza (HLSO) · pelado y desvenado (P&D) · pelado sin desvenar (PUD) · cola con último segmento (tail-on) · quebrado	Entero: L1 a L5 Colas: C1 a C4 P&D: escala en piezas por libra (detalle en el punto 3.1)	Entero: mejor ventana de noviembre a enero. Pelado y colas: todo el año, contra pedido

Pez espada / albacora	Eviscerado y descabezado (HGT) · lomos	Lomos de 4 a 7 kg	Contra pedido
Merluza	Entera · HGT · filetes con y sin piel · porciones	Por rango de peso de pieza	Contra pedido
Calamar illex	Entero · tubos limpios · anillas · tentáculos	Por rango de peso y diámetro de tubo	Contra pedido
Vieira patagónica	Músculo aductor desconchado, IQF	Por piezas por libra	Contra pedido
Pulpo	Entero · porcionado · tentáculos	Por rango de peso de pieza	Origen a confirmar por pedido
Centolla y stone crab	Entera cocida o cruda · clusters · claws	Por rango de peso de pieza	Contra pedido
Merluza negra	HGT · porciones	Por rango de peso de pieza	Contra pedido — requiere documentación de captura adicional
Mejillones	Media valva IQF · carne	Por piezas por kilo	Sujeto al régimen de moluscos bivalvos del país de destino
Salmón y trucha	HON · HG · filete con y sin piel, calidad premium	Por rango de peso de pieza	Contra pedido
Caviar premium	Según presentación y envase	Según especificación	Contra pedido

3.1 Escalas de calibre del langostino

Las escalas que siguen son las de referencia de la industria argentina, que es la nomenclatura con la que va a encontrar cotizado este producto en el mercado:

Entero con cabeza (HOSO)	Colas con cáscara (HLSO)	Pelado y desvenado (P&D)
L1 — 10/20 piezas por kg	C1 — 20/30 piezas por kg	Escala habitual en piezas por libra: 16/20 · 21/25 · 26/30 · 31/40 41/50 · 51/60 · 61/70 · 71/90
L2 — 20/30 piezas por kg	C2 — 30/40 piezas por kg	
L3 — 30/40 piezas por kg	C3 — 40/60 piezas por kg	
L4 — 40/60 piezas por kg	C4 — 60/80 piezas por kg	
L5 — 60/80 piezas por kg		

Sobre el calibre, con precisión. Cada planta elaboradora aplica su propia tabla dentro de estas escalas. Por eso, **en toda oferta en firme el calibre se confirma con la tabla del establecimiento que elabora el lote, expresada en piezas por kilo o por libra**, y no solamente con la sigla comercial. Es la única forma de que dos ofertas sean comparables entre sí.

La ventaja del contenedor mixto. Varias de las especies de este catálogo —merluza, calamar, vieira, pulpo— **no requieren declaración del programa de monitoreo de importaciones pesqueras** al ingresar a Estados Unidos. Un contenedor que combine langostino con esas especies mueve más valor con la misma papelería, y le permite repartir el riesgo entre varias presentaciones en lugar de comprometerse con una sola.



Cordero patagónico de pastura

4. Cordero patagónico

De frigoríficos habilitados para exportación, con **faena Halal o Kosher según planta y destino**, por entidad reconocida en el mercado de llegada. El detalle está en el punto 8.

Concepto	Detalle
Presentaciones	Carcasas enteras · cortes con hueso · cortes deshuesados · menudencias
Conservación	Enfriado o congelado, según destino y tiempo de tránsito
Estacionalidad	Zafra de octubre a enero , con pico en noviembre y diciembre. La temporada 2026/2027 se está comprometiendo ahora
Faena de rito	Halal o Kosher según planta y destino , con certificado de faena por lote emitido por la entidad certificante
Destinos habilitados	Argentina cuenta con 38 destinos ovinos habilitados . Europa es el mercado principal e histórico del cordero patagónico. Hay embarques efectivos de cordero patagónico al Golfo, con el requisito Halal cumplido

Estados Unidos. A la fecha de este documento el cordero argentino **no tiene habilitado el ingreso a Estados Unidos**. No se resuelve con ningún certificado de empresa: falta la equivalencia de sistema país entre el servicio sanitario argentino y el servicio de inocuidad alimentaria del Departamento de Agricultura estadounidense, y el expediente está en trámite sin fecha. Para todos los demás mercados el producto está disponible.



