



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INFORME

SECTOR PESCA Y

ACUICULTURA

ESTADOS UNIDOS

Antena Igape Miami - Abril 2022



ÍNDICE

DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA	4
La industria en EEUU	4
La industria gallega	6
EVALUACIÓN DEL MERCADO	8
Características del mercado	8
Sector Pesca	9
Mercado de las conservas	12
Sector Acuicultura	13
Tamaño del mercado	14
Comercio internacional	15
Exportaciones	16
Importaciones	20
La oferta gallega de los sectores pesquero y acuicultura en Estados Unidos	24
NORMATIVAS E INCENTIVOS PARA LOS SECTORES DE LA PESCA Y ACUICULTURA	25
Impacto político	25
Ayudas Gubernamentales	27
Financiamiento de servicios al sector	27
Apoyo directo a compañías del sector	28
Sostenibilidad del sector	29
Créditos fiscales	31
Pesca	31
Acuicultura	32
CLAVES DE ACCESO AL MERCADO	33
Aranceles	33
Requisitos específicos de los exportadores/importadores	34
Barreras regulatorias sanitarias	36
Requisitos HACCP	36
Requisitos para los importadores	37
Permisos	38
COMERCIALIZACIÓN	39
Principales actores	39
Canales de distribución	40
Broker	40
Importador	40



Distribuidor	40
Canales de venta	40
Canal minorista	40
Canal HORECA	41
Precios	42
Perspectivas y tendencias del sector y oportunidades	43
INFORMACIÓN ADICIONAL	45
Asociaciones de interés	45
Ferias comerciales	45
Links de interés	46
Principales fuentes de información	46
CONTACTO	48



1. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

El sector pesquero es un sector muy diverso en el que se incluyen diferentes actividades, las cuales podemos agrupar como:

- La pesca extractiva
 - Pesca artesanal (incluido el marisqueo)
 - Litoral
 - Altura y gran altura
- La acuicultura
 - Continental
 - Marina
- La industria de transformación de productos pesqueros
 - Procesado de pescados, crustáceos y moluscos
 - Fabricación de conservas de pescado
 - Comercio al por mayor de pescados
 - Almacenamiento. Frío industrial.

1.1 La industria en EEUU

Durante el año 2018, Estados Unidos produjo 5.2 millones de toneladas de pescado (incluyendo crustáceos y moluscos) lo que alcanzó un valor de 7063.5 millones de dólares; según datos extraídos del informe “Fisheries and Aquaculture in United States January 2021” de la OECD.¹

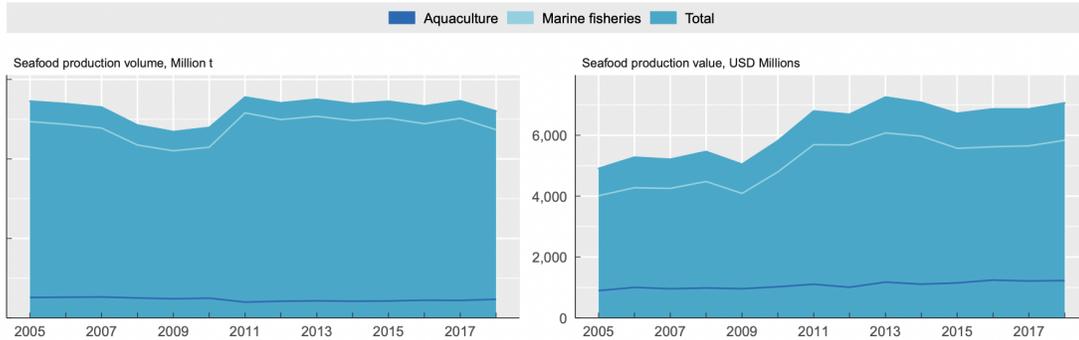
La mayor parte de este valor proviene de la pesca, esto es el 83%; y solo el 17% vino de la acuicultura. Entre el 2008 y el 2018 la producción se incrementó un 7% mientras que su valor aumentó en un 29%.

A continuación se puede ver qué volumen representan tanto la acuicultura como la pesca en el total de producción de productos del mar. El gráfico de la izquierda muestra la información en cuanto a volumen, en millones de toneladas, mientras que el de la derecha proporciona información sobre el valor, tanto de la pesca como de la acuicultura, en millones de dólares.

¹ https://www.oecd.org/agriculture/topics/fisheries-and-aquaculture/documents/report_cn_fish_usa.pdf



Fisheries and aquaculture's contribution to seafood production



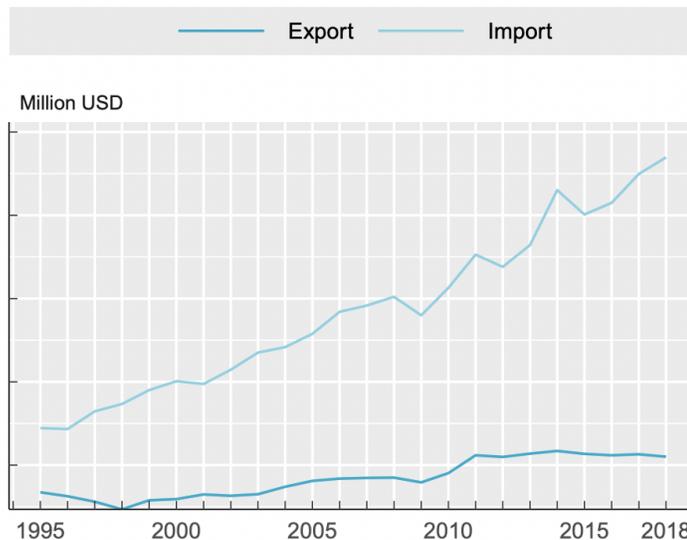
Source: FAO dataset 'Global Fishery and Aquaculture Production Statistics' (FishStatJ); OECD dataset 'Marine landings' (OECD.Stat).

Note: Seafood production volume is expressed in live weight tonnes. The value of aquaculture production is estimated based on unit value by live weight tonne, while the value of marine fisheries refers to the value of landings.

Fuente: OECD

Estados Unidos es un importador neto de pescado y productos pesqueros. Como puede apreciarse en la imagen siguiente, entre los años 2008 y 2018, las exportaciones aumentaron un total del 30% mientras que las importaciones se incrementaron en un 55%.

Trade in fish and fish products



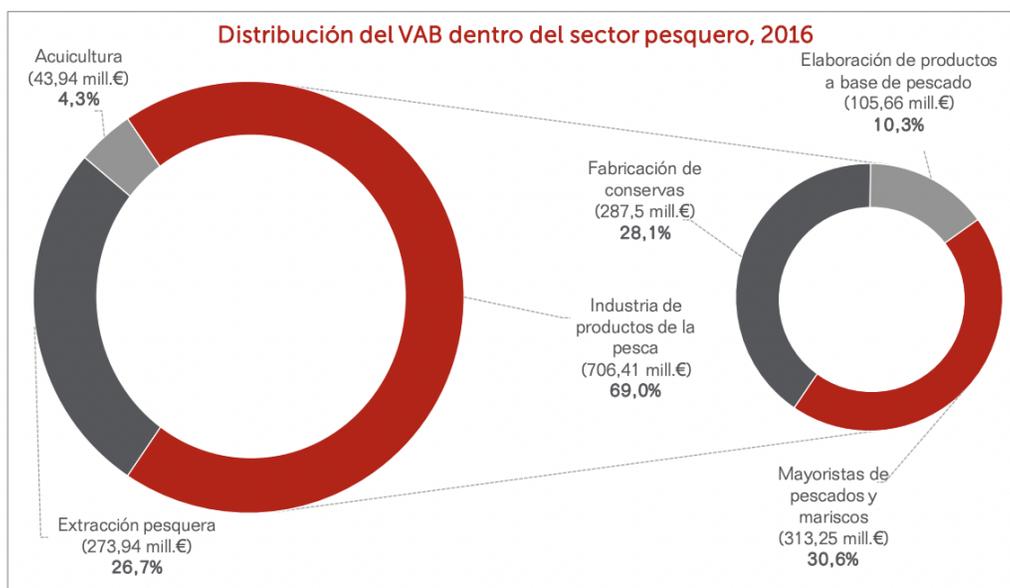
Fuente: OECD

Por último, cabe mencionar que en el 2018 el empleo del sector, incluido tareas de procesamiento, alcanzó 169.950 puestos de trabajo, lo que supuso un incremento del 41% con respecto a 2008. Durante el mismo período el valor promedio de producción por empleado disminuyó en la pesca, un 9%; mientras que aumentó un 28% en acuicultura.

1.2 La industria gallega

Tradicionalmente el sector pesquero ha tenido un peso muy importante dentro de Galicia, especialmente si consideramos términos socioeconómicos como son el empleo y el desarrollo económico en áreas rurales o litorales alejadas de las grandes ciudades.

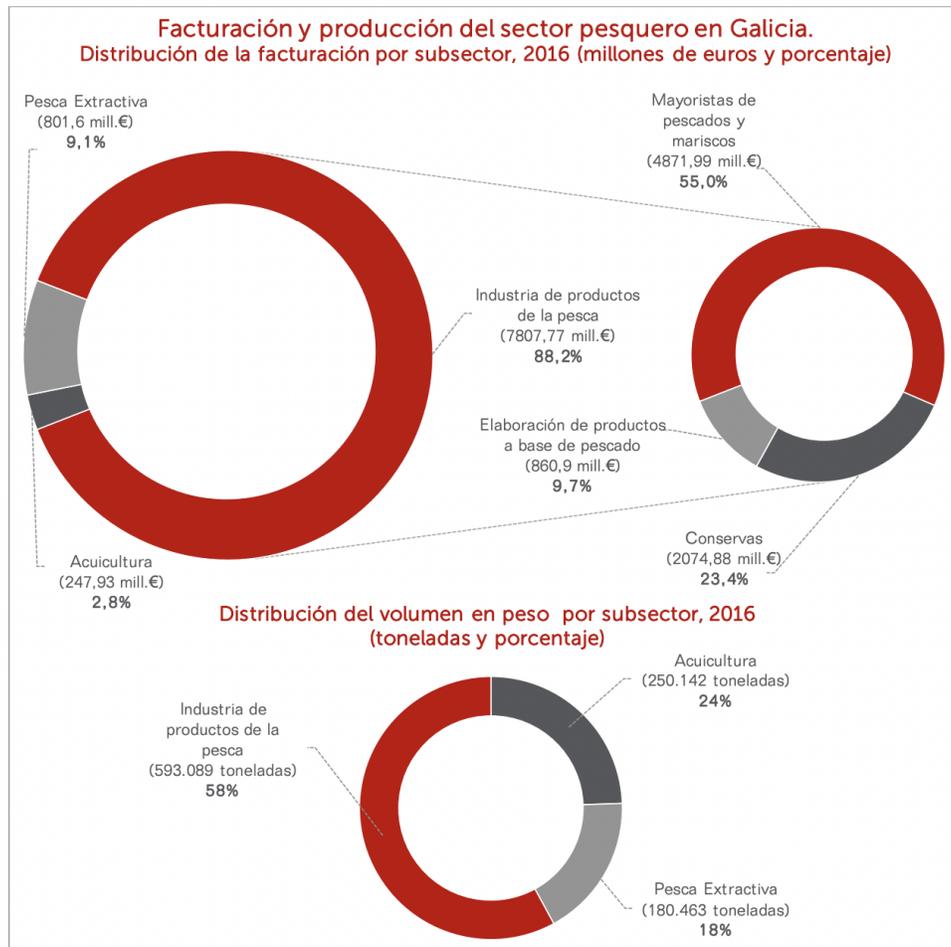
El siguiente gráfico muestra la distribución del valor agregado bruto del sector para el año 2016. Donde vemos que prima la importancia de la industria de transformación de productos pesqueros.



Fuente: Informe Ardán 18 - El Sector de la Pesca en Galicia.

Si se analizan los datos de facturación y el volumen de producto del sector pesquero para ese mismo año, se observa la siguiente distribución:

- El mayor peso lo representa la industria de transformación (que incluye procesado de pescados, crustáceos y mariscos; la fabricación de conservas de pescado; el comercio al por mayor de pescado; y el frío industrial) dicho año representó el 88% en términos de facturación y el 58% en cuanto a volumen de producto vendido.
- Las otras dos partidas: acuicultura y extracción pesquera, aunque con mucho menor peso, tanto en facturación como en volumen de producto vendido; juegan un papel socioeconómico muy importante dentro de Galicia a través del empleo de más de 21.000 trabajadores.



Fuente: Informe Ardán 18 - El Sector de la Pesca en Galicia.

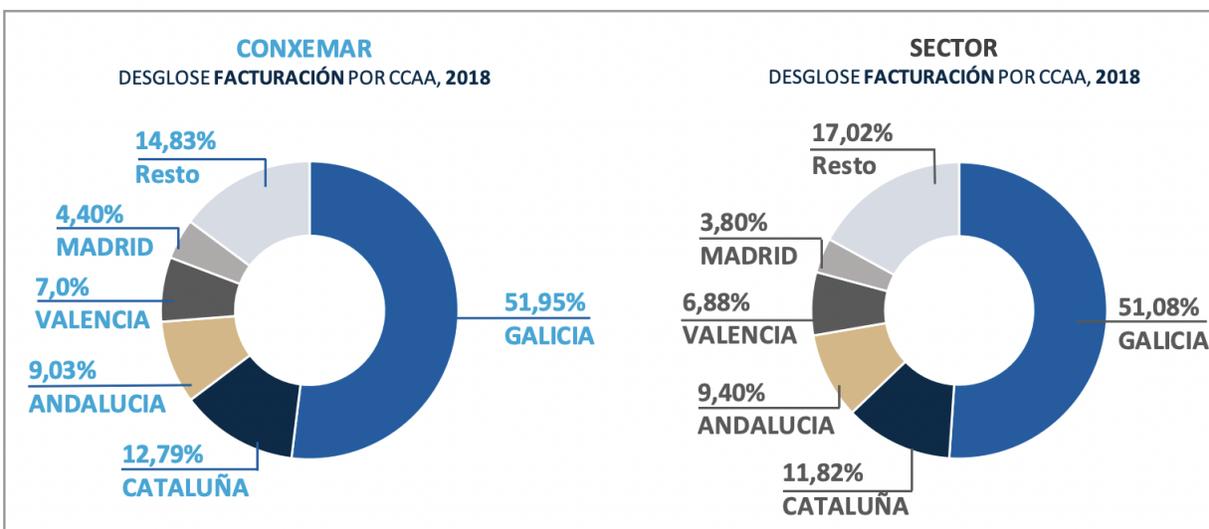
A mayores debemos puntualizar que Galicia cuenta con el Clúster de la Acuicultura, que es referente internacional en acuicultura de peces planos, rodaballo y lenguado.

Así, la industria piscícola gallega exporta más del 65% de su producción a los mercados internacionales. Además, la comunidad gallega es líder en cuanto a la tecnología de producción de peces planos, produciendo el 95% de la producción española de lenguado y rodaballo.

Por otra parte, debemos destacar que según la información extraída del informe sobre el sector elaborado por el Consorcio de la Zona Franca de Vigo y Conxemar², Galicia es potencia en cuanto a producción y comercialización de productos pesqueros, siendo uno de los líderes a nivel nacional.

