

Pesca e Acuicultura Estados Unidos

Informe Sectorial

Xaneiro - 2025

Esta nota sectorial foi elaborada por:

Álvaro Sotelo Villajos

Baixo a supervisión da Antena Igape Estados Unidos

Índice xeral

1.	Breve descrición da economía estadounidense.....	4
2.	Descrición da industria.....	7
2.1.	A industria en Estados Unidos	7
2.2.	A industria en Galicia.....	8
3.	Análise do mercado.....	9
3.1.	Características xerais do mercado.....	9
3.1.1.	Tamaño do mercado.....	9
3.1.2.	Tendencias históricas.....	10
3.2.	Sector da Pesca	11
3.2.1.	Mercado das conservas	12
3.3.	Sector da Acuicultura	13
3.4.	Comercio Internacional.....	14
3.4.1.	Importacións	14
3.4.2.	Exportacións.....	14
3.5.	Oferta galega nos Estados Unidos.....	15
4.	Incentivos e axudas públicas para os sectores da pesca e acuicultura.....	16
5.	Acceso ao mercado. Regulacións.....	18
5.1.	Aranceis.....	18
5.2.	Barreiras regulatorias sanitarias.....	18
5.2.1.	Requisitos HACCP.....	18
5.2.2.	Requisitos para os importadores.....	19
5.3.	Consideracións adicionais.....	20
6.	Comercialización.....	20
6.1.	Canles de distribución	20
6.1.1.	Bróker	20
6.1.2.	Importador.....	20
6.1.3.	Distribuidor.....	21
6.2.	Canles de venda	21
6.2.1.	Canal minorista.....	21
6.2.2.	Canal HORECA.....	22
6.3.	Prezos de mercado	22
6.4.	Perspectivas e tendencias para os próximos anos	24

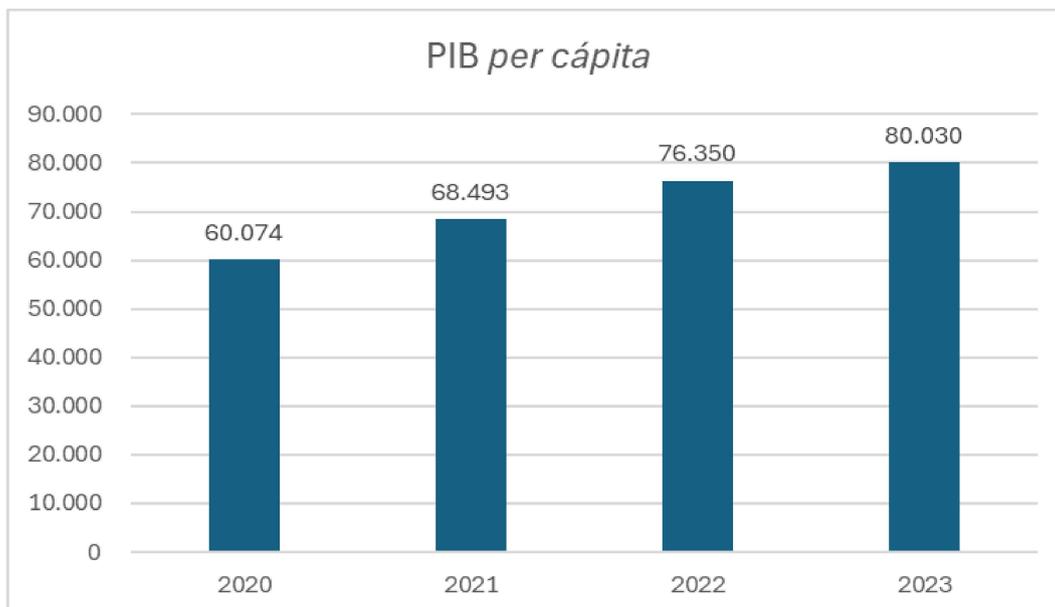
7.	Información adicional.....	26
7.1.	Asociacións de interese.....	26
7.2.	Feiras comerciais	26
7.3.	Principais fontes de información.....	27

1. Breve descripción da economía estadounidense

Estados Unidos conta cunha poboación de 334,8 millóns de habitantes, cunha renda per cápita de 80.030 de Dólares en 2023, en Dólares correntes. Trátase dun mercado maduro e competitivo que presenta unha ampla oferta de produtos, á vez que unha tradición moi consumista; o cidadán norteamericano, cunha taxa de aforro negativa, é o que máis consume do mundo. No referente aos datos de emprego, conta cun 62,3% de poboación activa (maior de 15 anos) e unha taxa de paro do 3,4% en xaneiro de 2023, tras ter alcanzado un 14,7% en abril do 2020¹.



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

¹ Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington

É un mercado que presenta diversas particularidades, froito da composición das súas cincuenta Estados, que en ocasións obriga a abranguer o mercado como un continente e non como un único país.

No que respecta ao nivel de prezos, a inflación segue sendo a principal preocupación económica, aínda que se está contendo, situándose a variación interanual en decembro de 2022 do IPC no 6,5%, lixeiramente inferior ao dato do ano 2021.

Porén, a inflación subxacente, é dicir, aquela que exclúe os prezos da enerxía e os alimentos, repuntou respecto ao ano anterior. Como podemos ver no seguinte gráfico, o IPC repuntou dramaticamente dun 1,36% ata un 7,04% de 2020 a 2021, un 417,65% de aumento.

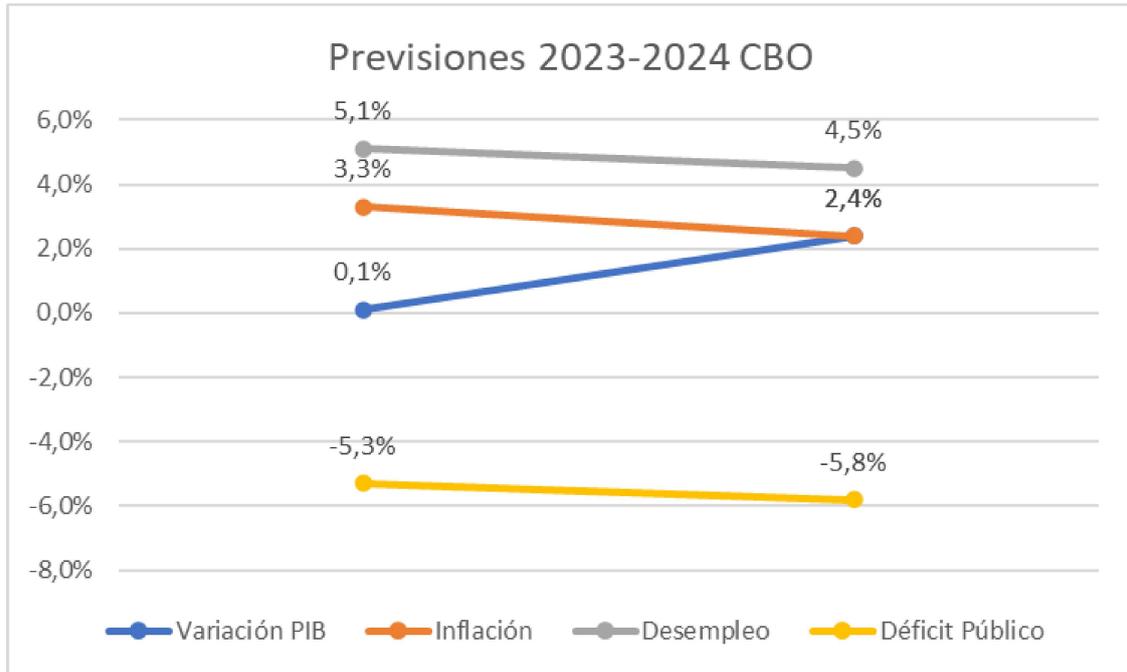
A tenor de lo publicado por BBC World News, os atascos nas cadeas de subministración e a crise enerxética son algunhas das causas que fixeron subir o prezo de bens e servizos en plena tempada de compras, sendo os prezos de alimentos, gasolina, vivenda e vehículos de segunda man os principais condicionantes deste crecemento.

