



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INFORME

SECTOR ALIMENTACIÓN

ESTADOS UNIDOS

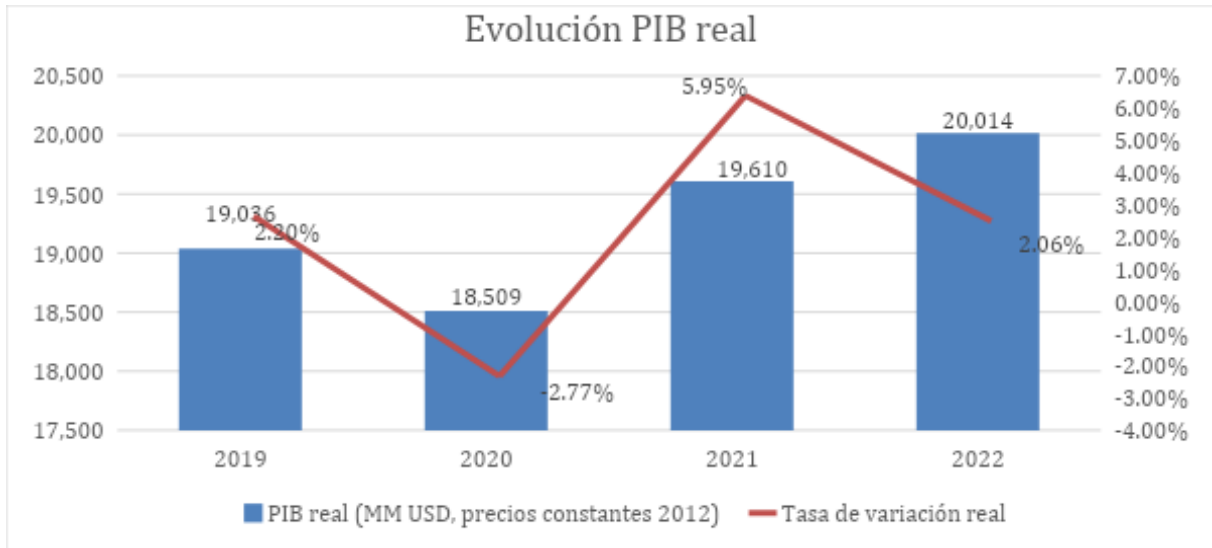
Antena IGAPE Miami - Abril 2024

ÍNDICE

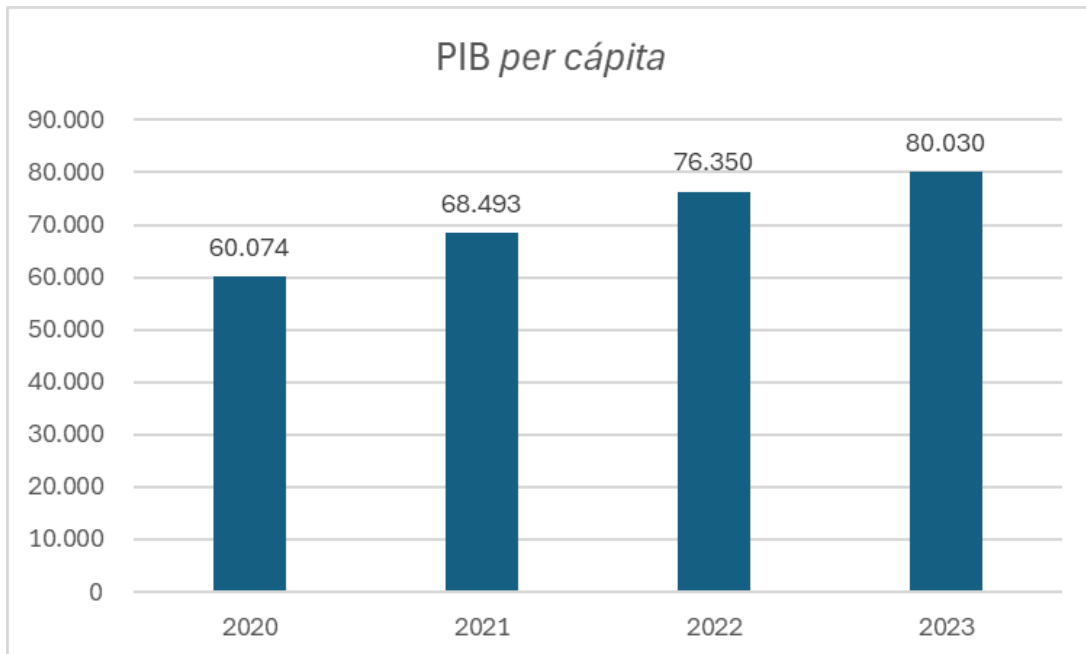
■	
1. BREVE DESCRICIÓN DA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE	2
2. A INDUSTRIA AGROALIMENTARIA GALEGA	6
3. LEI CONTRA O BIOTERRORISMO DE 2003	8
a. Etiquetaxe de produtos agroalimentarios en EE. UU.	10
4. O SECTOR DO QUEIXO EN EE. UU.	14
5. O SECTOR DAS CONSERVAS DE PEIXE EN EE. UU.	16
6. O SECTOR DO VIÑO EN EE. UU.	18
7. A LOXÍSTICA EN EE. UU.	20
a. Importador	21
b. Distribuidor maiorista	22
c. Canal minorista	22
d. Canal HORECA	22
8. ASPECTOS REGULATORIOS MÁIS IMPORTANTES DA IMPORTACIÓN DE PRODUTOS AGROALIMENTARIOS EN EE. UU.	23
a. Regulación e normativa destacada	23
9. FEIRAS COMERCIAIS OU SECTORIAIS	24
10. GRANDES EMPRESAS ESTADOUNIDENSES DO SECTOR	25

1. BREVE DESCRICIÓN DA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE

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



Fonte: Informe económico e comercial. Oficina Económica e Comercial de España en Washington

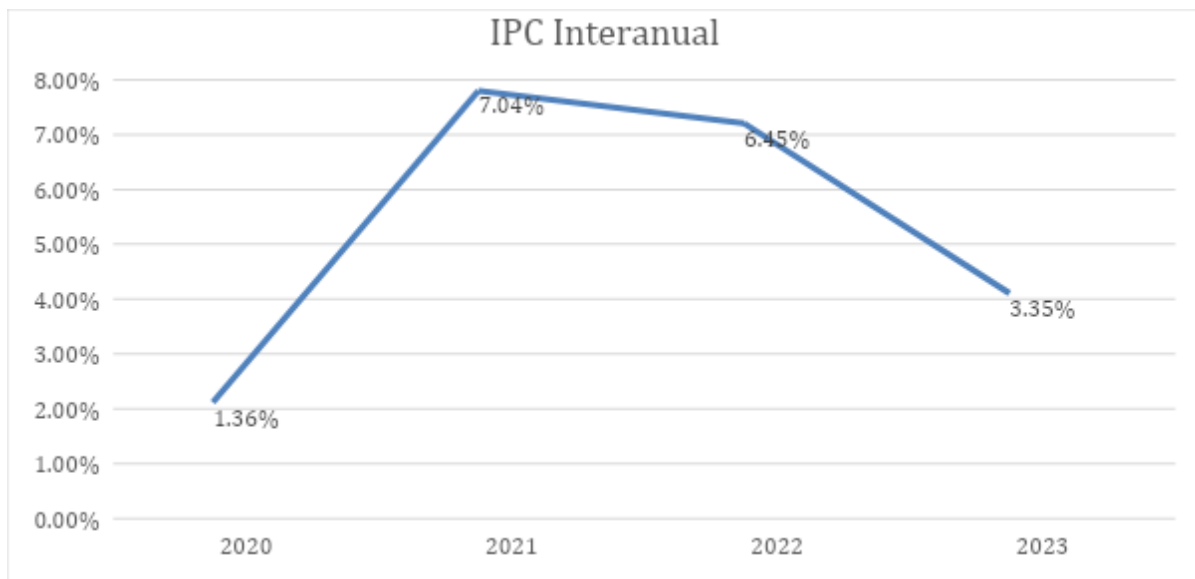


Fonte: Informe económico e comercial. Oficina Económica e Comercial de España en Washington

¹ Información extraída do Informe Económico e Comercial de Estados Unidos, actualizado a abril de 2023, elaborado pola Oficina Económica e Comercial de España en Washington.

