

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	New York	1.2. Fecha	11/13/2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos: Ariel Greenberg		
	Cargo: Practicante		

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	Palta Fresca
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	HS Code: 080440 FAO Code: 0572
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Palta
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>La inspección y certificación son necesarias para los envíos importados de más de 55 libras de aguacates. El costo de la inspección y certificación es pagado por el solicitante. Consulta los reglamentos completos para el grado y la madurez.</p> <p>Los aguacates importados a los Estados Unidos deben cumplir con los siguientes requisitos mínimos antes de la importación:</p> <p>Requisitos de Grado: Todos los aguacates deben tener al menos el Grado U.S. No. 2, según se define en las normas estadounidenses para los aguacates de Florida.</p> <p>Requisitos de Madurez: Todos los aguacates importados a los Estados Unidos, excepto las variedades Haas, Fuerte, Zutano y Edranol, deben cumplir con los siguientes requisitos de madurez:</p> <p>Color: Las variedades de aguacate que cambian a cualquier tono de rojo o morado cuando están maduros, excepto la variedad Linda, pueden ser importadas si alguna parte de la piel de la fruta ha cambiado al color normal para esa variedad cuando está madura, o si la fruta cumple con los siguientes requisitos mínimos de peso o diámetro establecidos en los reglamentos de madurez de los aguacates (§944.31).</p> <p>Pesos o Diámetros Mínimos: Los aguacates que no cumplan con los requisitos de madurez de color solo pueden ser importados si la fruta cumple con los requisitos mínimos de peso o diámetro para las fechas efectivas</p>

	<p>especificadas para cada variedad enumerada en la Tabla 1 de los reglamentos de madurez de los aguacates (§944.31).</p> <p>Nota: Las fechas en la Tabla 1 fluctúan de un año a otro, ya que la fecha real de importación es el lunes más cercano a la fecha indicada en la tabla. El Programa de Envío de Aguacates, proporcionado a continuación, indica la fecha real de importación (fechas A, B, C, D) a los Estados Unidos para cada temporada.</p> <p>Exenciones Específicas</p> <p>Los envíos importados de 55 libras o menos de aguacates pueden estar exentos de los requisitos de grado y certificación. El Formulario de Producto Exento del Importador (SC-6) se utiliza para los aguacates destinados al consumo en puntos de venta exentos, como instituciones benéficas, distribución por parte de agencias de ayuda, semillas o procesamiento comercial. El procesamiento comercial se define como la alteración física de la forma o composición química del fruto a través de la conservación, congelación, deshidratación, pulpa, jugo, semilla o calentamiento del producto. El acto de cortar, picar o pelar no se considera procesamiento comercial.</p> <p>El formulario de exención SC-6 ahora debe presentarse a través del Sistema de Gestión de Cumplimiento y Control (CEMS). El sistema MOLS utilizado anteriormente por AMS se ha trasladado a CEMS. Visite la Sección de Exenciones 8e - Certificado SC-6 para obtener más información sobre los nuevos certificados CEMS y SC-6. También, visite Presentación de un Certificado SC-6 en CEMS para obtener instrucciones sobre cómo registrarse en CEMS y cómo presentar un Certificado SC-6.</p> <p>Cronología</p> <p>Los importadores de aguacates deben organizar la inspección y certificación al menos un día antes de la entrada en las oficinas de inspección del puerto y al menos dos días antes de la entrada en la Sección de Operaciones de Campo.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>El consumo tiende a alcanzar su punto máximo en los meses de verano. Esto ocurre ya que el consumo gira en torno a las festividades de verano del 5 de mayo, el Día de la Independencia el 4 de julio. Para los estadounidenses de ascendencia mexicana, el Cinco de Mayo constituye una festividad importante en la que celebran su conexión con su historia a través de este festival que conmemora la derrota de Napoleón III en Puebla. Los estadounidenses de ascendencia mexicana representan el 11.4% de la población estadounidense, o 37.4 millones de personas. Este festival, que no se celebra con tanta intensidad en México, se considera una parte clave de la identidad</p>

