

Perfil de **Mariscos y Conservas de Pescado** del mercado de Estados Unidos



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



“Este perfil de producto ha sido realizado en el mercado de Estados Unidos por la consultora Angiolina Galluccio, utilizando fuentes primarias y secundarias. El trabajo realizado por la consultora ha sido supervisado y validado por la OCEX Nueva York y ha contado con la colaboración de la Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales del MINCETUR y PROMPERÚ. Se autoriza la reproducción de la información contenida en este documento siempre y cuando se mencione la fuente: MINCETUR. Plan de Desarrollo de Mercado de Estados Unidos”





Índice

Metodología de Estudio	6
1. Evaluación del Mercado	8
1.1 Tamaño de Mercado	8
2. Análisis de la Demanda	24
2.1 Usos y formas de consumo	24
2.2 Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación	26
2.3 Análisis de la competencia (presentaciones y precios)	27
2.4 Regiones / sectores de mayor consumo dentro del mercado	28
2.5 Perfil, Tendencias del Consumidor y perspectivas del mercado	28
3. Auditoría en tiendas	31
4. Condiciones de Acceso al Mercado	36



4.1. Aranceles	36
4.2 Normas de Origen y Pruebas de Origen	40
4.3 Análisis de riesgo y puntos críticos de control	41
4.4 Inspecciones extranjeras y presencia global	42
4.5 Resultados de las evaluaciones de los países	43
4.6 Programa Nacional de Monitoreo de Residuos	44
5. Canales de Distribución y Comercialización	46
6. Información Adicional	53
6.1 Ferias Comerciales	53
6.2 Links de Interés	54
7. Fuentes de Información	56



Metodología de Estudio

El estudio de mercado se realizó en tres etapas aproximadamente:

- Una investigación inicial secundaria para proporcionar una visión general del mercado de los productos de pesca en Estados Unidos, así como del mercado de mariscos y conservas de pescado.
- Una investigación principal, mediante entrevistas con importadores en Estados Unidos.
- Una evaluación de los datos y la redacción del presente estudio de comercialización.

La investigación secundaria incluyó una revisión de publicaciones de la industria, revistas, recursos impresos de diversas sociedades industriales y publicaciones gubernamentales. El objetivo de esta revisión fue establecer el tamaño del mercado de los mariscos y conservas de pescado en Estados Unidos y el estado del mercado global. La investigación principal consistió en entrevistas realizadas a compañías estadounidenses que actualmente importan estos productos hacia Estados Unidos. Finalmente, la evaluación de los datos y la redacción del informe llevó a que la consultora brindara ciertas recomendaciones y concluyera que existen muchas oportunidades para mariscos y conservas de pescado en el mercado estadounidense.



01

Evaluación del Mercado

1.1 Tamaño de Mercado

De acuerdo con la visión general del informe de Seafood Supply de Seafood Health Facts 2014, alrededor de tres cuartas partes de los productos de mariscos en los Estados Unidos se compran frescos o congelados, lo que deja a la cuarta parte de los artículos enlatados y curados. Simultáneamente, Ibis World afirma que la industria de los mercados de pescado y mariscos ha experimentado un crecimiento en los últimos años debido a

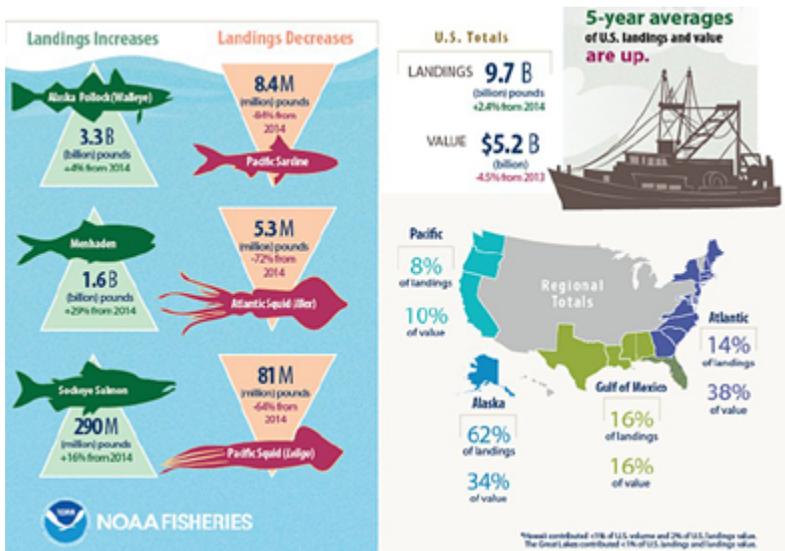
la mejora per cápita de la renta disponible y gracias a la tendencia cada vez mayor de comer sano. Se estima que en cinco años la industria será testigo de precios favorables y estabilizar el consumo de pescados y mariscos, agregando la presión de la competencia a medida que más países se introducen en la industria pesquera. De aquí al 2021, se prevé que la contribución de la industria a la economía aumente en promedio un 1,4% por año.

1.1.1 Producción local

Los Estados Unidos tiene una amplia variedad de productos de mariscos disponibles en tiendas que vienen de muchos lugares diferentes alrededores del mundo, incluyendo su propio patio trasero, o cuerpo de agua. La industria de los mariscos de los Estados Unidos se compone de tres métodos de recolección

diferentes: la pesca, la cría de mariscos y los sectores de procesamiento. Según la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica (NOAA), los pescadores estadounidenses desembarcaron 9.700 millones de libras de pescado y marisco valorados en USD 5,2 mil millones en 2015.

Gráfico N°1: Pesquerías comerciales de Los Estados Unidos y la industria pesquera - 2015



Fuente: Administración Nacional Oceánica y Atmosférica (NOAA), Departamento de Comercio de Los Estados Unidos

Mientras que los mariscos de pesca silvestre generalmente cuestan más porque requiere más esfuerzo y mano de obra, sin embargo, también se considera éticamente incorrecto, ya que utilizan redes gigantes para capturar el mayor número posible de peces. Esto hace que otras especies protegidas mueran por accidente y algunos ecosistemas enteros pueden incluso ser arruinados por el arrastre de las redes. Este método se está utilizando cada vez menos y está siendo substituido por granjas de la acuicultura o de los mariscos que permiten que usted crezca y coseche las criaturas vivas en un área predeterminada.

Este método es más popular debido al hecho de que no están perjudicando a otras especies, o el medio ambiente. Según la NOAA, en 2015, estas granjas se crean para abastecer mariscos, apoyar la pesca comercial, restaurar el hábitat y las especies en riesgo, y mantener la actividad económica en las comunidades costeras. Los Estados Unidos se considera el quinto país en la producción acuícola mundial y sus principales productos cosechados para consumo son las ostras con USD 136 millones, las almejas con USD 99 millones, el salmón con USD 77 millones, los mejillones con USD 9 millones y el camarón con USD 6 millones. Estos

productos provienen principalmente de la costa pacífica (48%) y el noreste (31%), pero también provienen del Golfo de México (13%) y el Sudeste (8%).

En cuanto a la anchoa, la mayor parte de la producción estadounidense proviene de la parte norte de California. Sin embargo, hay grandes argumentos con las autoridades federales y los conservacionistas de la vida silvestre debido al hecho de que las anchoas son una presa crítica para una lista muy grande de peces marinos, aves y mamíferos, según el sitio web de OCEANA. En la actualidad, el Servicio Nacional de Pesca Marítima (NMFS) emitió el límite anual de captura para la subpoblación central de anchoa septentrional, elevando el límite de captura a 25 000 toneladas métricas al año, en comparación con 18 200 toneladas durante los últimos cuatro años, conmovión.

El calamar gigante, también conocido como el calamar gigante del vuelo, el calamar gigante o el calamar de Humboldt se produce originalmente en California, como esta especie viene principalmente del Océano Pacífico. Sin embargo, como consecuencia del calentamiento global, ahora se puede encontrar esta especie hasta en Alaska también.

1.1.2 Exportaciones

Un tercio de los mariscos producidos en Estados Unidos, se exportan. Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), los principales destinos para los productos pesqueros exportados por Estados Unidos son China, la Unión Europea, Canadá, Japón y Corea del Sur, en ese orden. Estados Unidos es en la actualidad el quinto mayor exportador de pescado detrás de China, Noruega, Vietnam y Tailandia. En 2015, las exportaciones estadounidenses de productos pesqueros comestibles, incluidos los frescos, congelados, enlatados y curados, se valoraron en USD 5,2 mil millones, una disminución del 2,5% o USD 134,9 millones desde 2014 según el resumen anual de NOAA Fishery. Los principales productos exportados son los camarones de salmón y las almejas, productos que se pueden encontrar fácilmente en el supermercado de los Estados Unidos, especialmente en la costa este. De esa cantidad exportada, USD 301,3 millones provenían de mariscos enlatados, principalmente salmón.

