

2019

Merluza



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

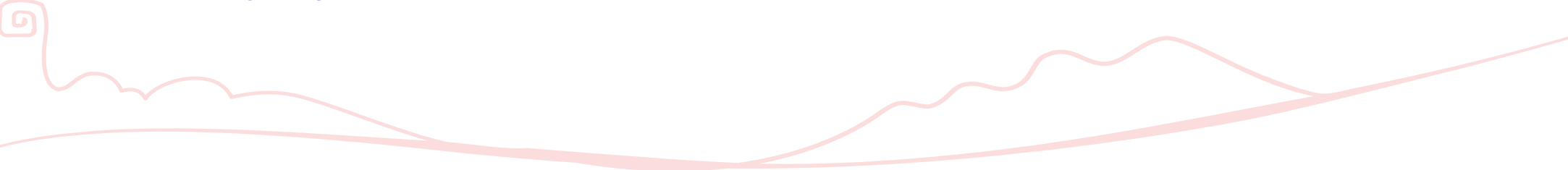




MERLUZA

Índice

01. Características generales del producto	06	08. Cadena de valor	72
02. Tamaño de mercado	09	09. Perfil del comprador	82
03. Análisis de la demanda	32	10. Actividades de promoción	83
04. Auditoría en tiendas	37	11. Oficinas y gremios	85
05. Atributos y percepción del producto	42	12. Fuentes de información	86
06. Condiciones de acceso al mercado	43		
07. Canales de comercialización y distribución	57		



01

1. Características generales del producto

1.1 Descripción del producto

Clase	Actinopterygii
Orden	Gadiformes
Familia	Merlucciidae
Especie	Merluccius gayi peruanus
Origen	Perú: Captura
Presentación	Congelado (procesado / no-procesado)
Nombre holandés	Heek
Variedad local	Merluza Europea (Merluccius merluccius)

La merluza europea (Merluccius merluccius) se vende fresca en su totalidad (sin intestino, pero con cabeza) o como filete. El suministro fresco de merluzas europeas se complementa con productos congelados importados, principalmente de Sudáfrica y Namibia (Merluccius capensis o Merluccius paradoxus). Otras especies que se puede encontrar en el mercado holandés, aunque en volumen más pequeño, son: Merluccius hubbsi (Argentina), Merluccius gayi (Chile o Perú), Merluccius australis (Nueva Zelanda), Merluccius productus (EE.UU.).

Aunque la merluza no es muy conocido en los Países Bajos, se presta muy bien como alternativo para bacalao y como pescado frito (rebozado en una masa de harina, huevo y agua/leche).



1.2 Ficha técnica

Composición química y nutricional

Componente	Promedio (%)	
	Fresco	Conserva
Humedad	82.4	9.2
Grasa	0.5	5.3
Proteína	15.8	73.8
Sales minerales	1.2	11.7
Calorías (100g)	94	467

Productos (congelados):

- Filetes sin piel, con pocas espinas o sin espinas, bloques de 7.5 kg en cajas parafrinadas y cajas master de 4 x 7.5 kg (16.5lb).
- Filetes sin piel, con pocas espinas o sin espinas, interfoliado, en bolsa plástica y cajas master de 4 x 7 kg.
- Filetes sin piel, con pocas espinas, IQF, en bolsa plástica de 1 kg y caja master de 10 kg.
- Tabletas (porciones) sin piel y sin espinas, en envases plásticos (al por menor).

- Minced, bloques en bolsas plásticas y cajas master de 4 x 7.5 kg.
- HG / HGT, en bloques, interfoliado o IQF.
- Surimi.
- Trozos de 4 x 7.5 kg.

Origen: Tumbes – Áncash (Huarney)

Disponibilidad: Todo el año

Fuente: Perú. Productos pesqueros / Seafood products – Promperú 2014

1.3 Usos y formas de consumo

a merluza es apta para hornear, cocer al vapor, freír y asar a la parrilla, pero en los Países Bajos es un pez menos conocido por el consumidor e infravalorado en comparación con, por ejemplo, España donde muchos restaurantes la ofrecen a menudo en la carta.

Sin embargo, el consumo de Merluza ocurre en dos platos típicos de un filete frito rebozado en harina, huevo y agua, productos que se conocen como “lekkerbek” y “kibbeling” (si son partes). Muchas veces no se los vende como Merluza porque pueden consistir de varios tipos de pescado blanco, tales como el bacalao, el abadejo, la merluza, el eglefino, el merlán y el carbonero.

Pescado frito se puede conseguir pre-empackado en los supermercados, pero para el consumidor holandés su verdadero placer es pedir un “lekkerbek” en la tienda de pescados donde lo preparan directamente.



Imágenes de izq. a dcha.: “lekkerbek”, “kibbeling” y “lekkerbek” pre-empackado

Consumidores en los Países Bajos prefieren productos convenientes, y por lo tanto el filete es lo más demandado. Se vende en diferentes formas: congelado, descongelado, con/sin piel, rebozado, empanizado o marinado.

La oferta de filetes congelados atrae consumidores que buscan la opción más conveniente y/o económica por la facilidad de guardar y porque el precio es menor que los pescados descongelados. Para comprar un pescado entero el consumidor lo puede encontrar con más facilidad en los mercados callejeros y tiendas especializadas.



2. Tamaño de mercado

El sector de la pesca emplea 0,2%

El sector de la pesca en los Países Bajos crea alrededor de 20 000 empleos, alre-

dedor de 0,2% del empleo total. Esto incluye personas con empleo a tiempo completo y empleo a tiempo parcial.

Empleo en el sector de pesca Equivalente a Tiempo Completo (ETC)		
Segmento	2009	2013
La pesca	2 074	N.D.
El comercio y procesamiento	5 540	6 100
Venta detallista	6 000	N.D.

Fuente: [Marktstudie visserijketen](#), EIM 2011, [De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel](#), LEI 2015

Empresas facturaron USD 4,7 mil millones en 2013

En 2013 había un estimado de 286 empresas dedicadas al comercio o a la industria de pescados, con una factura-

ción total de EUR 3,6 mil millones (aprox. USD 4,7 mil millones). Hasta 70% de la facturación fue realizado en mercados extranjeros (LEI 2015).

Empresas y facturación (EUROS) de la industria holandesa de procesamiento de pescado y venta al por mayor de pescado en 2009 y 2013				
Subsector	Empresas 2009	Empresas 2013	Facturación 2009	Facturación 2013
Peces redondos y planos	58	61	670	680
Camarón del Mar del Norte	7	7	380	425
Arenque	17	15	140	145
Salmón y anguila ahumada	27	25	160	170
Mariscos	26	17	285	300
Especies de peces pelágicos	4	5	235	380
Importadores	17	36	450	540
Mayoristas de pescado	54	57	360	420
Otro procesamiento de pescado y venta al por mayor	64	63	460	495
Total	274	286	3 140	3 565

Fuente: [De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel](#), LEI 2015

El mercado para merluza

Códigos de productos en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

Clasificación Europa / Holanda

Pescado fresco o refrigerado (excepto los filetes y demás carnes de pescado de la partida 0304):		
0302.54.19.90	Merluga de la especie Merluccius: fresco o refrigerado	a excepción de: Merluga Austral (Merluccius australis), Merluga del Cabo (Merluccius capensis), Merluga de altura (Merluccius paradoxus), Pescados plateados (Merluccius bilinearis), Merluga de la especie Merluccius merluccius

Pescado congelado (excepto los filetes y demás carnes de pescado de la partida 0304):		
0303.66.19.91	Merluga de la especie Merluccius: congelado, destinado a la transformación	a excepción de: Merluga Austral (Merluccius australis), Merluga del Cabo (Merluccius capensis), Merluga de altura (Merluccius paradoxus), Pescados plateados (Merluccius bilinearis), Merluga de la especie Merluccius merluccius
0303.66.19.99	Merluga de la especie Merluccius: congelado, los demás	a excepción de: Merluga Austral (Merluccius australis), Merluga del Cabo (Merluccius capensis), Merluga de altura (Merluccius paradoxus), Pescados plateados (Merluccius bilinearis), Merluga de la especie Merluccius merluccius
Filetes y demás carnes de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados:		
0304.74.19.90	Merluga de la especie Merluccius: filetes congelados	a excepción de: Merluga del Cabo (Merluccius capensis), Merluga argentina (Merluccius hubbsi), Merluga de altura (Merluccius paradoxus), Merluga del Pacífico norte (Merluccius productus)
0304.95.50.10	Merluga de la especie Merluccius: Carne, destinados a la transformación	Incluso picada, congelada excepto surimi y filetes
0304.95.50.90	Merluga de la especie Merluccius: Carne los demás	Incluso picada, congelada excepto surimi y filetes
Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado:		
1604.19.94.00	Pescado entero o en trozos Merluga (Merluccius spp., Urophycis spp.)	excepto el pescado picado

Fuentes: [CBS](#), [Fiscalidad y Unión Aduanera](#) (TARIC)

Clasificación Perú

Pescado congelado, excepto los filetes y demás carnes de pescado de la partida 03.04.	
0303.66.00.00	Merlugas (Merluccius spp., Urophycis spp.)
0303.83.00.00	Austromerlugas antárticas y austromerlugas negras (merlugas negras, bacalaos de profundidad, nototénias negras) * (Dissostichus spp.)

