

Tilapia

Estados Unidos



PROCOMER

Gerencia de Inteligencia Comercial

Junio 2005

Tabla de Contenido

Definición de productos de mar	3
La tilapia	4
La tilapia en Estados Unidos	6
Filetes frescos de tilapia.....	9
Filetes congelados de tilapia	10
Tilapia entera congelada	11
Precios de la tilapia	13
Canales de comercialización.....	14
Regulaciones de entrada de la tilapia	16
Normas técnicas	17
Requisitos adicionales	17
Documentos necesarios para presentar la documentación de importación	18
Trámites a realizar en Costa Rica	19
Anexo	22

Definición de productos de mar

La Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos establece que el término *fish* incluye los peces de agua salada, moluscos, crustáceos y las demás formas acuáticas de vida animal.

Los mamíferos acuáticos son excluidos porque estos no son procesados o comercializados en este país.

La tilapia

Es un pez de agua dulce, de máximo 50 centímetros que provee una carne blanca de alta calidad. Se le conoce también como mojarra o pez de San Pedro.

Los orígenes de la tilapia se ubican en el Río Nilo y su potencial culinario fue apreciado por los antiguos egipcios y los griegos epicúreos. Se cree que fue Aristóteles en el año 300 a. C. quien le dio su nombre: *Tilapia niloticus* (pescado del Nilo).

La tilapia hace referencia a varios géneros de peces de la familia *Cichlidae*: *Sarotherodon*, *Oreochromis* y *Tilapia*. Algunos de los tipos más conocidos que se cultivan en estanques son:

- Roja o de Mozambique (*Oreochromis mossambicus*)
- Del Nilo o negra (*Oreochromis niloticus*)
- Azul (*Oreochromis aureus*), la cual es resistente al frío
- Manchada (*Oreochromis andersonii*)
- De aleta larga (*Oreochromis macrochir*)
- *Sarotherodon galilaeus* (*Sarotherodon galilaeus*)
- Barbilla negra (*Sarotherodon melanotheron*)
- *Tilapia guineensis* (*Tilapia guineensis*)
- Panza roja (*Tilapia zilli*)
- Otras especies, incluyendo híbridos

Las dos especies más comunes en la acuicultura son las de Mozambique y el Nilo, pero en general las tilapias del género *Oreochromis* poseen características que las hacen más aptas para el cultivo comercial. Aunque ambas pueden ser cultivadas en agua dulce o salina, la tilapia negra es usualmente más conveniente para el agua dulce que la roja. Los filetes son sólo ligeramente diferentes en el color y cuando las tilapias son cultivadas correctamente tienen el mismo sabor suave.

Dado que este pescado absorbe el sabor del agua donde crece, la tilapia salvaje puede tener un gusto mohoso o inconsistente, mientras que la cultivada con agua de fuentes confiables, una dieta adecuada y un crecimiento cuidadosamente monitoreado tiene un sabor más suave y dulce. De ahí que la calidad del agua en la que se cultiva sea un factor determinante de la calidad del pescado.

Hasta hace unos años la tilapia era consumida fundamentalmente en Asia y África, pero hoy en día ha alcanzado aceptación a nivel internacional de manera que los centros de consumo más importantes se ubican en los países tropicales productores, Europa (principalmente Reino Unido, Alemania, Francia, España e Italia) y Estados Unidos.

La tilapia presenta múltiples características que hacen muy atractivos su producción, comercialización y consumo:

- Son resistentes a enfermedades.
- Se reproducen fácilmente.
- Son tolerantes al agua de baja calidad con niveles de oxígeno bajos.

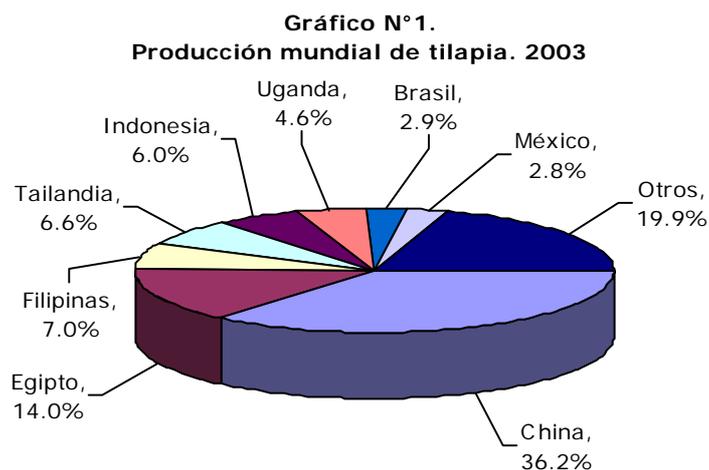
- Puede vivir en agua dulce o salada.
- Varias especies son herbívoras y pueden criarse principalmente con proteínas vegetales.
- Es utilizada en gran variedad de platillos y es adaptable a distintas culturas. En forma muy sencilla puede ser cocida a fuego lento, asada, hervida, horneada (en microondas u horno convencional), al vapor, frita o puede ser utilizada como ingrediente en sopas o cualquier otra receta.
- Tiene un alto valor nutricional porque es baja en grasas y carbohidratos y rica en proteínas.

Producción mundial

La tilapia es el segundo pez más cultivado en el mundo después de la carpa debido a que es resistente a situaciones que otros peces no resistirían. Es característico de zonas geográficas comprendidas entre los 30° al norte y al sur de la línea del Ecuador.

De acuerdo con los datos más recientes de la FAO, en el 2002 la producción mundial de tilapia fue de 2.188 millones de toneladas, 4,5% más que en el 2001. Los principales países productores son China (36,2%); Egipto (14,0%); Filipinas (7,0%); Tailandia (6,6%); Indonesia (6,0%); Uganda (4,6%); Brasil (2,9%); México (2,8%); Tanzania (2,3%) y Kenia (1,6%). Costa Rica ocupó el lugar número 20 con 0,6% del volumen total producido.

Es importante recalcar que el cultivo en África y Asia es llevado a cabo en su mayoría por explotaciones familiares o tribales que destinan la producción a la propia subsistencia, mientras que en Centro y Suramérica sobresalen las empresas tecnificadas cuyo fin primordial es la comercialización de este producto.



Fuente: FAO

La tilapia en Estados Unidos

Hace unos años la tilapia era vista como un pescado de bajo valor, característico de ciertos grupos étnicos. Sin embargo, desde hace aproximadamente diez años y en forma acelerada, la tilapia ha ido ganado reconocimiento entre los consumidores estadounidenses y se ha convertido en uno de los platos más populares de ese país.