Las exportaciones estadounidenses de productos pesqueros comestibles de

origen nacional en 2015 fueron 1 378 364 toneladas por valor de USD 5,2 mil millones, una disminución de 113 114 toneladas (7,6%) y USD 134,9 millones (2,5%) respecto a 2014. Las exportaciones de productos frescos y congelados fueron 1 259 450 toneladas valoradas en USD 4,4 (2,8%) y una disminución de USD 122,0 millones (2,7%) en comparación con 2014. Las exportaciones frescas y congeladas consistieron principalmente en 206 016 toneladas de salmón valoradas en USD 704,9 millones; 49 198 toneladas de langosta (*Homarus spp.*) valoradas en USD 628,3 millones; y 182 526 toneladas de surimi valuadas en USD 431,4 millones. Los artículos enlatados exportados totalizaron 60 833 toneladas, valoradas en USD 307,0 millones. El salmón fue el principal producto enlatado exportado, con 39 211 toneladas valoradas en USD 196,6 millones. Los artículos curados representaron 4 876 toneladas de exportaciones valuadas en USD 18,8 millones. Las exportaciones de caviar y huevas fueron 45 494 toneladas valoradas en USD 392,3 millones. Otros productos comestibles representaron 7 710 toneladas valoradas en USD 45,3 millones.



Estados Unidos no produce anchoas ni calamar gigante para abastecer el consumo nacional ni para exportar el producto.

Por esta razón, creemos que Estados Unidos es un buen mercado para estos productos peruanos.

Tabla N°1: Exportaciones totales de Estados Unidos en valor FAS (2012 - 2016)

HTS	Descripción
1604.11.40.30	Salmón rojo, sin aceite, enlatado.
1604.11.40.20	Salmón rosado, sin aceite, enlatado.
1604.20.60.00	Pescado, preparado o en conserva.
1605.30.10.20	Langosta en recipientes herméticos.
1604.19.55.00	Palitos de pescado y productos similares, filetes u otras partes de pescado, si están empanados o recubiertos con masa o preparados similares.
1605.21.05.00	Productos de camarones y gambas que contengan carne de pescado; comidas preparadas o congeladas contenidas en recipientes herméticos.
1604.32.00.00	Substitutos de caviar preparados a partir de huevos de peces distintos al esturión.
1604.31.00.00	Caviar (preparado a partir de huevos de esturión).
1604.11.20.00	Salmón, entero o en trozos, pero no molido, en aceite, en recipientes herméticos.

Fuente: Seafoodsource.com

La siguiente tabla muestra cuántos productos han disminuido los números de exportación a excepción de estos tres elementos que han demostrado ser más popular que el resto. El salmón

congelado ha demostrado ser la mejor exportación hasta la fecha, con más de cinco veces el volumen y el valor de lo que la mayoría de los otros productos pesqueros exportan.

	2012	2013	2014	2015	2016	2012 - 2016
	En USD 1 000					
	127 461	104 849	90 004	99 833	84 988	-9,64%
	62 889	74 734	70 737	46 950	57 325	-2,29%
	49 112	44 782	40 869	43 404	43 655	-2,90%
	7 355	29 232	46 179	56 080	34 501	47,17%
os,	30 231	33 779	42 783	32 546	25 097	-4,55%
o	18 659	12 368	11 637	8 516	19 776	1,46%
	11 359	12 832	21 328	17 658	17 999	12,20%
	6 149	5 364	7 594	11 682	16 972	28,89%
	10 534	18 858	21 178	33 930	15 444	10,04%



HTS	Descripción
1604.11.40.40	Salmón, no especificado en otra parte, sin aceite, en lata.
1605.21.10.45	Camarones, preparados o conservados, excepto en recipientes herméticos.
1605.30.10.40	Langosta, preparada o conservada.
1605.21.10.25	Camarones y gambas, preparados, congelados.
1604.20.05.00	Productos que contengan carne de crustáceos, moluscos u otros invertebrados acuáticos; comidas preparadas.
1604.14.00.00	Atunes, bonitos y bonitos atlánticos (sarda spp.), enteros o en trozos, pero sin picadillo, preparados o conservados.
1604.19.70.02	Pescado entero o en trozos, aunque no picados, preparados o conservados.
1604.11.40.50	Salmón, entero o en trozos, pero no picadillo.
1605.10.2030	Carne de cangrejo gigante, preparada, en recipientes herméticos.
1605.56.00.90	Berechos y conchas de abanico, preparados o conservados.
1605.10.05.00	Productos de cangrejo que contengan carne de pescado; y preparadas.
Subtotal:	
Los Demás:	
Total	

Fuente: Seafoodsource.com



	2012	2013	2014	2015	2016	2012 - 2016
	En USD 1 000					
	11 665	22 839	16 474	7 992	14 216	5,07%
	1 443	754	287	254	12 754	72,42%
	8 271	14 755	13 499	9 946	9 857	4,48%
	12 771	7 290	25 889	26 523	9 149	-8,00%
	11 306	11 769	10 647	9 001	9 086	-5,32%
	12 855	13 427	10 729	20 860	9 068	-8,35%
	4 790	4 886	4 777	5 649	6 327	7,21%
	7 662	7 147	6 659	6 963	5 672	-7,24%
	7 913	8 951	7 697	5 882	4 981	-10,93%
	6 250	6 161	4 192	4 409	4 732	-6,72%
	2 224	1 992	2 428	2 456	4 347	18,24%
	410 898	436 769	455 590	450 536	405 945	-0,30%
	78 522	67 202	68 230	52 883	42 480	-14,24%
	489 420	503 971	523 820	503 420	448 425	-2,16%



1.1.3 Importaciones

Statista.com indica que Estados Unidos es el mayor importador de pescado y productos pesqueros del mundo, con más de USD 20 millones. Muy cerca está Japón con más de USD 14 millones, China con más de 8 millones, España con más de 7 millones y Francia con más de 6 millones. Alrededor del 90% de los mariscos consumidos en los Estados Unidos son importados de China, Canadá, Tailandia, Vietnam, Indonesia y Ecuador; y varían entre sólo diez especies diferentes. Estas especies son el camarón, el salmón, el atún, la tilapia, el Pollock de Alaska, el pangasius (basa o swai), el bacalao, el carpe, el cangrejo y las almejas. La NOAA afirma que el camarón es ahora el principal producto que representa el 33% de todas las importaciones de productos del mar, o USD 6 700 millones. Este es un aumento desde 2012, donde sólo importaron USD 1,4 millones. A continuación, se encuentran filetes de agua dulce y filetes de salmón y atún, con cangrejos / cangrejo, calamar y langosta no muy lejos y cada año. Los pescados y mariscos enlatados representan el 12% de todos los mariscos importados con atún enlatado en el plomo que representa más de la mitad. Este producto aporta más de USD 94 millones al año. La demanda global de conservas de atún ha aumentado en los últimos tres años debido a su precio competitivo y

valor nutricional. Sin embargo, el pulpo conservado, conservado y preservado también está en aumento. En 2014, los Estados Unidos importaron USD 760 mil de pulpo conservado/conservado. En 2015, importaron USD 930 mil en los mismos productos.

Según NOAA de 2015-2, el volumen de camarón importado en 2015 fue de 585 826 toneladas, un aumento de 18 153 toneladas, o un 3,2%, de la cantidad importada en 2014. Las importaciones de camarón se valoraron en USD 5,4 Miles de millones, una disminución de USD 1,2 mil millones (18,6%) a partir de 2014. Las importaciones de camarón representaron el 29,0% del valor de las importaciones comestibles totales. Las importaciones de salmón fresco y congelado fueron de 329 845 toneladas, valoradas en USD 2 500 millones en 2015. Las importaciones de atún fresco y congelado ascendieron a 17 336 toneladas (10,4%) a partir de 2014. El valor de las importaciones de atún fresco y congelado aumentó 5,6%, USD 1 000 millones. El valor de las importaciones de atún enlatado también disminuyó, disminuyendo USD 90,2 millones (13,5%) a partir de 2014. Las importaciones de todos los filetes y filetes frescos y congelados ascendieron a 722 778 toneladas, Un aumento de 7 569 toneladas (1,1%) a partir de 2014. Las importaciones

comestibles totales consistieron en: 2 199 593 toneladas de productos frescos y congelados valorados en USD 16 400 millones; 316 556 toneladas de conservas valoradas en USD 1,8 mil millones; 45 223 toneladas de productos curados valorados en USD 316,2 millones; 2 899 toneladas de productos de caviar y huevas valorados en USD 44,4 millones; y 39 768 toneladas de otros productos valuados en USD 223,7 millones.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), las importaciones estadounidenses de calamar parecen

ser relativamente estables. Durante los primeros seis meses de 2016, los Estados Unidos importaron 33 400 toneladas de calamar en comparación con 33 500 toneladas durante el mismo período en 2015. Sin embargo, mirando los desarrollos en los últimos tres a cuatro años, las importaciones de calamar de Estados Unidos en el 2015, ascendieron a 72 150 toneladas en comparación con 66 500 toneladas en 2010.

En cuanto a las anchoas Estados Unidos es el quinto importador de anchoas en el mundo con el 5% de la cuota, pero el primer importador de este producto es Italia según la OEC.