Azúcar y derivados de la caña · acceso directo de ingenio

5. Azúcar y derivados de la caña

Línea	Especificación	Nota
Azúcar refinado	ICUMSA 45, calidad de exportación	Envase habitual en bolsas de 50 kg y big bag de 1.000 kg; otras presentaciones contra pedido. Se cotiza a granel o envasado
Azúcar blanco	Grados intermedios de refinación, según la especificación que se solicite	
Azúcar crudo y mascabo	Crudo de exportación y mascabo, en distintos grados	
Línea orgánica certificada	Con certificación internacional disponible según lote	

La granulometría y el grado no son una lista cerrada. El acceso es directo de ingenio, así que además de las líneas de arriba se cotizan **otros grados ICUMSA y otras granulometrías —de fina a gruesa— contra la especificación concreta del comprador.** Si necesita un grado o un tamaño de cristal que no figura acá, se consulta al ingenio y se responde.

Estados Unidos. El azúcar ingresa a Estados Unidos por **cuota arancelaria**: fuera de cuota el arancel es específico por kilo y castiga fuerte al producto. Se cotiza previa confirmación de cupo. Al resto de los destinos entra sin esa restricción.

5.1 Cómo se embarca el azúcar: contenedor y granel

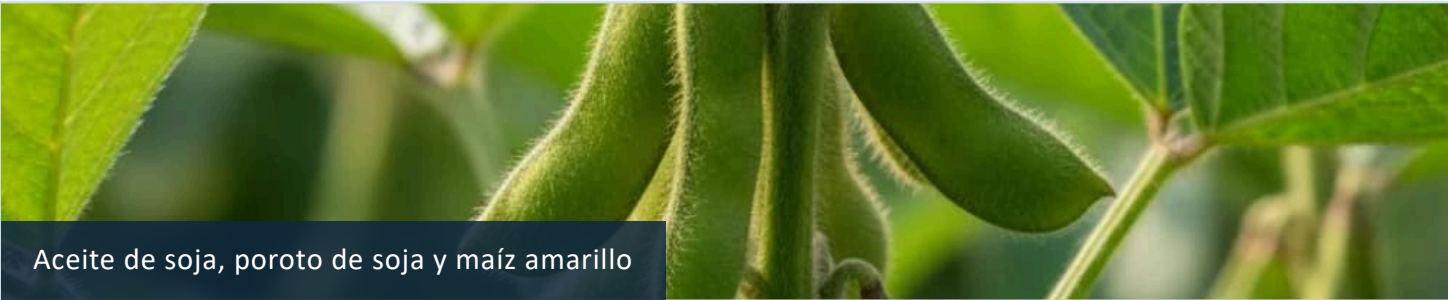
Son dos operaciones distintas, con dos lógicas distintas y **dos escalas de precio distintas**. Lo separamos acá para que el pedido se arme sobre la modalidad correcta desde el principio:

Modalidad	Presentación	Escala de referencia	Cuándo conviene
Contenedor ensacado	Bolsa de 50 kg paletizada, o big bag de 1.000 kg. Otras presentaciones y marca privada, contra pedido	Del orden de 25 toneladas por contenedor	Pedidos por contenedor, entregas escalonadas, varios grados en un mismo programa, y entrega puerta a puerta al cliente final

Contenedor a granel	Contenedor con manga interior (<i>bulk liner</i>), sin envase individual	Del orden de 25 toneladas por contenedor	Cuando el comprador descarga a silo o a tolva y no necesita la bolsa
Granel de buque	Carga a granel en bodega	Volumen de programa, se define por operación	Programas grandes, con puerto de carga, ventana de embarque y destino definidos

Contenedor y granel no se comparan por precio. Un contenedor ensacado vale sustancialmente más por tonelada que un granel de buque, y eso no es sobreprecio: es **escala, envase y manipuleo**. Por eso toda oferta nuestra dice de qué modalidad es, y **dos precios sólo se comparan dentro de la misma modalidad**. Pedir "el precio del azúcar" sin decir la modalidad da un número que no sirve para decidir.