La tilapia reúne en sí misma las características del pescado preferido en el mercado de Estados Unidos:

- Carne blanca.
- Fácil de cortar en filetes.
- Sin espinas.
- Sin olor.
- Sabor suave a pescado.
- Versatilidad para cocinar.
- Siempre disponible en cómodos empaques.
- Precio relativamente razonable.
- Calidad consistente.

Consumo

Antes de 1986, prácticamente en todo Estados Unidos la demanda de tilapia era cubierta con la producción doméstica. Los restaurantes de corte oriental y los almacenes de comestibles eran los principales demandantes de este producto. Pequeñas granjas del oeste y sur de Estados Unidos eran los proveedores de las comunidades orientales en la Costa Oeste y los centros urbanos del sur.

Alrededor de 1986, la tilapia entera congelada proveniente de Taiwán empezó a ser introducida en la Costa Oeste pero era distribuida principalmente a través de los mercados orientales. El conocimiento público sobre la tilapia se fue generalizando poco a poco, conforme pequeñas granjas se establecían y las personas que viajaban la consumían en otros países y deseaban seguirlo haciendo cuando volvían a Estados Unidos.

Actualmente es posible encontrar tilapia en gran cantidad de restaurantes y cadenas de supermercados. Inclusive, hay empresas que brindan el servicio de entrega en el domicilio del comprador previa orden por teléfono o Internet.

Para dar una idea, el consumo per cápita se incrementó de 0,08 kilogramos en 1993 a 0,15 kilogramos en 2001. Ya en el año 2003 el consumo por persona fue de 0,24 kilos colocándose como el octavo producto del mar más popular en los Estados Unidos. Según datos de la Sociedad Mundial de Acuicultura, en el 2004 la tilapia subió dos escalones más en la lista de popularidad.

Las tres especies de tilapia más comunes en Estados Unidos son la del Nilo, Azul y Mozambique. El mercado está segmentado en cuatro categorías según el tipo de presentación: entera fresca y congelada, o filetes frescos y congelados. Por ejemplo, el consumidor estadounidense puede encontrar la tilapia congelada en varias presentaciones ya sea entera, descabezada y sin vísceras, en filetes, con o sin piel, con o sin espinas, rebozadas con pan rallado o marinadas.

En el 2004 más del 90% del consumo de tilapia fue satisfecho a través de importaciones. El producto vivo o fresco es la principal plaza para los productos locales, pues el 70% de la producción nacional estadounidense es vendida en los mercados étnicos de Nueva York, San Francisco, Los Angeles y Seattle.

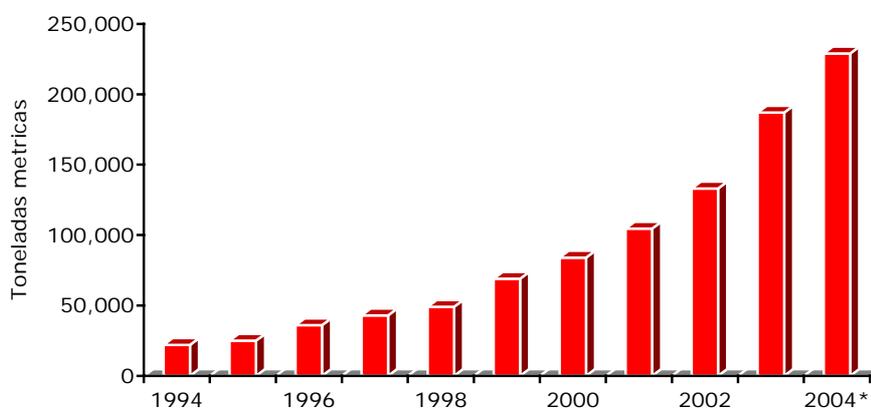
Cuadro N° 1
Estados Unidos: Top Ten Productos del mar
2001-2003

2001	2002	2003
Camarón 3.400 lbs.	Camarón 3.7 lbs.	Camarón 4.0 lbs.
Atún Enlatado 2.900 lbs.	Atún Enlatado 3.1 lbs.	Atún Enlatado 3.4 lbs.
Salmón 2.023 lbs.	Salmon 2.021 lbs.	Salmon 2.219 lbs.
Merluza 1.207 lbs.	Merluza 1.557 lbs.	Merluza 1.706 lbs.
Siluro 1.044 lbs.	Siluro 1.103 lbs.	Siluro 1.137 lbs.
Bacalao 0.557 lbs.	Bacalao 0.658 lbs.	Bacalao 0.644 lbs.
Almejas 0.465 lbs.	Cangrejos 0.568 lbs.	Cangrejos 0.609 lbs.
Cangrejos 0.437 lbs.	Almejas 0.545 lbs.	Tilapia 0.541 lbs.
Flatfish 0.387 lbs.	Tilapia 0.401 lbs.	Almejas 0.525 lbs.
Tilapia 0.348 lbs.	Flatfish 0.317 lbs.	Caracoles 0.330 lbs.

Fuente: National Fisheries Institute by H.M. Johnson & Associates, publishers of the Annual Report on the United States Seafood Industry. Data for this list came from the National Marine Fisheries Service (NMFS).

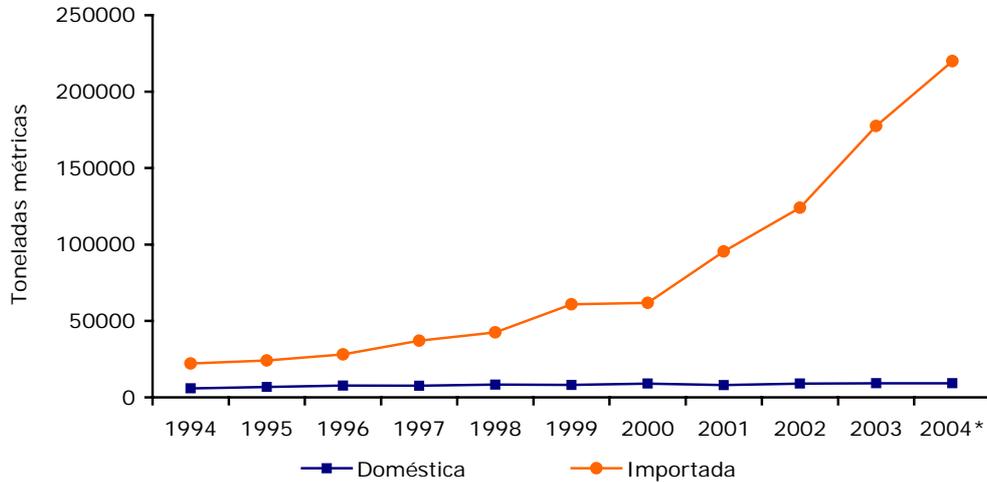
Si bien la mayor parte de la demanda es satisfecha a través de importaciones, la producción nacional ha aumentado en los recientes años, al punto de que es la especie de cultivo con mayor crecimiento. El gran limitante para la producción son las condiciones climáticas poco favorables en dicho país, ya que ni siquiera en los estados calientes del sur la producción es constante a lo largo del año, salvo en instalaciones con calefacción lo que eleva los costos y hace que el país no sea competitivo en ese producto.