1.1.4 Importaciones desde Perú

Los Estados Unidos han importado USD 120 millones de productos pesqueros de Perú, posicionándose muy cerca de grandes competidores como Chile y Ecuador, según la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés). El pescado es la mejor exportación, puesto noveno, del Perú. Las principales importaciones son el aceite de pescado, el camarón, el dolphinfish y después de cerca son el calamar y la anchoa, todo congelado o fresco. Este año han vendido USD 51 millones de Dolphinfish. El Servicio Nacional de Pesca Marítima, la División de Estadística Pesquera y Economía

muestra que en 2014 los Estados Unidos estaban importando algo menos de USD 290 millones desde el Perú mientras que en el 2015 importaron poco más de USD 270 millones. Sin embargo, se espera que la industria pesquera peruana crezca un 40%. La importación enlatada más grande del Perú para el año 2016, hasta ahora, ha sido anchoa enlatada que trae sobre USD 2 millones. Mientras que los números no están para 2016, el pulpo ya está siendo importado de Perú en forma congelada, seca, salada y salmuera. Esto indica que el pulpo peruano está en alza y debe centrarse en como un punto de marketing y publicidad.



Tabla N°2: Productos pesqueros y mariscos importados por Estados Unidos

Nombre del producto	2015 (kilogramos)
Producto análogo que contiene mariscos.	0
Anchovetas enlatadas en aceite.	81 521
Invertebrados acuáticos preparados/preservados.	36 360
Filete de delfín congelado.	1 378 445
Delfín fresco.	16 333
Pescado en filete en bloques congelado > 4,5kg.	28 093
Hígado, huevera, semen de pescado curado.	20 235
Pescado ahumado.	118 193
Filetes de merluza molida en bloques congelados > 4,5 kg.	21 000
Filete de merluza fresco.	0
Pescado molido en filetes y congelado.	34 481
Caballa preparada/conservada.	19 380
Peces marinos en filetes frescos.	18 916
Peces marinos en filetes congelados.	57 276
Peces marinos frescos.	0
Peces marinos congelados.	9 158
Carne de pescado marino congelada > 6,8 kg.	0
Moluscos preparados/preservados.	0
Pulpo congelado/seco/salado/salmuera.	0
Pulpo preparado/preservado.	10 773



desde Perú

2015 (USD)	2016 (kilogramos)	2016 (USD)
0	5 739	28 131
742 286	41 524	388 497
121 999	0	0
11 806 978	1 412 547	11 777 935
144 000	7 503	55 885
215 454	63 002	503 734
217 562	0	0
737 556	0	0
48 651	0	0
0	735	3 606
110 322	0	0
74 550	0	0
212 650	54 842	518 496
284 287	207 080	1 933 834
0	1 412	8 938
19 382	0	0
0	12 214	37 382
0	9 373	18 102
0	3 607	17 682
36 989	0	0



Nombre del producto	2015 (kilogramos)
Sardine con piel enlatada en aceite, espinas.	4 532
Sauger congelado.	0
Vieiras o conchas congeladas/secas/saladas /salmuera.	169 971
Vieira vivas/fresca	150
Basa fresco.	0
Pepinos de mar preparados/ conservados.	0
Erizo de mar vivo/fresco.	0
Hueveras de erizo de mar frescas.	0
Algas marinas y otras algas aptas para el consumo humano.	1 306
Camarones de agua fría pelados y congelados.	0
Camarón de agua fría sin pelar congelados 31/40.	0
Camarón de agua fría con concha congelada 41/50.	0
Camarón de agua fría con concha congelada 51/60.	0
Camarón de agua fría con concha congelada > 70.	0
Camarón de agua tibia congelado.	284 635
Camarón de agua tibia congelado con concha 15/20.	612
Camarón de agua tibia congelado con concha 21/25.	4 186
Camarón de agua tibia congelado con concha 26/30.	115 869
Camarón de agua tibia congelado con concha 31/40.	97 795
Camarón de agua tibia congelado con concha 41/50.	14 901
Camarón de agua tibia congelado con concha 51/60.	25 750



2015 (USD)	2016 (kilogramos)	2016 (USD)
15 558	0	0
0	19 968	42 281
2 223 439	0	0
2 670	2 396	43 308
0	457	11 298
0	210	4 200
0	1 137	15 311
0	1 104	48 576
5 683	2 804	7 864
0	4 782	23 440
0	748	3 667
0	1 236	6 054
0	441	2 163
0	734	3 600
2 646 136	502 950	4 239 942
8 798	8 826	71 739
28 017	36 584	322 734
1 178 565	129 067	946 795
830 738	164 686	1 223 569
111 153	65 906	462 230
177 322	52 883	353 631



Nombre del producto	2015 (kilogramos)
Camarón de agua tibia congelado con concha 61/70.	9 209
Camarón de agua tibia congelado con concha < 15.	6 691
Camarón de agua tibia congelado con concha > 70.	21 406
Pejerreyes congelados.	61 208
Pejerreyes de mar congelados.	11 068
Calamares (Loligo nspf) Congelado/seco/salado/salmuera.	1 352
Calamar en filete congelado.	89 526
Calamar congelado/seco/salado/salmuera.	11 250
Calamar preparado/preservado.	82 257
Productos de picado tipo palo no revestidos cocidos/congelados.	18 666
Tilapia (oreochromis spp.) en filete fresco.	13 266
Tilapia (oreochromis spp.) en filete congelado.	18 416
Austromerluza fresca.	36 274
Trucha en filete congelado.	16 989
Subtotal	2 967 449
Coral, conchas, grosellas crudas/ simplemente preparadas.	0
Pescado en aceite/facciones.	324 056
Pescado, harina de marisco no apta para el consumo humano.	19 000
Pescado, productos de marisco no aptos para el consumo humano.	0
Arenque americano aceite/fracciones.	18 060
Subtotal	361 116
Total	3 328 565



2015 (USD)	2016 (kilogramos)	2016 (USD)
59 327	34 217	202 119
155 750	29 485	658 380
136 267	14 007	73 539
105 295	0	0
23 180	2 209	6 318
4 470	0	0
310 123	55 243	201 237
43 786	11 890	27 776
285 217	77 449	255 806
76 951	21 773	70 080
126 292	10 234	103 577
171 020	16 329	175 320
215 159	86 191	215 158
155 477	0	0
23 869 059	3 175 524	25 113 934
0	13 000	15 970
2 203 474	495 140	3 594 669
37 615	68 000	138 857
0	67 704	64 527
157 185	0	0
2 398 274	643 844	3 814 023
26 267 333	3 819 368	28 927 957

02

Análisis de la Demanda

2.1 Usos y formas de consumo

Según el informe anual de la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica sobre el consumo de los Estados Unidos, los estadounidenses agregaron un promedio de 1 libra de mariscos per cápita a sus dietas en 2015. Subieron 0,9 libras de 14,6 en 2014 a 15,5 en 2015.

Los Estados Unidos importan principalmente mariscos de China, Tailandia, Canadá, Indonesia, Vietnam y Ecuador.

El mercado de mariscos consumibles en Estados Unidos consiste principalmente de productos importados extranjeros como se menciona en la sección de importaciones.

El mismo informe, “Panorama general del suministro de productos de los Estados Unidos de América”, indica que los productos del mar destinados al consumo vienen frescos o congelados, enlatados o curados. Fresco /congelado representa el 73% de los mariscos en Estados Unidos, mientras que las cuentas enlatadas de 25% y curado por sólo el 2%. Está claro que el consumidor prefiere los mariscos frescos o congelados a los enlatados.

Los productos de mariscos en conserva consisten principalmente en atún, mariscos, salmón y sardinas y son convenientes para consumir. En el sector de los mariscos, el atún enlatado representa aproximadamente el 67% de

todos los productos enlatados, mientras que los mariscos enlatados representan el 10% y el salmón enlatado y las sardinas al 5% cada uno. El descanso del 18% son variados pescados y mariscos que podrían no estar disponibles en todas partes.

Estos son fáciles de almacenar y pueden durar hasta tres años sin refrigeración. También son económicos y tan saludables como los mariscos frescos y/o congelados, algo que muchos consumidores no son plenamente conscientes. Artículos de mariscos curados cuenta de productos ahumados, salados o en vinagre y ha sido consistentemente en alrededor del 2% de todos los productos de mariscos consumidos por Estados Unidos Esta categoría se considera más de gama alta y se empaqueta en botellas de vidrio

con diferentes aceites permitiendo que se venda a un precio más alto debido a la demanda ya la inversión requerida para crear estos productos.

Otro producto de mariscos que está ganando popularidad es el pulpo/calamar. Estos productos se importan principalmente de España y Filipinas. Michael Ramsing, de Seafoodnews.com, informó que las importaciones totales de pulpo de Estados Unidos aumentaron un 16% en 2014. Las importaciones españolas se sitúan en 6,2 millones de libras en el año 2014, superando a Filipinas en un 40% del total de importaciones estadounidenses, proveedores. La demanda recientemente alta se debe al hecho de que hay una mayor demanda de restaurantes en Estados Unidos.