El azúcar es carga seca. Va en contenedor común, no refrigerado, de modo que **la restricción de equipo reefer que se menciona en el punto 10 no lo alcanza**: acá el equipo de 20 pies está disponible con normalidad, y es el que se usa, porque el límite lo pone el peso y no el volumen.



6. Aceites y granos

Producto	Detalle	Modalidad
Aceite de soja refinado	A granel y en envases de 900 cc, de producción propia del establecimiento. Aceite de girasol sujeto a confirmación de origen	Contenedor o granel
Poroto de soja	Soja en grano, especificación de exportación	Granel — se evalúa por volumen
Maíz amarillo en grano	Grado según especificación del comprador	Granel — se evalúa por volumen



Café, té negro y yerba mate

7. Infusiones

Producto	Detalle	Nota
Té negro	Distintas presentaciones, a granel o fraccionado	Del mismo establecimiento que elabora el azúcar: producto de primera mano, no comprado a terceros
Yerba mate	Distintas presentaciones, a granel o fraccionada	
Café	Verde y tostado, según origen y volumen	Se coordina caso por caso según el origen que convenga a la operación

8. Certificación Halal y Kosher

Es una de las primeras preguntas en la mayoría de los mercados, así que la contestamos por adelantado y línea por línea. Preferimos decir con precisión qué aplica y qué no, antes que dejar una afirmación general que después no se sostenga frente a la autoridad certificante del comprador.

Línea	Halal	Kosher
Cordero patagónico	Faena Halal disponible según planta y destino , con certificado de faena por lote emitido por entidad reconocida en el mercado de llegada. Hay embarques efectivos de cordero patagónico al Golfo con este requisito cumplido.	Faena Kosher disponible según planta y destino , con certificado por lote. Argentina tiene tradición de faena kosher para exportación.

Productos del mar	Aptos para consumo Halal en la práctica de la mayoría de los mercados. Cuando el destino exige certificado formal, se gestiona por establecimiento y por lote.	La aptitud kosher alcanza únicamente a las especies con aleta y escama — merluza, salmón y trucha—. Los crustáceos y moluscos no son kosher bajo ninguna certificación —langostino, calamar, pulpo, vieira, mejillón, centolla—, y no deben ofrecerse como tales.
--------------------------	--	---

Azúcar y derivados de la caña	Certificación Halal y Kosher habitual en estas industrias. Se confirma por establecimiento elaborador y por lote, a pedido , antes de comprometer la operación.
Aceites y granos	Certificación Halal y Kosher habitual en estas industrias. Se confirma por establecimiento y por lote, a pedido.
Té negro, yerba mate y café	Certificación Halal y Kosher habitual en estas industrias. Se confirma por establecimiento y por lote, a pedido.

Un punto de método que conviene tener claro. La certificación de rito la emiten el establecimiento elaborador y la entidad certificante, nunca el exportador. Por eso, en toda oferta que la requiera, **el certificado se identifica con su entidad emisora y su número, y viaja con la documentación de embarque**. No usamos "Halal" ni "Kosher" como adjetivo de catálogo: se confirma por operación, contra el destino y la autoridad que el comprador reconozca.