Gráfico N° 2
Estados Unidos: Consumo total de tilapia
1994 – 2004*
Toneladas métricas



Fuente: American Tilapia Association
 * Estimado

Gráfico N° 3
Estados Unidos: Consumo total de tilapia según tipo de fuente
Toneladas métricas
1994 – 2004*

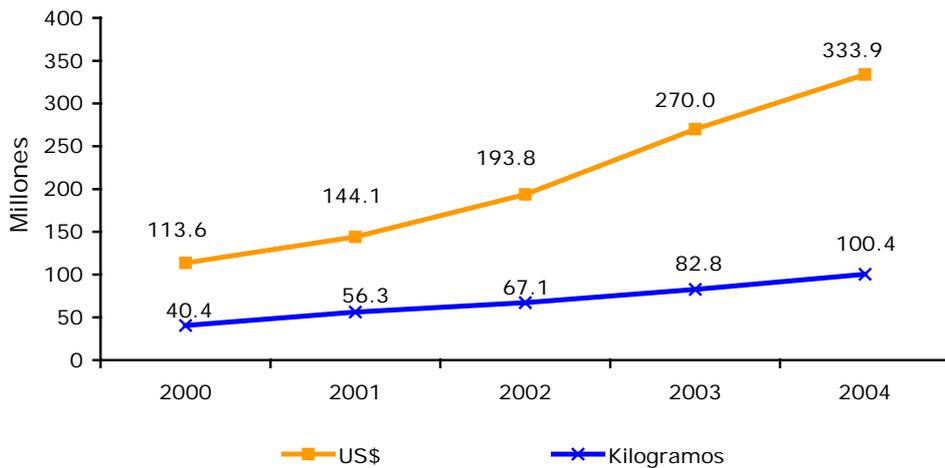


Fuente: American Tilapia Association
 * Estimado

Importaciones de tilapia

Las importaciones de tilapia han crecido cerca de nueve veces entre 1994 y 2004. Entre los factores que han favorecido este aumento se encuentran los programas de seguridad alimentaria como el HACCP, estrictos controles de calidad, trazabilidad, etiquetado, conciencia ambiental, social y precios relativamente atractivos.

Gráfico N° 4
Estados Unidos: Importaciones de tilapia según valor y peso
2000 – 2004*



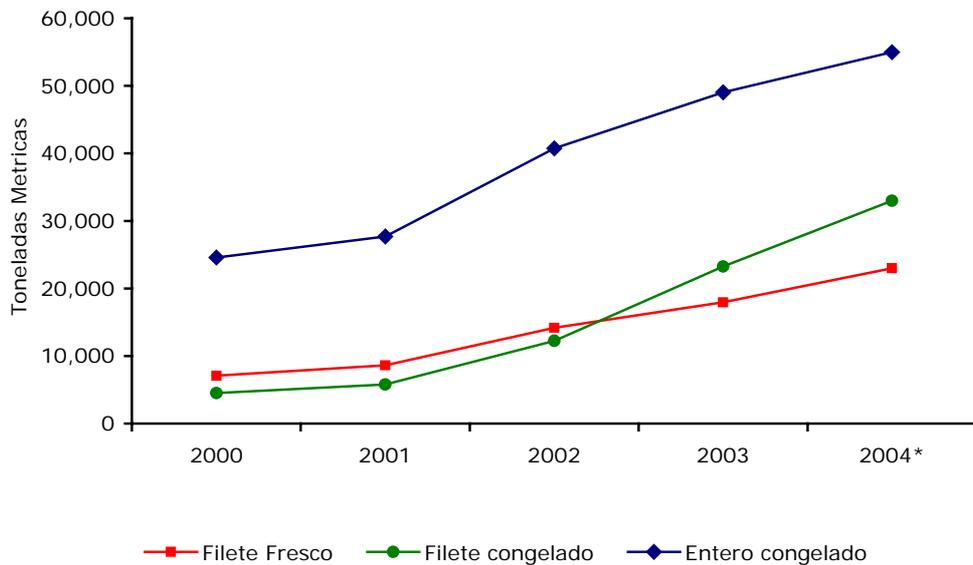
Fuente: American Tilapia Association y USITC
 * Estimado

Según datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, este país importó en el 2004 US\$333,8 millones de tilapia proveniente de China (39,4%), Ecuador (22,8%), Taiwán (11,9%), Costa Rica (8,1%), Honduras (8,0%) e Indonesia (6,4%). De Taiwán y China se importa principalmente tilapia entera congelada; de Indonesia, filetes congelados y de Costa Rica, Honduras y Ecuador, filetes frescos.

Importaciones según presentación

Como se mencionó anteriormente, en Estados Unidos se importa la tilapia básicamente en tres presentaciones: filete fresco, filete congelado y entero congelado. Según datos de la Asociación Norteamericana de Tilapia, la mayor importación se da en producto entero congelado y en filete congelado, tal y como se puede observar en el gráfico N°5.

Gráfico N° 5
Estados Unidos: Importaciones de tilapia según presentación
2000 – 2004*



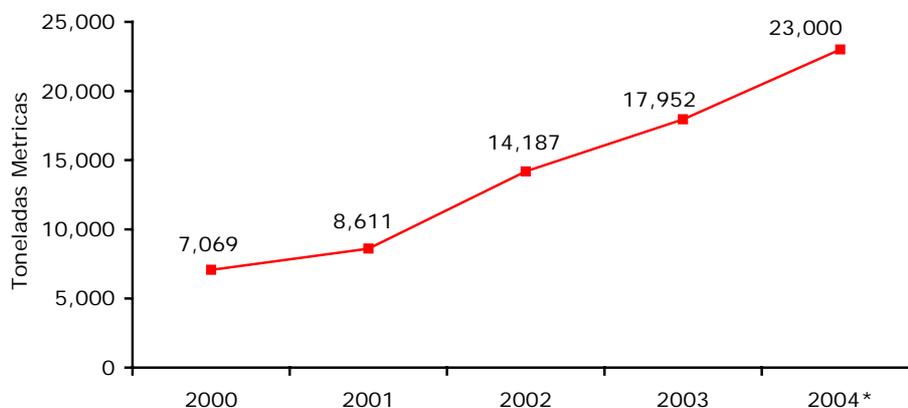
Fuente: American Tilapia Association
 * Estimado

Filetes frescos de tilapia

Las importaciones de tilapia fresca, han crecido cerca de un 450% entre 1999 y el 2004, pasando de 5.300 toneladas métricas en 1999 a 23.000 toneladas métricas en 2004, según estimaciones realizadas por la Asociación Norteamericana de Tilapia.