Ademais, indica o artigo que a inflación se estaba acelerando a medida que a economía se recuperaba dos efectos da pandemia de COVID-19, mentres aumenta o consumo da poboación e persisten os chan dos botella nas cadeas de subministración, afectando o fluxo normal dos produtos a nivel global.



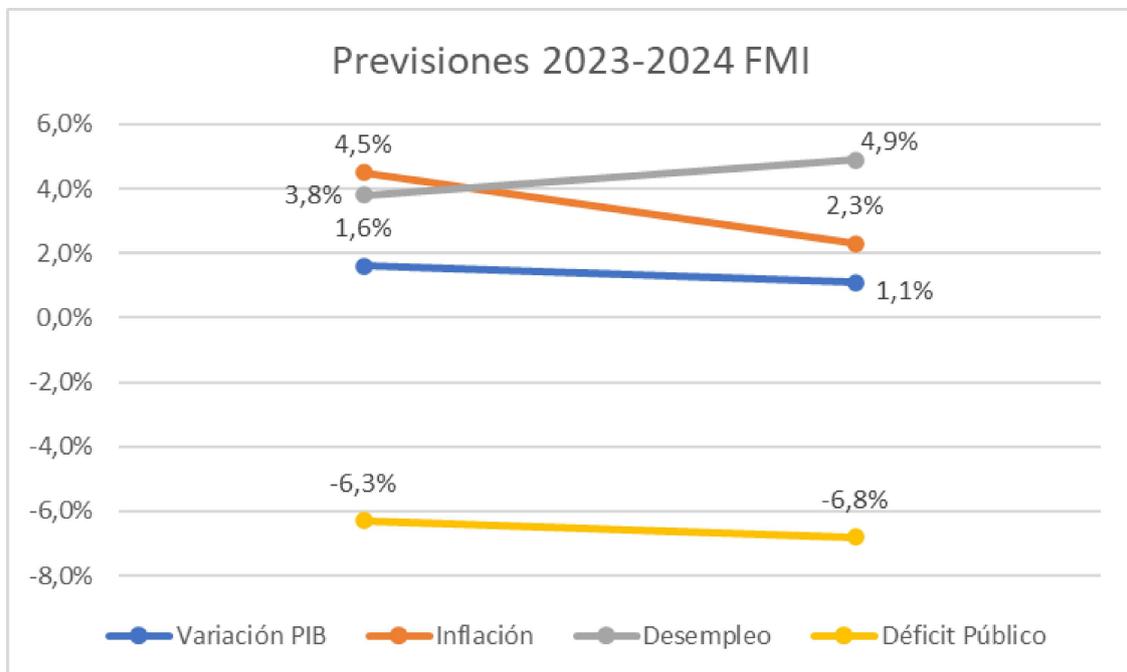
Fonte: [Inflation.eu](https://inflation.eu)

Noutra orde de cousas, o Congressional Budget Office (CBO) publicou en febreiro de 2023 as súas proxeccións macroeconómicas para os anos 2023 e 2024. Entre outros, estimou un crecemento do 0,1% do PIB para 2023, acadando o 2,4% neste 2024; respecto á inflación, indicou un 3,3% para 2023, mentres que para 2024 baixaría case un punto porcentual, ata o 2,4%.



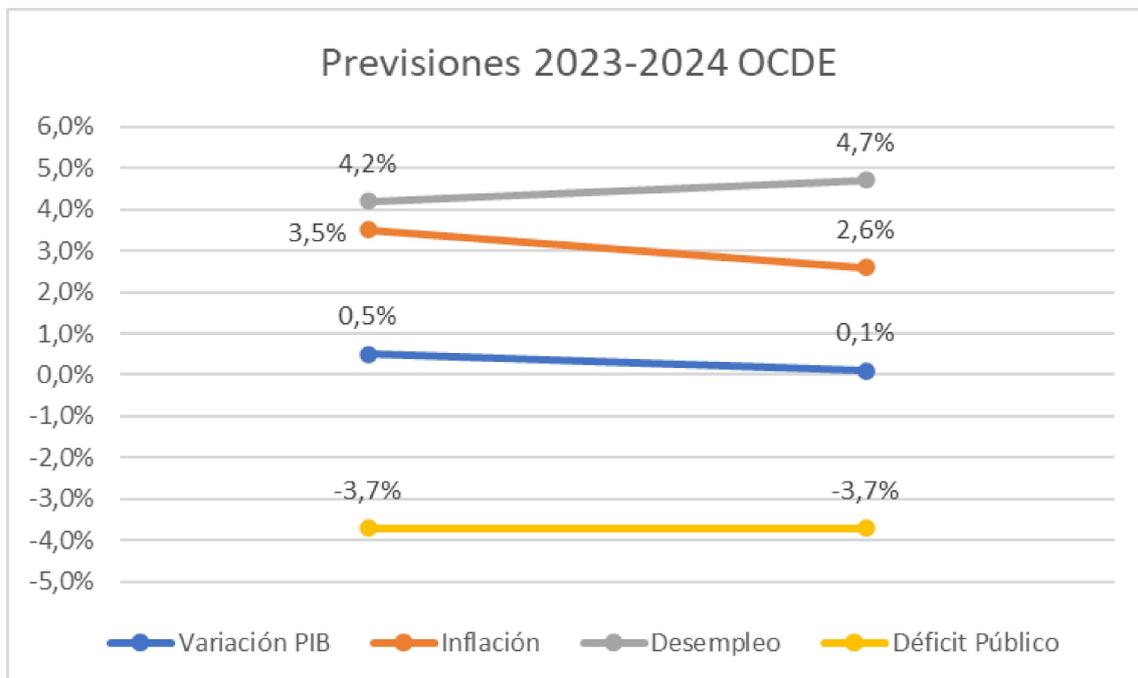
Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

Pola súa banda, o Fondo Monetario Internacional (FMI) en abril de 2023, estableceu unhas previsións de crecemento do PIB do 1,6% para 2023 e de 1,1% para este ano 2024, mentres que para a inflación sostivo unha previsión do 4,5% en 2023, descendendo ao 2,3% en 2024, entre outros indicadores.