² CONXEMAR: Asociación Española de Mayoristas, Importadores, Transformadores y Exportadores de Productos de la Pesca y Acuicultura, <https://www.conxemar.com/es>

Según el informe de Ardán 2015³, la comunidad gallega contaba con aproximadamente 200 compañías dedicadas a este sector, que supusieron una facturación de más de 6.000 millones de euros con algo más de 13.000 empleos directos. Esto representó casi la mitad del peso del sector a nivel nacional. Dicha relevancia se seguía manteniendo durante el 2018, tal y como puede apreciarse en el gráfico siguiente.



Fuente: Informe Sectorial de la Industria y Comercialización de Productos Pesqueros de España 2020

Este mismo informe revela que, en el conjunto de España, el producto con mayor peso dentro del sector es el pescado congelado, al igual que en el caso de Galicia donde también constituye su actividad industrial más relevante.

2 EVALUACIÓN DEL MERCADO

2.1 Características del mercado

Como punto de partida debe mencionarse, que si bien Estados Unidos puede obtener con facilidad pescado, su consumo no es tan popular dentro del territorio como la carne, los huevos y los lácteos; que serían las principales fuentes de proteínas del país. Así sólo un 29%⁴ de los estadounidenses consideran el pescado o el marisco como la principal fuente de proteínas de sus dietas.

³ Obtiene los datos del informe Ardán 2015 www.lavozdegalicia.es/noticia/somosmar/2017/07/01/sector-gallego-productos-pesqueros-lider-espana-y-entas-empleo/0003_201707G1P36992.htm

⁴ www.statista.com/statistics/268269/top-10-exporting-countries-of-fish-and-fishery-products/



2.1.1 Sector Pesca

El sector de la pesca se trata de un sector importante en Estados Unidos, siendo la única fuente de riqueza en determinadas zonas del país, especialmente en las zonas rurales costeras.

Según información de NOAA⁵, las descargas de productos en puertos norteamericanos tuvieron un valor de 4.300 millones de toneladas y de 5.600 millones de dólares. De este volumen un 88% de las capturas se corresponden con peces, pero éstas sólo representan el 45% en términos de valor. De todo este producto 3,8% millones de toneladas se destinaron al consumo humano, mientras que el resto se empleó para usos industriales.

Los productos más importantes en cuanto a valor serían en primer lugar los crustáceos, con 1.825 millones de dólares; seguido de lejos por el salmón y las vieiras, que tuvieron un valor de 598 millones de dólares y 541 millones respectivamente.

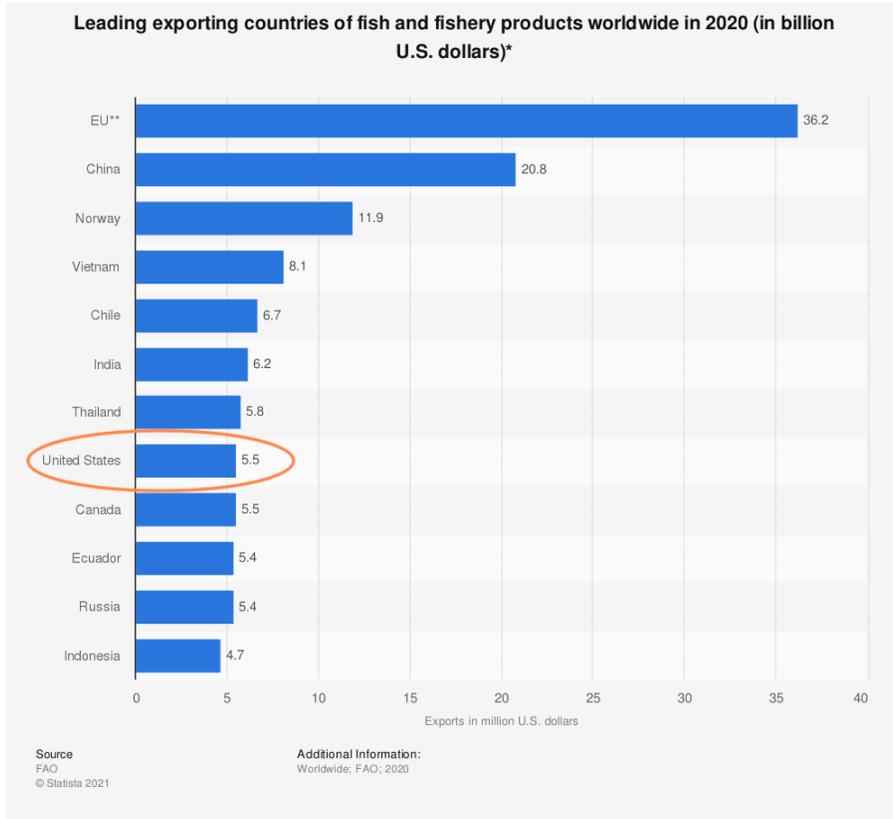
Otro punto a tener en cuenta es que el 76% de las capturas de pescado se consume como producto fresco o congelado, el 17% se destina a la fabricación de aceite pescados y piensos, un 4% a fabricación de alimentos para animales de compañía, el 2% en conservas y el 1% en productos ahumados o curados.

Por otra parte, cabe destacar que Estados Unidos no es un gran consumidor de pescado/marisco, sin embargo, el gran volumen de costas con las que cuenta, suponen una notable oportunidad para la captura de los mismos. Tal es así que en el año 2019, la industria pesquera generó unos 5.460 millones de dólares de ingresos por desembarque. Además de capturar 9.300 millones de libras.

Entre las principales especies domésticas están: el abadejo, el menhaden, el salmón, el lenguado y el bacalao.

Estados Unidos se ha clasificado como uno de los principales exportadores de pescado y productos pesqueros del mundo. No obstante, tal y como puede verse en el gráfico de abajo, la Unión Europea fue el principal exportador de estos productos; seguido, aunque de lejos, por China.

⁵ National Oceanic and Atmospheric Administration

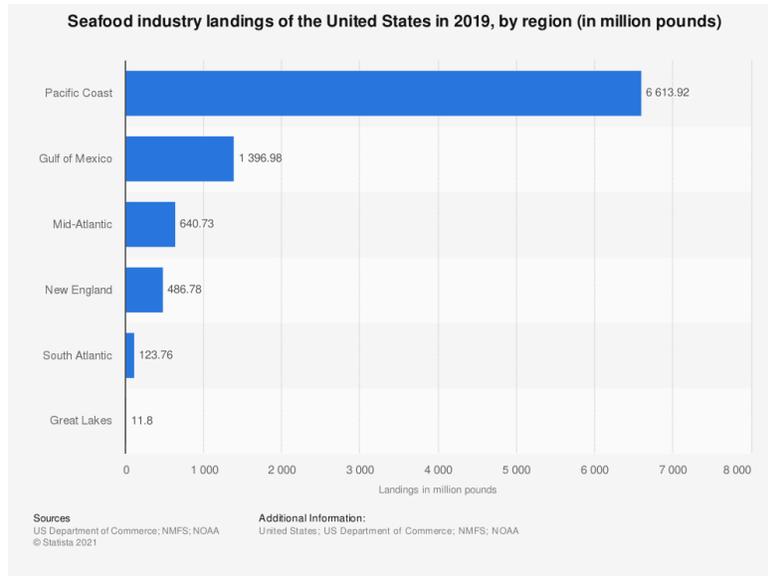


Fuente: Statista.com



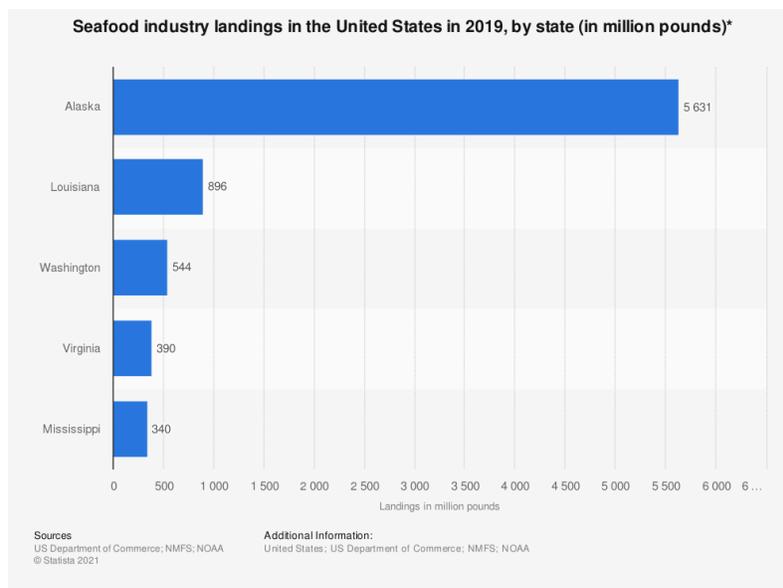
Regiones productoras de pescado en EE.UU.

La industria pesquera de Estados Unidos se concentra fundamentalmente en la Costa del Pacífico, donde en 2019 se capturaron 6.610 millones de libras de pescado.



Fuente: Statista.com

El estado líder sería Alaska seguido, aunque muy de lejos, por Luisiana, Washington y Virginia.



Fuente: Statista.com

2.1.1.1 Mercado de las conservas

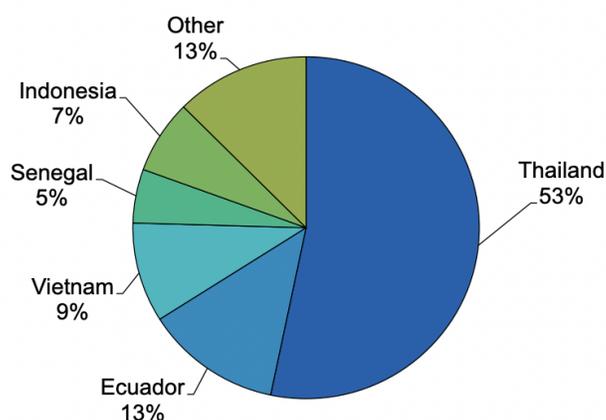
FISHERY PRODUCTS IMPORTS, BY PRINCIPAL ITEMS, 2018 AND 2019

Item	2018			2019		
	Thousand pounds	Metric tons	Thousand dollars	Thousand pounds	Metric tons	Thousand dollars
Edible fishery products:						
Canned:						
Anchovy	6,233	2,827	31,234	5,779	2,621	29,527
Herring	5,776	2,620	11,261	5,214	2,365	10,999
Mackerel	30,503	13,836	36,583	29,620	13,435	42,186
Salmon	22,256	10,095	83,412	29,852	13,541	109,947
Sardines	74,483	33,785	140,311	67,925	30,811	130,789
Tuna	345,851	156,877	766,678	355,261	161,145	776,799
Clams	18,590	8,433	21,681	15,801	7,167	18,583
Crabmeat	71,896	32,612	810,219	64,624	29,313	639,049
Lobsters	312	141	1,070	294	133	1,365
Oysters	15,250	6,917	43,447	8,587	3,895	25,195
Shrimp	4,185	1,898	28,687	6,475	2,937	33,552
Balls, cakes, and puddings	6,475	2,937	33,552	52,860	23,977	102,007
Other fish and shellfish	176,989	80,282	341,721	133,867	60,722	266,271
Total, canned	778,802	353,262	2,349,855	776,159	352,064	2,186,269

Fuente: Fisheries of the United States, 2019

El principal producto importado es el atún. El siguiente gráfico recoge los principales países que exportaron atún a Estados Unidos en el año 2019, donde destaca, con más de la mitad del volumen importado, Tailandia, seguida muy de lejos por Ecuador y Vietnam.

Imports of Canned Tuna by Major Exporter, 2019 by Volume

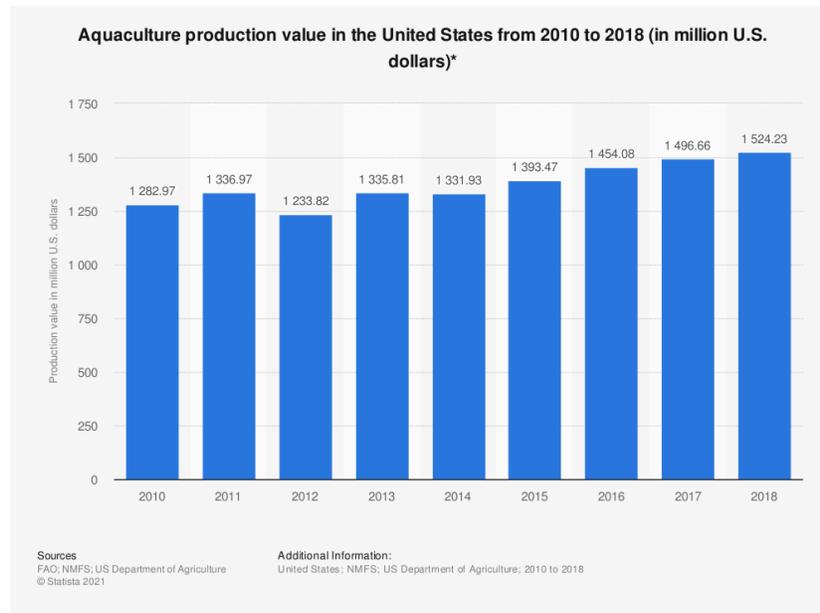


Fuente: Fisheries of the United States, 2019



2.1.2 Sector Acuicultura

Según los datos obtenidos en “El informe de la industria pesquera en EE.UU.”, publicado por [statista.com](https://www.statista.com)⁶, el valor de la producción de la industria acuícola, en dicho mercado, superó para el año 2018, los 1.520 millones de dólares, tal y como puede observarse en el gráfico siguiente.



Fuente: Statista.com

Ese mismo año se produjeron un total de 2,2 millones de toneladas de pescado en las Américas, tanto de acuicultura continental como marina y costera.

Los principales productos de producción acuícola marina en el país son moluscos bivalvos: como ostras, almejas y mejillones. En cuanto al resto de productos destacaría el salmón y las gambas.

Como hemos mencionado anteriormente, EE.UU. importa entre el 70% y el 85% de sus productos del mar, y casi el 50% de los mismos se producen a través de la acuicultura.

La producción acuícola marina aumentó un promedio de 1,7% anual en el país entre 2013 y 2018. Y las ventas de estos productos se incrementan una media de 1,5% durante el mismo periodo.