En cuanto a los principales países proveedores de tilapia fresca en el 2004 se tiene: Ecuador (47,5%), Costa Rica (19,0%) y Honduras (18,2%). De esta manera se observa que cerca del 85% de los filetes frescos de tilapia que se importan en Estados Unidos son proporcionados por estos países.

Gráfico N° 6
Estados Unidos: Importaciones de filetes frescos de tilapia
2000 – 2004 *



Fuente: American Tilapia Association
 *Estimado

Cuadro N° 2
Países proveedores de filetes frescos de tilapia
2001-2004
Participación porcentual

País	2001	2002	2003	2004
Ecuador	48.1%	46.6%	52.5%	47.5%
Costa Rica	30.3%	22.6%	22.5%	19.0%
Honduras	14.0%	20.2%	15.9%	18.2%
China	1.8%	5.9%	4.3%	9.6%
Brasil	0.0%	0.7%	1.2%	1.4%
El Salvador	0.0%	0.5%	1.0%	1.1%
Perú	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
Belice	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
Panamá	3.4%	1.0%	0.5%	0.4%
Taiwán	0.7%	1.7%	1.5%	0.4%
Otros	1.4%	0.4%	0.3%	0.5%

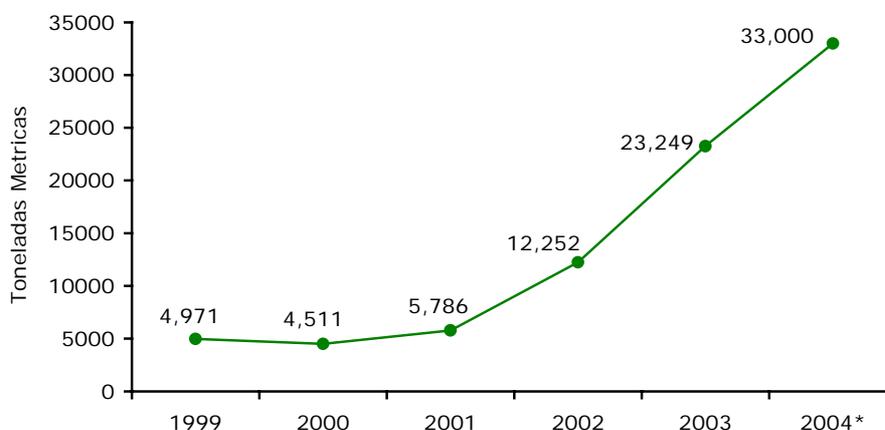
Fuente: American Tilapia Association
 * Estimado

Es importante destacar que en los últimos años, Costa Rica se ha mantenido como segundo país proveedor de filetes frescos de tilapia, no obstante su participación se ha comportado en forma decreciente mientras que otros países como Honduras y China han ganado terreno poco a poco.

Filetes congelados de tilapia

En el 2004 las importaciones de filetes congelados de tilapia fueron siete veces mayores que en 2000, tal y como se puede observar en el gráfico N°7.

Gráfico N° 7
Estados Unidos: Importaciones de filetes congelados de tilapia
2000 – 2004 *



Fuente: American Tilapia Association
 *Estimado

Para esta modalidad, los principales países proveedores en el 2004 fueron: China (76,7%); Indonesia (12,6%) y Taiwán (7,4%). En este caso, Costa Rica tuvo una participación cercana al 0%.

Cuadro N° 3
Países proveedores de filetes congelados de tilapia
2001-2004
Participación porcentual

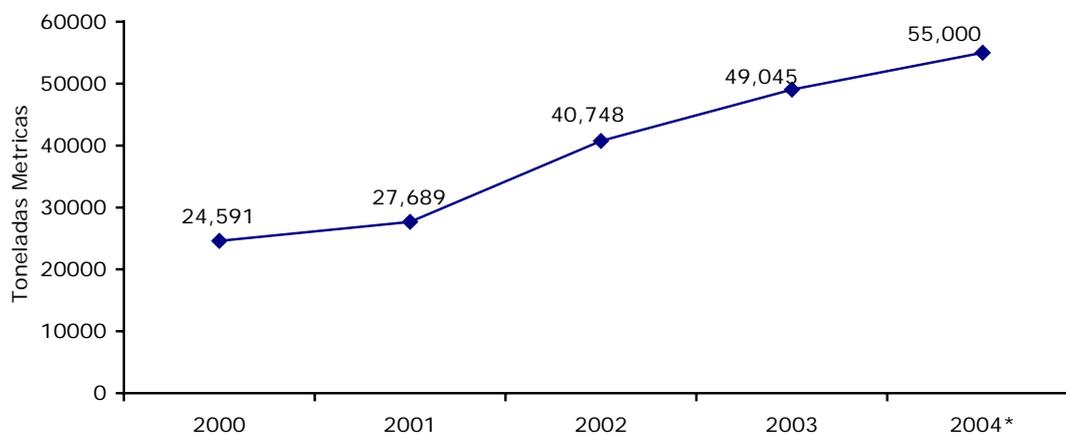
País	2001	2002	2003	2004
China	34.3%	49.2%	67.3%	76.7%
Indonesia	29.6%	21.0%	16.0%	12.6%
Taiwan	28.9%	22.5%	10.6%	7.4%
Thailand	2.8%	2.8%	4.2%	2.2%
Ecuador	1.9%	2.2%	0.8%	0.5%
Panamá	0.0%	0.4%	0.2%	0.3%
Hong Kong	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
South Korea	0.3%	0.0%	0.0%	0.1%
Japan	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%
Viet Nam	0.7%	0.9%	0.3%	0.1%
Otros	1.5%	1%	1.4%	0.1%

Fuente: American Tilapia Association
 *Estimado

Tilapia entera congelada

Las importaciones de tilapia entera congelada tuvo un crecimiento cercano al 123,6% entre 2000 y 2004, pasando de 24.591 toneladas métricas a 55.000 en el 2004. Es importante destacar que a pesar de que esta presentación es la de mayor volumen de importación, es la que muestra la mínima variación anual en el periodo señalado.

