



XUNTA
DE GALICIA

Pesca y Acuicultura Estados Unidos

Informe Sectorial

Enero - 2025

Esta nota sectorial ha sido elaborada por:

Álvaro Sotelo Villajos

Bajo la supervisión de la Antena Igape Estados Unidos

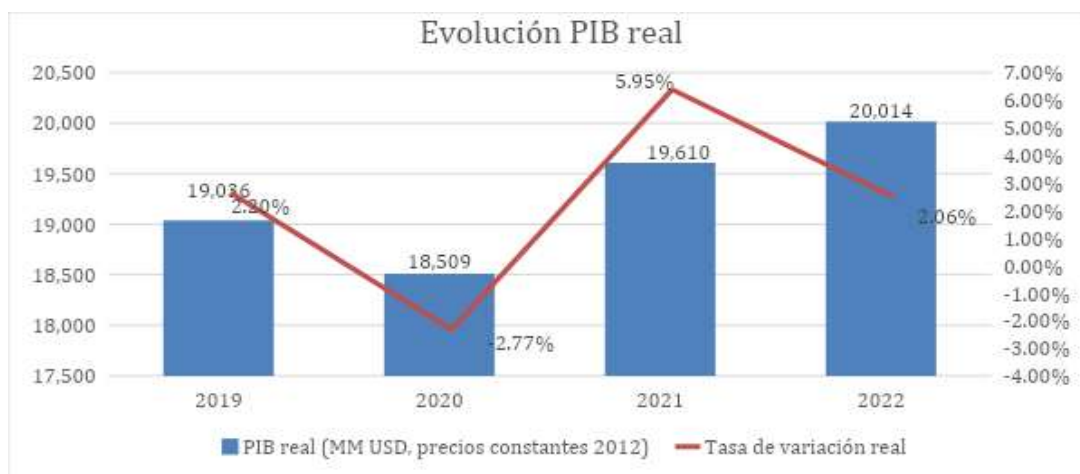
Índice general

1.	Breve descripción de la economía estadounidense.....	4
2.	Descripción de la industria.....	7
2.1.	La industria en Estados Unidos.....	7
2.2.	La industria en Galicia.....	8
3.	Análisis del mercado.....	9
3.1.	Características generales del mercado	9
3.1.1.	Tamaño del mercado.....	9
3.1.2.	Tendencias históricas.....	10
3.2.	Sector de la Pesca.....	11
3.2.1.	Mercado de las Conservas	12
3.3.	Sector de la Acuicultura.....	13
3.4.	Comercio Internacional.....	14
3.4.1.	Importaciones	14
3.4.2.	Exportaciones.....	14
3.5.	Oferta gallega en los Estados Unidos.....	15
4.	Incentivos y ayudas públicas para los sectores de la pesca y acuicultura	16
5.	Acceso al mercado. Regulaciones	18
5.1.	Aranceles	18
5.2.	Barreras regulatorias sanitarias	18
5.2.1.	Requisitos HACCP.....	18
5.2.2.	Requisitos para los importadores.....	19
5.3.	Consideraciones adicionales	20
6.	Comercialización.....	20
6.1.	Canales de distribución.....	20
6.1.1.	Bróker	20
6.1.2.	Importador.....	20
6.1.3.	Distribuidor.....	21
6.2.	Canales de venta.....	21
6.2.1.	Canal minorista.....	21
6.2.2.	Canal HORECA.....	22
6.3.	Precios de mercado	22
6.4.	Perspectivas y tendencias para los próximos años	24

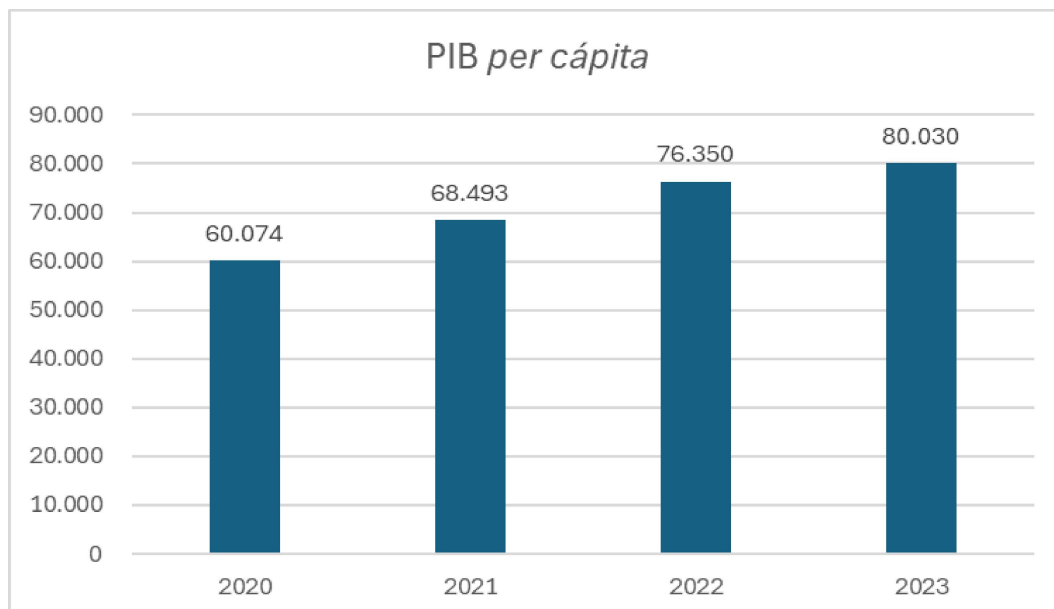
7.	Información adicional	26
7.1.	Asociaciones de interés.....	26
7.2.	Ferias comerciales	26
7.3.	Principales fuentes de información	27

1. Breve descripción de la economía estadounidense

Estados Unidos cuenta con una población de 334,8 millones de habitantes, con una renta per cápita de 80.030 de Dólares en 2023, en Dólares corrientes. Se trata de un mercado maduro y competitivo que presenta una amplia oferta de productos, a la vez que una tradición muy consumista; el ciudadano norteamericano, con una tasa de ahorro negativa, es el que más consume del mundo. En lo referente a los datos de empleo, cuenta con un 62,3% de población activa (mayor de 15 años) y una tasa de paro del 3,4% en enero de 2023, tras haber alcanzado un 14,7% en abril del 2020¹.



Fuente: Informe Económico y Comercial de la OFECOME en Washington (2023)



Fuente: Informe Económico y Comercial de la OFECOME en Washington (2023)

¹ Fuente: Informe Económico y Comercial de la OFECOME en Washington

Es un mercado que presenta diversas particularidades, fruto de la composición de sus cincuenta Estados, que en ocasiones obliga a abarcar el mercado como un continente y no como un único país.

En lo que respecta al nivel de precios, la inflación sigue siendo la principal preocupación económica, aunque se está conteniendo, situándose la variación interanual en diciembre de 2022 del IPC en el 6,5%, ligeramente inferior al dato del año 2021.

Sin embargo, la inflación subyacente, es decir, aquella que excluye los precios de la energía y los alimentos, repuntó respecto al año anterior. Como podemos ver en el siguiente gráfico, el IPC repuntó dramáticamente de un 1,36% hasta un 7,04% de 2020 a 2021, un 417,65% de aumento.