	<p>mexicanoamericana, siendo el propio festival un producto de la mezcla de estas dos culturas en esta comunidad.</p> <p>Durante el invierno, el primer domingo de febrero se celebra el campeonato de la NFL llamado el "Super Bowl". Durante este evento, millones de estadounidenses sintonizan para ver este espectáculo del juego y los anuncios glamorosos que se han vuelto sinónimo de la frase "Super Bowl". Este evento para la mayoría de los estadounidenses se asocia más con los entretenidos anuncios comerciales que con el aspecto deportivo del evento. Durante este evento en 2022, más de 115.1 millones de personas sintonizaron para verlo. En consecuencia, la publicidad para el Super Bowl tiene un alto valor en el mercado estadounidense, con el costo promedio de un anuncio del Super Bowl superando los siete millones de dólares. Los comerciales y el consumo de aguacate son una parte clave de este evento.</p> <p>El consumo de aguacate durante estos eventos del Cinco de Mayo, el Super Bowl y las celebraciones del 4 de julio aumenta, ya que los estadounidenses, mientras celebran estos espectáculos, a menudo disfrutan de la clásica combinación de guacamole y chips. Estos eventos, especialmente el Cinco de Mayo y el Super Bowl, han logrado que los consumidores estadounidenses abracen estas frutas no solo durante estas celebraciones, sino también en su vida cotidiana. Como ejemplo, el consumo de aguacate aumentó casi cinco veces, pasando de 542.5 millones de libras a 3,022 millones de libras. Hoy en día, el aguacate tiene un lugar destacado en la vida estadounidense, con alimentos como el pan de aguacate ganando popularidad cada vez mayor.</p> <p>Una de las características más destacadas de la sociedad estadounidense incluye la incorporación y mezcla de culturas y cocinas, y la mayor prevalencia de la fruta de aguacate en el paladar estadounidense refleja uno de los muchos ejemplos diferentes de los Estados Unidos adoptando la cultura de los inmigrantes e incorporándola dentro de este gran crisol.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>Los aguacates Hass de California son los más comunes en los mercados locales estadounidenses y están en temporada desde finales de marzo o mediados de abril hasta mediados de julio. La temporada puede variar ligeramente dependiendo de los patrones climáticos en las áreas de cultivo.</p> <p>En el suroeste de Estados Unidos, la temporada pico de crecimiento del aguacate es de enero a marzo, mientras que la temporada de producción de frutas de aguacate en los Estados Unidos va de abril a septiembre. La variedad más común cultivada en los EE. UU. es Hass, que tiene una piel verde oscura que se vuelve negra cuando está madura.</p>

	<p>En Florida, la temporada de aguacate es comparativamente más corta, desde junio hasta enero. Los aguacates de Florida son más grandes y tienen una piel lisa y verde que no cambia de color cuando están maduros.</p> <p>En Hawái, la temporada de aguacate es la más corta, de noviembre a enero. Los aguacates de Hawái son similares a los aguacates de Florida en tamaño y textura de la piel, pero tienen un contenido de aceite más alto y un sabor más rico.</p> <p>Sin embargo, México es la fuente de la gran mayoría de los aguacates de América y tiene una temporada de crecimiento durante todo el año centrada en el estado de Michoacán.</p>																				
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Los principales puntos de entrada para los aguacates en los Estados Unidos se encuentran principalmente en la frontera entre Estados Unidos y México. Estos incluyen Laredo, el Puente de Pharr Reynosa, seguido por el Puerto de Miami.</p> <p>Para las naciones del Pacífico como Perú, el comercio tiende a ingresar a través del puerto de Los Ángeles.</p> <p>Los aguacates son conocidos por deteriorarse rápidamente y ser sensibles a los golpes y otros daños a lo largo de la cadena de suministro, por lo que México, al estar cerca y tener una temporada de crecimiento durante todo el año, domina el mercado de aguacates de Estados Unidos.</p> <table border="1" data-bbox="443 1301 1307 1944"> <thead> <tr> <th>Principales valores de exportación hacia Estados Unidos</th> <th>Valor Total FOB (US\$) 2022</th> <th>Importadores Principales</th> <th>Porcentaje de importaciones desde el país de origen</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mexico</td> <td>2.94 billion</td> <td>United States</td> <td>44.32%</td> </tr> <tr> <td>Perú</td> <td>301.56 billion</td> <td>Netherlands</td> <td>11.96%</td> </tr> <tr> <td>Dominican Republic</td> <td>62.05 million</td> <td>France</td> <td>6.98%</td> </tr> <tr> <td>Chile</td> <td>24.57 million</td> <td>Spain</td> <td>5.38%</td> </tr> </tbody> </table>	Principales valores de exportación hacia Estados Unidos	Valor Total FOB (US\$) 2022	Importadores Principales	Porcentaje de importaciones desde el país de origen	Mexico	2.94 billion	United States	44.32%	Perú	301.56 billion	Netherlands	11.96%	Dominican Republic	62.05 million	France	6.98%	Chile	24.57 million	Spain	5.38%
Principales valores de exportación hacia Estados Unidos	Valor Total FOB (US\$) 2022	Importadores Principales	Porcentaje de importaciones desde el país de origen																		
Mexico	2.94 billion	United States	44.32%																		
Perú	301.56 billion	Netherlands	11.96%																		
Dominican Republic	62.05 million	France	6.98%																		
Chile	24.57 million	Spain	5.38%																		

