

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA			
1.1. Nombre de la OCEX	Houston	1.2. Fecha	11/11/2021
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	David Marty	
	Cargo	Especialista de Comercio	
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO			
2.1 Producto	Vieiras (Conchas de Abanico)		
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	0307.21 - Volandeiras y demás moluscos de los géneros Pecten, Chlamys o Placopecten, vivas, frescas o refrigeradas 0307.22 - Volandeiras y demás moluscos de los géneros Pecten, Chlamys o Placopecten, congeladas 0307.29.10 - Veneras (vieiras, conchas de abanico) congelados, secos, salados o en salmuera 1605.52.00.20 - Demás preparaciones y conservas de moluscos e invertebrados acuáticos		
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Scallops, frozen, fresh, or live		
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Para la exportación de productos de la pesca y acuicultura a los Estados Unidos no es necesario contar con el Certificado Oficial Sanitario expedido por SANIPES, a potestad del importador y del mismo productor por un tema de seguridad se puede solicitar el certificado oficial sanitario. Incluye Supervisión de Embarque por parte de SANIPES 9.92% de la UIT b) No incluye Supervisión de Embarque 3.02% de la UIT y el Certificado Oficial Sanitario para productos pesqueros y acuícolas con fines de exportación – Definitivo emitido por una tercera parte acreditada ante Inacal y autorizada por SANIPES como entidad de apoyo, el cual debe de ser tramitado vía VUCE por la tercera parte y no el exportador.</p> <p>Instituciones que regulan este requisito en el país destino:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Food and Drug Administration - FDA (Administración de Alimentos y medicamentos)¹ • S. Customs and Border Protection - CBP² • National Marine Fisheries Service - NMFS³ • Fish and Wildlife Service - FWS⁴ <p>Institución que regula este requisito en el país de origen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio Nacional de Sanidad Pesquera - SANIPES⁵ <p>Más Información:</p> <p>VUCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • ITP001 - Certificado Oficial Sanitario para productos pesqueros y acuícolas con fines de exportación - Preliminar (TUPA: 30) • ITP011 - Certificado Oficial Sanitario para productos pesqueros y acuícolas con fines de exportación - Definitivo (TUPA: 30) • ITP007 - Certificado Oficial de Libre Venta o Comercialización (TUPA: 40) <p>SANIPES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Listado de entidades de apoyo de ensayo por SANIPES ⁶ • Listado de entidades de apoyo de inspección por SANIPES⁷ 		

¹ <https://www.fda.gov/food>

² <https://www.cbp.gov/>

³ <https://www.fisheries.noaa.gov/>

⁴ <https://www.fws.gov/>

⁵ <https://www.gob.pe/sanipes>

⁶ <http://www.sanipes.gob.pe/web/index.php/es/servicios/otros-servicios/entidades-de-apoyo/en-ensayo>

⁷ <http://www.sanipes.gob.pe/web/index.php/es/servicios/otros-servicios/entidades-de-apoyo/entidades-inspeccion>