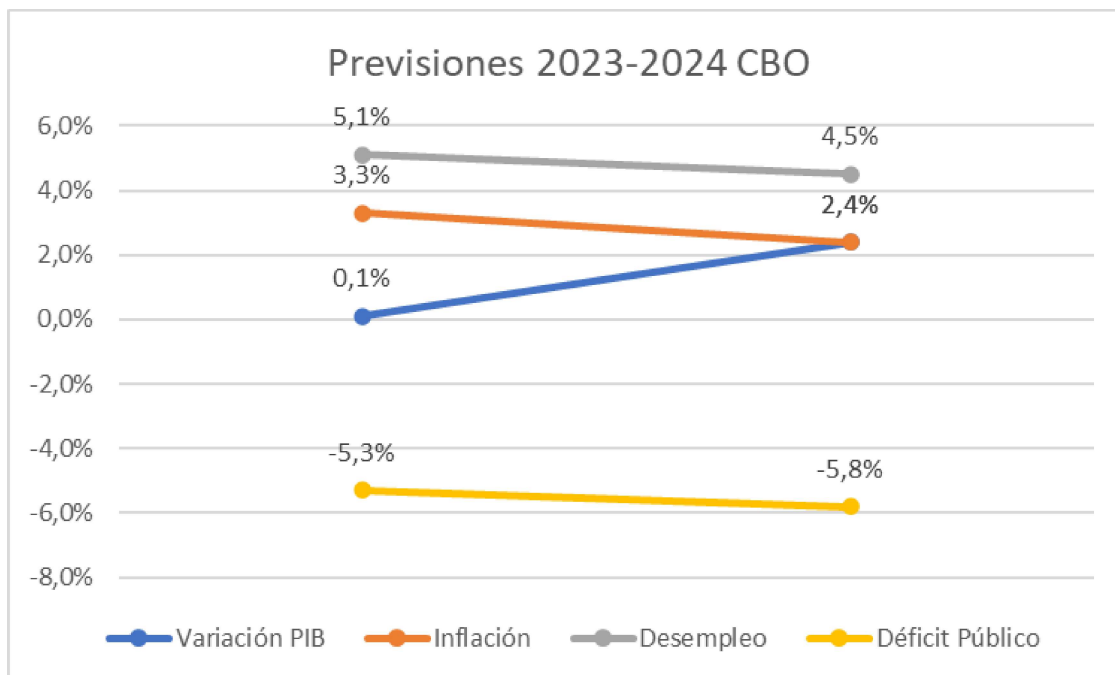
A tenor de lo publicado por BBC World News, los atascos en las cadenas de suministro y la crisis energética son algunas de las causas que hicieron subir el precio de bienes y servicios en plena temporada de compras, siendo los precios de alimentos, gasolina, vivienda y vehículos de segunda mano los principales condicionantes de este crecimiento.

Además, indica el artículo que la inflación se estaba acelerando a medida que la economía se recuperaba de los efectos de la pandemia de COVID-19, mientras aumenta el consumo de la población y persisten los cuellos de botella en las cadenas de suministro, afectando al flujo normal de los productos a nivel global.



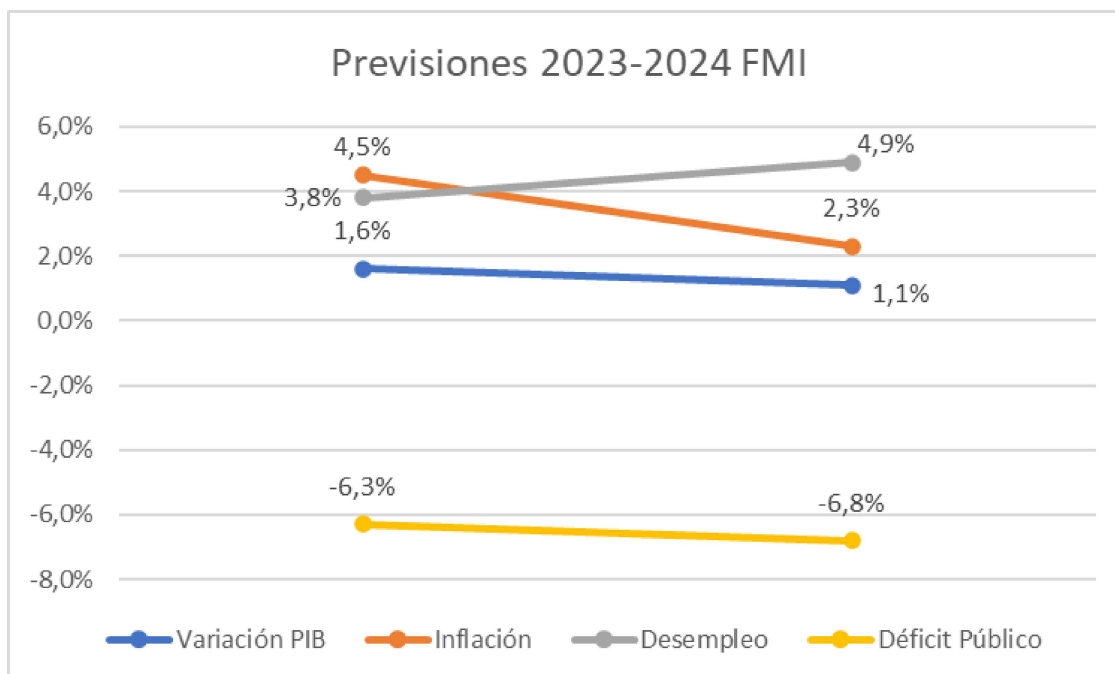
Fuente: [Inflation.eu](https://inflation.eu)

En otro orden de cosas, el Congressional Budget Office (CBO) ha publicado en febrero de 2023 sus proyecciones macroeconómicas para los años 2023 y 2024. Entre otros, estimó un crecimiento del 0,1% del PIB para 2023, alcanzando el 2,4% en este 2024; respecto a la inflación, indicó un 3,3% para 2023, mientras que para 2024 bajaría casi un punto porcentual, hasta el 2,4%.