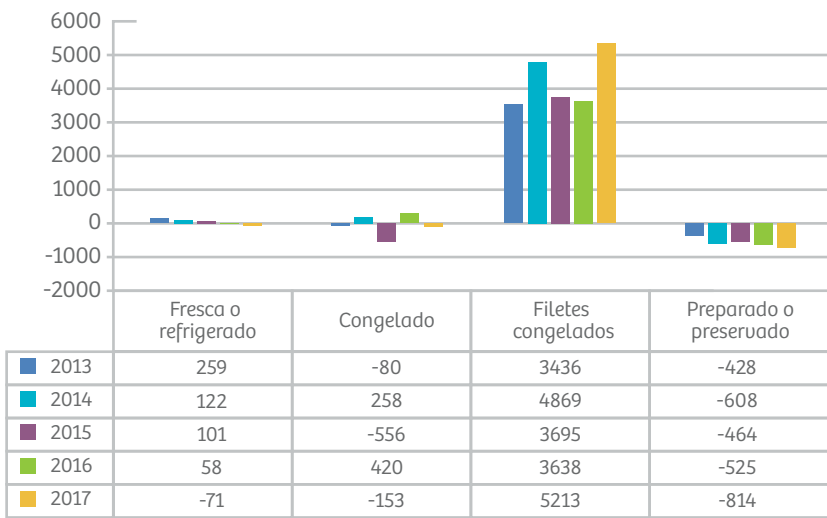
Filetes y demás carnes de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.	
Filetes de los demás pescados, frescos o refrigerados	
0304.49.00.00	Los demás
Los demás, frescos o refrigerados:	
0304.59.00.00	Los demás
Filetes congelados de pescados de las familias Bregmacerotidae, Euclichthyidae, Gadidae, Macrouridae, Melanonidae, Merlucciidae, Moridae y Muraenolepidid	
Merluzas (Merluccius spp., Urophycis spp.):	
0304.74.00.10	--- En bloques, sin piel, con espinas
0304.74.00.20	--- En bloques, sin piel, sin espinas
0304.74.00.20	--- En bloques, sin piel, sin espinas
0304.74.00.30	--- En bloques, picado
0304.74.00.40	--- Porciones ("tabletas"), sin piel, con espinas
0304.74.00.50	--- Interfoliados, sin piel, con espinas
0304.74.00.60	--- Interfoliados, sin piel, sin espinas
0304.74.00.90	--- Los demás
Los demás, congelados:	
0304.95.00.00	Pescados de las familias Bregmacerotidae, Euclichthyidae, Gadidae, Macrouridae, Melanonidae, Merlucciidae, Moridae y uraenolepididae, excepto los abadejos de Alaska (Theragra chalcogramma)

Fuente: [Sunat](#)

La merluza (de todas las variedades) tenía una balanza comercial en los Países Bajos de alrededor de 5 000 toneladas. La mayor parte existió de filetes de merluza importados de Namibia y Suráfrica.

Con una propia pesca de merluza limitada, la balanza comercial acerca el consumo entero en los Países Bajos. De la pesca nacional de 716 toneladas se puede añadir máximo unas 350 toneladas de consumo de filete.

Balanza comercial en toneladas (importación menos exportación)



Fuente: ITC Trademap

La oferta de pescado a nivel nacional y su margen están bajo presión y el número de empresas que comercializa y procesa pescados holandeses viene disminuyendo. Varias empresas han desarrollado negocios de importación para ser menos dependiente de la oferta local. Esto puede tener como resultado que la demanda de merluza y otros pescados importados crezca.

La industria de procesamiento de pescado tiene un uso frecuente de merluza importada en platos de pescado preparados o

productos de pescado rebogado/empaquetados. En el nivel europeo la demanda también crece más rápido que la oferta europea puede proveer, lo que estimula el suministro externo. [\(LEI 2006\)](#).

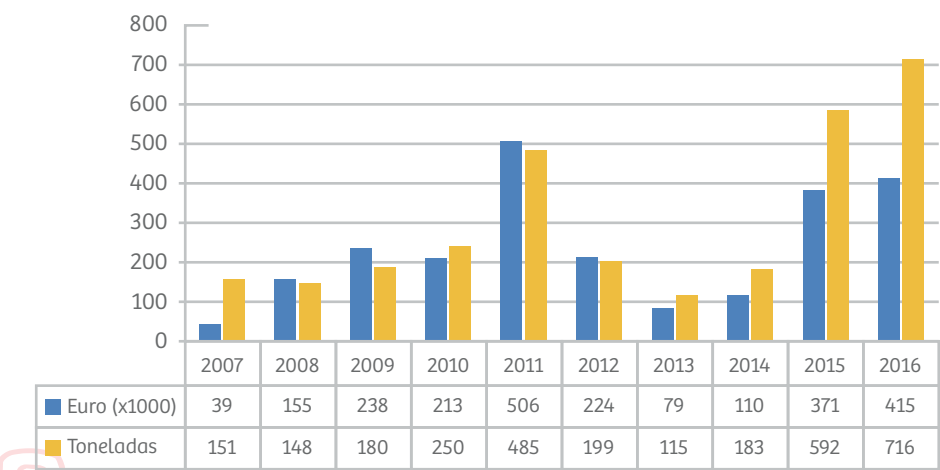
Sin embargo, los compradores holandeses indican que para ellos existen muchas alternativas de sustitución para la merluza de Perú, tanto la oferta de merluza de calidad de Namibia o Suráfrica como los pescados de precios bajos para la industria como el abadejo de Alaska.

2.1 Producción Local

La pesca de merluza en los Países Bajos ha aumentado en 2015 y 2016 hasta 716 toneladas. La cuota actual de 2018 limita la pesca holandesa a 530 toneladas, lo que es ni 0,5% de la captura total permitida (TAC) en Europa. En comparación la demanda total de merluza en Europa es más que un 0,5 millón de toneladas (volumen antes de procesar).

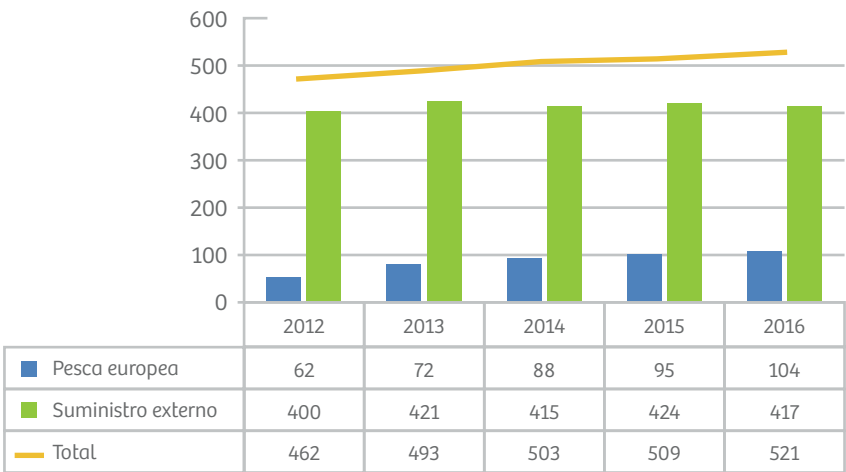
La merluza es de poca importancia para la pesca profesional holandesa, por la poca disponibilidad en el mar, pero también por una demanda menor. La merluza no es un pez de especialidad en los Países bajos, pero esto no aplica para otros lugares. En el sur de Europa se consume más merluza, pero allí la pesca de merluza es intensiva y hay indicaciones de que la merluza está sobreexplotado.

Países Bajos: desembarque de capturas de merluza europea (merluccius merluccius)



Fuente: Eurostat

Europa: suministro de merluza (x1000 toneladas)



Fuente: AIPCE-CEP
* El suministro externo está calculado en base del peso de la merluza en vivo. Esto resulta en un volumen mayor a la estadística comercial.

Cuota para el stock del norte 2018			
Producto	Áreas	TAC Europa (en toneladas)	Cuota Países Bajos (en toneladas)
Merluza (Merluccius merluccius)	Aguas de la Unión Europea IIa y IV	3 653	121
	VI y VII, Aguas de la Unión Europea y aguas internacionales de Vb, aguas internacionales de XII y XIV	62 536	371
	VIIIa, VIIIb, VIIIc y VIId	42 460	38
		108 649	530

Fuente: Vissersbond 2017
* El stock de merluza del sur tiene un diferente sistema de protección. En 2017 las aguas IIIa, VIId, IX y X de la Unión Europea tuvieron una cuota de merluza de 13 891 toneladas. Y para el mar mediterráneo no había cuota para merluza.

La pesca de merluza en los Países Bajos es la mejor entre junio y noviembre (uisenseigoen.nl). En Europa hay una disponibilidad de merluza todo el año y la pesca tiene una autosuficiencia de 38% ([EUMOFA](#)). El resto está importado de Suráfrica, Namibia y otros países.

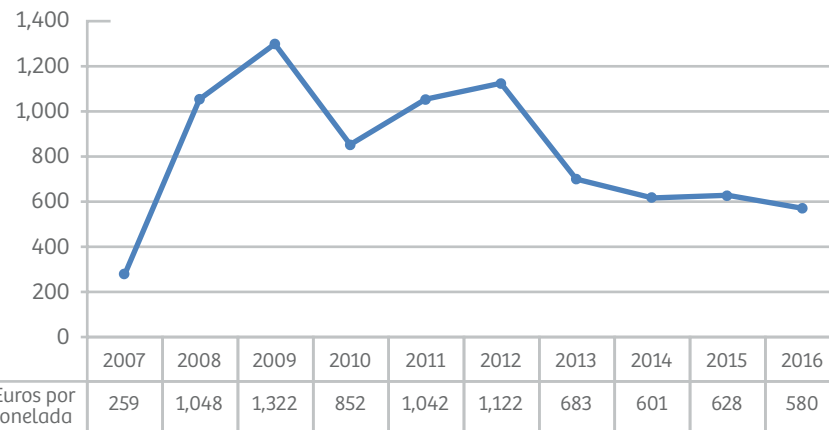
Precios

[Eurostat](#) registra un valor bajo para la merluza capturado en los Países Bajos de entre EUR 0,25 y 1,3 /kg. Una explicación para eso puede ser las pequeñas canti-

dades de captura accesoria y la falta de comercialización. Obviamente la merluza comercializada tiene un precio mayor. La [subasta en IJmuiden](#) registró un precio de EUR 4,47 (mayo 2018).

De hecho, en Europa la merluza es un pescado bien valorizado; en 2015 el desembarque de merluza tenía el mayor valor en la pesca europea con un total de EUR 470 millones y tomó la sexta posición en volumen (143 mil toneladas). ([EUMOFA](#))

Precio de merluza desembarcado en los Países Bajos

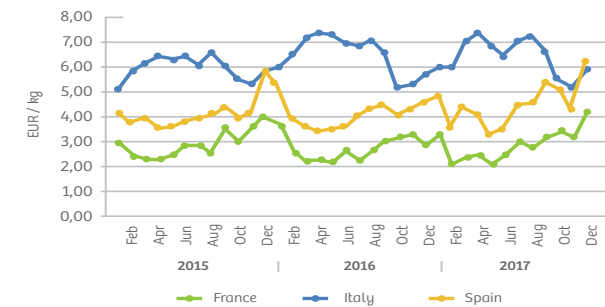


Fuente: [Eurostat](#)

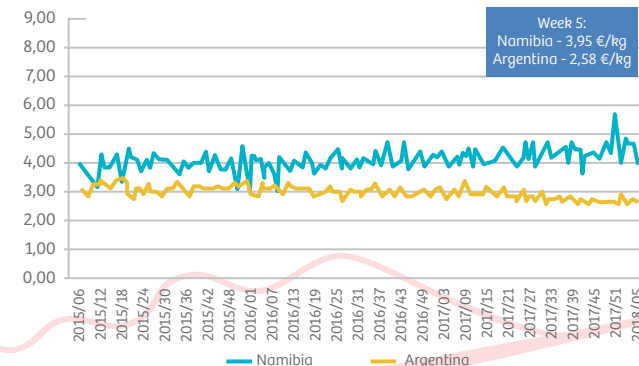
En Europa los precios de la primera venta (en la subasta) varían entre EUR 2,1 y 7,4 dependiendo del país y periodo. Los precios en España son menores a los de Italia debido a las grandes cantidades que manejan sus puertos (41% del total en Europa).