9. Empaque, glaseo y rotulado

Concepto	Cómo se define
Empaque	Empaque de exportación en cajas máster con bolsas o bloques interiores, según producto y presentación. El peso de la caja máster, el tipo de interior y la paletización se fijan en la oferta contra la especificación del comprador , porque cambian según el mercado de destino.
Glaseo	En productos del mar congelados, el porcentaje de glaseo se declara en cada oferta y el precio se refiere a peso neto . Es el dato que hace que dos cotizaciones sean comparables: sin glaseo declarado, dos precios no dicen lo mismo. Lo indicamos siempre, aunque no se pregunte.
Rotulado	Rotulado de exportación conforme a la normativa del país de destino. Marca propia del comprador (marca privada) disponible según producto, planta y volumen: se confirma por operación.
Certificación de rito	Halal y Kosher según línea, planta y destino, con certificado por lote que viaja con la documentación de embarque. El alcance exacto por producto está detallado en el punto 8.

10. Volúmenes y modalidades de embarque

Modalidad	Volumen de referencia	Observaciones
Contenedor de 40 pies reefer	Aproximadamente 23 toneladas netas	Es la operación estándar, tanto para congelado como para refrigerado
Contenedor mixto	Las mismas 23 toneladas, repartidas	Varias especies o presentaciones en un mismo equipo. Es la forma de bajar la exposición a un solo producto sin resignar la eficiencia del contenedor completo
Granel	Según producto y operación	Para granos, aceites y azúcar
Muestra por vía aérea	Según pedido	Disponible. Es la vía recomendada para evaluar el producto antes de comprometer un embarque completo

Sobre el medio contenedor. En la ruta Sudamérica–Estados Unidos **las navieras no están dando equipo reefer de 20 pies**, y el consolidado refrigerado (LCL) tampoco tiene servicio regular. Verificado con transportistas en agosto de 2026. Preferimos decirlo antes y no comprometer un equipo que después no se consigue: para arrancar con menor exposición, los dos caminos que sí funcionan son la **muestra aérea** y el **contenedor mixto**.

10.1 Modalidad de embarque, línea por línea

Línea	Por contenedor	A granel
Productos del mar	Contenedor de 40 pies reefer, ~23 toneladas netas. Admite contenedor mixto de varias especies	No aplica
Cordero patagónico	Contenedor de 40 pies reefer, enfriado o congelado según destino	No aplica
Azúcar y derivados de la caña	Contenedor seco, ensacado en bolsa de 50 kg o big bag, o con manga interior. Del orden de 25 toneladas	Sí , en buque, para volúmenes de programa. Detalle en el punto 5.1
Aceite de soja	Contenedor con cisterna flexible, o envasado en botella de 900 cc	Sí , se evalúa por volumen y puerto
Poroto de soja y maíz amarillo	Contenedor con manga interior	Sí , se evalúa por volumen y puerto

Té negro, yerba mate y café	Contenedor seco, a granel en bolsa o fraccionado en presentación de góndola	Por pedido, según origen y volumen
--------------------------------	---	------------------------------------

Una aclaración que evita malentendidos. Cuando en esta hoja se dice "a granel" dentro de un contenedor, se habla de **producto sin envase individual**, no de granel de buque. Son dos operaciones distintas, con costos y volúmenes distintos, y toda oferta lo dice de manera expresa.

11. Condiciones de venta

Concepto	Condición
Incoterms	Se cotiza FOB puerto de origen, CFR o CIF puerto de destino designado y, cuando el comprador lo prefiere, DAP o DDP en el domicilio de entrega , Incoterms® 2020. Toda oferta se emite con la regla y el lugar designado escritos , porque dos precios con reglas distintas no son comparables.
Derechos e impuestos de importación	Por cuenta del comprador, salvo que la venta se pacte DDP : en ese caso van incluidos en el precio y se refacturan al costo, desglosados , con el respaldo de la liquidación aduanera. No se marca sobre impuestos.
Seguro	Cobertura de todo riesgo al 110 % del valor , con certificado endosado y agente de reclamos designado en el país de destino. Cuando la venta es CIF, esa es la cobertura que se contrata: cláusulas (A) de todo riesgo, por encima del mínimo (C) que exige el Incoterm . En carga refrigerada la diferencia es determinante, porque el riesgo que importa —la falla del equipo de frío— no está cubierto por la (C).
Precio	Se cotiza contra pedido concreto y siempre con plazo de validez explícito , porque el precio de origen se mueve con la zafra y la carga arancelaria se mueve con la política comercial. Este documento no lleva precios a propósito: un precio sin pedido concreto no compromete a nadie.
Proceso	Intención de compra → oferta en firme de Mercalía con validez → contrato de compraventa → apertura del instrumento de pago → embarque. Para compradores nuevos, verificación estándar de la contraparte.

