

# **Demanda por productos pesqueros en Estados Unidos**

---

Mariscos y pescado para el  
canal *foodservice*

Joseph Godínez Hidalgo  
Dirección de Inteligencia  
Comercial  
PROCOMER,  
Noviembre 2021



**El presente documento es de carácter público y gratuito y fue realizado por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, con base en la información que ha sido recopilada de buena fe y proveniente de fuentes legítimas.**

**El objetivo de este estudio es brindar información de carácter general sobre el tema analizado, por lo que su contenido no está destinado a resolver problemas específicos o a brindar asesoría puntual para un determinado individuo o entidad pública o privada. Por la misma naturaleza de esta publicación, PROCOMER no tendrá responsabilidad alguna sobre la utilización o interpretación que se le dé a este documento, ni responderá por ningún supuesto daño o perjuicio directo o indirecto derivado del contenido de este estudio.**

**Dirección de Inteligencia Comercial, PROCOMER**

# Resumen Ejecutivo



La oferta actual de Costa Rica, centrada principalmente en productos como pargo, mahi-mahi (dorado), pez espada, atún, camarones y en menor medida langosta, se ajusta principalmente a la demanda de restaurantes dirigidos a consumidores de clase media-media alta. Restaurantes más exclusivos (gama alta), demandan también pez espada, atún, camarón y langosta, aunque tienden a preferir especies que actualmente no forman parte de la oferta del país, como halibut, róbalo (chilean y black seabass), branzino, dover sole y bagre (catfish), así como bivalvos y crustáceos de aguas más frías. En este sentido, las líneas de acción deben orientarse a validar la posibilidad de producir por maricultura especies de mayor demanda, como el róbalo y el bagre de las variedades demandadas, tomando en consideración las características del ecosistema y de las especies mismas. En lo que respecta a ostras y otros bivalvos, la exportación en este momento no es viable, toda vez que en primera instancia el país debe firmar una Memorando de Entendimiento con FDA, proceso que además de largo y costoso no asegura la rentabilidad del negocio, pues el mercado tiene preferencia por bivalvos locales y de agua fría.

En lo que respecta a los métodos de obtención por acuicultura, este no es un factor que se considere agregue valor a la oferta, ya que incluso el mercado tiene una preferencia por el producto salvaje o de captura, que consideran tiene mejor sabor, además de que hacen mención a que en la industria de acuicultura hay mucha actividad fraudulenta y poca salubridad, principalmente por la percepción que ha generado la tilapia china. El origen de los productos no se considera una barrera de ingreso, ya que si bien algunos restaurantes, principalmente los más exclusivos, tienden a preferir el producto local (condado, ciudad o estado), se reconoce que es imposible encontrar allí la totalidad de los productos necesarios, por lo que la gran mayoría no tiene problema con el producto importado.

Un factor que podría beneficiar la oferta exportable del país es la concepción amplia que maneja el mercado del término sostenibilidad, y que más allá del tema ambiental, prioriza aspectos como la trazabilidad, inocuidad alimentaria y los derechos laborales, aspectos que los importadores tienden a verificar mediante visitas al mercado para conocer las instalaciones y plantas de proceso. A pesar de no ser una demanda generalizada del mercado, los requerimientos de certificaciones se da principalmente en grandes importadores o distribuidores, quienes tienen preferencias por BAP (acuicultura) y MSC (captura). Debido al desconocimiento general del mercado de *foodservice* sobre la oferta de pescado y mariscos del país, es importante la implementación de estrategias de marketing, orientadas a posicionar el producto nacional, entre las que destacan la educación de chefs, la pauta en sitios y reportes especializados y participación en cooking shows.

Con excepción de los restaurantes más exclusivos, que adquieren la gran mayoría de sus productos en formato fresco (volúmenes bajos de compra y entregas constantes), la mayoría de los restaurantes se abastecen de producto porcionado o fileteado y congelado, ya que esto les garantiza compras en mayor volumen y menos preocupación por la rotación y degradación del producto, así como menos inconvenientes con el espacio de almacenamiento y refrigeración. Es común que los restaurantes soliciten a sus proveedores producto adaptado o con requerimientos especiales (filetes, porciones, gramajes, sazones, presentaciones), por lo que los exportadores deben mostrar apertura a realizar este tipo de procesos en sus plantas, pues debido a la carencia de infraestructura y el alto costo de mano de obra en Estados Unidos, se prefiere que estos procesos de hagan en el país de origen,

De la mano con el tema de salubridad, FDA exige que las empresas exportadoras tengan implementado un sistema de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), así como la norma HACCP mariscos, requisitos sin los cuales las empresas no pueden exportar al mercado.

# Objetivo

---

Caracterizar la demanda de mariscos y otras especies de pescado (con potencial de producción por maricultura) y sus factores de competitividad (intrínsecos y otros), en nichos de mercado en EEUU.

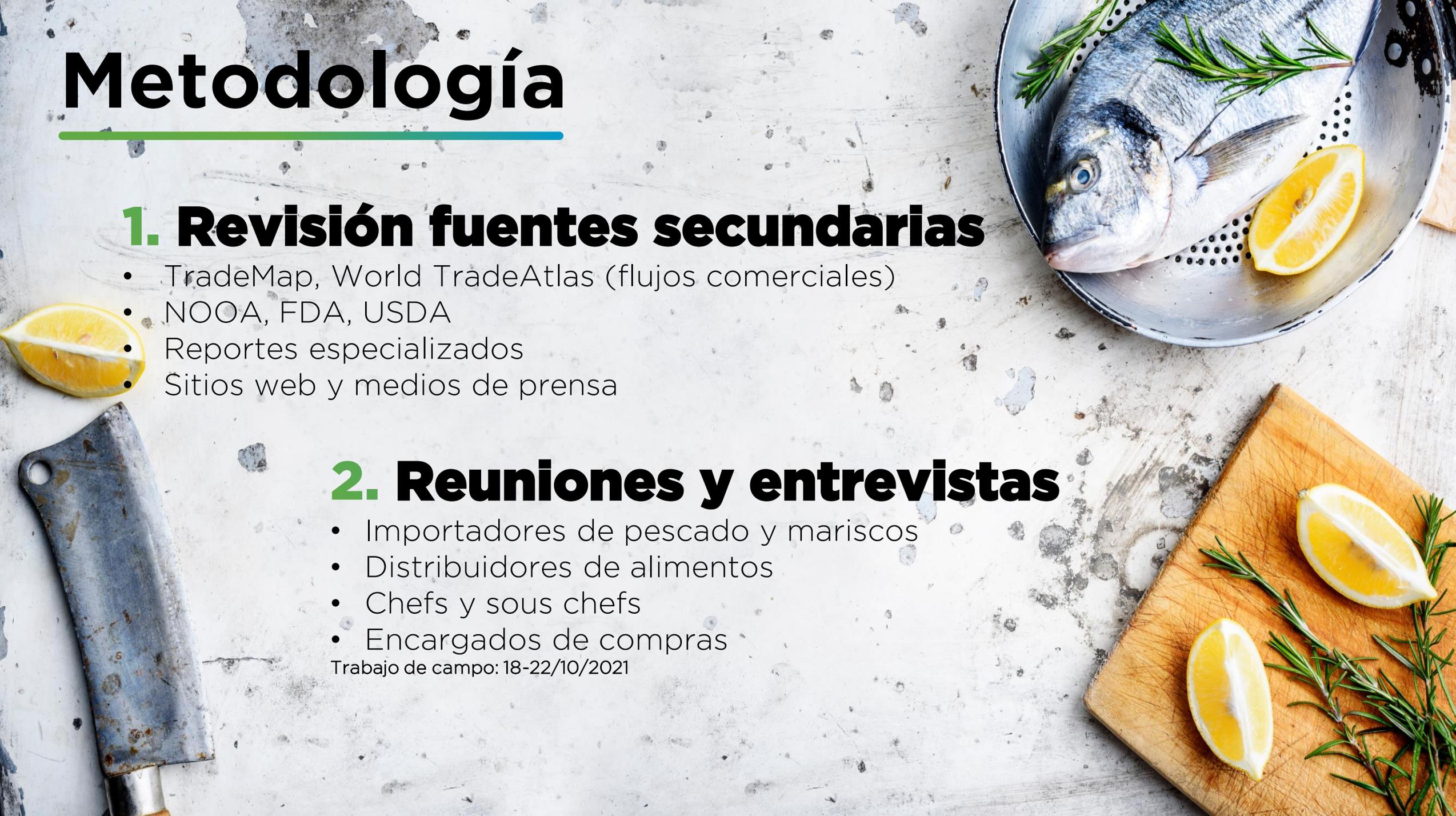


# Contenido

---

1. Contexto de la producción por maricultura
2. Determinantes de la demanda de pescado y mariscos en Estados Unidos
3. Requisitos corporativos para el ingreso de pescado y mariscos en el canal *foodservice*
4. Precios de referencia
5. Abastecimiento internacional
6. Requisitos de ingreso
7. Análisis logístico

# Metodología



## 1. Revisión fuentes secundarias

- TradeMap, World TradeAtlas (flujos comerciales)
- NOAA, FDA, USDA
- Reportes especializados
- Sitios web y medios de prensa

## 2. Reuniones y entrevistas

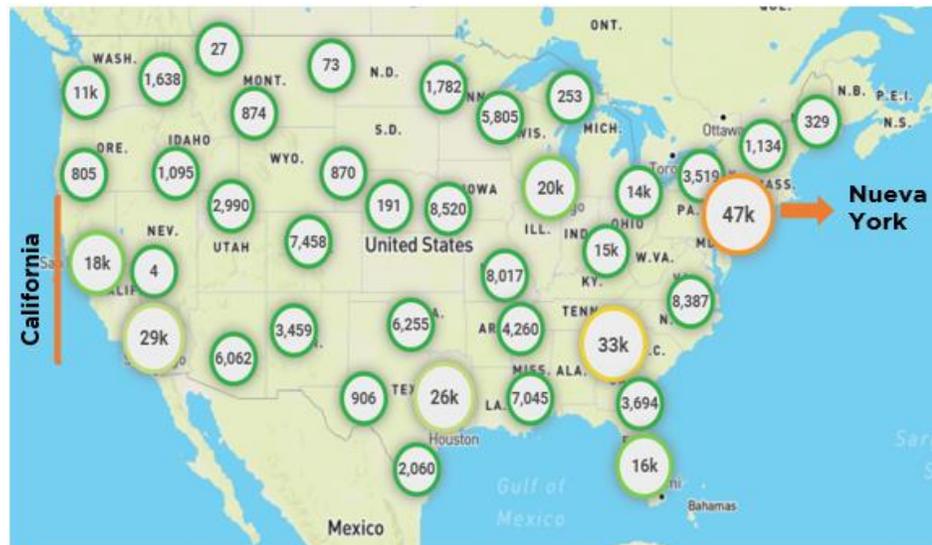
- Importadores de pescado y mariscos
- Distribuidores de alimentos
- Chefs y sous chefs
- Encargados de compras

Trabajo de campo: 18-22/10/2021

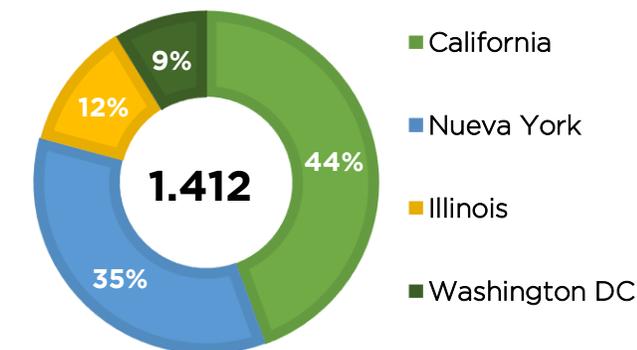
# Elección de mercados

Además de su gran población, Nueva York (8,4M, 2019) y Los Ángeles (10 M) son importantes destinos turísticos, por lo que congregan a una gran cantidad de hoteles y establecimientos de *foodservice*, muchos de los cuales, dado el alto costo de vida de la ciudad y de hacer turismo en ella, son considerados de alta gama.

**Estados Unidos: Distribución de establecimientos de hospedaje y alimentación por estado, 2021**

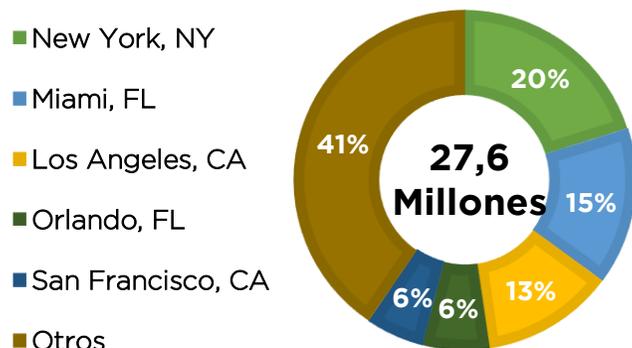


**Estados Unidos: Restaurantes "Michellin" según estado y ciudad, 2021**



Ciudad	Restuarantes	Part. Relativa
1. NYC	460	32,6%
2. San Francisco	127	9,0%
3. Los Ángeles	104	7,4%

**Estados Unidos\*: Principales puntos de ingreso de turistas, 2019**



**Estados Unidos\*: Destinos turísticos más caros, 2018**

Ciudad	Costo 3 noches (2 personas, USD)
1. New York, NY	2 070
8. San Francisco, CA	1 705
15. Palm Springs, CA	1552
19. Los Ángeles, CA	1498
20. Anaheim, CA	1494
26. San Diego, CA	1339

**Estados Unidos: Ciudad más caras par vivir, 2021z**

Ciudad	Costo de vida (encima del promedio nacional)
1. Manhattan, NY	143%
2. San Francisco, CA	102%
4. Brooklyn, NY	83%
6. Oakland, CA	57%
10. Queens, NY	50%
11. Orange County, CA	49%
12. Los Ángeles, CA	47%
13. San Diego, CA	42%

\*Incluye solo estados y territorios continentales

Fuente: CNBC, 2018; GOBankingRates, 2020; National Travel and Tourism Office; Michellin Guide, Council for Community and Economic Research, 2021

# Aspectos sociodemográficos

Los Ángeles y Nueva York son ciudades con un ingreso per cápita y por hogar mayor que el promedio nacional, y con altas concentraciones de población migrante, mayoritariamente latina y asiática en Los Ángeles, y más latinoamericana e insular, aunque con presencia importante de asiáticos, principalmente chinos, en Nueva York.

Variable	Los Ángeles	Ciudad de Nueva York	Estados Unidos
<b>Población y etnia</b>			
Población	10 014 009	8 804 190	331 449 281
Crecimiento poblacional 10-19	2,2%	2,0%	6,3%
<b>Grupo étnico</b>			
Blanco	26,1%	32,1%	76,3%
Hispano o latino	<b>48,6%</b>	<b>29,1%</b>	<b>18,5%</b>
Negro o afroamericano	9%	24,3%	13,4%
Asiático	15,4%	14,1%	5,9%
Dos o más razas	3,1%	3,6%	2,8%
Indio americano o nativo alaskaño	1,4%	0,4%	1,3%
Nativo hawaiano o islas del Pacífico	0,4%	0,1%	0,2%
Migrantes nacidos fuera	<b>34%</b>	<b>36,8%</b>	<b>13,6%</b>
<b>Economía y hogares</b>			
Ingreso promedio por hogar (USD 2019)	68 044	63 998	62 843
Ingreso per cápita en último año (USD 2019)	34 156	39 828	34 103
Población en pobreza	13,4%	17,9%	10,5%
Número de viviendas, 2019	3 316 795	3 167 034	120 756 048
Ventas en hospedaje y foodservice, 2012 (Millones)	22 965,1 (3,2%)	27 452,8 (3,9%)	708 138,6

## New York: País de origen de población migrante, 2018

País de origen	Número	Part. Relativa
<b>Total</b>	<b>3 133 808</b>	<b>100%</b>
1. Rep. Dominicana	422 244	13,5%
2. China	318 581	10,2%
3. México	183 197	5,8%
4. Jamaica	176 718	5,6%
5. Guyana	136 760	4,4%
6. Ecuador	129 693	4,1%
7. Haití	88 383	2,8%
8. Trinidad y Tobago	83 222	2,7%
9. Bangladesh	80 448	2,6%
10. India	76 424	2,4%

## Los Ángeles: País de origen de población migrante, 2019

País de origen	Número	Part. Relativa
<b>Total</b>	<b>3 430 507</b>	<b>100%</b>
1. Mexico	1 277 142	37,2%
2. El Salvador	269 579	7,9%
3. Philippines	239 804	7,0%
4. China	194 469	5,7%
5. Guatemala	175 586	5,1%
6. Corea del Sur	146 607	4,3%
7. Iran	109 392	3,2%
8. Vietnam	98 409	2,9%
9. Taiwan	66 186	1,9%
10. Armenia	64 026	1,9%

# Principales hallazgos



# Producción por maricultura

- 1.** Producción mundial de pescado y mariscos por maricultura ha crecido de manera dinámica durante los últimos 20 años (CAGR 3,7%, 00-19), hasta alcanzar los 23,5 millones de ton (13% del total de la producción mundial).
- 2.** Producción está altamente concentrada en China (72%), aunque países con importante reputación como Noruega y Chile se encuentran bien posicionados (6% de la producción mundial cada uno).
- 3.** Bivalvos (ostras, almejas, vieiras, mejillones) representan casi  $\frac{3}{4}$  partes de la producción mundial en maricultura, seguido de los salmones, y las truchas.
- 4.** En Costa Rica, la producción se ha acelerado a partir del 2006, y en 2019 representó 619 Ton. altamente concentrada en pargo y en menor medida en ostras, aunque sigue representando tan solo el 2% del total de producción total, y un 3% del total de producción por acuicultura.
- 5.** Estados Unidos no tiene una producción importante por maricultura, y la actividad representa tan solo el 4% de la producción total de pescado y mariscos, centrada principalmente en ostras (75%, 2019).

# Determinantes de la demanda

- 1.** La demanda de pescado y mariscos está relacionado con factores como el ingreso y el gasto per cápita, el consumo de pescado y mariscos per cápita, la demanda del canal *foodservice*, el precio, y las preocupaciones por la salud y el medio ambiente, la mayoría de las cuales se proyectan de manera positiva para los próximos años.
- 2.** Ingreso y gasto per cápita: Debido a la recuperación proyectada de la economía, se espera que el ingreso disponible de los estadounidenses aumente durante los próximos años, lo que provocará a su vez un aumento en el gasto discrecional, y que beneficiará el consumo de alimentos fuera del hogar.
- 3.** Siguiendo el patrón de los años anteriores, cuando el consumo per cápita de pescado y mariscos aumentó con un CAGR del 0,9% (2010-2019), hasta alcanzar los 8,7 Kg por persona. Se proyecta que para los próximos años lo haga con un dinamismo del 1,6% hasta el 2025, impulsados por la venta en el canal *foodservice* e institucional, que representará ese año 827 mil toneladas.
- 4.** Precisamente el canal *foodservice*, donde se consume aproximadamente el 39% de los productos pesqueros (por peso), va a retomar el crecimiento después de una disminución en sus ingresos debido a la pandemia por COVID-19, y para el 2023 se estima que recupere los niveles prepandemia.
- 5.** En el marco de un aumento generalizado en el costo de los bienes en Estados Unidos, el precio del pescado y los mariscos ha mostrado también un aumento significativo en los últimos meses, producto de la inflación, el aumento en el costo de los fletes, del combustible y del gas, la escasez de mano de obra, entre otros. Este aumento, sin embargo, es menor que el que están experimentando otras proteínas como la carne de res y de cerdo.
- 6.** Una mayor preocupación por la salud y la alimentación, podría impulsar la demanda de productos del mar, ya que se identifica en estos alimentos propiedades para prevenir enfermedades cardiovasculares.

# Requisitos corporativos

- 1.** A pesar de que se comercializan en el mercado productos obtenidos por acuicultura, principalmente tilapia, trucha, camarón y pargo, entre otros, **existe en el mercado una generalizada preferencia por producto “salvaje”**, toda vez que se considera de mejor sabor y que es más confiable.
- 2.** De igual forma, aunque en algunos restaurantes, principalmente de alta gama, se tiende a preferir el producto local, existe a nivel generalizado una amplia aceptación por producto importado, ya que se reconoce que **Estados Unidos no puede abastecer toda la demanda del mercado.**
- 3.** Es usual que los restaurantes soliciten a sus distribuidores la adaptación de un producto, y que estos a su vez requieran que sus proveedores realicen los trabajos en el país de origen. Por lo que es fundamental que las empresas tengan la capacidad y anuencia a realizar estos trabajos.
- 4.** Los requerimientos y certificaciones de sostenibilidad ambiental, si bien son una tendencia creciente, no son la generalidad en el mercado, y más bien, se priorizan otros aspectos también vinculados con sostenibilidad, como los **derechos laborales, la inocuidad y la trazabilidad.** Entre quienes solicitan certificaciones, la BAP y MSC son las más reconocidas.
- 5.** Debido al riesgo que representa la comercialización de pescado y mariscos, **algunas empresas distribuidores solicitan a sus proveedores que cuenten con un seguro de responsabilidad civil (liability insurance),** el cual puede variar entre pólizas de entre 1 a 10 millones de USD. **Algunos proveedores no piden a sus proveedores este tipo de seguros.**
- 6.** Debido al **poco conocimiento** que en general tiene el mercado sobre el **pescado y los mariscos de Costa Rica,** los proveedores **solicitan apoyo en temas de promoción y marketing,** como muestras, folletos, catálogos, recetarios, participación en *cooking shows* y educación de chefs.

# Requisitos de presentación y formatos

**1.** La oferta de pescado y mariscos está estrechamente vinculada con la categoría del restaurante. La oferta de Costa Rica se encuentra mayormente vinculada con restaurantes de gama media, que además de atún, camarones y pez espada (muy solicitadas también por restaurantes de alta gama), también tiene oferta de especies como pargo, trucha, corvina y mahi. La tilapia por su parte es mayormente consumida en restaurantes de gama baja.

**2.** A pesar de que los restaurantes de alta gama se abastecen principalmente de producto entero y fresco, lo usual en el mercado es la comercialización de producto porcionado o fileteado, y congelado, ya que esto permite compras en mayor volumen sin preocuparse por la rotación o la descomposición del producto.

**3.** Las presentaciones y formatos de los productos están relacionados con los platillos a preparar, pero en términos generales, se puede resumir de la siguiente manera:

- **Pescado:** 400-500 gramos (cuando se come entero)
- **Filet:** 2-3 oz para bufet. 4-6 oz para almuerzo, 6-8 oz para cena
- **Camarón:** 16-20 es el tamaño más solicitado, ya que más pequeño que eso ya no se considera jumbo. Sin embargo el 31-50 puede solicitarse para coctel.
- **Ostras:** Se prefieren de agua fría, en tamaños pequeños o medianos, de entre 2 a 3 pulgadas.
- **Almejas:** En tamaños pequeños o medianos, de entre 2 a 3 pulgadas.
- **Langosta:** Colas en presentaciones de entre 1 y 1 ½ libras.