Merluza de Namibia es similar a la de Europa, a diferencia de la merluza de Argentina que es más grande. Los tamaños pequeños tienen más demanda en Europa a pesar de un precio (y el costo de procesar) más alto.

Precios primera venta de Merluccius (Europa)



Precios de filetes congelados de Merluccius capensis (Namibia) y Merluccius hubbsi (Argentina)



Fuente: European Commission en [EUMOFA](#)

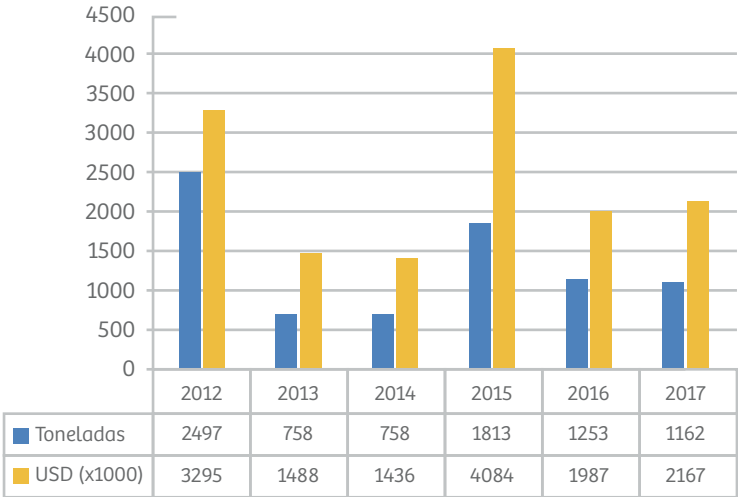
2.2 Exportaciones del país de destino

El sector de la pesca en los Países Bajos tiene un valor de exportación de aproximadamente EUR 2,5 mil millones. El volumen de exportación fluctúa. Del volumen total de la industria de procesamiento de pescado, las exportaciones ascienden alrededor de 70% - 80%. De los productos importados también se exporta alrededor de 70%. 84% de la exportación

tiene un destino dentro de Europa y 75% está suministrado al canal mayorista. ([Visfederatie](#) & [LEI](#))

Los Países Bajos exportan principalmente merluza de forma congelada. En 2017 la exportación sumó a 1782 toneladas de filetes congelados, 1162 toneladas de pescados y 843 toneladas de merluza procesada. El volumen de merluza fresca exportada no pasa de 200 toneladas, normalmente (2017).

Exportación de merluza congelada



Fuente: ITC Trademap

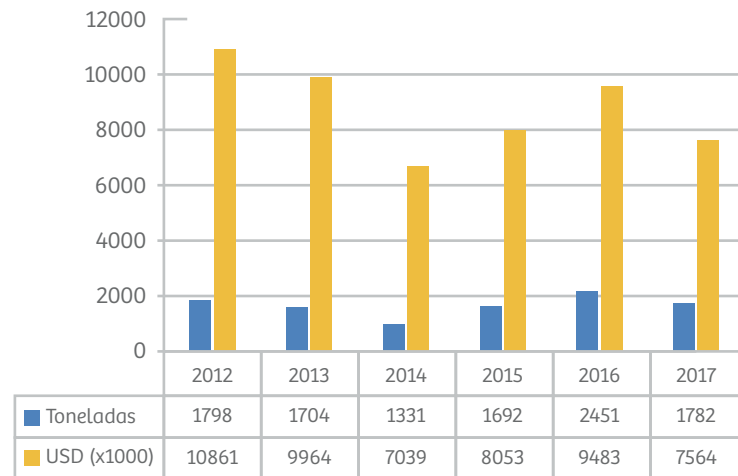
Destinos de merluza congelada, en toneladas	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Romania	23	129	307	274	35	204
Egipto		199	67	164	159	195
Alemania	72	64	32	35	42	143
Chipre			1	57	83	98
Bélgica	22	13	11	47	21	92
España	65	54	29	175	56	75
Lituania				38	63	74
Ucrania						49
China	12	58	46	59	72	41
Nigeria	2057	25			461	33

Fuente: ITC Trademap

Alemania, Italia y España son destinos importantes para proveedores de la merluza en los Países Bajos. Alemania es el mercado principal para el comercio holandés en general, pero además utilizan los Países Bajos como un puerto logístico. España e Italia son mercados fuertes en el consumo de la merluza y suplementan su propia producción con merluza importada.

Pescados congelados sin procesar están exportados también a mercados como Rumania y Egipto, los cuales son mercados de precios bajos. Los volúmenes varían igual a la pesca holandesa, lo cual es una indicación que una gran parte de esta exportación depende del rendimiento de la pesca en los Países Bajos.

Exportación de filete de merluza congelado

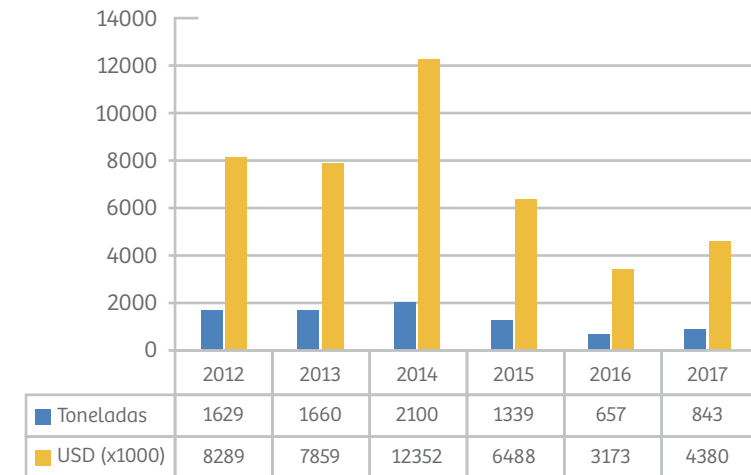


Fuente: ITC Trademap

Destinos de filetes congelados de Merluza, en toneladas	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alemania	977	472	236	425	360	467
Bélgica	21	18	57	33	201	329
Italia	281	309	309	152	173	227
España	43	54	126	122	138	214
Francia	14	526	288	560	378	168
Suecia	238	155	120	132	111	138
Panamá						38
Dinamarca	15	50	47	29	20	32
Austria	44	71	73	26	16	30
Reino Unido	0	1	4	147	740	29

Fuente: ITC Trademap

Eportación de merluza procesada



Fuente: ITC Trademap

Destinos de merluza procesada, en toneladas	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Italia	128	95	254	282	378	352
España	4		0	0	30	309
Alemania	1446	1390	1811	1015	208	137
Suecia			8	18	18	17
Bélgica	7	1	3	3	3	9
Austria	17		11	13	17	4
Francia	24	151		6		4
Reino Unido				0		3
Finlandia					2	2
Dinamarca						2

Fuente: ITC Trademap

2.3 Importaciones del país de destino

Los filetes congelados tienen la mayor participación, y los volúmenes más estables, en la importación de merluza por los Países Bajos. Los filetes son los más adecuados para la demanda holandesa y como producto consumidor. El suministro está dominado por Namibia, que tiene 0% de impuesto para la importación, y Suráfrica.

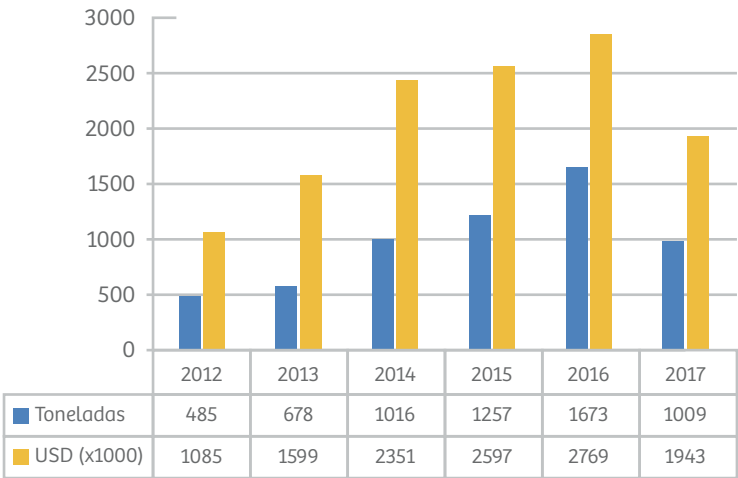
Sin embargo, el volumen importado de merluza congelada entera está aumentando y se triplicó de 2012 a 2016. El

año 2017 muestra una decaída, pero es probable que todavía falta registrar importaciones de 2017 en la estadística. El precio por kilo del pescado entero es alrededor de 40% del precio del filete.

La importación de merluza procesada, o preparaciones de merluza como por ejemplo merluza rebozada o empanizada, ha bajado significativamente después de 2014. Es importante tomar en cuenta que la industria de procesamiento en los Países Bajos está suficientemente organizada para agregar valor y la única motivación para procesar en origen es ahorrar costos.