Gráfico N° 8
Estados Unidos: Importaciones de tilapia entera congelada
2000 – 2004 *



Fuente: American Tilapia Association
 *Estimado

Los principales países proveedores de tilapia entera congelada son China (55,5%) y Taiwán (43,3%). Costa Rica tuvo en el 2004 una participación de 0,02%.

Cuadro N° 4
Países proveedores de tilapia entera congelada
2001-2004
Participación porcentual

País	2001	2002	2003	2004
China	28.1%	48.1%	58.4%	55.5%
Taiwan	71.3%	50.7%	40.4%	43.4%
Thailand	0.1%	0.6%	0.2%	0.3%
Panama	0.0%	0.4%	0.2%	0.2%
Hong Kong	0.0%	0.1%	0.3%	0.2%
Ecuador	0.2%	0.0%	0.3%	0.1%
South Korea	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
Mauritius	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
Malaysia	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%

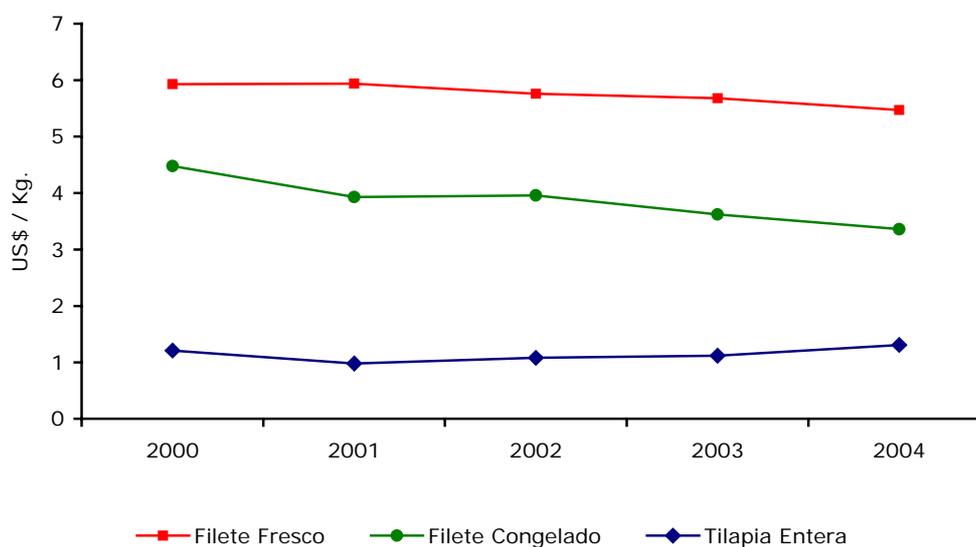
Fuente: American Tilapia Association
 *Estimada

Precios de la tilapia

En este apartado se presenta información de los precios promedio de importación por kilo reportados por año en el periodo 2000-2004, de acuerdo con la información suministrada por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, USITC (por sus siglas en inglés).

En la siguiente grafica se puede observar como los precios de los filetes tanto frescos como congelados han presentado mínimas baja en los últimos tres años, mientras que el precio de la tilapia congelada a presentado una tendencia al aumento aunque muy leve.

Gráfico N° 9
Estados Unidos: Precios promedio de importación por kg de tilapia,
según presentación
2000 – 2004 *



	2000	2001	2002	2003	2004 *
Filete Fresco	US\$5,93	US\$5,94	US\$5,76	US\$5,68	US\$5,47
Filete Congelado	US\$4,48	US\$3,93	US\$3,96	US\$3,62	US\$3,36
Tilapia entera	US\$1,21	US\$0,98	US\$1,08	US\$1,12	US\$1,31

Fuente: Dataweb USITC, United States International Trade Commission
 *acumulado enero – noviembre 2004

Canales de comercialización

Los canales que más se utilizan en el comercio internacional de tilapia son los intermediarios quien compra al exportador y vende a otros mayoristas o minoristas. No obstante no se descarta la venta directa que hace el exportador al minorista, lo cual implica un mayor compromiso para entregar justo a tiempo y la necesidad de hacer un seguimiento al cliente antes y después de colocado el producto¹.

Los principales actores de la cadena de distribución de tilapia en Estados Unidos son:

El **importador** quien introduce la tilapia en Estados Unidos, prepara los documentos y el pago de aranceles e impuestos locales necesarios ante aduanas. Puede ser solo importador o, importador y distribuidor a la vez.

El **broker o agente** es quien negocia la compra, venta o ambas, pero no toma posesión del producto y es compensado a través de comisiones u honorarios. Entre las ventajas de utilizar este canal se encuentra:

- Bajo costo de iniciación.
- Acceso a una red de compradores establecida (mayoristas y minoristas)
- Servicio local
- Conocimiento del mercado y necesidad de poca promoción del producto en el mercado.

El **mayorista o wholesaler** puede tener uno o dos papeles.

- Tiene un centro de almacenaje y vende a distribuidores de varios canales (*retail, food service* y otros).
- Puede tener además una red de distribución propia.

Los **distribuidores (nacionales o regionales)**, los cuales se concentran en regiones, aunque también pueden tener un negocio que distribuya a nivel mundial.