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

Por último, en decembro de 2022, a OCDE fixo unha previsión máis conservadora no que respecta ao crecemento do PIB, sendo do 0,5% en 2023 e 0,1% en 2024, mentres que para a inflación consideraron un 3,5% en 2023 e un 2,6% en 2024.



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

2. Descrición da industria

2.1. A industria en Estados Unidos

A teor do publicado no Informe Económico e Comercial 2024 de ICEX², en Estados Unidos, o sector da pesca é un pilar importante da economía mariña. O país é recoñecido como un dos principais produtores globais de pesca mariña, grazas á súa estrita regulación e enfoque na sustentabilidade. Nos últimos cinco anos, o volume de captura experimentou un crecemento media anual do 2 %, impulsado por melloras na xestión de recursos e a implementación de cotas sostibles.

Este sector xera aproximadamente 15.000 millóns de Dólares en valor bruto anual e emprega a máis de 300.000 persoas, incluíndo actividades como a captura, procesamento, distribución e almacenamento. As principais especies capturadas inclúen salmón, atún, camarón e cangrexo, sendo estas fundamentais para as exportacións cara a mercados internacionais como Xapón e Europa.

² Pode consultar o documento completo facendo clic [aquí](#)

En 2023, as exportacións pesqueiras acadaron os 5.200 millóns de Dólares, o que representou un crecemento do 3 % respecto ao ano anterior, evidenciando a competitividade do sector pese aos desafíos loxísticos globais.

A acuicultura, aínda que menos predominante que a pesca tradicional, mostrou un crecemento significativo en Estados Unidos. Representa o 20 % do total de produtos do mar consumidos no país e rexistrou un incremento do 4 % anual en produción durante a última década. As principais especies cultivadas son salmón, troita, tilapia e ostras, estas últimas destacando en mercados gourmet.

Entre 2020 e 2024, o Goberno destinou 1.000 millóns de Dólares para promover a acuicultura sostible, especialmente en estados costeiros como Maine e Alaska, incentivando prácticas que minimicen o impacto ambiental. Este sector achega máis de 3.500 millóns de Dólares anuais ao PIB e foi clave en rexións onde a pesca tradicional enfrenta restricións debido á conservación de especies.

En conxunto, os sectores de pesca e acuicultura teñen un papel crucial na economía de Estados Unidos. Ademais do seu impacto directo no PIB e o emprego, estes sectores inflúen no turismo, a investigación científica e o comercio internacional. Desde 2010, obsérvase unha tendencia cara á diversificación e modernización destes sectores, con investimentos en tecnoloxía para afrontar desafíos climáticos e mellorar a sustentabilidade. Esta evolución non só fortalece a competitividade global de Estados Unidos, senón que tamén reforza a súa seguridade alimentaria e posicionamento estratéxico en mercados internacionais.

2.2. A industria en Galicia

En Galicia, os sectores de pesca, acuicultura e gandería desempeñan un papel crucial na economía rexional, destacándose particularmente a pesca e acuicultura debido á forte tradición marítima da rexión.

PESCA

A flota pesqueira galega conta con cerca de 4.500 embarcacións, o que representa aproximadamente o 40 % do total nacional. En 2023, as capturas de peixe fresco superaron as 130.000 toneladas, xerando unha facturación de máis de 435 millóns de euros. Este sector é esencial para a economía galega, pois ademais da súa contribución directa ao PIB rexional, sostén miles de empregos e mantén viva a actividade nos portos pesqueiros

ACUICULTURA

Galicia lidera a produción acuícola en España, con especial énfase no cultivo de mexillóns, ostións e algas mariñas. A rexión é a principal produtora de mexillón de Europa, e este sector constitúe unha fonte importante de ingresos tanto para os pequenos produtores como para a industria procesadora.

A acuicultura é respaldada polo Fondo Europeo Marítimo de Pesca e Acuicultura (FEMPA), que destinou importantes recursos para fomentar a innovación tecnolóxica e a sustentabilidade neste ámbito

IMPACTO ECONÓMICO

O sector primario en Galicia, que inclúe pesca e acuicultura representa o 6,6 % do emprego total na rexión e achega arredor do 4,1 % do Valor engadido Bruto (VAB). Isto é significativamente superior á media nacional, destacando a importancia estratéxica destes sectores para a economía rexional.

3. Análise do mercado

3.1. Características xerais do mercado

PESCA

Estados Unidos fortaleceu o seu liderado global en pesca sostible mediante unha xestión efectiva supervisada pola Administración Nacional Oceánica e Atmosférica (NOAA). A implementación de cotas e políticas de conservación asegurou un crecemento sostible do sector, estimado nun 2 % anual. Ademais, emprega directamente a máis de 300.000 persoas, sendo unha fonte esencial de ingresos para as comunidades costeiras, como en Alaska, Maine e Luisiana.

ACUICULTURA

O crecemento media do 4 % anual reflicte unha expansión acelerada para satisfacer a demanda interna e reducir a dependencia de importacións. Os investimentos en tecnoloxía, como sistemas de recirculación acuícola (RAS), elevaron a sustentabilidade e a competitividade do sector. Estados como Maine e Washington lideran estas iniciativas, cun forte apoio goberamental e privado para a innovación e a investigación.

DESAFÍOS E OPORTUNIDADES

Ámbolos dous sectores enfrontan retos significativos, como o cambio climático, a competencia internacional e as regulacións ambientais máis estritas. Porén, políticas públicas robustas e o compromiso coa sustentabilidade posicionan a Estados Unidos como un referente global na xestión de recursos mariños.

3.1.1. Tamaño do mercado

En 2024, o sector de pesca e acuicultura en Estados Unidos está tendo un impacto económico significativo:

PESCA

- Volume total de capturas: Aproximadamente 4,5 millóns de toneladas métricas.
- Valor económico: Máis de 15.000 millóns de dólares anuais.
- Exportacións: Xeraron arredor de 5.200 millóns de Dólares, con mercados clave como Xapón, a Unión Europea e China.
- Principais especies: Salmón, atún, camarón e cangrexo.

ACUICULTURA

- Producción total: Cerca de 700.000 toneladas métricas en 2024.
- Valor económico: Superior aos 3.500 millóns de dólares.
- Representa o 20 % do consumo nacional de produtos do mar.
- Especies principais: Salmón do Atlántico, ostras, troita e tilapia.