Importación de merluza congelada

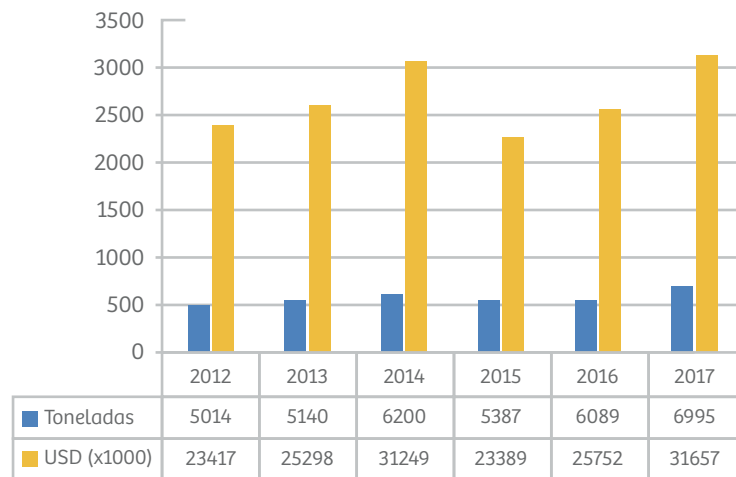


Fuente: ITC Trademap

Origen de merluza congelada, en toneladas	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Canadá			61	131	35	219
Noruega	1	52	482	486	316	193
España	85	52	24	38	6	179
Alemania	21	94	10	62	166	102
Argentina	38	98	50	92	190	89
Bélgica	0	0	0	0	0	43
Polonia	0	0	0	0	56	29
Reino Unido	143	8	3	2	6	25
Dinamarca	11	19	39	18	15	23
Ecuador	135	153	60	134	7	23

Fuente: ITC Trademap

Importación de filete de merluza congelado

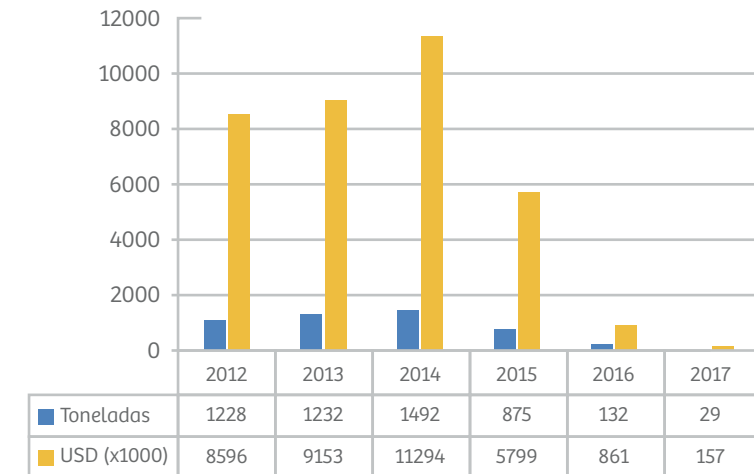


Fuente: ITC Trademap

Origen de filetes congelados de merluza, en toneladas	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Namibia	2618	3006	3593	2906	3564	3360
Suráfrica	553	1075	1637	1265	1276	1185
España	632	488	66	94	128	674
Alemania	468	170	180	446	335	618
China	164	167	455	413	334	416
Ecuador	27		22	1	17	164
Reino Unido	177	0	0	0	20	146
Bélgica	191	2	1	2	179	144
EEUU	31	88	153	226	137	85
Italia	2	0	0	0	0	55

Fuente: ITC Trademap

Importación de merluza procesada

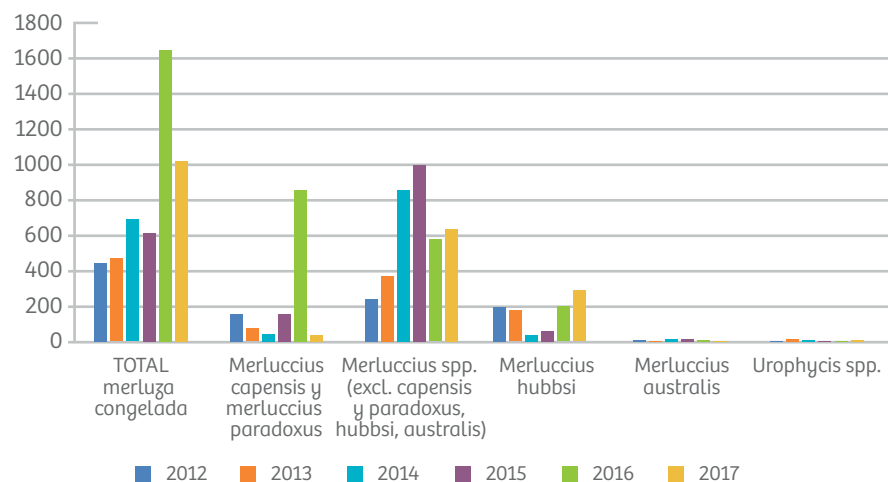


Fuente: ITC Trademap

Origen de merluza procesada, en toneladas	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Suráfrica	1079	1089	1388	789	71	14
Italia						10
España					0	2
Alemania	148	143	104	86	60	2
Bélgica	0	0		0	1	1
Bulgaria						0
Croacia						0
Republica Checa						0
Dinamarca						0
Estonia						0

Fuente: ITC Trademap

Importación países bajos de merluza congelado (toneladas)

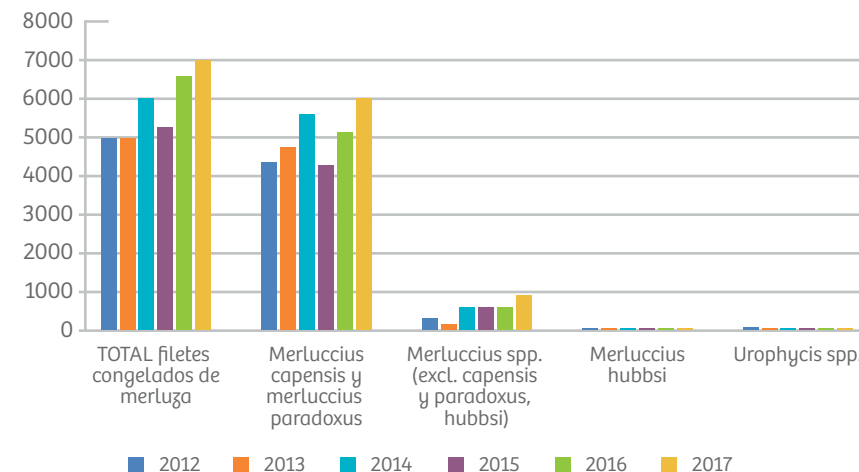


Fuente: ITC Trademap

La importación de diferentes variedades de merluza de forma congelada varía por año y origen. Como pescado entero la merluza de Europa (importado de Noruega, España o Alemania) parece ser lo más popular y la merluza hubbsi de Argentina en el segundo lugar. Pero esta estadística es inconsistente y no suficientemente confiable para definir una conclusión clara.

El suministro de filetes congelados es mayor y más estable. Allí hay una clara preferencia por merluza de la especie capensis (o paradoxus) de Namibia o Suráfrica. Otros proveedores de filetes están en China, EEUU y también en Alemania y Bélgica.

Importación Países Bajos de filetes congelados de merluza (toneladas)



Fuente: ITC Trademap

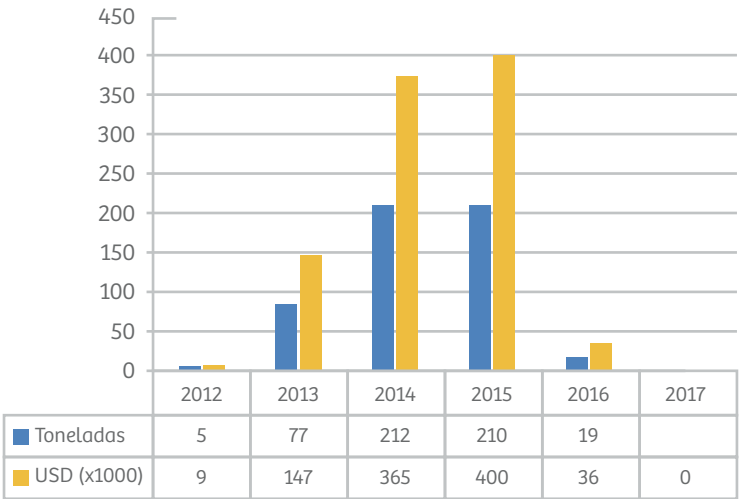
2.4 Importaciones desde el Perú

La importación de merluza de Perú generalmente es mínima. En 2013 a 2015 tenía un crecimiento positivo y llegó a 232 toneladas de merluza y filete de merluza congelados en 2015, pero la estadística no muestra continuidad de comercio con Perú. Esto confirma que la merluza peruana no tiene la primera preferencia

de los compradores o no ha encontrado su nicho de mercado. La importación desde Perú se realiza cuando es conveniente y cuando puede competir con la oferta de otras regiones.

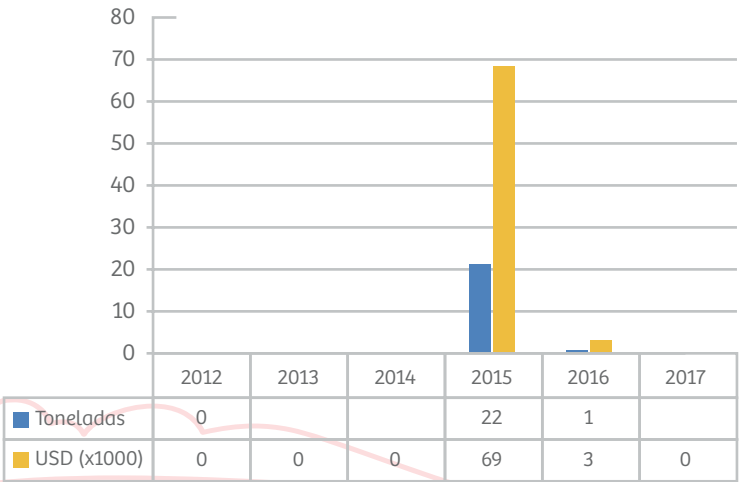
Según los datos de volumen y valor de importación, los precios promedios por kilo fueron USD 1,83 para la merluza congelada y USD 3,13 para el filete.

Importación de merluza congelada de Perú



Fuente: ITC Trademap

Importación de filetes congelados de merluza de Perú



Fuente: ITC Trademap

2.5 Regiones/Sectores de mayor demanda

Las regiones que son relevantes para la importación de merluza son los lugares con mayor participación de empresas relacionadas al comercio o procesamiento de pescado. Generalmente son los lugares donde tradicionalmente están situados los pesqueros y las subastas, por ejemplo, IJmuiden, Urk y Scheveningen-Stellendam.

La merluza es adecuada para rebozar y hacer productos típicos en los Países Bajos como “kibbeling” y “lekkerbekje”. Por lo tanto, la industria y el comercio de congelados son relevantes para la merluza. Es así que los lugares citados cuentan con varias empresas procesadoras y comercializadora.

2.6 Principales competidores (nacionales y extranjeros) y su participación en el mercado

En los Países Bajos no existe mucha competencia de la oferta local, porque la merluza no es un producto principal en la pesca holandesa. Por lo tanto, la mayor competencia es del sur de Europa y de la importación de países fuera de Europa.

Generalmente los compradores tienen una preferencia por las especies de merluza de Suráfrica y Namibia, donde tienen una buena reputación de procesar y una buena calidad de producto. Argen-

tina está en el mercado con una merluza más barata, pero según algunos compradores holandeses, con menos opciones de procesos y empaques que Suráfrica.

China compite en el procesamiento de pescado. Hoy en día es común que pescados de diferentes orígenes se están transportado a China para poder procesarlo a bajo costo. Por lo tanto, se puede esperar un crecimiento de merluza y otros productos pesqueros de China o vía China.