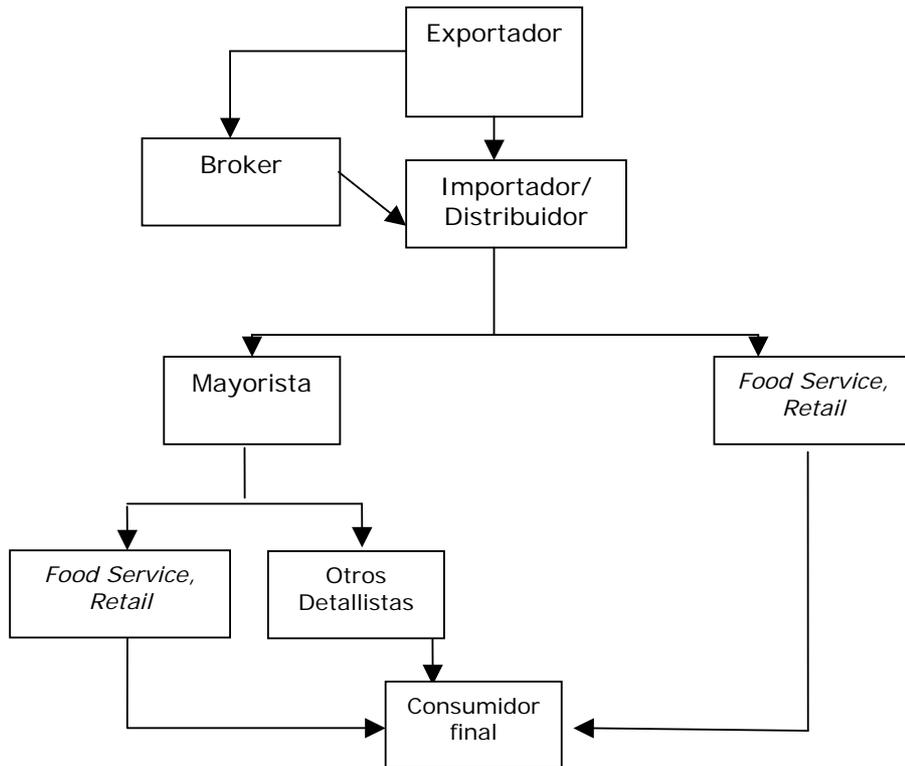
También se encuentra a los **Food Service** que son restaurantes, hoteles, instituciones, entre otros que demandan gran cantidad de alimentos debido a la naturaleza de sus funciones. A este tipo de demandante se puede llegar a través de un distribuidor o directamente (por ejemplo con una cadena de restaurantes o restaurantes independientes).

Finalmente se tiene a los **detallistas**, que son puntos de venta al detalle como cadenas de supermercados convencionales, mercados independientes, tiendas de conveniencia, *express stores*, entre otros. Los alimentos también pueden ser distribuidos a través de los clubes al por mayor (estilo Price Smart) y los supercentros, que generalmente están combinados con distintos rubros y las ventas pueden ser tanto al por menor, por caja cerrada o al por mayor. Los Angeles, New York y Chicago han sido tradicionalmente los principales mercados minoristas de los Estados Unidos.

¹ Por ejemplo, los supermercados generalmente exigen el cumplimiento de ciertas condiciones de servicio como abastecimiento continuo todo el año; empaque y etiquetado de acuerdo a sus propias especificaciones; que el distribuidor mantenga *stock* para reponer; material de promoción en punto de ventas, y el pago del *slotting fee* (tarifa para comprar el espacio dentro del supermercado donde el exportador va a poner su producto).

En la cadena de distribución de tilapia se incluye además a los **empacadores y procesadores**.

Gráfico N° 10
Estados Unidos: Diagrama de comercialización de tilapia



Regulaciones de entrada de la tilapia

El capítulo tercero del **Manual de Importación a Estados Unidos 2004**² comprende los aspectos relacionados con la importación de pescado, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos³.

Los factores clave que hay que tomar en cuenta para introducir la tilapia en los Estados Unidos son:

- Estándares que establece la Administración de Alimentos y Drogas (FDA, por sus siglas en inglés) respecto de la pureza, identidad y manufactura del producto.
- Procedimientos y notificaciones de entrada que establece la FDA.
- Situación arancelaria.
- Regulaciones de importación y requerimientos de cuarentena que establecen el Departamento de Agricultura (USDA), el Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (APHIS) y el Servicio de Pescado y Vida Silvestre de Estados Unidos (FWS) para la importación de especímenes vivos.

Aunque la mayoría de los importadores utilizan los servicios de un agente aduanero autorizado para introducir el producto, es necesario que el importador esté enterado de todos los aspectos relacionados con documentos, regulación y procedimientos de entrada a los Estados Unidos, pues es el importador quien es responsable por el cumplimiento de cualquier requerimiento legal aplicable a su cargamento.

La FDA es el ente encargado de regular la importación de pescado fresco, congelado, en escabeche, enlatado, deshidratado y ahumado y los demás mariscos, según la Ley de Alimentos, Drogas y Cosméticos (*Food, Drug and Cosmetic Act, FDCA*).

Los mariscos son extremadamente perecederos y hay que procurar que el producto sea manipulado cuidadosamente y mantenido bajo refrigeración adecuada para evitar la contaminación y descomposición. Para preservar el producto deben utilizarse únicamente las sustancias aprobadas por la FDA. El uso de colorantes artificiales para ocultar daños o mejorar la apariencia de un producto de inferior calidad están prohibidos según la FDCA.

Considerando que los impuestos de importación aplicables a la tilapia dependen de la clasificación en el Esquema Tarifario Armonizado de Estados Unidos (HTSUS), es necesario asegurarse que el producto esté adecuadamente clasificado según dicho esquema.

Al respecto, de acuerdo a la información del arancel 2005 de Estados Unidos, se homologan las partidas de tilapia en las diferentes presentaciones, y se indica el respectivo arancel de importación.

² El cual se encuentra disponible para consulta en el Centro de Información de PROCOMER.

³ Específicamente incluye: pescado vivo, congelado, en filetes o preservado en forma distinta al enfriamiento.

Código Arancelario en Estados Unidos	Código Arancelario de Costa Rica	Descripción	Arancel*
0303.79.20.94	0303.79.00.00	Tilapia entera congelada	Libre
0304.10.40.61	0304.10.00.90	Filete de Tilapia Fresca	Libre
0304.20.60.42	0304.20.70.00	Filete de tilapia Congelada	Libre

Fuente: <http://www.usitc.gov/tata/hts/index.htm>

Normas técnicas

La tilapia que se exporta a Estados Unidos debe haber sido procesada en un establecimiento certificado bajo normas HACCP.

Para importar pescado o mariscos se requiere una licencia de importación. Los organismos competentes son el Customs and Border Protection y la Administración de Drogas y Alimentos (FDA) y se requiere:

1. Marcas visibles en cada caja con el nombre común del producto o "fish", país de origen y si es de acuicultura o de mar.
2. Los documentos que acompañen el cargamento deberán establecer:
 - a. El nombre y la dirección del exportador y el consignatario;
 - b. El número de contenedores;
 - c. Para cada especie: El nombre común , el número (cantidades en libras)
2. La FDA tiene autoridad para detener o retener temporalmente, cualquier alimento importado a los Estados Unidos, mientras la agencia determina si el producto ha sido marcado falsamente o adulterado. La FDA recibe notificación de cada entrada de alimentos marinos y tiene la opción de examinar los productos almacenados en el muelle de desembarco, recoger y analizar muestras y si es necesario, confiscar cargamentos. La agencia también puede apelar a la Detención Automática, exigiendo análisis privado o del país de origen de cada envío o remesa de productos antes de que al producto en cuestión le sea permitida la entrada.
4. La FDA está autorizada para fijar márgenes de tolerancia en alimentos entre contaminantes naturales o creados por el hombre, con la excepción de pesticidas, los cuales son establecidos por la Agencia de Protección Ambiental (EPA).
5. La FDA suministra extensa asistencia técnica en el área de integridad sanitaria de los alimentos marinos a gobiernos extranjeros, por medio del contacto directo y a través de la Organización Mundial de Salud. (World Health Organization FAO).