# Comercio internacional y cadena de abastecimiento

- 1.** Estados Unidos es el principal importador de pescado y mariscos a nivel mundial, con importaciones en 2020 por USD 16.5 mil millones, tras una disminución ese año producto de la pandemia por COVID-19. Canadá (16%), India y Chile (12% c/u) y China (8%) son los principales proveedores.
- 2.** El 61% de las importaciones está concentrado en 4 productos, principalmente camarones (29%), salmón (fileteado o entero, 23%) y cangrejos (10%).
- 3.** Costa Rica tiene producción de algunas de las principales especies importadas, como camarones, mahi, tilapia, atún, pargo y langostas.
- 4.** La principal presentación de importación por volumen es el pescado en filetes (26%, 2019), seguido de los camarones (25%) y del pescado entero (19%).
- 5.** La cadena de abastecimiento dependerá del tipo de restaurante, el número de establecimientos, especialización y la gama que atiende, pero lo usual es que se abastezcan de distribuidores de alimentos, con algunos pocos obteniendo el producto directamente del productor (principalmente de alta gama), de mercados de mariscos o bien en tiendas mayoristas (Restaurant Depot).
- 6.** El importador no vende directamente a los restaurantes, ya que no les es rentable por el volumen que requieren, sino que provee a otros distribuidores que se encargan de abastecerles.

# Requisitos de ingreso

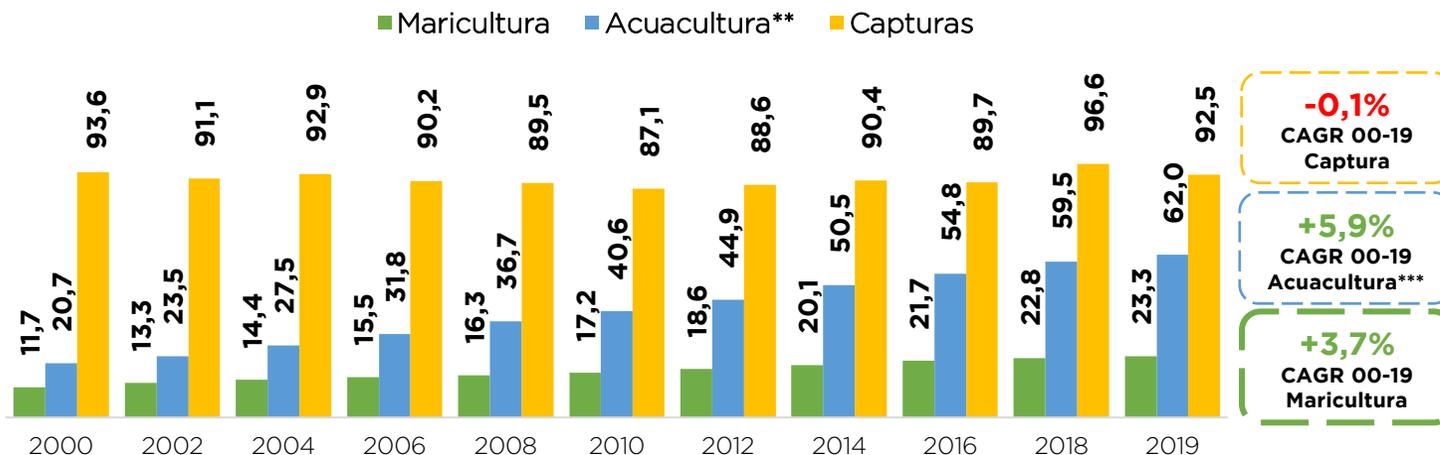
- 1.** Prácticamente la totalidad de los productos pesqueros (83%) pueden ingresar a Estados Unidos libres del pago de aranceles. Sin embargo, para aquellos sujetos a algún tipo de carga arancelaria, en el marco del TLC vigente con Estados Unidos, la totalidad de este tipo de productos puede ingresar con un arancel del 0%.
- 2.** En lo que respecta a requisitos no arancelarios, en primera instancia es fundamental que las empresas costarricenses realicen el respectivo registro como exportador ante SENASA.
- 3.** A nivel de Estados Unidos, el pescado y los mariscos están sujetos a la jurisdicción de FDA, por lo que es necesario realizar el registro de establecimiento ante ese ente, implementar tanto el sistema HACCP para mariscos como las Buenas Prácticas de Manufactura, así como realizar la notificación previa antes de cada envío.
- 4.** La norma HACCP establece las disposiciones necesarias para la comercialización de estos productos en Estados Unidos, en temas como patógenos, parásitos, toxinas, contaminantes, riesgos físicos, etc.
- 5.** Por el momento, la comercialización de bivalvos en Estados Unidos desde Costa Rica no está permitida. Para concretarlo, el país debe firmar un Memorando de Entendimiento (MOU) con FDA, lo cual es un proceso largo y costoso.
- 6.** Estados Unidos establece disposiciones en materia de etiquetado, que debe incorporar elementos como el nombre científico del producto, nombre comercial aceptado según el **Seafood list**, peso neto o número de unidades, condiciones de almacenamiento, país de origen, método de producción, nombre y dirección del productor, empaquetador o distribuidor lote y fecha e ingredientes o aditivos.
- 7.** El etiquetado nutricional no es obligatorio para este tipo de productos.

# Contexto de producción por maricultura

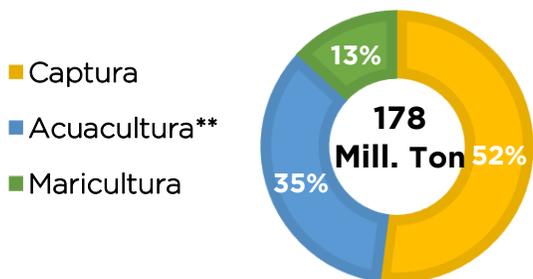


# Producción mundial

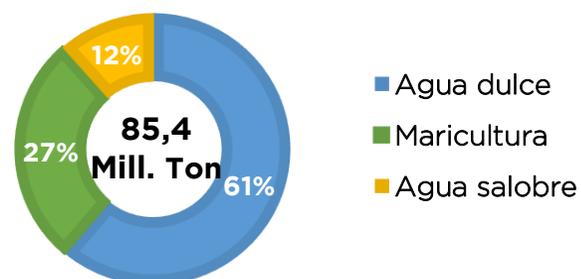
Producción mundial de productos\* de pesca por acuicultura y captura, 00-19 (Millones de toneladas)



Productos\* de maricultura como proporción del total producido, 2019 (peso)

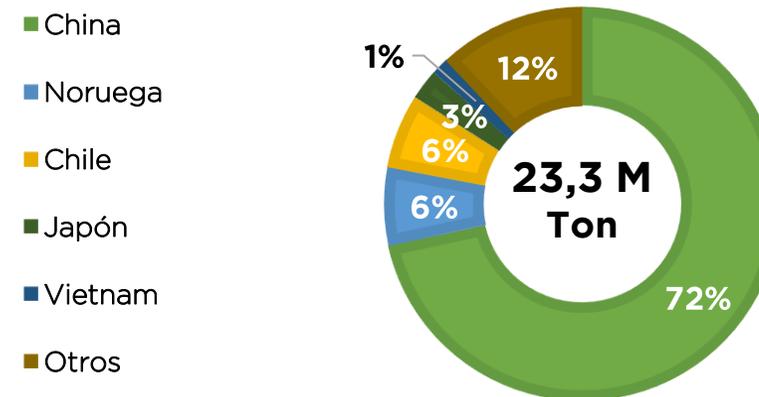


Productos\* de maricultura como proporción del total producido por acuicultura, 2019 (peso)

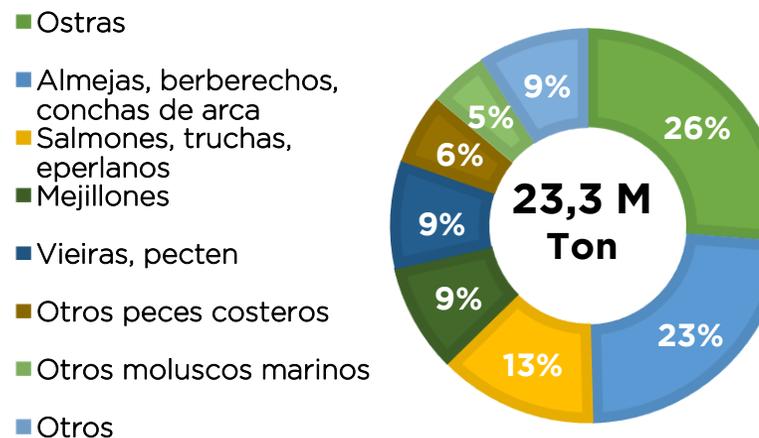


Maricultura representó el 13% del total de la producción mundial y ha crecido con un dinamismo del 3,7% anual en los últimos años. La actividad está altamente concentrada en China (72%), aunque Noruega y Chile tienen participación importante (6% c/u). Bivalvos representaron más del 72% de la producción mundial, seguido de salmónes, truchas y eperlanos (13%)

Producción mundial de productos de maricultura\* por país, 2019



Producción mundial de productos de maricultura\* por especie, 2019



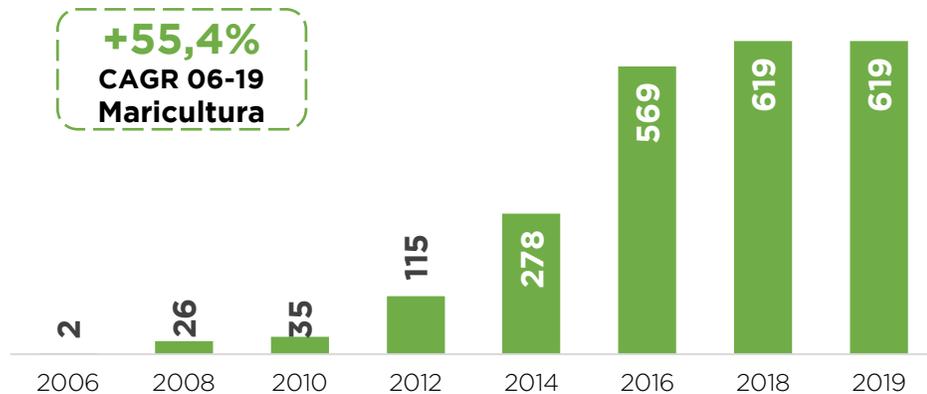
\*No incluye plantas acuáticas

\*\* Incluye producción en agua fresca y agua salobre

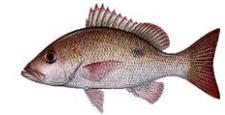
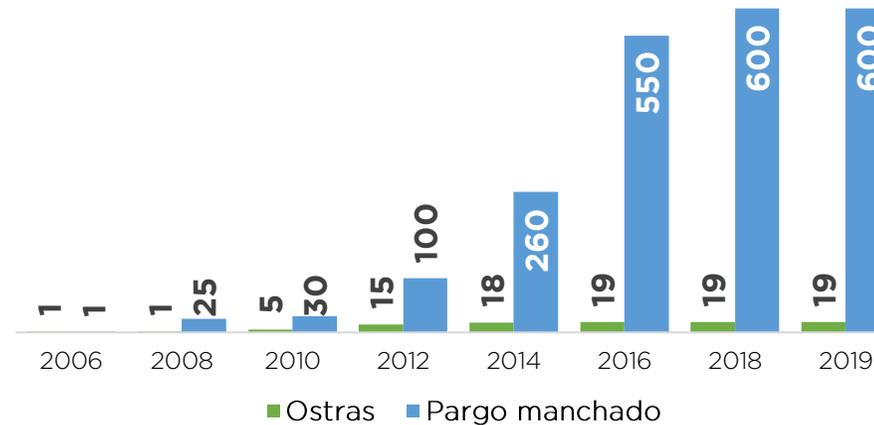
Fuente: FAO, 2020

# Producción Costa Rica

Costa Rica: Producción por maricultura\*, 06-19 (Toneladas)



Costa Rica: Producción por maricultura\* por especie, 00-19 (Toneladas)

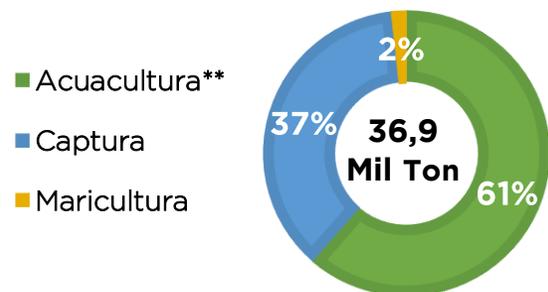


**+40,0% CAGR 00-19**

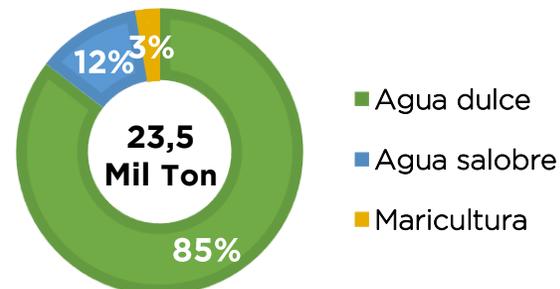


**+16,8% CAGR 00-19**

Costa Rica: Productos\* de maricultura como proporción del total producido, 2019 (peso)



Costa Rica: Productos\* de maricultura como proporción del total producido por acuicultura, 2019 (peso)



Maricultura ha mostrado un crecimiento acelerado en los últimos años, hasta alcanzar 619 Ton. en 2019, pero altamente concentrada en pargo (97%) y en menor medida en ostras.

A pesar del acelerado crecimiento, actividad representa apenas un 2% del total de producción, y un 3% del total de producción por acuicultura.

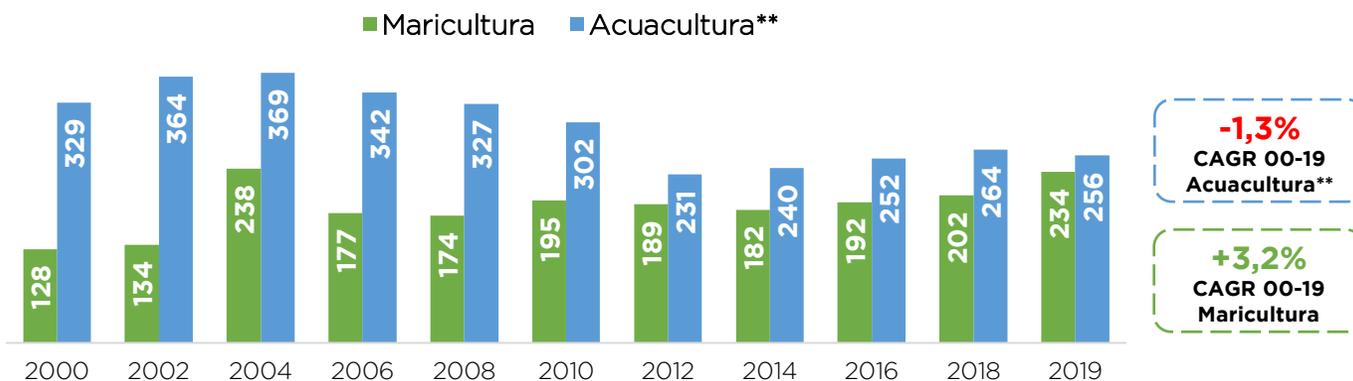
\*No incluye plantas acuáticas

\*\* Incluye producción en agua fresca y agua salobre

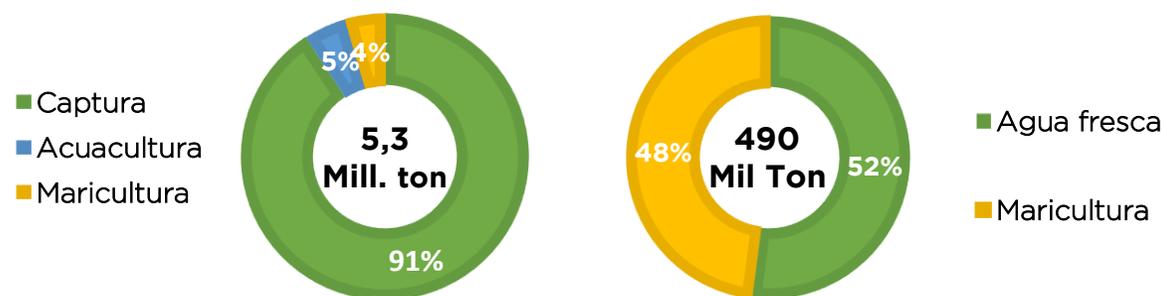
Fuente: FAO, 2020

# Producción Estados Unidos

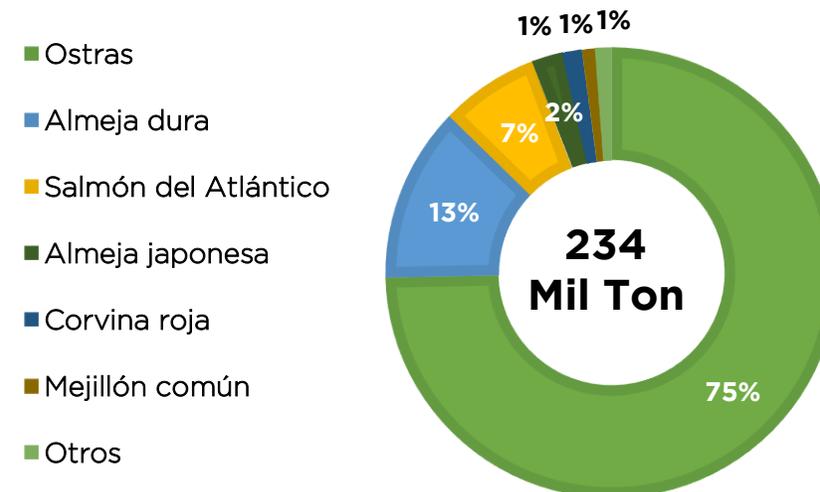
Costa Rica: Producción por maricultura\*, 00-19 (Miles de Toneladas)



Costa Rica: Producción de productos\* de maricultura como proporción del total producido y del total de producción por acuicultura, 2019 (peso)



Estados: Unidos: Producción por maricultura\* por especie, 2019



A pesar de su baja participación a nivel mundial (1%, 2019), la maricultura en EEUU ha crecido de manera importante en los últimos años, hasta alcanzar 234 mil Ton en 2019 (4% de la producción total de productos pesqueros y un 48% del total acuícola).

Ostras, almejas y salmones fueron los principales productos de maricultura en 2019.

\*No incluye plantas acuáticas

\*\* Incluye producción en agua fresca y agua salobre

Fuente: FAO, 2020

# Determinantes de la demanda de pescado y mariscos



# Determinantes de la demanda

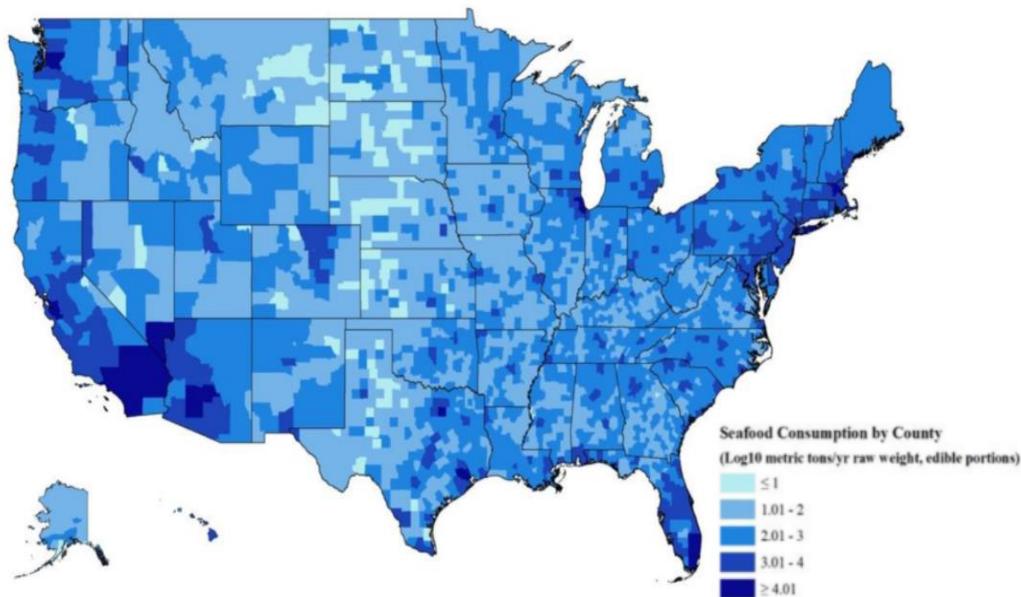
El consumo de productos del mar depende del gasto de los consumidores, las actitudes hacia los productos del mar y el precio. Dado que el pescado y los mariscos son generalmente más caros que otros tipos de carne, la voluntad y la capacidad de los consumidores de gastar más dinero en ellos, especialmente en los establecimientos de servicio de alimentos es fundamental. Además, las opiniones de los consumidores sobre las cualidades nutricionales en relación con otras carnes pueden ayudar a impulsar la demanda.

- 1. Ingreso disponible y gasto en consumo per cápita**
- 2. Consumo per cápita de pescado y mariscos**
- 3. Demanda del canal de servicio de alimentos (foodservice)**
- 4. Precio de los mariscos**
- 5. Preocupación por la salud y el medio ambiente**



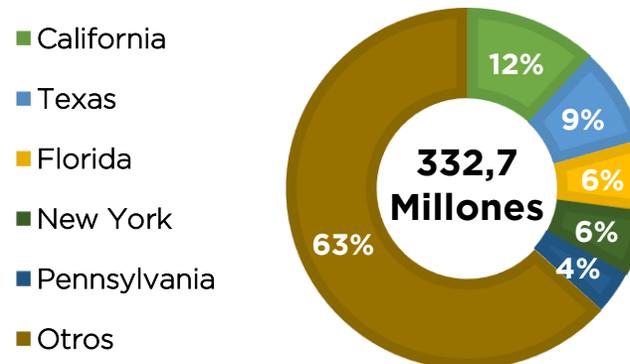
# Consumo de mariscos

Estados Unidos: Consumo de pescado y mariscos según condado, 2020

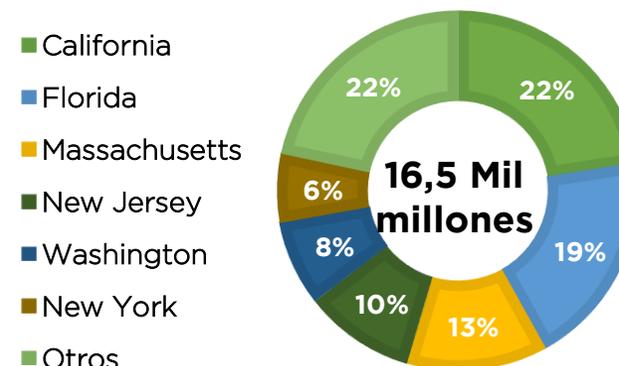


En Estados Unidos, el consumo de pescado y mariscos tiende a ser mayor en las zonas costeras. De allí que las importaciones, los distribuidores y los mercados de estos productos se concentren en California, Nueva York y Florida, que son además de los estados más populosos.