Ejemplos de competencia internacional		
Seawork Fish Processors	Namibia	Merluccius capensis / paradoxus 1 500 empleados; 22 000 toneladas de merluza; 2 plantas de proceso
Hangana Seafood	Namibia	Parte de Ohlthaver & List Group of Companies 12 500 toneladas de cuotas; 1 200 empleados
Sea Harvest	Suráfrica	3 000 empleados
Viking Fishing	Suráfrica	1 250 empleados
Moscuza	Argentina	Capacidad de procesar: >100 toneladas diarias. 700 empleados
Iberconsa	España	Empresa internacional entre las 25 empresas más grandes en mariscos congelados en Europa. Tiene pesca de merluza en Argentina, Namibia y Suráfrica (Merluccius hubbsi, australis y capensis)
Solimeno	Argentina	890 trabajadores; 3 plantas de elaboración; 20 mil toneladas por año de productos marinos; 500 toneladas/mes en ventas de producto terminado
Grupo Valastro	Argentina	500 empleados
Armadora Pereira	España	60 empleados; EUR 45+ millones de facturación
Seawork Australia	Australia	1 300 empleados en Namibia; 20 000 toneladas por año de merluza entera; Capacidad diaria de producción: ± 60 toneladas

Fuentes: [eEconomista.es](#); [Pescare.com.ar](#); entre otros

Aunque existen varios países que compiten con buenos productos de merluza, es importante considerar otro tipo de competencia, es decir de especies similares a la merluza.

La competencia a nivel local del norte de Europa viene del bacalao, el cual es un pescado bien valorizado en los Países Bajos.

Es el ingrediente original para “kibbeling” y “lekkerbekjes”. Sin embargo, la disponibilidad de bacalao está bajo presión y el precio es mayor al de la merluza.

En el nivel de precio existe una competencia fuerte de pescados “blancos” de la pesca industrializada, por ejemplo, el abadejo

de Alaska, y de los pescados cultivados como pangasius. Estos pescados tienen un sabor neutral y compiten por precio. El abadejo se usa principalmente para palitos

de pescado (“fish sticks”) y para comidas preparadas, y por ello es el pescado más consumido en los Países Bajos.



03

3. Análisis de la demanda

3.1 Perfil de la demanda del consumidor

Consumo holandés menor al promedio

En general los gastos en productos de pesca y acuicultura están aumentando, aunque con EUR 58 per cápita en 2016

todavía está por debajo de los gastos promedios en Europa. El mismo aumento no se ve en el consumo en kilos. Los gastos crecientes se definen mayormente por la subida de precios.

Gasto y consumo de productos de la pesca y la acuicultura		
Gasto 2016	Euro / per cápita	Crecimiento desde 2015
Europa	108	0,9%
Países Bajos	58	1,8%
Consumo 2015	kg / per cápita	Crecimiento desde 2014
Europa	25,1	-/-2%
Países Bajos	22,2	-/-4%

Fuente: EUMOFA - El Mercado pesquero de la UE - Edición 2017
*para el consumo debe considerar el peso bruto (antes de filetear o procesar)

Het Nederlands Visbureau, la Agencia de relaciones públicas y marketing para el sector pesquero, ha calculado un consumo total de 241,9 mil toneladas en 2017, lo que resulta en un consumo per cápita alrededor de 14kg anuales.

Motivaciones de consumir pescado

Consumidores en Holanda pueden disfrutar un buen pescado, pero la mayoría no prefiere un sabor distinto, sino un sabor neutral. Es por eso que pescados

como pangasius y abadejo son pescados populares. El pescado también puede ser un buen alternativo para carnes menos saludables. Además del precio, conveniencia y conocimiento del consumidor son factores que influyen en la decisión de comprar pescado.

La merluza no es muy conocida en los Países Bajos, pero tiene un sabor neutral que encaja bien con la preferencia de muchos consumidores. Los filetes de merluza tienen mayor éxito y eso está confirmado por la estadística de importación. Los filetes de merluza también son adecuados para rebozar/empanizar y freír.



A favor		A contra
Disfrutar como alimento (¿sabor?)	58%	Sabor de pescado
Saludable	20%	Precio alto
Variación (p.ej. con carnes)	18%	Falta de conocimiento (p.ej. para preparar)
substituto para la carne (vegetarianos)	3%	Molestia de huesos de pescado
		Impacto al medio ambiente

Fuente: LEI 2014, compradores holandeses, porcentajes por GfK

Perfil de consumidor holandés

El consumo de pescado es más prominente con las personas de edad y las personas o familias acomodadas. Ellos también son

el público objetivo para productos exclusivos. En el otro extremo hay un 20% de personas que generalmente no consume productos de pescado.

Consumo 2013		Hábito de compra 2013	
Salmon	60%	No consumo	20%
"Kibbeling"	55%	Menos frecuente que mensual	25%
"Lekkerbek"	43%	1-2 Veces por mes	33%
Arenque	42%	Cada semana o más frecuente	23%
Atún	40%		
Pangasius	39%		
Palitos de pescado ("fish sticks")	39%	Lugar de compra	
Caballa	35%	Supermercado	69%
Camarones holandeses	34%	Puesto de pescado (venta ambulante)	55%
Bacalao	34%	Restaurante	40%
Camarones rogados	30%	Tienda especializada	31%
Mejillones	28%	En el trabajo	6%
Tilapia	25%	Snackbar / comida rápida	2%
Otros tipos de camarones	24%	Otro	13%
Lenguado / platija	23%		
Anguila	22%		
Carbonero	18%	Lugar de consumo	

Consumo 2013		Hábito de compra 2013	
Trucha	17%	En casa	73%
Sardinas	15%	Fuera de casa	27%
Otros tipos de pescado	13%		
Langosta	9%		
Otros tipos de crustáceos o mariscos	11%		

Fuente: [GfK](#) & Nederlands Visbureau (investigación entre consumidores en 2013)

3.2 Análisis de tendencias

Consumo masivo vs mercado especializado

Tradicionalmente los Países Bajos tiene mucha pesca. La oferta nativa incluye arenque, platija, bacalao, lenguado, caballa (ahumado), anguila (ahumado), camarones holandeses y mejillones, pero hoy en día el consumo nacional tiene un alto nivel de industrialización y ha dado paso al pescado masivo como el abadejo y carbonero y a los productos de acuicultura como el pangasius, tilapia, salmón y langostinos tropicales. Entre los productos más importados se encuentran bloques / filetes congelados de pescados blancos, camarones y enlatados.

Los productos holandeses tienen un mercado internacional y la demanda local está reemplazada por la importación

de productos más baratos. Por ejemplo, para los filetes rebogados se usa abadejo de Alaska o merluza en vez del bacalao, y los langostinos tropicales están ganando terreno de los camarones holandeses. La cultura de pescado está dominada por pescado accesible y asequible (palitos de pescado, filetes con sabor neutral y comida preparada). Los segmentos especializados ofrecen oportunidades para productos más exclusivos y productos 'premium'.

Sin embargo, los empresarios en los Países Bajos esperan un crecimiento gradual del consumo de pescado. En contraste con la tendencia de un mercado menos especializado, el número de tiendas especializadas de pescado está aumentando. La atención a una dieta saludable contribuye

04

4. Auditoria del producto

al consumo, pero las tiendas de pescado aprovechan el hecho de que los supermercados están muy centrados en el pescado

industrializado y las alternativas más baratas y no ofrecen una gran variedad de pescados y mariscos.

3.3 Percepción del producto peruano

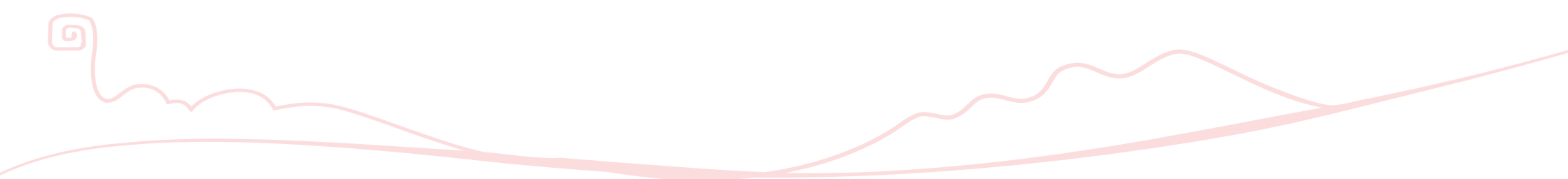
La merluza no es muy conocida entre los consumidores. La mayoría lo consume en productos elaborados sin saber que

pescado contiene. Así que la merluza de Perú no tiene ninguna relación al conocimiento del consumidor.



Empresa comercializadora		Empresa Proveedora						Formato (Imagen del Producto)
Canales de Comercialización	Empresa (datos y web)	Empresa (datos y web) / Marca	Características del producto y presentación	Unidad de Medida	Precio	Origen (local o extranjero—país)	Certificaciones	
Webshop	Eetuis.nl	Veltman Vis Service BV	Filete con piel	180-200g	EUR 1,60	No conocido	No conocido	
Webshop	Versopjebord.nl	Viswinkel De Heerenkeet	Filete con piel	kilo	EUR 11,65	No conocido	No conocido	
Webshop	Visoptafel.nl	Heinen & Koelewijn uishandel BV	Filete con piel	200g	EUR 3,45	No conocido	No conocido	
Webshop	Visoptafel.nl	Heinen & Koelewijn uishandel BV	rebogado (bacalao/merluza)	200g	EUR 3,00	No conocido	No conocido	
supermercado	Albert Heijn	No conocido	Rebogado: Merluccius capensis, Merluccius paradoxus	320g	EUR 3,97	No conocido	MSC	
supermercado	Lidl	Sea Fresh	Filete de Hoki marinado	300g	EUR 3,87	No conocido	MSC	

Empresa comercializadora		Empresa Proveedora						Formato (Imagen del Producto)
Canales de Comercialización	Empresa (datos y web)	Empresa (datos y web) / Marca	Características del producto y presentación	Unidad de Medida	Precio	Origen (local o extranjero—país)	Certificaciones	
Mayorista	Bidfood	Finest catch (Dayseaday)	Merluccius capensis: Filete con piel	1kg	EUR 8,93	No conocido	No conocido	
Mayorista	Bidfood	Van Meines	Rebogado: Merluccius capensis,	90-110g	EUR 1,14 - EUR 1,37	No conocido	No conocido	
Mayorista	Bidfood	Van Meines	“kibbeling”, Rebogado: Merluccius productus	1000g	EUR 12,05	No conocido	No conocido	



05

5. Atributos y percepción del producto

Los profesionales en los Países Bajos confirman que la merluza está valorada por su carne y sabor suave. Todos conocen las especies que son más comunes en el mercado, como la merluza europea (merluccius merluccius), capensis, paradoxus y hubbsi. En el comercio holandés hay menos conciencia y conocimiento de la merluza de Perú (merluccius gayi peruanus).