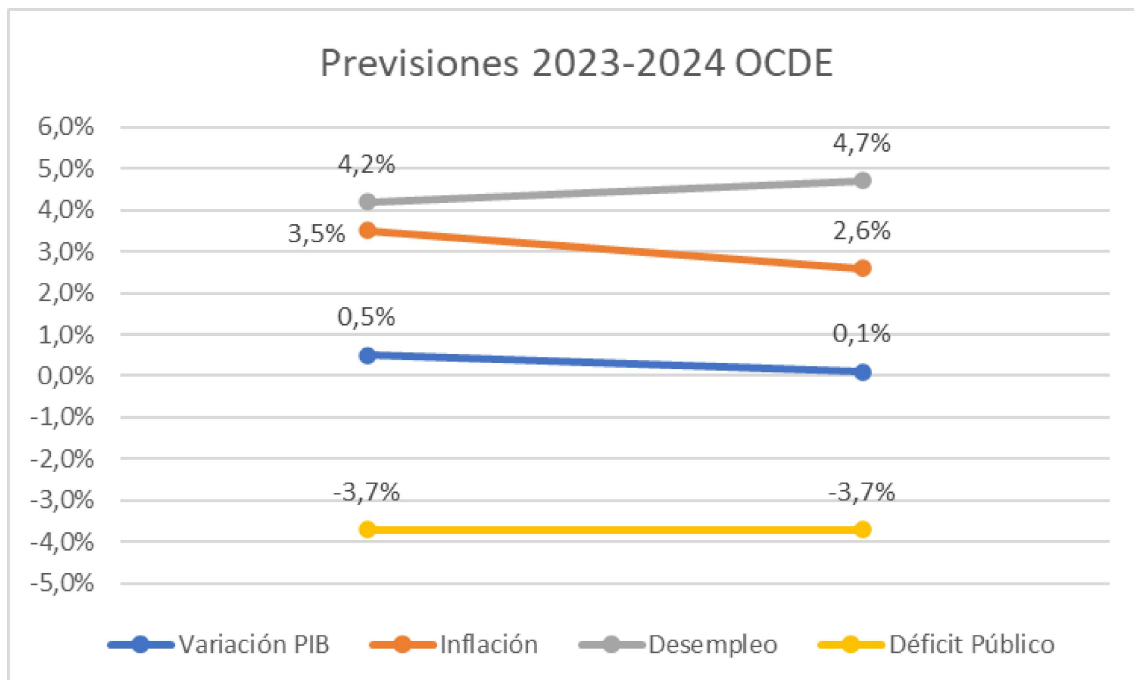
Fuente: Informe Económico y Comercial de la OFECOME en Washington (2023)

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI) en abril de 2023, estableció unas previsiones de crecimiento del PIB del 1,6% para 2023 y de 1,1% para este año 2024, mientras que para la inflación sostuvo una previsión del 4,5% en 2023, descendiendo al 2,3% en 2024, entre otros indicadores.



Fuente: Informe Económico y Comercial de la OFECOME en Washington (2023)

Por último, en diciembre de 2022, la OCDE hizo una previsión más conservadora en lo que respecta al crecimiento del PIB, siendo del 0,5% en 2023 y 0,1% en 2024, mientras que para la inflación consideraron un 3,5% en 2023 y un 2,6% en 2024.



Fuente: Informe Económico y Comercial de la OFECOME en Washington (2023)

2. Descripción de la industria

2.1. La industria en Estados Unidos

A tenor de lo publicado en el Informe Económico y Comercial 2024 de ICEX², en Estados Unidos, el sector de la pesca es un pilar importante de la economía marina. El país es reconocido como uno de los principales productores globales de pesca marina, gracias a su estricta regulación y enfoque en la sostenibilidad. En los últimos cinco años, el volumen de captura ha experimentado un crecimiento promedio anual del 2 %, impulsado por mejoras en la gestión de recursos y la implementación de cuotas sostenibles.

Este sector genera aproximadamente 15.000 millones de Dólares en valor bruto anual y emplea a más de 300.000 personas, incluyendo actividades como la captura, procesamiento, distribución y almacenamiento. Las principales especies capturadas incluyen salmón, atún, camarón y cangrejo, siendo estas fundamentales para las exportaciones hacia mercados internacionales como Japón y Europa.

² Puede consultar el documento completo haciendo clic [aquí](#)

En 2023, las exportaciones pesqueras alcanzaron los 5.200 millones de Dólares, lo que representó un crecimiento del 3 % respecto al año anterior, evidenciando la competitividad del sector pese a los desafíos logísticos globales.

La acuicultura, aunque menos predominante que la pesca tradicional, ha mostrado un crecimiento significativo en Estados Unidos. Representa el 20 % del total de productos del mar consumidos en el país y ha registrado un incremento del 4 % anual en producción durante la última década. Las principales especies cultivadas son salmón, trucha, tilapia y ostras, estas últimas destacando en mercados gourmet.

Entre 2020 y 2024, el Gobierno destinó 1.000 millones de Dólares para promover la acuicultura sostenible, especialmente en estados costeros como Maine y Alaska, incentivando prácticas que minimicen el impacto ambiental. Este sector aporta más de 3.500 millones de Dólares anuales al PIB y ha sido clave en regiones donde la pesca tradicional enfrenta restricciones debido a la conservación de especies.

En conjunto, los sectores de pesca y acuicultura tienen un papel crucial en la economía de Estados Unidos. Además de su impacto directo en el PIB y el empleo, estos sectores influyen en el turismo, la investigación científica y el comercio internacional. Desde 2010, se observa una tendencia hacia la diversificación y modernización de estos sectores, con inversiones en tecnología para enfrentar desafíos climáticos y mejorar la sostenibilidad. Esta evolución no solo fortalece la competitividad global de Estados Unidos, sino que también refuerza su seguridad alimentaria y posicionamiento estratégico en mercados internacionales.

2.2. La industria en Galicia

En Galicia, los sectores de pesca, acuicultura y ganadería desempeñan un papel crucial en la economía regional, destacándose particularmente la pesca y acuicultura debido a la fuerte tradición marítima de la región.

PESCA

La flota pesquera gallega cuenta con cerca de 4.500 embarcaciones, lo que representa aproximadamente el 40 % del total nacional. En 2023, las capturas de pescado fresco superaron las 130.000 toneladas, generando una facturación de más de 435 millones de euros. Este sector es esencial para la economía gallega, pues además de su contribución directa al PIB regional, sostiene miles de empleos y mantiene viva la actividad en los puertos pesqueros

ACUICULTURA

Galicia lidera la producción acuícola en España, con especial énfasis en el cultivo de mejillones, ostiones y algas marinas. La región es la principal productora de mejillón de Europa, y este sector constituye una fuente importante de ingresos tanto para los pequeños productores como para la industria procesadora.

La acuicultura es respaldada por el Fondo Europeo Marítimo de Pesca y Acuicultura (FEMPA), que ha destinado importantes recursos para fomentar la innovación tecnológica y la sostenibilidad en este ámbito

IMPACTO ECONÓMICO

El sector primario en Galicia, que incluye pesca y acuicultura representa el 6,6 % del empleo total en la región y aporta alrededor del 4,1 % del Valor Añadido Bruto (VAB). Esto es significativamente superior al promedio nacional, destacando la importancia estratégica de estos sectores para la economía regional.

3. Análisis del mercado

3.1. Características generales del mercado

PESCA

Estados Unidos ha fortalecido su liderazgo global en pesca sostenible mediante una gestión efectiva supervisada por la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica (NOAA). La implementación de cuotas y políticas de conservación ha asegurado un crecimiento sostenido del sector, estimado en un 2 % anual. Además, emplea directamente a más de 300.000 personas, siendo una fuente esencial de ingresos para las comunidades costeras, como en Alaska, Maine y Luisiana.

ACUICULTURA

El crecimiento promedio del 4 % anual refleja una expansión acelerada para satisfacer la demanda interna y reducir la dependencia de importaciones. Las inversiones en tecnología, como sistemas de recirculación acuícola (RAS), han elevado la sostenibilidad y la competitividad del sector. Estados como Maine y Washington lideran estas iniciativas, con un fuerte apoyo gubernamental y privado para la innovación y la investigación.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

Ambos sectores enfrentan retos significativos, como el cambio climático, la competencia internacional y las regulaciones ambientales más estrictas. Sin embargo, políticas públicas robustas y el compromiso con la sostenibilidad posicionan a Estados Unidos como un referente global en la gestión de recursos marinos.