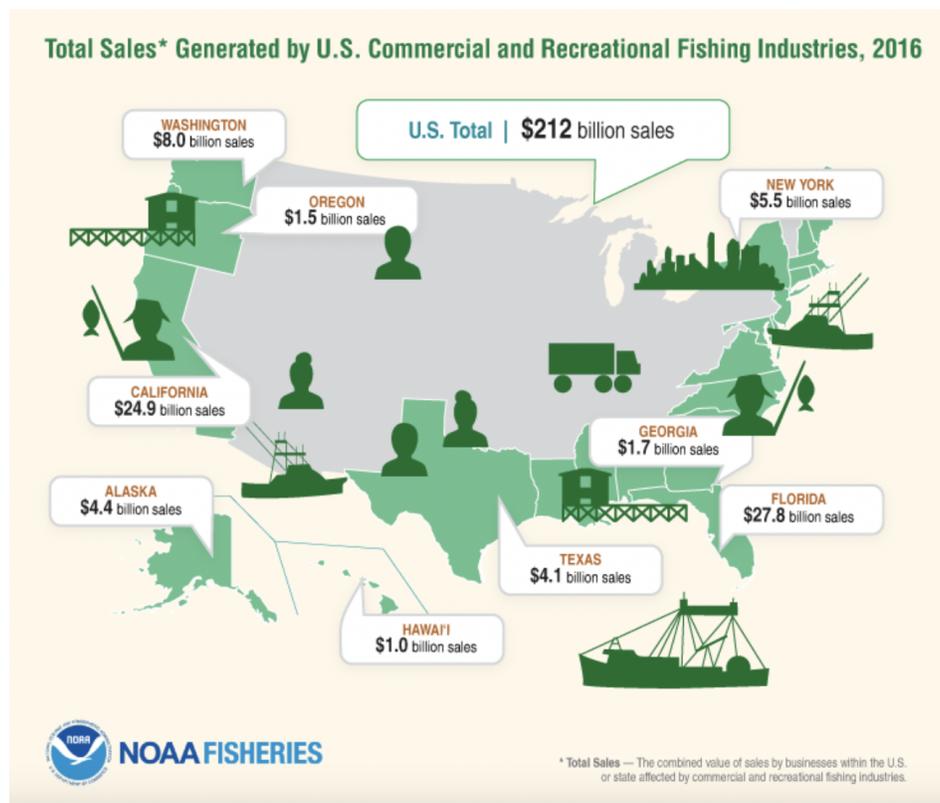
Pese a todo, no se trata de un país con gran producción acuícola, en 2018, Estados Unidos ocupó el puesto 17 a escala mundial. Esto supone una oportunidad en el mercado para poder cultivar más productos en el país. Además cabe destacar que se trata del principal importador mundial de pescado y productos pesqueros, así como un importante actor de la acuicultura

⁶ www.statista.com/topics/1123/us-fishery/#topicHeader_wrapper

mundial suministrando tecnología avanzada, piensos, equipos y capital de inversión a otros productores de todo el mundo.

2.2 Tamaño del mercado

En el año 2016, las pesquerías generaron 1,7 millones de puestos de trabajo y contribuyeron con 212.000 millones de dólares en ventas. El siguiente gráfico muestra la distribución por estado de las ventas generadas por el sector en el año 2016.

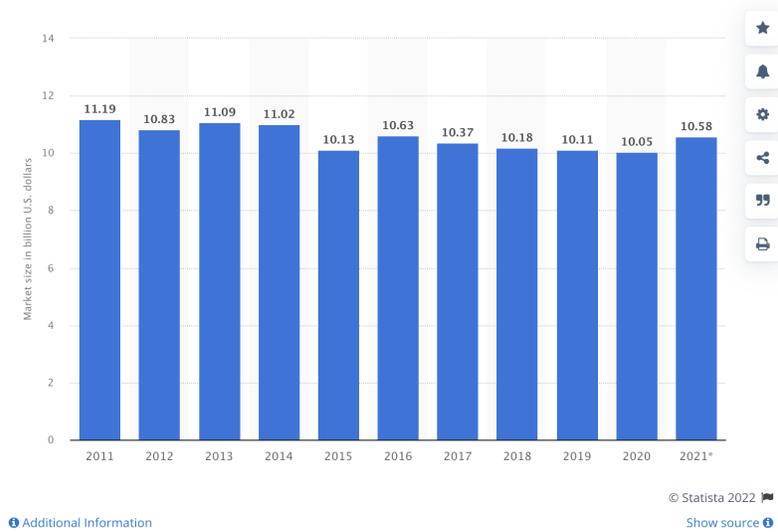


Fuente: NOAA FISHERIES

El sector pesquero en Estados Unidos se valoró en 10.050 millones de dólares en el año 2020, lo que supuso un retroceso con respecto al año anterior, año en el que se habían alcanzado los 10.110 millones de dólares. Así mismo, según los datos de Statista.com se pronostica que en 2021 se alcanzarán los 10.580 millones de dólares.



Market size of the fishing sector in the United States from 2011 to 2020, with a forecast for 2021

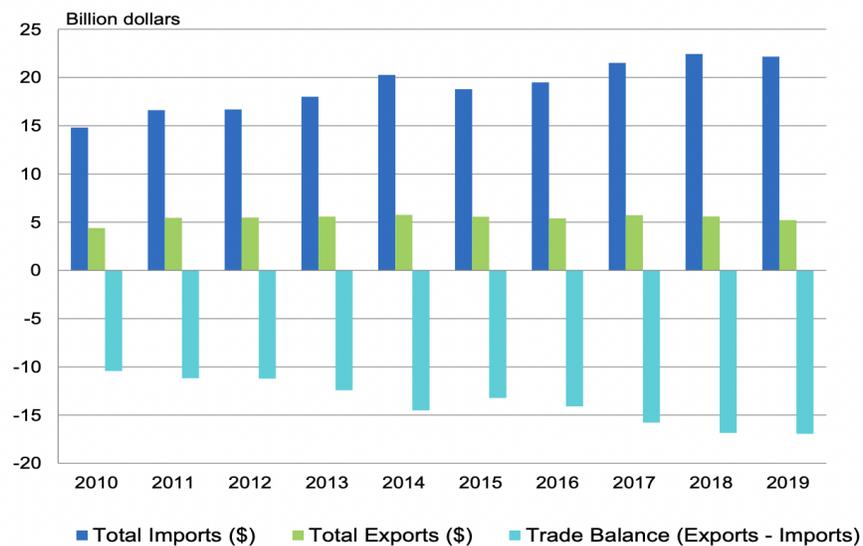


Fuente: Statista.com

2.3 Comercio internacional

Como se ha mencionado anteriormente Estados Unidos es un importador neto, tal y como puede observarse en el siguiente gráfico.

U.S. Trade Balance in Edible Fishery Products, 2010-2019

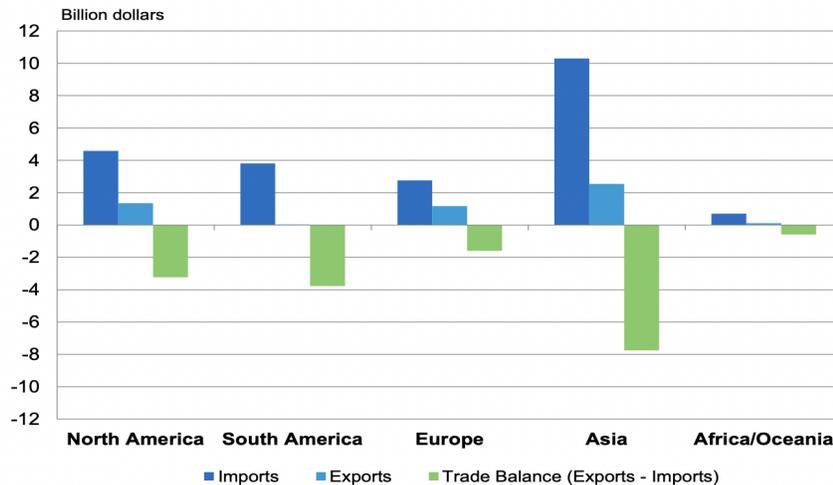


Fuente: Fisheries of the United States, 2019



Si analizamos el mercado mundial, se observa que el primer importador es Asia, seguido aunque de lejos, por América del Norte.

U.S. Trade in Edible Fishery Products, 2019



Fuente: Fisheries of the United States, 2019

2.3.1 Exportaciones

Las exportaciones estadounidenses de productos pesqueros comestibles fueron de 2.800 millones de libras, con un valor de 5.2 mil millones de dólares, lo que supuso una disminución de 161,8 millones de libras (5,5%) desde el año 2018. En cuanto a la caída en términos de valor ha sido de 376,8 millones de dólares (un 6,7%).

Los productos frescos y congelados que se han exportado fueron de 2,5 mil millones de libras, que alcanzaron un valor de 4.6 mil millones de dólares, aunque esto supuso una disminución de 163,1 millones de libras (5,6%) y de 324,7 millones de dólares (6,6%) con respecto a 2018.

En cuanto a productos individuales, tal y como se podrá observar en la tabla de más abajo, las exportaciones de artículos frescos y congelados fueron principalmente de: 400,7 millones de libras de salmón (valoradas en 883,2 millones de dólares), 402,1 millones de libras de surimi (que tuvo un valor de 498,5 millones de dólares) y 91,9 millones de libras de langostas (con un valor de 626,6 millones de dólares).

En lo que respecta a las conservas, éstas fueron de 66,5 millones de libras (con un valor de 192,7 millones de dólares), siendo el salmón el principal artículo enlatado exportado, con 46,7 millones de libras valoradas en 157,5 millones de dólares. Los artículos curados fueron valorados en 45,5 millones de libras (15,9 millones de dólares). Las exportaciones de caviar y huevos fueron de 106,2 millones de libras (\$357.3 millones)



Las exportaciones de productos no comestibles se valoraron en \$21,9 mil millones, una disminución de \$1.2 mil millones en comparación con 2018 (5,3%). Las exportaciones de harina de pescado ascendieron a 375,7 millones de libras, valoradas en \$197,3 millones. el valor total de las exportaciones comestibles y no comestibles fue de \$27.1 mil millones, un disminución de \$1.6 mil millones (5.6%) en comparación con 2018.

FISHERY PRODUCTS EXPORTS, BY PRINCIPAL ITEMS, 2018 AND 2019 (1)						
Item	2018			2019		
	Thousand pounds	Metric tons	Thousand dollars	Thousand pounds	Metric tons	Thousand dollars
Edible fishery products:						
Fresh and frozen:						
Whole or eviscerated:						
Freshwater	12,387	5,619	20,557	12,316	5,587	21,226
Flatfish	224,160	101,679	184,117	242,136	109,832	203,947
Groundfish	481,747	218,519	525,614	434,041	196,880	457,796
Herring	53,985	24,488	24,145	36,322	16,475	15,100
Sablefish	14,478	6,567	84,776	13,690	6,210	68,020
Salmon	289,726	131,419	677,851	355,723	161,355	691,665
Tuna	25,269	11,462	49,516	18,225	8,267	37,822
Other	263,860	119,686	328,747	213,730	96,948	266,385
Filletts and steaks:						
Freshwater	12,714	5,767	42,528	13,921	6,314	47,166
Flatfish	2,142	972	8,865	2,422	1,099	9,487
Groundfish	357,151	162,003	441,615	347,746	157,736	487,866
Salmon	51,749	23,473	214,547	44,994	20,409	191,488
Other	11,896	5,396	42,572	16,794	7,618	71,156
Meat whether or not minced	94,251	42,752	112,801	80,104	36,335	104,634
Surimi	436,791	198,127	505,819	402,108	182,395	498,470
Fish sticks	36,081	16,366	74,190	35,464	16,086	76,419
Clams	10,914	4,951	111,500	10,136	4,598	95,137
Crabs	42,255	19,167	234,835	35,693	16,190	200,237
Crabmeat	3,294	1,494	18,269	3,296	1,495	18,048
Lobsters	115,981	52,609	718,904	91,947	41,707	626,214
Scallops (meats)	16,522	7,494	138,824	15,080	6,840	127,388
Sea urchins	645	293	2,473	705	320	2,627
Shrimp	21,927	9,946	122,508	20,456	9,279	116,646
Squid	140,038	63,521	143,419	105,160	47,700	99,513
Other fish and shellfish	21,134	9,586	96,792	25,820	11,712	66,673
Total, Fresh and Frozen	2,741,101	1,243,355	4,925,782	2,578,028	1,169,386	4,601,129
Canned:						
Salmon	55,150	25,016	166,556	46,704	21,185	157,543
Sardines	220	100	457	162	73	387
Tuna	3,330	1,510	8,330	2,979	1,351	7,765
Abalone	131	60	2,249	337	153	5,329
Crabmeat	703	319	5,711	846	384	4,624
Shrimp	279	127	944	229	104	782
Squid	2,087	947	1,032	1,110	503	649
Other fish and shellfish	4,387	1,990	4,101	14,142	6,415	15,624
Total, canned	66,286	30,067	189,381	66,508	30,168	192,703
Cured:						
Dried	1,275	578	2,748	1,379	625	2,230
Pickled or salted	2,217	1,005	3,425	2,762	1,253	3,551
Smoked or kippered	1,270	576	9,291	1,339	607	9,982
Total, cured	4,761	2,160	15,465	5,480	2,486	15,763
Caviar and roe:						
Herring	1,636	742	3,209	756	343	2,555
Pollock	48,821	22,145	146,788	59,918	27,179	148,202
Salmon	17,193	7,798	141,967	24,920	11,304	123,719
Sea urchin	475	216	16,824	478	217	16,756
Other	23,252	10,547	81,751	20,153	9,141	66,103
Total, caviar and roe	91,377	41,448	390,539	106,224	48,183	357,335
Edible seaweed and algae	2,406	1,091	11,169	2,503	1,136	11,563
Prepared meals	10,758	4,880	25,083	11,270	5,112	22,648
Other fish and shellfish	4,656	2,112	9,947	681	309	2,680
Total Edible Products	2,938,065	1,332,698	5,591,296	2,776,275	1,259,310	5,214,456
Nonedible products:						
Meal and scrap	320,324	145,298	203,171	375,695	170,414	197,335
Fish oils	140,597	63,774	154,229	198,366	89,978	193,684
Other	-	-	22,799,863	-	-	21,535,063
Total Nonedible Products	-	-	23,157,263	-	-	21,926,081
Grand Total	-	-	28,748,559	-	-	27,140,537

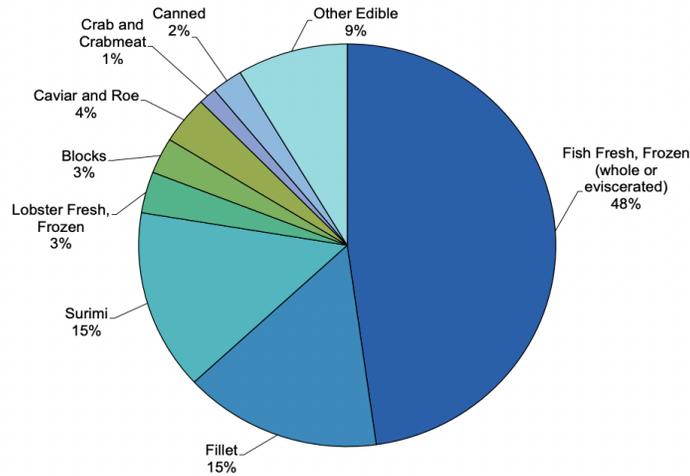
Source: U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau.

Fuente: Fisheries of the United States, 2019



En el gráfico siguiente se pueden ver como los principales tipos de producto exportados en el año 2019, por volumen, son: pescado fresco o congelado (ya sea entero o sin vísceras), filetes y surimi.

U.S. Exports of Edible Products, Product Type by Volume, 2019

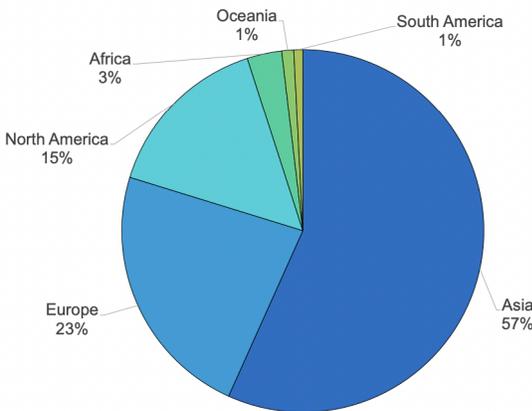


Fuente: Fisheries of the United States, 2019

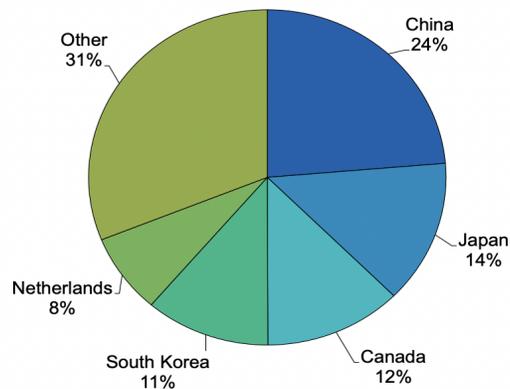
Los siguientes gráficos muestran el destino de las exportaciones de productos pesqueros por parte de Estados Unidos. En ellos puede observarse como el principal destino es Asia y, dentro de esta, China y Japón destacan como los países más importantes.