Si bien podemos haber visto una disminución constante en las ventas de alimentos enlatados de 2010 a 2014, en 2015; sin embargo, se espera que comience a subir una vez más. La percepción de los consumidores de este producto está comenzando a cambiar gracias al refuerzo positivo ya la evidencia científica proporcionada por las compañías, los grupos del gobierno y los especialistas de la salud que están trabajando difícilmente en conseguir a gente detrás en mariscos. Esto es especialmente cierto cuando se trata de dietistas que recomiendan comer 3,5 - 8 oz de pescado cada semana y si estás embarazada debe aumentar ese número a 12 oz de pescado cocido. Esto es fácil de hacer si uno consume los mariscos enlatados comprados tienda.

Un informe de la radio NPR en Nueva York (2016) indica que los calamares son los favoritos de las mesas de comedor estadounidenses y que más del 80% de

los desembarques de calamar de los Estados Unidos se exportan la mayor parte a China. Afirman que es más barato en algunas situaciones enviarlo a China para ser procesado y enviarlo de vuelta. Lo que demuestra que no hay plantas procesadas en los Estados Unidos que puedan competir con los precios chinos, y que prefieren exportarlos, procesarlos y devolverlos a los Estados Unidos para su consumo. En California, el calamar es un motor económico de la industria de los mariscos - es la quinta pesquería más grande de los Estados Unidos en peso. Sin embargo, la mayor parte de este calamar es congelado y exportado al extranjero a China para ser procesado y distribuido a más de 42 países en todo el mundo. Es un mercado de exportación que, según las cifras de 2011, está valorado en USD 107 millones. Sólo el 1,4% de ella, en promedio, vuelve a Estados Unidos. En 2015, esa cifra fue del 0,46%.

2.2 Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación

Los productos de mariscos en conserva consisten principalmente en atún, mariscos, salmón y sardinas y son convenientes para consumir. En el sector de los mariscos, el atún enlatado representa aproximadamente el 67% de

todos los productos enlatados, mientras que los mariscos enlatados representan el 10% y el salmón enlatado y las sardinas al 5% cada uno. El descanso del 18% son variados pescados y mariscos que podrían no estar disponibles en todas partes.

Los productos de mariscos enlatados vienen variados. Que se consideran todos bajo el mismo paraguas de productos embalados y sellados herméticos. Todos son similares en el hecho de que están listos para comer y sólo necesitan ser abiertos. El más común es la típica presentación de mariscos en conserva que es cuando se coloca el producto en una lata, sellar y cocinar mientras está en la lata. Esto le permite durar más y está listo para el

consumo. Otra presentación es también en una lata, sin embargo, lo preparan y lo marinan antes de colocarlo en la lata, como las anchoas. Estos productos salados y preparados para que sólo tiene que pelar la lata y consumir. La última presentación viene en una bolsa o recipiente de plástico con algún tipo de condimento o valor añadido al producto. Estos pueden ser un poco más caros que el resto, pero también son más satisfactorios para el consumidor.

2.3 Análisis de la competencia (presentaciones y precios)

Cuando se trata de países que exportan a los Estados Unidos, Chile y Ecuador son probablemente nuestra mayor competencia. Debido al hecho de que Perú y estos países pescan principalmente en el Océano Pacífico Sur, muchos productos son los mismos y están en competencia directa con el Perú. Debido a esto, los países se han especializado en cosas diferentes para no superponerse a la exportación a los Estados Unidos. Chile es grande en salmón, basa y mejillones, Ecuador bate en Perú y Chile con atún y camarón. Sin embargo, Perú supera a Ecuador y Chile cuando se trata de pulpo y calamar. En conjunto, los Estados Unidos importan USD 514 millones de Chile, USD 250 millones de Ecuador y USD 120 millones de Perú.

En cuanto a los productos de marisco en conserva en todo Estados Unidos, varía mucho, pero está claro que Tailandia lidera con un margen muy grande en términos de importaciones de conservas de atún, exportando el 51% de todos los productos enlatados de atún a los Estados Unidos. El resto del mercado de importaciones de atún enlatado se distribuye de manera relativamente uniforme entre Filipinas (13%), Vietnam (12%), Ecuador (10%) y una mezcla de otros países, incluido Perú (14%). Las importaciones de productos de camarón a los Estados Unidos tienen una distribución más uniforme, con la India siendo el mayor exportador a Estados Unidos con 19%, seguido por Indonesia (18%), Ecuador (16%), Vietnam (13%), Tailandia (11%), China (6%) y una mezcla de otros países (17%).



En términos de marcas, es evidente que Bumble Bee es líder en disponibilidad y variedad, ya que tienen la mayoría de los productos de mariscos enlatados de lejos, tanto en las tiendas de descuento y supermercados de gama media. En cuanto al mercado de conservas de atún, las tres principales marcas son Starkist (30% de cuota de mercado),

Bumble Bee (28% de cuota de mercado) y Chicken of the Sea (20% de cuota de mercado). Estas tres grandes marcas representan por sí solas el 78% del mercado de conservas de atún, y esto fue ciertamente observable en los mercados que visitamos en base a la disponibilidad y variedad de los productos de cada una de esas marcas.

2.4 Regiones / sectores de mayor consumo dentro del mercado

El consumo de mariscos en los Estados Unidos ha subido en 2015 según el Editor Ejecutivo de SeafoodSource.com en 'American Seafood Consumption up in 2015, Landing Volumes Even.' El artículo afirma que los estadounidenses añadieron casi una libra de mariscos a su dieta de acuerdo con el Informe anual de la NOAA sobre el consumo estadounidense.

En cuanto al gasto de pescados y mariscos por región, la Costa Oeste, que tiene California, Oregon y Washington, gasta más dinero en Mariscos anualmente. En

promedio, los pescados y mariscos por unidad de consumo en el oeste alcanzan USD 146 al año. Mientras que el noreste (Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, Nueva York y New Jersey) no se queda atrás con USD 135 al año. Seguido por el Sur (Alabama, Florida, Louisiana, Mississippi, Texas) con USD 116 y el Medio Oeste con USD 113, según Statista. Esto se debe principalmente al hecho de que las costas oeste y este tienen más acceso al pescado fresco de los productores de las importaciones que llegan en barcos.

2.5 Perfil, Tendencias del Consumidor y perspectivas del mercado

El mercado estadounidense de pescado enlatado está creciendo y ganando popularidad. La tendencia más reciente de alimentos que llega a Estados Unidos es el concepto de Tin-to-Table que está siendo

utilizado por restaurantes populares. Por ejemplo, Jarr Barr, un restaurante en Seattle sirve platos de pescado enlatados de España por un precio mucho más alto que lo que les costó el envase. Boston tiene

Saltie Girl, Minneapolis; Brut, Oregon; Bar Vivant. Estos establecimientos utilizan todos los mariscos enlatados a propósito y lo anuncian como algo sofisticado de diferentes países.

Organizaciones como la Alianza de Pescado en Conserva (CSA) han sido creados para tratar de promover y comercializar estos, actuando como asesores para la industria de mariscos enlatados. Ellos están tratando de probar que los alimentos enlatados son tan saludables como frescos y/o congelados por la exposición de los valores nutricionales y los métodos de enlatado.

Según el CFA, los consumidores no tienen la educación adecuada con respecto a los alimentos enlatados. La elaboración de mariscos para el consumo no requiere mucho procesamiento, pero más del 58% de los consumidores encuestados creían que los alimentos enlatados requieren más procesamiento que los alimentos congelados u otros alimentos envasados.

El sodio es también una preocupación importante entre los consumidores cuando se trata de variedades enlatadas de alimentos, pero el hecho es que hay cientos de alimentos enlatados disponibles bajo en sodio y sin sodio. Además, el drenaje y enjuague de los alimentos enlatados puede reducir el

sodio hasta en un 41%. Los conservantes son también un tema polémico al discutir el tema de los alimentos enlatados y el hecho es que los alimentos enlatados no requieren conservantes en el proceso de fabricación. Sin embargo, más del 65% de los consumidores estadounidenses encuestados creían que se requerían conservantes. Los alimentos que se venden en latas de acero ya están cocinados, por lo que no requieren conservantes para evitar su deterioro. De hecho, la mayoría de los alimentos enlatados no contienen conservantes.

De acuerdo con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de Servicio de Investigación Económica, en 2015 hemos experimentado un aumento del 240% en el volumen de salmón fresco atlántico importado desde 2011. Esta es una clara indicación de que las personas siguen comiendo mariscos. En una encuesta realizada por Statista, se preguntó a la gente con qué frecuencia compran pescado y mariscos, el 27% dijeron una vez a la semana, mientras que el 25% dijo 2,3 veces a la semana y el 25% dijo menos de una vez a la semana. El hecho de que la gente está consumiendo más mariscos significa que más productos necesitan ser proporcionados. Esto abre alrededor de 1,8 millones de empleos y mantiene los puertos y vías navegables abiertas, de acuerdo con la fuente de los mariscos.