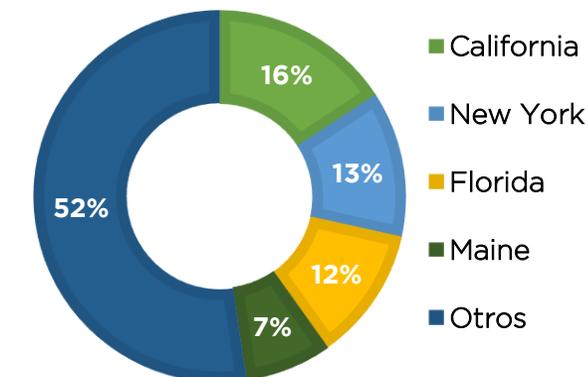
Estados Unidos: Distribución de la población por estado, 2020



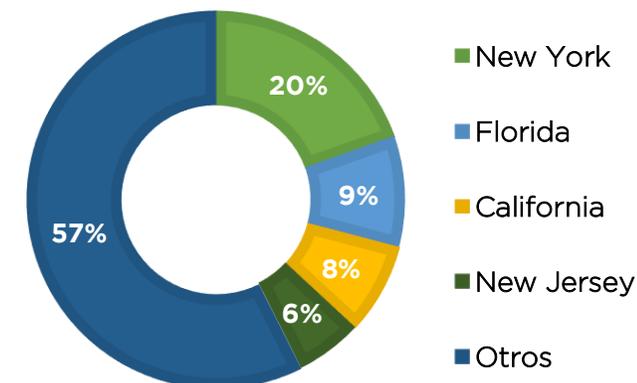
Estados Unidos: importación de pescado y mariscos por estado, 2020



Estados Unidos: Distribución de mayoristas de pescado y mariscos por estado, 2020



Estados Unidos: Distribución de mercados de pescado y mariscos por estado, 2020



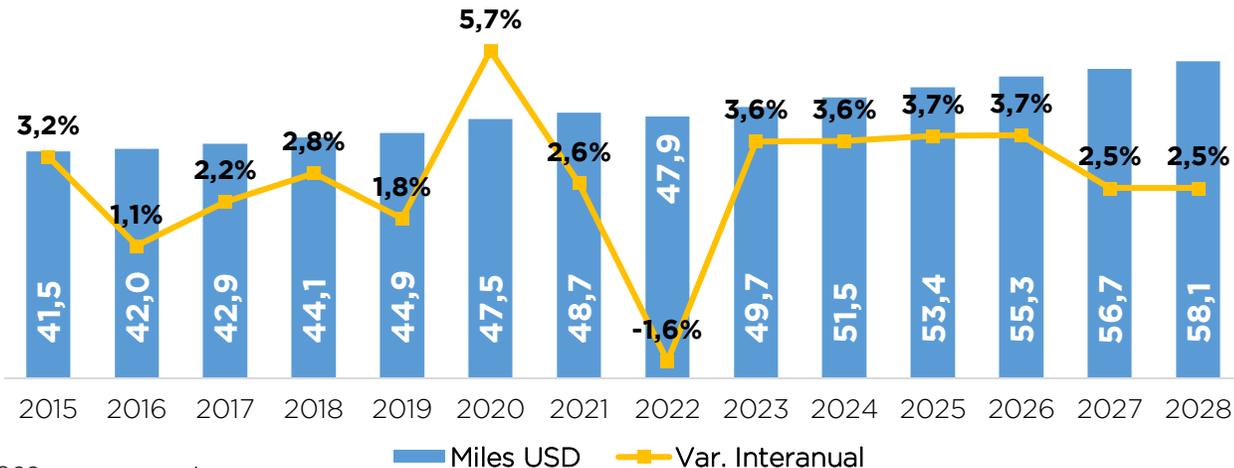
# Determinantes de la demanda

## Aumento en el ingreso disponible

La frecuencia con la que se come fuera de casa está relacionada con el ingreso disponible. Ingresos más altos permiten gastar en más mariscos y más caros (langosta), por lo que en los últimos años los aumentos en el ingreso disponible de los estadounidenses ha hecho crecer la demanda de productos del mar.

Se espera que los indicadores económicos positivos impulsen los niveles de ingreso a partir de una caída leve en 2022, cuando las ayudas gubernamentales otorgadas en el contexto de la pandemia caduquen. En el futuro, se espera un repunte en el crecimiento de los salarios y los precios, una vez que se contenga el virus. En general, se prevé que la renta disponible per cápita aumente a una tasa anualizada del 2,6% durante los cinco años hasta 2028, y alcance los USD 58,1 mil, un 19,3% más que en 2021

Estados Unidos: Ingreso disponible per cápita, 2015-2028\*



## ¿Qué pasó en 2020?

A pesar del impacto de la pandemia en la economía estadounidense, el ingreso disponible per cápita tuvo un aumento del 5,7% con respecto al 2019. Este aumento se dio por una menor posibilidad de gastar el dinero debido al cierre de negocios y medidas de aislamiento social, así como por las transferencias realizadas por el gobierno en forma de cheques de estímulo o por desempleo.

\*Datos al 2028 son proyecciones.  
Fuente: IBIS, 2021

# Determinantes de la demanda

## Aumento en el gasto en consumo

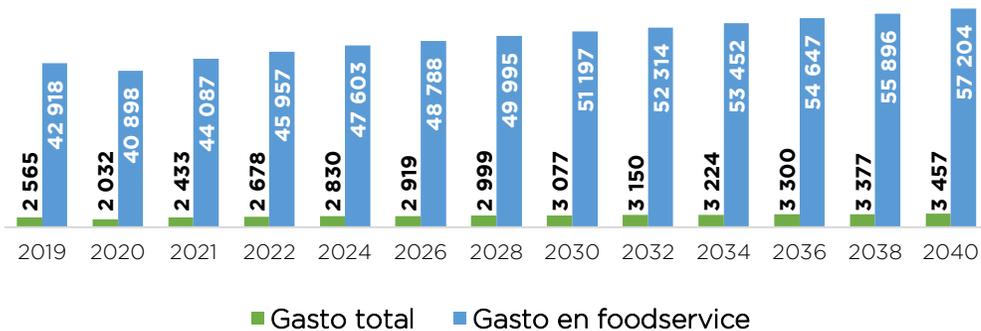
Hasta el año 2040, Estados Unidos seguirá siendo el mercado de consumo más grande del mundo. A pesar del impacto del COVID-19, se espera que los niveles de desempleo se recuperen y los salarios crezcan, elevando los niveles de gasto de los consumidores a largo plazo.

Los hogares estadounidenses disfrutan de una considerable capacidad de gasto discrecional, debido a los altos niveles de ingresos per cápita.

Aunado al crecimiento general del gasto en consumo, con una tasa anual promedio del 1,5% durante el 2021-2040, el gasto en la categoría de *foodservice* crecerá con un dinamismo aún mayor (1,8% CAGR 21-40), lo que beneficiará a los proveedores de esta industria.

En 2021, el gasto en *foodservice* representó el 5,5% del total gastado por los consumidores estadounidenses, y se espera que en 2040 represente el 6,1%.

Estados Unidos: Gasto en consumo y en foodservice cápita, 2019-2040\*



CAGR 21-40\*



Estados Unidos: Gasto en consumo en foodservice cápita, 2021 y2040\*



\*Datos al 2040 son proyecciones.  
Fuente: Euromonitor, 2021

# Determinantes de la demanda

## Aumento en el consumo per cápita

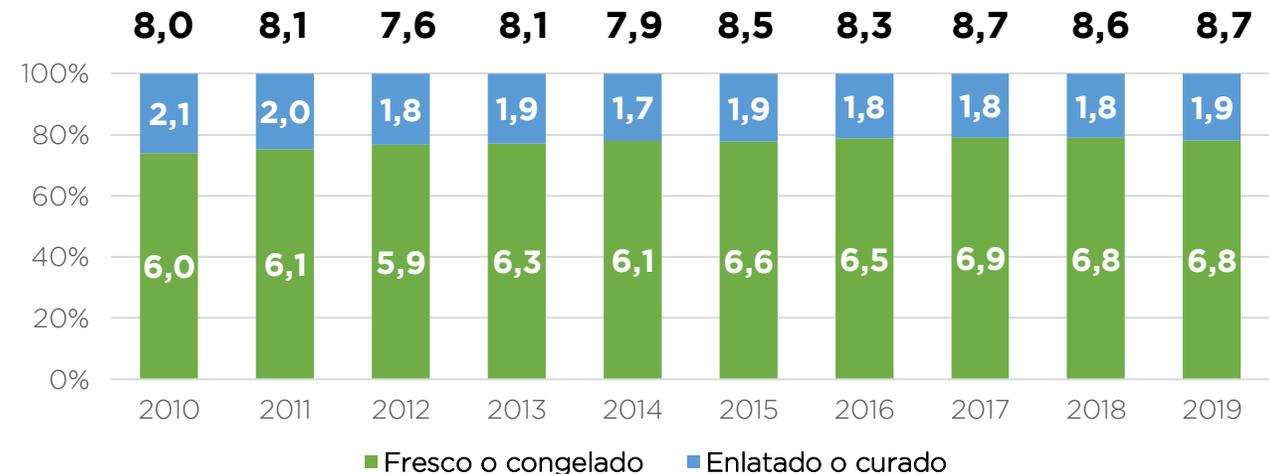
El pescado y los mariscos son generalmente más caros que otros tipos de carne, por lo que la voluntad y la capacidad de los consumidores de gastar más dinero en ellos, determinará el éxito de la industria.

Dado que el pescado y mariscos constituyen una necesidad como fuente de alimentos, la demanda puede extenderse hasta cierto punto según el aumento de precios, pero este umbral eventualmente conducirá la demanda a sustitutos.

El consumo per cápita de pescado y mariscos aumentó con un dinamismo del 0,9% anual en promedio durante el periodo 2010-2019, y el de producto fresco y congelado lo hizo con un dinamismo mayor (1,4%, 2010-2019).

Para los próximos años se proyecta un aumento en el consumo (1,6% 21-26), en parte por un incremento en el ingreso disponible y mayores preocupaciones por la salud física.

Estados Unidos: Consumo per cápita de pescado y mariscos, 2010-2019 (Kg)



Estados Unidos: Aumento anual promedio proyectado en consumo de pescado y mariscos, 2021-2026\* (Peso)



\*Datos 2021-2026 son proyecciones.

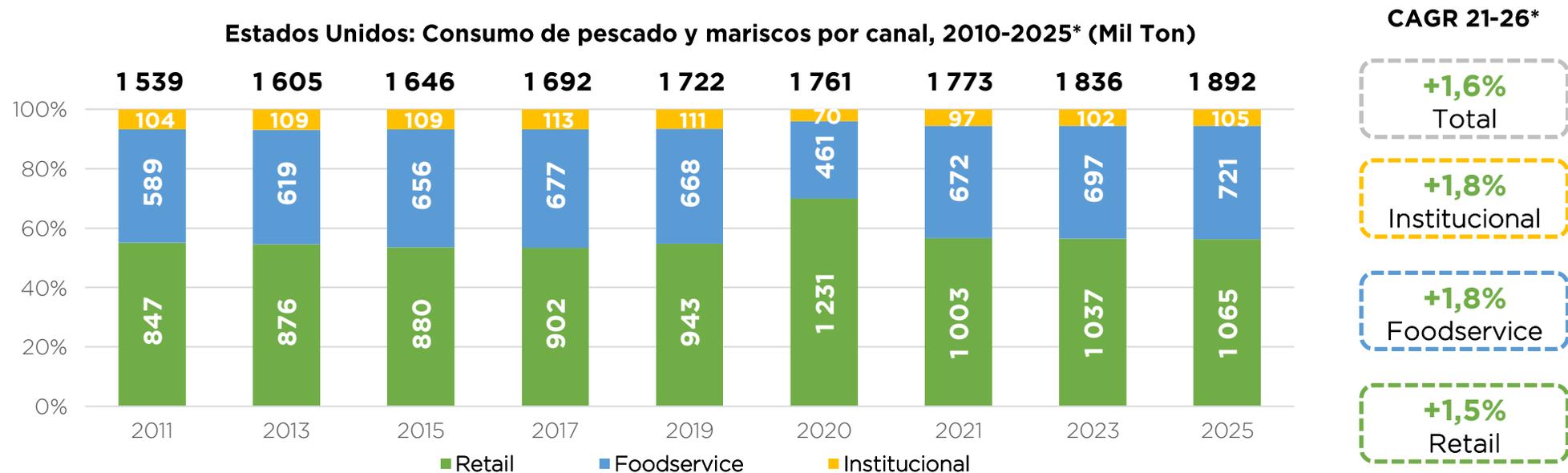
Fuente: IBIS, Seafood Nutrition Partnership, Euromonitor, 2021

# Determinantes de la demanda

## Aumento en el consumo per cápita

A pesar del impacto de COVID-19, el consumo de pescado y mariscos en Estados Unidos tuvo un aumento del +2,3% en 2020 (vs 2019). La disminución del 31% en el canal *foodservice* fue compensada con un crecimiento del 30,5% en las ventas al por menor.

Para los próximos años, se proyecta que el consumo en el canal *foodservice* retome su crecimiento y que lo haga con un dinamismo del 1,8% hasta que alcance 721 mi toneladas en 2025 (vs 1,5% retail), cuando representará el 38% del total consumido en pescado y mariscos (según peso).



\*Datos 2021-2026 son proyecciones.  
Fuente: IBIS, Seafood Nutrition Partnership, 2021

# Determinantes de la demanda

## Demanda del canal foodservice

Los productos del mar se consumen a menudo en restaurantes, por lo que la demanda aumenta a medida que la gente come fuera. Dada la importancia del *foodservice* para la industria, cualquier reducción o aumento en la demanda tendrá un efecto en el consumo.

Estos establecimientos atraen a los consumidores que evitan la preparación casera de pescado y otros mariscos, como langosta o almejas, a la vez que atienden a los consumidores que tienen más posibilidades de pagar precios altos para satisfacer sus gustos

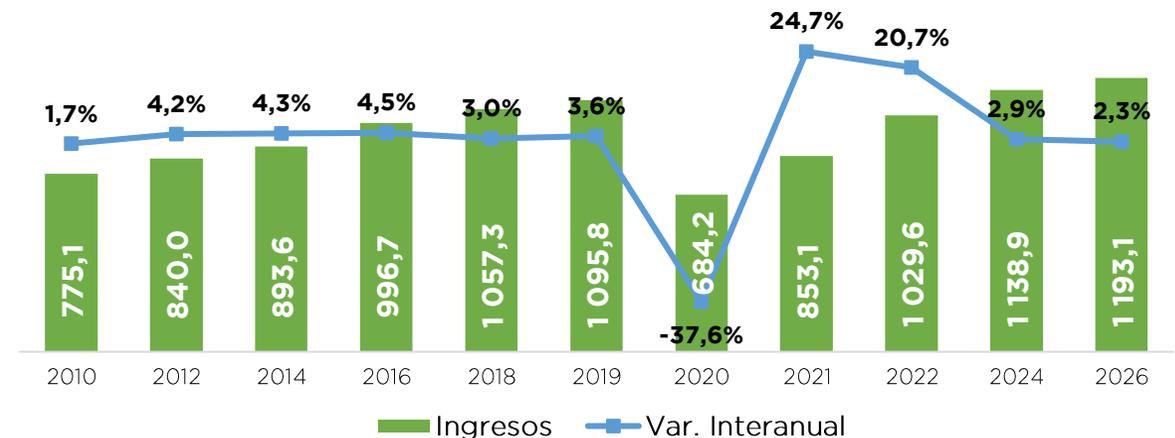
En 2020 los ingresos de este segmento se redujo drásticamente debido brote global de coronavirus (-37,6% ingresos del canal foodservice vs 2019). Sin embargo, se espera que la demanda se recupere a partir de 2021 (+24,7% vs 2020), aunque volverá a niveles prepandemia hasta en 2023.

El gasto en pescado y mariscos alcanzó en 2017 (último dato oficial) USD 102,2 mil millones. De los cuales, USD 69,6 mil millones (68,1%) se dio en el canal foodservice (vs 31,8% gasto en ventas al por menor). Ese año, según peso, el 39% se consumió en el canal foodservice.

Estados Unidos: Consumo de pescado y mariscos según canal, 2017



Estados Unidos: Ingresos de la industria foodservice, 2010-2026\* (Miles de Millones)



\*Datos 2021-2026 son proyecciones.

Fuente: NOAA, 2018, IBIS, 2021

# Determinantes de la demanda

## Demanda del canal foodservice

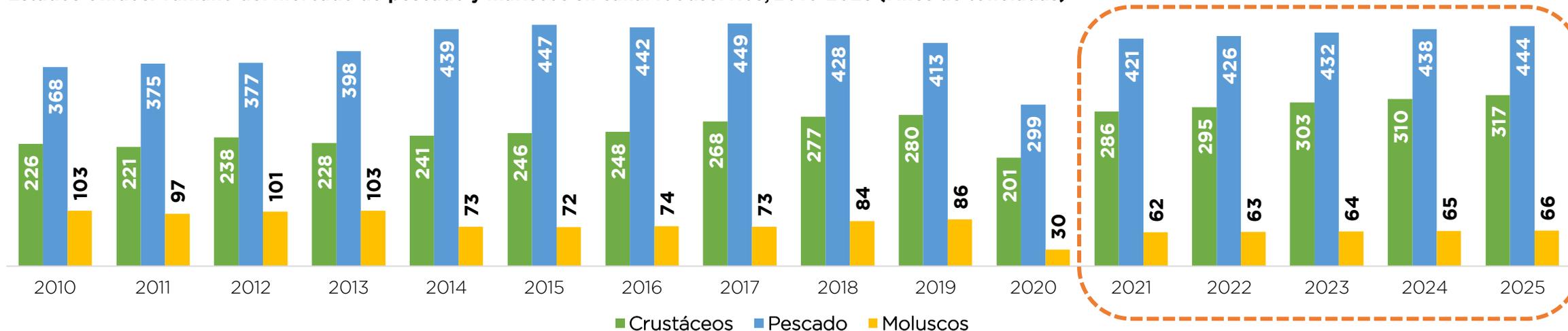
La demanda de pescado y mariscos en el canal foodservice experimentará un importante crecimiento en 2021, después de una disminución en 2020 producto de los cierres de establecimientos.

El **pescado** es el producto más consumido (peso), cuyo participación del total de la categoría se espera sea del 54,6%, seguido de los **crustáceos** (37,1%, 2021)

Para los próximos 5 años, se proyectan un crecimiento sostenido en todas las categorías, pero aún más dinámico en la demanda de crustáceos.



Estados Unidos: Tamaño del mercado de pescado y mariscos en canal foodservice, 2010-2025 (Miles de toneladas)



# Determinantes de la demanda

## Precio de los mariscos

El precio del pescado y mariscos influye en los volúmenes de venta (menor costo, mayor demanda). Los productos del mar de lujo no son sensibles a los precios, por lo que la demanda puede mantenerse a pesar de los altos precios.

Durante el 2021 se ha experimentado un aumento sostenido en prácticamente la totalidad de los productos de consumo en Estados Unidos, y la categoría de pescado y mariscos no ha sido la excepción.

Los precios del pescado y mariscos aumentaron un 1,2% en septiembre 2021 vs agosto del mismo año, y un 7,1% con respecto al mismo mes del año anterior. Para el cierre del 2021 se proyecta un crecimiento de entre el 4% y 5%.

Este aumento en el precio se debe a varios factores, como la inflación generalizada en Estados Unidos (%), la escasez de mano de obra, cierres de plantas por brotes de COVID, un aumento en la demanda y los problemas en la cadena logística.

Si bien, el precio de los productos pesqueros en relación con los sustitutos (otras carnes) afecta la demanda, los precios de este tipo de productos también están aumentando, en tasas incluso superiores, como el res (17,6% vs sept. 2020), cerdo (12,7%) e incluso el pollo (6,1%).

La creciente preocupación por la salud, y un mayor ingreso disponible entre los consumidores de mariscos, podrían contrarrestar el efecto del aumento en los precios.

Estados Unidos: Índice de precios al consumidor, sept. 2021

Categoría	Agost.- Sept. 2021	Sept. 2020- Sept. 2021	Anual 2020	Proyección 2021	Proyección 2022
Carnes, pollo y pescado y mariscos	1,6	10,4	6,3	4,5 a 5,5	2,0 a 3,0
Carnes	2,3	12,6	7,4	5,5 a 6,5	2,0 a 3,0
Bovino	3,3	17,6	9,6	6,5 a 7,5	2,0 a 3,0
Cerdo	1,2	12,7	6,3	6,5 a 7,5	2,0 a 3,0
Otras carnes	1,8	2,4	4,4	1,5 a 2,5	1,0 a 2,0
Pollo	-0,5	6,1	5,6	3,5 a 4,5	1,0 a 2,0
Pescado y mariscos	1,2	7,1	3,3	4,0 a 5,0	1,5 a 2,5
Huevos	3,3	12,6	4,3	3,0 a 4,0	-0,5 a 0,5
Lácteos	0,8	0,6	4,4	1,0 a 2,0	-0,5 a 0,5

# Determinantes de la demanda

## Mayor preocupación por la salud

La creciente incidencia de dolencias, como la obesidad y las enfermedades cardíacas, ha provocado que muchos consumidores tomen decisiones más saludables en lo que respecta a su dieta. A pesar de solo pequeños aumentos en el consumo de productos del mar, es probable que las percepciones de los consumidores en relación con la salud sigan siendo un factor importante para sostener la demanda.

Varias organizaciones, incluida la Asociación Estadounidense del Corazón (American Heart Association) han recomendado que los adultos aumenten la ingesta de alimentos que son relativamente altos en ácidos grasos omega-3 para prevenir y controlar las enfermedades cardíacas. Como resultado, los mariscos con alto contenido de omega-3, como el salmón, las ostras, la trucha y el atún, han ganado popularidad entre los consumidores y los clientes de restaurantes durante los últimos cinco años. Según la Seafood Nutrition Partnership (SNP), más estadounidenses ahora consumen mariscos al menos dos veces por semana.



INDUSTRY LEADERS MEET TO PLAN  
MOST COMPREHENSIVE SEAFOOD  
MARKETING CAMPAIGN IN U.S.  
HISTORY

“Keep saying yes to  
fish twice a week for  
heart health.”