3.1.1. Tamaño del mercado

En 2024, el sector de pesca y acuicultura en Estados Unidos está teniendo un impacto económico significativo:

PESCA

- Volumen total de capturas: Aproximadamente 4,5 millones de toneladas métricas.
- Valor económico: Más de 15.000 millones de Dólares anuales.
- Exportaciones: Generaron alrededor de 5.200 millones de Dólares, con mercados clave como Japón, la Unión Europea y China.
- Principales especies: Salmón, atún, camarón y cangrejo.

ACUICULTURA

- Producción total: Cerca de 700.000 toneladas métricas en 2024.
- Valor económico: Superior a los 3.500 millones de Dólares.
- Representa el 20 % del consumo nacional de productos del mar.
- Especies principales: Salmón del Atlántico, ostras, trucha y tilapia.

En total, estos sectores contribuyen con más de 18.500 millones de Dólares al PIB estadounidense, consolidándose como pilares de la economía azul del país.

3.1.2. Tendencias históricas

En la última década, el sector de la pesca y la acuicultura en Estados Unidos ha experimentado varias tendencias clave, tanto a nivel de producción interna como en el comercio exterior. A continuación, se presentan las tendencias históricas y datos significativos del mercado.

CRECIMIENTO EN LA DEMANDA INTERNA

Desde 2014, ha habido un aumento en la demanda de productos pesqueros y acuícolas, impulsado por un creciente interés en dietas más saludables y sostenibles. En 2021, el consumo per cápita de productos del mar alcanzó aproximadamente 20,5 libras por persona, lo que refleja una tendencia positiva en la preferencia por estos productos.

PRODUCCIÓN NACIONAL

La producción nacional de mariscos ha tenido fluctuaciones, con un leve crecimiento en los últimos años, pero ha sido insuficiente para satisfacer completamente la demanda. En particular, la acuicultura ha visto un crecimiento moderado, con un aumento del 0,4 % anual en los últimos 5 años hasta alcanzar un valor de 2,4 mil millones de USD en 2024.

Uno de los desarrollos más notables en esta década ha sido el desequilibrio entre las importaciones y exportaciones.

En 2023, Estados Unidos exportó 5,18 mil millones de USD en productos pesqueros, con un crecimiento en productos como el pescado y el cangrejo congelados. Sin embargo, las importaciones han crecido considerablemente, superando las exportaciones y ampliando el déficit comercial.

En 2023, el déficit comercial en el sector de productos pesqueros alcanzó los 20,3 mil millones de USD, lo que refleja una dependencia creciente de proveedores internacionales, especialmente de países como Canadá, Vietnam, y Chile.

IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES

Las importaciones de productos como camarones congelados, salmón fresco y congelado y cangrejos han crecido a una tasa compuesta anual (CAGR) del 7-8 % entre 2017 y 2021. Esto ha reflejado un aumento significativo en la demanda de productos que no pueden ser completamente cubiertos por la producción interna. Por ejemplo, los camarones importados crecieron un 5,2 % CAGR, y los filetes de salmón fresco o congelado aumentaron un 12 % CAGR en el mismo período.

DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS

A pesar de este crecimiento en la demanda, el sector enfrenta desafíos relacionados con la sostenibilidad, las prácticas de pesca excesiva y las fluctuaciones en el precio de los productos debido a factores climáticos y económicos. Las políticas pesqueras y los esfuerzos para mejorar la acuicultura sostenible seguirán siendo factores clave en la evolución del mercado.

En términos de exportaciones, el Alaska Pollock y el salmón de Alaska han sido productos destacados, aunque las exportaciones de salmón han experimentado una disminución en volumen y valor en 2023. En contraste, productos como la langosta y el cangrejo han visto un incremento significativo en sus exportaciones, impulsando el comercio hacia mercados como China y Canadá.

3.2. Sector de la Pesca

RELEVANCIA HISTÓRICA Y ACTUAL

La pesca en Estados Unidos ha sido un pilar de la economía nacional desde la época colonial, cuando las comunidades costeras dependían de la captura de bacalao y arenque para la subsistencia y el comercio. A lo largo de los siglos, la pesca evolucionó hacia una industria comercial altamente regulada, con un enfoque en la sostenibilidad a partir de la Ley Magnuson-Stevens de 1976. Este marco legal ha sido esencial para la recuperación de especies sobreexplotadas y para garantizar la competitividad del sector.

En 2024, la pesca marina representa uno de los sectores más sólidos dentro de la economía azul estadounidense, con un valor estimado de más de 15.000 millones de Dólares anuales.

Además, emplea directamente a más de 300.000 personas, muchas de ellas en comunidades costeras de Alaska, Nueva Inglaterra y el Golfo de México. El volumen total de capturas alcanzó 4,5 millones de toneladas métricas, consolidando a Estados Unidos como un actor clave en el mercado global de productos del mar.

EVOLUCIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

En la última década, el sector ha experimentado un crecimiento sostenido del 2 % anual, gracias a las cuotas de captura y al manejo efectivo de más de 400 pesquerías bajo supervisión de la NOAA. Este crecimiento ha sido acompañado por avances en tecnología y monitoreo, que permiten garantizar la sostenibilidad de los ecosistemas marinos. Algunas especies, como el bacalao del Atlántico, han mostrado signos de recuperación, mientras que otras, como el cangrejo de las nieves, han enfrentado retos debido al cambio climático.

PRODUCTOS MÁS COMUNES

Los productos más destacados incluyen salmón, atún, camarón y cangrejo, todos ellos fundamentales tanto para el consumo interno como para el comercio exterior. En particular, Alaska se destaca por ser uno de los mayores exportadores mundiales de salmón salvaje.

3.2.1. Mercado de las Conservas

HISTORIA Y RELEVANCIA

El mercado de conservas de pescado en Estados Unidos tiene una larga historia, vinculada al desarrollo de métodos de preservación que surgieron en el siglo XIX para garantizar la disponibilidad de productos del mar lejos de las zonas costeras. Desde entonces, ha evolucionado para satisfacer las demandas de conveniencia, larga vida útil y accesibilidad de los consumidores. Actualmente, las conservas de pescado son un pilar de la industria alimentaria estadounidense, tanto por su popularidad interna como por su impacto en el comercio internacional.

EVOLUCIÓN RECIENTE

En los últimos años, el mercado ha mostrado un crecimiento moderado pero constante. En 2024, las ventas de conservas de pescado se valoraron en más de 5.800 millones de Dólares en el mercado estadounidense, lo que refleja un aumento de aproximadamente un 6,2 % anual desde 2020. Este crecimiento está impulsado por la preferencia del consumidor por productos prácticos, sostenibles y ricos en nutrientes, como el pescado enlatado en agua o aceite.

Las conservas más comunes incluyen atún, salmón, sardinas y caballa. El atún enlatado representa la mayor cuota de mercado, con una fuerte demanda tanto en formatos económicos como premium.

Los canales de distribución incluyen principalmente supermercados e hipermercados, seguidos por el comercio en línea, que ha crecido significativamente en los últimos años debido a los cambios en los hábitos de compra tras la pandemia.