En total, estes sectores contribúen con máis de 18.500 millóns de Dólares ao PIB estadounidense, consolidándose como piares da economía azul do país.

3.1.2. Tendencias históricas

Na última década, o sector da pesca e a acuicultura en Estados Unidos experimentou varias tendencias clave, tanto a nivel de produción interna como no comercio exterior. A continuación, preséntanse as tendencias históricas e datos significativos do mercado.

CRECIMENTO NA DEMANDA INTERNA

Desde 2014, houbo un aumento na demanda de produtos pesqueiros e acuícolas, impulsado por un crecente interese en axudas de custo máis saudables e sostibles. En 2021, o consumo per cápita de produtos do mar alcanzou aproximadamente 20,5 libras por persoa, o que reflicte unha tendencia positiva na preferencia por estes produtos.

PRODUCCIÓN NACIONAL

A produción nacional de mariscos tivo flutuacións, cun leve crecemento nos últimos anos, pero foi insuficiente para satisfacer completamente a demanda. En particular, a acuicultura viu un crecemento moderado, cun aumento do 0,4 % anual nos últimos 5 anos ata alcanzar un valor de 2,4 mil millóns de USD en 2024.

Un dos desenvolvementos máis notables nesta década foi o desequilibrio entre as importacións e exportacións.

En 2023, Estados Unidos exportou 5,18 mil millóns de USD en produtos pesqueiros, cun crecemento en produtos como o peixe e o cangrexo conxelados. Porén, as importacións creceron considerablemente, superando as exportacións e ampliando o déficit comercial.

En 2023, o déficit comercial no sector de produtos pesqueiros acadou os 20,3 mil millóns de USD, o que reflicte unha dependencia crecente de provedores internacionais, especialmente de países como Canadá, Vietnam, e Chile.

IMPACTO DAS IMPORTACIÓNS

As importacións de produtos como camaróns conxelados, salmón fresco e conxelado e cangrexos creceron a unha taxa composta anual (CAGR) do 7-8 % entre 2017 e 2021. Isto reflicte un aumento significativo na demanda de produtos que non poden ser completamente cubertos pola produción interna. Por exemplo, os camaróns importados creceron un 5,2 % CAGR, e os filetes de salmón fresco ou conxelado aumentaron un 12 % CAGR no mesmo período.

DESAFÍOS E PERSPECTIVAS

Malia este crecemento na demanda, o sector enfrenta desafíos relacionados coa sustentabilidade, as prácticas de pesca excesiva e as flutuacións no prezo dos produtos debido a factores climáticos e económicos. As políticas pesqueiras e os esforzos para mellora-la acuicultura sostible seguirán sendo factores clave na evolución do mercado.

En termos de exportacións, a Alaska Pollock e o salmón de Alaska foron produtos destacados, aínda que as exportacións de salmón experimentaron unha diminución en volume e valor en 2023. En contraste, produtos como o langosta e o cangrexo viron un incremento significativo nas súas exportacións, impulsando o comercio cara a mercados como China e Canadá.

3.2. Sector da Pesca

RELEVANCIA HISTÓRICA E ACTUAL

A pesca en Estados Unidos foi un pilar da economía nacional desde a época colonial, cando as comunidades costeiras dependían da captura de bacallau e arenque para a subsistencia e o comercio. Ao longo dos séculos, a pesca evolucionou cara a unha industria comercial altamente regulada, cun enfoque na sustentabilidade a partir da Lei Magnuson-Stevens de 1976. Este marco legal foi esencial para a recuperación de especies sobreexplotadas e para garantir a competitividade do sector.

En 2024, a pesca mariña representa un dos sectores máis sólidos dentro da economía azul estadounidense, cun valor estimado de máis de 15.000 millóns de Dólares anuais.

Ademais, emprega directamente a máis de 300.000 persoas, moitas delas en comunidades costeiras de Alaska, Nova Inglaterra e o Golfo de México. O volume total de capturas acadou 4,5 millóns de toneladas métricas, consolidando estados Unidos como un demandante clave no mercado global de produtos do mar.

EVOLUCIÓN NOS ÚLTIMOS ANOS

Na última década, o sector experimentou un crecemento sostido do 2 % anual, grazas ás cotas de captura e ao manexo efectivo de máis de 400 pesqueiras baixo supervisión da NOAA. Este crecemento foi acompañado por avances en tecnoloxía e monitoreo, que permiten garantir a sustentabilidade dos ecosistemas mariños. Algunhas especies, como o bacallau do Atlántico, mostraron signos de recuperación, mentres que outras, como o cangrexo das neves, enfrontaron retos debido ao cambio climático.

PRODUTOS MÁIS COMÚNS

Os produtos máis destacados inclúen salmón, atún, camarón e cangrexo, todos eles fundamentais tanto para o consumo interno como para o comercio exterior. En particular, Alaska destaca por ser un dos maiores exportadores mundiais de salmón salvaxe.

3.2.1. Mercado das conservas

HISTORIA E RELEVANCIA

O mercado de conservas de peixe en Estados Unidos ten unha longa historia, vinculada ao desenvolvemento de métodos de preservación que xurdiron no século XIX para garantir a dispoñibilidade de produtos do mar lonxe das zonas costeiras. Desde entón, evolucionou para satisfacer as demandas de conveniencia, longa vida útil e accesibilidade dos consumidores. Actualmente, as conservas de peixe son un pilar da industria alimentaria estadounidense, tanto pola súa popularidade interna como polo seu impacto no comercio internacional.

EVOLUCIÓN RECENTE

Nos últimos anos, o mercado mostrou un crecemento moderado pero constante. En 2024, as vendas de conservas de peixe valoráronse en máis de 5.800 millóns de Dólares no mercado estadounidense, o que reflicte un aumento de aproximadamente un 6,2 % anual desde 2020. Este crecemento está impulsado pola preferencia do consumidor por produtos prácticos, sostibles e ricos en nutrientes, como o peixe enlatado en auga ou aceite.

As conservas máis comúns inclúen atún, salmón, sardiñas e caballa. O atún enlatado representa a maior cota de mercado, cunha forte demanda tanto en formatos económicos como premium.

As canles de distribución inclúen principalmente supermercados e hipermercados, seguidos polo comercio en liña, que creceu significativamente nos últimos anos debido aos cambios nos hábitos de compra tras a pandemia.

DATOS ECONÓMICOS E COMERCIO INTERNACIONAL

Estados Unidos é un dos principais importadores de conservas de peixe, cun volume de importación superior a 170 millóns de Dólares en 2024.

As exportacións, en contraste, son limitadas, acadando aproximadamente 18 millóns de Dólares no mesmo ano. Este desequilibrio comercial reflicte a dependencia do país de produtos procesados importados, especialmente de rexións como Europa e Asia.