- American Heart Association

# Determinantes de la demanda

## Tendencias emergentes: Sostenibilidad y certificaciones

Los consumidores cada vez más están comenzando a **exigir prácticas de pesca respetuosas con el medio ambiente** para ayudar a frenar el agotamiento de los recursos y reducir la matanza innecesaria de ballenas y tortugas en las redes de pesca.

Varias **marcas ahora tienen mensajes ambientales en sus etiquetas** para demostrar el cumplimiento de las mejores prácticas de pesca. El etiquetado consciente puede ayudar a aumentar y mantener la demanda de los consumidores de pescado y productos del mar.

Si bien la demanda y el consumo de producto ambientalmente sostenible no es mayoritaria ni generalizada, es un tema sobre el que cada vez se muestra mayor conciencia, por lo que **se proyecta esta tendencia crezca** en los próximos años.

1. **3er** preocupación de los estadounidenses: declive de la población de peces y la salud del océano
2. **57%** dispuesto a cambiar sus hábitos de compra para reducir su impacto ambiental
3. **55%** de consumidores de mariscos coinciden en que para proteger el océano solo se deben consumir productos que vengan de fuentes sostenibles.
4. **65%** estadounidenses piensan que los supermercados deberían remover todos los mariscos no sustentables de sus anaqueles.
5. **64%** estadounidenses piensan que las etiquetas de sostenibilidad de los retailers y marcas deben ser certificados por un tercero independiente



# Requisitos corporativos para el ingreso en el canal foodservice



# Requerimientos corporativos

## Método de producción: ¿Captura o acuicultura?

En términos generales hay una **mayor preferencia** por los pescados y mariscos obtenidos mediante la **captura**, debido a que se considera **tienen mejor sabor**, aunque se reconoce que la práctica puede ser menos sostenible.

De igual forma, muchos profesionales (distribuidores y chefs) tienen **desconfianza en los productos de acuicultura** debido a **prácticas engañosas o poco salubres** que se han dado en el pasado (salmón chileno y la tilapia en general).

En especies como salmón, camarón y la tilapia, se reconoce que mucha de la producción es por técnicas de acuicultura, y que el producto puede ser de calidad.

### El caso de la tilapia

La tilapia tiene fama de ser un pescado de “baja calidad”, poco sabor y obtenido mediante prácticas “poco salubres”. Existe la percepción de que la tilapia que al ser críada en técnicas de acuicultura, se alimenta de su propio excremento, por lo que sino se adecuan las instalaciones con redes para que el material de desecho baje a la profundidad y no sea consumidor por los animales, estos eventualmente terminaran ingiriéndola.

MATERIA PRIMA

Así es como las piscifactorías manipulan el color de tu salmón

• Este pescado en realidad es gris cuando es de piscifactoría, pero se pigmenta por cuestiones comerciales para conseguir el tono anaranjado



# Requerimientos corporativos

## Preferencia por origen: ¿Local o importado?

En algunos restaurantes, principalmente de alta gama, se tiene una mayor preferencia por el producto local. La consideración de producto local se hace según condado, ciudad, estado o región, y no precisamente a nivel nacional.

Sin embargo, los restaurantes que se abastecen únicamente a nivel local son una minoría, pues la mayoría reconoce que Estados Unidos no produce la totalidad de los productos que requieren en sus platillos, por lo que no tienen problema en importar insumos de otros países, como es el caso de productos como salmón, camarones, atún, mahi o pez espada.

En algunos restaurantes, especialmente de alta gama, se tiende a considerar que el producto de América Latina puede ser de menor calidad que el nacional o el importado de países más desarrollados, como el caso del salmón chileno, que a pesar de su alta calidad, algunos consumidores tienen a preferir el producto noruego o neozelandés, por ejemplo.

En restaurantes de alta gama, es común que los clientes tiendan a interesarse en el país de origen de los productos que ingieren, situación que disminuye conforme baja la gama del restaurante.



**Las langostas del estado de Maine son reconocidas a nivel nacional debido a su gran calidad y sabor.**



**Chile es uno de los principales proveedores de Salmón en Estados Unidos, donde en términos generales es reconocido por su calidad.**



**Sysco es la principal distribuidora de alimentos para canal foodservice en Estados Unidos.**

**Parte del valor agregado que dan a sus clientes es el de adaptar o conseguir el producto que le soliciten, sino lo tiene en su cartera de productos.**

**A pesar de su gran tamaño, Sysco no cuenta con una planta de proceso para mariscos, por lo que solicita a sus proveedores que realicen los ajustes en sus plantas, ya sean a nivel nacional o en el país de exportación.**

## **Adaptación al cliente: Desarrollo de productos a la medida**

A pesar de que la mayoría de los distribuidores de pescado y mariscos tienen una oferta de productos estandarizada, lo usual es que tengan disponibilidad de adaptar los productos según las necesidades del cliente.

Pueden existir clientes que pidan gramajes, presentaciones, porciones, cortes o sazones diferentes, y siempre que aseguren un volumen atractivo para el distribuidor, la mayoría se muestra dispuesto a realizarlos.

Debido a que muchos distribuidores no cuentan con la infraestructura necesaria en Estados Unidos (plantas y máquinas de proceso), así como por el alto costo de la mano de obra allí, lo usual es que soliciten al productor en el país de origen realizar estos trabajos, por lo que es fundamental que las empresas cuenten con la apertura, capacidad y la disponibilidad para realizar posibles adaptaciones a sus productos.

# Requerimientos corporativos

## Sostenibilidad

La mayor parte de los establecimientos no consideran la **sostenibilidad únicamente desde el punto de vista medio ambiental**, sino que es usual que los importadores y distribuidores hagan **referencia también a temas laborales, de salubridad y trazabilidad** al hablar de este tema.

Es posible encontrar en el mercado una **minoría** de tanto distribuidores (Sysco, D&E) como restaurantes, que **solamente se abastecen de producto ambientalmente sostenible**, aunque **no todos van a solicitar una certificación de acreditación por un tercero**. Una certificación HACCP es siempre obligatoria.

Todos los importadores y distribuidores realizan visitas a las plantas procesadoras antes de hacer negocios con un exportador en un país extranjero, y **algunos lo consideran incluso como su forma de “certificación”**. Empresas como Sysco, además de hacer estas visitas, puede pedir una certificación tipo MSC o BAP.

Sin embargo, **para otros muchos distribuidores y restaurantes** (incluso de alta gama), el **tema de sostenibilidad ambiental no es importante**, pues consideran que los clientes si bien lo reconocen, no están dispuestos a pagarlo.

Como parte del criterio de “sostenibilidad”, las empresas ponen especial atención a factores como los derechos laborales, la sanidad en las plantas y procesos y la trazabilidad de sus productos.

Esto se da debido a lo estricto que es el gobierno federal y estatal en Estados Unidos en cuanto al cumplimiento de este tipo de normativas.

# Requerimientos corporativos

## Certificaciones de sostenibilidad

Las principales certificaciones de obtención responsable de pescado y mariscos reconocidas en el mercado son:

### Mejores Prácticas Acuícolas (Best Aquaculture Practices, BAP)

Esta certificación verifica de que los productores están siguiendo las mejores prácticas para entregar productos cultivados de manera segura y responsable.

Este programa de certificación aborda las cuatro áreas clave de sostenibilidad: medioambiental, social, seguridad alimentaria y salud y bienestar animal, en cada paso de la cadena de producción acuícola, desde la cría, la granja, la producción de piensos y las plantas de proceso.



### Marine Stewardship Council (MSC)

El MSC es una ONG internacional que establece un estándar para la pesca sostenible, gestionando un programa de certificación y ecoetiquetado para la pesca salvaje.

Los productos del mar pueden obtener la certificación MSC y mostrar la etiqueta azul del MSC únicamente si este pescado es obtenido de respetando las disposiciones de la normativa en materia de impacto sobre las poblaciones de peces salvajes y los ecosistemas, tras una auditoría independiente.



# Requerimientos corporativos

## Seguro de responsabilidad civil (Liability insurance)

Debido al riesgo que representa la distribución de alimentos en general, y de mariscos en particular, las **empresas distribuidores** deben tener un seguro de responsabilidad civil que les cubra en caso de una afectación a un tercero.

Algunos importadores distribuidores, solicitan a su proveedor internacional un seguro de responsabilidad civil para hacer negocios, con montos siempre superiores a un millón de dólares, aunque distribuidores más grandes, como Sysco pueden pedir seguros de hasta USD 10 millones.

Otros distribuidores, optan por adquirir el seguro por su cuenta y no le solicitan uno a sus proveedores.

Es común que las empresas importadoras, soliciten que sus proveedores establezcan algún tipo de representación formal en el mercado de Estados Unidos (empresa de papel).



**UPDATED: Several brands of shrimp recalled because of link to Salmonella outbreak**

By Coral Beach on June 25, 2021



Photo illustration

**Oysters recalled amid Washington's largest ever Vibrio outbreak**

By Cookson Beecher on July 21, 2021

# Requerimientos corporativos

## Conocimiento sobre los productos de Costa Rica

A pesar de la buena imagen del país como destino turístico y referente ambiental, la oferta del pescado y mariscos es desconocida por el mercado.

Para dar a conocer la oferta del país, algunas de los comentarios que se recibió por parte de los consultados son:

- **Educación de los chefs:** Una forma común de promoción es educar a los chefs sobre los productos que componen la oferta, así como sus características. Mucho del conocimiento y la reputación se construye de “boca en boca” en el gremio.
- **Publicación en revistas y sitios especializados:** Hay publicaciones dirigidas exclusivamente a personas del gremio, con contenido específico y de interés para los tomadores de decisiones.
- **Especializarse en productos en los que ya se tiene reputación:** como el atún, mahi, pargo o pez espada, y destacar que los hace especiales o únicos.

## Apoyo requerido

Principalmente en los primeros momentos de la relación comercial, algunos distribuidores solicitan apoyo a sus proveedores para realizar actividades de promoción y marketing, que les permitan impulsar las ventas y dar a conocer los productos.

Entre este tipo de actividades destaca el envío de muestras, folletos, catálogos, participación en *cooking shows* y libros de recetas, entre otros.

**UrnerBarry**  
MARKET PRICES, NEWS, AND ANALYSIS

Urner Barry es una publicación centrada en la entrega de noticias, cotizaciones y análisis del mercado, utilizando lo último en tecnología de bases de datos. Ya sea en forma impresa, en línea, por correo electrónico o en video, los servicios de Urner Barry brindan noticias, cotizaciones y análisis oportunos y valiosos del mercado a una amplia gama de clientes.

# Requisitos de presentación y formatos



# Requerimientos corporativos

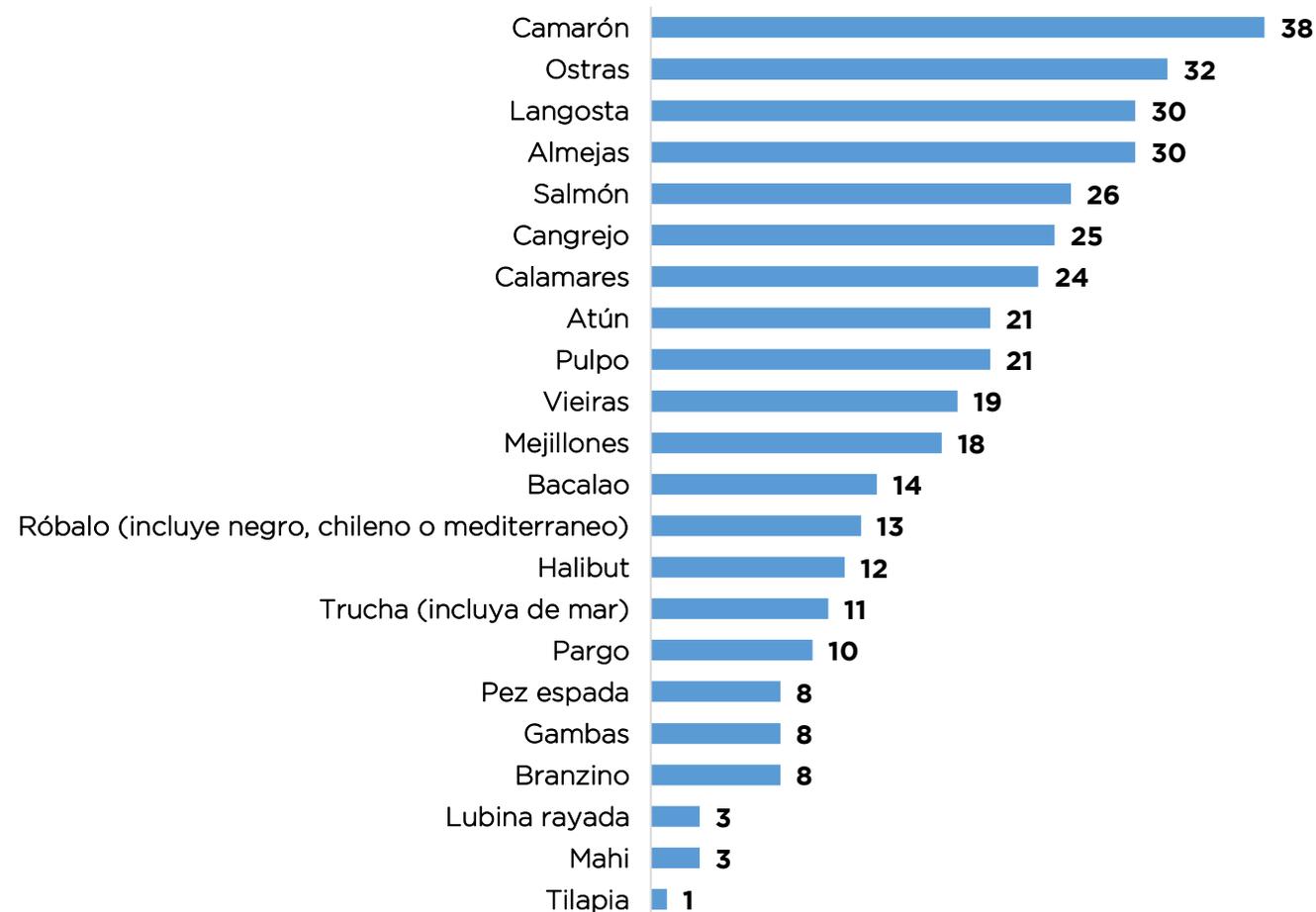
## Pescados y mariscos más solicitados en el canal foodservice

La oferta de pescado y mariscos se va a ver determinada por el tipo de restaurante, y la clase promedio de cliente que los visita.

- En restaurantes de **alta gama**, destacan especies como el halibut, el bacalao, el bagre tipo “catfish”, lenguado común “Dover sole”, salmón, róbalo “seabass”, principalmente el chileno y el negro, branzino, **atún**, **pez espada**, entre otras, así como ostras, **camarones**, almejas y langostas.
- En restaurantes de gama media, se incorpora productos como **mahi**, **pargo**, **corvina**, **trucha**.
- En restaurantes de más bajo nivel se incorpora la **tilapia**.

Categoría de restaurante

NYC y LA: Especies utilizadas en menús de restaurantes Michelin según menciones



# Requerimientos corporativos

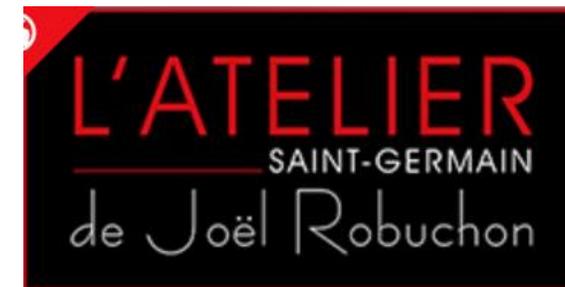
## Presentación: ¿Fresco o congelado?

Los restaurantes de alta gama tienen a preferir el producto fresco, ya que en un pescado congelado es más difícil identificar la frescura, además de que hay algunos cortes que una vez congelados no se pueden cocinar de la misma manera. Para el suministro de producto fresco, estos establecimientos se garantizan entregas diarias (5-6 días por semana) en volúmenes de compra más reducidos y cuentan siempre con una persona en el lugar verificando la frescura del producto (piel y los ojos), y si el producto no se adapta a sus requerimientos lo devuelven. Para la mayoría de los chefs, el producto se considera fresco si ha sido capturado máximo una semana antes del consumo.

En la mayoría de restaurantes, sin embargo, lo usual es adquirir producto congelado, ya que se aseguran volumen de compra y por ende disponibilidad de producto, así como menos preocupación por la rotación o vencimiento.

En algunos productos, las presentaciones usualmente se mantienen estándar:

- Camarón: congelado
- Ostras: frescas
- Langostas y cangrejos enteros: vivos
- Pescado entero: fresco (producto congelado es más difícil de filetear)



**El restaurante L'Atelier, es un restaurante francés, con distinción Michelin ubicado en Miami, Florida.**

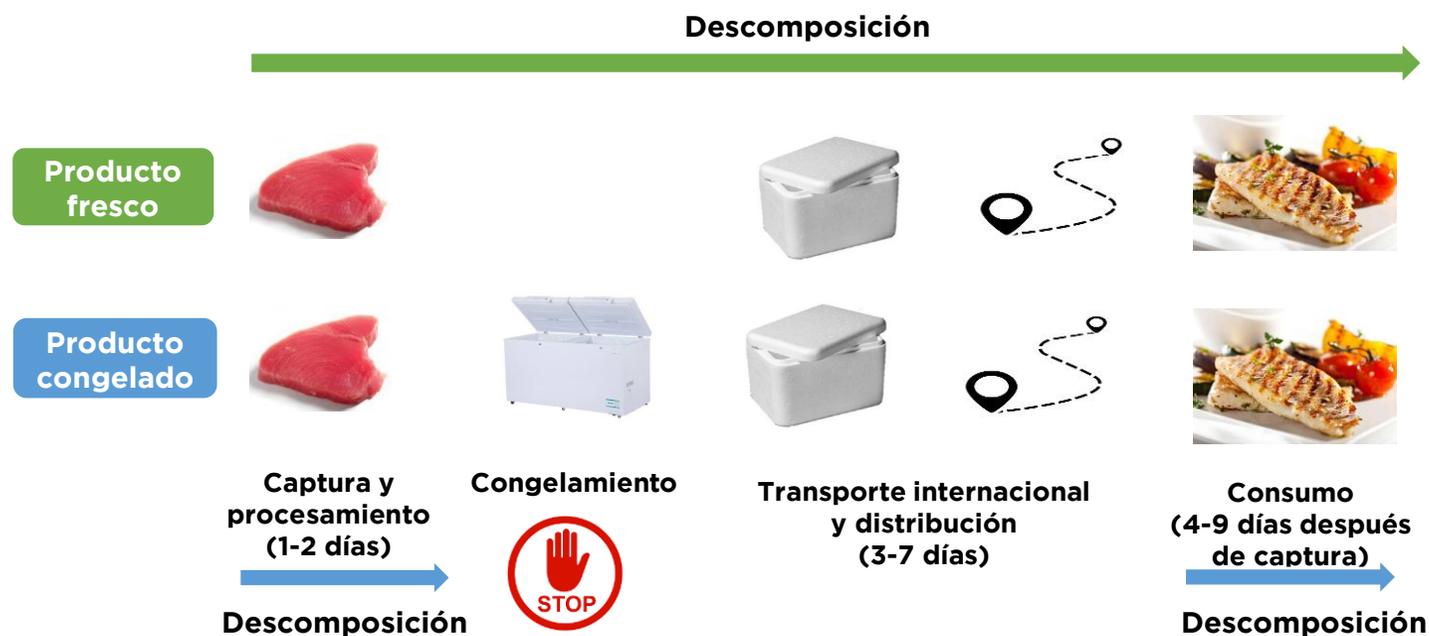
**Como política de compras solo se abastecen de producto local y fresco, el cual reciben en un muelle en el mismo restaurante.**

**Personal del restaurante verifica en todos los pedidos la frescura y calidad de los productos, tocando los ojos y la piel del pescado.**

# Requerimientos corporativos

## Presentación: ¿Fresco o congelado?

En el canal de distribución *foodservice*, e incluso en los restaurantes, existe una noción cada vez mayor de que las nuevas tecnologías permiten que el producto congelado puede mantener altos niveles de frescura, incluso superiores a las del producto fresco, pues el proceso de congelación “detiene” la degradación del producto, mientras que en el producto fresco este proceso de descomposición es más acelerado.



La tecnología de congelamiento más solicitada en el mercado es la “Congelación Rápida de Manera Individual” (IQF por sus siglas en inglés).

Es un procedimiento que garantiza que el producto conserve la textura, valor nutritivo e igual sabor al del producto recién cosechado. Para su preservación, el uso de este proceso garantiza que los productos no necesiten de ningún tipo de químicos o preservantes ya que, debido al cambio brusco de temperatura, se reduce de forma importante la presencia de microorganismos.

# Requerimientos corporativos

## Presentación: ¿Filete o entero?

En restaurantes de alta gama, se da con mayor frecuencia la compra de pescados enteros, ya que cuentan con el personal capacitado para realizar los cortes necesarios, además de que les permite medir con mejor grado la frescura.

En la mayoría de restaurantes, sin embargo, con excepción de pescados que por su naturaleza y tamaño se consumen enteros (tilapia, pargo) lo usual es la compra del producto ya porcionado o fileteado, pues esto les permite ahorrar espacio, tiempo y costos por mano de obra, además de que su personal posiblemente no cuente con el conocimiento necesario.

De igual forma, la **tenencia de pescados enteros se convierte en un obstáculo en temas de logística y espacio**, pues no todos los restaurantes cuentan con los espacios para almacenar pescados de gran tamaño, como el atún o el mahi.

En pescados que usualmente se comen enteros lo usual es un gramaje de 400-500 gramos.

En filetes, el **gramaje va a variar según si los cortes van a usarse en almuerzo o cena, o buffet:**

- Almuerzo 4-6 onzas (120-180 gramos aprox.)
- Cena 6-8 onzas (180-240 gramos aprox.)
- Buffet: 2-3 onzas (75 gramos aprox.)

En el caso de los **filetes con piel**, solo se solicita en aquellos cortes que se pueden cocinar y que usualmente se presentan con la piel, como el salmón o la trucha, en todos los demás se prefiere pelado, y siempre sin espinas.

# Requerimientos corporativos

## Camarón

Camarón se compra principalmente congelado, y se reconoce que la mayoría es de granja. Proviene principalmente de Asia, pero también destacan México, Ecuador y Argentina como proveedores importantes.

La compra de camarón depende del tipo de platillo a preparar, pero en general, se utilizan las siguientes presentaciones.

- Coctel: 31-50\*
- Platillo: 16-20\* (es más consumido) o 8-12\* (es considerado muy grande y no se compra tanto)
- Menos de 16-20\* ya se considera que no es camarón jumbo.