Entrega en Estados Unidos: en la puerta, no solamente en el puerto

En una venta que termina en el puerto de destino, **el importador de registro es el comprador**: necesita fianza aduanera propia, despachante propio y, en productos del mar, permiso federal propio. Un distribuidor, un elaborador o una cadena que no importa por sí misma no tiene nada de eso, y por esa sola razón queda afuera de una compra de origen.

Mercalia Connect Group LLC está en condiciones de asumir ese rol. Es una sociedad estadounidense, con identificación fiscal federal propia, **permiso federal pesquero IFTP00104977 a nombre de la sociedad, despachante de aduana estadounidense designado** que confirmó por escrito que toma la operación y presenta las declaraciones electrónicas que correspondan, y fianza aduanera que se constituye al confirmarse la operación.

Y esto no vale solamente para los productos del mar. El rol de importador de registro se ejerce ante la aduana estadounidense y **no cambia con el producto**: la misma sociedad, el mismo despachante designado y la misma fianza sirven para todas estas líneas.

Productos del mar · Azúcar y derivados de la caña · Aceites · Granos · Infusiones

Todas ellas se pueden entregar nacionalizadas en el domicilio del comprador dentro de Estados Unidos

Lo que cambia línea por línea es **la agencia que interviene**: los productos del mar suman el permiso federal pesquero y la declaración del programa de monitoreo; los demás alimentos van por la autoridad sanitaria federal, con registro del establecimiento elaborador, aviso previo de embarque y programa de verificación de proveedores extranjeros a cargo del importador; y **el azúcar** suma además la cuota arancelaria, con el certificado de elegibilidad del país exportador cuando la entrada es dentro de cuota, que **se confirma antes de comprometer el embarque**.

El cordero patagónico no integra esa lista: a la fecha de este documento no tiene habilitado el ingreso a Estados Unidos, por la razón explicada en el punto 4. Para el resto de los mercados está disponible con normalidad.

Qué significa para el comprador. Puede comprar mercadería de origen sin importar él mismo: recibe el producto **nacionalizado y entregado en su depósito, con una sola factura** y un solo interlocutor. La modalidad se confirma por operación, porque depende del producto, del puerto de entrada y del régimen que le corresponda —y, en el caso del azúcar, del cupo.

Cómo se paga una venta entregada. La entrega en destino no cambia la regla del punto 12. En una operación DAP o DDP, **el valor de la mercadería se cobra contra los documentos de embarque** —igual que en cualquier otra venta— y los **costos de nacionalización y de entrega se liquidan contra la entrega efectiva**, contra comprobante. Es la forma de que el comprador reciba el producto en su puerta sin que nadie financie al otro.

12. Forma de pago

La condición que define si hay operación

Toda operación se embarca con el pago garantizado en origen. Lo decimos al principio y sin vueltas, para no hacerle perder tiempo a nadie: **no se embarca contra promesa de pago a la llegada, ni contra pago diferido posterior al arribo que no esté respaldado por un instrumento bancario.**

No es una postura de negociación. Es la condición con la que opera esta cadena de exportación de alimentos, desde la planta hasta el puerto, y no cambia por volumen ni por antigüedad de la relación.