Después del continente asiático Europa y el resto de Norteamérica también tienen un peso significativo, aunque muy lejano a Asia.

U.S. Exports to Major Areas, 2019, by Volume



U.S. Exports to Major Importers, 2019, by Volume



Fuente: Fisheries of the United States, 2019



Esta información puede analizarse más en detalle en la tabla siguiente:

Continent and Country	Edible		Nonedible	Total
	Thousand pounds	Metric tons	-----Thousand dollars-----	
North America:				
Canada	313,996	142,428	1,164,273	4,824,645
Mexico	45,803	20,776	73,094	1,758,691
Dominican Republic	6,936	3,146	16,022	464,602
Sint Maarten	1,313	596	4,324	284,230
Panama	3,179	1,442	7,168	193,407
Other	35,040	15,894	84,939	754,886
Total	406,267	184,282	1,349,820	8,280,461
South America:				
Brazil	6,027	2,734	10,447	312,374
Chile	1,660	753	3,186	188,530
Colombia	7,172	3,253	11,600	184,510
Uruguay	118	53	531	98,559
Argentina	107	49	259	94,862
Other	8,438	3,827	11,761	226,948
Total	23,521	10,669	37,785	1,106,043
Europe:				
European Union:				
Netherlands	212,983	96,608	337,349	910,617
United Kingdom	26,660	12,093	77,400	908,884
Germany	107,052	48,558	196,744	598,799
France	78,742	35,717	149,188	487,738
Belgium	4,623	2,097	16,186	333,223
Other	105,806	47,993	216,451	736,247
Total	535,865	243,067	993,319	3,975,508
Other:				
Switzerland	990	449	6,134	2,042,043
Ukraine	80,060	36,315	81,810	90,106
Russian Federation	206	94	82	74,702
Lithuania	41,621	18,879	64,283	70,671
Turkey	-	395	1,917	65,144
Other	18,453	7,976	22,002	77,524
Total	141,330	64,107	176,228	2,420,191
Asia:				
China - Hong Kong	22,575	10,240	148,002	2,387,142
Japan	383,608	174,003	685,804	1,838,337
China	656,857	297,948	864,624	1,808,728
South Korea	346,172	157,022	505,531	1,091,674
Singapore	4,101	1,860	18,900	639,814
Other	141,307	64,097	322,153	2,693,685
Total	1,554,620	705,171	2,545,014	10,459,380
Oceania:				
Australia	20,251	9,186	43,894	569,682
New Zealand	3,890	1,765	15,241	102,858
French Polynesia	334	152	732	2,266
Fiji	9	4	26	1,438
Micronesia	8	4	26	998
Other	375	170	680	2,282
Total	24,867	11,280	60,598	679,575
Africa:				
South Africa	11,943	5,417	9,350	84,863
Nigeria	48,420	21,963	24,676	12,384
Egypt	1,461	663	1,714	23,744
Chad	174	79	207	17,764
Ghana	12,755	5,785	6,491	10,501
Other	15,055	6,829	9,254	45,446
Total	89,807	40,736	51,692	219,379
Grand total	2,776,277	1,259,311	5,214,456	21,926,081

(1) Figures reflect both domestic and foreign exports (re-exports).

Source: U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau.

Fuente: Fisheries of the United States, 2019



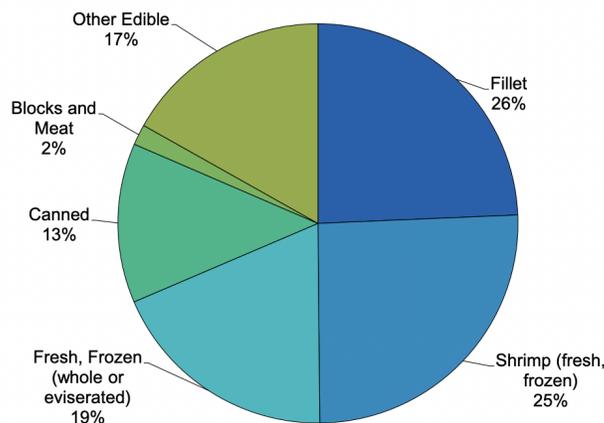
2.3.2 Importaciones

En el año 2019, las importaciones de productos pesqueros comestibles en Estados Unidos ascendieron a 6.000 millones de libras, con un valor de 22.200 millones de dólares. Esto supuso un descenso del 1,3% desde el 2018 (equivalente a 81,4 millones de libras y 286 millones de dólares).

Las importaciones de productos comestibles se distribuyeron de la siguiente forma: productos frescos y congelados 5.000 millones de libras, con un valor de 19.300 millones de dólares; 776,2 millones de libras en productos enlatados, con un valor de 2.189 millones de dólares; 88,4 millones de libras en productos curados, con un valor de 302,9 millones de dólares; 8 millones de libras de caviar, con un valor de 69,4 millones de dólares; y 89,1 millones de libras de otros productos, con un valor de 252,2 millones de dólares.

El gráfico de abajo muestra las importaciones por volumen y tipo de producto para el año 2019. Destacan los productos en filetes y las gambas.

U.S. Imports of Edible Products, Product Type by Volume, 2019



Fuente: Fisheries of the United States, 2019

El siguiente cuadro recoge las importaciones de productos pesqueros por principales artículos, para los años 2018 y 2019. Como puede observarse los productos que más importancia tienen, en toneladas, son las gambas y el salmón (en lo que se refiere a pescados frescos y congelados), las primeras representaron además el 27,1% del valor total de comestibles importados. Si se analizan las conservas, destaca notablemente el atún frente al resto de productos.



FISHERY PRODUCTS IMPORTS, BY PRINCIPAL ITEMS, 2018 AND 2019

Item	2018			2019		
	Thousand pounds	Metric tons	Thousand dollars	Thousand pounds	Metric tons	Thousand dollars
Edible fishery products:						
Fresh and frozen:						
Whole or eviscerated:						
Freshwater	136,881	62,089	177,453	145,729	66,102	190,435
Flatfish	27,442	12,448	141,191	32,119	14,569	156,091
Groundfish	50,339	22,834	78,784	37,994	17,234	54,588
Salmon	306,451	139,005	1,173,260	318,758	144,587	1,159,594
Tuna (1)	188,925	85,696	619,612	254,924	115,633	823,439
Other	347,218	157,497	808,114	334,216	151,599	834,980
Fillets and steaks:						
Freshwater	624,417	283,234	1,360,495	512,733	232,574	1,062,526
Flatfish	50,577	22,942	154,657	36,886	16,732	106,654
Groundfish	257,882	116,974	740,617	237,332	107,653	697,168
Salmon	538,126	244,092	2,704,080	567,662	257,490	2,822,484
Other	135,787	61,593	743,725	106,265	48,202	625,388
Meat whether or not minced:	41,174	18,676	146,596	33,019	14,977	111,885
Blocks and slabs	57,984	26,301	107,076	67,211	30,487	127,923
Surimi	2,525	1,145	2,446	1,289	585	1,811
Crabs	146,898	66,632	1,227,397	167,377	75,922	1,485,149
Crabmeat	11,230	5,094	75,355	8,905	4,039	59,477
Lobster:						
American	92,852	42,117	926,316	85,329	38,705	964,437
Spiny	15,751	7,144	234,732	15,114	6,856	258,281
Shrimp	1,528,999	693,550	6,199,535	1,533,124	695,420	5,961,857
Scallops (meats)	7,186	3,259	19,285	7,232	3,281	19,346
Squid	144,574	65,578	335,881	115,288	52,294	260,816
Other fish and shellfish	412,663	187,183	1,528,109	425,310	192,919	1,559,274
Total, fresh and frozen	5,125,881	2,325,085	19,504,717	5,043,815	2,287,859	19,343,602
Canned:						
Anchovy	6,233	2,827	31,234	5,779	2,621	29,527
Herring	5,776	2,620	11,261	5,214	2,365	10,999
Mackerel	30,503	13,836	36,583	29,620	13,435	42,186
Salmon	22,256	10,095	83,412	29,852	13,541	109,947
Sardines	74,483	33,785	140,311	67,925	30,811	130,789
Tuna	345,851	156,877	766,678	355,261	161,145	776,799
Clams	18,590	8,433	21,681	15,801	7,167	18,583
Crabmeat	71,896	32,612	810,219	64,624	29,313	639,049
Lobsters	312	141	1,070	294	133	1,365
Oysters	15,250	6,917	43,447	8,587	3,895	25,195
Shrimp	4,185	1,898	28,687	6,475	2,937	33,552
Balls, cakes, and puddings	6,475	2,937	33,552	52,860	23,977	102,007
Other fish and shellfish	176,989	80,282	341,721	133,867	60,722	266,271
Total, canned	778,802	353,262	2,349,855	776,159	352,064	2,186,269
Cured:						
Dried	7,708	3,496	35,170	8,999	4,082	40,946
Pickled or salted	61,498	27,895	109,980	57,806	26,221	110,814
Smoked or kippered	21,714	9,849	140,509	21,622	9,808	151,187
Total, cured	90,919	41,240	285,659	88,427	40,110	302,948
Caviar and roe	8,314	3,771	61,636	7,954	3,608	69,382
Edible seaweed and algae	14,141	6,414	48,826	12,928	5,864	51,959
Prepared meals	12,680	5,752	36,331	11,667	5,292	34,830
Other fish and shellfish	56,150	25,469	153,478	64,503	29,258	165,434
Total edible products	6,086,886	2,760,993	22,440,502	6,005,453	2,724,056	22,154,424
Nonedible products:						
Meal and scrap	131,983	59,867	106,220	114,443	51,911	88,472
Fish oils	47,986	21,766	131,801	47,475	21,535	119,531
Other	-	-	17,623,826	-	-	17,364,080
Total nonedible products	-	-	17,861,847	-	-	17,572,084
Grand total	-	-	40,302,349	-	-	39,726,508

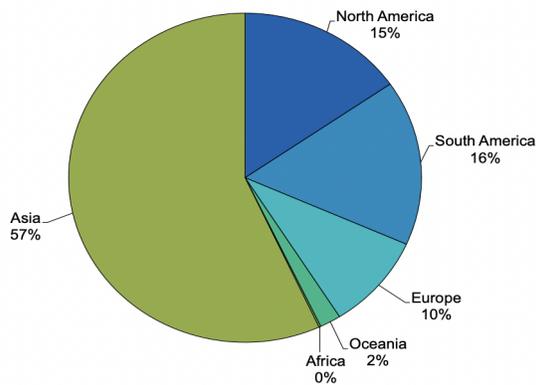
Fuente: Fisheries of the United States, 2019

En los próximos gráficos podemos observar las principales áreas de importación de productos del mar consumibles, así como los principales países que exportan a EE.UU. Puede observarse que el principal origen de estos productos es el continente asiático ya que más de la mitad de los productos importados proceden del mismo. Dentro de este, China sería el país con mayor relevancia.

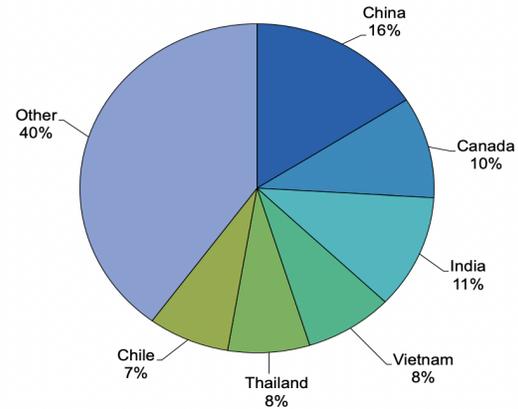


Al continente asiático le sigue América, tanto Norteamérica como Sudamérica, donde los principales países de importación son Canadá y Chile respectivamente.

U.S. Imports of Edible Fishery Products from Major Areas, 2019, by Volume



U.S. Imports of Edible Fishery Products from Major Exporters, 2019, by Volume



Fuente: Fisheries of the United States, 2019

El cuadro de abajo recoge, con más detalle, el origen de los productos del mar tanto comestibles como no comestibles, especificando continente y países, para los años 2018 y 2019.



EDIBLE AND NONEDIBLE FISHERY PRODUCTS IMPORTS, 2019

Continent and Country	Edible		-----	Nonedible	Total
	Thousand pounds	Metric Tons		-Thousand dollars-----	
North America:					
Canada	597,145	270,863	3,365,459	1,315,016	4,680,474
Mexico	187,982	85,268	653,074	515,745	1,168,819
Dominican Republic	301	137	2,726	227,043	229,769
Honduras	34,297	15,557	138,987	1,420	140,406
Costa Rica	23,449	10,636	74,651	25,603	100,254
Other	67,001	30,391	345,316	20,542	365,858
Total	910,175	412,853	4,580,212	2,105,369	6,685,581
South America:					
Chile	446,444	202,506	2,131,159	99,912	2,231,071
Ecuador	281,101	127,507	807,644	11,845	819,490
Brazil	34,524	15,660	149,518	221,279	370,798
Argentina	66,495	30,162	262,592	68,560	331,152
Peru	48,297	21,907	173,985	78,999	252,984
Other	85,335	38,707	288,613	77,894	366,507
Total	962,196	436,449	3,813,512	558,490	4,372,002
Europe:					
European Union:					
France	5,144	2,333	19,439	2,415,752	2,435,190
Italy	3,164	1,435	12,999	1,298,112	1,311,111
Germany	13,269	6,019	69,604	608,785	678,389
Spain	43,692	19,819	177,085	439,810	616,895
United Kingdom	43,230	19,609	169,024	308,469	477,493
Other	73,187	33,197	307,840	485,217	793,056
Total	181,686	82,412	755,990	5,556,145	6,312,135
Other:					
Norway	185,109	83,965	851,069	131,933	983,002
Russian Federation	79,535	36,077	696,359	2,430	698,789
Turkey	13,218	5,996	40,048	358,806	398,854
Switzerland	43	19	188	360,741	360,929
Iceland	54,521	24,730	255,687	16,454	272,141
Other	41,479	18,815	163,692	28,154	191,846
Total	373,904	169,602	2,007,042	898,518	2,905,560
Asia:					
India	673,416	305,460	2,551,177	2,071,753	4,622,930
China	959,393	435,178	1,944,133	2,238,999	4,183,133
Indonesia	440,069	199,614	1,851,893	602,805	2,454,699
Thailand	448,315	203,354	1,243,955	1,146,115	2,390,071
Vietnam	484,009	219,545	1,451,777	116,470	1,568,248
Other	363,014	164,662	1,253,698	1,948,696	3,202,393
Total	3,368,216	1,527,813	10,296,634	8,124,839	18,421,473
Oceania:					
New Zealand	49,202	22,318	177,112	40,662	217,774
Australia	5,446	2,470	50,710	73,995	124,704
Fiji	24,832	11,264	79,641	610	80,251
Cook Is.	18,965	8,603	32,824	10	32,834
French Polynesia	2,656	1,205	10,986	11,384	22,370
Other	13,430	6,092	41,938	3,688	45,626
Total	114,531	51,951	393,210	130,348	523,558
Africa:					
South Africa	4,980	2,259	37,994	160,294	198,287
Morocco	23,461	10,642	54,878	10,536	65,414
Mauritius	18,573	8,424	60,758	2,191	62,949
Senegal	19,217	8,717	54,036	276	54,312
Egypt	18,620	8,446	43,371	9,012	52,383
Other	9,896	4,489	56,787	16,066	72,853
Total	94,746	42,977	307,824	198,375	506,199
Grand total	6,005,456	2,724,058	22,154,424	17,572,084	39,726,508

Source: U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau.