Los empresarios que sí lo conocen, argumentan que la merluza de Perú es de inferior de calidad (comparado con la merluza capensis) y que Perú no cuenta con el mismo proceso avanzado como en Suráfrica y Namibia (filetear, congelar a bordo, entre otros).

La oferta de merluza capensis es de buena calidad, certificado MSC y muy apto para el mercado europeo. La ventaja de la merluza de Perú sería el precio. Otras razones para comprar merluza de Perú podrían ser una baja disponibilidad del mar Atlántico (Europa o África) o por un negocio específico; por ejemplo, cuando

- un comprador holandés tiene un cliente para la merluza peruana, no necesariamente en Europa.
- Recomendaciones:
- Posicionar la merluza de Perú como una buena alternativa para pescados “blancos” (industrializados) u otros pescados con menor valor. De allí es importante poder competir por precio y tener un proceso de congelado rápido y eficiente;
 - Buscar formas de diferenciarse de otras especies de merluza – es importante comparar la oferta de Perú con las merluzas de Suráfrica o Namibia e investigar las diferencias en calidad, procesamiento y sabor;
 - Mejorar el procesamiento y la cadena de suministro (por ejemplo, congelar a bordo);
 - Ofrecer diferentes opciones de procesados y embalajes: por ejemplo, filetes congelados, en bloques, o con valor agregado (p.ej. empanizado).

06

6. Condiciones de acceso al mercado

6.1 Aranceles, tributos aduaneros e impuestos

Tarifas de importación para Perú

Pescado fresco o refrigerado (excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 0304):		Tarifa normal	Tarifa Perú	Tarifa preferencial	Cuota tarifa preferencial (toneladas por año)
0302 54 19 90	Merluza de la especie Merluccius: fresco o refrigerado	15%	0%		
Pescado congelado (excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 0304):					
0303 66 19 91	Merluza de la especie Merluccius: congelado, destinado a la transformación	15%	0%	0%	15.000 (2016-18)
0303 66 19 99	Merluza de la especie Merluccius: congelado, los demás	15%	0%		
Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados:					
0304 74 19 90	Merluza de la especie Merluccius: filetes congelados	6,1%	0%		
0304 95 50 10	Merluza de la especie Merluccius: Carne destinados a la transformación	7,5%	0%	0%	15.000 (2016-18)
0304 95 50 90	Merluza de la especie Merluccius: Carne los demás	7,5%	0%		
Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado:					
1604 19 94 00	Pescado entero o en trozos Merluza (Merluccius spp., Urophycis spp.)	20%	0%		

Tarifas para países competitiuos:

	Especie de Merluccius	Tarifa preferencial	Congelado (030366)	Filete (030474)	Carne (030495)	Preparaciones (160419)
Europa	Merluccius	Si	0%	0%	0%	0%
Suráfrica	Capensis / paradoxus	Si	0%	2%	0%	0%
Namibia	Capensis / paradoxus	Si	0%	0%	0%	0%
Argentina	Hubbsi	No	15%	7,5%	7,5%	20%
USA	Bilinearis / productus	Si/no	0/8/15%	0/6,1%	7,5%	20%

Las tarifas para importaciones se pueden encontrar en la página web de la Comisión Europea:

- [Trade Helpdesk](#) (Usar el código de 8 números)
- [TARI](#) (La Fiscalidad y Unión Aduanera)

Acuerdo comercial

ACUERDO COMERCIAL entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Colombia y Perú, por la otra parte:

Enlace: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=uriserv:OJ.L_.2012.354.01.0003.01.ENG

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No 404/2013 DE LA COMISIÓN de 2 de mayo de 2013 relativo a las excepciones a las reglas de origen establecidas en el anexo II del Acuerdo comercial entre la Unión

Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, que se aplican dentro de contingentes de determinados productos procedentes del Perú.

Enlace: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0404&from=EN>

6.2 Restricciones, estándares y normas de ingreso al mercado

Resumen de requerimientos y controles:

1. Control de contaminantes en productos alimenticios
2. Control de la pesca ilegal (No aplicable a productos acuícolas obtenidos de alevines o larvas)
3. Control sanitario de los productos de la pesca destinados al consumo humano
4. Tragabilidad, cumplimiento y responsabilidad en alimentos y piensos
5. Etiquetado de productos alimenticios
6. Etiquetado de productos pesqueros
7. Voluntario - Productos de producción orgánica

1- Control de contaminantes en productos alimenticios

Para garantizar un alto nivel de protección del consumidor, las importaciones en la Unión Europea (UE) de productos alimenticios deben cumplir con la legislación de la UE diseñada para garantizar que los alimentos puestos en el mercado sean seguros para el consumo y no contengan contaminantes a niveles que puedan amenazar la salud del consumidor.

Los contaminantes pueden estar presentes en los alimentos como resultado de las diversas etapas de su producción, envasado, transporte o conservación, o también pueden ser el resultado de la contaminación ambiental.

- Los alimentos que contengan un contaminante en una cantidad inaceptable desde el punto de vista de la salud pública y, en particular, a nivel

toxicológico, no se comercializarán en la UE y serán rechazados

- Los niveles de contaminantes se mantendrán lo más bajo posible siguiendo las buenas prácticas de trabajo recomendadas
- Se pueden establecer niveles máximos para ciertos contaminantes con el fin de proteger la salud pública

Legislación

- [Reglamento \(CEE\) no 315/93 del Consejo](#), de 8 de febrero de 1993, por el que se establecen los procedimientos comunitarios en relación con los contaminantes presentes en los productos alimenticios
- [Reglamento \(CE\) n° 1831/2006 de la Comisión](#), de 19 de diciembre de 2006, por el que se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios

2- Control de la pesca ilegal

Los productos de la pesca solo se importarán en la Unión Europea (UE) cuando vayan acompañados de un certificado de captura tal como se establece en el [Reglamento \(CE\) no 1005/2008 del Consejo](#), que establece Sistema comunitario para prevenir, desalentar y eliminar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR o IUU).

- Las importaciones de productos de la pesca deben ir acompañadas de un certificado de captura, elaborado de conformidad con el Anexo II del Reglamento INDNR, para demostrar que los productos en cuestión no son originarios de la pesca INDNR. El importador debe presentarlo a las autoridades competentes del Estado miembro en el que se pretende importar el producto, al menos tres días hábiles antes de la hora estimada de llegada al lugar de entrada en el territorio de la UE.
- El certificado debe ser validado por una autoridad pública del Estado de abanderamiento del barco pesquero que capturó el pescado en cuestión de conformidad con su deber en virtud del derecho internacional de garantizar que los buques pesqueros que enarbolan su pabellón cumplan las

normas internacionales de conservación y gestión de recursos pesqueros.

- Las autoridades competentes de los Estados miembros podrán llevar a cabo todas las verificaciones que consideren necesarias para garantizar la legalidad de los productos en cuestión. La autorización de acceso al mercado permanecerá suspendida mientras se esperan los resultados de los procedimientos de verificación.

3- Control sanitario de los productos de la pesca destinados al consumo humano

Las importaciones de productos de la pesca y la acuicultura destinados al consumo humano deben cumplir con los requisitos generales de salud relacionados con:

- Aprobación de salud del país
- Establecimiento aprobado
- Certificaciones de salud
- Control de salud

Por lo tanto, estos productos solo se pueden importar a la Unión Europea (UE) si proceden de un establecimiento aprobado de un tercer país incluido en una lista positiva de países elegibles para el producto pertinente, van acompañados

de los certificados de salud adecuados y han pasado por el control obligatorio en el puesto de inspección fronterizo (BIP) del Estado miembro pertinente.

Aprobación de salud del país

- [Decisión 2006/766/CE de la Comisión](#), de 6 de noviembre de 2006, por la que se establece la lista de terceros países y territorios desde los que se autorizan las importaciones de moluscos bivalvos, equinodermos, tunicados, gasterópodos marinos y productos de la pesca (Perú está incluido en la lista)
- [Reglamento \(CE\) no 1251/2008 de la Comisión](#), de 12 de diciembre de 2008, por el que se aplica la Directiva 2006/88/CE del Consejo en lo referente a las condiciones y los requisitos de certificación para la comercialización y la importación en la Comunidad de animales de la acuicultura y productos derivados y se establece una lista de especies portadoras

Las partidas de los animales y productos:

- irán acompañadas de un certificado mixto sanitario y zoonosanitario cumplimentado de conformidad con los modelos pertinentes que se establecen en los apéndices IV y V del anexo VI del [Reglamento \(CE\) no 2074/2005](#), y

- cumplirán los requisitos zoonosanitarios y las notas que se establecen en los modelos de certificado y declaración a los que se hace referencia en la letra a).

Establecimiento aprobado

Además de la aprobación del país, los productos de la pesca y la acuicultura solo se pueden importar a la UE si han sido despachados desde, y se han obtenido o preparado en [establecimientos aprobados](#) (cámaras frigoríficas, plantas de procesamiento, buques factoría, buques congeladores registrados, áreas de producción, etc.) que aparecen en una lista aprobada por la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria.

- Listas de países autorizados: http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu/seafood_authoised_countries.pdf/
- Lista de establecimientos aprobados en Perú: https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/PE/FFP_PE_en.pdf

Certificaciones de salud

Las importaciones de productos de la pesca y la acuicultura en la UE deben ir acompañadas de un certificado sanitario firmado por el representante de la autoridad

competente del tercer país exportador que certifique que los productos en cuestión pueden exportarse a la UE.

NB: Especies que pertenezcan a la familia de los Merlucciidae (merluza) se considerarán impropios para el consumo humano cuando el análisis químico demuestre que se han superado los límites de NBVT (nitrógeno básico volátil total) de: 35 mg de nitrógeno/100 g de carne.

Modelos de certificado sanitario: http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_heafishc_health_certificates.pdf/

Control de salud

- Control de sanidad http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_heafishc_health_control.pdf/
- Orientación general sobre normas de importación y tránsito para animales vivos y productos animales procedentes de terceros países: https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/animals/docs/la_guide_third_countries.pdf

4- Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en alimentos y piensos

La legislación alimentaria de la Unión Europea (UE) persigue no solo un alto nivel de protección de la vida y la salud de las personas y los consumidores, sino también la protección de la salud y el bienestar de los animales, la salud de las plantas y el medio ambiente.

Las empresas alimentarias y de piensos cumplirán las obligaciones específicas establecidas en el [Reglamento \(CE\) no 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo](#), que cubren todas las etapas de producción y distribución de alimentos / piensos. Esto incluye cumplimiento de la [Ley de Alimentos](#), asegurar la trazabilidad y cumplir con todas las responsabilidades de inocuidad alimentaria.