Dentro de ese marco trabajamos con estos instrumentos, y la elección se define por operación:

Instrumento	Cómo funciona
Pago anticipado (<i>cash in advance</i>)	Transferencia por el total, o por un anticipo con el saldo antes del embarque. Es el mecanismo más simple y más barato de los que existen — no tiene costo bancario de emisión ni demoras de revisión documentaria—, y es el habitual en pedidos por contenedor y en la primera operación de una relación nueva.
Pago contra documentos de embarque (CAD)	El pago se efectúa en origen contra la entrega de la documentación que da título sobre la mercadería. Más ágil y más barato que la carta de crédito, y aplicable cuando la contraparte y su banco lo permiten.
Bloqueo de fondos en el banco del comprador	La garantía habitual para operaciones por contenedor, y de uso corriente en el mercado estadounidense. El comprador instruye a su banco para que inmovilice el importe de la operación a favor del vendedor , y esos fondos se liberan contra los documentos pactados. Da seguridad equivalente a la de una carta de crédito, con menos costo y menos trámite , y sin que el comprador desembolse antes de tiempo.
Carta de crédito documentaria irrevocable (L/C)	Emitida por banco aceptable —y confirmada por banco de primera línea cuando la plaza lo requiera—, pagadera contra presentación de los documentos de embarque conformes. Es el instrumento que corresponde a los volúmenes grandes y a los programas de varios embarques.
Carta de crédito standby (SBLC)	Funciona como respaldo: se ejecuta únicamente si el pago acordado no se produce. Es la figura que se usa para sostener un programa de entregas sucesivas sin abrir una carta de crédito por cada embarque.
Esquemas mixtos	Combinaciones de los anteriores —anticipo parcial más saldo contra documentos, o bloqueo de fondos con anticipo—, según producto, volumen y ventana de embarque. Se estructuran caso por caso, siempre dentro del principio de pago garantizado en origen.

Cuál se usa lo definen dos cosas: el tamaño de la operación y el banco. Para un pedido por contenedor, lo natural es el pago anticipado, el pago contra documentos o el bloqueo de fondos, que son rápidos y no cargan la operación con costos bancarios. Para volúmenes de programa o granel de buque, la operación pide carta de crédito o standby. Se acuerda antes de emitir la oferta en firme, no después.

Si necesita plazo de pago, hay camino —y es el correcto. El instrumento existe y se llama carta de crédito a plazo (usance): su banco emite el crédito, el vendedor cobra en origen contra la presentación de documentos conformes, y usted le paga a su banco en el vencimiento acordado —30, 60 o 90 días—. Así el comprador obtiene el plazo que necesita para su ciclo comercial y la operación conserva la garantía en origen. El plazo se resuelve con el banco del comprador, no trasladándole el riesgo de cobro al vendedor.

13. Qué necesitamos para emitir una oferta en firme

Con estos cinco datos emitimos una oferta en firme, con precio, validez y condiciones. Sin ellos, cualquier número que circule es orientativo y no compromete a nadie:

- **Producto y presentación** — especie o corte, calibre o granulometría, tipo de empaque y certificación de rito si corresponde.
- **Volumen y modalidad** — por embarque y, si existe, por temporada o por año, indicando si es **por contenedor o a granel**.
- **Puerto y país de destino**, e Incoterm buscado.
- **Ventana de embarque** pretendida.
- **Instrumento de pago** con el que va a trabajar la operación, y banco emisor.

13.1 Del interés a la oferta formal: cómo se avanza

Este documento es información previa. Describe qué se maneja, con qué presentaciones y bajo qué condiciones, para que usted pueda evaluar si hay encaje. **No es una oferta y no compromete precio.**

Cuando el interés se vuelve concreto, y para poder responder de manera formal y profesional, el comprador se presenta con dos elementos:

Qué presenta el comprador	Para qué sirve
Carta de intención (LOI) firmada por quien tiene facultades	Deja por escrito producto, especificación, volumen, puerto de destino, Incoterm, ventana de embarque e instrumento de pago . Es lo que convierte una consulta general en un pedido concreto, que puede cotizarse con precio y con validez.
KYC o CIS de la empresa (identificación del comprador)	Datos societarios y registrales, domicilio, actividad, persona autorizada a comprar y referencias bancarias o comerciales. Permite verificar que del otro lado hay un comprador real , con capacidad para tomar la operación que está pidiendo.