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

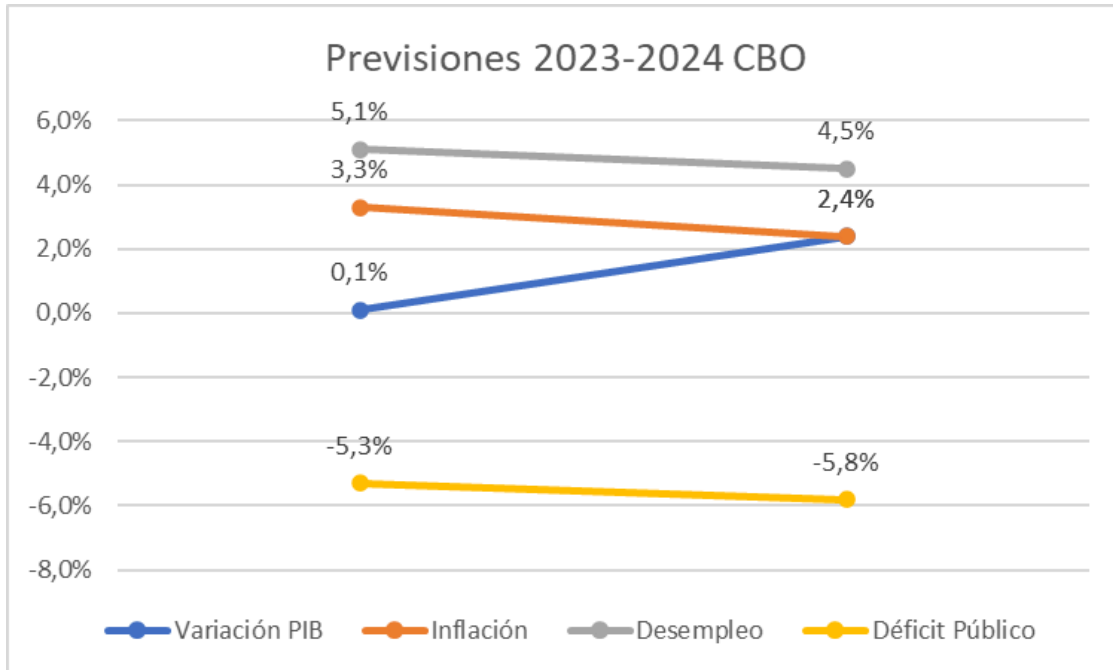
No que respecta ao nivel de prezos, a inflación segue sendo a principal preocupación económica, aínda que se está contendo, situándose a variación interanual en decembro de 2022 do IPC no 6,5%, lixeiramente inferior ao dato do ano 2021. Porén, a inflación subxacente, é dicir, aquela que exclúe os prezos da enerxía e os alimentos, repuntou respecto ao ano anterior. Como podemos ver no seguinte gráfico, o IPC repuntou dramaticamente dun 1,36% ata un 7,04% de 2020 a 2021, un 417,65% de aumento. A tenor de lo publicado por BBC World News², os atascos nas cadeas de subministración e a crise enerxética son algunhas das causas que fixeron subir o prezo de bens e servizos en plena tempada de compras, sendo os prezos de alimentos, gasolina, vivenda e vehículos de segunda man os principais condicionantes deste crecemento. Ademais, indica o artigo que a inflación se estaba acelerando a medida que a economía se recuperaba dos efectos da pandemia de COVID-19, mentres aumenta o consumo da poboación e persisten os chan dos botella nas cadeas de subministración, afectando o fluxo normal dos produtos a nivel global.



Fonte: inflation.eu

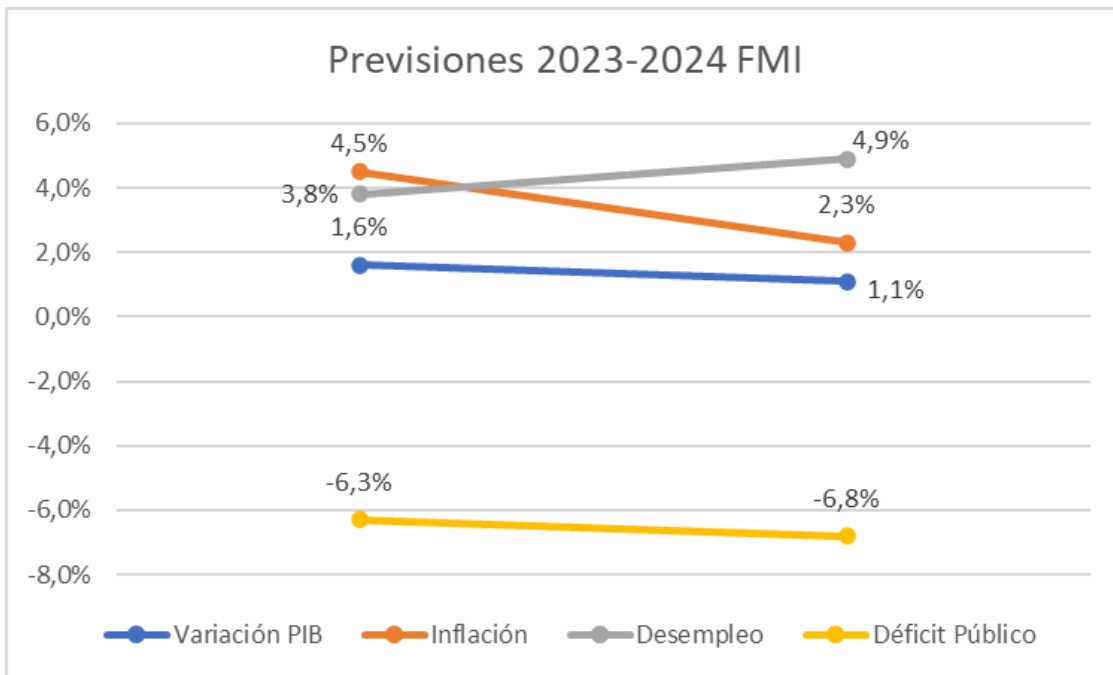
Noutra orde de cousas, o Congressional Budget Office (CBO) publicou en febreiro de 2023 as súas proxeccións macroeconómicas para os anos 2023 e 2024. Entre outros, estimou un crecemento do 0,1% do PIB para 2023, acadando o 2,4% neste 2024; respecto á inflación, indicou un 3,3% para 2023, mentres que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

² Información extraída o 2 de febreiro de 2024 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-59239437>



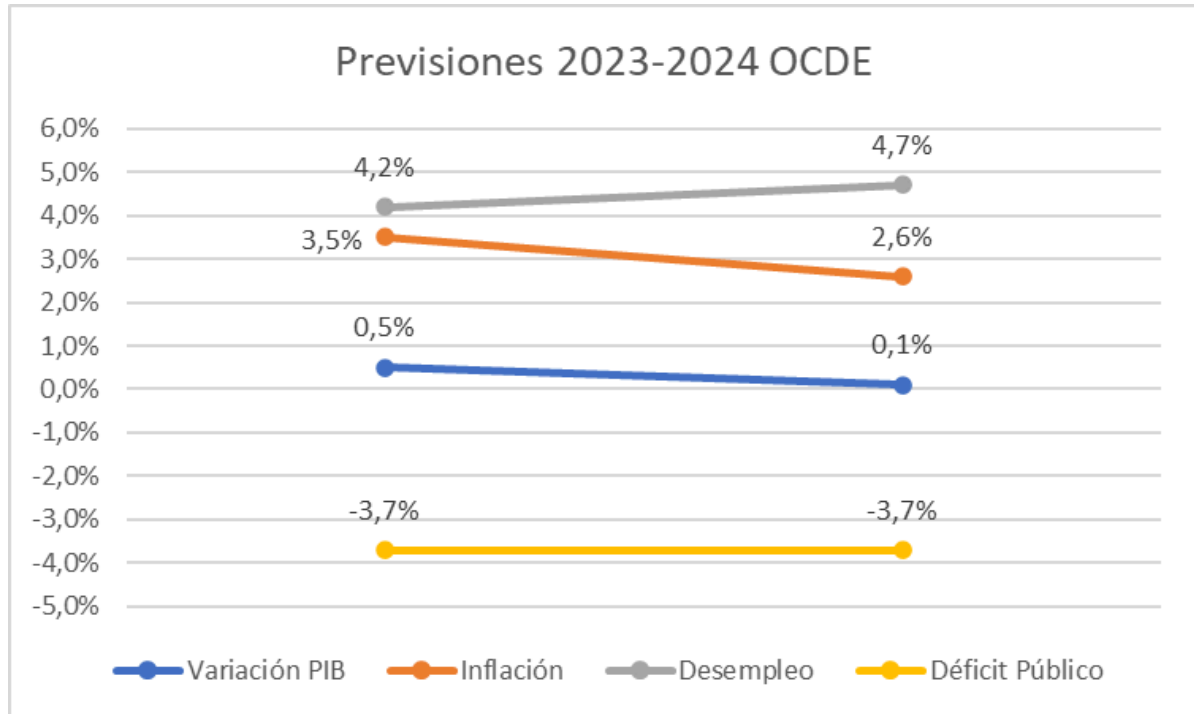
Fonte: Informe económico e comercial. Oficina Económica e Comercial de España en Washington