España é un exportador clave de conservas de peixe cara a Estados Unidos, con produtos como atún e sardiñas destacándose pola súa calidade. A colaboración entre empresas españolas e distribuidoras estadounidenses fortaleceu a presenza destas conservas en mercados especializados e cadeas de supermercados.

PERSPECTIVAS FUTURAS

Espérase que o mercado de conservas en Estados Unidos continúe crescendo, cunha crecente preferencia por produtos con certificacións sostibles e envases innovadores. Os produtores españois, en particular, teñen unha oportunidade significativa para consolidar a súa posición neste mercado en expansión.

3.3. Sector da Acuicultura

RELEVANCIA HISTÓRICA E ACTUAL

A acuicultura en Estados Unidos comezou a gañar relevancia no século XX, aínda que o seu crecemento acelerouse nas últimas dúas décadas debido á necesidade de reducir a dependencia de produtos importados. A diferenza da pesca, a acuicultura representa unha proporción menor do mercado, pero a súa contribución ao consumo doméstico creceu de maneira significativa, representando o 20 % do total de produtos do mar consumidos no país en 2024.

Cunha produción anual de 700.000 toneladas métricas e un valor superior aos 3.500 millóns de dólares, este sector cobrou relevancia non só polo seu achegue económico, senón tamén pola súa sostenibilidade. A produción de especies como salmón do Atlántico, ostras, troita e tilapia creceu a un ritmo do 4 % anual durante a última década.

EVOLUCIÓN NOS ÚLTIMOS ANOS

Desde 2010, Estados Unidos priorizou investimentos en tecnoloxía e sustentabilidade na acuicultura, con máis de 1.000 millóns de dólares destinados entre 2020 e 2024. Os sistemas de recirculación acuícola (RAS) permitiron reducir a folla ambiental, mentres que iniciativas como o Fondo Europeo Marítimo de Pesca e Acuicultura (FEMPA) incentivaron a innovación. Este crecemento foi particularmente relevante en estados como Maine, Washington e Hawái, que lideran a produción nacional.

PRODUTOS MÁIS COMÚNS

Entre os principais produtos destacan o salmón do Atlántico e as ostras, que dominan os mercados premium en Estados Unidos e no estranxeiro.

Outros produtos relevantes inclúen mexillóns e troitas, que experimentaron un crecemento significativo nos últimos anos.

3.4. Comercio Internacional

3.4.1. Importacións

As importacións estadounidenses creceron un 5 % respecto ao ano anterior, acadando un valor aproximado de 367 millóns de euros. O aumento débese ó fortalecemento de relacións comerciais e á ampliación da oferta en produtos procesados e premium. A conservación e sustentabilidade seguen sendo factores clave que consolidan a posición dos produtos pesqueiros españois en Estados Unidos.

Estímase que as importacións de produtos acuícolas creceron un 8 %, superando os 670.000 euros. Isto reflicte a expansión da presenza española en feiras internacionais e o recoñecemento dos seus estándares de calidade.

A evolución positiva das importacións estadounidenses en 2024 subliña o éxito das estratexias españolas de diferenciación en sustentabilidade e calidade, consolidando a súa posición nun mercado exixente como o estadounidense.

3.4.2. Exportacións

Respecto ás exportacións con destino España, Estados Unidos exportou máis de 5.200 millóns de Dólares en produtos pesqueiros en 2023, cun incremento do 3 % respecto ao ano anterior. España, un dos principais destinos europeos, importantes como mariscos e filetes de peixe conxelados. A relación comercial foi en aumento debido á alta demanda de produtos estadounidenses de calidade, especialmente no segmento premium.

A diferenza da pesca, o comercio internacional de produtos acuícolas de Estados Unidos con España é máis reducido, aínda que mostrou un crecemento constante.

España importa principalmente ostras e produtos procesados como filetes de salmón. A colaboración entre ambos os países intensificouse en iniciativas de investigación e tecnoloxía para o desenvolvemento sostible da acuicultura.

3.5. Oferta galega nos Estados Unidos

En 2024, Galicia consolídase como unha das principais rexións exportadoras de produtos pesqueiros e acuícolas cara a Estados Unidos, grazas á calidade dos seus produtos e o seu enfoque na sustentabilidade. As exportacións galegas destes produtos continuaron crescendo, acadando cifras récord nos últimos anos, cun incremento do 12 % en 2023 respecto a 2022. Isto foi posible pola expansión de mercados internacionais, onde Estados Unidos figura como un destino clave.

OFERTA DE PRODUCTOS PESQUEIROS

Peixes Frescos e Conxelados:

Galicia destaca na exportación de peixes frescos e conxelados como merluza e atún. Estes produtos representan unha parte significativa do volume exportado, especialmente cara a mercados que demandan alta frescura e control de calidade.

Mariscos e Moluscos:

Os mariscos galegos, como percebes e vieiras, teñen unha gran aceptación no mercado estadounidense debido á súa exclusividade e orixe certificado. Galicia tamén exporta un gran volume de mexillóns, que son líderes da acuicultura na rexión, con certificacións sostibles recoñecidas internacionalmente.

Conservas e preparados:

As conservas galegas, en particular as de atún e sardiñas, son moi apreciadas polo seu sabor e calidade. Este segmento experimentou un crecemento constante en Estados Unidos, apoiado pola colaboración con cadeas de distribución locais e a promoción en feiras internacionais como a Boston Seafood Expo.

ACUICULTURA GALEGA

A acuicultura ten un peso fundamental en Galicia, co mexillón como produto estrela. Este sector contribúe significativamente ás exportacións, especialmente cara a países como Estados Unidos que valoran produtos cultivados baixo estritos estándares de sustentabilidade e calidade. En 2024, Galicia continúa liderando en España e Europa en cultivos mariños, reforzando a súa presenza no mercado norteamericano.

CIFRAS E TENDENCIAS

En 2023, as exportacións galegas de produtos do mar superaron os 2.700 millóns de euros, cun crecemento significativo no comercio con Estados Unidos.

Os produtos galegos posicionáronse ben no segmento premium do mercado estadounidense, grazas á súa orixe xeográfica protexida e o seu enfoque en sustentabilidade, tal e como se indica ao inicio deste punto.

4. Incentivos e axudas públicas para os sectores da pesca e acuicultura

Neste sector debemos facer unha diferenciación entre os incentivos e axudas existentes nos Estados Unidos para empresas destes dous sectores, así como en España para empresas exportadoras destes produtos ao estranxeiro, facendo fincapé en Galicia.

ESTADOS UNIDOS

O goberno de Estados Unidos, a través da Administración Nacional Oceánica e Atmosférica (NOAA), implementou múltiples programas de apoio e incentivos dirixidos ao sector pesqueiro e acuícola. Estas iniciativas buscan fomentar a sustentabilidade, a innovación tecnolóxica e a competitividade internacional:

Axudas Federais e Estatais:

O Fondo de Pesca de NOAA destina máis de 50 millóns de Dólares anuais a proxectos que promovan a conservación mariña, a modernización de flotas e a investigación para o desenvolvemento de prácticas pesqueiras sostibles.