- \*Unidad de medida: unidades por libra.

## Ostras y almejas

En el caso de las ostras, se prefieren las de clima frío, ya que se considera tienen un sabor más dulce. Las ostras usualmente se venden frescas.

El tamaño promedio es de 2 a 3 pulgadas, ya más que eso se considera muy grande.

La gente prefiere ostras de menor tamaño pues son más fáciles de consumir, principalmente si se está en un restaurante de alta gama (mantener la fineza).

Con respecto a las almejas, se prefieren igualmente un tamaño de 2 a 3 pulgadas, lo que se consideran pequeñas o medianas, ya que los consumidores no se sienten atraídos por las almejas grandes.

## Langosta

Los importadores usualmente se abastecen de colas de langosta, y no tanto de la langosta entera,

Para la langosta entera, prefieren el producto vivo, y originario de Estados Unidos.

Para la cola de langosta, lo usual es una presentación de entre una libra y libra y media.

# Cadena de abastecimiento



# Cadena de abastecimiento

La cadena de abastecimiento de un restaurante depende de aspectos como el **tamaño, el número de locales, especialización y la gama que atiende**, pudiendo haber diferencias en su modelo de compras aún entre establecimientos similares. En términos generales, se configura de la siguiente manera:

- **Restaurantes de cadena:**

Centralizan las compras a través de su casa matriz quien se encarga de elegir menús, formatos, presentaciones, calidades e ingredientes. Centralizan las compras y tienen a un distribuidor que se encarga de la entrega a los diferentes locales.

- **Restaurantes pequeños con varios establecimientos (no cadena):**

Pueden abastecerse de los mercados de mariscos que visitan con su medio de transporte, realizan las compras y distribuyen a sus establecimientos.

- **Restaurantes independientes:**

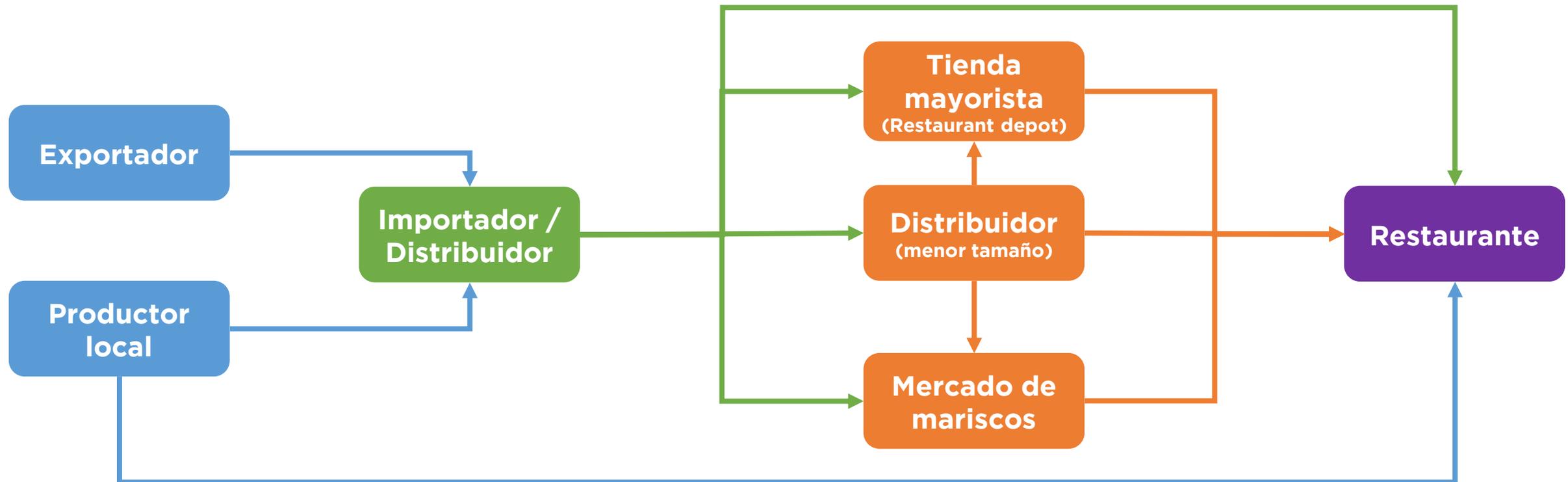
Lo usual es que utilicen un distribuidor que se encarga de entregar el producto en el momento que lo necesiten. Pueden ser grandes distribuidores como Sysco, o distribuidores especializados en pescado y mariscos, según la gama del restaurante.

Algunos pocos restaurantes muy especializados se abastecen directamente del productor, o del mercado de mariscos.

Restaurantes de baja gama se abastecen de distribuidores, pero también optan por recurrir a tiendas mayoristas tipo “Restaurant Depot”.

# Cadena de abastecimiento

La cadena de abastecimiento del *canal foodservice* se verá determinada por la categoría del restaurante, su tamaño y número de establecimientos. Con pocas excepciones, no hay altos niveles de integración vertical en la industria.



# Cadena de abastecimiento

## Importador / Distribuidor

En Estados Unidos, es común que los importadores mantengan un número reducido de producto local, el cual consiste principalmente en especialidades como ostras, almejas, langosta o pescados autóctonos de mucha demanda.

Debido a su alto volumen de compras internacionales, no es común que los importadores vendan directamente a los restaurantes, dado que usualmente no comprarán el volumen necesario para que la actividad sea rentable al importador.

Importadores le venden producto a otros distribuidores de menor tamaño, mercados de mariscos o grandes cadenas de abastecimiento para el *foodservice*, como “Restaurant Depot”.



# Cadena de abastecimiento

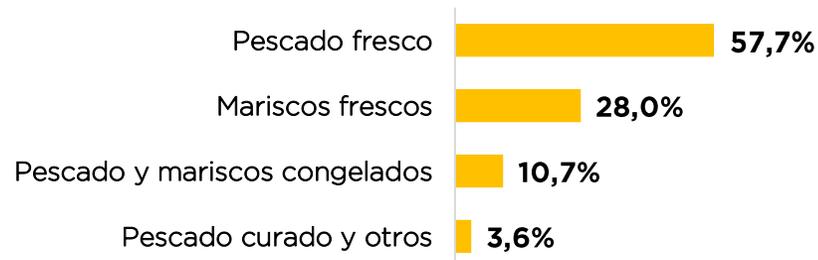
## Distribuidor mayorista

### Pescados y mariscos frescos

El pescado y los mariscos frescos son el segmento más grande de la industria (85,7% de los ingresos). El pescado fresco representa el 57,7%, mientras que los mariscos frescos representan el 28% de los ingresos en 2021.

El aumento del consumo de mariscos per cápita y el alejamiento del pescado congelado, como resultado del aumento de la renta disponible ha hecho que este segmento crezca durante los últimos años. Un exceso en la oferta (debido a volúmenes constantes) y una menor demanda de los establecimientos por cierres y restricciones ha reducido las tasas retornos de estos productos.

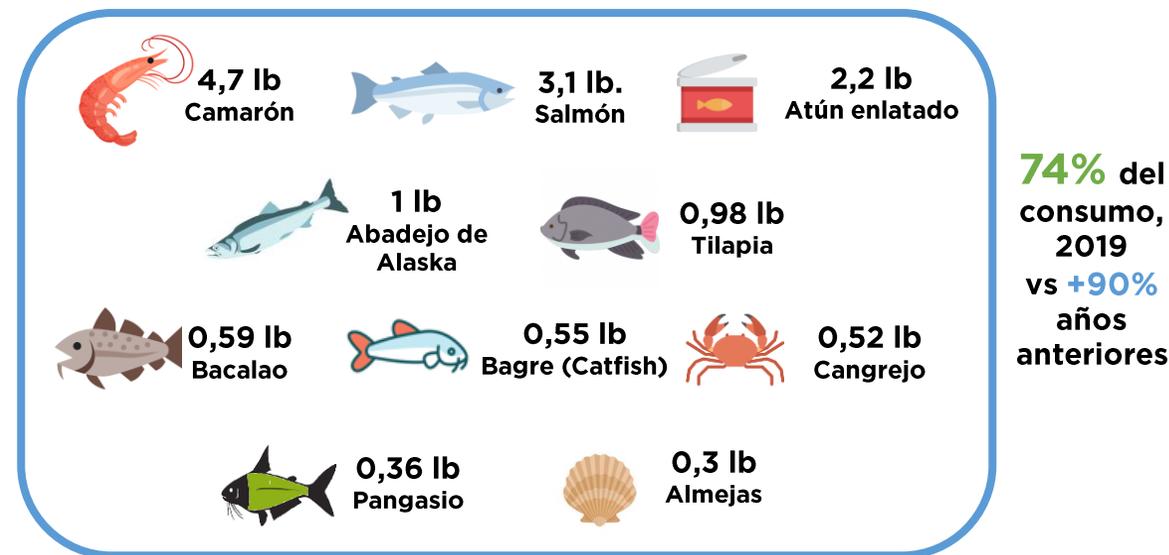
Estados Unidos: Ingresos de la industria de mayoristas de pescado y mariscos según producto, 2020



Según el informe del Servicio Nacional de Pesquerías Marinas (NMFS, 2019), las 10 especies pescados y mariscos más consumidos per cápita representaron el 74% del total en 2019 (19,2 lb per cápita) vs más del 90% en años anteriores, lo que evidencia una mayor diversificación en el consumo.

Las principales especies consumidas se han mantenido estables en los últimos 10 años.

Estados Unidos: 10 especies más consumidas per cápita, 2019 (Peso)



# Tamaño de mercado

## Distribuidor mayorista

### Pescados y mariscos congelados

El pescado y los mariscos congelados son el segundo segmento de más grande (10,7% de los ingresos), debido a la facilidad en su preparación y consumo.

Debido a la preferencia de los consumidores por el producto fresco al este **segmento se contraerá durante los próximos cinco años**, a pesar del impulso que ha recibido en el contexto de la pandemia debido a que los consumidores prefieren comprar más alimentos no perecederos o almacenables.

### Pescados curados y otros

El tercer segmento de productos más grande es el pescado curado (ahumado, seco o salado), que representó en 2020 el 3,6% de los ingresos de la industria.

Otros pescados y productos del mar incluyen subproductos del procesamiento como aceite y harina de pescado para la producción de alimentos para animales.



Filet de pargo,  
congelado  
Indonesia  
340 g  
USD 8



Filet de dorado,  
congelado  
Taiwán  
283,5 g  
USD 9,99

# Cadena de abastecimiento

## Distribuidor de menor tamaño

Son el canal de venta más utilizado, debido a su conveniencia y catálogo de productos.

Comúnmente se abastece de importadores o de productores locales y puede abastecer a establecimientos mayoristas tipo “Restaurant Depot”, mercados de mariscos o directamente a los establecimientos de *foodservice*.

## Tiendas mayoristas (Restaurant Depot)

Son un canal de abastecimiento principalmente para pequeños establecimientos y de gama baja. Son puntos de venta donde los establecimientos de *foodservice* pueden encontrar todo lo que requieren para su actividad, desde materiales desechables, de empaque, hasta utensilios e ingredientes y materias primas.

## Mercados de mariscos

Son el punto de venta de diversos distribuidores de menor tamaño, o bien, punto de compra para consumidores finales o restaurantes.

Son lugares de alta visitación, con horarios de atención usualmente de entre 2:00 am a 5:00 am, por lo que para muchos restaurantes no es conveniente.

Debido a sus costos, algunos restaurantes con varios locales, consideran rentable ir con sus camiones a recoger el producto y distribuirlo a sus establecimientos.

# Tamaño de mercado

## Mercados de pescado y mariscos

### Pescado fresco

El pescado y los mariscos frescos representaron el 90,8% de los ingresos de los mercados en 2020. Se espera que en 2021 las ventas de pescado fresco representen el 55% de las ventas, siendo el salmón la especie más vendida, debido a su popularidad entre los consumidores por su sabor y valor nutricional. Otros pescados populares incluyen la tilapia, el abadejo, el bacalao, el atún y el bagre (catfish).

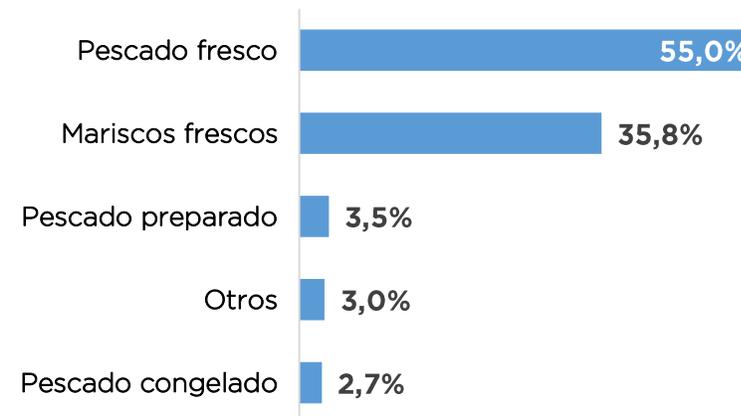
Los mariscos frescos también generan una parte considerable de los ingresos (35,8%, 2021). Entre los mariscos, la especie más popular es el camarón, las almejas, las ostras, los cangrejos y las langostas.

### Pescado congelado

Una de las principales ventajas de los mercados de pescado y mariscos es que son una fuente confiable de pescado fresco. Por lo tanto, los vendedores tienden a evitar vender productos congelados, que se estima representen el 2,7% de los ingresos.

Los consumidores normalmente no tienen problemas para encontrar pescado congelado en cualquier supermercado local, lo que hace que la competencia de precios sea muy alta.

### Estados Unidos: Ingresos de la industria de mercados de pescado y mariscos según producto, 2020



Fulton Market, New York

# Precios de referencia



# Mahi-Mahi

esencial  
COSTA  
RICA



Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Foodomarket	Entero (8-20 Lb)	NA	NA	NA	199	20 Lb
Giovanni's Fish Market	Fillet	EEUU / México	NA	Congelado	24,99	1 Lb
Kai Gourmet	Filet	Costa Rica	NA	Fresco	24,95	1 Lb
Santa Barbara Fish Market	Fillet	NA	NA	Fresco	18,95	1 Lb
Standard Fish	Filet	NA	NA	Congelado	15,49	1 Lb
Foodomarket	Filet	NA	NA	NA	15,3	1 Lb
Fisherman's market	Filet	NA	NA	NA	13,99	1 Lb

# Ostras

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Giovanni's Fish Market	Kumamoto Oysters	EEUU	NA	Fresco	32,99	12 Unidades
Giovanni's Fish Market	Blue Point Oysters	EEUU	MA	Fresco	30	12 Unidades
New England Lobster Market	Kumamoto	NA	NA	NA	30	12 Unidades
New England Lobster Market	Summer Love	Canadá	NA	NA	30	12 Unidades
New England Lobster Market	Duxbury	EEUU	NA	NA	30	12 Unidades
Giovanni's Fish Market	Pacific Gold Oysters	EEUU	NA	Fresco	28	12 Unidades
Hog Island Oyster	Hog Island Sweetwaters	EEUU	Granja	Fresco	26,67	12 Unidades
Giovanni's Fish Market	Pacific Oysters	EEUU	MA	Fresco	25	12 Unidades
Giovanni's Fish Market	Grassy Bar Oysters	EEUU	NA	Fresco	25	12 Unidades
New England Lobster Market	Fanny Bay	NA	NA	NA	24	12 Unidades
Lobster place	West Coast Oysters	EEUU	Granja	Fresco	24	12 Unidades
Hama Hama	Olympia Oysters	EEUU	Grnja	Fresco	23,33	12 Unidades
Hama Hama	Blue Pools Oysters (2,75")	EEUU	Grnja	Fresco	20	12 Unidades
Nepstune seafood	Gem Oysters	EEUU	Grnja	Fresco	20	12 Unidades
Nepstune seafood	Bonita Oysters (3-4")	EEUU	Grnja	Fresco	20	12 Unidades
Charleston seafood	NA	NA	NA	Fresco	15,6	12 Unidades
Aqua best	Shigoku Oysters	EEUU	Granja	Fresco	13	12 Unidades
Aqua best	Kumamoto Oysters	EEUU	Granja	Fresco	13	12 Unidades
Aqua best	Beausoleil Oysters	Canadá	Granja	Fresco	12	12 Unidades
Aqua best	Sweet Petites Oysters	Canadá	NA	NA	11	12 Unidades
Aqua best	Blue Point Oysters	EEUU	NA	NA	10	12 Unidades

# Pargo

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Browne Trading	Filet (2-3 Lb)	EEUU	Salvaje	Fresco	35	1 Lb
Charleston seafood	Filet (2-4 Lb)	EEUU	Salvaje	Fresco	30	1 Lb
Gotham Seafood	Filet	EEUU	Salvaje	NA	26	1 Lb
Foodomarket	Filet (5 Lb)	EEUU	NA	NA	25	1 Lb
Fulton Fish Market	Entero (3 Lb)	EEUU	Salvaje	Fresco	25	1 Lb
Fulton Fish Market	Entero (1,5 Lb)	EEUU	Salvaje	Fresco	24	1 Lb
Lobster place	Filet (7-9 oz)	EEUU	Salvaje	NA	19,95	7-9 oz
Giovanni's Fish Market	Filet	EEUU	Salvaje	NA	16,99	1 Lb
Aqua best	Entero	México	Salvaje	Fresco	15,99	1 Lb
Captain Kidd's Fish Market & Restaurant	Filet	EEUU	Salvaje	Fresco	14,99	1 Lb
Captain Kidd's Fish Market & Restaurant	Entero	Mexico	Salvaje	Fresco	9,99	1 Lb
Foodomarket	Entero (2-4 Lb)	NA	NA	NA	9,95	1 Lb

# Tilapia

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Captain Kidd's Fish Market & Restaurant	Filet	Taiwán	Granja	Fresco o congelado	9,99	1 Lb
Standard Fish	Filet (6-8 oz)	NA	NA	Congelado	7,99	2 Filets X 6-8 oz
Foodomarket	Filet (5 lb)	NA	NA	NA	6,5	1 Lb
Aqua best	Filet	NA	NA	Congelado	4,99	1 Lb

# Pez espada

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Charleston seafood	Filet	NA	Salvaje	Fresco	29,5	1 Lb
Catalina Off Shore	Filet	NA	NA	Fresco o congelado	27,99	1 Lb
Browne Trading	Loin	Canadá	Salvaje	Fresco	27,5	1 Lb
Captain Kidd's Fish Market & Restaurant	Loin	EEUU	Salvaje	Fresco	26,99	1 Lb
Gold Belly	Steak	EEUU	Salvaje	NA	24,99	1 Lb
Santa Barbara Fish Market	Loin	Ecuador	Salvaje	Congelado	21,95	1 Lb
Standard Fish	Loin	NA	NA	Fresco	19,99	1 Lb
Foodomarket	Loin	NA	NA	NA	17,5	1 Lb
Lobster place	Filet	EEUU	Salvaje	NA	17,25	10-12 oz
Giovanni's Fish Market	Loin	EEUU	Salvaje	Congelado	16,99	1 Lb
Aqua best	Steak	NA	NA	Fresco	16,99	1 Lb
Fisherman's market	Filet	Canadá	NA	Fresco	12,99	1 Lb
Kai Gourmet	Steak	Nueva Zelanda / Sudamérica	NA	NA	12,95	5 oz

# Camarón

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Charleston seafood	16-20	NA	NA	Congelado	20,45	1 Lb
Gold Belly	26-30	EEUU	Salvaje	Congelado	24,99	1 Lb
Santa Barbara Fish Market	16-20	NA	NA	Congelado	21,95	1 Lb
Gotham Seafood	16-21	NA	NA	NA	21	1 Lb
Browne Trading	16-20	EEUU	Salvaje	Fresco	20	1 Lb
Catalina Off Shore	16-20	México	Salvaje	Congelado	19,5	1 Lb
Whytes fishery	16-21	EEUU	Salvaje	Congelado	17	1 Lb
New England Lobster Market	16-20	NA	Salvaje	NA	15,95	1 Lb
Aqua best	16-20	NA	NA	NA	13,99	1 Lb

# Langosta

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Browne Trading	Colas (3-4 colas X Lb)	EEUU	NA	NA	45	1 Lb
Aqua best	Colas (8-10 oz)	Canadá	NA	NA	44	1 Lb
Fulton Fish Market	Colas (10-12 oz)	EEUU	Salvaje	Congelado	34,99	Unidad
Charleston seafood	Colas (8 oz)	NA	NA	Congelado	34,6	Unidad
Lobster place	Colas (8 oz)	Caribe	Salvaje	Congelado	27,95	Unidad
Standard Fish	Colas (7 oz)	NA	NA	NA	20	Unidad
Standard Fish	Colas (5-6 oz)	NA	NA	NA	20	Unidad
Whytes fishery	Colas (6-7 oz)	Canadá	Salvaje	NA	19,12	Unidad
Fulton Fish Market	Colas (5-6 oz)	EEUU	Salvaje	Congelado	18,99	Unidad
Catalina Off Shore	Colas (4-5 oz)	Canadá	NA	Congelado	17,99	Unidad
Fulton Fish Market	Colas (3-4 oz)	EEUU	Salvaje	Congelado	11,99	Unidad