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



Fonte: Informe económico e comercial. Oficina Económica e Comercial de España en Washington

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



Fonte: Informe económico e comercial. Oficina Económica e Comercial de España en Washington

Por último, por facer un breve comentario sobre o sector obxecto de estudo neste informe, indica o Informe Económico e Comercial de EE. UU. previamente citado que Estados Unidos é o primeiro mercado mundial para produtos biofarmacéuticos, cunha cota mundial estimada dun terzo, sendo ao mesmo tempo o maior mercado mundial de aparellos médicos, cuxa industria está conectada con outras en que o país norteamericano mantén vantaxe comparativa como a microelectrónica, telecomunicacións ou a propia biotecnoloxía.

2. A INDUSTRIA AGROALIMENTARIA GALEGA

Segundo o informe "*Alimentación en España 2023*", publicado por Mercasa³, o valor da Producción Final Agraria (PFA) de Galicia en 2022 alcanzou os 4.557 millóns de euros, onde as producións gandeiras (*Producción Final Gandeira, PFG*) contribuíron con 2.940 millóns de euros e as agrícolas (*Producción Final Vexetal, PFV*) con 1.558 millóns de euros. Ademais, outras producións e servizos achegaron preto de 59 millóns de euros. Os consumos intermedios, principalmente pensos e produtos zosanitarios, experimentaron un aumento considerable nos prezos.

A Renda Agraria de Galicia ascendeu a 1.287 millóns de euros, considerando os datos anteriores, subvencións e amortizacións. O subsector gandeiro ten un peso significativo sobre o agrícola, o que fai que a evolución anual da renda agraria dependa das producións cárnicas e lácteas.

En 2022, o sector gandeiro, que representa o 60% da PFA anual, experimentou un balance negativo debido ao descenso nas producións e ao aumento de custos, a pesar de prezos máis altos. A produción de leite de vacación alcanzou os 2,97 millóns de litros, un 1% menos que o ano anterior, mantendo a Galicia como a principal rexión produtora en España, achegando o 41% do total nacional. As producións cárnicas experimentaron descensos en vacún, aves, conexo e porcino, mentres que a carne de ovino aumentou.

Na agricultura, os prezos máis altos e, en moitos casos, maiores producións, xeraron un balance xeral positivo. A colleita de pataca aumentou un 31% e tamén o fixeron algunhas hortalizas como o tomate e o pemento. A produción de kiwi aumentou un 13%, representando case o 60% do total nacional. Porén, a colleita de castañas foi notablemente inferior, cun 41% menos que o ano anterior.

En canto ao viño, se se reduciron algo máis de 412.100 hectolitros, un 5% menos que no ano anterior. As exportacións agroalimentarias ascenderon a 4.135,6 millóns de euros, representando o 6,2% do total nacional, cun aumento do 17,3% respecto ao ano anterior. No caso de Galicia, o peixe foi un produto determinante nas exportacións.

Por outra banda, seguindo os datos de exportación publicados polo Instituto Galego de Estatística (*IGE*), na seguinte táboa amósanse os valores das exportacións a EE. UU. dos catro primeiros puntos TARIC (*I. Animais vivos e produtos do reino animal; II. Produtos do reino vexetal; III. Graxas e aceites animais ou vexetais, produtos do seu desenvolvemento, graxas alimenticias elaboradas e ceras de orixe animal ou vexetal; IV. Produtos das industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcólicos e vinagre, tabaco e sucedáneos*), o valor das exportacións totais ao país norteamericano, así como a variación anual porcentual:

³ Pode ler o informe completo facendo clic [aquí](#)

	2020	2021	2022	2023
APARTADO I	8.640,90	22.285,30	24.987,30	34.622,80
APARTADO II	8.003,50	13.811,10	16.884,90	16.842,90
APARTADO III	2.754,60	5.317,10	6.835,10	6.442,90
APARTADO IV	43.176,90	52.926,80	49.927,00	57.796,40
EXPORT. TOTAIS	415.224,90	679.929,00	823.926,50	801.418,30
VARIACIÓN ANUAL	N/A	+ 63,75% vs 2020	+ 21,18% vs 2021	- 2,73% vs 2022

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos extraídos do Instituto Galego de Estatística

Desagregando por apartados, podemos comprobar que no caso do epígrafe I creceu exponencialmente desde 2020 ata 2023 (*Aumento do 301%*), sendo remarcado o crecemento interanual entre 2020 e 2021. No caso do epígrafe II, o crecemento neste período foi do 110%, duplicándose o valor nestes 4 anos, así como no epígrafe III, cuxo crecemento foi do 134%. Finalmente, respecto ao epígrafe IV, aínda que o crecemento foi menor (34% entre 2020 e 2023), destaca o dato de 2022, producíndose unha leve diminución no valor das importacións. Este comportamento tamén se ve nos datos do valor de importacións totais, nos cales foi en constante crecemento en todo o período, salvo no ano 2023, que sufriu unha diminución do 2,73%.

Finalmente, débese indicar que, en 2022, a pesca fresca desembarcada alcanzou unhas 146.000 toneladas en 62 lonxas, destacando especies como merluza, rape, gallo, ameixa xaponesa e xurelo. En canto á acuicultura, a produción descendeu un 11,7% en volume pero aumentou en valor ata os 256,3 millóns de euros. Os mexillóns representaron máis do 95% do volume, seguidos de peixes como rodaballo, linguados e salmón.

3. LEI CONTRA O BIOTERRORISMO DE 2003

A raíz dos atentados contra as Torres Xemelgas en 2001, as autoridades estadounidenses desenvolveron unha serie de normas co obxectivo de ofrecer maior protección ao consumidor estadounidense. Froito da devandita iniciativa, naceu a Lei contra o bioterrorismo (*FDA*), que recolle catro novidades coas que se pretende evitar ataques terroristas a través da cadea alimentaria e evitar ou controlar pandemias e epidemias a través da cadea alimentaria. Estas catro novidades son:

- *Rexistro de instalacións*

A normativa require que tódolos lugares que fabriquen, procesen, empaquen ou almacenen alimentos destinados ó consumo humano ou animal, así como produtos, subprodutos, animais, vexetais e materias primas relacionadas coa preparación de alimentos que vaian ser exportados ós Estados Unidos ou que crucen en tránsito a un país terceiro, deben rexistrarse adecuadamente.

O rexistro destes establecementos débese realizar a través do sitio web www.fda.gov. Este proceso implica identifica-los produtos que se exportarán ós Estados Unidos, menciona-las marcas comerciais correspondentes e describi-la actividade dos establecementos rexistrados, entre outros detalles.

Non se cobra ningunha tarifa polo rexistro segundo a FDA, xa que é un proceso gratuíto. Tampouco se emiten certificados de rexistro. Aqueles que necesiten demostrar o seu rexistro poden facelo mostrando o rexistro almacenado na súa conta ante a FDA.

Para rexistra-las instalacións, a FDA require que a empresa exportadora designe un axente residente nos Estados Unidos, xa sexa unha persoa física ou xurídica. Este axente actuará como intermediario entre a axencia e a empresa estranxeira en caso de que a comunicación directa non sexa posible. Suxírese que este axente non teña intereses comerciais nas transaccións nos Estados Unidos e que estea familiarizado coas regulacións de importación do país.