Requisitos adicionales

Normativa sobre Seguridad Alimentaria (Bioterrorism Act) Vigente desde Dic. 12 de 2003, que se resume en:

- Nombramiento de agente del Exportador en Estados Unidos ante la FDA.

- Registro previo del Exportador.
- Nota o aviso de preembarque; y,
- Establecimiento y mantenimiento de registros del exportador en el país de origen.

Documentos necesarios para presentar la documentación de importación

Cuando la mercancía llega a los Estados Unidos por lo general se contrata a un corredor o agente de aduanas para hacer la declaración reglamentaria de aduanas o *formal entry*. Se aplicarán derechos de trámite de 0,21% sobre el valor FOB de la mercancía (hay un cargo mínimo de US\$25), y si viene por barco hay cargos adicionales de 0,125% por concepto de conservación de puertos.

Es importante que la factura comercial describa el producto claramente en inglés de manera que se pueda verificar la posición arancelaria del mismo, incluir las cantidades, el valor de la mercancía FOB, el país de origen, el nombre del comprador y del vendedor, y si el producto fue cultivado en piscinas (*farm-raised*) o capturado en el mar (*wild caught*), para cumplir con las nuevas regulaciones de etiquetado para productos del mar.

Trámites a realizar en Costa Rica

Para exportar tilapia, es necesario cumplir con algunos requisitos previos en Costa Rica:

1. Estar registrado como exportador (trámite en PROCOMER).
2. Cumplir con los requisitos generales de exportación que establece el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), donde el interesado debe presentar ante el Departamentos de Cuarentena Animal, una solicitud por escrito que debe contener lo siguiente:
 - Nombres y direcciones del consignador y consignatario.
 - País de origen.
 - Cantidad y características de los animales, con especificación de especie, raza, sexo, edad aproximada y uso a que serán destinados.
 - Destino de los animales, con indicación del establecimiento o ubicación del matadero en el caso que los animales, sean destinados al destace.
 - Cuando se trate de productos y subproductos de origen animal, indicar la cantidad, empaque y características comerciales y su peso en kilos.
 - Vía de transporte y puerto de entrada o de salida.
 - Fecha de arribo o salida.
 - Para obtener el certificado sanitario de exportación de animales silvestres, deberá presentarse con anterioridad el permiso de exportación expedido por el Departamento de Vida Silvestre del MINAE.

Además, para producto o subproducto de la tilapia debe considerar que:

- Toda planta exportadora de productos y subproductos de origen animal, debe cumplir con una serie de requisitos y condiciones que requiere cada tipo de industria, para que sus productos puedan ser certificados hacia el país de destino.
- La planta debe contar con permiso de funcionamiento, otorgado en forma conjunta, entre los Ministerios de Agricultura y Ganadería y Salud, los que se concederán tanto para consumo local, como para la exportación.
- Los requisitos generales, para ceder el permiso de funcionamiento son los siguientes:
 - a. Planta física adecuada, que garantice los procesos de inocuidad de alimentos; los cielos, paredes, iluminación, pisos, drenajes y ventilación, deben tener condiciones aceptables para cada industria.

- b. Debe estar ubicada de tal manera que sus emanaciones, olores o desechos en general, no constituyan un problema de salud pública o de medio ambiente.
 - c. Tener un tratamiento adecuado de desechos líquidos y sólidos.
 - d. Las áreas de recibo de materias primas y salidas de producto terminado, deben estar bien separadas, para que no se favorezca la contaminación cruzada.
 - e. Debe contar con suficiente agua potable, que garantice los procesos.
 - f. Adecuadas salas o condiciones para almacén de materias primas y de producto terminado.
 - g. Contar con medico veterinario responsable de los procedimientos, según legislación vigente.
 - h. Tener implementados los prerequisites del análisis de riesgo y control de puntos críticos (HACCP), personal capacitado en el sistema, manual de saneamiento operacional y de buenas prácticas de manufactura, en ejecución.
 - i. Para poder exportar, todo establecimiento debe estar certificado por las Autoridades Sanitarias del país importador.
 - j. El medico veterinario responsable del establecimiento (oficial o no oficial), firma el certificado sanitario o el resumen de embarque, para exportar los productos hacia el país de destino.
 - k. El medico veterinario de planta es responsable de los productos que se embarcan: pesos, cantidades y garantía del producto, y colocar el marchamo.
 - l. Es necesario que la Autorización Sanitaria del país exportador (el Ministerio de Agricultura y Ganadería), solicite por escrito a la Autoridad Sanitaria del país importador, la necesidad que certifique, un establecimiento interesado en exportar; debiendo mencionarse claramente las características del producto.
- Fundamento Legal: Ley de Salud Animal 6243, Reglamento de Inspección de Carnes 13912-A-SSPS, Reglamento de Defensa Sanitaria Animal 14584-A, Reglamento para Funcionamiento de Plantas Procesadoras de Aves para Consumo Humano y de los Establecimientos Industriales del Ramo 13462-SSPS-A, Reglamento de Inspección Veterinaria de Productos Pesqueros 18696-MAG-S y su modificación No. 29082-MAG-S, Decreto 26559-MAG-S (HACCP), Análisis de Riesgo y Control de Puntos Críticos, Reglamento Sanitario y de Inspección Veterinaria de Mataderos, Producción y Procesamiento de Carnes 29588-MAG-S, Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento por parte del Ministerio de Salud 30465-S.

La empresa interesada debe solicitar la certificación de que la planta es la adecuada en el MAG, y dentro del mes siguiente los funcionarios de esta dependencia visitarán la planta para inspección. Esta certificación tienen vigencia de 1 año y debe hacerse la solicitud al menos un mes antes de que caduque.