DATOS ECONÓMICOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

Estados Unidos es uno de los principales importadores de conservas de pescado, con un volumen de importación superior a 170 millones de Dólares en 2024.

Las exportaciones, en contraste, son limitadas, alcanzando aproximadamente 18 millones de Dólares en el mismo año. Este desequilibrio comercial refleja la dependencia del país de productos procesados importados, especialmente de regiones como Europa y Asia.

España es un exportador clave de conservas de pescado hacia Estados Unidos, con productos como atún y sardinas destacándose por su calidad. La colaboración entre empresas españolas y distribuidoras estadounidenses ha fortalecido la presencia de estas conservas en mercados especializados y cadenas de supermercados.

PERSPECTIVAS FUTURAS

Se espera que el mercado de conservas en Estados Unidos continúe creciendo, con una creciente preferencia por productos con certificaciones sostenibles y envases innovadores. Los productores españoles, en particular, tienen una oportunidad significativa para consolidar su posición en este mercado en expansión.

3.3. Sector de la Acuicultura

RELEVANCIA HISTÓRICA Y ACTUAL

La acuicultura en Estados Unidos comenzó a ganar relevancia en el siglo XX, aunque su crecimiento se aceleró en las últimas dos décadas debido a la necesidad de reducir la dependencia de productos importados. A diferencia de la pesca, la acuicultura representa una proporción menor del mercado, pero su contribución al consumo doméstico ha crecido de manera significativa, representando el 20 % del total de productos del mar consumidos en el país en 2024.

Con una producción anual de 700.000 toneladas métricas y un valor superior a los 3.500 millones de Dólares, este sector ha cobrado relevancia no solo por su aporte económico, sino también por su sostenibilidad. La producción de especies como salmón del Atlántico, ostras, trucha y tilapia ha crecido a un ritmo del 4 % anual durante la última década.

EVOLUCIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Desde 2010, Estados Unidos ha priorizado inversiones en tecnología y sostenibilidad en la acuicultura, con más de 1.000 millones de Dólares destinados entre 2020 y 2024. Los sistemas de recirculación acuícola (RAS) han permitido reducir la huella ambiental, mientras que iniciativas como el Fondo Europeo Marítimo de Pesca y Acuicultura (FEMPA) han incentivado la innovación. Este crecimiento ha sido particularmente relevante en estados como Maine, Washington y Hawái, que lideran la producción nacional.

PRODUCTOS MÁS COMUNES

Entre los principales productos destacan el salmón del Atlántico y las ostras, que dominan los mercados premium en Estados Unidos y en el extranjero.

Otros productos relevantes incluyen mejillones y truchas, que han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años.

3.4. Comercio Internacional

3.4.1. Importaciones

Las importaciones estadounidenses han crecido un 5 % respecto al año anterior, alcanzando un valor aproximado de 367 millones de euros. El aumento se debe al fortalecimiento de relaciones comerciales y a la ampliación de la oferta en productos procesados y premium. La conservación y sostenibilidad siguen siendo factores clave que consolidan la posición de los productos pesqueros españoles en Estados Unidos.

Se estima que las importaciones de productos acuícolas crecieron un 8 %, superando los 670.000 euros. Esto refleja la expansión de la presencia española en ferias internacionales y el reconocimiento de sus estándares de calidad.

La evolución positiva de las importaciones estadounidenses en 2024 subraya el éxito de las estrategias españolas de diferenciación en sostenibilidad y calidad, consolidando su posición en un mercado exigente como el estadounidense.

3.4.2. Exportaciones

Respecto a las exportaciones con destino España, Estados Unidos exportó más de 5.200 millones de Dólares en productos pesqueros en 2023, con un incremento del 3 % respecto al año anterior. España, uno de los principales destinos europeos, importa productos como mariscos y filetes de pescado congelados. La relación comercial ha ido en aumento debido a la alta demanda de productos estadounidenses de calidad, especialmente en el segmento premium.

A diferencia de la pesca, el comercio internacional de productos acuícolas de Estados Unidos con España es más reducido, aunque ha mostrado un crecimiento constante.

España importa principalmente ostras y productos procesados como filetes de salmón. La colaboración entre ambos países se ha intensificado en iniciativas de investigación y tecnología para el desarrollo sostenible de la acuicultura.

3.5. Oferta gallega en los Estados Unidos

En 2024, Galicia se consolida como una de las principales regiones exportadoras de productos pesqueros y acuícolas hacia Estados Unidos, gracias a la calidad de sus productos y su enfoque en la sostenibilidad. Las exportaciones gallegas de estos productos han continuado creciendo, alcanzando cifras récord en los últimos años, con un incremento del 12 % en 2023 respecto a 2022. Esto ha sido posible por la expansión de mercados internacionales, donde Estados Unidos figura como un destino clave.

OFERTA DE PRODUCTOS PESQUEROS

Pescados Frescos y Congelados:

Galicia destaca en la exportación de pescados frescos y congelados como merluza y atún. Estos productos representan una parte significativa del volumen exportado, especialmente hacia mercados que demandan alta frescura y control de calidad.

Mariscos y Moluscos:

Los mariscos gallegos, como percebes y vieiras, tienen una gran aceptación en el mercado estadounidense debido a su exclusividad y origen certificado. Galicia también exporta un gran volumen de mejillones, que son líderes de la acuicultura en la región, con certificaciones sostenibles reconocidas internacionalmente.

Conservas y Preparados:

Las conservas gallegas, en particular las de atún y sardinas, son muy apreciadas por su sabor y calidad. Este segmento ha experimentado un crecimiento constante en Estados Unidos, apoyado por la colaboración con cadenas de distribución locales y la promoción en ferias internacionales como la Boston Seafood Expo.

ACUICULTURA GALLEGA

La acuicultura tiene un peso fundamental en Galicia, con el mejillón como producto estrella. Este sector contribuye significativamente a las exportaciones, especialmente hacia países como Estados Unidos que valoran productos cultivados bajo estrictos estándares de sostenibilidad y calidad. En 2024, Galicia continúa liderando en España y Europa en cultivos marinos, reforzando su presencia en el mercado norteamericano.

CIFRAS Y TENDENCIAS

En 2023, las exportaciones gallegas de productos del mar superaron los 2.700 millones de euros, con un crecimiento significativo en el comercio con Estados Unidos.

Los productos gallegos se han posicionado bien en el segmento premium del mercado estadounidense, gracias a su origen geográfico protegido y su enfoque en sostenibilidad, tal y como se indica al inicio de este apartado.

4. Incentivos y ayudas públicas para los sectores de la pesca y acuicultura

En este sector debemos hacer una diferenciación entre los incentivos y ayudas existentes en los Estados Unidos para empresas de estos dos sectores, así como en España para empresas exportadoras de estos productos al extranjero, haciendo hincapié en Galicia.

ESTADOS UNIDOS

El gobierno de Estados Unidos, a través de la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica (NOAA), implementa múltiples programas de apoyo e incentivos dirigidos al sector pesquero y acuícola. Estas iniciativas buscan fomentar la sostenibilidad, la innovación tecnológica y la competitividad internacional:

Ayudas Federales y Estatales:

El Fondo de Pesca de NOAA destina más de 50 millones de Dólares anuales a proyectos que promuevan la conservación marina, la modernización de flotas y la investigación para el desarrollo de prácticas pesqueras sostenibles.