	Colombia	51.47 million	Germany	4.76%
			Canada	3.54%
			United Kingdom	3.41%
			Japan	2.07%
	Total:	3.4 Billion Dollars		82.42%

Fuente: OEC

<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>Cosecha</p> <p>1: La cadena poscosecha comienza con la cosecha de los aguacates. Para mercados distantes, deben cosecharse relativamente verdes, pero también en una etapa que garantice la finalización adecuada del proceso de maduración. La recolección cuidadosa en la madurez adecuada es crucial para la calidad posterior en la cadena. El transporte al empaque debe seguir poco después de la cosecha. Es esencial que la fruta, especialmente para envíos al extranjero, se enfríe tan pronto como sea posible.</p> <p>2: Gestión de la temperatura</p> <p>Reducir rápidamente la temperatura de la fruta es de gran importancia. Reduce (demasiado rápido) la maduración, minimiza la pérdida de agua de la fruta y ralentiza la descomposición. Sin embargo, los aguacates son susceptibles a daños por frío que conducirían a daños visuales y pérdida de sabor. Por lo tanto, no deben almacenarse a temperaturas más frías que la temperatura del producto de 5 grados para las variedades principales. El almacenamiento en el empaque y el transporte desde el empaque hasta el destino final deben controlarse adecuadamente en cuanto a temperatura.</p> <p>3: Empaque</p> <p>En general, se debe evitar manipular más de lo estrictamente necesario, ya que esto aumenta el riesgo de daños mecánicos. Sin embargo, las actividades del empaque consisten en muchos pasos necesarios e importantes, como la clasificación. La falta de clasificación y eliminación de productos inmaduros, demasiado maduros, de tamaño insuficiente,</p>
--	--

	<p>deformados, manchados o dañados de otra manera crea problemas en la comercialización posterior. La clasificación ayuda a los manipuladores a categorizar los aguacates según parámetros comunes.</p> <p>4: Transporte</p> <p>El preenfriamiento de los aguacates es necesario antes de que entren en el camión refrigerado o contenedor reefers. Cuando los aguacates se cosechan en el momento recomendado para la exportación y se almacenan según lo recomendado (generalmente de 5 a 7 °C), es posible un tiempo de transporte de hasta 3 a 4 semanas en reefers. Debe realizarse un monitoreo de temperatura durante el transporte. Las condiciones de atmósfera controlada se utilizan comúnmente en contenedores reefers que transportan frutas a mercados distantes. Los volúmenes de aguacates transportados por aire son pequeños.</p> <p>5: Exportación</p> <p>Cada mercado de exportación tiene sus propios requisitos y estándares de calidad. Antes de exportar a un nuevo mercado, las reglas y normas deben estudiarse extensamente. Los tratamientos previos a la cosecha, el manejo de plagas y MRL, el tamaño y la clasificación, la tasa de empaque y etiquetado, y la configuración del transporte deben cumplir con los requisitos mínimos del país importador y del cliente.</p> <p>6: Importadores y minoristas</p> <p>Algunos importadores y proveedores de servicios tienen instalaciones de maduración en las que se estimula la maduración mediante temperatura y, a veces, gas etileno. Estos son importantes para los aguacates listos para comer y el suministro en supermercados. Los aguacates pueden exhibirse a temperatura ambiente, pero recuerde que la maduración continúa. La condición de la fruta en la tienda debe llegar en última instancia al hogar del consumidor en condiciones satisfactorias.</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en</p>	<p>El primer y más importante factor para los actores críticos en la Cadena de Suministro de Aguacates en Estados Unidos es la calidad del producto. Esto incluye aspectos como el sabor, el color, la textura y el seguimiento de las regulaciones sanitarias y fitosanitarias.</p>