<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Según Modor Intelligence, se proyecta que el mercado de vieiras empaquetadas en seco crecerá a una tasa compuesta anual del 4,16% durante el período de pronóstico (2019-2025). La creciente demanda de productos del mar está influyendo en la demanda de cultivo de productos del mar. Está aumentando el cultivo de mariscos para consumo humano, incluidos moluscos, bivalvos, almejas, mejillones, pipis, berberechos y vieiras. Las vieiras están disponibles estacionalmente, por lo tanto, para garantizar la disponibilidad fuera de temporada, se debe aumentar el cultivo de vieiras. América del Norte es el segundo mercado más grande de vieiras envasadas en seco. En América del Norte, Estados Unidos es uno de los mercados más grandes. El aumento de las ventas en línea se identifica como una tendencia emergente que está ganando terreno en el mercado. Las ventas en línea de mariscos y vieiras están creciendo constantemente, principalmente durante la temporada navideña.⁸</p> <p>Según Dana Morse, especialista en vieiras en Maine Sea Grant en la Universidad de Maine, Estados Unidos importa alrededor de \$ 300 millones en vieiras al año.</p> <p>Por el lado de la oferta, se espera que el volumen de vieiras en 2020 sea aproximadamente 10 millones de libras menos que en 2019, por debajo de 62 millones de libras a 52 millones de libras, en gran parte debido a cambios en cuántos viajes se permiten en áreas de pesca cerradas. Ese cambio en los desembarques no es una sorpresa, ya que el Consejo de Gestión Pesquera de Nueva Inglaterra aprobó el Ajuste Marco 32 en diciembre de 2019 y predijo ese número en ese momento.</p> <p>Según Seafood Source, las verdaderas sorpresas en 2020 se deben a complicaciones relacionadas con las rápidas caídas en las compras de servicios de alimentos causadas por COVID-19. "Probablemente sería un eufemismo que el mundo del servicio de alimentos se detuviera con la aparición de COVID-19", dijo Michael Lodato, vicepresidente de ventas de Bristol Seafood, durante el seminario web. Comprensiblemente, el cierre de los restaurantes provocó una caída repentina de la demanda de vieiras en los canales de servicio de alimentos. "Realmente, en cuestión de días, vimos caer la demanda general de vieiras en el sector de servicios de alimentos entre un 90 y un 100 por ciento. Fue como chocar contra una pared de ladrillos".</p> <p>Las vieiras se han visto particularmente afectadas por la prohibición de las comidas en servicio, ya que los clientes parecen menos propensos a comprar vieiras como opciones para llevar, dijo Lodato. "Incluso los restaurantes que permanecían abiertos con opciones de recojo simplemente no vendían comidas que incluían vieiras en cantidades significativas. Cuando piensas en una comida para llevar, no necesariamente piensas en un buen plato principal con vieiras. Afectó el lado de la demanda muy, muy duro".</p> <p>Sin embargo, esa fuerte caída inicial está comenzando a disminuir ligeramente a medida que ciertos estados están utilizando nuevas pautas para los restaurantes.</p> <p>Con respecto a la producción nacional, es probable que la captura de vieiras en Estados Unidos disminuya en más de una quinta parte el próximo año, han dicho los reguladores federales. Se pronostica que la captura llegará a alrededor de 40 millones de libras, dijo el Consejo de Administración Pesquera de Nueva Inglaterra en un comunicado. Eso es una caída de 51,6 millones de libras proyectadas este año y 60,5 millones de libras en 2018. "La demanda ha sido alta para las vieiras, y los precios han sido buenos, y pueden compensar una caída en las capturas", dijo Andrew Minkiewicz, un Abogado de Washington que trabaja con el grupo de defensa de la pesca Fisheries Survival Fund.⁹</p> <p>A medida que el enfoque en la sostenibilidad en todas las industrias dentro de los EE. UU. Se ha convertido en un enfoque importante, un artículo reciente en el New York Times, publicado el 23 de agosto de 2021, destacó los factores de sostenibilidad para la agricultura</p>
--	---

⁸ Modor Intelligence: <https://www.modorintelligence.com/industry-reports/dry-packaged-scallops-market>

⁹ Boston Herald: <https://www.bostonherald.com/2020/12/20/americas-scallop-catch-expected-to-dip-somewhat-in-2021/>