Fuente: Fisheries of the United States, 2019



2.4 La oferta gallega de los sectores pesquero y acuicultura en Estados Unidos

Galicia es una región que debido a su geografía siempre ha tenido una tradición pesquera muy significativa. En la actualidad, la región cuenta con empresas globales líderes cuyo comercio se extiende en los cinco continentes y en todos los mares. El sector abarca una gran variedad de actividades desde la pesca artesanal realizada por empresas unipersonales, en pequeñas embarcaciones y cerca del puerto base, hasta la pesca industrial, que emplea los llamados buques factorías, que realizan sus actividades en cualquier parte del planeta. En este punto, es notable mencionar que el primer buque factoría, bautizado “El Galicia”, fue construido por la empresa gallega Pescanova.

En escala global la industria de la pesca en Galicia tiene una presencia muy significativa. Los datos que se revelaron en la XXIV Conferencia de la Asociación Europea de Economistas ponen en valor que Galicia concentra más del 10% de las descargas de pescado fresco de la UE, aportando el 20% de la producción acuícola de Europa y siendo la primera región europea y la segunda mundial en la producción de conservas de pescado y mariscos.

La fuerte presencia en el sector de la transformación del pescado se debe en parte al número de empresas con las que cuenta. A cifras del 2020, la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados (ANFACO-CECOPECA), confirmó que España contaba con 246 empresas asociadas que facturaron 11.000 millones de euros, empleando a más de 26.000 trabajadores, de los cuales más del 60% trabajan en Galicia. Para la economía gallega, las recaudaciones del sector conservero equivalen al 3% de su PIB y el valor sus exportaciones significan más del 10% del total de las exportaciones de productos agroalimentarios de la comunidad.

Según un informe publicado por El Economista, ocho de las diez empresas de conservas de pescados con mayores ventas de España, se encuentran ubicadas en Galicia y entre ellas, las tres mejores posicionadas se localizan en La Coruña. La empresa con mayor facturación es Frinsa del Noroeste SA, un proveedor de marca de distribución de las principales cadenas europeas y fabricante de sus propias marcas Frinsa (gourmet) y Ribera. En segunda ubicación, se encuentra Escuris SL, una sociedad que data de 1939. Y la tercera posición corresponde a Jealsa Rianxeira SA, una empresa que constantemente genera ventas por encima de los 300 millones. Estas tres empresas facturan el 60% de las ventas del sector de las conservas.

Además de las conservas, uno de los productos gallegos con mayor valor en el mercado americano es el pulpo. En EE.UU, es vendido como un producto gourmet en el que la “Marca Galicia” es sinónimo de calidad. Si bien hay presencia de pulpo en diversos mares, el del litoral atlántico gallego es el más codiciado.

En materia de innovación, las empresas y organizaciones gallegas Pescapuerta, Mascato, Opromar y Orpagu han creado “Fishing Accelerator”, una iniciativa única que atraerá tecnología de todo el mundo para potencial el sector pesquero. Su tecnología intenta mejorar la industria pesquera a través de un programa de aceleración que conecta la experiencia y oportunidades de negocios de las empresas líderes de la industria, con la tecnología avanzada de startups y

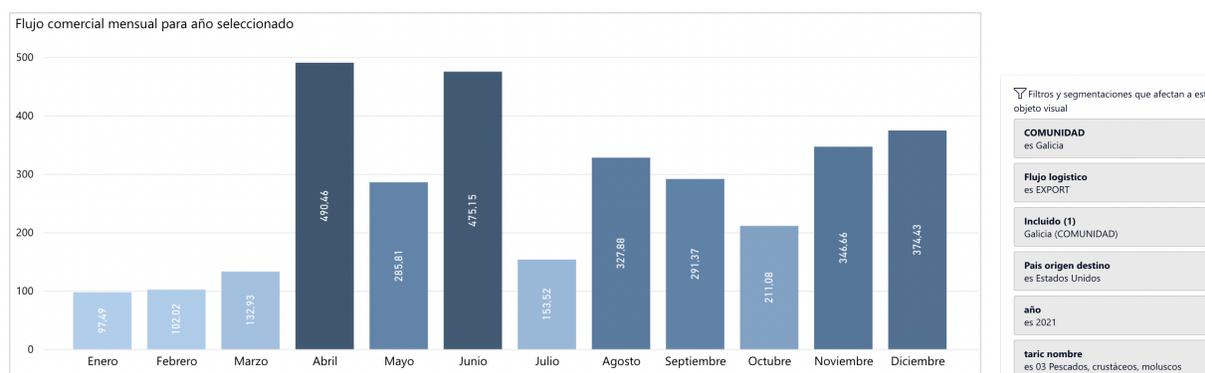


empresas de todo el mundo. Los beneficios del programa son la facilitación y aceleración de opciones para escalar negocios, acceso a mentores de primer nivel, oportunidades de networking con empresas de todo el mundo, acceso a tecnología avanzada, eficiencia en navegación y navegación autónoma, información de transmisión de sistema, análisis de data, nuevos equipamientos de pesca, detección de contaminantes y parásitos, eliminación y neutralización de metales pesados, robotización y automatización de procesos, sistemas de control sensorial en la acuicultura y muchos otros beneficios.

Estas son algunas de las muestras de la importancia de la industria pesquera de Galicia en un ámbito global. Como hemos mencionado anteriormente, la propuesta gallega en la industria abarca un gran abanico de actividades, en la que se destaca mayormente las conservas de pescados y mariscos. El principal destino de las exportaciones de las mismas es la Unión Europea y seguido de Estados Unidos.

El siguiente gráfico, extraído de www.clusterfuncionloxistica.org/ldp-informe-xeral-espana/, muestra el flujo de las exportaciones de pescados, crustáceos y moluscos hacia los EE.UU en el año 2021.

Flujo comercial de exportaciones de pescados, crustáceos y moluscos hacia EE.UU. en 2021



Fuente: Cluster Función Loxística

3 NORMATIVAS E INCENTIVOS PARA LOS SECTORES DE LA PESCA Y ACUICULTURA

3.1 Impacto político

Uno de los fenómenos que se presentan dentro de la industria de la pesca es el de la sobrepesca, que pone en riesgo el agotamiento de los recursos naturales en zonas pesqueras. Un estudio publicado por la agencia de la ONU *Food and Agriculture Organization* informó que, de 600 poblaciones de peces analizadas, 33% están sobre pescadas o agotadas, mientras que el resto se encuentran al límite. La razón de este problema se ve ligada a los altos subsidios gubernamentales.



Mundialmente, se estima que los gobiernos invierten 35 billones de dólares anuales para apoyar al sector de la pesca. Originalmente, los subsidios se hicieron populares dentro del sector debido a que muchas de las comunidades pesqueras no poseen el mismo nivel de desarrollo económico e industrial que las empresas urbanas. Por eso, para asistir a los pescadores los gobiernos comenzaron a establecer ayudas para reducir el coste operacional de la pesca, a través de subsidios en el precio de la nafta, equipamiento y barcos; dándoles así acceso a estos recursos a costes por debajo del valor del mercado. Sin embargo, en el largo plazo, estos incentivos terminan siendo los responsables del fenómeno de la sobrepesca y ponen en riesgo la sustentabilidad del sector.

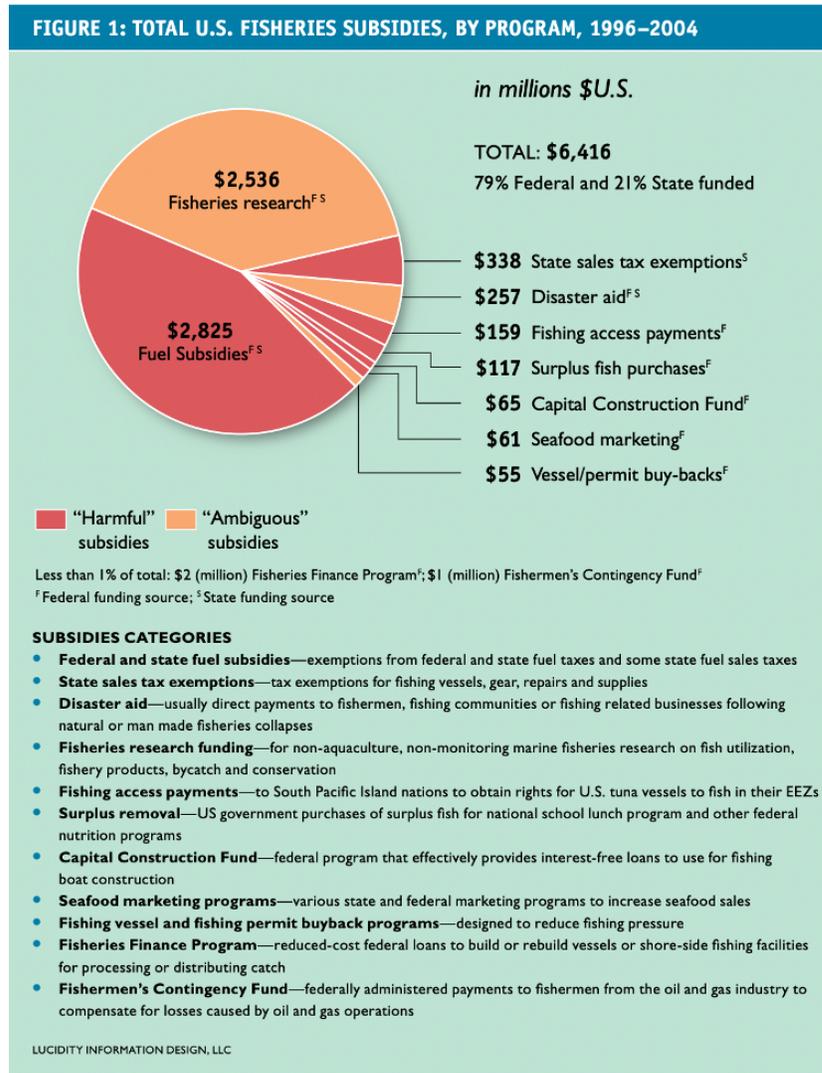
La magnitud del problema se ha convertido en foco de conversación mundial de ciertas organizaciones como Naciones Unidas y la World Trade Organization, que durante las últimas dos décadas han empezado a trabajar en conjunto con gobiernos para revertir los daños ocasionados en la industria. Las reformas apuntan a mantener el volumen de los subsidios, pero cambiar su enfoque, poniendo énfasis en los siguientes programas: que las instituciones financieras proveen el capital necesario para que las PYMES del sector puedan mantener la competitividad en sus operaciones, mayor educación para mejorar las habilidades y técnicas de los pescadores, subsidios a pescadores en caso de catástrofes naturales que impidan la pesca, y seguros a empleadores, entre otros.

Estos cambios propuestos, son parte de las actuales negociaciones bilaterales entre las organizaciones mundiales más respetables y los gobiernos, con el deseo de desacelerar el impacto ambiental de la pesca, sin repercutir negativamente en las ganancias de los pescadores. La World Trade Organization estima que los programas mencionados tienen el potencial de aumentar las ganancias anuales de los pescadores por 2 billones de dólares, gracias a que la sustentabilidad del sector permitiría a larga plaza aumentar la pesca por medio millón de toneladas de pescado, a la vez que la población de peces continúe creciendo.

En los Estados Unidos particularmente, un informe publicado por la Lenfest Ocean Program Research Series, reportó que la magnitud de los subsidios a la industria pesquera del país tiene un promedio anual de 713 millones de dólares, con la mayor concentración destinada al subsidio de la gasolina. Se estima que esta cifra representa un quinto del valor total de la pesca. Y, la mitad son destinados a Alaska y las zonas del Pacífico. Los autores del estudio, clasificaron a los subsidios como “perjudiciales” (harmful), aumentan la sobreexplotación de peces; “beneficiosos” (beneficial), apoyan el crecimiento de la población de peces y “ambiguous” (ambiguous), pueden ser considerados perjudiciales o beneficiosos dependiendo de su uso.

El siguiente gráfico muestra los resultados del análisis de los subsidios federales y estatales en los Estados Unidos. Como se puede ver en el gráfico circular, la totalidad de los programas fueron categorizados como perjudiciales o ambiguos. Y, los subsidios en la gasolina, que representan casi la mitad de las inversiones, están catalogados como perjudiciales. Los subsidios para la investigación fueron marcados como ambiguos, es decir, dependiendo de su

uso pueden ser positivos o negativos. Cabe destacar que los subsidios para la investigación son sólo para el sector de la pesca y no para la acuicultura.



Fuente: Lenfest Ocean Program: Protecting Ocean Life Through Marine Science

3.2 Ayudas Gubernamentales

3.2.1 Financiamiento de servicios al sector

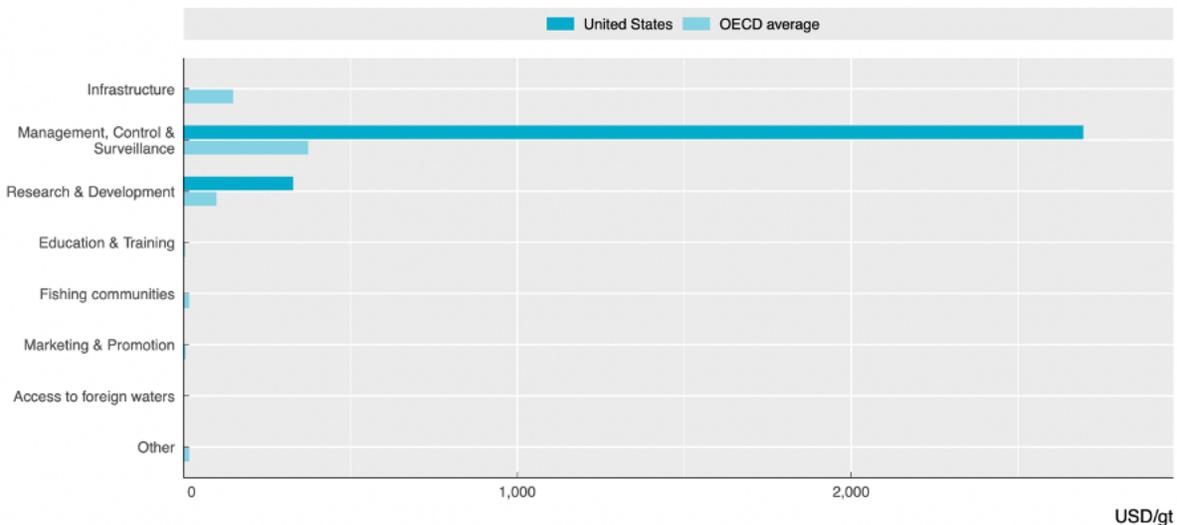
Anualmente, los Estados Unidos invierten aproximadamente 820 millones de dólares en financiamiento de servicios al sector de la pesca. De esta suma, se estima que 20 millones son recuperados a través de tasas y cargos cobrados a usuarios de los puertos. Por lo que, una



parte de los subsidios es directamente financiado por los pescadores y no por los impuestos aportados por ciudadanos.