Ventajas del producto peruano y competencia

Perú tiene muchos productos excelentes que podrían ser comercializados en Estados Unidos. El Perú es reconocido por la producción del pulpo (incluye la pota) y calamar, detrás de España y Tailandia. Esto es una ventaja sobre otros países latinoamericanos, ya que Perú es el mayor exportador de pulpo en la región. Como se mencionó anteriormente, el consumo de pulpo en Estados Unidos está en

aumento a la necesidad de restaurante del producto. Muchos restaurantes pasaron de comprar pulpos de Tailandia a comprar pulpos de España debido a la calidad. Esto también es una ventaja para Perú porque es el único país exportador de América Latina. Con la escena culinaria peruana en auge en este momento, el pulpo se está introduciendo a una tarifa diaria con los consumidores de los mariscos. La mejor manera de introducir estos productos en Estados Unidos sería por los viajes aéreos, ya que son sensibles al tiempo.



03

Auditoría en tiendas

Jack's World (tienda de descuento):

- **Bumble Bee**

- » Premium Wild Pink Salmon (lata) 14,72 oz
- » Chunk Albacore Blanco en Agua (lata) 5 oz
- » Albacora Blanco Sólido en Agua (lata) 5 oz
- » Premium Select Tiny Shrimp (lata) de 4 oz
- » Premium Select Camarones medianos (lata) 4 oz

- **Pollo del Mar**

- » Chunk Light Atún en Aceite (lata) 5 oz
- » Chunk Albacora Blanco Atún en Agua (lata) 5 oz

- **Punto de hielo**

- » Salmón Rosado Alaskan de Lujo (lata) 14,75 oz

- **Starkist**

- » Atún Albacora Blanco Sólido en Agua (lata) 5 onzas.



Gráfico N°2: Formas de presetación de marcas de conservas de atún y salmón en Estados Unidos



- **Bumble Bee**

- » Premium Atún Ligero en Agua (Bolsa de Aluminio) 2,5 oz
- » Atún condimentado de limón y pimienta (bolsa de aluminio) 2,5 oz
- » Sensaciones Tomate y Basil Medley Atún con Crackers (lata) 3,6 oz
- » Sensaciones picante tailandés Chili sazonado atún Medley con galletas (lata) 3,6 oz
- » Sensaciones de Lemon y Pepper Medley Atún con Crackers (lata) 3,6 oz
- » Merienda en la ensalada de atún Run con galletas (lata) 3,6 oz
- » Merienda en la ensalada de atún libre de grasa con galletas de trigo (lata) de 3,6 oz

Gráfico N°3: Formas de presentación de marcas de conservas de atún en Estados Unidos



- Roland

- » Sardinas en Salsa de Tomate (Lata) 5,5 oz

Gráfico N°4: Formas de presentación de marcas de conservas de sardina en Estados Unidos



- **Bumble Bee**

- » Sardinas en mostaza 3,75 oz
- » Sardinas en agua (lata) 3,75 oz
- » Sardinas en Aceite (lata) 3,75 oz
- » Sardinas en salsa caliente (lata) 3,75 oz
- » Premium Wild Pink Salmon (bolsa de aluminio) 5 oz
- » Atún Albacora Premium en Agua (bolsa de aluminio) 2,5 oz

- **Beach Cliff**

- » Sardinas en salsa de mostaza (lata) 3,75 oz
- » Sardinas en salsa de limón (lata) 3,75 oz
- » Sardinas en salsa picante de Louisiana (lata) 3,75 oz
- » Sardinas en agua (lata) 3,75 oz

Gráfico N°5: Formas de presentación de marcas de conservas de atún y sardina en Estados Unidos



04

Condiciones de Acceso al Mercado

4.1. Aranceles

Tabla N°3: Tarifas arancelarias generales y especiales, según HTS

HTS	Sufijo Stat	Descripción
1604.11.40	10	Otro Enlatado: Mascotas (perros).
1604.17.40	00	Ni cocinado, ni en aceite.
1604.19.41	00	Ni cocinado, ni en aceite.
1604.20.40	00	Ni cocinado, ni en aceite.
1605.10.05	10 90	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas en recipientes herméticos, entre Otros.
1605.21.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.

Fuente: USITC, <https://hts.usitc.gov/?query=1605.30.05>



Tarifas arancelarias			
Unidad de cantidad	Arancel aplicado		Arancel consolidado
	General	Especial	
kg	Libre		25%
kg	10%	Free (A+, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG) 4% (KR)	20%
kg	10%	Free (A+, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG) 4% (KR)	20%
kg	10%	Free (A+, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	20%
kg	10%	Free (A, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	20%
kg	5%	Free (A*, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	20%



HTS	Sufijo Stat	Descripción
1605.29.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.30.05	10 90	Productos que contengan carne de pescado; Comidas preparadas En recipientes herméticos Otros.
1605.40.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.51.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.52.05	00	Productos que contengan carne de pescado; Comidas preparadas
1605.53.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.54.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.54.60	10 20 30	Otros calamares.
1605.55.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.56.05	00	Productos que contengan carne de pescado; Comidas preparadas
1605.57.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas
1605.58.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.
1605.59.05	00	Productos que contengan carne de pescado; comidas preparadas.

Fuente: USITC, <https://hts.usitc.gov/?query=1605.30.05>



Tarifas arancelarias			
Unidad de cantidad	Arancel aplicado		Arancel consolidado
	General	Especial	
kg	5%	Free (A*, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	20%
kg	10%	Free (A, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	20%
kg	Libre		20%



4.2 Normas de Origen y Pruebas de Origen

La FDA es la principal organización responsable de determinar qué productos de mar que ingresan a Estados Unidos se consideran seguros. Esta agencia utiliza todos los recursos disponibles para identificar amenazas inmediatas. Bajo su dirección, el Servicio Nacional de Pesca Marítima (NMFS) y el Servicio de Pesca y Vida Silvestre (FWS) también ayudan. En conjunto, hay cuatro pasos que uno debe seguir al exportar mariscos de Perú a Estados Unidos. Hay una serie de enlaces adjuntos en la parte inferior en "Enlaces de exportación", donde puede encontrar la información disponible y documentos para asegurarse de que está siguiendo el proceso correcto. Primero debe registrarse con la FDA si está fabricando, procesando, empackando o almacenando alimentos para consumo humano o animal. Entonces, usted debe tener un agente de Estados Unidos que siempre está disponible y vive a tiempo completo en este país. En tercer lugar, sus productos tienen que estar debidamente etiquetados o no podrán entrar en el país. Las reglas para las etiquetas son muy estrictas e incluyen todo, desde la lista de ingredientes hasta los tamaños de fuente utilizados. Por último, debe enviar un aviso previo informando a la FDA que sus productos llegarán. El 20% de todas las importaciones estadounidenses son productos alimenticios, por lo que

requieren que llene el formulario. De esta manera, la patrulla fronteriza puede dirigirse e inspeccionar los envíos entrantes. Hay muchas empresas que uno puede contratar para ayudar con este proceso, como Register Corp o Studio Spear. El proceso no es difícil, pero debe hacerse con mucho cuidado. El envío debe llegar a través de uno de los puertos designados por los Estados Unidos. Para obtener las directrices completas, visite el sitio web de la FDA.

Requerimientos Específicos de los Importadores - Compradores (productos de calidad para el producto priorizado, si los hubiese)

En virtud de las disposiciones de la ley estadounidense contenida en la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Productos Cosméticos de los Estados Unidos, los importadores de productos alimenticios destinados a ser introducidos en el comercio interestatal de los Estados Unidos son responsables de garantizar que los productos son seguros, sanitarios y etiquetados según los requisitos de los Estados Unidos. (Todos los alimentos importados se consideran comercio interestatal.)

La FDA no está autorizada bajo la ley para aprobar, certificar, licenciar

o sancionar de manera alguna a los importadores, productos, etiquetas o envíos individuales de alimentos. Los importadores pueden importar alimentos a los Estados Unidos sin la aprobación previa de la FDA, siempre y cuando las instalaciones que producen, almacenan o manipulan los productos se registran en la FDA y la FDA notifica previamente los envíos entrantes.

Los productos alimenticios importados están sujetos a la inspección de la FDA cuando se ofrecen para su importación en los puertos de entrada de los Estados Unidos. La FDA puede detener los envíos de productos ofrecidos para la importación si se comprueba que los envíos no cumplen con los requisitos de los Estados Unidos.

Tanto los alimentos importados como los producidos en el país deben cumplir los mismos requisitos legales en los Estados Unidos.

La FDA es responsable de la seguridad de todos los pescados y productos pesqueros que ingresan a los Estados Unidos. La agencia utiliza todas las herramientas disponibles para identificar las amenazas inmediatas o potenciales, así como el mejor curso de acción para proteger la salud pública y la seguridad. Como parte del esfuerzo de seguridad de importación de la FDA, la agencia proporciona toda la información disponible y orientación posible a los consumidores, la industria y el gobierno sobre la seguridad de los mariscos.

4.3 Análisis de riesgo y puntos críticos de control

El programa de seguridad de productos pesqueros multifacético y de riesgo de la FDA se basa en varias medidas de cumplimiento con sus regulaciones HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), que describen un sistema de manejo en el cual se aborda la inocuidad de alimentos, Y los riesgos físicos derivados de la producción, adquisición y manipulación de materias primas, hasta la fabricación, distribución y consumo del producto acabado.