	<p>de conchas de abanico. Este artículo, leído por cientos de miles de consumidores, puede llevar a los consumidores a optar por las vieiras en lugar de otras opciones de mariscos.</p> <p>“El cultivo de bivalvos (junto con el cultivo de algas marinas) es uno de los tipos de acuicultura más beneficiosos para el medio ambiente, considerado una fuente de alimento de cero insumos porque no requiere tierra cultivable, agua dulce o fertilizantes para producir proteínas. Ni siquiera necesitas alimentar a los bivalvos; el fitoplancton ya presente en el mar los sustentará. El cultivo de bivalvos tampoco compromete su hábitat: de hecho, la presencia de mariscos como vieiras, mejillones y ostras lo mejora activamente al filtrar el agua y aumentar la biodiversidad.”</p> <p>Las vieiras pueden incluso ir un paso más allá, reforzando la población local de vieiras silvestres, algo que se ha demostrado que ocurre con las poblaciones de ostras. Esta hipótesis se está evaluando actualmente en el Centro de Ciencia y Liderazgo de Hurricane Island en Rockland, Maine. La directora de investigación, Phoebe Jekielek, que dirige el proyecto en colaboración con la Universidad de Maine, ofreció una explicación al respecto. "Las vieiras son reproductores al aire", dijo, refiriéndose a cómo las vieiras machos y hembras liberan sus huevos y esperma en el agua y esperan que se reúnan para fertilizar. La proximidad de las vieiras de la acuicultura puede facilitar la fertilización, aumentando el número de embriones que se desplazan hacia el mar y, potencialmente, dan lugar a más vieiras silvestres.</p> <p>“Y esto podría reforzar la pesquería salvaje, que, aunque administrada con cuidado, todavía ha tenido grandes fluctuaciones en sus capturas (conocidas como desembarques). Durante la última década, por ejemplo, ese número ha pasado de 34 millones de libras en 2013 a más de 60 millones de libras en 2019 (alrededor del 2 por ciento de las cuales se capturan en Maine).”¹⁰</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>El Niño afecta las pesquerías tradicionales en Perú y Ecuador. En la mayoría de los años, el agua más fría y rica en nutrientes del océano más profundo se extrae a la superficie frente a la costa y produce abundante plancton, la fuente de alimento de una de las pesquerías más productivas del mundo. Sin embargo, cuando este afloramiento de agua se debilita, como en los años afectados por El Niño, el agua más cálida y rica en nutrientes se esparce a lo largo de la costa y la captura se ve gravemente afectada.</p> <p>Hoy en día, el término ya no se refiere a este cambio de corriente estacional local, si no a parte de un fenómeno conocido como El Niño-Oscilación del Sur (ENSO), un ciclo continuo pero irregular de cambios en las condiciones oceánicas y atmosféricas que causa un clima anormal en todo el mundo.</p> <p>La pesquería de vieira peruana comenzó en la década de 1950, pero no se produjo un gran interés en la vieira hasta la década de 1980, cuando aumentó la demanda internacional y un fuerte evento de El Niño resultó en un gran aumento de la población de vieiras. Las vieiras peruanas (<i>Argopecten purpuratus</i>) se encuentran en aguas poco profundas de 4.8 a 34 metros, en bahías semiprotectidas. En determinadas zonas, la vieira peruana se ve afectada por las cálidas aguas de El Niño. Durante y después de los años de un evento de El Niño, la población tiende a aumentar debido a la disminución de los depredadores (la mayoría de los depredadores de vieiras parecen tener mejores resultados en los años más fríos) y un aumento en la reproducción y la supervivencia de las larvas. En otras áreas (norte de Perú) la abundancia tiende a ser mayor durante los años normales (aguas más frías) y menor después de un evento de El Niño. De cualquier manera, las corrientes ascendentes en el Mar Peruano de la fría Corriente de Humboldt combinada con el agua tibia crean el ambiente ideal para las vieiras al impulsar ricos nutrientes. Las vieiras se cosechan a 2,5" (65 mm). Los tamaños varían de 20/30, 30/40, 40/60 y 60/80 por libra.¹¹</p>

¹⁰ New York Times: <https://www.nytimes.com/2021/08/23/dining/maine-sea-scallops.html>

¹¹ Eastern Fisheries, Inc.: <https://www.easternbuyers.com/products/scallops/peruvian-scallop/>