Para mayor información sobre costo y aspectos adicionales puede comunicarse con el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a los teléfonos (506) 260-9046 ó 260-8648 con los Departamentos de Cuarentena e Inspección de carnes respectivamente (www.protechnet.go.cr)

3. Cumplir con los requisitos que establece el Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPECA). Para ello debe:
 - Llenar el formulario para solicitar permiso para la industrialización, procesamiento y comercialización de productos pesqueros.
 - Aportar original y fotocopia de la cédula de identidad (persona física), cédula jurídica (persona jurídica), certificación de la personería jurídica y el certificado de exportador emitido por la Dirección de Salud Animal del MAG.
 - Depositar la suma de 49.000 colones en la cuenta de INCOPECA N° 30004833-7 del Banco Nacional o cancelarlo en el Departamento de Mercadeo situado en el CENADA Barreal de Heredia.
 - Presentar copias del certificado de Buenas Prácticas de Manejo otorgado por el INCOPECA.

Para mayor información puede comunicarse con el Departamento de Mercadeo de INCOPECA al teléfono (506) 239-3883.

*Un documento que puede ser de su interés es el de **Condiciones de Acceso a Estados Unidos para el sector de pesca y acuicultura**, el cual se encuentra disponible en el Centro de Información al Exportador CIEX de PROCOMER o en el Centro de Información Virtual (CIV): www.procomer.com/civ*

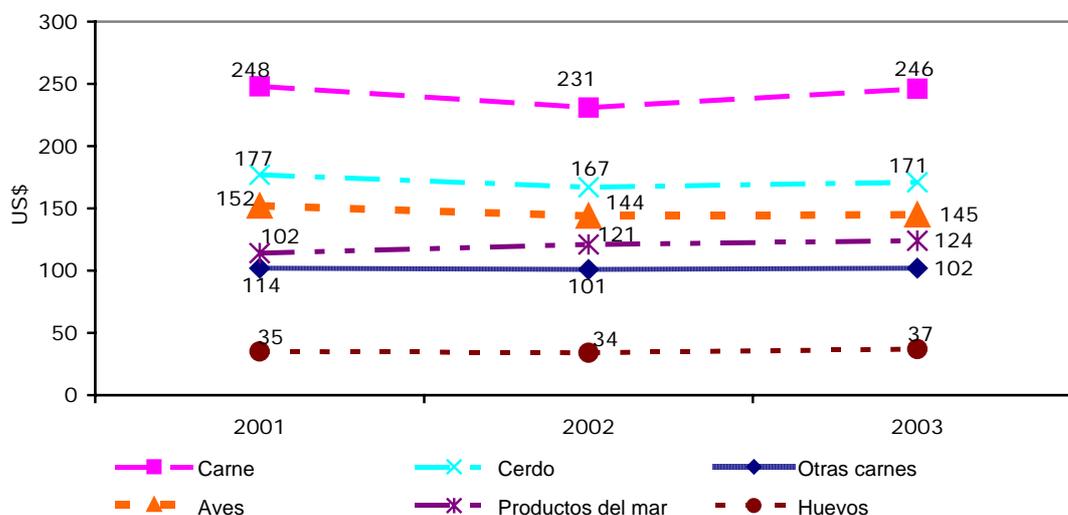
Para mayor información puede comunicarse al teléfono (506) 299-4879 ó 299-4867, o por medio del correo info@procomer.com

Anexo

Perfil del consumidor de productos del mar en Estados Unidos

En promedio, el consumo anual por hogar de productos del mar en Estados Unidos en el año 2003 fue de US\$124 (incluye los productos frescos, congelados y conservados), ubicándose por debajo de las carnes de res, cerdo y aves, pero por encima de otras carnes y los huevos, tal y como se observa en el gráfico N°11.

Gráfico N° 11
Estados Unidos: Consumo promedio anual de carnes y aves por hogar, según producto. 2003



Fue

nte: Departamento de Trabajo de Estados Unidos

Si se divide el mercado estadounidense en cuatro regiones, las zonas noreste⁴ y la zona oeste⁵, son las mayores consumidoras de productos del mar ya que en promedio por hogar se consume por año US\$146 y US\$141 respectivamente, mientras que la zona con menor consumo promedio anual por hogar es la zona medio este⁶ con un consumo de US\$97, esto con base en los datos de consumo de la Dirección de Estadísticas de Estados Unidos.

En el año 2003 los mayores compradores de productos del mar fueron las personas entre 55 y 64 años, con un gasto de US\$148 en promedio, seguidos por las personas entre 45 y 54 años con un gasto de US\$140 y las personas entre 35 y 44 años con US\$139 (ver cuadro N°5).

⁴ Dentro de los principales estados están Nueva York, Boston y Filadelfia.

⁵ Dentro de los principales estados están California Oregon y Washington.

⁶ Dentro de los principales estados están Chicago y Detroit.

Cuadro N° 5
Gasto promedio en productos del mar, según grupo de edad.
2003

Rango de edad	US\$
0 a 24 años	57
25 a 34 años	124
35 a 44 años	139
45 a 54 años	140
55 a 64 años	148
65 a 74 años	122
75 años y más	82

Fuente: Departamento de Trabajo de Estados Unidos

En su página en Internet, el Bureau of Labor Statistics de Estados Unidos presenta los datos de consumo promedio anual para un año determinado en varias categorías (<http://www.bls.gov/cex/2000>).

Por ejemplo por grupo étnico, un consumidor hispano gastó en el 2003 en promedio US\$158 en productos del mar versus los US\$137 que gastó en promedio en el 2002. Esto representó cerca del 4,3 del gasto total de comida en casa y aproximadamente 2,7% del gasto total en comida.

Por otra parte, los asiáticos, blancos y otros grupos gastaron en el 2003, en promedio US\$117 (US\$2 menos que el año inmediato anterior). Finalmente, los afroamericanos gastaron US\$139, aumentando su gasto en US\$18 con respecto al 2002.

Es importante mencionar que en general, cada uno de estos grupos prefiere gastar más en carne de res, cerdo, aves de corral que en productos del mar, tal y como se muestra en el Cuadro N°6.

Cuadro N° 6
Gasto promedio anual según tipo de producto y grupo étnico
2002-2003
US\$

Grupo/Año/ producto	Hispano o latino		Blancos, asiáticos y otras razas		Afro americano	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Carne de res	334	327	224	236	199	229
Carne de cerdo	216	212	158	159	198	206
Otras carnes	110	113	102	102	89	89
Aves de corral	202	190	136	133	159	177
Productos del mar	137	158	119	117	121	139
Huevos	58	59	31	34	35	35
Gasto de comida en casa	3.643	3.597	3.117	3.134	2.526	2.639
Gasto total de comida	5.666	5.717	5.532	5.486	3.978	3.977

Fuente: Departamento de Trabajo de Estados Unidos