- *Prior Notice (Notificación previa)*

O Prior Notice é un documento obrigatorio que debe acompañar os envíos de produtos alimenticios a Estados Unidos, que avisará ás autoridades aduanais americanas – onde tamén traballan os inspectores do FDA- de que está chegando mercadoría do sector a EUA. Sen o Prior Notice, a mercadoría non entrará no país. O trámite pode ser realizado a través da propia intranet do FDA e non ten ningún custo, pero debe ser realizado ata catro horas antes da súa chegada ao país. O máis recomendable é facer a xestión en canto se teña o envío programado e toda a información necesaria. Esta información é a seguinte:

- Razón social e enderezo da empresa exportadora dos produtos alimenticios.
- Número de rexistro FDA da empresa que exporta.



- Persoa de contacto con e-mail e número de teléfono tanto para o exportador como para o importador.
 - Nome do porteador [FedEx, ups etc.] Ou ben do axente de transportes que fará o envío a América.
 - Porto ou aeroporto de entrada nos EE. UU. acordou de citar tamén o estado.
 - "tracking number" se se envía con porte urxente ou ben número de "airway bill" se se envía con porte normal.
 - Número de voo e compañía aérea se se envía por vía aérea ou ben nome do buque e número da viaxe se se envía por vía marítima.
- Mantemento do Rexistro de Instalacións

A pesar de que só se require dun rexistro por establecemento – salvo que haxa cambios substanciais, tales como un cambio de dirección del-, estes deben de ser mantidos ao longo do tempo. A lei contra bioterrorismo establece que tódolos rexistros de instalación se deben actualizar con periodicidade bianual, en anos pares no período comprendido entre o 1 de outubro e o 31 de decembro.

Así pois, salvo que haxa cambios futuros, o próximo mantemento dos ditos rexistros deberase realizar de forma obrigatoria entre o 1 de outubro e o 31 de decembro de 2022. A única excepción é a do rexistro de novos establecementos no prazo xa mencionado, pero todos aqueles rexistros realizados entre o 1 de xaneiro e o 30 de setembro de 2022 tamén terán que realizar o mantemento dos rexistros antes do 31 de decembro do ano indicado. O mantemento das contas de FDA debe realizala o titular desta, actualizando toda a información necesaria.

O FDA non impón taxa algunha para a actualización dos rexistros, pero a omisión desta xestión dentro do prazo establecido supón a cancelación dos rexistros en cuestión; feito que obriga á realización dun novo rexistro para poder exporta-los productos manipulados na instalación rexistrada.

- Detención Administrativa

A FDA pode reter administrativamente os alimentos se ten probas ou información críbel de ameaza para persoas ou animais en Estados Unidos. A orde de detención exixirá o traslado dos artigos alimentarios que correspondan a unha instalación segura. A detención non pode superar os 30 días e seralle entregada ao propietario, operador ou axente encargado do lugar en que se encontre o artigo alimentario. No caso de que o artigo en cuestión se encontre nun medio de transporte, entregaráselle copia da orde de detención ao transportador e os artigos detidos non serán entregados aos seus importadores, propietarios ou destinatarios. Porén, si se podería aprobar unha liberación – condicional e limitada- do artigo para destruílo, trasladalo a unhas instalacións seguras, manter a integridade e calidade do produto ou calquera outro propósito que o FDA considere adecuado.

En calquera caso, as ordes de detención poden ser apeladas. Para produtos perecedoiros, o prazo do recurso é de dous días naturais a partir da recepción da orde de detención; para alimentos non perecedoiros, deberase presentar un aviso de intención de presentar un recurso e de solicitar unha audiencia dentro dun prazo de catro días naturais e, presentar o recurso no prazo de dez días a partir da recepción da orde de detención.

A FDA está obrigada a confirmar ou anular a detención nun prazo de cinco días naturais a partir da presentación do recurso e ter ofrecido a posibilidade de que se celebre unha audiencia informal.

O FDA pode prohibi-la importación de alimentos a aquelas persoas que fosen culpables dun delito grave relacionado coa importación de alimentos ou que se vise involucrada na importación de alimentos que representen unha ameaza grave para a saúde ou morte de persoas ou animais.

a. Etiquetaxe de produtos agroalimentarios en EE. UU.

O FDA é a autoridade responsable de garantir que os alimentos comercializados en EUA sexan seguros, se encontren en estado saudable e estean etiquetados adecuadamente e a súa regulación se encontra recollida na Lei federal de alimentos, Drogas e Cosméticos (*Lei D&C*) e a Lei xusta de empaquetaxe e rotulación. Isto aplícase tanto aos alimentos elaborados a nivel nacional e aos alimentos provenientes de países estranxeiros.

Hai que distinguir entre o Panel frontal (*Panel principal ou PDP*). O panel frontal da etiqueta (*PDP*) é a parte da etiqueta do paquete que, previsiblemente, será vista polo consumidor ao momento da compra. Moitos dos envases están deseñados con dous ou máis superficies diferentes que permiten exhibi-lo PDP.

Información que debe aparecer no panel frontal de etiquetas, PDP:

- Declaración de identidade (nome do alimento)

O nome establecido pola lei federal. En caso de non existir, débese utilizar como declaración de identidade o nome común ou usual do alimento, se este ten un. Os nomes de marca non se consideran declaracións de identidade e non deben ser prominentes de maneira indebida, en comparación coa declaración de identidade. 21 CFR 101.3(b) e (d)

- Declaración da cantidade neta

A cantidade neta débese expresar no sistema métrico decimal (*gramos, quilogramos, mililitros, litros*) e no sistema métrico dos Estados Unidos (*onzas, libras, onzas líquidas*).

Exemplo: Net contents 1 gal (3.79 L)

A declaración do sistema métrico decimal pódese colocar antes ou despois da declaración do sistema métrico dos Estados Unidos, ou encima ou debaixo desta. Cada un dos seguintes exemplos é aceptable:

- Net wt 1 lb 8 oz (680g)
- Net wt 1 lb 8 oz 680 g
- 500 ml (1 pt 0.9 fl oz)
- Net contents 1 gal (3.79 L)

O tamaño mínimo de letra da declaración de cantidade neta depende da área do PDP:

Tamaño de tipografía mínimo	Área do panel de exhibición principal: A área do PDP rectangular ou cadrado nunha caixa é a altura multiplicada polo largo. Para calcular a área do PDP dun envase cilíndrico, utilice o 40% do produto da altura multiplicado pola circunferencia. 21 CFR 101.1
1/16 polgadas (1,6 mm)	5 polgadas cadradas (32 cm cadrados) ou menos
1/8 polgadas (3,2 mm)	Máis de 5 polgadas cadradas (32 cm cadrados) pero non máis de 25 polgadas cadradas (161 cm cadrados)
3/16 polgadas (4,8 mm)	Máis de 25 polgadas cadradas (161 cm cadrados) pero non máis de 100 polgadas cadradas (645 cm cadrados)
1/4 polgadas (6,4 mm)	Máis de 100 polgadas cadradas (645 cm cadrados) pero non máis de 400 polgadas cadradas (2580 cm cadrados)
1/2 polgadas (12,7 mm)	Máis de 400 polgadas cadradas (2580 cm cadrados)

A declaración de cantidade neta colócase na área inferior que ocupa o 30% do panel de exhibición principal (PDP), polo xeral en renglóns paralelos á base do envase.

O panel de información é, pola súa parte, o panel de etiqueta situado á dereita do PDP, como se exhibe ao consumidor. Se non se pode utilizar este panel debido ó deseño e á construción do paquete o panel de información será o panel á dereita da etiqueta máis próxima.

Información que debe aparecer no panel de información:

- Nome e enderezo do fabricante, envasador ou distribuidor:

A menos que o nome mencionado sexa o do fabricante, este debe ir acompañado dunha frase cualificadora que estableza a relación da sinatura co produto (por exemplo, "Manufactured for", "Distributed by")

A dirección debe incluír:

- Nome da rúa. O nome da rúa pode ser omitido se aparece nunha guía telefónica ou nun directorio de cidades actuais.
- A cidade ou o pobo

- O estado ou o país, se reside fóra dos Estados Unidos: For a foreign manufacturer, the statement of the place of business shall include the street address, city, country, and any applicable mailing code. The street address may be omitted if it is shown in a current city directory or telephone directory.
- O código postal (*ou o código de correspondencia utilizado noutros países, coa excepción dos EE. UU.*)

Declaración de país de orixe (alimentos importados):

A declaración do país de orixe debe ser visible. Se o nome e a dirección dunha sinatura estadounidense decláranse como responsable da distribución do produto, a declaración do país de orixe debe aparecer cerca do nome e a dirección, e ser polo menos comparable en tamaño de letra. Non se acepta colocar Made in Galicia o Made in the UE.