<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Mayormente, los productos que se exportan a los Estados Unidos llegan por barco. Los puertos más concurridos de los EE. UU., incluyen Houston (Texas), Los Ángeles (California), Miami (Florida), Nueva York/Nueva Jersey, New Orleans (Luisiana), Seattle (Washington), Norfolk (Virginia), Savannah (Georgia), Long Beach (California) y Oakland (California). (Anexo 11.1).</p>
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)</p>	<p>El sistema de distribución para el mercado de pescados y mariscos de EE. UU. ha evolucionado con el tiempo para incluir un grupo fragmentado de actores regionales y locales que incluyen importadores, distribuidores y brokers de alimentos. La evolución de este sistema ha resultado en gran parte del tamaño de los EE. UU., lo que dificulta que una compañía brinde servicio a todo EE. UU. y comprenda las preferencias y gustos regionales. A continuación, se presenta una descripción general de cada jugador y su función.</p> <p>Brokers. Los brokers de alimentos actúan como representantes de ventas directas para fabricantes y venden productos a minoristas y, en segundo lugar, a distribuidores. Por lo general, se basan en comisiones y a menudo requieren una tarifa mensual. Los brokers de alimentos no toman posesión de los bienes ni almacenan ningún producto; más bien, identifican minoristas interesados y administran el proceso de ventas y transacciones. Los brokers son beneficiosos para los productores no estadounidenses, ya que eliminan la necesidad de tratar directamente con docenas de minoristas o distribuidores locales. Un buen broker tendrá una cartera de minoristas con los que ya está haciendo negocios a menudo en una región de varios estados. Las responsabilidades de un broker son diferentes de las de un agente de ventas tradicional, ya que los brokers a menudo son responsables de lanzar y coordinar campañas de marketing para los productos que representan. Trabajan con cada uno de sus distribuidores para diseñar volantes, crear y publicitar promociones y realizar otras actividades de marketing.</p> <p>Importadores. Un importador típicamente importa, almacena y comercializa un producto comprado a un productor no estadounidense. El deber básico del importador es enviar el producto a través del mar y / o pasar por la aduana de EE. UU., Almacenar el producto y luego venderlo a través de su red de ventas y comercialización. Los importadores cuyos servicios se limitan a trasladar el producto a la aduana se denominan empresas de compensación. En este caso, el importador / cámara de compensación no completa las actividades de comercialización, pero se limita a despachar aduanas y almacenar el producto. Las actividades de marketing y ventas serían completadas por un broker de alimentos o un distribuidor.</p> <p>El nivel de actividad de marketing y ventas varía mucho entre los importadores. Muchos prefieren trabajar con marcas conocidas y no les gusta "ser pioneros" o desarrollar nuevas actividades de marketing. El interés en comercializar nuevos productos a menudo depende del tamaño y la escala de un importador. Los importadores más grandes prefieren trabajar con productos conocidos o productos de éxito regional. Muchos importadores desarrollan y utilizan su propia red de intermediarios de alimentos y distribuidores locales, y otros completan estas funciones internamente con su propio personal. A menudo se utiliza una combinación de personal interno y agentes externos. Por ejemplo, un importador puede actuar como un distribuidor y broker local en su mercado central, como Nueva York, pero utilizar otros distribuidores y brokers de alimentos fuera de su zona central.</p> <p>Distribuidores. Los distribuidores desempeñan un papel clave a nivel regional de la red de distribución. Los distribuidores de alimentos generalmente compran productos de brokers, importadores o productores y luego entregan sus productos a minoristas en su región. En general, realizan actividades de marketing mínimas para los productos que llevan, aunque el nivel de actividad de marketing varía caso por caso. A diferencia de los brokers, los distribuidores toman posesión física de un producto y a menudo proporcionan almacenamiento. A menudo, un broker o importador designa a un distribuidor local para atender a un cliente minorista existente.</p> <p>Minoristas. Los minoristas de alimentos independientes y especializados juegan un papel importante en el mercado de alimentos de EE. UU. A diferencia de las grandes cadenas</p>