En el caso de los productos pesqueros importados, estas medidas incluyen: inspecciones de instalaciones de procesamiento en el extranjero, muestreo de mariscos ofrecidos a la importación en los Estados Unidos, muestreo nacional de vigilancia de productos importados, inspecciones de importadores de productos pesqueros, evaluaciones de productos pesqueros, información relevante de nuestros socios extranjeros y oficinas de la FDA en el extranjero.



4.4 Inspecciones extranjeras y presencia global

La FDA ha aumentado el número de inspecciones de sitios extranjeros en los últimos años y está trabajando a nivel mundial para cumplir mejor su misión nacional de promover y proteger la salud pública de los Estados Unidos. La FDA ha fortalecido y ha coordinado mejor sus compromisos internacionales estableciendo puestos permanentes de la FDA en el extranjero en lugares estratégicos. La publicación del personal de la FDA en ciertas regiones de ultramar es una parte clave de la estrategia de la agencia para expandir la supervisión de los alimentos importados.

Predecir

La FDA también está implementando un nuevo sistema de detección de importaciones, la Evaluación Predictiva basada en el Riesgo para el Cotejo Dinámico de Cumplimiento de Importaciones (PREDICT), que mejorará el actual sistema de cribado electrónico dirigido a productos de mayor riesgo para el examen y el muestreo y minimizando los retrasos de envíos de Productos de menor riesgo. PREDICT mejorará la capacidad de la agencia para detectar tendencias e investigar patrones. Esto, a su vez, ayudará a hacer un uso más

eficiente de los recursos de importación de la FDA y permitirá a la FDA ajustar los niveles de muestreo de importación de productos de mariscos en el tiempo y según sea apropiado.

Evaluaciones de países extranjeros

Las evaluaciones de países extranjeros son revisiones de sistemas que ofrecen a la FDA una visión amplia de la capacidad de la industria y la infraestructura reguladora del país para controlar los medicamentos de acuicultura. Estas evaluaciones permiten a la FDA familiarizarse con los controles que la autoridad competente de un país está implementando para la distribución, disponibilidad y uso de medicamentos para animales. La FDA utiliza evaluaciones de país para evaluar las leyes del país para el control de residuos de drogas animales en los productos de acuicultura que envía a los Estados Unidos y para su implementación.

El programa de evaluación del país ayuda a la FDA a dirigir sus recursos extranjeros de inspección y vigilancia de fronteras de manera más eficaz y eficiente y permite a la FDA trabajar directamente con los países para resolver problemas de residuos de drogas.

La FDA utiliza la información de las evaluaciones de los países para:

Mejor objetivo (es decir, aumentar o disminuir) el muestreo de vigilancia de los productos acuícolas importados; informar sus decisiones sobre los nuevos métodos analíticos que necesita desarrollar y los fármacos o productos químicos a los que debe dirigirse para el muestreo de vigilancia; informar a su planificación de inspecciones HACCP

de mariscos extranjeros; proporcionar pruebas adicionales de posibles medidas reglamentarias, como una alerta de importación; mejorar la colaboración con el gobierno extranjero y los contactos de la industria para lograr un mejor cumplimiento con los requisitos reglamentarios de la FDA; y comprender mejor las causas de cambios significativos en los problemas de residuos de un país, como un repentino aumento en muestras no conformes.

4.5 Resultados de las evaluaciones de los países

El viaje de evaluación a China en 2006 fue una consideración clave en la emisión de la alerta de China a nivel de todo el país para los productos acuícolas específicos de China en 2007.

Se consideraron las evaluaciones de los países correspondientes a China en 2006, Chile en 2008 y la India en 2010, lo que dio como resultado un mayor muestreo y pruebas en el marco del programa de cumplimiento y asignaciones especiales para productos acuícolas de esos países (por ejemplo, anguila de China y salmón de Chile) Camarones de la India).

Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria de 2011

La FDA lleva a cabo sus actividades de vigilancia de la seguridad de los productos pesqueros de conformidad con sus autoridades estatutarias, que se han ampliado recientemente mediante la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA). FSMA representa la primera revisión importante de la ley de seguridad alimentaria de la FDA en más de 70 años y transformará el programa de seguridad alimentaria de la FDA. FSMA cierra las brechas significativas y de



Larga data en la autoridad de seguridad alimentaria de la FDA, con nuevas salvaguardias para prevenir, en lugar de reaccionar, a problemas de inocuidad de los alimentos, y da a la FDA nuevas herramientas importantes para asegurar que los mariscos importados son tan seguros como mariscos nacionales.

Sistema Integrado de Seguridad Alimentaria

La FDA colabora con el Grupo de Trabajo de Seguridad Alimentaria del Presidente para modernizar la seguridad alimentaria mediante la creación de asociaciones de

colaboración con los consumidores, la industria y los socios reguladores.

Por ejemplo, la FDA y el Programa de Inspección de Productos Pesqueros del Servicio Nacional de Pesca Marítima (NMFS) tienen ciertos objetivos comunes y relacionados al llevar a cabo sus respectivas actividades de regulación y servicios que se prestan a la cooperación bajo un Memorando de Entendimiento que establece las disposiciones de trabajo. Entre las agencias que facilitan los esfuerzos de cada agencia para cumplir con sus responsabilidades relacionadas con la inspección de pescado y productos pesqueros.

4.6 Programa Nacional de Monitoreo de Residuos

Además de implementar las nuevas autoridades de la FSMA, la FDA continuará el programa nacional de monitoreo de residuos y reconoce el beneficio de tal programa para asegurar que los alimentos no estén contaminados con residuos de drogas ilegales. FSMA ordena a la FDA establecer un programa para la prueba de alimentos por laboratorios acreditados y requerirá que los alimentos sean probados por laboratorios acreditados en algunas circunstancias, como en apoyo a la admisión de alimentos importados. La FDA está desarrollando el programa de

acreditación de laboratorios como parte de sus esfuerzos de implementación del FSMA.

Información del consumidor

El sitio web de FoodSafety.gov en todo el gobierno ofrece un widget que muestra los últimos recordatorios y alertas de seguridad alimentaria de la FDA y el USDA. Si tiene un dispositivo móvil, como un teléfono Android, puede descargar una aplicación para obtener llamadas directamente a su teléfono visitando Recalls.gov.

La tendencia de la mayoría de compradores americanos, especialmente para los supermercados, es siempre los productos de búsqueda con los valores agregados, fáciles de preparar, saludables y novedosos. Es difícil que un producto tenga esas cuatro cualidades, pero también puede tener éxito en Estados Unidos. Otro detalle que hay que destacar, es que los supermercados y distribuidores

y venden bastantes productos enlatados. No está buscando más del mismo producto, si no, un producto nuevo. Un ejemplo de esto es de Wholefoods. Ellos ya tienen varios productos sanos y orgánicos y no quieren de lo mismo. Un producto que valdría la pena intentar de vender es el pulpo o calamar peruano enlatado o en pomo. Esto no se ve tan seguido y es considerado producto gourmet.

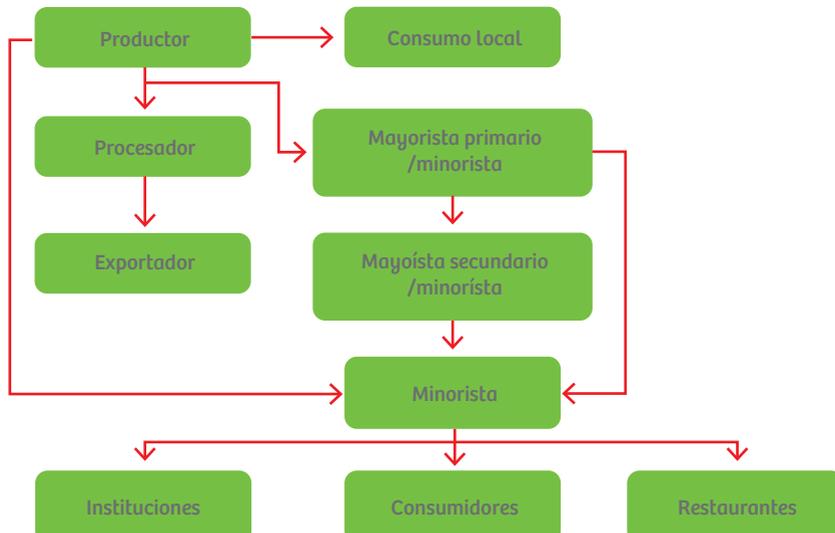


05

Canales de Distribución y Comercialización

A modo de ejemplo se comparte los canales de comercialización y distribución en la industria pesquera según la FAO.

Gráfico N°6: Canales de comercialización y distribución de la industria pesquera



Fuente: FAO, www.fao.org/docrep/006/Y4762E/y4762e04.htm

Dado que los canales de comercialización y distribución de productos del mar son relativamente complejos, todos los importadores en los Estados Unidos deben seguir las regulaciones de la FDA antes de distribuir sus productos en el mercado estadounidense y encontrar el mercado adecuado para cada categoría de pescados y mariscos.