Lista de ingredientes:

A lista de ingredientes nunha etiqueta de alimentos é a listaxe de cada ingrediente para descendente de predominancia.

Débese utilizar sempre o nome común para os ingredientes, a menos que exista unha regulación que estableza un termo diferente. Por exemplo, utilice o termo "azucres" en lugar do nome científico "sacarosa".

A auga agregada ó preparar un alimento considérase un ingrediente. Esta, débese identificar na lista de ingredientes e débese mencionar para descendente de predominancia segundo o peso. Se se elimina posteriormente toda a auga agregada durante a elaboración mediante o forneado ou algún outro método, non é necesario declara-la auga como ingrediente.

Cando se agrega ó alimento un conservante químico aprobado, a lista de ingredientes debe incluír o nome común ou usual do conservante, e a función deste ao incluír termos como "conservante", "para retardar a descomposición", "inhibidor de mofo", "axuda a protexer o sabor" ou "para promover a conservación da cor".

"INGREDIENTES: bananas secas, azucres, sal e ácido ascórbico para promover a conservación da cor".

En canto ós alérxenos, a lei os define como: ingrediente que forma parte dos seguintes oito alimentos ou grupos alimenticios, ou un ingrediente que contén proteínas derivadas do leite, o ovo, o peixe, os mariscos crustáceos, nozes de árbore, cacahuets, solla e trigo.

Pode acceder á guía completa de etiquetaxe no seguinte enlace. A continuación, amósase un modelo de etiqueta achegado polo FDA, cos cambios obrigatorios desde principios de 2020 e cuxo obxectivo é ofrecer maior información, e de forma máis comprensiva, ao consumidor. A pesar de que os cambios foron propostos fai algúns anos, permitiuse a convivencia de ambas as etiquetas no mercado, coa intención de ofrecer un operado de adaptación a todos os produtores.



La Nueva y Mejorada Etiqueta de Información Nutricional – Cambios Clave



La Administración de Medicamentos y Alimentos de Estados Unidos ha finalizado una nueva etiqueta de Información nutricional para los alimentos envasados que le facilitará tomar decisiones informadas sobre los alimentos que apoyan una dieta saludable. La etiqueta actualizada tiene un nuevo diseño y refleja la información científica actual, incluido el vínculo entre la dieta y las enfermedades crónicas.

1. Porciones

El número de "porciones por envase" y el "tamaño de la porción" han aumentado y ahora están en letras más grandes y/o en negritas. Los tamaños de las porciones se han actualizado para reflejar lo que las personas realmente comen y beben en la actualidad. Por ejemplo, el tamaño de la porción para el helado era previamente 1/2 taza y ahora es 2/3 de taza.

También hay nuevos requisitos para ciertos tamaños de paquetes, tales como los que tienen entre una y dos porciones o son más grandes que una sola porción, pero se podrían consumir en una o varias sentadas.

2. Calorías

Las "calorías" ahora se indican en letras más grandes y en negritas.

3. Grasa

Las "calorías de la grasa" se han eliminado debido a que las investigaciones muestran que el tipo de grasa consumida es más importante que la cantidad.

4. Azúcares añadidos

Los "azúcares añadidos" en gramos y como un Porcentaje de valor diario (%VD) ahora es obligatorio en la etiqueta. Los azúcares añadidos incluyen azúcares que se agregan durante el procesamiento de los alimentos o se empaquetan como tales (por ejemplo, una bolsa de azúcar de mesa) y también incluyen azúcares

Etiqueta actual

Nutrition Facts

Serving Size 2/3 cup (55g)
Servings Per Container About 8

Amount Per Serving		Calories from Fat 72	
		% Daily Value*	
Calories	230		
Total Fat	8g		12%
Saturated Fat	1g		5%
Trans Fat	0g		
Cholesterol	0mg		0%
Sodium	160mg		7%
Total Carbohydrate	37g		12%
Dietary Fiber	4g		16%
Sugars	12g		
Protein	3g		
Vitamin A			10%
Vitamin C			8%
Calcium			20%
Iron			45%

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily value may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories: 2,000	2,500
Total Fat	Less than 65g	80g
Sat Fat	Less than 20g	25g
Cholesterol	Less than 300mg	300mg
Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate	300g	375g
Dietary Fiber	25g	30g

Etiqueta nueva

Nutrition Facts

1 **8 servings per container**
Serving size 2/3 cup (55g)

2 **Amount per serving**
Calories 230

Amount per serving		% Daily Value*	
Total Fat	8g		10%
Saturated Fat	1g		5%
Trans Fat	0g		
Cholesterol	0mg		0%
Sodium	160mg		7%
Total Carbohydrate	37g		13%
Dietary Fiber	4g		14%
Total Sugars	12g		
Includes 10g Added Sugars			20%
Protein	3g		
Vitamin D	2mcg		10%
Calcium	200mg		15%
Iron	8mg		45%
Potassium	235mg		6%

6 * The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

de jarabes y miel y azúcares de jugos de fruta o vegetales concentrados. Los datos científicos muestran que es difícil satisfacer las necesidades de nutrientes mientras se mantiene dentro de los límites de calorías si consume más del 10 por ciento de su total de calorías diarias del azúcar añadido.

5. Nutrientes

Se ha actualizado la lista de nutrientes que son requeridos o permitidos en la etiqueta. La vitamina D y el potasio ahora son requeridos en la etiqueta, debido a que los estadounidenses no siempre consumen las cantidades recomendadas. Las vitaminas A y C ya no son requeridas, ya que las deficiencias de estas vitaminas son raras hoy en día. Se debe indicar la cantidad real (en miligramos o microgramos) además del %VD para la vitamina D, el calcio, el hierro y el potasio.

Los valores diarios para los nutrientes también se han actualizado con base en las pruebas científicas más recientes. Los valores diarios son las cantidades de referencia de los nutrientes a consumir o que no se deben exceder, y se utilizan para calcular el %VD.

6. Nota a pie de página

La nota a pie de página en la parte inferior de la etiqueta ha cambiado para explicar mejor el significado del %VD. El %VD le ayuda a entender la información nutricional en el contexto de una dieta total diaria.

Etapas de Transición a la Nueva Etiqueta de Información Nutricional
Compañías pueden y están imprimiendo la nueva y mejorada etiqueta de información nutricional; por lo tanto, encontrará dos versiones diferentes de dicha etiqueta. Esto significa que a nivel nacional, encontrará la etiqueta nueva en muchos productos.

Para obtener más información sobre la nueva etiqueta de Información nutricional, visite:

www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/Labeling/Nutrition/ucm385663.htm

enero de 2018

4. O SECTOR DO QUESO EN EE. UU.

En 2022, o valor do mercado do queixo en Estados Unidos estimouse en 40.730 millóns de dólares e 6,35 millóns de toneladas. Trátase dun mercado cuberto sobre todo por produción local; Estados Unidos é o maior produtor de queixo do mundo.

Por outro lado, seguindo o recollido pola Dirección Xeral de Producións e Mercados Agrarios, con fonte os datos publicados por DATACOMEX-MINCOTUR, as exportacións de produtos lácteos totais no ano 2022 foron de 1.453.560 toneladas, das cales 505.743 corresponden a exportacións de queixo (34,8%). Deste total, reportáronse 133.883 toneladas de queixo exportadas fóra da Unión Europea, o que supón un 38,8% do total de produtos lácteos exportados fóra da UE ese ano.

Por outra banda, o valor das exportacións totais de lácteos foi de 1.363 millóns de euros, dos cales 708,9 millóns corresponden a exportacións de queixo exclusivamente (52% do valor total de exportacións). Enfocándonos nas exportacións fóra da UE, o valor total foi de 451,2 millóns de euros, dos que o 54% proceden dos queixos exclusivamente (243,5 millóns de euros).