	<p>nacionales, las tiendas de comestibles independientes y las cadenas regionales a menudo trabajan con distribuidores locales o un importador. Por lo general, no tratan directamente con exportadores extranjeros a menos que se trate de actividades de marca privada (marca propia de la tienda).</p> <p>Una vez que las empresas generen demanda, requieren que estos productos estén disponibles para su venta inmediata. El proceso de manejo de los productos hasta la venta final es crítico. Requiere transporte seguro y confiable, almacenamiento y distribución efectiva. Esto es también importante, ya que el manejo de la cadena de distribución juega un rol fundamental en la satisfacción del cliente. Al poseer los productos en demanda disponibles para su compra crea una ventaja competitiva.</p> <p>Los vendedores minoristas tradicionales, supermercados o “retailers” de alimentos y comestibles son el principal canal de distribución y comercialización de productos pesqueros. Los principales supermercados en los Estados Unidos de acuerdo con sus ventas hasta el 2019 son Wal-Mart, Kroger y Costco, con más de US \$362, \$110 y \$87 mil millones en ventas, respectivamente. (Anexo 11.2)</p> <p>Algunos supermercados establecen relaciones con proveedores y los compran directamente, mientras la gran mayoría compra estrictamente a grandes distribuidores, como Sysco, US Foods, Reinhart Foodservice, Labatt Food Service, Associated Wholesale Grocers (AWG) y las empresas previamente mencionadas (Cargill, Archer Daniels Midland, etc.). Estos distribuidores también venden a restaurantes, cadenas de comida rápida y otros operadores de servicio de alimentos.</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Al igual que el camarón, los compradores de vieiras suelen valorar el producto en función del tamaño, más que del sabor. Los minoristas describen los tamaños de vieiras mediante un rango de números que indican cuántos de ellas hay en una libra. La designación de vieiras como "20/30" significa que se necesitarían entre 20 y 30 de ellas para formar una libra. Cuanto menor sea este rango de números, más grandes (en peso) serán las vieiras.</p> <p>Las vieiras de la bahía (Bay scallops) se encuentran entre las más pequeñas de las vieiras, lo que corresponde a 70/120, lo que significa que habría entre 70 y 120 carnes por libra de vieiras. En el extremo opuesto del espectro de tamaños están las vieiras del mar (Sea scallops): los grandes. Varían de 10 a 40 por libra o incluso más (U / 15 o U / 10, por ejemplo). Alcanzando de 1 1/2 a 2 pulgadas de diámetro, se pueden chamuscar en una sartén como un filet mignon, con el calor alto produciendo una corteza exterior crujiente mientras deja el centro tierno y medio crudo. Al igual que las vieiras de la bahía, las vieiras de mar también se enumeran con diferentes nombres. Puede encontrarlos etiquetados como vieiras, grandes vieiras, vieiras de buceo, vieiras de Alaska y vieiras gigantes.</p> <p>Según Spruce Eats, el hecho de que una vieira nunca se haya congelado no es garantía de que se haya manipulado correctamente en su viaje desde el barco de pesca hasta el supermercado. Pero elegir entre congelado y fresco probablemente dependerá de lo que esté disponible. Si vive cerca de la costa y tiene un proveedor de mariscos de buena reputación, y planea usar las vieiras el mismo día que las compra, las frescas pueden ser lo mejor. Pero una buena vieira IQF (congelada rápidamente individualmente) podría ser superior a una vieira de supermercado "fresca" que tiene cinco días.¹²</p> <p>Las vieiras a menudo se sumergen en una solución de fosfato que las blanquea y las hace absorber más líquido, aumentando su peso hasta en un 30 por ciento. Entonces, si se compra vieiras empacadas en húmedo, está pagando de \$ 15 a \$ 20 (o más) por libra de agua. Además, esa solución de fosfato es un ingrediente común en jabones y detergentes y, como era de esperar, tiene un sabor claramente similar al de un jabón. Cuando cocinas estas vieiras, todo el líquido extra se escurre hacia la sartén, por lo que, en lugar de dorarlas, terminas cociéndolas al vapor en algo muy parecido al agua jabonosa. Si desea evitar todo eso, busque vieiras etiquetadas como "sin químicos" o "envasadas en seco". Envasado en</p>

¹² Spruce Eats: <https://www.thespruceeats.com/buying-fresh-scallops-sizes-and-facts-995525>

	<p>seco significa que las vieiras simplemente se envasan como están, sin ningún líquido ni conservantes.</p> <p>En cuanto a la producción local, en términos de sabor, las vieiras cultivadas y silvestres en Maine son idénticas: casi dulces, con una complejidad umami salada distinta. Las frías y profundas aguas del Golfo de Maine son especialmente adecuadas para las vieiras y otros mariscos, lo que les da un sabor salino incomparablemente rico. Puede comerlos crudos, sorberlos directamente de la cáscara con las huevas aún adheridas, sus músculos aductores un poco nerviosos y tan hinchables como gelatina. Pero también son convincentes ligeramente cocidos, lo que los reafirma y los hace carnosos y densos.¹³</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Según el US Census Bureau, el Perú fue el tercer país exportador de conchas de abanico (frescas y congeladas), a los Estados Unidos en el año 2020. Con ventas totales de US 19.2 millones de dólares, representando 12.4% del mercado total de importaciones de conchas de abanico a EE.UU. De este total, el Perú exportó US 19.1 millones de dólares de vieiras congeladas (17% del mercado total) y US 116 mil dólares de vieiras frescas (0.3% del mercado total) en el año 2020. Por mucho, el principal exportador de conchas de abanico (fresca y congelada) a los Estados Unidos es Canadá, con un valor de ventas de más de US 71.3 millones (45.8% del total importado).¹⁴</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>La promoción de la concha de abanico en ferias en Estados Unidos es muy importante para aumentar su difusión de y conocimiento del producto y proveedores peruanos. La feria más importante de la industria pesca, en los Estados Unidos, es la North American Seafood Expo, que se realiza anualmente en marzo, por Boston, Massachussets, EEUU.</p>