Legislación específica de la UE sobre trazabilidad en productos alimenticios:

http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_safe-food_traceability_legislation.pdf/

5- Etiquetado de productos alimenticios

Todos los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea (UE) deben cumplir con las normas de etiquetado de la UE, que tienen como objetivo garantizar que los consumidores obtengan toda la información esencial para tomar una decisión adecuada mientras compran sus productos alimenticios.

- El [Reglamento \(UE\) no 1169/2011](#) describe los requisitos para el etiquetado general de los alimentos.
- El [Reglamento \(CE\) nº 834/2007](#) del Consejo y el [Reglamento \(CE\) nº 889/2008 de la Comisión](#) establecen las normas que rigen el uso de la etiqueta ecológica.

- Los materiales de embalaje y los **objetos destinados a entrar en contacto con alimentos** deben cumplir las disposiciones establecidas por el [Reglamento \(CE\) nº 1935/2004](#) del Parlamento Europeo y del Consejo.

La siguiente tabla muestra un resumen de la información alimentaria obligatoria que debe acompañar a cualquier alimento destinado a ser entregado al consumidor final:

Asunto	Legislación
Nombre del alimento	El nombre del producto alimenticio será su nombre legal. No debe ser reemplazado por un nombre protegido como propiedad intelectual, marca o nombre de fantasía. En el Anexo VI del Reglamento se establecen disposiciones específicas sobre el nombre de los alimentos y las indicaciones que lo acompañarán.
Lista de ingredientes	Precedido por la palabra "Ingredientes", la lista incluirá todos los ingredientes (incluyendo los aditivos o las enzimas) en orden descendente de peso, tal como se registraron en el momento de su uso en la fabricación y se designaron con su nombre específico. Cualquier ingrediente o coadyuvante de elaboración enumerado o derivado de una sustancia o producto incluido en el Anexo II del Reglamento que cause alergias o intolerancias, incluso si está incluido en el producto final de forma alterada, se indicará en la lista de ingredientes y se destacará mediante un tipo compuesto para distinguirlo claramente de otros ingredientes (es decir, fuente, estilo o color de fondo)

Asunto	Legislación
Cantidad neta	Se expresará en unidades de volumen en el caso de productos líquidos (litro, centilitro, mililitro) y unidades de masa en el caso de otros productos (kilogramo, gramo). Los alimentos que se venden en un medio líquido también deben etiquetar el peso neto escurrido de los alimentos. Para los alimentos congelados glaseados, el peso neto debe ser exclusivo del glaseado de hielo.
Fecha de durabilidad mínima	Será la fecha hasta la cual el alimento conserva sus propiedades específicas cuando se almacena adecuadamente. La fecha consistirá en día, mes y año en ese orden y precedida por las palabras “mejor antes” o “mejor antes de finalizar” de conformidad con el Anexo X . Cuando los alimentos son altamente perecederos y, por lo tanto, es probable que después de un corto período de tiempo constituyan un peligro inmediato para la salud humana, la fecha de duración mínima se reemplazará por la fecha de “uso antes de”.
Condiciones de almacenamiento o condiciones de uso	Cuando los alimentos requieran condiciones especiales de almacenamiento y / o condiciones de uso, deberán indicarse. Una vez abierto el empaque, para permitir el almacenamiento o uso adecuado del alimento, se indicarán las condiciones de almacenamiento y / o el límite de tiempo para el consumo, cuando sea necesario.
País de origen o lugar de procedencia	La indicación de estos asuntos será obligatoria. Cuando el país de origen o el lugar de procedencia de un alimento sea diferente de su ingrediente principal, este también se dará o indicará como diferente del alimento
Instrucción de uso	Se deben indicar las instrucciones de uso de un alimento para permitir el uso apropiado
Marca de lotes	La indicación que permita la identificación del lote al que pertenece el producto alimenticio deberá colocarse en los alimentos preenvasados precedidos de la letra “L”.
Declaración nutricional	Contenido obligatorio: • valor energético • las cantidades de grasa, saturados, carbohidratos, azúcares, proteínas y sal Contenido no obligatorio: mono insaturados, poliinsaturados, polioles, almidón, fibra, vitaminas o minerales

Los lotes deben contener productos del mismo tamaño y frescura uniforme. La categoría de frescura, la categoría de tamaño y la presentación deben estar marcadas de forma clara e indeleble, en caracteres de al menos 5 cm de altura, en las etiquetas colocadas en el lote.

La información provista en las etiquetas debe ser fácil de entender, fácilmente visible, claramente legible e indeleble, y debe aparecer en la lengua oficial del Estado miembro donde se comercializa el producto.

Requisitos generales de etiquetas de alimentos:

http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_lblfood_leg_general.pdf/

6- Etiquetado de productos pesqueros

Información obligatoria

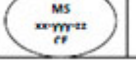
De conformidad con el [Reglamento \(UE\) nº 1379/2013](#), los productos de la pesca y la acuicultura pueden ofrecerse para la venta al consumidor final o a un servicio de restauración solo si el marcado o el etiquetado adecuado indica lo siguiente:

- Designación comercial y científica de la especie. Con este fin, los

Estados miembros publican una lista de las designaciones comerciales aceptadas en su territorio. La lista de los Países Bajos se encuentra en el enlace: <http://wetten.overheid.nl/BWBR0019099/2010-10-01#BIJL946317%20> y estipula lo siguiente:

- Merluccius gayi (nombre científico) = Chileense Heek (nombre comercial)
- Método de producción indicado por la terminología armonizada: “... capturado ...” o “... capturado en agua dulce ...”, o “... cultivado ...”
- Área de captura:
 - Atrapado en el mar: una de [las áreas de pesca de la FAO](#);
 - Atrapado en agua dulce: referencia al país de origen;
 - Acuicultura: referencia al país en el que se cultiva el producto
- Si el producto ha sido descongelado. Este requisito no se aplicará a:
 - ingredientes presentes en el producto final;
 - alimentos para los cuales la congelación es un paso tecnológicamente necesario en el proceso de producción;
 - productos de la pesca y la acuicultura previamente congelados con fines de seguridad sanitaria;

- productos de la pesca y la acuicultura que se han descongelado antes del proceso de ahumado, salazón, cocción, decapado, secado o una combinación de cualquiera de esos procesos.
 - La fecha de durabilidad mínima, cuando corresponda
- Una guía práctica para el etiquetado: [EU new fish and aquaculture consumer labels pocket guide](#), disponible en pdf.

Before				After 13 December 2013			
Catch area FAO 27				Production method and Catch area: Caught in Bay of Biscay		Gear category: Trawler	
Commercial designation: TURBOT		FAO TUR		Commercial designation: TURBOT		FAO TUR	
Scientific name: <i>Scophthalmus maximus</i>				Scientific name: <i>Scophthalmus maximus</i>			
Net weight		Presentation		Net weight		Presentation: Defrosted	
Supplier: ID: X - Virgen de Guadalupe		Address: García Barbón, 5		Supplier: ID: X - Virgen de Guadalupe		Address: García Barbón, 5	
- XX - YY		X JJ		- XX - YY		X JJ	
						Date of minimum durability: DD/MM/YYYY	
							

Fuente: [FIS Fish Information & Services](#)

Prodotto / Product : Tonno a pinne gialle Vacuum packed fresh yellowfin Tuna Loin (Thunnus albacares)			
Importatore / F.lli.Manno S.r.l.		Caught in Western Indian Ocean, Zone FAO Area:051	
Consignee : Via Degli ATLETI, SNC, 58019 - Porto Santo Stefano, Italy		Fishing Gear: (LHP/LHM)	
Boite n° Box : 73	nom. de pcs / Nb Pieces : 05	Peso netto / Net Weight : 15.50 kg	Presentazione / Presentation : Senza Pelle/Skinless SL
Date di confezionamento / Packing Date : 14 Dec, 2014		N° Lot / Lot No : 1412142	Origine / Origin : Maldives
Date limite Da consumare entro / Use by date : 27 Dec, 2014		Produttore / Processor : BLUE LINE	N. EU Approved no : MDV 007
Esportatore / Exporter : EURO GLOBAL MALDIVES PVT LTD. PO Box 2030, Male, Republic of Maldives, TEL/FAX: +960 6644544, TEL/FAX: +960 6644544 Utilizzo Prevue/Intended use: Deve essere cotto o abbattuto prima del consumo/should be cooked before consumption			
"Prodotto esente da additivi, non sottoposto a trattamenti con CO ₂ ; il prodotto è sottoposto ad analisi per il controllo dei valori di istamina." THIS PRODUCT IS 100% FREE OF ADDITIVES, NO CO ₂ -TREATMENT HAS BEEN USED, AND ALL SHIPMENTS ARE THOROUGHLY TESTED ON THE PRESENCE OF HISTAMINE. Prodotto fresco deve essere conservato tra 0°C & + 2°C / Fresh Product to be stored between 0°C & + 2°C			

Fuente: [FAO Food and Agriculture Organization of the United Nations](#)

7- Voluntario - Productos de producción orgánica

La comercialización en la Unión Europea de productos agrícolas vivos o no elaborados, productos agrícolas transformados para su uso como alimento, alimento para animales, semillas y material de reproducción vegetativa, con referencia a los métodos de producción ecológicos, debe cumplir las normas establecidas por [Reglamento \(CE\) n° 834/2007 del Consejo](#) y [Reglamento \(CE\) no 889/2008 de la](#)

Comisión. Estas reglas cubren principalmente los siguientes aspectos:

- Producción, procesamiento, empaque, transporte y almacenamiento de productos
- Uso de determinados productos y sustancias en la elaboración de alimentos (anexos VIII y IX del Reglamento (CE) no 889/2008 de la Comisión).
- Prohibición del uso de organismos genéticamente modificados (OGM) y de productos fabricados a partir de OMG en la producción orgánica

- Logotipo de producción orgánica de la Unión Europea. La información sobre la reglamentación de uso, el manual del usuario y las preguntas frecuentes están disponibles en: https://ec.europa.eu/agriculture/organic/downloads/logo_en
- Las medidas de inspección y el sistema de control específico que se aplicarán a este tipo de productos.

Importaciones de terceros países

Los productos orgánicos de terceros países solo pueden comercializarse en la UE cuando están etiquetados como productos con indicaciones referentes a la producción ecológica, si han sido producidos de acuerdo con las normas de producción y sujetos a acuerdos de inspección que cumplen o equivalen a Legislación comunitaria.