Esta información nos permite concluír que no ano 2022 o maior achegue económico na exportación de lácteos provén do queixo, ben que supón só un terzo en peso das exportacións totais, supera a metade do valor total de exportacións, non só a nivel mundial, pero tamén en exportacións intra e extracomunitarias. A continuación amósase unha táboa cos valores dos principais produtos lácteos exportados fóra da UE, ordenados por valor económico:

PRODUTO	TONELADAS EXPORTADAS	VALOR EXPORT.	DIFERENZA VALOR VS 2021
Queixo	133.883 toneladas	243.543.000 €	+ 18,35%
Nata	81.809 toneladas	61.050.000 €	- 0,01%
Leche concentrada	38.819 toneladas	43.016.000 €	- 0,07%

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos publicados pola Dirección Xeral de Producións e Mercados Agrarios

Tamén extraemos que, das tres principais partidas exportadas dentro do sector lácteo fóra da UE, o queixo foi o único cun aumento significativo en valor, mentres que os dous seguintes tiveron valores similares a 2021.

Respecto ao comercio bilateral entre España e Estados Unidos, España ocupa a décimo terceira posición como exportador de queixo a Estados Unidos, e os queixos españois máis coñecidos en Estados Unidos son, principalmente, o queixo manchego, e polo outro lado, o queixo de Murcia ao viño, a continuación representados.



Os principais competidores europeos do sector son Alemaña, como principal exportador, seguido a bastante distancia por Holanda, Italia e Francia, respectivamente.

Malia esta posición, existen oportunidades para o queixo de orixe español, que é moi valorado polo consumidor estadounidense, pero require de promoción e investimento para incrementar tanto o seu posicionamento como as súas vendas en Estados Unidos.

Tradicionalmente, os queixos españois posicionáronse na canle retalista como produto gourmet, en tendas de especialidade e foron consumidos por españois expatriados ou americanos de alto poder adquisitivo e coñecemento da gastronomía española. Actualmente, os competidores italianos están accedendo a supermercados e dirixíndose ao consumidor medio, con menor coñecemento do produto europeo. É por iso polo que ten interesante potencial a promoción de queixo español nestes establecementos.

5. O SECTOR DAS CONSERVAS DE PEIXE EN EE. UU.

Trátase dun sector moi amplo no que inflúen diversas variables tales como a especie, o país de orixe e o segmento no que se quere competir. Para o caso de peixes e mariscos españois, débense estudar baixo a categoría de produtos gourmet e étnico dado, que en xeral, non poden competir coas empresas conserveiras cuxo produto procede do sudeste asiático e cun prezo moi inferior ao de produtos de orixe española.

Estados Unidos converteuse en 2023 nun dos principais destinos das exportacións de conservas de marisco procedentes de España a países extracomunitarios, xunto ao Reino Unido e Marrocos. Ademais, consúmense cerca dun millón de toneladas de conservas de peixe e marisco, cifra que segue en ascenso nos últimos anos e que consolida ao país como un dos maiores mercados para este tipo de produtos.

En canto á competencia local, cabe mencionar que Estados Unidos produce, aproximadamente, a metade do que importa. De feito, nos últimos dez anos, a súa produción descendeu un 17,5% en volume e un 7% en valor. A súa oferta local está moi limitada en variedade a tres especies: atún (67%); salmón (9%) e ameixas (20%).

A nivel da UE, España sitúase como o primeiro exportador a nivel comunitario, cun peso do 19,4% en termos de valor na exportación de conservas desde a UE, seguida por Alemaña (14,8%), Polonia (13,8%) e Países Baixos (13,6%). En relación coas conservas de marisco, a exportación en 2022 foi de 222.920 toneladas, un 1,67% menos que o ano precedente. Porén, o valor das ditas preparacións en 2022 foi dun 10,73% máis que en 2021, acadando os 1.260 millóns de euros.

Como xa vimos, EE. UU é o maior importador das conservas de marisco españolas. Destaca especialmente como o principal importador de conservas de polbo (35,3%) e o segundo de conservas de sepia (22,6%) só por detrás de Francia.

A pesar de non ser un produto de conserva, tampouco nos podemos esquecer de que, no marisco conxelado, o principal mercado extracomunitario é EEUU, onde en 2021 produciuse un extraordinario aumento dun 192% ata os 89,7 millóns de euros. O 86,4% da exportación a Estados Unidos é de polbo conxelado. A subpartida de sepias e globitos, calamares e potas conxelados é a máis importante en valor en 2021 con 417,2 millóns de euros e 94.188 toneladas. O segundo produto en importancia en valor é o polbo conxelado, cunha exportación de 354,6 millóns de euros e 37.382 toneladas.

Por último, no que respecta ás regulacións específicas para conservas, estas necesitan de rexistros adicionais – motivados polos casos de botulismo xurdidos nos anos 70 en EUA e atribuídos ao proceso de elaboración dos produtos acidificados e de baixa acidez-, ademais do rexistro de instalación, mencionado no número 3.

A FDA diferencia entre Low Acid Canned Foods (LACF) e alimentos acidificados (AF), contidos en envases pechados hermeticamente. Os LACF son aqueles que recibiron un tratamento para acadar a esterilización comercial, envasados en contedores hermeticamente pechados, cun PH de equilibrio $> 4,6$ e actividade de auga $> 0,85$ e que normalmente se almacenan e distribúen baixo condicións de non refrixeración. Exemplo diso son as conservas de sardiña en aceite ou conservas de atún.

Os AF, pola súa banda, son alimentos de baixa acidez aos que se engadiu ácido co fin de reducir o seu pH ata un pH de equilibrio $\leq 4,6$, teñen unha actividade de auga $> 0,85$ e son almacenados ou vendidos en condicións de non refrixeración. Un exemplo de AF son as conservas de peixe en escabeche.

Todas as empresas que queiran exportar produtos LACF ou AF, ademais de estar rexistrados ante o FDA necesitarán obter un número de identificación como fábrica (Food Canning Establishment ou FCE). Este número asígnase a cada unha das plantas procesadoras que teña unha mesma empresa. O número obtense cumprimentando o formulario FDA 2541 ou mediante a realización da xestión a través do interface da súa conta FDA.

Como saber si el producto es LACF / AF:

pH final de equilibrio	(a_w)	LACF (21 CFR 108.35/113)	AF (21 CFR 108.25/114)
4.6	0.85	No	No
4.6	> 0.85	No	Sí
> 4.6	0.85	No	No
> 4.6	> 0.85	Sí	No

Fonte: [Slideshare](#)

Por outro lado, cada produto que se vaia exportar debe ter un número de identificación (Submission Identifier Number ou SID). Pode obtelo cumprimentando o formulario FDA2541a – que serve tanto para produtos AF como LACF- así como co FDA2541C, que é específico para produtos LACF. Os formularios, que se poden cubrir desde a propia interface do FDA e contan cunha guía que poderá atopar no seguinte enlace.

O rexistro do proceso para cada produto (SID) denegarase se non se solicitou previamente o rexistro de establecemento, aínda que se poden solicitar ambos os rexistros (FCE e SID) á vez. A axencia só comunica por escrito a asignación do número FCE, non os SID. Os rexistros non caducan, sendo válidos sempre que os datos reflicten nas solicitudes non sufrisen variacións (estas deben comunicarse á FDA).

O proceso de rexistro de empresa faise unha soa vez, salvo cambio de domicilio, en que se require novo rexistro, quedando anulado o FCE orixinal. Para comunicar un cambio de datos débese cumprimentar o formulario 2541 Food Canning Establishment Registration. Para o caso das semiconservas, como por exemplo as anchoas, non responde a ningunha das definicións de LACF ou AF anteriormente vistas, polo cal non están suxeitas a ningún dos requirimentos de rexistro de empresas e produtos (LACF / AF) anteriormente explicados.

6. O SECTOR DO VIÑO EN ESTADOS UNIDOS

Seguindo cos datos do Observatorio Español do Mercado do Viño (*OEMV*), España pechou 2023 con caída das súas exportacións de viño, maior en volume (-4,1%), que en valor (-3,2%), ata situarse nos 2.026 millóns de litros, por valor de 2.905,9 millóns €.

Desagregando por mercados, no caso do viño a granel, son Francia (-34,6 millóns de litros) e Italia (-23 millóns), os que máis caeron en volume. Ao contrario, foi Alemaña o que máis aumentou as súas compras (+36,7 millóns de litros). No caso do viño envasado, Reino Unido supera a EE.UU. en valor e a Alemaña, en volume e convértese con 249,5 millóns € (+3,3%) e 83 millóns de litros (+0,5%) no primeiro destino para o viño envasado español.