¹³ New York Times: <https://www.nytimes.com/2021/08/23/dining/maine-sea-scallops.html>

¹⁴ US Census Bureau: <https://usatrade.census.gov/index.php>

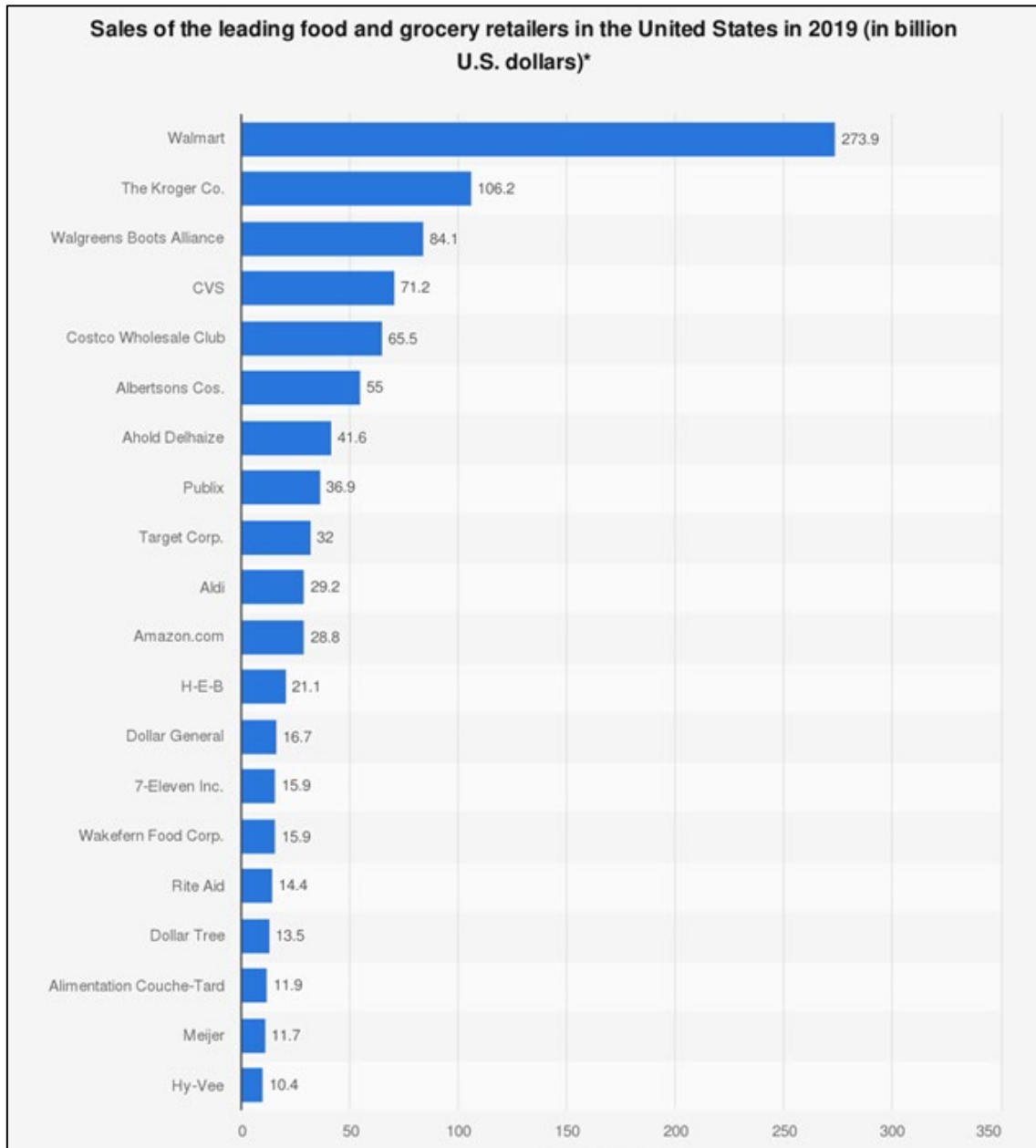
Anexos

11.1 Puertos Principales de los Estados Unidos

CLASIFICACIÓN DE PUERTOS EN EE. UU. POR VOLUMEN DE CARGA 2016								
COMERCIO EXTERIOR								
#	IMPORTACIONES		#	EXPORTACIONES		#	TOTAL COMERCIO EXTERIO	
	PUERTO/ESTADO	TONELADAS		PUERTO/ESTADO	TONELADAS		PUERTO/ESTADO	TONELADAS
1	Houston, TX	69,109,888	1	Houston, TX	94,875,799	1	Houston, TX	163,985,687
2	New York/New Jersey	68,406,550	2	South Louisiana, LA	84,927,630	2	South Louisiana, LA	124,269,250
3	Long Beach, CA	45,302,472	3	Virginia	37,242,734	3	New York/New Jersey	86,118,631
4	South Louisiana, LA	39,341,620	4	Corpus Christi, TX	26,057,831	4	Long Beach, CA	67,409,469
5	Los Angeles, CA	37,127,254	5	New Orleans, LA	22,416,971	5	Los Angeles, CA	56,285,833
6	Beaumont, TX	29,180,940	6	Long Beach, CA	22,106,997	6	Corpus Christi, TX	49,410,563
7	Corpus Christi, TX	23,352,732	7	Baton Rouge, LA	21,408,507	7	Virginia	48,683,132
8	Mobile, AL	21,199,530	8	Plaquemines, LA	20,141,193	8	Beaumont, TX	48,258,914
9	Lake Charles, LA	19,541,191	9	Los Angeles, CA	19,158,579	9	New Orleans, LA	41,345,813
10	New Orleans, LA	18,928,842	10	Beaumont, TX	19,077,974	10	Savannah, GA	35,260,898
11	Savannah, GA	18,501,007	11	Baltimore, MD	17,728,512	11	Mobile, AL	35,219,099
12	Baltimore, MD	14,134,738	12	New York/New Jersey	17,712,081	12	Baltimore, MD	31,863,250
13	Texas City, TX	13,268,756	13	Port Arthur, TX	17,512,329	13	Baton Rouge, LA	29,559,028