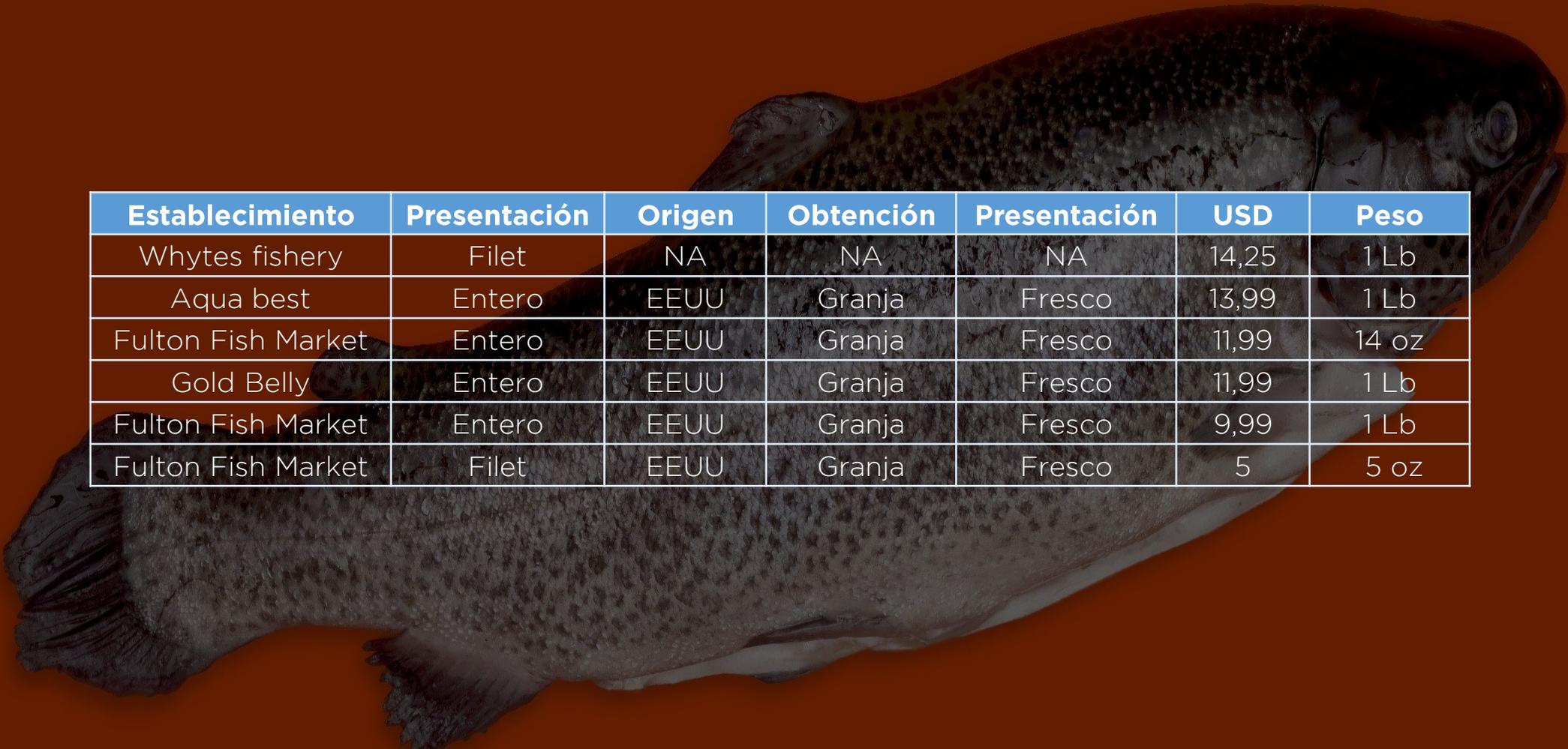
# Almejas

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Charleston seafood	Little necks	NA	NA	Fresco	63,87	100 Unidades
Giovanni's Fish Market	Manila Clams	NA	NA	Fresco	14,99	1 Lb
New England Lobster Market	Steamer Clams	NA	NA	NA	14	1 Lb
Gotham Seafood	Little necks	EEUU	Granja	NA	12	12 Unidades
Gold Belly	Manila Clams	EEUU	Granja	Fresco	9,99	1 Lb
Hama Hama	Manila Clams	EEUU	Granja	Fresco	9	1 Lb
Aqua best	Cherrystone Clams	NA	NA	NA	8,99	12 Unidades
Aqua best	Cockle Clams	NA	NA	NA	8,99	1 Lb
Aqua best	Manila Clams	NA	NA	NA	8,99	1 Lb
New England Lobster Market	Little necks	NA	NA	NA	8,95	1 Lb
Nepstune seafood	Manila Clams	NA	NA	Fresco	8	1 Lb
Hama Hama	Purple Savory Clams	EEUU	Granja	Fresco	7,8	1 Lb
Aqua best	Little necks	NA	NA	NA	6,99	12 Unidades
Lobster place	Steamer clams	EEUU	Salvaje	Fresco	6,75	1/2 Lb
Lobster place	Manila Clams	EEUU	Granja	Fresco	6,25	1/2 Lb
Kai Gourmet	Little necks	NZ	Granja	Fresco	6	1 Lb
New England Lobster Market	Cherrystone Clams	NA	NA	NA	5,95	1 Lb
Lobster place	Little necks	EEUU	Salvaje	Fresco	5,75	6 Unidades
Browne Trading	Little necks	EEUU	Granja	Fresco	5	1 Lb

# Mejillones

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Giovanni's Fish Market	Prince Edward Island	Canada	Granja	Fresco	12,99	1 Lb
Hama Hama	Mediterranean mussel	USA	Granja	Fresco	11,3	1 Lb
Browne Trading	Maine mussels	USA	Granja	Fresco	10	1 Lb
Charleston seafood	Prince Edward Island	NA	NA	Fresco	9,4	1 Lb
New England Lobster Market	Mediterranean Mussels	NA	NA	Fresco	7,95	1 Lb
Standard Fish	Prince Edward Island	Canada	Granja	Fresco	5	1 Lb
Gotham Seafood	Prince Edward Island	Canada	Granja	Fresco	4	1 Lb

# Trucha



Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	USD	Peso
Whytes fishery	Filet	NA	NA	NA	14,25	1 Lb
Aqua best	Entero	EEUU	Granja	Fresco	13,99	1 Lb
Fulton Fish Market	Entero	EEUU	Granja	Fresco	11,99	14 oz
Gold Belly	Entero	EEUU	Granja	Fresco	11,99	1 Lb
Fulton Fish Market	Entero	EEUU	Granja	Fresco	9,99	1 Lb
Fulton Fish Market	Filet	EEUU	Granja	Fresco	5	5 oz

# Atún

Establecimiento	Presentación	Origen	Obtención	Presentación	Precio	Peso
Gold Belly	Steak	EEUU	Salvaje	NA	35,99	1 Lb
Charleston seafood	Filet (Grado sashimi)	NA	NA	Fresco	34	1 lb
Browne Trading	Loin	EEUU	Salvaje	Fresco	29	1 Lb
Yama Seafood	Steak	NA	Salvaje	Fresco	19,95	1 Lb
Giovanni's Fish Market	Filet	EEUU	NA	Congelado	19,9	1 Lb
Captain Kidd's Fish Market & Restaurant	Loin	EEUU	Salvaje	Fresco	16,99	1 Lb
Fisherman's market	Filet	Canadá / EEUU	NA	Fresco	14,99	1 Lb
Giovanni's Fish Market	Steak	NA	NA	Congelado	12,99	6 oz
Foodomarket	Loin	NA	NA	NA	12,95	1 Lb
Fisherman's market	Filet (para asar)	Canadá / EEUU	NA	Fresco	9,99	1 Lb
Fisherman's market	Cubos (Grado Sashimi)	NA	NA	Congelado	6,99	1 Lb

# Abastecimiento internacional de productos de pesca

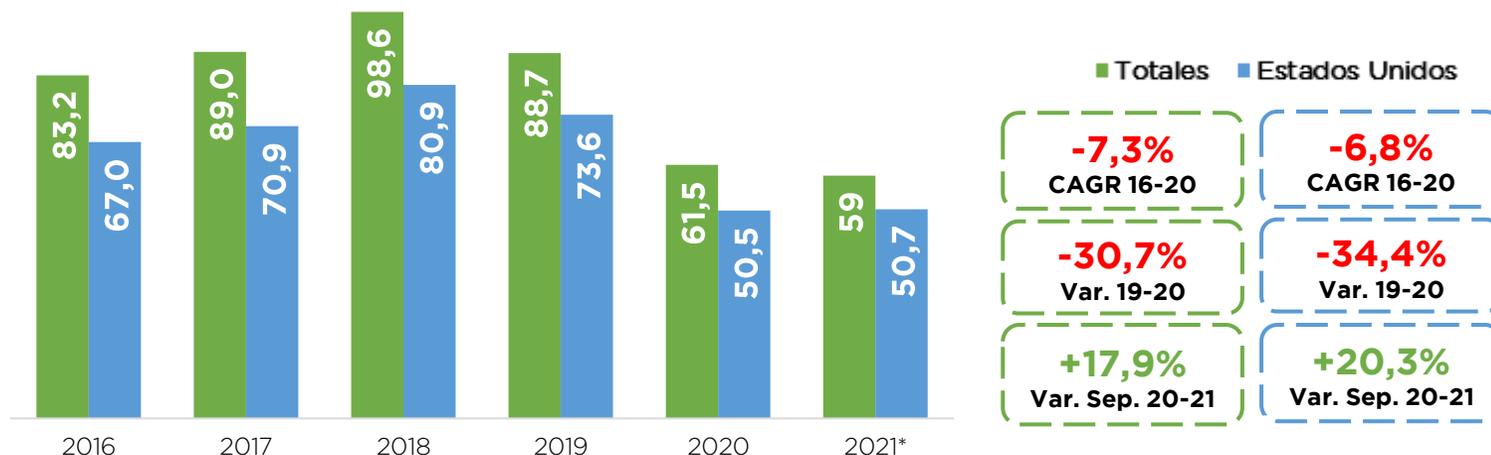


# Exportaciones Costa Rica

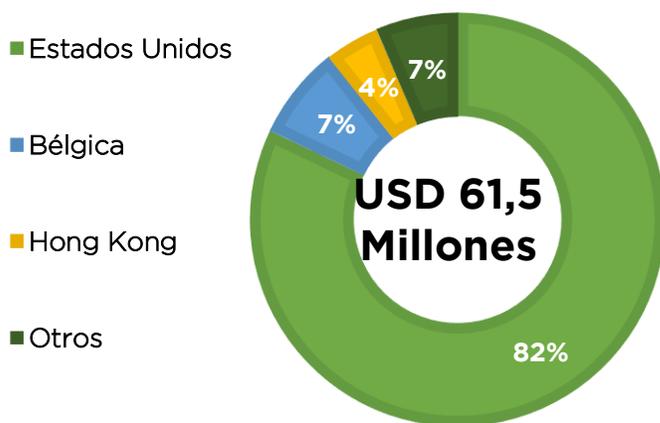
Tras caída en 2020 (-34,4% vs 2019), las exportaciones de productos de pesca a EEUU han mostrado un crecimiento importante a septiembre 2021 (+20,3%), siendo los filet de tilapia, el pargo y el atún los principales productos exportados.

Concentración de envíos a Miami se debe a su condición de hub de distribución en EEUU, una mayor disponibilidad de cargueros con vuelos directos y costos logísticos competitivos.

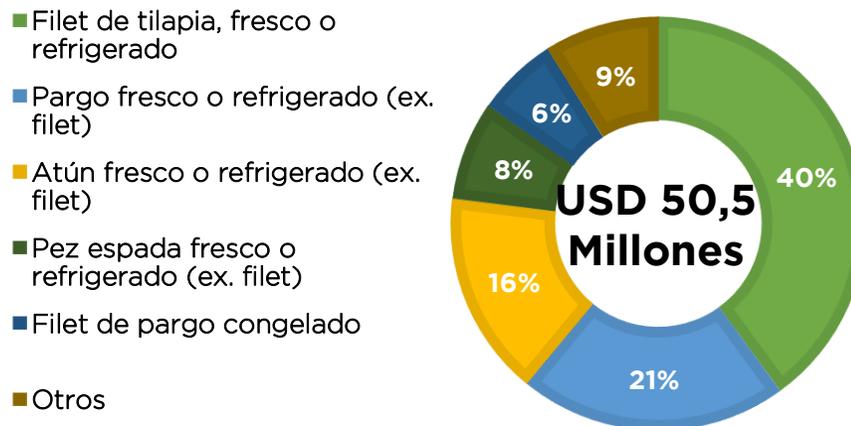
Costa Rica: Exportaciones del sector pesca, 2011-2020 (USD Millones)



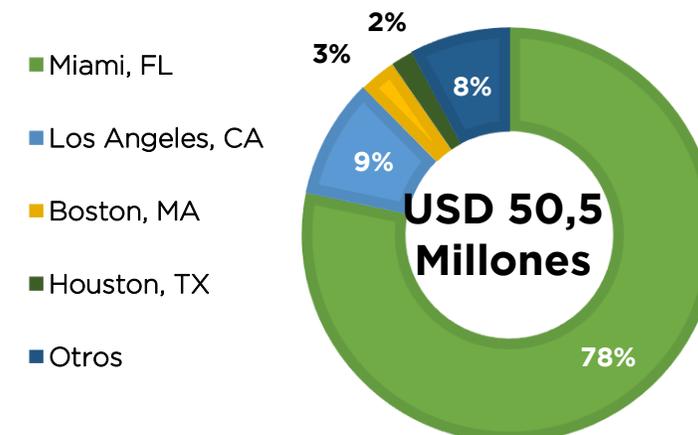
Costa Rica: Exportaciones del sector pesca por destino, 2020 (Valor)



Costa Rica: Exportaciones del sector pesca a EEUU por producto, 2020 (Valor)



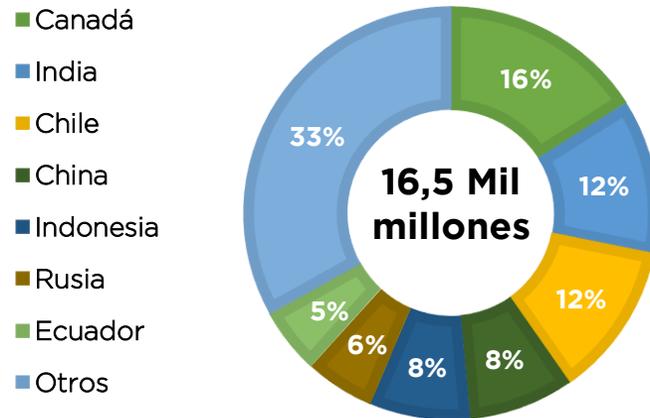
Costa Rica: Exportaciones del sector pesca a EEUU por punto de ingreso, 2020 (Valor)



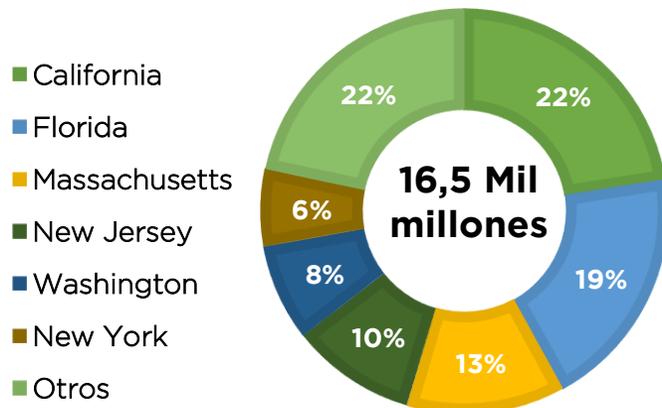
\*Datos son a septiembre 2021.  
Fuente: PROCOMER, 2021

# Importaciones Estados Unidos

Estados Unidos: Importaciones de pescado y demás mariscos por origen, 2020 (Valor)



Estados Unidos Importaciones de pescado y mariscos por estado, 2020



Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos por subpartida, 2011-2020 (USD Millones-Miles Ton.)



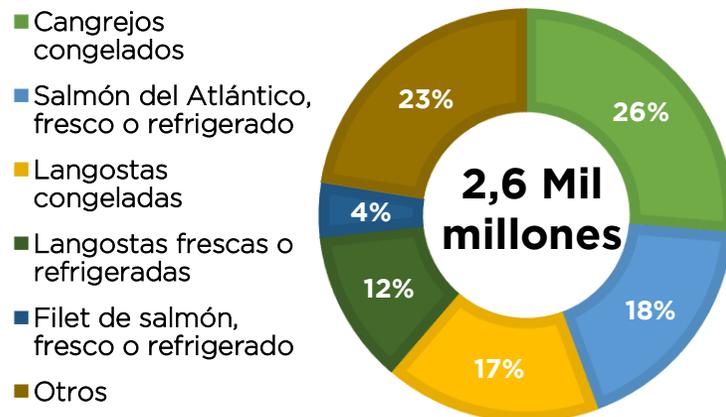
Las importaciones de EEUU amentaron con un dinamismo anual promedio del 3% en los últimos 10 años, hasta alcanzar USD 16,5 mil millones, siendo el #1 importador a nivel mundial.

Canadá, India, Chila y China son los principales proveedores, mientras que Costa Rica se ubicó en la posición #34 (0,3% del total, 2020).

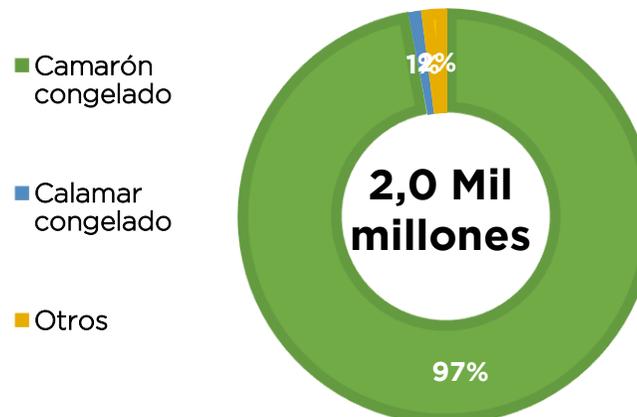
Importaciones se dan por estados costeros y altamente poblados de ambas costas.

# Proveedores internacionales

Estados Unidos: Importaciones de pescados y mariscos desde Canadá, 2020 (Valor)



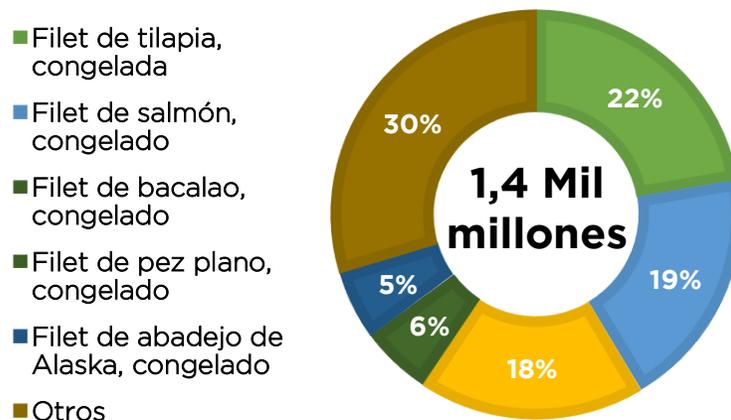
Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos desde India, 2020 (Valor)



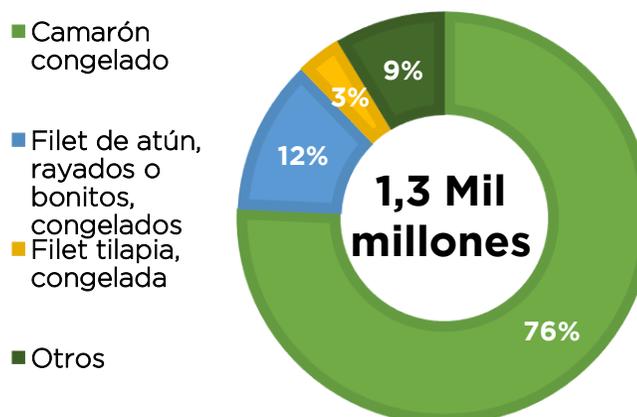
Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos desde Chile, 2020 (Valor)



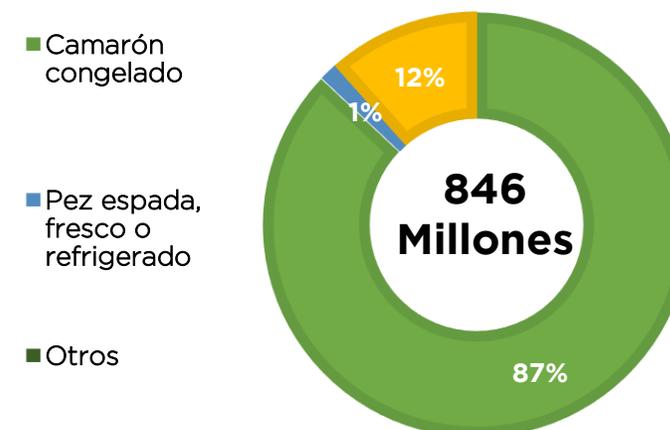
Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos desde China, 2020 (Valor)



Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos desde Indonesia, 2020 (Valor)



Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos desde Ecuador, 2020 (Valor)



# Importaciones Estados Unidos

Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos por subpartida, 2016-2020 (USD Millones-Mil Ton)

Subpartida	Descripción	2019			2020			Part. 2020	CAGR 16-20
		Valor	Peso	USD / Kg	Valor	Peso	USD / Kg		
03	Total	17 472,70	2 046,5	-	16 530,70	2 030,8	-	100%	1,70%
0306.17	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos natantia, congelados	4 674,6	550,8	8,5	4 730,5	564,8	8,4	28,6%	1,6%
0304.41	Filetes de salmón, fresco o refrigerado	1 846,9	161,7	11,4	1 786,3	176,3	10,1	10,8%	6,0%
0306.14	Cangrejos (excepto macruros), congelados	1 451,7	72,4	20,1	1 661,3	82,2	20,2	10,0%	13,0%
0304.81	Filetes de salmón, congelado	999,7	99,5	10,0	1 084,0	115,3	9,4	6,6%	13,7%
0302.14	Salmones del Atlántico y Salmones del Danubio, fresco o refrigerado (ex. filete)	1 055,8	134,0	7,9	868,3	119,3	7,3	5,3%	0,5%
0306.12	Bogavantes, congelados	588,6	15,6	37,8	448,9	13,4	33,5	2,7%	-0,6%
0304.89	Filetes congelados de los demás pescados*	485,7	45,2	10,8	448,3	43,3	10,3	2,7%	-3,3%
0304.61	Filetes congelados de tilapias	394,5	107,9	3,7	385,7	117,5	3,3	2,3%	-7,2%
0304.71	Filetes congelados de bacalaos	414,5	54,5	7,6	373,2	51,9	7,2	2,3%	1,8%
0304.87	Filetes congelados de atunes, listados o bonitos de vientre rayado	467,2	40,9	11,4	361,3	33,3	10,9	2,2%	2,7%
0306.32	Bogagantes, vivos, frescos o refrigerados	394,6	24,2	16,3	320,4	22,3	14,4	1,9%	NA
0303.89	Los demás pescados congelados* (excepto filetes)	266,0	81,4	3,3	289,9	81,9	3,5	1,8%	3,8%
0304.62	Filetes congelados de Bagres o Pez Gato	350,8	89,6	3,9	260,9	91,3	2,9	1,6%	-10,3%
0306.11	Langostas congeladas	253,3	6,6	38,1	246,6	6,7	36,8	1,5%	7,5%

80%  
Importaciones, 2020

61,3%  
Importaciones



28,6%  
Camarones congelados



17,4%  
Filet de salmón fresco, refrigerado o congelado



10%  
Cangrejos congelados



5,3%  
Salmón del Atlántico o del Danubio, fresco o refrigerado

El 80% de las importaciones de EEUU están concentradas en solo 14 productos, de los cuales 5 representan el 61%. Costa Rica tiene producción de algunos de los productos más demandados como camarón, tilapia, atún, mahi-mahi, pargo y langosta.