Los estados costeros, como Alaska y Maine, ofrecen incentivos fiscales y subvenciones para inversiones en acuicultura marina y sistemas de recirculación acuícola (RAS), apoyando a pequeños y medianos productores.

Apoyo para Exportadores:

El Programa de Acceso a Mercados (*Market Access Program*) del Departamento de Agricultura de EE. UU. (USDA) financia iniciativas de promoción en mercados extranjeros, apoyando a empresas exportadoras de productos pesqueros y acuícolas con un enfoque en sostenibilidad.

La reducción de aranceles mediante acuerdos comerciales, como el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (USMCA), facilita la competitividad internacional de exportadores estadounidenses.

Inversiones en Innovación:

NOAA y la Fundación Nacional de Ciencias financian investigaciones orientadas al uso de inteligencia artificial para monitorear ecosistemas marinos y mitigar los efectos del cambio climático en la producción acuícola.

ESPAÑA

España, y en particular Galicia, cuenta con un robusto sistema de ayudas financiado tanto a nivel nacional como europeo, a través del Fondo Europeo Marítimo de Pesca y Acuicultura (*FEMPA*), para fortalecer su liderazgo en pesca y acuicultura:

Subvenciones del FEMPA:

Este fondo apoya la modernización de flotas, la innovación tecnológica en acuicultura y la mejora de infraestructuras portuarias. En 2024, Galicia recibió una asignación prioritaria por su importancia estratégica en la producción pesquera y acuícola de Europa.

Se otorgan ayudas para proyectos de sostenibilidad, como la transición a tecnologías más limpias y el desarrollo de técnicas avanzadas de cultivo marino.

Incentivos para Exportadores:

El Instituto Galego de Promoción Económica (*IGAPE*) ofrece ayudas directas y servicios de asesoramiento para empresas exportadoras del sector. Estas incluyen la participación en ferias internacionales, como la Boston Seafood Expo, y programas de acceso a nuevos mercados en América.

Las empresas gallegas también se benefician de subvenciones destinadas a mejorar la trazabilidad y certificación de sus productos para cumplir con los estándares exigidos en Estados Unidos.

Ayudas a la Innovación y Digitalización:

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (*MAPA*) financia proyectos de innovación en tecnología acuícola, como sistemas de monitoreo digital en granjas marinas y soluciones basadas en inteligencia artificial para la mejora de la eficiencia productiva.

A modo de comparación entre ambos países, se concluye que las ayudas están enfocadas en la sostenibilidad y expansión internacional, pero mientras España pone el foco en mejorar la competitividad de sus exportaciones, Estados Unidos invierte en investigación para garantizar la sostenibilidad de sus recursos marinos.

5. Acceso al mercado. Regulaciones

5.1. Aranceles

Actualmente, los productos pesqueros y acuícolas exportados desde España a Estados Unidos están sujetos a diferentes aranceles, dependiendo del tipo de producto y su clasificación arancelaria. Desde 2019, algunas conservas y preparados de pescado y mariscos, incluidos mejillones y moluscos, han estado gravados con un arancel adicional del 25 %, resultado de tensiones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea relacionadas con el conflicto Airbus-Boeing.

El resto de los productos pesqueros españoles, como filetes de pescado congelado o pescado fresco, enfrentan aranceles más bajos o están exentos bajo acuerdos previos. Sin embargo, las medidas proteccionistas han reducido la competitividad de algunos productos, con una caída estimada del 12 % en las exportaciones afectadas por los aranceles desde su implementación.

Por otro lado, tras la reelección de Donald Trump como Presidente de los Estados Unidos, su administración ha reafirmado su enfoque en políticas comerciales proteccionistas³, como, por ejemplo:

- Aumento de aranceles generales: Trump ha planteado un arancel del 10 % sobre todos los bienes importados de la Unión Europea, lo que afectaría aún más a los productos pesqueros y acuícolas, agravando las restricciones comerciales existentes.
- Reforzamiento de medidas bilaterales: La administración busca renegociar acuerdos comerciales con la UE para incluir condiciones más favorables para los productos estadounidenses, lo que podría implicar nuevas barreras arancelarias o técnicas para los productos europeos.
- Ampliación de sanciones comerciales: Existe el riesgo de que se incluyan más productos del sector agroalimentario en las represalias comerciales, lo que afectaría aún más a los exportadores españoles de conservas de pescado y mariscos.

5.2. Barreras regulatorias sanitarias

5.2.1. Requisitos HACCP

El sistema HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*) es obligatorio para la exportación de pescados y mariscos a Estados Unidos. Este sistema garantiza la seguridad alimentaria identificando peligros específicos en el proceso de producción y estableciendo medidas para controlarlos.

³ El presidente electo Donald J. Trump no tomará cargo hasta el 20 de Enero de 2025, por lo que lo especificado en este punto son las medidas de campaña y recogidas en los principales medios de información.

Los exportadores deben cumplir con las siguientes pautas clave establecidas por la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos):

- Análisis de peligros: Identificar y evaluar los peligros biológicos, químicos y físicos que podrían afectar la seguridad del producto.
- Puntos críticos de control (PCC): Establecer medidas de control en etapas específicas del proceso, como la recepción, el almacenamiento y el transporte.
- Límites críticos y monitoreo: Definir los parámetros aceptables para cada PCC y realizar un seguimiento continuo.
- Acciones correctivas: Implementar medidas cuando se detecten desviaciones en los PCC.
- Registros y documentación: Mantener registros detallados de todas las actividades relacionadas con HACCP. Los documentos deben conservarse durante un año para productos frescos y dos años para productos congelados o procesados.

Los exportadores están obligados a presentar un plan HACCP detallado para obtener la autorización de entrada al mercado estadounidense. Las instalaciones pueden estar sujetas a inspecciones para verificar su cumplimiento.

5.2.2. Requisitos para los importadores

Además del HACCP, los importadores en Estados Unidos deben cumplir con el FSVP (*Foreign Supplier Verification Program*), establecido bajo la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (*FSMA*).

Este programa asegura que los productos importados cumplan con los mismos estándares que los procesados en territorio estadounidense. Los requisitos principales para los importadores son los siguientes:

- Evaluación de peligros: Los importadores deben evaluar las instalaciones y procesos del proveedor extranjero, revisando riesgos potenciales en ingredientes, fabricación, empaque y distribución.
- Verificación del cumplimiento: Esto incluye auditorías, muestreo, pruebas de laboratorio y revisión de registros para garantizar que el proveedor cumpla con las normas de la FDA.
- Acciones correctivas: Implementar medidas cuando se detecten incumplimientos, incluyendo la suspensión temporal de relaciones con el proveedor si es necesario.
- Documentación y reevaluación: Mantener registros completos sobre las evaluaciones y reevaluar a los proveedores al menos cada tres años o cuando ocurran cambios significativos en sus operaciones.