La cadena de distribución debe seguir un sistema de varios niveles en el que algunas transacciones pueden estar involucradas antes de que el producto sea comprado por un consumidor en un supermercado o mercado de pescado o comido en un restaurante. En la mayoría de los países, los canales de distribución incorporan pescados y mariscos locales capturados y procesados combinados con artículos importados de países de todo el mundo. En el caso de los mariscos enlatados importados, los importadores

generalmente dan sus propias especificaciones a las plantas procesadas y el producto final debe ser producido bajo las especificaciones del importador, cumpliendo todas las condiciones sanitarias y regulaciones además de las certificaciones que la FDA exige.

Hay casos en los que las empresas desempeñan un doble papel como importador que también procesa los productos del mar en productos de consumo o un distribuidor que también importa mariscos directamente. El proceso de fabricación o procesamiento de mariscos y envasado en una lata o sellado al vacío implica una variedad de formas: esto puede ser cabeza, cabeza, filetes, filetes, porciones, ahumado, trozos, trozos, entre otros. Los mariscos también pueden ser envasados en piezas individuales o en grandes cantidades y vendidos de diferentes maneras: vivos,



frescos, congelados o enlatados. Los productos pueden pasar directamente de la planta de pescado al usuario final o a los canales de distribución donde el valor puede agregarse mediante un procesamiento adicional.

Esta es una breve explicación de cómo la mayoría de las empresas compran y venden pescado y mariscos, así como cómo encajan en el sistema de distribución.

- **Exportadores:** Los exportadores de mariscos compran un producto y lo venden a un comprador, conocido como importador, en otro país. Los pescados y mariscos que compra un exportador se pueden comprar a un procesador de productos del mar o una empresa comercial que ha comprado el producto a un procesador. Muchos procesadores de mariscos grandes en otro país hacen su propia exportación y venden sus mariscos directamente a los compradores.

Es importante considerar que, como regla general, los exportadores no procesarán ni siquiera comprarán un producto hasta que tengan un comprador seguro. Las condiciones de pago del exportador suelen ser pagadas mediante una carta de crédito (L/C) o por transferencia bancaria

directa (TT) mediante la transferencia de un porcentaje de la compra tan pronto como el contrato de compra se ha firmado, y el saldo tan pronto ya que el envío se ha hecho contra los documentos de envío. Dependiendo de los términos de la venta, un exportador puede ser pagado cuando el producto es enviado o cuando es recibido por el importador; Por lo general las condiciones de pago se basan en los acuerdos de ambas partes que no pueden dañar las finanzas de cualquiera de los dos.

- **Importadores:** Los importadores compran productos de proveedores extranjeros que exportan pescado y mariscos en una variedad de presentaciones. De la misma manera que se ha explicado anteriormente, los importadores suelen comprarlos y pagarlos a través de una carta de crédito (L/C), ya sea contra los documentos de envío o tan pronto como reciben el producto en sus países, teniendo en cuenta que el pago estará sujeto a la autorización de las autoridades locales de salud, como la FDA en los Estados Unidos

En algunos casos, los grandes distribuidores de productos pesqueros, cadenas de restaurantes o supermercados harán su propia importación y comprarán

directamente a proveedores extranjeros. Varias cadenas de restaurantes de mariscos hacen su propia compra a exportadores extranjeros o procesadores de mariscos, ahorrando una enorme cantidad de dinero haciéndolo directamente. En el caso de los mariscos enlatados, esto generalmente se compra por el nombre de marca y se distribuye directamente a los supermercados establecidos en Estados Unidos

- **Procesadores de productos pesqueros y mariscos:** Los procesadores primarios de pescados y mariscos compran pescado y marisco de pescadores y productores

de acuicultura o tienen su propia flota de barcos y captan el pescado o los mariscos para ser procesados en su propia planta de procesamiento. En el caso de las anchoas, éste se procesa de diferentes maneras: enlatado principalmente en aceite o combinado con otros ingredientes como orégano o ajo. También son embotellados en frascos de tamaño pequeño y mediano para diferentes mercados, pero también se procesa para alimentos de origen animal como harina de pescado o incluso en la industria farmacéutica para las píldoras Omega 3 o aceite, que es un gran negocio.



Y en el caso del calamar, por ejemplo, esto se embala principalmente sellado al vacío, listo para cocinar o listo para comer.

En algunos casos, los procesadores deben pagar por los pescados que compran a los pescadores; No pueden vender el pescado por un año después de que paguen por él. Esto sucede para evitar la escasez ocasional que puede ocurrir debido a las condiciones climáticas. A veces los procesadores tienen acceso a los préstamos de los bancos para financiar su inventario, que puede incurrir en gastos o costo adicional y pagado para mantenerlo en el almacenamiento en frío; Esto puede variar según el valor del producto.

- **Corredores:** Son agentes de ventas para los procesadores, exportadores o incluso para importadores y reciben una comisión sobre cualquier venta o transacción que realicen. No son responsables de la mercancía ya que no son los exportadores o importadores directos, sino un intermediario que realiza la venta o la compra en nombre de la empresa que representa, dependiendo de la parte en la que trabaje.
- **Comerciantes:** Son compradores de mariscos que venden a otros comerciantes, exportadores,

importadores, distribuidores, operadores de servicios de alimentos o cadenas de supermercados minoristas. Los comerciantes por lo general se centran en algunos productos básicos de mariscos específicos y minimizar el riesgo de mercado mediante la realización de ciertas ofertas donde no compran productos hasta que hayan identificado a un cliente. Mientras que los corredores ganan comisiones de las ventas, los comerciantes ganan un beneficio en el margen entre su precio de compra y su precio de venta. El volumen es importante para los comerciantes debido a los pequeños márgenes realizados en cada venta.

- **Distribuidores:** Los distribuidores compran productos de procesadores, comerciantes, importadores o mayoristas y proveen entrega física de productos a la operación de servicio de alimentos. Este es el caso de los restaurantes, hoteles, escuelas, hospitales o minoristas como los supermercados, los mercados de pescado, etc. En general, los distribuidores no pasan mucho tiempo “uendiendo” nuevos artículos y especies o desarrollando nuevos mercados. Dos tipos de distribuidores manejan mariscos: distribuidores de línea ancha y distribuidores especializados de mariscos.

- **Distribuidores de Línea Larga:**

Normalmente se especializan en los mercados de alimentos o supermercados, vendiendo una variedad de alimentos y otros productos a supermercados, restaurantes, hoteles y otras operaciones de alimentos donde se prepara y se vende o se sirve comida. Típicamente, un revestimiento grande al por menor es una cooperativa poseída por un grupo regional de supermercados independientes. Sysco Corp., el mayor distribuidor de línea ancha nacional de productos pesqueros en los Estados Unidos, vende anualmente aproximadamente USD 1 mil millones de mariscos a sus clientes. Generalmente, los distribuidores de líneas generales no compran mariscos directamente de proveedores extranjeros, sino que tratan con importadores, procesadores y corredores. La mayoría de los mariscos transportados por los distribuidores de líneas generales está congelada. Sin embargo, un número creciente de distribuidores de línea amplia llevan algunos productos frescos de mariscos que están disponibles en una base regular.

- **Distribuidores especializados de productos pesqueros y mariscos:**

Los distribuidores especializados de mariscos, como su nombre indica, se

especializan en mariscos o productos relacionados con mariscos, con énfasis en productos frescos. Los distribuidores de productos pesqueros de especialidad venden tanto a las cuentas de servicio alimenticio como al por menor. La mayoría de las principales ciudades de los Estados Unidos tienen uno o dos distribuidores especializados de mariscos que dominan el mercado y una serie de pequeños distribuidores de productos pesqueros. Los distribuidores de mariscos suelen hacer entregas directamente a restaurantes individuales o tiendas minoristas tan a menudo como cinco días a la semana. En el caso de cadenas de supermercados más grandes, sin embargo, un distribuidor de mariscos puede entregar a un almacén central y la cadena hará entregas a sus unidades individuales. Los distribuidores especializados de mariscos compran mariscos de importadores, procesadores, corredores, comerciantes y otros distribuidores.

- **Compradores de servicios alimentarios:**

La industria de restauración incluye restaurantes e instituciones (incluyendo hospitales, escuelas, fábricas y grandes oficinas). El segmento de restaurantes de los servicios de alimentos incluye grandes cadenas de mariscos,



restaurantes casuales y restaurantes independientes. Mientras que la mayoría de las operaciones de servicio de alimentos compran a distribuidores, la decisión de compra se hace a menudo después de una presentación de ventas de un nuevo producto por un importador, procesador o corredor. Cada operación de servicio de alimentos tiene requisitos individuales en cuanto a precio, forma de producto, embalaje, frecuencia de entrega y otros factores.

- **Compradores al por menor:** El segmento del mercado al por menor para los mariscos consiste principalmente de las grandes cadenas regionales del supermercado. Sin embargo, en los últimos años, las fusiones han creado algunas cadenas poderosas con alcance nacional. Por ejemplo, Kroger Stores, con sede en Ohio, ha comprado grandes cadenas de supermercados en California, Washington y Oregón, mientras que Safeway y Albertson han aumentado su negocio en gran parte de Estados Unidos. En la mayoría de los casos, las decisiones de compra de productos pesqueros, A nivel nacional o regional. Rara vez se toman decisiones de compra a nivel del supermercado individual.