\*\* Puede incluir especies pez marlín, pargo, corvina, dorado, etc.  
Fuente: United States International Trade Commission, 2021

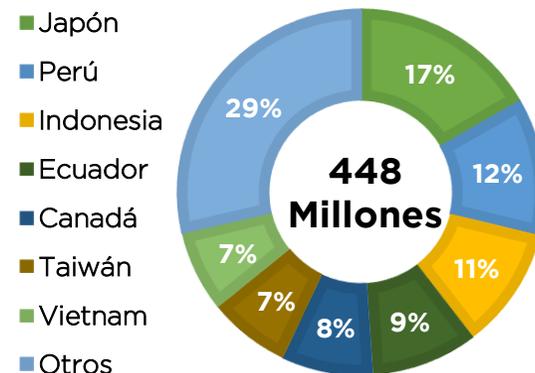
# Proveedores internacionales

Los demás camarones, langostinos y demás decápodos natantia, congelados, 2020 (USD)



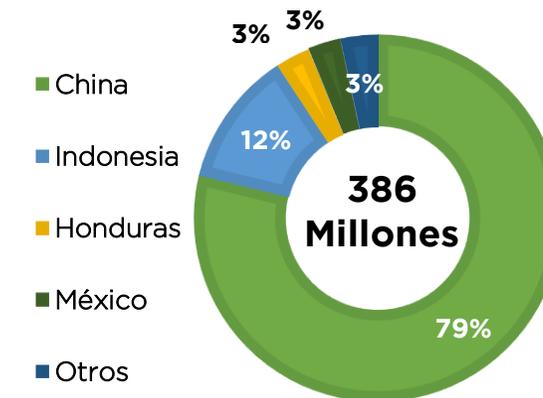
★ Camarón pelado (54%)

Filetes congelados de los demás pescados\*, 2020 (USD)

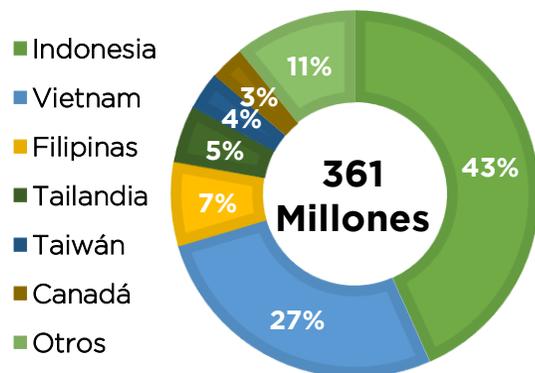


★ Mahi-Mahi (31%): PE 40%, ECU 30%, TW 19%

Filetes congelados de tilapias, 2020 (USD)



Filetes congelados de atunes, listados o bonitos de vientre rayado, 2020 (USD)



Los demás pescados congelados\* (excepto filetes), 2020 (USD)



★ Pargo (14%): BRA 56%, MEX 11%, SUR 11%, INDO 7%

Langostas congeladas, 2020 (USD)



★ Langosta del Caribe (56%)

\*Incluye pez marlín, pargo, corvina, etc.  
Fuente: United States International Trade Commission, 2021

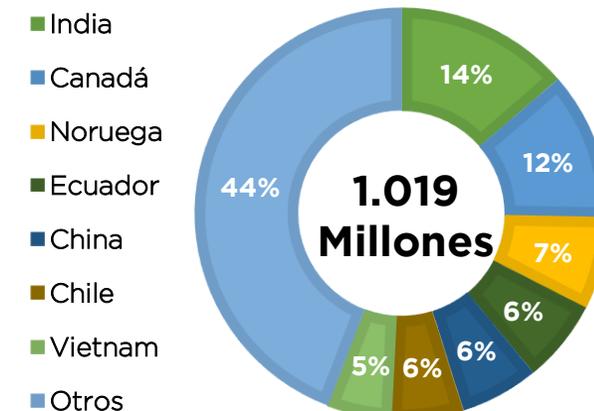
# Importaciones Nueva York

**Nueva York: Importaciones de pescado y mariscos por subpartida, 2016-2020 (USD Millones-Mil Ton)**

Subpartida	Descripción	2019			2020			Part. Relativa	CAGR 16-20
		Valor	Peso	USD / Kg	Valor	Peso	USD / Kg		
03	Total	1 168,7	149,8	-	1 018,9	134,0	-	100%	-3,7%
0306.17	Camarones congelados	305,2	43,1	7,1	306,9	43,9	7,0	30,1%	0,3%
0302.14	Salmones del Atlántico y del Danubio, fresco o refrigerado (ex.filet)	200,5	16,4	12,3	146,8	10,8	13,6	14,4%	-1,9%
0303.89	Los demás pescados congelados* (ex. filetes)	40,5	12,0	3,4	57,4	17,0	3,4	5,6%	7,1%
0304.81	Filet congelado de salmón del Pacífico, del Atlántico o del Danubio	60,5	5,3	11,5	50,4	4,6	11,0	4,9%	8,9%
0304.41	Filet congelado de salmón del Pacífico, del Atlántico o del Danubio	53,8	4,8	11,2	45,0	4,2	10,6	4,4%	-9,2%
0303.83	Austromerluza antártica y austromerluza negra, congelada (ex. filet)	30,9	1,3	23,4	37,5	2,0	19,2	3,7%	5,1%
0302.32	Atunes de aleta amarilla, fresco o refrigerado (ex. filet)	31,0	3,8	8,2	26,2	3,1	8,4	2,6%	6,5%
0302.89	Los demás pescados frescos o refrigerados* (ex. filetes)	26,7	3,6	7,4	23,1	3,3	7,1	2,3%	4,3%
0304.87	Filet de atunes, listados o bonitos de vientre rayado, congelado	26,1	2,4	10,8	21,0	2,0	10,5	2,1%	10,7%
0306.11	Langostas congeladas	34,6	0,9	36,9	16,4	0,5	32,7	1,6%	-19,5%
0302.11	Truchas fresca o refrigerado (ex. filet)	14,7	2,6	5,7	13,4	2,2	6,2	1,3%	7,1%
0304.61	Filet de tilapias, congelado	19,5	7,4	2,6	11,5	4,8	2,4	1,1%	-17,6%

Importaciones, 2020  
74,2%

**Total peces, crustáceos y moluscos, 2020 (USD)**



Nueva York es el quinto estado de ingreso de pescado y mariscos, aunque mucho de su abastecimiento se da por puntos de ingreso cercanos (Newark, NJ). Importaciones alcanzaron USD 1.019 millones en 2020 (134 mil Ton), un 12,8% menos que en 2019.

Costa Rica tiene producción de algunos de los productos más demandados como camarones, atún (entero y en filet), langostas, truchas y tilapias, aunque tendrá que enfrentar la competencia principalmente de otros países latinoamericanos y asiáticos.

\*Importaciones que ingresan por algún punto de entrada de Nueva York

\*\* Puede incluir especies pez marlín, pargo, corvina, dorado, etc.

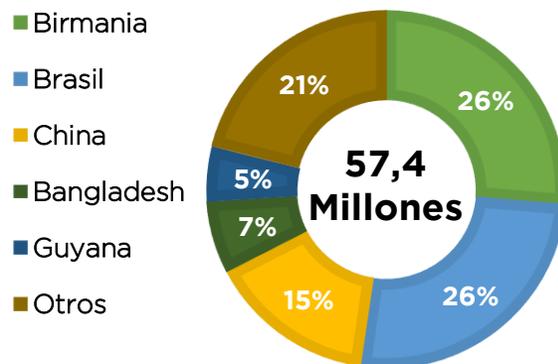
Fuente: World Trade Atlas, 2021

# Importaciones Nueva York

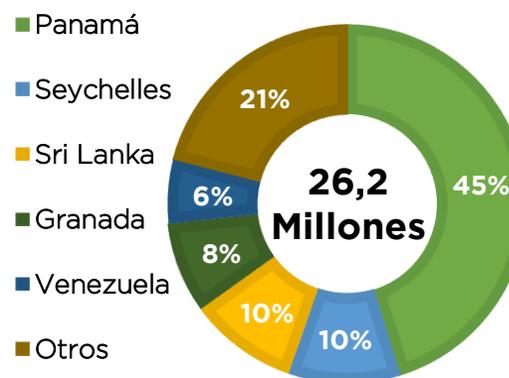
**Camarones congelados, 2020 (USD)**



**Los demás pescados congelados\* (ex. filetes), 2020 (USD)**



**Atunes de aleta amarilla, fresco o refrigerado (ex. filet), 2020 (USD)**



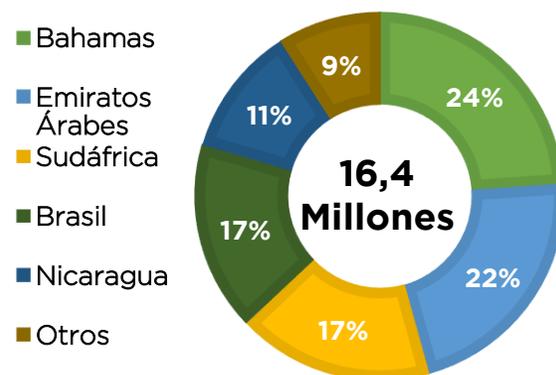
**Los demás pescados frescos o refrigerados\* (ex. filetes), 2020 (USD)**



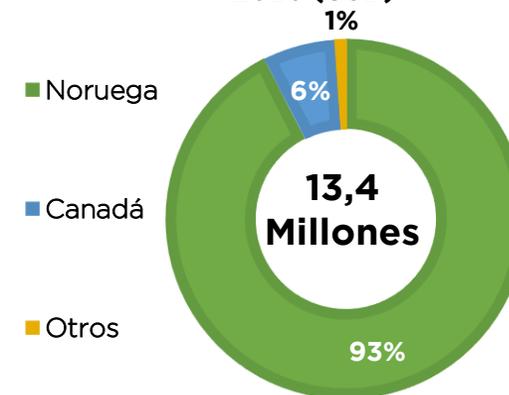
**Filet de atunes, listados o bonitos, congelado, 2020 (USD)**



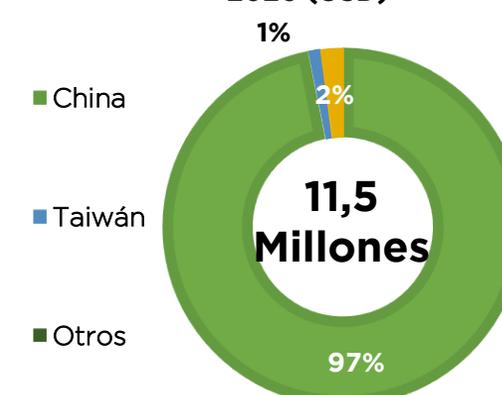
**Langostas congeladas, 2020 (USD)**



**Truchas fresca o refrigerado (ex. filet), 2020 (USD)**



**Filet de tilapias, congelado, 2020 (USD)**



\*Importaciones que ingresan por algún punto de entrada de Nueva York

\*\* Puede incluir especies pez marlín, pargo, corvina, etc.

Fuente: World Trade Atlas, 2021

# Importaciones Los Ángeles

## Los Ángeles: Importaciones de peces, crustáceos y moluscos por subpartida, 2016-2020 (USD Millones-Mil Ton)

Subpartida	Descripción	2019			2020			Part. Relativa	CAGR 16-20
		Valor	Peso	USD/Kg	Valor	Peso	USD/Kg		
03	Total	2 888,1	382,4	-	2 575,7	366,5	-	100,0%	-2,9%
0306.17	Camarones congelados	1 119,2	134,0	8,4	1 027,9	124,1	8,3	39,9%	-5,5%
0304.41	Filet fresco o refrigerado de salmón del Pacífico, del Atlántico o del Danubio	212,5	17,9	11,9	203,4	19,3	10,5	7,9%	14,3%
0304.81	Filet congelado de salmón del Pacífico, del Atlántico o del Danubio	137,4	15,9	8,6	159,6	18,7	8,5	6,2%	15,4%
0304.87	Filet de atunes, listados o bonitos de vientre rayado, congelado	187,4	16,7	11,2	155,2	14,2	10,9	6,0%	-1,6%
0304.61	Filet de tilapias, congelado	112,4	30,8	3,7	119,5	34,5	3,5	4,6%	-4,7%
0304.89	Filetes congelados de los demás pescados*	134,9	11,3	11,9	93,2	8,3	11,2	3,6%	-9,0%
0303.89	Los demás pescados congelados* (ex. filetes)	75,1	22,3	3,4	81,8	23,5	3,5	3,2%	-1,2%
0302.14	Salmones del Atlántico y salmones del Danubio, frescos (ex. filet)	85,2	10,8	7,9	68,7	8,7	7,9	2,7%	4,6%
0304.62	Filet congelado de bagres o pez gato	63,5	16,8	3,8	63,1	21,3	3,0	2,4%	-14,1%
0306.14	Cangrejos congelados	71,2	6,4	11,1	55,6	4,6	12,1	2,2%	-2,6%
0307.43	Jibias y globitos; calamares y potas, congelados	59,5	10,8	5,5	45,7	9,3	4,9	1,8%	NA

Importaciones, 2020  
80,5%

## Total peces, crustáceos y moluscos, 2020 (USD)



California fue en 2020 el principal estado de ingreso para pescados y mariscos (USD 3,5 mil millones, 22%). De este monto, el 72% ingresó por el distrito de Los Ángeles (USD 2,6 mil millones).

Costa Rica tiene producción de algunos de los productos más demandados como camarones, atún (entero y en filet) y tilapias, categorías en las que enfrenta competencia de algunos países suramericanos y en mayor medida de asiáticos.

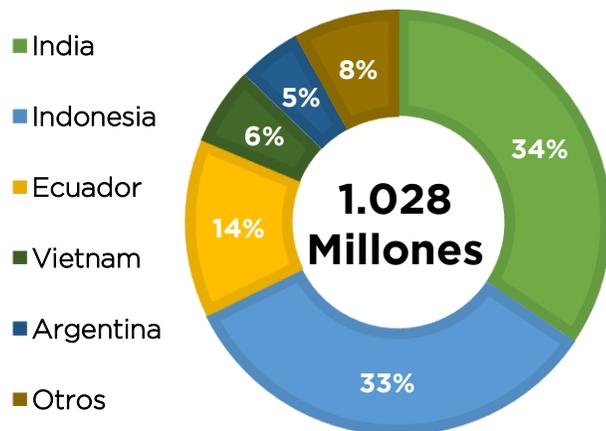
\*Importaciones que ingresan por algún punto de entrada de Nueva York

\*\* Puede incluir especies pez marlín, pargo, corvina, etc. DORADO

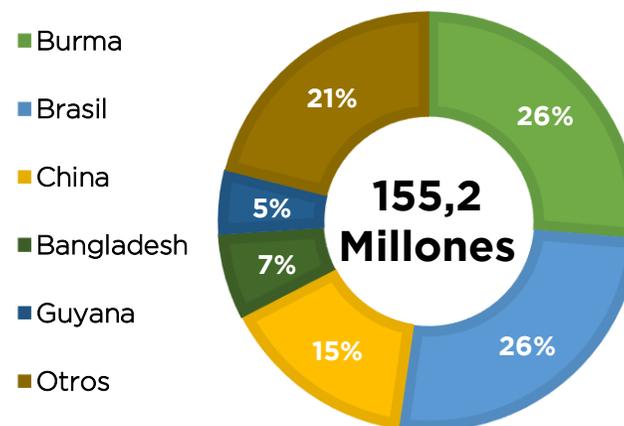
Fuente: World Trade Atlas, 2021

# Importaciones Los Ángeles

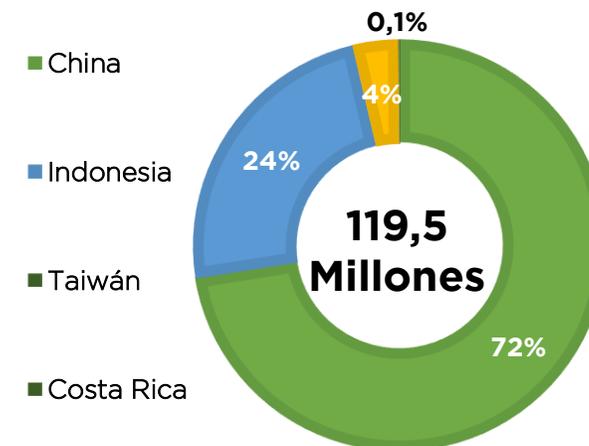
**Camarones congelados, 2020 (USD)**



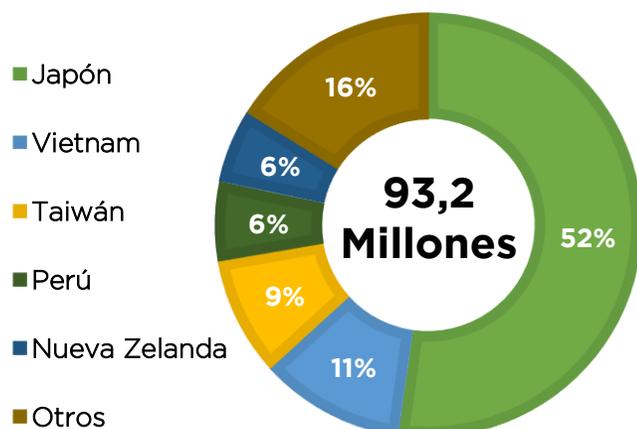
**Filet de atunes, listados o bonitos de vientre rayado, congelado, 2020 (USD)**



**Filet de tilapias, congelado, 2020 (USD)**



**Filetes congelados de los demás pescados\*, 2020 (USD)**



**Los demás pescados congelados\* (ex. filetes), 2020 (USD)**



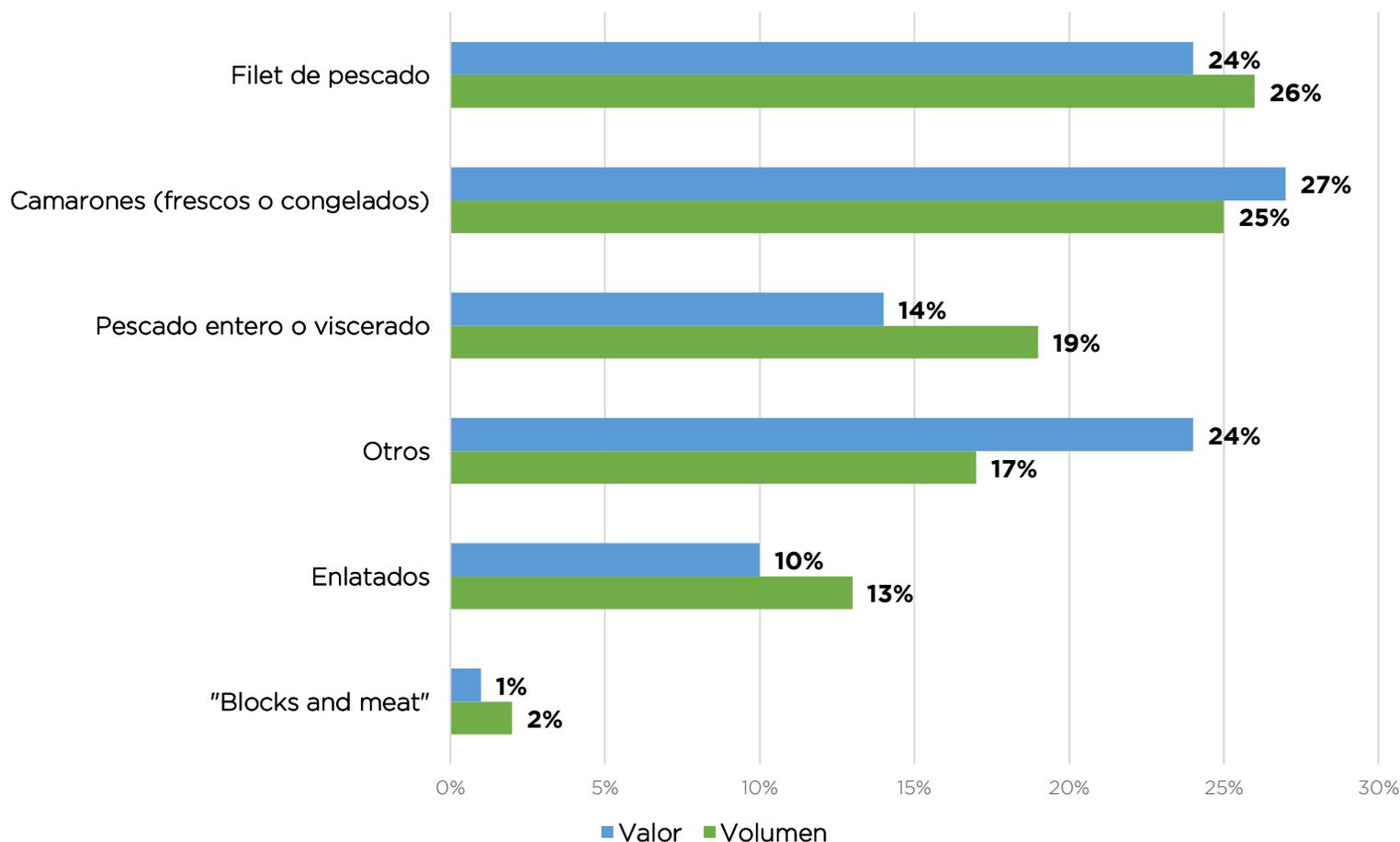
\*Importaciones que ingresan por algún punto de entrada de Los Ángeles

\*\*\*\* Puede incluir especies pez marlín, pargo, corvina, dorado, etc.

Fuente: World Trade Atlas, 2021

# Importaciones Estados Unidos

Estados Unidos: Importaciones de pescado y mariscos por presentación, 2019 (volumen y valor)



Estados Unidos es un importador neto de productos del mar, con más del 80,0% del total de estos productos siendo de origen extranjero, la mitad de los cuales proviene de granjas acuícolas extranjeras.

La principal presentación de importación por volumen es el pescado en filetes (26%, 2019), seguido de los camarones (25%) y del pescado entero (19%).



25%  
Camarones



26%  
Filet



19%  
Pescado entero

# Requisitos de ingreso

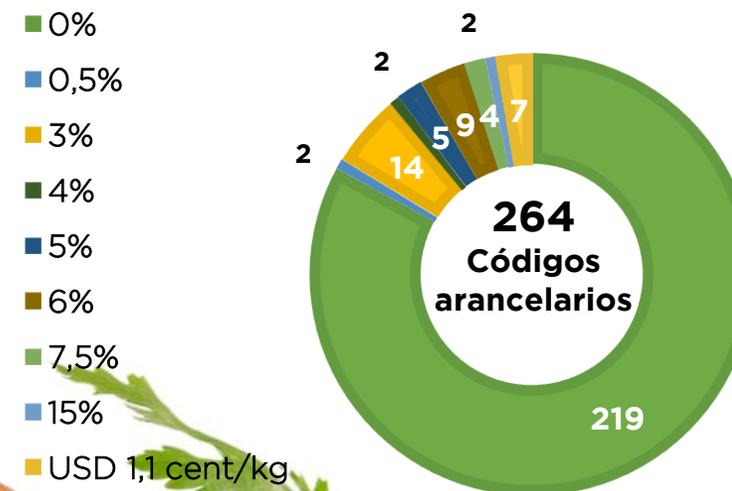


# Aranceles de ingreso

Del total de códigos arancelarios existentes en Estados Unidos para productos del capítulo 03 (pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos), la **gran mayoría (83%) se encuentra libre del pago de aranceles**, y solo algunas pocas están sujetos a aranceles, que varían entre un 0,5% y un 15%, o un arancel específico de USD 1,1 centavos por kg de producto.