5.3. Consideraciones adicionales

- Etiquetado: Los productos deben cumplir con normas de etiquetado específicas, incluyendo la declaración de ingredientes, alérgenos y datos nutricionales según las pautas de la FDA.
- Certificaciones: En algunos casos, pueden requerirse certificaciones adicionales, como las del Programa Nacional Orgánico (NOP) para productos orgánicos.
- Declaración Aduanera y Aranceles: Todo envío debe ir acompañado de una declaración aduanera que detalle la naturaleza, cantidad y valor de los productos. Los aranceles varían según el tipo de producto y su clasificación en el Sistema Armonizado de Tarifas (HTS). En algunos casos, los productos de acuicultura y pesca están sujetos a aranceles adicionales debido a conflictos comerciales recientes o a la situación política actual debido al cambio de Gobierno, previamente mentado.

El cumplimiento de estos requisitos es fundamental para evitar problemas regulatorios y garantizar un acceso fluido al mercado estadounidense.

6. Comercialización

6.1. Canales de distribución

6.1.1. Bróker

Un bróker actúa como intermediario en las negociaciones entre los productores/exportadores y los compradores finales, como distribuidores, importadores o cadenas de supermercados. Sus características principales incluyen:

- Rol principal: Facilitar acuerdos comerciales sin poseer el producto ni encargarse de la logística.
- Especialización: Muchos brókers se especializan en productos específicos, como mariscos, pescado fresco o conservas.
- Mercado objetivo: Trabajan en mercados mayoristas, HORECA (hoteles, restaurantes y catering) y minoristas. Su conocimiento del mercado local y sus contactos son su mayor fortaleza.

6.1.2. Importador

El importador adquiere los productos directamente de los exportadores en el país de origen y asume la responsabilidad de llevarlos a territorio estadounidense. Sus funciones principales incluyen:

- Control de calidad y regulaciones: Los importadores se aseguran de que los productos cumplan con los requisitos de la FDA, como los estándares HACCP y la certificación bajo el programa FSVP.
- Segmentación: Algunos importadores son generalistas, mientras que otros están altamente especializados en productos de alto valor, como mariscos o pescados gourmet.
- Clientes: Suelen trabajar con cadenas de supermercados, distribuidores locales o directamente con el sector HORECA.

6.1.3. Distribuidor

El distribuidor se encarga de comprar grandes volúmenes de productos, almacenarlos y distribuirlos a clientes minoristas, cadenas de restaurantes y otras empresas del sector HORECA. Sus características incluyen:

- Infraestructura: Poseen instalaciones de almacenamiento en frío y sistemas de logística avanzados.
- Red comercial: Su foco está en mantener relaciones directas con hoteles, restaurantes, supermercados y, en algunos casos, consumidores finales.
- Segmentación del mercado: Algunos distribuidores, como Sysco Corporation, se especializan en atender mercados institucionales, mientras que otros, como Houston Seafood Corp., trabajan con productos de alta calidad en cadenas de supermercados y clubes privados.

6.2. Canales de venta

6.2.1. Canal minorista

El canal minorista abarca desde grandes cadenas de supermercados hasta plataformas en línea, con opciones diversas para consumidores finales:

Supermercados y Grandes Cadenas:

Este segmento incluye grandes cadenas como Walmart, Kroger y Whole Foods, que manejan volúmenes elevados de pescado fresco, congelado y enlatado.

Las cadenas premium como Whole Foods apuestan por productos sostenibles y certificados, como salmón orgánico o mariscos con el sello MSC (Marine Stewardship Council).

Tiendas Especializadas:

Comercios como Sitka Salmon Shares y Real Oyster Cult están orientados a un público gourmet, ofreciendo productos de alta calidad y orígenes específicos (como ostras o salmón del Atlántico).

E-commerce:

El comercio electrónico ha crecido significativamente, especialmente tras la pandemia. Empresas como Wild Alaskan Company ofrecen productos del mar directamente al consumidor, con opciones de suscripción que garantizan envíos regulares a domicilio.

6.2.2. Canal HORECA

Este canal abastece a establecimientos que sirven comidas preparadas, siendo clave para la venta de productos pesqueros y acuícolas:

Restaurantes y Cadenas de Comida:

Los restaurantes, desde cadenas casuales como Red Lobster hasta restaurantes de alta cocina, representan una gran parte del consumo de mariscos. Los platos más populares incluyen sushi, tempura de camarones y rangoons de cangrejo.

Hoteles y Eventos:

Grandes cadenas hoteleras y organizadores de eventos adquieren productos a través de distribuidores como Sysco y Aramark, quienes se especializan en el suministro a gran escala para banquetes y conferencias.

Catering y Comedores Institucionales:

Este segmento incluye comedores en universidades, hospitales y oficinas gubernamentales, abastecidos por gigantes del sector como Compass Group y Sodexo. Se enfocan en contratos a largo plazo y volúmenes significativos de productos congelados o procesados.

6.3. Precios de mercado

El mercado estadounidense de productos pesqueros y acuícolas muestra una importante diversidad de precios, influenciados por factores como el tipo de producto, el método de producción (pesca de captura o acuicultura) y las dinámicas de oferta y demanda globales. A continuación, se detalla su comportamiento hasta 2024:

EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LOS PRECIOS

Tendencias Generales:

- Entre 2017 y 2022, los precios promedio de productos del mar en Estados Unidos aumentaron un 30,6 %, debido a la creciente demanda y a las limitaciones en la oferta, especialmente en la pesca de captura.

- En 2023 y 2024, los precios se estabilizaron para algunos productos clave como el pescado fresco y congelado, con variaciones menores al 2 %. Sin embargo, los precios del camarón y la tilapia mostraron ligeros descensos, mientras que productos premium como el salmón y la langosta mantuvieron valores altos debido a su demanda sostenida en el canal HORECA.

Productos de Pesca de Captura:

- Los precios de productos como el bacalao y el atún han mostrado incrementos constantes debido a las restricciones en cuotas de captura y al aumento de costos logísticos.
- En contraste, especies como el camarón y el salmón cultivado han registrado precios más bajos, en parte por la ampliación de la oferta acuícola global.

Productos de Acuicultura:

- Los precios de productos acuícolas, como la tilapia y la trucha, han sido más estables, con una ligera disminución en 2023 debido al crecimiento de la oferta global y a las mejoras en eficiencia de producción.
- En el caso de productos premium como las ostras y mejillones, los precios permanecen altos, respaldados por la demanda en restaurantes y mercados especializados.

RANGO DE PRECIOS POR CATEGORÍA EN 2024

Productos Frescos:

- Salmón: entre 12 y 18 de Dólares por libra, dependiendo de su origen y certificaciones.
- Bacalao: alrededor de 15 de Dólares por libra, con variaciones según la región y frescura.

Productos Congelados:

- Tilapia: entre 6 y 8 de Dólares por libra, con precios más bajos en puntos de venta masivos.
- Camarones: desde 10 de Dólares por libra para variedades estándar, hasta 25 de Dólares por libra en opciones premium.

Conservas y Procesados:

- Atún enlatado: entre 2 y 4 de Dólares por lata (5 oz), dependiendo de la calidad y el tipo de aceite.
- Sardinas: entre 1,5 y 3 de Dólares por lata, con opciones más costosas en el segmento gourmet.

FACTORES QUE AFECTAN LOS PRECIOS

Demanda Sostenida: Los consumidores estadounidenses continúan priorizando productos del mar debido a su percepción como opciones saludables y sostenibles.