Os estados costeiros, como Alaska e Maine, ofrecen incentivos fiscais e subvencións para investimentos en acuicultura mariña e sistemas de recirculación acuícola (RAS), apoiando a pequenos e medianos produtores.

Apoio para Exportadores:

O Programa de Acceso a Mercados (*Market Access Program*) do Departamento de Agricultura de EE. UU. (USDA) financia iniciativas de promoción en mercados estranxeiros, apoiando a empresas exportadoras de produtos pesqueiros e acuícolas cun enfoque en sustentabilidade.

A redución de aranceis mediante acordos comerciais, como o Tratado entre México, Estados Unidos e Canadá (USMCA), facilita a competitividade internacional de exportadores estadounidenses.

Investimentos en Innovación:

NOAA e a Fundación Nacional de Ciencias financian investigacións orientadas ó uso de intelixencia artificial para monitorrear ecosistemas mariños e mitiga-los efectos do cambio climático na produción acuícola.

ESPAÑA

España, e en particular Galicia, conta cun robusto sistema de axudas financiado tanto a nivel nacional como europeo, a través do Fondo Europeo Marítimo de Pesca e Acuicultura (*FEMPA*), para fortalecer o seu liderado en pesca e acuicultura:

Subvencións do FEMPA:

Este fondo apoia a modernización de flotas, a innovación tecnolóxica en acuicultura e a mellora de infraestruturas portuarias. En 2024, Galicia recibiu unha asignación prioritaria pola súa importancia estratéxica na produción pesqueira e acuícola de Europa.

Outórganse axudas para proxectos de sustentabilidade, como a transición a tecnoloxías máis limpas e o desenvolvemento de técnicas avanzadas de cultivo mariño.

Incentivos para exportadores:

O Instituto Galego de Promoción Económica (*IGAPE*) ofrece axudas directas e servizos de asesoramento para empresas exportadoras do sector. Estas inclúen a participación en feiras internacionais, como a Boston Seafood Expo, e programas de acceso a novos mercados en América.

As empresas galegas tamén se benefician de subvencións destinadas a mellorar a trazabilidade e certificación dos seus produtos para cumprir cos estándares exixidos en Estados Unidos.

Axudas á Innovación e Dixitalización:

O Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación (*MAPA*) financia proxectos de innovación en tecnoloxía acuícola, como sistemas de monitoreo dixital en granxas mariñas e solucións baseadas en intelixencia artificial para a mellora da eficiencia produtiva.

A modo de comparación entre ambos os países, conclúese que as axudas están enfocadas na sustentabilidade e expansión internacional, pero mentres España pon o foco en mellorar a competitividade das súas exportacións, Estados Unidos invista en investigación para garantir a sustentabilidade dos seus recursos mariños.

5. Acceso ao mercado. Regulacións

5.1. Aranceis

Actualmente, os produtos pesqueiros e acuícolas exportados desde España a Estados Unidos están suxeitos a diferentes aranceis, dependendo do tipo de produto e a súa clasificación arancelaria. Desde 2019, algunhas conservas e preparados de peixe e mariscos, incluídos mexillóns e moluscos, estiveron gravados cun arancel adicional do 25 %, resultado de tensións comerciais entre Estados Unidos e a Unión Europea relacionadas co conflito Airbus-Boeing.

O resto dos produtos pesqueiros españois, como filetes de peixe conxelado ou pescado fresco, enfrontan aranceis máis baixos ou están exentos baixo acordos previos. Porén, as medidas proteccionistas reduciron a competitividade dalgúns produtos, cunha caída estimada do 12 % nas exportacións afectadas polos aranceis desde a súa implementación.

Por outra banda, tras a reelección de Donald Trump como presidente dos Estados Unidos, a súa administración reafirmou o seu enfoque en políticas comerciais proteccionistas³, como, por exemplo:

- *Aumento de aranceis* xerais: Trump formulou un arancel do 10 % sobre todos os bens importados da Unión Europea, o que afectaría aínda máis aos produtos pesqueiros e acuícolas, agravando as restricións comerciais existentes.
- *Reforzamento de medidas bilaterais*: A administración busca renegociar acordos comerciais coa UE para incluír condicións máis favorables para os produtos estadounidenses, o que podería implicar novas barreiras arancelarias ou técnicas para os produtos europeos.
- *Ampliación de sancións comerciais*: Existe o risco de que se inclúan máis produtos do sector agroalimentario nas represalias comerciais, o que afectaría aínda máis aos exportadores españois de conservas de peixe e mariscos.

5.2. Barreiras regulatorias sanitarias

5.2.1. Requisitos HACCP

O sistema HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*) é obrigatorio para a exportación de peixes e mariscos a Estados Unidos. Este sistema garante a seguridade alimentaria identificando perigos específicos no proceso de produción e establecendo medidas para controlalos.

³ O presidente electo Donald J. Trump non tomará cargo ata o 20 de Xaneiro de 2025, polo que o especificado neste punto son as medidas de campaña e recollidas nos principais medios de información.

Os exportadores deben cumprir coas seguintes pautas clave establecidas pola FDA (Administración de Alimentos e Medicamentos):

- Análise de perigos: Identificar e avalia-los perigos biolóxicos, químicos e físicos que poderían afecta-la seguridade do produto.
- Puntos críticos de control (PCC): Establecer medidas de control en etapas específicas do proceso, como a recepción, o almacenamento e o transporte.
- Límites críticos e monitoreo: Defini-los parámetros aceptables para cada PCC e realizar un seguimento continuo.
- Accións correctivas: Implementar medidas cando se detecten desviacións nos PCC.
- Rexistros e documentación: Manter rexistros detallados de todas as actividades relacionadas con HACCP. Os documentos deben conservarse durante un ano para produtos frescos e dous anos para produtos conxelados ou procesados.

Os exportadores están obrigados a presentar un plan HACCP detallado para obter a autorización de entrada ao mercado estadounidense. As instalacións poden estar suxeitas a inspeccións para verificar o seu cumprimento.

5.2.2. Requisitos para os importadores

Ademais do HACCP, os importadores en Estados Unidos deben cumprir co FSVP (*Foreign Supplier Verification Program*), establecido baixo a Lei de modernización da Seguridade Alimentaria (*FSMA*).