Sin embargo, en el marco del Tratado de Libre Comercio vigente con Estados Unidos (CAFTA-DR), la totalidad de estos productos pueden ingresar a ese destino con un arancel preferencial del 0%, previa presentación del respectivo Certificado de Origen.

Estados Unidos: Aranceles de importación para productos del capítulo 03 del SA, según número de códigos arancelarios, 2021





# Requisitos sanitarios generales

La Food and Drug Administration (FDA) es el ente responsable de garantizar que el suministro de productos del mar, tanto nacional como importado, sea seguro, higiénico, saludable y esté etiquetado correctamente. Para cumplir con lo indicado por la FDA se debe:

## 1. Registro de instalación ante FDA

Las instalaciones que produzcan, procesen, envasen o almacenen alimentos deberán registrarse ante [FDA](#). Este registro es bianual y gratuito y se realiza de manera totalmente electrónica. En el siguiente enlace encontrará una guía para el registro [Food Facility Registration User Guide: Step-by-Step Instructions](#)

## 2. HACCP para mariscos

Las empresas deben cumplir con las regulaciones de análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP) de productos del mar con la finalidad de brindar seguridad alimentaria. FDA realiza inspecciones para garantizar que los importadores cumplan con estos requisitos.

## 3. Notificación previa (Prior Notice)

Previo a cada envío se debe realizar una notificación a FDA, con la finalidad de que la agencia pueda revisar y evaluar la información antes de que llegue el producto, y desplegar mejor los recursos para realizar inspecciones e interceptar productos que representen una amenaza para la salud. Los tiempos de notificación previa dependen del medio de transporte. Para mayores detalles puede consultar la siguiente [guía](#)

Para los cargamentos a punto de llegar:	Debe remitirse el aviso previo:
Por tierra (por carretera)	Un mínimo de 2 horas antes de la llegada al puerto
Por tierra (por tren)	Un mínimo de 4 horas antes de la llegada al puerto
Por aire	Un mínimo de 4 horas antes de la llegada al puerto
Por mar	Un mínimo de 8 horas antes de la llegada al puerto
Por correo internacional	Antes de enviar los alimentos
Transportado por o acompañando a un individuo	Dentro del plazo según el modo de transporte aplicable

# Requisitos sanitarios para mariscos

Existen regulaciones específicas para el procesamiento y la obtención de pescado y mariscos, establecidos en el [CFR 21.Sec. 123](#), que incluyen aspectos como:

1. Contar con un sistema implementado de **“Buenas Prácticas de Manufactura”** (CFR 21.Sec. 117)
2. Contar con un **sistema HACCP** (con mecanismos para implementación de medidas correctivas, y de verificación, mantenimiento de récords de producción por un plazo de determinado, individuo calificado, controles y procedimientos sanitarios)
3. Requerimientos al **importador** de tener e implementar **procedimientos de verificación por escrito** para asegurar que el producto sea procesados de acuerdo con los requisitos, como: Contar con los registros y planes de mantenimiento HACCP de la empresa exportadora, realizar inspecciones periódicas, testeo periódico de los productos.



En lo que respecta a **bivalvos crudos frescos o congelados**, la normativa establece que los procesadores solo procesarán producto recolectados de aguas de cultivo aprobadas por una autoridad de control de mariscos (Programa Nacional de Sanidad de Mariscos, NSSP). **Costa Rica no cuenta con un Memorando de Entendimiento (MOU)** con FDA, por lo que **NO es posible exportar estos productos** por el momento.



# HACCP para mariscos

Las plantas procesadoras interesadas en exportar a Estados Unidos deberán tener implementado el sistema HACCP Seafood, siendo esta una exigencia de FDA.

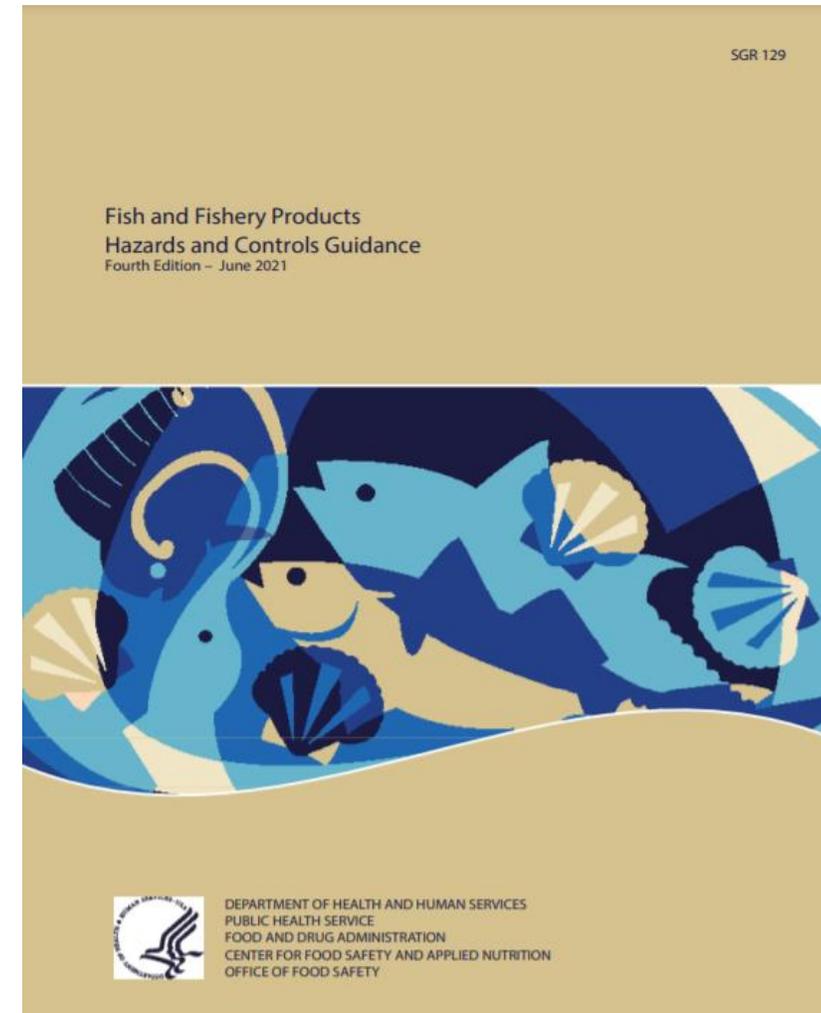
FDA cuenta con una guía que establece los diferentes aspectos a considerar para cumplir con la normativa. Entre los que destacan regulaciones en temas:



1. Patógenos en el área de cultivo
2. Parásitos
3. Toxinas naturales
4. Formación de scombrotxin
5. Otros riesgos relacionados con descomposición
6. Contaminantes químicos y pesticidas en el ambiente
7. Methylmercurio
8. Medicamentos y drogas para la acuicultura
9. Otras bacterias patógenos
10. Riesgos físicos como inclusión de metal o vidrio

Esta normativa contiene las disposiciones establecidas en otras leyes y guías de producción, en lo relativo a tolerancias y límites máximos de contaminantes aprobados en Estados Unidos.

Existen en el mercado distintas empresas que le podrán apoyar con la implementación y verificación de cumplimiento del sistema HACCP seafood.



\*Click en la imagen para descargar la Guía HACCP más reciente

# Programa Nacional de Sanidad de Mariscos (NSSP)

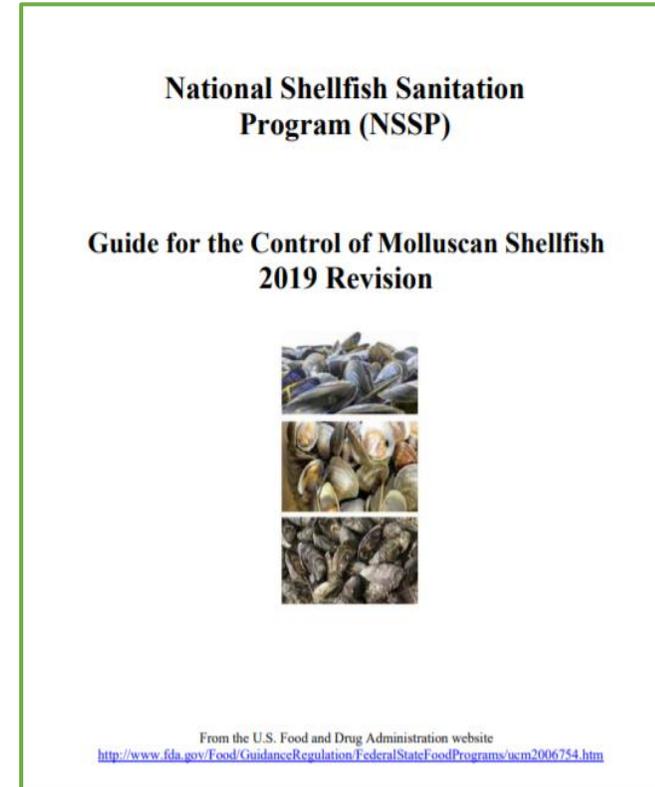
El **NSSP** es un programa administrado por FDA y el Interstate Shellfish Sanitation Conference (ISSC), diseñado para prevenir enfermedades asociadas con el consumo de mariscos frescos y congelados (ostras, almejas y mejillones) mediante el establecimiento de controles en las fases del cultivo, recolección, descascarado, empaque y distribución.

**Un país extranjero puede exportar moluscos a Estados Unidos *solo si acepta* cumplir con el NSSP, bajo la forma de un Memorando de Entendimiento (MOU) con FDA. Después de la firma del MOU, FDA lleva a cabo evaluaciones periódicas en el país extranjero.**

Este puede ser un proceso largo e incluye los siguientes pasos:

- Funcionarios de la nación desarrollan una carta de intención con la FDA (corresponde a DIPOA (SENASA))
- Capacitación técnica de funcionarios de saneamiento de mariscos extranjeros en los EE. UU.
- La solicitud del solicitante y la **recepción exitosa de la autorización** por parte del Servicio Nacional de Pesca Marina (NMFS), la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica (NOOA) y el Departamento de Comercio de los Estados Unidos.
- Evaluación *in situ* de la FDA de los laboratorios microbiológicos.

Una vez que se haya establecido un MOU, la nación tendrá que **participar en auditorías trienales *in situ***, que verifican la **efectividad del programa** visitando y evaluando tanto las áreas de cultivo como las empresas certificadas para enviar mariscos.



\*Click en la imagen para descargar la guía más reciente

# Etiquetado de mariscos

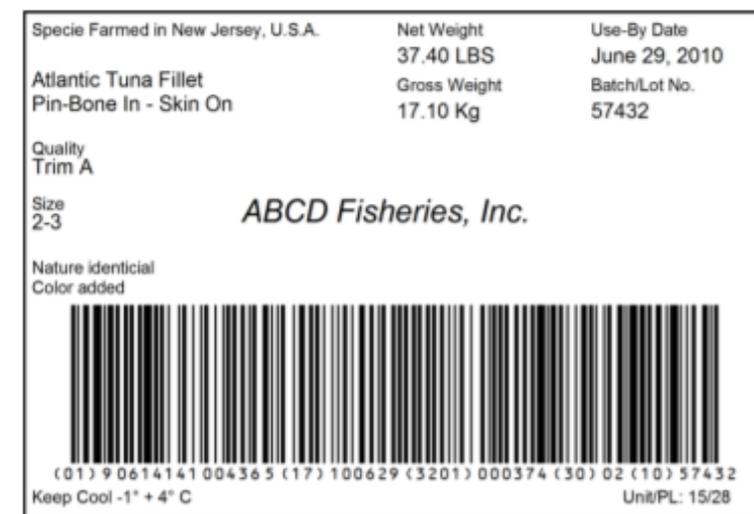
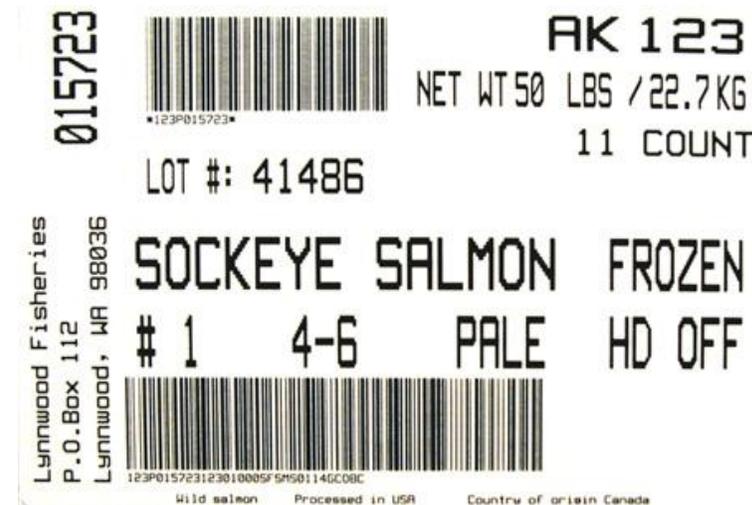
Los pescados y mariscos deben de indicar en su etiqueta:

- El nombre científico del producto
- Nombre comercial del producto, según Seafood List
- Peso neto o la cantidad de unidades, en caso de producto que se venda por unidades (pescado entero)
- Condiciones de almacenamiento
- País de origen
- Nombre y dirección del productor, empaquetador o distribuidor
- Método de producción: salvaje o cultivado (wild and/or farm-raised)
- Lote y fecha de empaque
- Ingredientes o aditivos añadidos (si aplica)
- FDA no exige etiquetado nutricional para pescado y mariscos.

Esta información debe de estar indicada también en la factura comercial y demás documentos de exportación.

Existen regulaciones para la denominación de ciertos tipos de productos del mar (CFR Sec. 102 , como dedos de pescado, merluza del Pacífico, bonito, almejas fritas, carne de cangrejo, cocteles de mariscos, camarón compuesto empanizado).

De igual forma, existen requisitos estandarizados para ciertos tipos específicos de mariscos y pescados (CFR 21. Sec. 161 “Pescado y Mariscos. Subparte A y B”), como ostras, atún y salmón enlatado, camarón enlatado y camarón empanizado)



# Requisitos de etiquetado

## La lista de mariscos ([The Seafood List](#))

El uso de nombres comerciales aceptables es esencial en la identificación de productos del mar debido al gran número y la variedad de especies existentes en esta categoría de alimentos, muchos de los cuales son similares y con muy pocas especies con un solo nombre común o habitual reconocido a nivel nacional. Por ello FDA ha implementado una lista de nombres comerciales aceptados según la especie de producto.

La “**lista de mariscos**” define las diferentes categorías de nombres y describe los principios a utilizar para etiquetar las especies de mariscos que se venden en Estados Unidos, y está destinada a brindar orientación a la industria sobre lo que la FDA considera nombres comerciales aceptables para los productos del mar vendidos en el comercio interestatal y ayudar a los fabricantes a etiquetar los productos del mar.

Type	Acceptable Market Name(s)	Common Name	Scientific Name
V	Jack or Rainbow Runner	Rainbow Runner	<i>Elagatis bipinnulata</i>
V	Trout, Rainbow or Steelhead	Rainbow Trout	<i>Oncorhynchus mykiss</i>
V	Smelt	Pacific Rainbow Smelt	<i>Osmerus dentex</i>
V	Smelt or American Smelt	Rainbow Smelt	<i>Osmerus mordax</i>
I(C)	Shrimp	Rainbow Shrimp	<i>Parapenaeopsis sculptilis</i>

# Logística a Estados Unidos

---

**Productos pesqueros:  
Mariscos y pescado para  
el canal foodservice**

**Dirección de Inteligencia Comercial  
Unidad de Logística**

# Contenido



Generalidades sobre empaque,  
embalaje y materiales de  
enfriamiento



Generalidades sobre el transporte



Tiempos y precios de referencia

# Generalidades

---

**Empaque, embalaje  
y materiales de  
enfriamiento**

# Conceptos previos



## Envase

Recipiente el cual está en contacto con el producto, su función es protegerlo y facilitar el manejo de este.

- Envase primario
- Envase secundario
- Envase terciario



## Embalaje

Protege y permite el transporte de uno o varios productos. Pueden ser cajas, bidones, etc.



## Paletizado

Proceso en el que las mercancías son colocadas en estiba sobre una paleta, permite el movimiento de estas para su almacenaje y transporte.



## Etiquetado

El proceso de rotular los embalajes para el transporte de la mercancías, estas etiquetas contienen información relevante para el manejo de la carga. Existen tres tipos de marcado: de información, de expedición y de manipulación.

# Empaques

Bolsas de plástico  
selladas al vacío.

En ocasiones en  
bandejas de plástico,  
estereofón o cartón  
laminado.



# Embalajes

Cajas de cartón laminado o cajas de cartón maestras

Cajas de poliestireno expandido

Cajas de plástico



# Materiales de enfriamiento



## Hielo seco

- Compuesto de CO<sub>2</sub>
- Temperatura: -78 °C.
- No genera residuos.
- No modifica las propiedades del producto que se encuentra enfriando.
- Tiene apariencia de hielo normal.
- Duración 18-24 horas.
- Se considera como una mercancía peligrosa.



## Gel Pack

- Mantiene las bajas temperaturas en un embalaje térmico.
- Reutilizable.
- No tóxico.
- Temperatura entre 3 y 9 °c
- Mantiene las temperaturas por 48 hrs.
- Es menos pesado.

\*Utilizados para el envío aérea.



# Generalidades

---

## Transporte internacional



# Características de los medios de transporte

- Capacidad de movilizarse grandes distancias.
- Permite el transporte de grandes cantidades de mercancías.
- Versátil.
- Costos más bajos.
- Poco contaminante.
- Oferentes: Hapag Lloyd, MSC, CMA CGM, Hamburg Sud.

## Transporte marítimo:



- Rápido y ágil.
- Seguro.
- Costoso.
- Mercancías perecederas, urgente o de alto valor.
- Posibilidad de llegar a gran cantidad de países.
- Oferentes: líneas aéreas, FEDEX, DHL, UPS, Copa Cargo, entre otros.

## Transporte aéreo:



# Formas de transporte de mercancías

## FCL- Full Container Load

### Carga completa

La totalidad de la carga del contenedor pertenece a un mismo consignatario.

## LCL- Less than Container Load

### Carga parcial

En un mismo contenedor se cargan mercancías de distintos consignatarios. Se le conoce como carga consolidada.

# Cotizaciones

Seleccionar el medio de transporte más adecuado.

Buscar oferentes de servicios logísticos.

Contactar a las empresas y realizar comparaciones.

**Información a presentar para la cotización:**

- Descripción del producto.
- Clasificación arancelaria.
- Nombre de la empresa exportadora.
- Cantidad, peso y volumen de la mercancía.
- Tipo de carga: seca, refrigerada, peligrosa, a granel.
- Tipo de embalaje, para mercancías congeladas y refrigeradas indicar si utiliza hielo seco o gel pack.
- INCOTERM negociado.
- Lugar de salida y lugar de destino.
- Medio de transporte.

# Tiempos y precios de referencia

---

## Estados Unidos

# Tiempos de tránsito



## Marítimo\*

- New York: 5- 15 días
- Los Ángeles: 15-29 días
- Miami: 4-12 días



## Aéreo

- New York: 2-3 días.
- Los Ángeles: 2-3 días.
- Miami: 1-2 días.

# Costo de transporte marítimo

New York: \$5.000-\$6.300

Los Ángeles: \$4.800-\$5.500

Miami: \$6.300-\$8.200

\*Transporte marítimo contenedor de 40" reefer.

\*\*Cifras de referencia, pueden cambiar por distintos aspectos.

\*\*\*Costos a octubre 2021, debido a la crisis de contenedores los precios han sido inflados y se encuentran en constante cambio.

# Costo de transporte aéreo

New York: \$2.270- \$3.200

Los Ángeles: \$2.500-\$3.300

Miami: \$1.700-\$2.700

\*Transporte aéreo 1000 kg.

\*\*Cifras de referencia, pueden cambiar por distintos aspectos. Se pueden recibir mejores precios por volumen y frecuencia de envíos.

# Comparativo mercados competidores

Transporte aéreo		
País	Tiempo de tránsito	Costo promedio
Costa Rica	1-3 días	\$2.350
Ecuador	2-4 días	\$2.900
Perú	3-5 días	\$3.400

\*Transporte aéreo 1.000 kg.

\*\*Cifras de referencia de la misma empresa de transporte aéreo.

\*\*\*Servicio aeropuerto-aeropuerto.

# Comparativo mercados competidores

Transporte marítimo		
País	Tiempo de tránsito	Costo promedio
Costa Rica	10-24 días	\$3.700
Ecuador	15-35 días	\$5.400
Perú	19-28 días	\$4.950

\*Contenedor 40" refrigerado lleno.

\*\*Cifras de referencia de la misma empresa de transporte marítimo.

\*\*\*Servicio puerto-puerto.

## Comparativo costos previos a la crisis de los contenedores

Transporte marítimo		
Ruta	2020	2021
Moín-Miami	\$2.954	\$7.250
Moín- New York	\$3.925	\$5.650

\*Contenedor 40" refrigerado lleno.

# **Ley para la prohibición del poliestireno expandido, reforma Ley para la Gestión Integral de Residuos N° 9703**

## **DEL POLIESTIRENO EXPANDIDO**

ARTÍCULO ÚNICO- Se adicionan un nuevo artículo 42 bis, un nuevo inciso d) al artículo 50 y los transitorios XIII, XIV y XV a la Ley N. ° 8839, Ley para la Gestión Integral de Residuos, de 24 de junio de 201 O. Los textos son los siguientes:

Artículo 42 bis- Se prohíbe la importación al territorio nacional, la comercialización y la entrega de envases y recipientes de poliestireno expandido en cualquier establecimiento comercial.

Se exceptúan de esta prohibición:

- a) Los casos en los que por cuestiones de conservación o protección de los productos no sea ambientalmente viable el uso de materiales alternativos.
- b) Los embalajes de electrodomésticos y afines.
- c) Los usos industriales.

Sin perjuicio de lo anterior, el Poder Ejecutivo, mediante el reglamento de la presente ley, podrá definir nuevos casos de excepción, con base en criterios técnicos.

# Demanda por productos pesqueros en Estados Unidos

---

Mariscos y pescado para el  
canal *foodservice*

Joseph Godínez Hidalgo  
Dirección de Inteligencia  
Comercial  
PROCOMER,  
Noviembre 2021