Costo de Insumos: El aumento en los costos de combustible y alimentos para acuicultura ha incrementado los costos de producción, aunque la oferta global ha moderado este impacto en algunos productos.

Estacionalidad: Durante los periodos de mayor consumo, como verano y festividades, los precios suelen incrementarse debido al aumento en la demanda.

6.4. Perspectivas y tendencias para los próximos años

El sector de pesca y acuicultura en Estados Unidos enfrenta un futuro marcado por la estabilidad de la demanda, desafíos globales en la oferta y un cambio continuo hacia prácticas sostenibles. Las proyecciones para los próximos años reflejan tendencias clave que influirán en los precios, volúmenes de producción y preferencias de los consumidores.

TENDENCIAS GENERALES

Estabilidad en la Demanda Doméstica:

La percepción de los productos del mar como opciones saludables y sostenibles seguirá impulsando la demanda en el mercado estadounidense. Más del 58 % de los consumidores priorizarán alimentos saludables, un factor crucial para mantener el consumo de productos frescos y premium como salmón, camarón y moluscos.

Se prevé que el mercado estadounidense continúe siendo uno de los mayores consumidores de productos acuáticos a nivel mundial, con un crecimiento del consumo per cápita que podría alcanzar las 22 libras por persona en 2027, frente a las 19,5 libras actuales.

Innovación y Tecnología:

Las inversiones en acuicultura basada en sistemas de recirculación acuícola (RAS) y piensos sostenibles aumentarán la producción local de especies como salmón y camarones, reduciendo la dependencia de importaciones para 2030.

Nuevas tecnologías para mejorar la trazabilidad, como blockchain, serán un estándar en el mercado, promoviendo transparencia y confianza entre los consumidores.

Impacto de la Sustentabilidad y Certificaciones:

La sustentabilidad seguirá siendo un diferenciador clave. El mercado continuará priorizando productos con certificaciones como el MSC (Marine Stewardship Council) y el ASC (Aquaculture Stewardship Council), lo que podría generar un crecimiento adicional del 3 % anual en la categoría premium.

PROYECCIONES DE PRECIOS

Pesca de Captura:

Se espera que los precios de productos de captura, como el bacalao y el atún, continúen aumentando moderadamente debido a la estabilidad en las cuotas de pesca y al crecimiento de costos logísticos y energéticos. Se prevé un incremento anual del 1-3 % en promedio hasta 2027.

Acuicultura:

Los precios de los productos acuícolas, como el camarón y la tilapia, se mantendrán relativamente estables, con fluctuaciones menores relacionadas con la oferta global y los costos de insumos. El crecimiento en tecnologías más eficientes permitirá mitigar aumentos significativos en precios.

Segmento Premium:

Los productos de mayor valor, como ostras, mejillones y salmón orgánico, verán un aumento sostenido en precios debido a la creciente demanda en los canales HORECA y gourmet. Se estima que los precios premium crecerán un 5-7 % anual hasta 2028.

PERSPECTIVAS A LARGO PLAZO (2025-2030)

Crecimiento en Comercio Internacional:

Estados Unidos seguirá siendo un mercado clave para exportadores internacionales, pero se anticipa una mayor competencia de proveedores locales que utilicen tecnologías avanzadas como RAS y sistemas de energía renovable para posicionarse como líderes en sostenibilidad.

Las importaciones seguirán representando cerca del 50 % del consumo interno, aunque con mayor foco en productos certificados y de alta calidad.

Diversificación del Portafolio:

La introducción de especies menos tradicionales y productos innovadores, como algas marinas y mariscos procesados con valor agregado, ganará terreno en los canales minoristas y de distribución institucional.

Impacto Regulatorio y Comercial:

Las políticas comerciales más proteccionistas bajo la administración actual podrían encarecer ciertos productos importados. Sin embargo, esto podría estimular la producción nacional y atraer inversiones extranjeras al mercado estadounidense.

7. Información adicional

7.1. 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.cfcir.org
- Commercial Fisheries Research Foundation (CFRF): www.cfrfoundation.org
- National Fisheries Institute: www.aboutseafood.com
- National Coalition of Fishing Communities: www.fisheriescoalition.org

7.2. Ferias comerciales

Tabla 1. Listado de las principales ferias del sector

NOMBRE	LOCALIZACIÓN	PÁGINA WEB
Seafood Expo North America	Boston, Massachusetts	Link
Pacific Marine Expo	Seattle, Washington	Link
World Seafood Congress	Nueva Orleans, Luisiana	Link
The Americas Food & Beverage Show	Miami, Florida	Link
Aquaculture America	Nueva Orleans, Luisiana	Link
ICAST (International Convention of Allied Sportfishing Trades)	Orlando, Florida	Link
Southern Exposure Produce Show	Tampa, Florida	Link
The Fish Expo Atlantic	Portland, Maine	Link
Global Seafood Market Conference	Miami, Florida	Link

7.3. Principales fuentes de información

ANFACO-CECOPECA.

- *Las conservas y productos del mar impulsan su presencia en el mercado americano (2023).*
https://anfaco.es/noticia_summerfancyfood2023
- *ANFACO-CECOPECA realiza el balance del año 2023.*
https://anfaco.es/noticia_balance2023
- *El sector conservero sigue con su buena marcha exportadora.*
https://anfaco.es/noticia_buenamarcha2023

Aqua.cl.

- *Tendencias del mercado de productos del mar en retail y HORECA en EE.UU. (2024).*
<https://www.aqua.cl/tendencias2024>

FDA (Food and Drug Administration).

- *Foreign Supplier Verification Program (FSVP).*
<https://www.fda.gov/food/foreign-supplier-verification-program>
- *HACCP Guidelines for Seafood Safety.*
<https://www.fda.gov/food/guidance-regulation-food/haccp-guidelines>
- *Regulatory Requirements for Seafood Export to the U.S..*
<https://www.fda.gov/regulations-seafood-exports>

INFOPECA.

- *Análisis de Precios en Productos Pesqueros y Acuícolas Globales.*
<https://www.infopesca.org/preciosproductos2024>
- *Economía Mundial del Sector Pesquero 2024.*
<https://www.infopesca.org/economiamundial2024>

Mordor Intelligence.

- *Análisis del tamaño y participación del mercado de productos del mar en Estados Unidos.*
<https://www.mordorintelligence.com/reports/us-seafood-market2024>
- *Estudio de distribución de productos acuáticos en América del Norte.*
<https://www.mordorintelligence.com/reports/north-america-aquaculture-market>

MSC (Marine Stewardship Council).

- *Sustainable Seafood Certification and U.S. Market Data 2024.*
<https://www.msc.org/us-market2024>

NOAA Fisheries.

- *2024 U.S. Fishing and Aquaculture Statistics.*
<https://www.fisheries.noaa.gov/usfishingstats2024>
- *2024 U.S. Seafood Trade and Tariffs Analysis.*
<https://www.fisheries.noaa.gov/seatradeanalysis2024>

Pescafacil.

- *El estado de los productos del mar en el mercado minorista de Estados Unidos.*
<https://www.pescafacil.com/productosmar2024>

Prochile.

- *Estudio de mercado: Productos del mar en Estados Unidos 2024.*
<https://acceso.prochile.cl/mercadoestudioEEUU2024>