Este programa asegura que os produtos importados cumpran cos mesmos estándares que os procesados en territorio estadounidense. Os requisitos principais para os importadores son os seguintes:

- Avaliación de perigos: Os importadores deben avaliar as instalacións e procesos do provedor estranxeiro, revisando riscos potenciais en ingredientes, fabricación, empaque e distribución.
- Verificación do cumprimento: Isto inclúe auditorías, estudo de mostras, probas de laboratorio e revisión de rexistros para garantir que o provedor cumpra coas normas da FDA.
- Accións correctivas: Implementar medidas cando se detecten incumprimentos, incluíndo a suspensión temporal de relacións co provedor se é necesario.
- Documentación e reevaluación: Manter rexistros completos sobre as avaliacións e reevaliar os provedores polo menos cada tres anos ou cando ocorran cambios significativos nas súas operacións.

5.3. Consideracións adicionais

- *Etiquetaxe*: Os produtos deben cumprir con normas de etiquetaxe específicas, incluíndo a declaración de ingredientes, alérxenos e datos nutricionais segundo as pautas da FDA.
- *Certificacións*: Nalgúns casos, pódense requirir certificacións adicionais, como as do Programa Nacional Orgánico (NOP) para produtos orgánicos.
- *Declaración Aduaneira e Aranceis*: Todo envío debe ir acompañado dunha declaración aduaneira que detalle a natureza, a cantidade e valor dos produtos. Os aranceis varían segundo o tipo de produto e a súa clasificación no Sistema Harmonizado de Tarifas (HTS). Nalgúns casos, os produtos de acuicultura e pesca están suxeitos a aranceis adicionais debido a conflitos comerciais recentes ou á situación política actual debido ó cambio de Goberno, previamente mentado.

O cumprimento destes requisitos é fundamental para evitar problemas regulatorios e garantir un acceso fluído ao mercado estadounidense.

6. Comercialización

6.1. Canles de distribución

6.1.1. Bróker

Un bróker actúa como intermediario nas negociacións entre os produtores/exportadores e os compradores finais, como distribuidores, importadores ou cadeas de supermercados. As súas características principais inclúen:

- *Rol principal*: Facilitar acordos comerciais sen posuír o produto nin encargarse da loxística.
- *Especialización*: Moitos brókers especialízanse en produtos específicos, como mariscos, peixe fresco ou conservas.
- *Mercado obxectivo*: Traballan en mercados maioristas, HORECA (hoteis, restaurantes e catering) e retalistas. O seu coñecemento do mercado local e os seus contactos son a súa maior fortaleza.

6.1.2. Importador

O importador adquire os produtos directamente dos exportadores no país de orixe e asume a responsabilidade de levalos a territorio estadounidense. As súas funcións principais inclúen:

- Control de calidade e regulacións: Os importadores asegúranse de que os produtos cumpran cos requisitos da FDA, como os estándares HACCP e a certificación baixo o programa FSVP.
- Segmentación: Algúns importadores son xeneralistas, mentres que outros están altamente especializados en produtos de alto valor, como mariscos ou peixes gourmet.
- Clientes: Solen traballar con cadeas de supermercados, distribuidores locais ou directamente co sector HORECA.

6.1.3. Distribuidor

O distribuidor encárgase de comprar grandes volumes de produtos, almacenalos e distribuílos a clientes retalistas, cadeas de restaurantes e outras empresas do sector HORECA. As súas características inclúen:

- Infraestrutura: Posúen instalacións de almacenamento en frío e sistemas de loxística avanzados.
- Rede comercial: O seu foco está en manter relacións directas con hoteis, restaurantes, supermercados e, nalgúns casos, consumidores finais.
- Segmentación do mercado: Algúns distribuidores, como Sysco Corporation, especialízanse en atender mercados institucionais, mentres que outros, como Houston Seafood Corp., traballan con produtos de alta calidade en cadeas de supermercados e clubs privados.

6.2. Canles de venda

6.2.1. Canal minorista

A canle retalista abrangue desde grandes cadeas de supermercados ata plataformas en liña, con opcións diversas para consumidores finais:

Supermercados e Grandes Cadeas:

Este segmento inclúe grandes cadeas como Walmart, Kroger e Whole Foods, que manexan volumes elevados de peixe fresco, conxelado e enlatado.

As cadeas premium como Whole Foods apostan por produtos sostibles e certificados, como salmón orgánico ou mariscos co selo MSC (Marine Stewardship Council).

Tendas especializadas:

Comercios como Sitka Salmon Shares e Real Oyster Cult están orientados a un público gourmet, ofrecendo produtos de alta calidade e orixes específicas (como ostras ou salmón do Atlántico).

E-commerce:

O comercio electrónico creceu significativamente, especialmente tras a pandemia. Empresas como Wild Alaskan Company ofrecen produtos do mar directamente ao consumidor, con opcións de subscripción que garanten envíos regulares a domicilio.

6.2.2. Canal HORECA

Esta canle abastece a establecementos que serven comidas preparadas, sendo clave para a venda de produtos pesqueiros e acuícolas:

Restaurantes e cadeas de comida:

Os restaurantes, desde cadeas casuais como Rede Lobster ata restaurantes de alta cociña, representan unha gran parte do consumo de mariscos. Os pratos máis populares inclúen sushi, tempura de camaróns e rangoons de cangrexo.

Hoteis e Eventos:

Grandes cadeas hoteleiras e organizadores de eventos adquiren produtos a través de distribuidores como Sysco e Aramark, os que se especializan na subministración a gran escala para banquetes e conferencias.

Catering e comedores institucionais:

Este segmento inclúe comedores en universidades, hospitais e oficinas gobernamentais, abastecidos por xigantes do sector como Compass Group e Sodexo. Enfocáronse en contratos a longo prazo e volumes significativos de produtos conxelados ou procesados.

6.3. Prezos de mercado

O mercado estadounidense de produtos pesqueiros e acuícolas mostra unha importante diversidade de prezos, influenciados por factores como o tipo de produto, o método de produción (pesca de captura ou acuicultura) e as dinámicas de oferta e demanda globais. A continuación, detállase o seu comportamento ata 2024:

EVOLUCIÓN INTERANUAL DOS PREZOS

Tendencias xerais:

- Entre 2017 e 2022, os prezos media de produtos do mar en Estados Unidos aumentaron un 30,6 %, debido á crecente demanda e ás limitacións na oferta, especialmente na pesca de captura.
- En 2023 e 2024, os prezos estabilizáronse para algúns produtos clave como o peixe fresco e conxelado, con variacións menores ao 2 %. Porén, os prezos do

camarón e a tilapia mostraron lixeiros descenso, mentres que produtos premium como o salmón e a langosta mantiveron valores altos debido á súa demanda sostible na canle HORECA.

Productos de Pesca de Captura:

- Os prezos de produtos como o bacallau e o atún mostraron incrementos constantes debido ás restricións en cotas de captura e ao aumento de custos loxísticos.
- En contraste, especies como o camarón e o salmón cultivado rexistraron prezos máis baixos, en parte pola ampliación da oferta acuícola global.