De los 31 000 supermercados en los Estados Unidos con ventas anuales de más de USD 2 millones, aproximadamente 10 000 tienen contadores de mariscos de servicio completo. Como regla general, un supermercado no operará un mostrador de mariscos de servicio completo a menos que pueda vender por lo menos USD 5 000 en pescados y mariscos a la semana, ya que los costos de mano de obra asociados con la ejecución de un mostrador de servicio completo son altos. Un mostrador de pescados y mariscos de servicio completo en una apretada tienda en un vecindario afluente puede vender de USD 20 000 a USD 40 000 de mariscos a la semana.

Grandes volúmenes de mariscos frescos y congelados también se venden a través de tiendas de almacén / club como Costco y Sam's Club. La mayoría de las decisiones de compra de los mariscos para las tiendas del club se hacen también en los niveles nacionales y regionales. Dependiendo del producto, las tiendas del club comprarán directamente a los procesadores, importadores o distribuidores de mariscos. Como práctica, las tiendas de clubes compran mariscos frescos de distribuidores de mariscos, pero los mariscos congelados directamente de procesadores e importadores.

06

Información Adicional

6.1 Ferias Comerciales

- **Fancy Food Show Winter and Summer**

- » Se exhiben procesado, enlatado y en envases de vidrio donde diferentes países tienen sus propios pabellones.

- » Verano: 25-25 de junio de 2017

- » Invierno: 21-23 de enero de 2018

- » En Nueva York, verano: www.specialtyfood.com/shows-events/summer-fancy-food-show

- » En Los Ángeles, Invierno: www.specialtyfood.com/shows-events/winter-fancy-food-show/

- **Seafood Expo North America**

- » Evento líder en comercio para compradores de mariscos en todos los mercados.

- » En Boston, MA: Del 19 al 21 de marzo de 2017

- » www.seafoodexpo.com/north-america/?gclid=Cj0KEQIAuJXFBRDirI_GnpZLE-N4BEiQAqV0KGnuTtSRy2PjLrc4x4LljYq4EQW0QLldZ6sUgZeTuZW0aALQY8P8HAQ

- **Aquaculture America**

- » Feria que cuenta con la presentación de mariscos, la salud relacionada con la seguridad de los mariscos, los medicamentos de acuicultura, biofilms, bioseguridad, enfermedades bacterianas de peces, ingeniería, nutrición, calidad del agua, química y más, en la industria de alimentos y bebidas

- » San Antonio: 19-22 Febrero 2017 www.was.org/meetings/default.aspx?code=AA2017

- **U.S. Food Showcase**

- » Este escaparate particular ofrece una amplia variedad de productos de



productos frescos y congelados, a la tecnología al por menor y la tienda de comestibles empaquetada. Este evento ofrece todas las grandes características de otras exposiciones: una audiencia de compradores activos, la exposición a los profesionales de la industria y las oportunidades educativas, pero dada la variedad de expositores y asistentes (105 países) este evento es particularmente útil si usted está buscando expandir su negocio Para perseguir un mercado global.

- » Chicago, IL: Junio 10-13
- » <http://nasda.org/21395.aspx>
- **Americas Food and Beverage Show and Conference**
- » Esta expo de alimentos está dirigida a los mayoristas que buscan compradores a gran escala. Los compradores que suelen asistir a este evento son de líneas de cruceros, hoteles, centros turísticos y cadenas de comida rápida.
- » Miami FL: 25-26 de septiembre de 2017

6.2 Links de Interés

Exporting products into the US:
Guidance for exporting your product:

- HACCP
- Foreign Inspections and Global Presence
- PREDICT
- Foreign Country Assessments
- Food Safety Modernization Act
- Integrated Food Safety System
- National Residue Monitoring Program
- Consumer Information

FDA Registration: www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/FoodFacilityRegistration/default.htm
 Food Labeling Guide: www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm2006828.htm
 Current Good Manufacturing Practices: www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/CGMP/default.htm
 Prior Notice of Imported Foods: www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm2006836.htm

Los mercados de pescado independientes siguen siendo importantes puntos de venta en la costa este de Estados Unidos, pero menos en Occidente. Un mercado de pescado al por menor generalmente moverá considerablemente más mariscos que un contador de mariscos en un supermercado individual.

El sistema de distribución de los mariscos es complejo. Para cada regla sobre cómo funcionan las cosas, hay excepciones. Saber cómo, dónde, por qué y para quién se vende su producto es fundamental para desarrollar y comprender una estrategia de marketing exitosa.



07

Fuentes de Información

- www.ibisworld.com/industry/default.aspx?indid=1044
 - www.aboutseafood.com/about/about-seafood/top-10-consumed-seafoods
 - www.undercurrentnews.com/2015/07/23/thai-union-analysts-doj-probe-of-us-sector-ups-risk-of-bumble-bee-deal-failure/
 - www.st.nmfs.noaa.gov/Assets/commercial/fus/fus14/documents/FUS%202014%20FINAL.pdf
 - www.mealtime.org/professionals-and-government/research-and-resources/research-studies/canned-food-and-nutrition.aspx
 - www.euromonitor.com/canned-preserved-food-in-the-us/report
 - www.foodproductiondaily.com/Packaging/Canned-foods-industry-in-decline
 - www.newworld.co.nz/inspire-me/family-nutrition/fish-fresh-us-canned-us-frozen/
- 



- www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/08/18/how-america-fell-out-of-love-with-canned-tuna/
- www.foodengineeringmag.com/articles/90980-us-canned-foods-market-declines
- www.huffingtonpost.com/elwood-d-watson/younger-consumers-are-tre_b_6632166.html
- www.prnewswire.com/news-releases/the-canned-food-alliance-applauds-2015-dietary-guidelines-for-americans-300200962.html
- www.fas.usda.gov/data/us-fish-and-seafood-exports-reach-record-levels
- www.ers.usda.gov/data-products/aquaculture-data.aspx
- www.onthewater.com/greetings-from-striper-town/
- www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm2006837.htm
- www.fda.gov/food/guidanceregulation/haccp/ucm118763.htm



- www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/ucm2006767.htm
- www.undercurrentnews.com/2015/01/28/spanish-octopus-here-to-stay-in-us-market/
- <http://aquafind.com/FishData/OctopusImports.php>
- http://seafood.vasep.com.vn/seafood/378_9960/import-demand-for-octopus-to-increase-globally.htm
- www.savingseafood.org/news/economic-impact/us-octopus-sales-climbing-spain-becomes-largest-supplier-as-eu-market-weakens/
- www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4517017/
- www.todaysdietitian.com/newarchives/060112p38.shtml
- www.undercurrentnews.com/2015/05/06/peruvian-fishing-industry-expected-to-grow-up-to-40/
- www.st.nmfs.noaa.gov/Assets/commercial/trade/Trade2014.pdf
- www.seafoodhealthfacts.org/printpdf/seafood-choices/overview-us-seafood-supply
- www.st.nmfs.noaa.gov/pls/webpls/trade_prdct_cntry_ind.results?qttype=MP&qyearfrom=2016&qyearcto=2016&qprod_name=%25&qcountry=%25&qsort=COUNTRY&qoutput=TABLE
- www.st.nmfs.noaa.gov/pls/webpls/trade_prdct_cntry_ind.results?qttype=MP&qyearfrom=2015&qyearcto=2015&qprod_name=%25&qcountry=3330&qsort=COUNTRY&qoutput=TABLE
- www.st.nmfs.noaa.gov/commercial-fisheries/foreign-trade/

- <http://unctad.org/meetings/en/Presentation/ditc-ted-ahem-28092015-ppt-FAO.pdf>
- <http://www.st.nmfs.noaa.gov/Assets/commercial/trade/Trade2015.pdf>
- www.registrarcorp.com/fda/pdf/How_to_Export_Infographic.pdf
- <http://www.st.nmfs.noaa.gov/commercial-fisheries/foreign-trade/>
- www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm248706.htm
- <http://www.npr.org/sections/thesalt/2016/12/01/503614175/in-california-squid-is-big-business-but-good-luck-eating-local-calamari>
- <http://usa.oceana.org/press-releases/feds-allow-annual-california-anchovy-catch-higher-total-population-size>
- <https://www.fda.gov/food/guidanceregulation/importsexports/importing/default.ht>
- <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/hs07/030563/>
- <https://www.fda.gov/food/guidanceregulation/importsexports/importing/default.htm>
- <http://www.st.nmfs.noaa.gov/Assets/commercial/trade/Trade2015.pdf>
- <https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm248706.htm#HACCP>
- <http://www.fao.org/in-action/globefish/market-reports/resource-detail/en/c/522583/>
- <https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm2006836.htm>
- <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/hs07/030563/>
- <http://www.fao.org/docrep/005/y2258e/y2258e06.htm>



Perú



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