Estados Unidos mantense como o primeiro mercado internacional para o viño espumoso español, con 73,9 millóns € (-6,8%). Lle sigue Alemaña, con 60,5 millóns € (+4,8%) que supera a Bélxica, con 58,5 millóns € (-1,4%). En termos de volume, Alemaña é o primeiro destino para o viño espumoso español, con 26,7 millóns de litros (-2,4%), seguido de Estados Unidos, con 21,6 millóns de litros e caída do 11%. Estados Unidos, Bélxica e Xapón lideran as perdas, nun ano moi positivo para as vendas a Reino Unido, Brasil ou Polonia, entre outros.

Hai que mencionar que Estados Unidos ocupou o segundo lugar como principal comprador de viños envasados españois en termos de valor, cunhas vendas que ascenden a 233,6 millóns de euros en 2023, xusto por detrás de Reino Unido, como primeiro destino para os viños españois, cuxo valor alcanza os 249,5 millóns de euros.

A modo de resumo, durante o ano 2023 exportouse viño español por valor de 376,6 millóns de euros, un 6,9% menos que no ano precedente. O volume total ascendeu a 101,2 millóns de litros, 9,1 puntos porcentuais menos que en 2022, o que sitúa o prezo medio en 3,72€/L, un 2,4% máis que en 2021. Este aumento no prezo medio débese, aínda que o prezo e o volume diminuíron, este segundo o fixo en maior proporción que o primeiro, o cal resulta nun aumento marxinal do prezo medio.

Finalmente, respecto á normativa específica do sector vitivinícola, e, a diferenza do que ocorre cos alimentos en xeral, a importación do viño está regulada pola Oficina de Impostos e Comercio de Alcohol e Tabaco (TTB) e presenta varias peculiaridades; ademais do sistema os tres escalóns, existe unha normativa de etiquetaxe específica para este tipo de produto.

Para poder retirar a mercadoría da Aduana, o importador deberá obter o Certificat of Label Approval (COLA).

Segundo o TTB, a información que se require a calquera etiqueta de viño é a seguinte:

- Apelación de orixe – se a hai-
- Nome de marca.
- Clase ou tipo de designación: A clase de viño é a categoría que se divide nunha serie de clases xerais, como por exemplo "viño de uva" ou "Aperitif Wines". A maioría das clases xerais ten, pola súa vez, tipos de viño. Por exemplo, o Vermú é un tipo específico de "Aperitif wine".

- Porcentaxe de viño estranxeiro – si aplica-. Por exemplo, 30% de viño de uva de España.
- Contido de alcol: Os viños con máis de 14%VOL deben incluír unha declaración numérica do contido de alcol. Para os viños de 7 a 14% VOL de alcol, a declaración numérica do contido de alcohol é opcional se a designación de tipo de viño de mesa ou viño lixeiro aparece na etiqueta da marca como a designación obrigatoria de clase e tipo.
- Revelación de ingredientes de cor – se a hai-.
- País de orixe – só para produtos importados-.
- Advertencia de saúde: a declaración de advertencia da saúde que debe aparecer nas etiquetas de viño, segundo a Lei de etiquetaxe de bebidas alcohólicas (ABLA, 1988) é a seguinte:

GOVERNMENT WARNING: (1) According to the Surgeon General, women should not drink alcoholic beverages during pregnancy because of the risk of birth defects. (2) Consumption of alcoholic beverages impairs your ability to drive a car or operate machinery, and may cause health problems.

- Nome e enderezo do importador ou do embotellador do viño, segundo corresponda. Para viños importados, o nome e a dirección xeralmente son as do importador, precedido pola frase "Imported by". Opcionalmente, tamén se pode incluír "Produced by".
- Contido neto
- Declaración de sulfito

Nas imaxes que seguen, expónse un exemplo de etiquetaxe de marca de viño e de etiqueta traseira:



Fonte: https://napavintners.com/wines/how_to_read_a_wine_label.asp

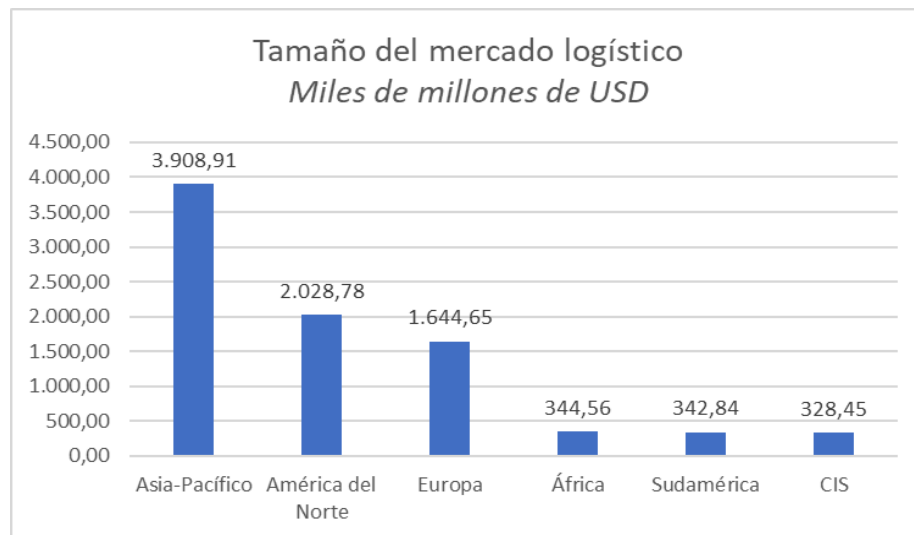
Fonte: TTB

7. A LOXÍSTICA EN ESTADOS UNIDOS

A globalización aumentou o comercio internacional, o que exige unha maior eficacia nas actividades de transporte e loxística por parte dos usuarios finais, para permitir a entrega a tempo. Así mesmo, con independencia de se a cadea de subministración é nacional ou internacional, é esencial unha xestión eficaz do proceso de transporte adquirido para reducir os custos e a complexidade e mellorar o control sobre o proceso.

Os factores como o crecemento da industria do comercio electrónico, xunto co aumento das operacións de loxística inversa e o aumento dos acordos relacionados co comercio, impulsan o crecemento do mercado. Ademais, espérase que o aumento nos servizos de loxística impulsados pola tecnoloxía e a crecente adopción de dispositivos conectados habilitados para IoT impulsen o crecemento do mercado. A pesar de todo, a falta de control sobre o servizo loxístico por parte dos fabricantes, a infraestrutura deficiente e custos loxísticos máis altos dificultan o crecemento do mercado.

En 2020, o mercado loxístico mundial valía case 8,6 billóns de dólares. América do Norte foi a segunda rexión máis grande nese ano, con aproximadamente dous billóns de dólares estadounidenses. A continuación, amósase de forma gráfica a repartición do mercado loxístico nas diferentes áreas.



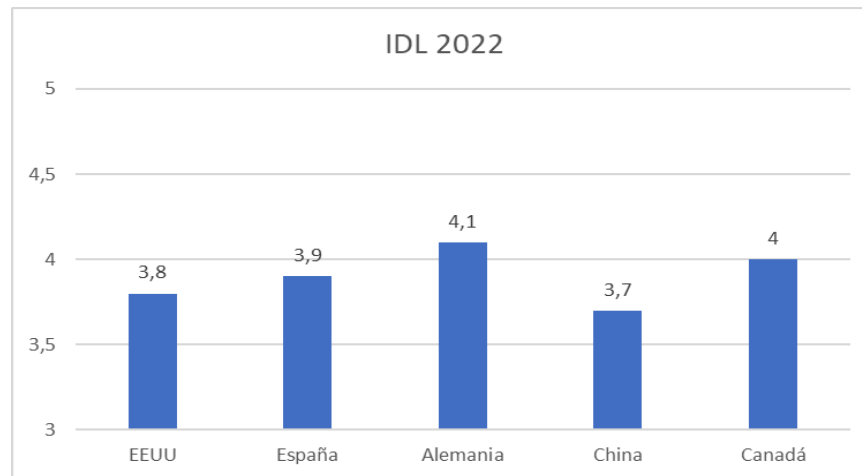
Fonte: Statista.com

Respecto á situación das empresas de servizos 3PL (*Third-Party Logistics*), indica o informe do sector loxístico realizado por esta mesma antena IGAPE, que os ingresos nesta industria concreta aumentaron consecutivamente cada ano, acadando os 347.900 millóns de Dólares en 2021.