Los servicios financiados, tienen el objetivo de asegurar la sustentabilidad de la industria y el bienestar de las comunidades pesqueras. Hay una gran variedad de servicios que son financiados. El mayor volumen de inversiones es destinado a la administración, control y vigilancia. En segundo lugar, están las inversiones destinadas a la investigación y desarrollo dentro de la industria. Y, el tercer lugar, lo toma las formas de financiamiento más directas relacionadas con la capacidad de producción, que incluyen el acceso a infraestructura, como los puertos. El siguiente gráfico detalla el volumen de financiamiento de los servicios al sector pesquero en el año 2017.

Figure 5: Financing of services to the fisheries sector, 2017



Fuente: report Fisheries and Aquaculture in United States OECD, January 2021

3.2.2 Apoyo directo a compañías del sector

En el 2018, EE.UU. destinó 224.4 millones de dólares para apoyar directamente a compañías dentro del sector. El objetivo común de estos financiamientos es el de mantener o incrementar las ganancias de los pescadores a través de programas para el apoyo directo a trabajadores o compañías del sector.

Algunos de los financiamientos directamente relacionados a empleados del sector se tratan de apoyos a los salarios, seguros sociales y subsidios para jubilaciones tempranas. Se estima que el promedio invertido en financiamiento por pescador fue de \$496.8 en 2018.

Mientras que en relación a políticas dirigidas hacia la reducción de costes, se ofrecen apoyos en el coste de gasolina, otros costes variables, como el coste de hielo y carnadas, y costes



fijos, como a la construcción de buques y la compra de equipamientos modernos. En 2018, EE. UU. destino \$16 dólares por pescador en políticas de reducción de costes.

3.2.3 Sostenibilidad del sector

El 25 de septiembre de 2015, los 193 estados miembros de las Naciones Unidas adoptaron los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que según lo previsto deberían guiar las acciones de la Comunidad Internacional desde su concepción hasta el año 2030.

Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible y las 169 metas anunciados demuestran la magnitud de una ambiciosa nueva Agenda universal. Con ellos se pretende retomar los Objetivos de Desarrollo del Milenio y conseguir lo que estos no lograron. Los Objetivos y las metas son de carácter integrado e indivisible y conjugan las tres dimensiones del desarrollo sostenible: económica, social y ambiental.

Dentro de los 17 objetivos, el número 14 trata de “La Vida Submarina”. A continuación, detallamos lo establecido por Naciones Unidas durante la Resolución aprobada por la Asamblea General del 25 de septiembre de 2015.

Objetivo 14. *Conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible:*

14.1 De aquí a 2025, prevenir y reducir significativamente la contaminación marina de todo tipo, en particular la producida por actividades realizadas en tierra, incluidos los detritos marinos y la polución por nutrientes.

14.2 De aquí a 2020, gestionar y proteger sosteniblemente los ecosistemas marinos y costeros para evitar efectos adversos importantes, incluso fortaleciendo su resiliencia, y adoptar medidas para restaurarlos a fin de restablecer la salud y la productividad de los océanos.

14.3 Minimizar y abordar los efectos de la acidificación de los océanos, incluso mediante una mayor cooperación científica a todos los niveles.

14.4 De aquí a 2020, reglamentar eficazmente la explotación pesquera y poner fin a la pesca excesiva, la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada y las prácticas pesqueras destructivas, y aplicar planes de gestión con fundamento científico a fin de restablecer las poblaciones de peces en el plazo más breve posible, al menos alcanzando niveles que puedan producir el máximo rendimiento sostenible de acuerdo con sus características biológicas.



14.5 De aquí a 2020, conservar al menos el 10% de las zonas costeras y marinas, de conformidad con las leyes nacionales y el derecho internacional y sobre la base de la mejor información científica disponible.

14.6 De aquí a 2020, prohibir ciertas formas de subvenciones a la pesca que contribuyen a la sobrecapacidad y la pesca excesiva, eliminar las subvenciones que contribuyen a la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada y abstenerse de introducir nuevas subvenciones de esa índole, reconociendo que la negociación sobre las subvenciones a la pesca en el marco de la Organización Mundial del Comercio debe incluir un trato especial y diferenciado, apropiado y efectivo para los países en desarrollo y los países menos adelantados.

14.7 De aquí a 2030, aumentar los beneficios económicos que los pequeños Estados insulares en desarrollo y los países menos adelantados obtienen del uso sostenible de los recursos marinos, en particular mediante la gestión sostenible de la pesca, la acuicultura y el turismo.

14.a Aumentar los conocimientos científicos, desarrollar la capacidad de investigación y transferir tecnología marina, teniendo en cuenta los Criterios y Directrices para la Transferencia de Tecnología Marina de la Comisión Oceanográfica Intergubernamental, a fin de mejorar la salud de los océanos y potenciar la contribución de la biodiversidad marina al desarrollo de los países en desarrollo, en particular los pequeños Estados insulares en desarrollo y los países menos adelantados.

14.b Facilitar el acceso de los pescadores artesanales a los recursos marinos y los mercados.

14.c Mejorar la conservación y el uso sostenible de los océanos y sus recursos aplicando el derecho internacional reflejado en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, que constituye el marco jurídico para la conservación y la utilización sostenible de los océanos y sus recursos, como se recuerda en el párrafo 158 del documento “El futuro que queremos”⁷.

Para lograr alcanzar dichos objetivos, la ONU reconoce la importancia de una Alianza Mundial revitalizada y mejorada con medios de implementación que sean igualmente ambiciosos. La Alianza Mundial revitalizada facilitará una intensa participación mundial para respaldar el cumplimiento de todos los Objetivos y metas, aglutinando a los gobiernos, la sociedad civil, el sector privado, el sistema de las Naciones Unidas y otras instancias, y movilizándolo todos los recursos disponibles.

⁷Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible
www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=S



3.3 Créditos fiscales

Según la Internal Revenue Service (IRS), entidad que rige las responsabilidades tributarias según la ley de impuestos, las empresas pesqueras podrían estar exentas de tributar impuestos a las ganancias al completar y pagar la totalidad de sus impuestos antes del 1 de marzo del año en el que los impuestos sean adeudados. Esta regla generalmente aplica si las ganancias fueran de por los menos dos tercios del total de las recaudaciones en el periodo actual o del año tributario anterior.

Las empresas pesqueras deben reportar sus ganancias y gastos de las actividades pesqueras en el documento [Schedule C \(Form 1040\), Profit or Loss From Business \(Sole Proprietorship\)](#). Para más información sobre las reglas que aplican a distinto tipo de individuos o entidades, incluyendo corporaciones y sociedades anónimas, ver la [Publication 541, Partnerships](#) or [Publication 542, Corporations](#).

3.3.1 Pesca

Un punto a tener en cuenta, es que en una gran cantidad de casos, los pescadores son considerados monotributistas, y no empleados. Cuando las condiciones están dadas para calificarlos como autónomos, la tripulación del barco o su empresa no tributa impuestos sobre el porcentaje distribuido al pescador en mención, por lo que es su responsabilidad presentar y pagar los impuestos correspondientes. Un pescador es monotributista si cumple con las siguientes condiciones.

- Reciben un porcentaje de la pesca en producto o ganancia
- El porcentaje depende de la cantidad de la pesca
- Recibe un porcentaje de un barco con una tripulación menor a 10 individuos
- Generalmente, no recibe dinero por su trabajo salvo el dicho porcentaje de la pesca

A partir del acuerdo logrado en 2018, denominado “Tax Cuts and Jobs Act”, las pymes y monotributistas califican a un 20% de deducción tributaria. Tanto las pymes como los monotributistas pueden descontar gastos de la recaudación y así reducir sus impuestos aplicando deducciones o créditos fiscales, según corresponda.

Algunos de los gastos deducibles más comunes pueden incluir: equipamiento, licencias, gastos de viajes (incluyendo todos los gastos incurridos estando fuera de su residencia mientras se lleva a cabo una actividad comercial), gastos en las embarcaciones, gastos administrativos, etc.

Y, las embarcaciones pesqueras comerciales pueden acceder a créditos tributarios correspondientes a sus gastos en gasolina.



También, las embarcaciones, clasificadas como equipos de transporte, pueden ser depreciadas en un periodo de 10 años. Los botes, redes, y trampas usadas para pescar pueden ser depreciadas a lo largo de 7 años.

Otro punto a tener en cuenta es que por medio del Capital Construction Fund (CCF), existe la posibilidad de diferir impuestos al hacer contribuciones a un fondo de depósito aprobado, para luego usar los fondos para comprar o mejorar embarcaciones.

3.3.2 Acuicultura

Las empresas de acuicultura formadas en los Estados Unidos, califican para los mismos impuestos tributarios que aquellas en otras industrias. El impuesto federal corporativo a las ganancias recaudadas, es de 21% para corporaciones. Además, dependiendo del Estado, se agrega un impuesto estatal que puede representar entre 2.5% a 12%, en Estados que lo demandan.

Como mencionamos recientemente en relación al sector pesquero, la acuicultura también puede descontar gastos y depreciación de sus ganancias, para así reducir los montos tributarios. Referido puntualmente a la acuicultura, es importante mencionar dos normativas que fueron puestas en vigencia a partir del 2017. Si el contribuyente es el dueño original de maquinaria o equipamiento, y estos recursos fueron puestos en operación posterior al 2017, el dueño califica para un período de recuperación acotado de 5 años, en comparación al usual período de 10 años. Para propiedades tangibles personales que hayan sido puestas en servicio luego del 27 de septiembre del 2017 y antes de 2023, el 100% de los gastos puede ser depreciado (en vez del usual 50%).

En relación a la Investigación y Desarrollo de las empresas del sector, los gastos califican para deducciones en las deudas tributarias para actividades básicas de I & D, mientras que ciertas actividades más avanzadas califican para un 20% del crédito fiscal. Para lograr esta distinción, el desarrollo debe ser llevado a cabo para “descubrir información que es tecnológica en su naturaleza, con un propósito definido, que elimine incertidumbres técnicas y que requiere de procesos de experimentación”.

No existen desgravaciones fiscales, incentivos o sanciones específicas para las empresas que se dedican a actividades relacionadas con la acuicultura en los EE. UU.



4 CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

4.1 Aranceles

En los Estados Unidos, la clasificación arancelaria rige a través de la United States Harmonized Tariff Schedule (HTS), que es publicada por la United States International Trade Commission (USITC). La clasificación se compone, siguiendo el sistema armonizado de la clasificación arancelaria internacional, de 99 capítulos, que a su vez se separan en partidas de 4 dígitos arancelarios y en subpartidas de 6 dígitos. Los países signatarios de la tabla armonizada arancelaria, tienen el derecho de establecer subdivisiones adicionales de 8 y 10 dígitos, por lo que es importante, al momento de exportar, que se determine con exactitud la conformidad del producto ya que la estructura arancelaria y su código podría ser diferente en la Unión Europea con la de EE.UU.

Los productos de la pesca, se clasifican en el capítulo 03, con subdivisiones dependiendo si el pescado es fresco o refrigerado (0302), congelado (0303), filetes o carne (0304), o salado o en salmuera (0305). El código de los crustáceos es 0306, moluscos 0307, los preparados y conservas 1604, y mariscos y moluscos 1605. Luego, existen diferentes subpartidas según el tipo de pescado, marisco o crustáceo y del tipo de envase en el que se importe.

Al mirar la HTS se puede ver que el código arancelario se divide en tres columnas. La 1, es aplicable a los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta columna se subdivide en “General”, para los países con los que EE.UU no tiene un acuerdo “Special”, incluyendo la UE; y el “Special”, para los que tiene un acuerdo preferencial. Y, la columna 2 se refiere a países no miembros de la OMC. De acuerdo con estas especificaciones, al ver la clasificación de ciertos productos y el tipo arancelario aplicable de origen español, se debe de tener en cuenta la columna General. Dentro de las distintas categorías se pueden observar aranceles del 3%, 6%, 7.5% y hasta de un 15% para ciertos productos, pero España está dentro de los países exentos a algunos de estos aranceles.

En los EE.UU. existen contingentes arancelarios que se abren anualmente para ciertos productos de la pesca, que indican una cuota establecida, de tal manera que mientras el producto se importe por debajo de ese límite, sus aranceles son más bajos que una vez superado el mismo. Para Galicia, uno de los productos con mayor relevancia en cuanto a esta regulación son las conservas de atún, de la partida arancelaria 1604.14.22. La agencia de Customs and Border Protection (CBP) publica anualmente, en su Federal Register, las cantidades que se pueden comercializar según este contingente, con un impuesto arancelario del 6% en lugar del tipo arancelario NMF del 12.5%.

Debido a la complejidad de la HTS, recomendamos acceder a la misma para asegurarse de referir cada producto a su código específico. Se puede ingresar a la tabla a través del siguiente link www.hts.usitc.gov/?query=0303.



4.2 Requisitos específicos de los exportadores/importadores

Al igual que la mayoría de los productos de alimentación para consumo humano, los productos de la pesca deben cumplir con ciertos requisitos establecidos en la Ley de Salud Pública y prevención y respuesta al Bioterrorismo, regulaciones establecidas por la Food and Drugs Administration (FDA), y ciertas reglas establecidas en la Food Safety Modernization Act.

La Ley de Bioterrorismo (Bioterrorism Act), requiere que para poder exportar alimentos a los EE.UU. las instalaciones extranjeras deben estar registradas ante la FDA a través del sistema electrónico FDA Industry System. Al momento de exportar hacia EE.UU., es obligatorio realizar una “Prior Notice” (notificación previa), para dar a conocer a la FDA el envío que se pretende realizar, para que el ente regulador decida si debe realizarse una inspección de la mercancía en su arribo.

Los productos alimenticios que contengan contaminantes naturales inevitables, como metales pesados o toxinas, deben cumplir con ciertos requisitos y no sobrepasar los límites máximos establecidos por la FDA. La FDA publica dos guías que rigen los límites aprobados:

- FDA Food Defect Levels Handbook. Levels of natural or unavoidable defects in foods that present no health hazards for humans.
- FDA Guidance for Industry: Action Levels for Poisonous or Deleterious Substances in Human Food and Animal Feed.

Además, la FDA establece regulaciones sobre el uso de aditivos en los alimentos, diferenciándolos entre directos e indirectos. Los directos son los que se añaden para cumplir una función específica en el producto. Los aditivos autorizados se encuentran mencionados en la siguiente [publicación](#) (Substances Added to Food). Los aditivos indirectos, son aquellos que entran en contacto con el producto alimenticio como parte del procesamiento o envasado. Se puede acceder a los aditivos indirectos autorizados en [este link](#) (Food Additive Status List).

La FDA también regula los colorantes en los alimentos, y la guía [Summary of Color Additives](#) detalla los permitidos.

Por último, existe una normativa para combatir la presencia de bacterias dañinas respecto a la irradiación de alimentos y sus envases y embalajes que está establecida dentro del [Acuerdo de Irradiation of Food and Packaging](#).

En marco de este informe, debido a la importancia de la comercialización de conservas para Galicia, cabe destacar que la FDA establece exigencias adicionales a las previamente mencionadas para los productos en conserva que cumplan determinados requisitos de acidez. La normativa distingue entre Thermally Processed Low Acid Canned Food (LACF) y Acidified Food (AF).