Por qué se pide, dicho sin rodeos. Una oferta en firme obliga a mover al productor en origen, a reservar producto y a comprometer una ventana de embarque. **Eso no se hace sobre una consulta anónima.** El recaudo es recíproco: **Mercalia entrega su propia documentación societaria y sus credenciales a pedido** —identificación fiscal federal, D-U-N-S, permisos y habilitaciones—, para que el comprador la verifique con la misma exigencia.

El representante que le acercó este documento realiza la verificación previa y eleva el pedido con la documentación reunida. A partir de ahí Mercalia responde con una oferta formal, emitida por escrito desde su correo institucional, con precio, plazo de validez, condiciones de entrega y de pago. Ese es el punto en el que la conversación deja de ser exploratoria y pasa a ser una operación.

14. Disponibilidad por destino

Este cuadro está para que nadie comprometa una operación que después no puede completarse. La ausencia de un país no significa que esté cerrado: significa que todavía no se consultó, y se verifica a pedido.

Destino	Mar	Cordero	Azúcar, aceites, granos e infusiones
Estados Unidos	Abierto, con el circuito de importación armado	Cerrado por falta de equivalencia de sistema país	Azúcar por cuota arancelaria. El resto, abierto
Europa	Abierto — con planta proveedora de habilitación comunitaria confirmada	Abierto — es el mercado histórico del cordero patagónico	Abierto
Medio Oriente	Abierto	Abierto — con embarques efectivos al Golfo y Halal cumplido	Abierto
Asia	Abierto	Según habilitación de cada país — se verifica antes de confirmar	Abierto
Centro y Sudamérica	Abierto	Según habilitación de cada país	Abierto

15. Aclaraciones que preferimos hacer por adelantado

- Etiquetado con sello de sostenibilidad.** Las pesquerías de origen cuentan con certificación vigente y eso se respalda documentalmente, pero **no vendemos producto etiquetado con el sello del Marine Stewardship Council**, porque el uso del sello exige un certificado de cadena de custodia propio. Preferimos ser estrictos en esto antes que generar un reclamo después.
- Moluscos bivalvos con valva.** Sólo hacia destinos cuyo país de origen tenga firmado el acuerdo bilateral de sanidad de moluscos correspondiente.

- **Equipo reefer de 20 pies y consolidado LCL.** Sin servicio regular en la ruta hacia Estados Unidos a la fecha de este documento. Ver el punto 10.

Cómo seguir

La vía para avanzar es responder por el mismo canal por el que recibió este documento. Quien se lo hizo llegar representa comercialmente a Mercalia, conoce el estado de cada línea del catálogo y es quien pone en marcha el pedido de cotización.

No hay formularios que completar ni fichas que registrar. Con que en su respuesta nos indique **qué producto y en qué presentación, qué volumen, a qué puerto, en qué ventana de embarque y con qué instrumento de pago**, tenemos lo necesario para emitir una oferta en firme, con precio y con validez. **Si todavía no tiene todos esos datos, escriba igual:** se ordenan sobre la marcha, y varias de las preguntas se contestan más rápido conversando que por escrito.

Mercalia Connect Group LLC es una empresa verificable de forma independiente —consta con su identificación internacional D-U-N-S y con su permiso federal pesquero emitido a nombre de la sociedad—. **Ahora bien, el seguimiento comercial de esta operación lo lleva su representante**, que es quien tiene el detalle de lo conversado y quien puede darle la respuesta más rápida.

MERCALIA CONNECT GROUP LLC · Estado de Nuevo México, Estados Unidos · D-U-N-S 149902101

Este documento describe capacidad comercial y estado de habilitaciones a la fecha indicada. **No constituye oferta contractual.** Precios, volúmenes, calibres y ventanas de embarque se confirman por operación y por escrito. Las habilitaciones arancelarias y sanitarias mencionadas se reverifican antes de cada cotización en firme. Las imágenes son ilustrativas y no representan necesariamente el lote ofrecido.