14	Charleston, SC	13,173,818	14	Savannah, GA	16,759,891	14	Lake Charles, LA	29,461,810
15	Richmond, CA	12,030,614	15	Mobile, AL	14,019,569	15	Texas City, TX	26,843,908
16	Virginia	11,440,398	16	Kalama, WA	13,819,748	16	Port Arthur, TX	26,523,741
17	Philadelphia, PA	10,827,584	17	Texas City, TX	13,575,152	17	Plaquemines, LA	23,460,335
18	Boston, MA	10,476,553	18	Tacoma, WA	12,837,403	18	Tacoma, WA	21,180,301
19	Freeport, TX	10,229,725	19	Longview, WA	11,496,279	19	Charleston, SC	20,964,609
20	Pascagoula, MS	9,057,753	20	Portland, OR	10,358,100	20	Seattle, WA	17,883,207



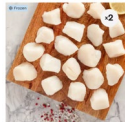

Fuente: American Association of Port Authorities

11.2 Ventas de los supermercados principales de los EE.UU. 2019 (US\$ mil millones)



Fuente: Statista

**ANEXO
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO**

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Fulton Fish Market https://fultonfishmarket.com/fulton-fresh-finest-dry-sea-scallops	16 onzas	39.99	EEUU	11/11/2021	No especificado, fresco	
Target https://www.target.com/p/sea-best-jumbo-scallops-frozen-16oz	16 onzas	19.99	China, Canadá y EEUU	11/11/2021	Bolsa trilaminada, congelada	
Thrive Market https://thrivemarket.com/p/wild-caught-sea-scallops-2-pack	2 x 12 onzas	37.98	EEUU	11/11/2021	Bolsa trilaminada, congelada	
Walmart https://www.heb.com/product-detail/4604580	12 oz	9.87	No especifica	11/11/2021	Plástico, fresco	
Pike Place Fish Market https://pikeplacefish.goldbelly.com/smoked-scallops	8 oz	14.99	EEUU - Alaska	11/11/2021	Bolsa trilaminada, ahumada	