Los LACF son los productos que han recibido tratamiento destinado a lograr esterilidad comercial envasados en contenedores herméticamente cerrados, y tienen un pH de equilibrio >



a 0,85. Normalmente se almacenan y distribuyen bajo condiciones de no refrigeración. Las conservas de sardina o de atún en aceite serían un ejemplo de esta clasificación.

Los AF se definen como alimentos a los que se les ha añadido ácido con el fin de reducir su pH hasta un pH de equilibrio $\leq 4,6$, y tienen una actividad de agua $> a 0,85$. Son almacenados y se distribuyen en condiciones de no refrigeración. Un ejemplo de este tipo de productos serían las conservas en escabeche.

Todas las empresas que quieran exportar productos LACF o AF deberán tener un registro especial ante FDA. Los mismos deben contar con un número de identificación conocido como Food Canning Establishment Number (FCE), que se asigna a cada planta procesadora mediante el formulario FDA 2541. Los productos a ser exportados deben contactar con un número identificador denominado Submission Identifier, que se usa en combinación con el FCE. Los productos LACF son sujetos a tres formularios diferentes: **2541 d**, *método de retorsión de baja acidez*, **2541 f**, *método de control de agua y método de control de la formulación*, y **2541 g**, *sistemas asépticos de baja acidez*. Mientras que los productos AF, deben solicitar el formulario FDA **2541 e**, *método de acidificación*.

Los entes reguladores de las importaciones y exportaciones hacia los Estados Unidos son la United States Fish and Wildlife Service (USFWS), el Department of Homeland Security: U.S. Customs and Border Protection, y el United States Department of Agriculture (USDA).

Para la importación de animales vivos, se requiere un certificado veterinario (Official Certificate of Veterinary Inspection OCVI) con su diagnóstico y resultados. El mismo debe incluir: el certificado y número de registración de acuicultura, nombre y direcciones del firmante, la fecha del envío, fecha de entrada y recibo, la descripción de las especies y su número totales, y cualquier resultado de diagnóstico recientemente realizado al grupo de organismos acuáticos en el país de origen.

La USFWS requiere una licencia comercial para la importación y exportación de peces vivos. La licencia tiene una duración de un año. También la USDA APHIS requiere un permiso de impartición, OCVI e inspección al momento de llegar al país, para los peces de colores y carpas vivos. El permiso es de uso único y se tramita contactando al USDA National Import & Export Services.

En el momento de la importación de pescado, la U.S. Customs and Border Protection requiere la declaración del mismo. La aplicación debe ser completada con las autoridades del Puerto en su ingreso, para así recibir la aprobación para liberar las encomiendas.

En Florida, los pescados que requieren inspecciones deben ingresar por el Puerto de Miami o Tampa. En Miami, se debe contactar a las autoridades 72 horas antes del arribo, mientras que en Tampa el aviso previo no es necesario. Para contactar al puerto de Miami, se puede utilizar el siguiente contacto:



Miami, FL

3701 N. W. 82nd Avenue Doral, Florida 33166

Phone:(305) 526-2994 or 2620

Fax:(305) 526-7480

Email: miami_wlinspectors@fws.gov

La USDA requiere que los acuicultores retengan los permisos y certificados de inspecciones realizados en los puertos por dos años luego de la importación.

Además de las regulaciones previamente mencionadas, el Seafood Import Monitoring Program require que se reporten y se mantenga documentación de las importaciones de trece especies de peces con riesgos de comercio ilegal y fraude, para proteger las economías marítimas, la seguridad global del comercio y apoyar la sustentabilidad de los recursos de los océanos.

Para regular el comercio de estas especies, EE.UU. utiliza el International Trade Data System, un portal único para la recolección de datos de exportaciones e importaciones para rastrear el destino de origen de la producción o pesca, y así asegurarse de que los procesos hayan sido llevados a cabo en el marco de la ley. Las especies son las siguientes:

- Abulón
- Bacalao del Atlántico
- Cangrejo Azul
- Mahi Mahi
- Mero
- Cangrejo real
- Bacalao del Pacifico
- Pargo
- Pepino de mar
- Tiburones
- Camarón
- Pez Espada
- Atún

Para recibir asistencia para completar los formularios se puede contactar a SIMPsupport@noaa.gov or the SIMP support line at (301) 427-8301 (toll) or (833) 440-6599 (toll-free).

4.3 Barreras regulatorias sanitarias

4.3.1 Requisitos HACCP

Para asegurar el cumplimiento de regulaciones relacionadas al control sanitario HACCP, recomendamos acceder a la [Guía de la FDA sobre el control de los peligros en productos de la pesca](#). Los Estados Unidos requieren que los planes HACCP deben ser específicos para



cada una de las instalaciones en las que se procesan los productos de la pesca y son específicos también a cada uno de los tipos de productos elaborados.

Cabe resaltar la particularidad de los pescados ahumados y moluscos crudos, para los que la FDA ha instituido ciertas regulaciones de Planes HACCP añadidas:

Productos de la pesca ahumados:

Los Planes HACCP deben incluir las medidas de prevención para evitar la formación de toxinas producidas por *Clostridium botulinum*. Los productos ahumados contenidos en conservas comercialmente estériles o en conservas ácidas de pH inferior a 4,6 son ejemplos de esta regulación.

Moluscos crudos:

Las ostras, almejas, mejillones, y vieiras, ya sean frescos o congelados, están sujetos a requisitos adicionales ([21CFR 123.20-123.28](#)). Los mismos, demandan que el Plan HACCP incluya sistemas de control del origen de los moluscos de modo que se asegure que proceden de zonas en las que la extracción esté autorizada, hayan sido recolectados por un operador con licencia para ello y estén convenientemente etiquetados de conformidad con lo establecido en [21 CFR 1240.60b\) y c\)](#). Los moluscos en los que en su proceso de elaboración se asegure la inactivación de los microorganismos de riesgo para la salud pública quedan exentos de esta regla.

Adicionalmente, los moluscos bivalvos crudos, tanto frescos como congelados, deben cumplir requisitos adicionales impuestos por la National Shellfish Sanitation Program (NSSP).

Un punto importante a mencionar es que para que una empresa esté autorizada a exportar moluscos bivalvos crudos, debe existir un acuerdo entre el gobierno del país exportador y la FDA, en que el país extranjero se compromete a cumplir los requisitos mencionados de la FDA bajo la supervisión periódica, in situ, de dicha organización americana. A partir del 24 de septiembre de 2020, España cuenta con un acuerdo con la FDA sobre medidas de control de la seguridad alimentaria para moluscos bivalvos crudos, en el que se garantiza que estos productos tienen el mismo nivel de seguridad sanitaria que confiere la normativa de los Estados Unidos.

4.3.2 Requisitos para los importadores

Los importadores de productos de la pesca en los Estados Unidos deben, como primera medida, asegurarse de que el producto es proveniente de un país que cuente con un acuerdo de entendimientos con la FDA en el que se garantice la equivalencia de los sistemas de inspección del país extranjero con el de los EE.UU. Y, que también establece



que los productos cuentan con el mismo nivel de calidad, seguridad alimentaria y garantías de salubridad.

En los Estados Unidos, las normas de etiquetado están compuestas por un elemento obligatorio y otro voluntario regulados por [21 CFR 101](#).

El etiquetado obligatorio requiere que los productos deben llevar dos etiquetados: el general y el nutricional. La siguiente tabla detalla la información requerida en cada etiquetado.

Etiquetado general	Etiquetado nutricional
<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto; • Contenido neto; • Nombre y dirección del fabricante, Envasador o distribuidor; • País de origen en inglés; • Declaración de ingredientes • Declaración de presencia de alérgenos⁶. 	<p>Formato: ver 21CFR 101.2a), 21CFR 101.9)</p> <p>Contenido dietético: ver 21CFR 101.9 Este deberá incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Número de calorías por ración; • Cantidad de grasa total, grasa saturada y grasas trans; • Contenido de colesterol, sodio, potasio, hidratos de carbono, proteínas, vitaminas y minerales.

Fuente: ICEX

Las normas voluntarias, en el caso de ser llevadas a cabo, deben cumplir con las disposiciones mencionadas en la sección CFR, que son altamente reguladas con el objetivo de prevenir mensajes que puedan confundir al consumidor. Dichos requisitos se encuentran definidos en [21 CFR 101.14](#) (requisitos generales) y [21 CFR 101.70 -21CFR 101.83](#) (requisitos específicos de salud).

Por último, otro aspecto clave son los envoltorios y envases que están en contacto directo con los alimentos. La FDA detalla en su publicaciones, [FDA Packaging & Food Contact Substances](#) y [FDA Guidance for use of Recycled Plastics in Food Packaging](#) una lista de los materiales permitidos para empaquetar o envasar productos agroalimentarios.

4.4 Permisos⁸

Según el código 16 U.S. Code 1824 - *Permisos para la pesca de extranjeros*, a partir del 20 de febrero de 1977, ninguna embarcación pesquera extranjera podrá participar en la pesca dentro de la zona económica exclusiva, o para especies anádromas o recursos pesqueros de la plataforma continental más allá de dicha zona, a menos que dicha embarcación tenga a bordo un permiso válido emitido bajo esta sección para dicha embarcación. Cabe aclarar que, los únicos permisos de pesca extranjeros emitidos en los últimos años solamente han autorizado a embarcaciones extranjeras a transbordar pescado capturado por pescadores estadounidenses.

⁸ www.fisheries.noaa.gov/permits-and-forms#fishing-seafood



Las solicitudes y permisos en el marco de los acuerdos pesqueros internacionales vigentes demandan lo siguiente:

Para su elegibilidad, cada nación extranjera con la que Estados Unidos haya celebrado un acuerdo de pesca internacional, el rector deberá presentar una solicitud al Secretario de Estado, cada año, para obtener un permiso para cada una de sus embarcaciones pesqueras que desee participar en la pesca. Ningún permiso puede ser válido por más de un año.

Las solicitudes deben especificar el nombre y número oficial u otra identificación de cada embarcación pesquera para la cual se solicita un permiso junto con el nombre y dirección del dueño de la misma. El tonelaje, la capacidad de bodega, la velocidad, el equipo de procesamiento, el tipo y la cantidad de artes de pesca y cualquier otra información pertinente con respecto a las características de cada embarcación que el Secretario pueda requerir. La cantidad estimada de tonelaje de pescado que será capturado, o cosechado en cada pesquería por cada embarcación durante el tiempo que el permiso esté en vigor. El área del océano en la que, y la temporada o el periodo durante el cual, se llevará a cabo dicha pesca. Y todas las normas aplicables de seguridad de la embarcación impuestas por el país extranjero con sus debidas certificaciones.⁹

5 COMERCIALIZACIÓN

5.1 Principales actores

Dentro de las 30 empresas más grandes del mundo en la industria, 6 son americanas. La siguiente tabla detalla sus ganancias anuales, considerando cifras pre Covid-19 del año 2019. Las 6 empresas son privadas.

EMPRESA	PÚBLICA O PRIVADA	GANANCIA ANUAL EN MILLONES DE DÓLARES
Red Chamber Group	Privada	2,575
Trident Seafoods	Privada	2,400
Cargill Aqua Nutrition	Privada	2,140
Pacific Seafood Group	Privada	1,379
Tri Marine International	Privada	1,050
Bumble Bee Foods	Privada	955

⁹16 U.S. Code 1824 - Permits for foreign fishing www.law.cornell.edu/uscode/text/16/1824



5.1.1 Canales de distribución

El proceso de distribución en la industria pesquera, mantiene el transcurso habitual de comercialización de la mayoría de las industrias alimenticias. El fabricante extranjero vende su producto a un importador estadounidense, que a su vez lo revende a un distribuidor especializado en canal minorista o mayorista, al que el consumidor final le compra el producto.

5.1.1.1 Broker

El bróker es un agente independiente que actúa como canalizador de la venta. Dependiendo en cada situación, actúa por cuenta del exportador, productor, importador o distribuidor. El bróker suele estar especializado en un área geográfica, e incluso en un gama de productos específicos. Por su trabajo, cobra una comisión, que varía según ciertos factores como el tamaño del cliente, el volumen de ventas, la rotación proyectada del producto, etc. La comisión suele ser entre el 5-10%.

5.1.1.2 Importador

A diferencia del bróker, el importador adquiere la propiedad de la mercancía del exportador y se encarga del despacho de aduanas y el almacenamiento hasta vender el producto al siguiente actor de la cadena de distribución. Por lo general, el margen del importador es de un 30% de su coste. Algunos importadores cumplen doble función de importador-distribuidor, y en estos casos, su margen es normalmente entre 40-50% del coste.

5.1.1.3 Distribuidor

El distribuidor también adquiere la mercancía y se encarga de toda la logística necesaria para que el producto fluya de las instalaciones del importador hasta el consumidor final. Esto incluye almacenamiento, transporte y en algunos casos programas promocionales. El margen que tienen sobre su coste es usualmente entre 25-30%

5.1.2 Canales de venta

5.1.2.1 Canal minorista

El canal minorista se divide entre el canal físico y el canal virtual. Si bien las ventas online han crecido considerablemente, el canal físico o “Brick-and-Mortar retail”, el formato clásico, es aún el responsable del mayor volumen de ventas.

En el canal físico, se puede distinguir entre dos tipos de establecimientos: el supermercado (los que cuentan con una facturación de más de 2 millones) y el pequeño comercio o grocery store, que suele tener una gran variedad de productos gourmet. Estas tiendas gourmet, suelen ser la mejor vía de introducción de nuevos productos de conservas españolas al mercado ya que de



lograr el éxito en las ventas pueden ser un puntapié clave para lograr el paso a la distribución en supermercados y otros grandes establecimientos.

El margen de ganancia sobre el coste que tienen las tiendas minoristas suele ser una cifra elevada entre un 50-70%, debido que estos establecimientos dependen del margen elevado, en vez de en una continua rotación de mercancía.

El potencial del crecimiento del e-commerce en el sector es considerable. Se estima que para el 2025, las ventas online de alimentos incrementarán entre el 15-20%. Por lo que este canal de distribución debe ser tenido en cuenta por comerciantes del sector que quieran aprovechar los beneficios de las nuevas tendencias. Dentro del sector se encuentran los e-commerces que son plenamente online, pero también las tiendas tradicionales que cuentan con venta de productos online y reparto a domicilio. Durante la Pandemia del COVID19, la Specialty Food Association, estableció que la venta de los alimentos gourmet, lo que incluye a muchos productos exportados de España, creció un 80%. La facturación fue de 9.800 millones de dólares en 2020 y representa un 5.8% de la totalidad del mercado de alimentos gourmet. Amazon fue el líder indiscutible en ventas de alimentos online, seguidos por Walmart. Las conservas figuran entre los productos de alimentación más vendidos en esta plataforma, gracias a su larga vida útil, facilidad de envío, poco peso y volumen y fácilmente apilables.

5.1.2.2 Canal HORECA

El término HORECA se refiere a un acrónimo de: Hoteles, Restaurantes y Cafeterías. HORECA como canal de distribución para alimentos es definido como el sector industrial que prepara y sirve comidas y bebidas adquiridos previamente. En la actualidad, su aplicación se hizo conocida en muchos países europeos por medio de las multinacionales, y en Estados Unidos también se está viendo esta tendencia.

El canal HORECA tiene una gran relevancia en la etapa de introducción de nuevos productos, ya que, existe un nexo entre lo que se sirve en un restaurante y lo que se vende en las tiendas. Cuando un plato o producto tiene buena acogida, el conocimiento del producto se extiende por vías de comunicación como la web o revistas, hasta llegar en algunos casos a la distribución minorista masiva.