Defínese a loxística de terceiros, ou *Third-Party Logistics*, como a práctica dunha organización que subcontrata algunhas ou todas as súas operacións de xestión de inventario, distribución e cumprimento de pedidos a un terceiro, sendo o transporte nacional e internacional de mercadorías un dos servizos máis subcontratados, seguido de cerca polo almacenamento. Os mercados 3PL son de maior valor para as industrias que producen bens que necesitan ser transportados, como, por exemplo, servizos de cadea de frío.

Finalmente, é importante tamén mencionar os datos do Índice de Desempeño Loxístico (*IDL*), publicado polo Banco Mundial de forma anual, e que mide a eficiencia do sector loxístico de diferentes países en todo o mundo. No informe publicado en 2023, indica que a dixitalización das cadeas de subministración, especialmente nas economías emerxentes, está permitindo aos países reducir as demoras portuarias en ata un 70% en comparación cos países desenvolvidos. Ademais, a demanda por loxística verde vai en aumento, xa que o 75% dos dadores de carga buscan opcións menos nocivas para o ambiente cando exportan a países de ingreso alto.

Seguidamente, represéntase o dato máis recente, con data do 3 de febreiro de 2024, do IDL para varios países representativos. O índice debe interpretarse da seguinte maneira: cando menor é o valor, menor é a eficiencia do ecosistema loxístico do país analizado, mentres que a maior valor do índice interpretaremos un mercado loxístico máis desenvolvido e eficiente, tomando valores entre 1 e 5.



Fonte: Banco Mundial

a. Importador

Figura que adquire a mercadoría en propiedade e se fai responsable do produto desde o momento en que chega a Estados Unidos. Sen prexuízo de que se poidan estipular certas cláusulas no contrato, o máis normal é que o exportador perda certo control do produto cando chega a Estados Unidos, pois o importador será quen, en xeral, tome as decisións comerciais. É por iso, que a elección dos importadores é tan importante; determinará a presenza e o posicionamento do produto na área sobre o que se lle outorgue competencias.

A marxe do importador varía segundo o seu tamaño e funcións. Oscila normalmente entre un 15% e un 30% sobre o importe ao que compra ao exportador, incluíndo os gastos en que incorre o importador.

b. Distribuidor maiorista

Figura que tamén adquire a mercadoría en propiedade. Encárgase da operativa loxística que se precise para trasladar o produto desde as instalacións do importador ata as dos clientes aos que revenderá os produtos. O distribuidor maiorista ocúpase, en moitos casos, tamén de participar en programas promocionais. Os principais clientes dos distribuidores especializados en produtos gourmet, solen ser os supermercados e as tendas gourmet.

A marxe do distribuidor varía en función do seu tamaño e funcións, pero a marxe sole oscilar sobre un 15% e un 35% sobre a contía á que compra o produto ao importador, incrementada nos gastos nos que incorra.

c. Canal minorista

O minorista é o último paso na cadea de distribución e é o que mellor coñece a demanda dos produtos, factor que fai case imprescindible que os exportadores teñan certo contacto con eles para poder ter éxito no mercado.

Existen aproximadamente 40.000 tendas de comestibles retallistas en EE. UU. O 70% representan supermercados, almacéns, hipermercados, clubs maioristas e tendas naturais/gourmet, mentres que o 30% restante son *military commissaries*⁴.

En cuanto a grandes y medianas superficies en Estados Unidos destacan: Walmart, The Kroger, Ahold, Publix, HEB, Wakefern Food Corp, Aldi, Trader Joe's, Costco, Sam's Club. A marxe das grandes superficies oscila entre o 20 e o 30%.

As tendas gourmet ou de especialidade, centráronse nun nicho moi específico de consumidores que xa coñezan o produto e estean dispostos a pagar un prezo máis elevado polo produto ou que sexan profesionais da industria. Nestes casos, a marxe sole ser superior ao dos supermercados, cunha marxe que sole oscilar entre o 50 e o 70%. Existe presenza de diversidade de produtos españois neste segmento.

d. Canal HORECA

A canle HORECA (Hoteis – Restaurantes – Cafeterías) coñécese en Estados Unidos como Food Service. Trátase dunha canle relevante, posto que en moitas ocasións serve de plataforma para dar a coñecer un produto que tamén se vende en tendas. Por exemplo, cando un chef aposta por un determinado ingrediente no seu menú e este ten boa acollida, esténdese o coñecemento do dito produto vía revistas e webs que identifican as novas tendencias do sector.

⁴ Minoristas que venden comestibles e artigos para o fogar a membros en servizo activo, en garda, en reserva e retirados dos servizos uniformados dos Estados Unidos e membros elixibles das súas familias.

As vías de subministración para cada hotel, restaurante ou cafetería poden ser maioristas regulares ou specialty distributors. Estes últimos son distribuidores que se concentran nunha liña de produtos específica, pero ten unha gran variedade dentro da liña. Entre os maioristas regulares destacan Sysco, Reinhart Foodservice ou Performance Food Service. Entre os specialty destacan algúns como BK Specialty Foods, Frontier Ingredients, The Spanish Table, La Española meats ou A Tenda Delicias de España.

Por último, debemos destacar que os produtos españois teñen moi boa cabida nos Specialty Distributors.

8. ASPECTOS REGULATORIOS MÁIS IMPORTANTES DA IMPORTACIÓN DE PRODUTOS AGROALIMENTARIOS EN EE. UU.

O sector agroalimentario é demasiado amplo, polo que no estudo se abordarán os requisitos xerais para poder importalos a Estados Unidos e seleccionaremos algunhas das categorías previamente mencionadas: o queixo, as conservas e o viño.

a. Autoridades reguladoras competentes e normativa destacada

A Food and Drug Administration (FDA) é a autoridade federal competente para regular e controlar a importación e distribución de alimentos para consumo humano e animal, bebidas alcohólicas cunha porcentaxe inferior ao 7%, cosméticos e medicamentos, e aparellos médicos.

Para o caso de bebidas alcohólicas cunha porcentaxe superior ao 7%, a autoridade competente é o Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB); axencia que forma parte do departamento do Tesouro dos Estados Unidos.

Os produtos cárnicos e os seus derivados non son competencia do FDA, senón competencia de The United States Department of Agriculture (USDA), que regulan ademais outras cuestións como a definición e categorización de produtos ecolóxicos.

9. FEIRAS COMERCIAIS OU SECTORIAIS

Neste punto amósanse as principais feiras do sector da alimentación, incluíndo algunhas feiras especializadas en sectores previamente analizados. Estas son:

FEIRAS DE ALIMENTACIÓN XERAL	
Nome e Web do Evento	Localización
ACF National Convention EE. UU	Phoenix, Arizona
America's Food & Beverage Show	Miami, Florida
Aspen Food & Wine Festival	Aspen, Colorado
Fancy Food Show	New York City
International Baking Industry Exposition - IBIE	Las Vegas, Nevada
National Restaurant Association Show	Chicago, Illinois
PMA Fresh Summit	Atlanta, Georgia

FEIRAS DO SECTOR LÁCTEO	
Nome e Web do Evento	Localización
Cheese Expo	Milwaukee, Wisconsin
International Dairy Deli Bakery Show	Houston, Texas

FEIRAS DO SECTOR DA PESCA E CONSERVAS	
Nome e Web do Evento	Localización
Seafood Expo North America	Boston, Massachusetts

FEIRAS DO SECTOR VITIVINÍCOLA	
Nome e Web do Evento	Localización
Vinexpo America	New York City



10. GRANDES EMPRESAS ESTADOUNIDENSES DOS SECTORES ANALIZADOS

As principais empresas estadounidenses nestes sectores son as seguintes:

- Conservas de pescado
 - Cargill
 - Trident Seafoods
 - Tri Marine International
 - Cooke Aquaculture
 - High Liner Foods
 - Bumble Bee Seafoods
 - Chicken of the Sea
 - American Seafoods Group
 - StarKist
 - Nippon Suisan USA
 - Beaver Street Fisheries
 - Mazzetta Co.

- Quesos e lácteos
 - Dairy Farmers of America
 - Dean Foods
 - Land O'Lakes
 - California Dairies, Inc.
 - Saputo Inc.
 - Agropur
 - Schreiber Foods
 - Great Lakes Cheese
 - Kraft Heinz
 - Leprino Foods

- Viños
 - The Wine Group
 - Trinchero Family Estates
 - Delicato Family Wines
 - Constellation Brands
 - Treasury Wine Estates
 - Bronco Wine Company
 - Ste. Michelle Wine Estates
 - Jackson Family Wines
 - Deutsch Family Wine & Spirits