<p>orden de importancia)</p>	<p>El segundo factor que surge es el precio del producto. Esto depende de factores como la oferta y la demanda, la temporada, la competencia, los costos de transporte y producción, los aranceles y, en última instancia, se resume como una cuestión de márgenes.</p> <p>El tercer factor es la capacidad de producción del mayorista. Esto se refiere a la capacidad de los proveedores para proporcionar su producto de manera oportuna y efectiva. Esto se relaciona con la capacidad del mayorista para suministrar el producto a escala, a tiempo y en los lugares requeridos por el cliente; todo para adaptarse a las fluctuaciones de la demanda local.</p> <p>El cuarto factor para tener éxito en el mercado estadounidense se relaciona con la confiabilidad del mayorista, lo que se relaciona con el grado de seguimiento de los acuerdos pendientes, la comunicación efectiva, la resolución de problemas, la flexibilidad y la innovación.</p> <p>El quinto factor para tener éxito en el mercado estadounidense es considerar las preocupaciones sociales y ambientales relacionadas con la obtención del proveedor. Esto significa respeto por los derechos humanos, el medio ambiente y en los lugares de trabajo, lo que implica incorporar la adopción de prácticas sostenibles y éticas en la producción y suministro del producto.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta Peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Ahora, Perú tiene un gran potencial de crecimiento en el mercado estadounidense de aguacates. Aunque México domina el mercado en este momento y probablemente en el futuro debido a sus enormes ventajas estructurales relacionadas con su ventaja geográfica, el mercado de aguacates está creciendo a un ritmo tal que hay espacio para muchos jugadores en este sector. Sin embargo, Perú es el segundo proveedor más grande de aguacates a Estados Unidos, incluso superando a México en la categoría de aguacates Hass.</p> <p>Desde 2015, las exportaciones de aguacate peruano a Estados Unidos han crecido en correspondencia con este crecimiento en la demanda. Además, en 2015, las exportaciones de aguacate peruano se registraron en 95 millones de dólares, hoy se registran en 301 millones de dólares.</p> <p>Este crecimiento, especialmente en aguacates Hass para Perú, ha demostrado el potencial de Perú para expandirse en este mercado, especialmente dado que este mercado de aguacates aún muestra signos de un crecimiento rápido. Durante la temporada de crecimiento de Perú para la exportación, de abril a septiembre.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas</p>	<p>Algunas posibilidades para vender más aguacates incluyen asistir a las siguientes Exposiciones:</p>

<p>para promover el producto</p>	<p>Fancy Food Show, del 21 al 23 de enero En esta Expo dirigida a mayoristas, restaurantes, compradores y supermercados, se reúnen todo tipo de alimentos para ser vendidos en conjunto. Asistir a esta exposición podría ayudar a influir en las decisiones de compra de empresas que buscan alimentos, para que adquieran sus aguacates de Perú.</p> <p>International Restaurant and Foodservice Show of NY, del 3 al 5 de marzo En esta expo, se reúnen restaurantes y proveedores. Se describe a sí misma como "El evento anual que se enfoca en servir a la industria de servicios de alimentos en el Noreste. Le ofrecemos la oportunidad de ver lo mejor en la industria de restaurantes y servicios de alimentos. Desde las últimas tendencias alimenticias hasta lo mejor en tecnología para adaptarse a su restaurante y todo lo demás. Esta es su oportunidad de encontrar lo último y lo mejor para su operación". Esto podría ayudar a expandir el alcance de los aguacates peruanos en Estados Unidos.</p> <p>The Healthy Food Expo 2023, del 5 al 7 de marzo Celebrado en el Javits Center de Nueva York, este evento podría ayudar a asociar a los productores de aguacate en Perú con socios en Estados Unidos.</p> <p>Natural Products Expo East: Filadelfia, septiembre Este evento presenta una oportunidad interesante para que los productores de aguacate peruanos encuentren nuevos socios para vender sus productos.</p> <p>Plant Based World Expo: Esta conferencia presenta una gran oportunidad para que Perú expanda su producción de aguacate al enfocarse exclusivamente en productos vegetales y crear conexiones B2B en toda la industria. Esta conferencia se lleva a cabo en el Centro Javitz del 11 al 12 de septiembre. Representa una gran oportunidad para encontrar socios con productores de aguacate peruano que puedan idear nuevas formas de presentarlo, para que recupere el protagonismo en el mercado estadounidense.</p>
----------------------------------	---

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
Gristedes	Único	\$3.49	México	11/09/2023	Cartón	
Whole Foods	Bolsa	\$4.43	México	11/09/2023	Embalaje verde	
Whole Foods	Único	\$1.79	México	11/09/2023	Cartón	
Whole Foods	Único	\$2.83	México	11/09/2023	Cartón	

Gristedes	Único	\$3.99	Perú	11/09/2023	Cartón	
Whole Foods	Único	\$2.78	Perú	11/09/2023	Cartón	
H Mart	Único	\$3.99	Florida, USA	11/16/2023	Único	
H Mart	Único	\$.99	Perú	11/16/2023	Único	

Shoprite	Cinco	\$3.99	México	11/16/2023	Bolsa	
H Mart	Dos	\$4.00	México	11/16/2023	Ninguno	
Stop & Shop	Tres	\$5.00	México	11/16/2023	Ninguno	
Stop & Shop	32 Oz	\$6.99	N/A	11/16/2023	Bolsa	

Stop & Shop	3	\$5	N/A	11/20/2023	Ninguno	
Stop & Shop	3	\$6.99	N/A	11/20/2023	Bolsa	
(Agregar las filas que sean necesarias)						

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.