Productos de acuicultura:

- Os prezos de produtos acuícolas, como a tilapia e a troita, foron máis estables, cunha lixeira diminución en 2023 debido ao crecemento da oferta global e ás melloras en eficiencia de produción.
- No caso de produtos premium como as ostras e mexillóns, os prezos permanecen altos, respaldados pola demanda en restaurantes e mercados especializados.

RANGO DE PREZOS POR CATEGORÍA EN 2024

Productos frescos:

- Salmón: entre 12 e 18 de Dólares por libra, dependendo da súa orixe e certificacións.
- Bacallau: arredor do 15 de Dólares por libra, con variacións segundo a rexión e frescura.

Productos Conxelados:

- Tilapia: entre 6 e 8 de Dólares por libra, con prezos máis baixos en puntos de venda masivos.
- Camaróns: desde 10 de Dólares por libra para variedades estándar, ata 25 de Dólares por libra en opcións premium.

Conservas e procesados:

- Atún enlatado: entre 2 e 4 de Dólares por lata (5 oz), dependendo da calidade e o tipo de aceite.
- Sardiñas: entre 1,5 e 3 de Dólares por lata, con opcións máis custosas no segmento gourmet.

FACTORES QUE AFECTAN OS PREZOS

Demanda Sostida: Os consumidores estadounidenses continúan priorizando produtos do mar debido á súa percepción como opcións saudables e sostibles.

Custo de Insumos: O aumento nos custos de combustible e alimentos para acuicultura incrementou os custos de produción, aínda que a oferta global moderou este impacto nalgúns produtos.

Estacionalidade: Durante os períodos de maior consumo, como verán e festividades, os prezos solen incrementarse debido ao aumento na demanda.

6.4. Perspectivas e tendencias para os próximos anos

O sector de pesca e acuicultura en Estados Unidos enfrenta un futuro marcado pola estabilidade da demanda, desafíos globais na oferta e un cambio continuo cara a prácticas sustentables. As proxeccións para os próximos anos reflicten tendencias clave que influirán nos prezos, volumes de produción e preferencias dos consumidores.

TENDENCIAS XERAIS

Estabilidade na Demanda Doméstica:

A percepción dos produtos do mar como opcións saudables e sostibles seguirá impulsando a demanda no mercado estadounidense. Máis do 58 % dos consumidores priorizan alimentos saudables, un factor crucial para manter o consumo de produtos frescos e premium como salmón, camarón e moluscos.

Prevese que o mercado estadounidense continúe sendo un dos maiores consumidores de produtos acuáticos a nivel mundial, cun crecemento do consumo per cápita que podería alcanzar as 22 libras por persoa en 2027, fronte ás 19,5 libras actuais.

Innovación e tecnoloxía:

Os investimentos en acuicultura baseada en sistemas de recirculación acuícola (RAS) e pensos sostibles aumentarán a produción local de especies como salmón e camaróns, reducindo a dependencia de importacións para 2030.

Novas tecnoloxías para mellorar a trazabilidade, como blockchain, serán un estándar no mercado, promovendo transparencia e confianza entre os consumidores.

Impacto da Sustentabilidade e Certificacións:

A sustentabilidade seguirá sendo un diferenciador clave. O mercado continuará priorizando produtos con certificacións como o MSC (Marine Stewardship Council) e o ASC (Aquaculture Stewardship Council), o que podería xerar un crecemento adicional do 3 % anual na categoría premium.

PROYECCIONS DE PREZOS

Pesca de Captura:

Espérase que os prezos de produtos de captura, como o bacallau e o atún, continúen aumentando moderadamente debido á estabilidade nas cotas de pesca e ó crecemento de custos loxísticos e enerxéticos. Prevese un incremento anual do 1-3 % en media ata 2027.

Acuicultura:

Os prezos dos produtos acuícolas, como o camarón e a tilapia, manteranse relativamente estables, con flutuacións menores relacionadas coa oferta global e os custos de insumos. O crecemento en tecnoloxías máis eficientes permitirá mitigar aumentos significativos en prezos.

Segmento Premium:

Os produtos de maior valor, como ostras, mexillóns e salmón orgánico, verán un aumento sostido en prezos debido á crecente demanda nas canles HORECA e gourmet. Estímase que os prezos premium crecerán un 5-7 % anual ata 2028.

PERSPECTIVAS A LONGO PRAZO (2025-2030)

Crecedemento en Comercio Internacional:

Estados Unidos seguirá sendo un mercado clave para exportadores internacionais, pero anticipábase unha maior competencia de provedores locais que utilicen tecnoloxías avanzadas como RAS e sistemas de enerxía renovable para posicionarse como líderes en sustentabilidade.

As importacións seguirán representando cerca do 50 % do consumo interno, aínda que con maior foco en produtos certificados e de alta calidade.

Diversificación do portafolio:

A introdución de especies menos tradicionais e produtos innovadores, como algas mariñas e mariscos procesados con valor agregado, gañará terreo nas canles retalistas e de distribución institucional.

Impacto regulatorio e comercial:

As políticas comerciais máis proteccionistas baixo a administración actual poderían encarecer certos produtos importados. Porén, isto podería estimular a produción nacional e atraer investimentos estranxeiros ao mercado estadounidense.

7. Información adicional

7.1. Asociacións de interese

- 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

7.2. Feiras comerciais

Táboa 1. Listaxe das principais feiras do sector

NOME	LOCALIZACIÓN	PÁGINA WEB
Seafood Expo North America	Boston, Massachusetts	Link
Pacific Marine Expo	Seattle, Washington	Link
World Seafood Congress	Nova Orleans, Luisiana	Link
The Americas Food & Beverage Show	Miami, Florida	Link
Aquaculture America	Nova 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. Principais fontes de información

ANFACO-CECOPECA.

- *As conservas e produtos do mar impulsan a súa presenza no mercado americano (2023).*
https://anfaco.es/noticia_summerfancyfood2023
- *ANFACO-CECOPECA realiza o balance do ano 2023.*
https://anfaco.es/noticia_balance2023
- *O sector conserveiro segue coa súa boa marcha exportadora.*
https://anfaco.es/noticia_buenamarcha2023

Aqua.cl.

- *Tendencias do mercado de produtos do mar en retail e 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.

- *Análise de prezos en produtos pesqueiros e acuícolas globais.*
<https://www.infopesca.org/preciosproductos2024>
- *Economía mundial do sector pesqueiro 2024.*
<https://www.infopesca.org/economiamundial2024>

Mordor Intelligence.

- *Análise do tamaño e participación do mercado de produtos do mar en Estados Unidos.*
<https://www.mordorintelligence.com/reports/us-seafood-market2024>
- *Estudio de distribución de produtos acuáticos en América do 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.

- *O estado dos produtos do mar no mercado retalista de Estados Unidos.*
<https://www.pescafacil.com/productosmar2024>

Prochile.

- *Estudo de mercado: Produtos do mar en Estados Unidos 2024.*
<https://acceso.prochile.cl/mercadoestudioEEUU2024>