

Recurso de la National Mango Board Para Casos de Retiros de Producto del Mercado

Los funcionarios del gobierno pueden solicitar o exigir el retiro de un producto del mercado por diversos motivos, incluyendo entre ellos el etiquetado incorrecto, aseveraciones sobre la salud no verificadas, o por sospecha de alguna contaminación. Los retiros de producto ocasionados por posibles contaminaciones a lo largo de la cadena productiva han incrementado en la industria de productos agroalimentarios. Los retiros son costosos, bromosos, y dejan muchos asuntos por resolver. En un esfuerzo por ayudar a un exportador de mango con el manejo y la superación de un retiro de producto del mercado, preparamos lo siguiente.

¿Qué se puede esperar de las agencias de salud? Cuando un producto está vinculado con un brote, en la mayoría de los casos, el departamento de salud local o estatal funge como el investigador inicial. Las entidades de salud pública se enteran de cualquier disparo en el número de enfermedades que a menudo están vinculadas con problemas de inocuidad alimentaria e inician una investigación. Esto puede incluir consultas de los enfermos respecto de lo que comieron recientemente. Si emerge un patrón, el investigador puede visitar restaurantes o tiendas de autoservicio. Usted podrá ser contactado por el proceso de investigación, o por funcionarios de salud locales o estatales. El investigador podrá realizar pruebas de producto en su bodega y pedirle que brinde la capacidad de trazabilidad. Es indispensable contar con un programa confiable de trazabilidad.

Los resultados de estas investigaciones locales se envían a una red de funcionarios de salud que incluye a los Centros para el Control de Enfermedades (*Centers for Disease Control* (CDC)) y a la Administración de Drogas y Alimentos (*Food and Drug Administration* (FDA)). Aunque las leyes locales pueden autorizar retiros de producto del mercado, a menudo es la FDA la que toma la decisión de efectuarlos. La FDA le presentará sus conclusiones, y la entidad podrá solicitar que efectúe un retiro voluntario, u ordenar el retiro de producto del mercado. Un abogado que tiene experiencia con la FDA sería un elemento importante de su equipo para ayudarle a manejar estos asuntos.


Si usted efectúa un retiro de producto. Un retiro de producto requiere de una comunicación eficaz y frecuente con sus clientes y proveedores. Al igual que cualquier otra operación de negocios, los documentos legales como los contratos pueden desglosar los detalles de lo que se espera. En algunos casos, los clientes podrán hacer peticiones particulares. Estas peticiones deben considerarse conforme al tipo de relación que tienen con sus clientes, independientemente de que estén cubiertas por el contrato o que sean importantes para mantener la relación comercial. Algunos clientes requieren de un número telefónico gratuito que puede compartir con ellos. Es importante para usted entender la capacidad telefónica con la cuenta. La ejecución de un retiro de producto requiere que se comunique con los medios y los consumidores. Se recomienda que consulte con una persona con experiencia en comunicaciones para ayudarle. Aunque la National Mango Board (NMB) ofrece un [modelo para plan de respuesta ante crisis en el sitio web](#), se recomienda que tenga un plan específico que cumple con las necesidades de su empresa.

A continuación se enumera una lista de recursos que podrá necesitar al ejecutar un retiro de producto:

- Sitio web de los CDC
 - <http://www.cdc.gov>
- FDA (sitio específico)
 - <http://www.fda.gov/safety/recalls/industryguidance/default.htm>
- Produce Marketing Association (necesitará su contraseña y su nombre de usuario para ingresar al sitio)
 - <http://www.pma.com>
- United Fresh (necesitará su contraseña y su nombre de usuario para ingresar al sitio)
 - <http://www.unitedfresh.org>
- The Packer
 - <http://www.thepacker.com>
- Produce News
 - <http://producenews.com>
- Lista de Códigos PLU de la NMB
 - <http://mango.org/es/industry/downloads>
- La Guía de Respuesta Ante Problemas y Crisis de la NMB
 - <http://mango.org/es/industry/downloads>
- Abogados
 - Gilbert LLP (Washington, DC) <http://www.gotofirm.com> (202) 772-2200
 - Stokes Law Office, LLP (Texas) <http://stokeslawoffice.com> (210) 804-0011
 - Martin Law Office (Florida) <http://www.martinpa.com> (863) 686-6700
 - Keller and Heckman, LLP (Washington, DC) <http://www.khlaw.com> (202) 434-4100
- Comunicadores en Casos de Crisis
 - Charleston Orwig (Wisconsin) <http://www.charlestonorwig.com> (262) 563-5100
 - CMA Builds Trust (Missouri) <http://www.cmabuildstrust.com> (816) 880-0204
 - Florida Fruit & Vegetable (Florida) Director de Asuntos Públicos de la FFVA <http://www.ffva.com> (321) 214-5206
 - Beacon Advisors (Illinois) <http://www.beaconadvisors.us> (773) 281-1100
 - Watson Green LLC (Washington, DC) <http://www.watsongreenllc.com> (202) 384-1840
 - At the Table Public Relations (Florida) <http://www.atthetablepr.com> (813) 251-4242
 - Wragg & Casas Public Relations Inc. (Florida) <http://www.wraggcasas.com> (305) 372-1234
 - SS PR (Illinois) <http://www.sspr.com> (847) 415-9347

- Dublin & Associates Inc. (Texas) <http://www.dublinandassociates.com> (210) 227-0221
- Kimberly Public Affairs (Texas) <http://www.kimberlypublicaffairs.com> (713) 328-5151
- Lee & Associates, Inc. (California) <http://www.leeassociates.com> (323) 938-3300
- Seguros Contra Retiros de Producto del Mercado
 - McAfee Insurance Agency (Texas) <http://www.mcafeeagency.com> (956) 565-2481
 - Western Growers (California) <http://www.wga.com/insurance> (949) 863-1000
 - Capitol Risk Concepts (New York) <http://www.crclimited.com> (212) 868-8000
 - Catlin Group (Florida) <http://www.catlin.com> (305) 468-4167
 - Parker, Smith & Feek (Washington) <http://www.psfinc.com> (425) 709-3600
 - Liberty International Underwriters (New York) <http://www.liu-usa.com> (212) 208-4100
 - Houston Casualty Company (Texas) <http://www.hcc.com> (713) 462-1000
 - The Horton Group (Illinois) <http://www.thehortongroup.com> (708) 845-3000
 - Continental Western Insurance Company (Iowa) <http://www.cwgins.com> (515) 473-3000
 - XL Group <http://xlgroupp.com> California (213) 239-0366
 - CoverX Specialty (Michigan) <http://www.coverx.com> (800) 762-6837
- Lista de proveedores que han ejecutado un retiro de producto del mercado
 - Larry Nienkerk, Splendid Products <http://www.splendidproducts.com> (650) 342-4380
 - Will Steele, Frontera <http://www.fronteraproduce.com> (956) 381-5701
 - Andrés Ocampo, HLB Specialties <http://www.hlbspecialties.com> (954) 475 8808
 - Dante Galeazzi, Rio Queen <http://www.rioqueencitrus.com>
 - Eric Viramontes, Vision y Servicios <http://www.visionyservicios.com/es/> (520) 860-0229

¿Cuál es la función de la NMB durante un retiro de producto? Un retiro afecta a la empresa en forma directa, pero también afecta a toda la industria. La función de la NMB es difundir la información fáctica sobre los hechos y relatarle la historia del mango a los medios de comunicación. Hacemos esto respondiendo o dándole alcance a editores de los medios sociales, de difusión, e impresos según corresponda a través de todos los auditorios (consumidores, minoristas, operadores de servicio de alimentos, industria de productos agroalimentarios, etc.). Es



indispensable relatarle la historia del mango a los medios de comunicación durante un retiro de producto debido a que le brinda la oportunidad a la industria del mango de relatar nuestra versión de los hechos, mantiene el enfoque en los hechos, y no permite la especulación. La NMB contesta toda consulta hecha por los medios a nombre de la industria. Asimismo, mantenemos a las industrias asociadas informadas acerca del asunto trabajando directamente con minoristas y profesionales de servicio de alimentos. La NMB también trabaja muy estrechamente con las dependencias estatales y federales en relación a retiros específicos. Compartimos actualizaciones/noticias de las dependencias con la industria del mango.