En el caso específico de las conservas de pescado, se puede ver en el mercado un creciente interés en su uso en restaurantes. Algunos ejemplos para mencionar son, el JarrBar en Seattle, como imitación se las tascas españolas y portuguesas, donde los clientes pueden degustar productos de origen español en conserva en forma de tapas. Además, en ciudades como Boston y Minneapolis, se encuentran restaurantes con cartas exclusivas de conservas de pescado y mariscos.

5.2 Precios

Los precios en la industria de la pesca y acuicultura, son determinados según el origen y tipo de producto, como así también según los gastos de transporte, aranceles y los márgenes aplicados por los diferentes intermediarios.

A continuación, detallamos una aproximación de la formación de precios para uno de los productos más importantes de denominación gallega: las conservas de atún en aceite de oliva.

	Margen	\$/Kg.
Precio CIF		5,00
Arancel	35,0 %	1,75
Transporte puerto-almacén	0,2 %	0,01
Inspección sanitaria	0,1 %	0,01
FDA	0,1 %	0,01
Examen contenedor	0,4 %	0,02
Otros gastos	0,8 %	0,04
Coste para el importador		6,83
Margen bruto del importador	30,0 %	2,05
Coste para el distribuidor		8,88
Margen bruto del distribuidor	30,0 %	2,67
Coste para el minorista		11,55
Margen bruto para el minorista	50,0 %	5,77
Precio de Venta (P.V.P.)		17,32

Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York

Fuente: ICEX

Como puede verse, en este ejemplo realizado por ICEX basado en el precio medio por kilo para el atún en aceite de oliva con todos los costes adicionales requeridos hasta alcanzar al consumidor final, el producto multiplica su precio por 3.5 hasta llegar a su precio de venta al público, que serían de \$17,32 dólares.

La siguiente tabla, también publicada por ICEX, muestra una comparación de precios B2C por especie y por establecimiento. En la misma, se encuentran mencionados, cadenas de supermercados como también tiendas gourmet y online. Como hemos mencionado anteriormente los precios de los productos son más elevados en las tiendas gourmet que en los supermercados como Trader Joe's y ShopRite, debido a que tiene un volumen de rotación de productos más bajo. Otro aspecto a mencionar, es que en las tiendas de e-commerce como Amazon o Thrive Market, los precios también son más elevados. Esto podría deberse a que estas tiendas no hayan logrado aún la economía de escalas en sector.



TABLA 11: COMPARATIVA DE PRECIOS B2C POR ESPECIE Y POR ESTABLECIMIENTO

En dólares por kilo

	Atún	Sardinias	Anchoas	Mejillones	Calamares	Pulpo
Trader Joe's	15,56	16,99	26,28			
Whole Foods	41,17	31,30	78,93	60,64		
Murrays	137,29	52,24	154,49		123,37	92,30
Citarella	70,75	37,30	82,56			
CTown	23,00	18,01	44,85	30,91	22,31	
ShopRite	19,55	17,73	31,70			
Despaña	118,58	90,04	270,29	115,29	58,79	111,17
Amazon.com	24,39	19,45	39,61	62,42	56,72	84,35
Thrivemarket.com	31,16	28,58	45,99	62,39		
Tienda.com	122,74	113,82	282,06	162,46	165,58	277,01
Amigofoods.com	45,61	38,51	40,00	37,83	42,83	52,82
Total	59,07	42,18	99,71	75,99	78,27	123,53

Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York

Fuente: ICEX

5.3 Perspectivas y tendencias del sector y oportunidades

De cara al futuro, algunas de las tendencias más importantes a tener en cuenta dentro de la industria pesquera y de acuicultura tienen que ver con el creciente enfoque en el cambio climático, y cómo esto afecta el escenario legal y regulatorio de las empresas pesqueras. Se proyecta que la cooperación internacional en pos de proteger los océanos de la pesca ilegal o no reportada aumente y, que las sanciones a los indigentes de la ley sean cada vez más costosas en términos económicos y de licencias.

Otro tema actual es el plástico en los océanos. Se cree que cada año, más de 11 millones de toneladas métricas de plástico terminan su curso en los océanos. Las Naciones Unidas, en 2017, adoptó una resolución que consolidó a un grupo de expertos para determinar un acuerdo internacional a fin de combatir la contaminación de los océanos a escala global. Esta, tanto como otras iniciativas como la Fifth United National Environment Assembly, que en el 2021 incrementó su foco en lo que es llamado "Green recovery", que también incluye la contaminación marina y plástico en los océanos; tienen el objetivo de crear acuerdos mundiales para prevenir el plástico en los océanos. Una de las actividades en las que ponen su foco, es especialmente en el plástico desecho durante las operaciones pesqueras. Esta iniciativa, ya comenzó sus discusiones y negociaciones pero todavía no se ha alcanzado la etapa más importante de las resoluciones. A nivel nacional, los Estados Unidos a través del Acuerdo Save



our Seas Act 2.0 sancionado por el Congreso, requiere que EE.UU colabore con organismos internacionales en problemas relacionados al plástico, y además, provee subsidios para iniciativas y desarrollos que contribuyan a reducir los desechos marítimos e incrementar el reciclado en las embarcaciones.

En términos tecnológicos, la tendencia que se espera en el futuro cercano es el crecimiento de las tecnologías que ayuden a reducir la pesca accidental de especies que el pescador no intenta pescar. Esto es conocido en los Estados Unidos como “bycatch” y es un fenómeno que pone en riesgo a especies que están en peligro de extinción como delfines, leones marinos, ballenas, tiburones y tortugas marinas.

A partir de este año (2022), la Federal Trade Commission (FTC) fortificó las guías de marketing para asegurarse que las afirmaciones que las empresas hacen a sus consumidores por medio de su empaquetado y etiquetado sean congruentes con la realidad. En concreto, las afirmaciones de “sustentable” y “eco-friendly”, deberán poder ser corroboradas con data del origen de la pesca.

Otro punto importante a tener en cuenta son los riesgos que suponen los altos precios de las materias primas.

Así debemos mencionar que, si bien los altos precios de los alimentos en el mundo son anteriores a la invasión rusa a Ucrania, dicho conflicto sólo ha agravado el crecimiento de precios, comprometiendo la seguridad alimentaria de los países más pobres y complicando el funcionamiento de los mercados asociados (transporte, fertilizantes, biocombustibles, etc.).

A nivel mundial la pandemia de COVID-19 y las consecuencias de una campaña agrícola mundial en 2021 con importantes cambios climáticos, llevaron a un aumento de los precios que precedió al conflicto entre Rusia y Ucrania. Durante el último año los principales productos agrícolas sufrieron incrementos de entre el 20% y el 30% en granos y de entre el 60% y el 90% en aceites vegetales. A todo ello hay que sumar los problemas internacionales en los fletes marítimos, que agregaron costes que también ayudan a explicar el incremento de los precios.

Sin haberse resuelto esta situación, el estallido de la guerra entre dos países productores y exportadores de granos y aceites complicó aún más el panorama. Esta situación supuso un incremento de los precios mundiales de en torno al 20-30%.

La suba excepcional de precios, al que se suman los de la energía (petróleo y gas), crearon alertas internacionales con respecto a su impacto en la pronosticada inflación mundial, que ya se observaba como una secuela de la pandemia a finales de 2021.



6 INFORMACIÓN ADICIONAL

6.1 Asociaciones de interés

- U.S. Fish and Wildlife Service: www.fws.gov
- Fish and Wildlife Service: www.usa.gov/federal-agencies/fish-and-wildlife-service
- Sustainable Fisheries Partnership (SFP): www.sustainablefish.org
- Seafood Harvesters of America: www.seafoodharvesters.org
- American Bluefin Tuna Association: www.theabta.com
- At-sea Processors Association (APA): www.atsea.org
- Commercial Fisheries Center of Rhode Island: www.cfcri.org
- Commercial Fisheries Research Foundation (CFRF): www.cfrfoundation.org
- National Fisheries Institute: www.aboutseafood.com
- National Coalition of Fishing Communities: www.fisheriescoalition.org

6.2 Ferias comerciales

A continuación se muestran las ferias¹⁰ de la industria pesquera en USA:

- Seafood Expo North America 2022 (Del 13 al 15 marzo 2022)
Boston Convention and Exhibition Center
Boston, Estados Unidos, USA
- Pacific Marine Expo
CenturyLink Field Event Center
Seattle, Estados Unidos, USA
- Commercial Marine Expo
Seastreak Ferry Terminal at New Bedford
New Bedford, Estados Unidos, USA
- ICAST Orlando (Del 19 al 22 de julio 2022)
Orange County Convention Center,
9899 International Drive, 32819 Orlando, Florida, USA
- Se Agriculture USA 2022 (del 7 al 8 de septiembre 2022)
The Westin Portland Harborview,
157 High Street 04101 Portland, USA

¹⁰www.neventum.es/ferias/pescado/estados-unidos
www.tradefairdates.com/Fisheries-und-Seafood-Trade-Shows-USA-FSL117-L228-S1.html



6.3 Links de interés

- National Oceanic and Atmospheric Administration, NOAA: www.noaa.gov
- U.S. Food and Drug Administration, FDA: www.fda.gov
- Internal Revenue Service, IRS: www.irs.gov/es
- United States Department of Agriculture, USDA: www.usda.gov
- US Customs and Border Protection, CBP: www.cbp.gov/about
- U.S. Environmental Protection Agency, EPA: www.epa.gov
- Federal Maritime Commission, FMC: www.fmc.gov
- Occupational Safety and Health Administration; OSHA: www.osha.gov
- Maritime Administration, MARAD: www.maritime.dot.gov

6.4 Principales fuentes de información

- "Commercial Wildlife Shipments." *Commercial Wildlife Shipments | U.S. Fish & Wildlife Service*, www.fws.gov.
- Commodity.com. "U.S. States with the Largest Aquaculture Industry." *Global Trade Magazine*, The Authority For US Companies Doing Business Globally., 8 Dec. 2021, www.globaltrademag.com.
- Cluster De Acuicultura. *Clusters Galicia*, www.clustersgalicia.com.
- Economía en Galicia. "Cuatro Empresas Gallegas Crean La Primera Aceleradora Del Sector Pesquero A Nivel Mundial." *Economía En Galicia*, www.economiaengalicia.com.
- Economía en Galicia. "La exportación de conservas de pescado y marisco se incrementó un 13% en 2020." *Economía En Galicia*, www.economiaengalicia.com.
- elEconomista.es. "Ocho De Las Diez Conserveras Con Mayor Facturación Se Localizan En Galicia." *ElEconomista.es*, ElEconomista, 22 June 2016, www.eleconomista.es.
- "El Pulpo Gallego El Más Deseado En EE.UU." *Santiago Montenegro*, 27 Jan. 2021, www.santiagomontenegro.com.
- Evans, Owen. "These Are the World's 30 Largest Seafood Companies." *SalmonBusiness*, 18 Jan. 2019, www.salmonbusiness.com.
- Fisheries and Aquaculture in the United States January 2021 - OECD, www.oecd.org.
- Fisheries of the United States, 2019 Fact Sheet. www.fisheries.noaa.gov.
- Fisheries, NOAA. "Fisheries Finance Program." NOAA, www.fisheries.noaa.gov.
- Fisheries, NOAA. "Fisheries of the United States." NOAA, 20 May 2021, www.fisheries.noaa.gov.
- Fisheries, NOAA. "Permits." NOAA, www.fisheries.noaa.gov.
- Fisheries, NOAA. "Seafood Import Monitoring Program." NOAA, www.fisheries.noaa.gov.
- Fisheries, NOAA. "U.S. Aquaculture." NOAA, 8 July 2021, www.fisheries.noaa.gov.
- "Galicia Sabe Amar', La Nueva Campaña De Promoción De La Xunta Que Aúna El Potencial De Los Productos Del Mar Con El Turismo." *Industrias Pesqueras*, www.industriaspesqueras.com.



- "Governments Should Act to End Harmful Fishing Subsidies." *The Pew Charitable Trusts*, www.pewtrusts.org/en/.
- Hananel Director, Sam, et al. "American Aquaculture." *Center for American Progress*, 26 Apr. 2021, www.americanprogress.org.
- *Import/Export Requirements for Aquaculture Products*, www.fdacs.gov.
- Informe Ardán 18 - El Sector de la Pesca en Galicia, www.ardan.es.
- "Informe Xeral De España - CFLG." *Cluster Da Función Loxística De Galicia*, 29 Sept. 2021, www.clusterfuncionloxistica.org.
- "Key Trends Impacting Fisheries and Aquaculture in the United States." *JD Supra*, www.jdsupra.com.
- *KPMG Taxation of Aquaculture 2020: A Country Overview - Assets.kpmg*. www.home.kpmg/xx/en/home.html.
- "La industria pesquera gallega, española y europea está, en términos generales, por encima del resto del mundo." *El Referente*, 24 Oct. 2017, www.elreferente.es.
- "La Producción De Acuicultura En Galicia Desciende En 2020 En Un 9% En Volumen y Un 16% En Valor." *Ipac*, www.ipacuicultura.com.
- *La Xunta Pone En Valor El Papel Del Sector Pesquero Gallego Como Pieza Indispensable De La Economía y De Los Objetivos De La Europa Azul - Xunta De Galicia*, www.xunta.gal/portada.
- Lavozdeg Galicia. "El Sector Gallego De Productos Pesqueros Es Líder En España Por Ventas y Empleo." *La Voz De Galicia*, *La Voz De Galicia*, 1 July 2017, www.lavozdeg Galicia.es.
- "Many Government Subsidies Lead to Overfishing. Here's a Solution." *OECD*, www.oecd.org.
- Oliveira, por Juan A. "El Galicia (1923-1978), El Primer Buque Factoría De La Flota Pesquera Española." *VA DE BARCOS*, 1 Oct. 2021, www.vadebarcos.net.
- Published by S. Lock, and Nov 15. "Fishing Sector Market Size US 2021." *Statista*, 15 Nov. 2021, www.statista.com.
- Requisitos para la importación de productos de pesca en EE. UU., ICEX
- *Research Series - Lenfest Ocean Program*, www.lenfestocean.org.
- Shahbandeh, M. "Topic: U.S. Fishery Industry." *Statista*, www.statista.com.
- "The State of World Fisheries and Aquaculture 2020.", www.fao.org/home/en.
- *Top Tax Tips for Those in the Commercial Fishing Industry*, www.cpapracticeadvisor.com.
- "U.S. Aquaculture Growing Fast with Help from R&D Tax Credits." *Which Aquaculture Activities Qualify for R&D Tax Credits | Tax Point Advisors*, www.taxpointadvisors.com.
- "U.S. Fisheries by the Numbers." *FishWatch*, www.fishwatch.gov.



7 CONTACTO

El Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) es la agencia, adscrita a la Vicepresidencia segunda de la Consellería de Economía, Empresa e Innovación, para el desarrollo económico de Galicia.

La oficina de IGAPE en Miami, Florida, Estados Unidos, apoya las iniciativas de internacionalización de las empresas gallegas con un amplio abanico de servicios y ayudas financieras tanto en origen como en destino. IGAPE ofrece servicios personalizados sobre el acceso al mercado de Estados Unidos, búsqueda de posibles socios comerciales, organización de agendas de negocios en destino, así como también estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa.

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

Para cualquier cuestión la empresa gallega puede solicitar el servicio IG263 a través de la oficina virtual de Igape en el website: www.igape.gal/es/oficinavirtual