- Las importaciones en la UE están permitidas según los siguientes sistemas establecidos por el [Reglamento \(CE\) n° 1235/2008 de la Comisión](#).
- Directrices para la importación de productos orgánicos en la Unión Europea (en Inglés): http://trade.ec.europa.eu/services/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eu_sporgan_guidelines_imports.pdf/
- Más información en general: https://ec.europa.eu/food/animals/animal-products/aquaculture_en

Autoridades nacionales en los Países Bajos

Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit
- NVWA
Autoridad de seguridad de los alimentos y productos a consumidores
Postbus 43006
NL-3540 AA Utrecht
Tel: (+31) 88 223 33 33
Fax: (+31) 88 223 33 34
E-mail: info@nvwa.nl
Página web: <http://www.nvwa.nl>

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit
Ministerio de Agricultura, Naturaleza y Calidad de los Alimentos
Postbus 20401
NL-2500 EK The Hague
Tel: (+31) 70 379 8911
E-mail: <https://www.rijksoverheid.nl/contact/contactformulier>
Página web: <https://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ministerie-van-landbouw-natuur-en-voedselkwaliteit>

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport | Directie Volksgezondheid, Gezondheidsbescherming en Preventie (VGP)
Ministerio de Salud Pública, Bienestar y Deporte | Dirección de Salud Pública, Protección de la Salud y Prevención
Afd. Voeding en Voedselveiligheid

Departamento de Alimentos y Seguridad Alimentaria
Postbus 20901
NL-2500 EX The Hague
Tel: (+31) 77 465 67 67
Fax: (+31) 70 351 7895
E-mail: <https://www.rijksoverheid.nl/contact/contactformulier>
Página web: <http://www.rijksoverheid.nl/ministeries/vws>

Estándares de comercialización

El [Codex Alimentarius](#) del FAO presenta normas para:

- [filetes de pescado congelados rápidamente](#) (IQF)
- [pescado no eviscerados y eviscerados congelados rápidamente](#) (IQF)
- [bloques de filetes de pescado, carne de pescado picada y mezclas de filetes y de carne de pescado picada congelados rápidamente](#) (IQF)

Estándares comunes para compradores holandeses	
Calidad	- Origen: Capturado - Congelado: IQF / IWP / Congelado en bloque / interleaved - Glaseado de hielo / acristalamiento (p.ej. máximo 20%)
Presentación	La presentación más común para la merluza importada: - HG - Headed and Guttled (eviscerado, sin cabeza) - HGT - Headed, Guttled, Tail-off (eviscerado, sin cabeza y sin cola) Otras presentaciones (de distribución): Filetes rebogados o empanizados
Tamaño y embalaje	- Tamaños: entre 100 y 200+ gramos por filete - Empaque: 5 – 10kg

Certificaciones

Lo más importante para el comprador holandés es la inocuidad alimentaria asegurada, la cual se puede comprobar con certificaciones que incluye HACCP como base. Los más pedidos son BRC e IFS.

HACCP	Sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos
	BRC Estándares de seguridad, empaquetado, almacenamiento, comercio de alimentos
	IFS Estándar para la logística, el procesamiento y el comercio de alimentos
	ISO Sistema de seguridad alimentaria (p.ej. ISO / FSSC 22000 en base de HACCP)
	SQF Estándar y sistema de seguridad alimentaria

Otro desarrollo importante son las certificaciones e iniciativas para la pesca sostenible. Aunque no siempre es un requisito en el comercio o por mayoristas, los pescados capturados de manera sostenible y productos de cultivación responsables llegan a ser parte cada vez más y más de la política de muchas cadenas de supermercados. Para los productos pesqueros capturados en la naturaleza, MSC es el principal esquema de certificación.

La asociación de importadores holandeses ha definido un código de conducta con sus miembros: [VIV Code of Conduct](#). Y está en línea con la inocuidad con HACCP y los principios de sostenibilidad.

La fundación [Good Fish Foundation](#) contribuye a la transición a una pesca y piscicultura sostenibles y responsables. Su iniciativa de [VISwijzer](#) también da información de certificaciones en los Países Bajos.

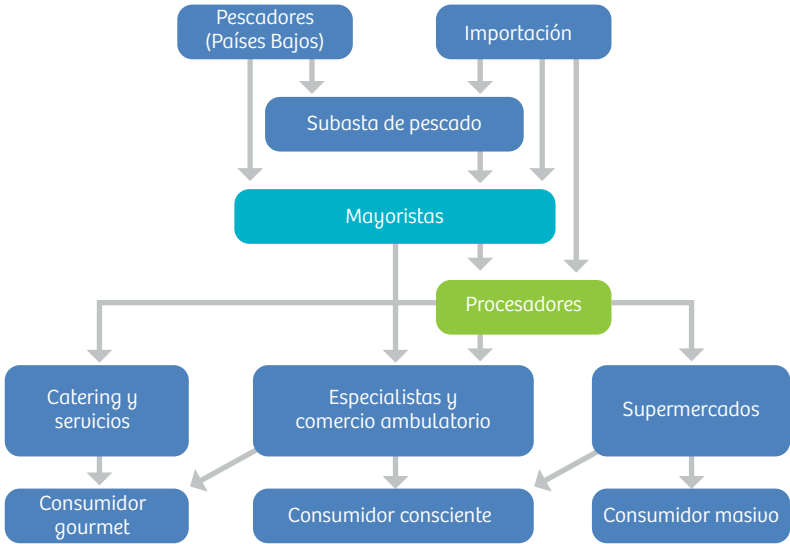
	Marine Stewardship Council (MSC) Programa de etiquetado y certificación para productos de pesca sostenible
	Friend of the Sea es una organización no gubernamental (ONG) sin fines de lucro para la conservación de hábitats marinos por medio de incentivos de mercado.

7. Canales de comercialización y distribución

Cadena de suministro

Dentro de la cadena de suministro hay muchas empresas que se dedican a la comercialización y el procesamiento de pescados de la pesca holandesa. Para los Países Bajos el mercado europeo es muy

importante y muchas empresas han extendido su negocio con productos importados para no depender a la oferta limitada de la pesca nacional. Este es el caso tanto para pescados como para otros productos tales como crustáceos y moluscos.



Fuente: "[Vissen voor de markt](#)", diciembre 2010, traducción por [ICI Business](#)

Industria y comercio de pescado en 2013	Número de empresas	Facturación (euros)
Peces planos y redondos	61	680
Camarones del mar del norte	7	425
Especies pelágicos	5	380
Mariscos	17	300
Salmon o anguilla ahumado	25	170
Arenque	15	145
Importadores	36	540
Mayoristas de pescado	57	420
Otros tipos de mayoristas o procesadores (no especializado)	63	495
Total	286	3565

Fuente: LEI Wageningen UR: [De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel - Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends](#)

Producción

Merluza no representa un volumen importante en la pesca holandesa y el consumo es menor al de España e Italia, lugares donde la merluza tiene una larga tradición y abastecimiento directo. Por lo tanto, muchas empresas comercializadoras tampoco lo ven como un producto en que se puede distinguir o especializar. Sin embargo, los Países Bajos, tanto como Europa, depende en 70% de la oferta exterior para satisfacer la demanda. Una gran parte de esa demanda está satisfecha con

(filetes de) merluza capensis conocido por su superioridad. Una forma en que las empresas peruanas podrían alcanzar el mismo nivel de otros proveedores sería el de obtener una etiqueta de MSC.

Importador

Varios compradores y procesadores importan pescado, crustáceos y mariscos. Entre 30 y 40 empresas se han especializado en la importación con una facturación de EUR 540 millones. Varias de ellas se han centrado en el comercio

de especies importadas, mientras que otras empresas también tienen capacidad de procesamiento o envasado. Algunas empresas se han convertido en jugadores importantes en el mercado europeo. Según [LEI Wageningen UR](#) las cinco empresas más grandes manejan 50% de la facturación total en los Países Bajos. Aunque no mencionan cuales son las principales

empresas, los que se pueden considerar como los grupos pesqueros más grandes son:

- [Kennemeruis Groep](#)
- Parlevliet & Van der Plas ([PP-group](#))
- [Cornelis Vrolijk](#)
- Klaas Puul (camarones)
- Heiploeg (camarones)

Facturación	Número de empresas	facturación	Empleados (fte)
< EUR 10 millones	24	95	148
> EUR 10 millones	12	445	247
Total	36	540	395

Fuente: LEI Wageningen UR: [De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel - Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends](#)

Logística

La logística tiene un papel central en la cadena de valor, porque es donde la demanda y la oferta se unen. La eficiencia y la cadena de frío son claves para el comercio de productos pesqueros. Como proveedor siempre hay que ser innovador en embalajes y transporte, porque cada cliente tiene su preferencia de embalaje, dependiendo de su sistema de recibimiento, control y reempaquetado del producto. Eficiencia es la base para proteger el margen en la cadena.

Además de una buena infraestructura los clientes en los Países Bajos esperan confiabilidad y continuidad de sus proveedores. Parte de la confiabilidad es una excelente comunicación, lo que debería ser proactiva y rápida. Responder un correo electrónico no debe demorar más que un día. Si no se respeta estos principios básicos, realizar un negocio con los Países Bajos será muy difícil.

Los Países Bajos cuenta con importadores de diferentes perfiles. Una gran parte son empresas que tradicionalmente se dedica

a la pesca, procesamiento o distribución de productos pesqueros del mar del norte de los Países Bajos. Con la dependencia de productos externos creciendo, estas empresas han adoptado o extendido sus negocios con productos importados. Ejemplos son:

- [Van der Lee Seafish](#)
- [Dayseaday](#)
- [FishPartners](#), la cual es parte del [Kennemeruis Groep](#)

Pero también hay empresas que se especializaron en el “trading internacional” - la importación y exportación de productos. Entre ellos son:

- [Seafood Connection](#)
- [Hoogendijk Import Export](#)
- [Verwijs import & export](#)
- [Ticasa](#)

Subasta de pescado

Tradicionalmente se usa la subasta de pescado para la pesca nacional, aunque cada vez son más las empresas que buscan hoy en día alternativas como contratos fijos o venta directa para no depender de la subasta de reloj. Sin embargo, las 11 subastas juntas tenían una facturación de más de EUR 400 millones en 2016 y un volumen de 107 mil toneladas.

Aunque la subasta sirve para la pesca nacional o cerca de los Países Bajos, su infraestructura también puede ser conveniente para productos importados. Por lo tanto, las subastas de [Urk](#), [IJmuiden](#) y [Scheveningen](#) tienen una concentración de almacenamiento frío, empresas procesadores y comerciantes.

Es importante reconocer la subasta como competencia de pescados frescos y como lugares de concentración de comercio de pescados para la pesca nacional.

Mayoristas

Los mayoristas incluyen todas las empresas comercializadoras de productos como comerciantes o distribuidores, y a veces procesan dentro de la empresa. Se estima que en 2013 había 286 empresas con actividades de procesamiento de pescado o comercio al por mayor de pescado, mariscos y crustáceos. Según la oficina de estadística CBS en 2018 se identificó 475 empresas registradas con actividades de venta de pescado al por mayor y 140 procesadores. Pero la mitad de estas empresas fueron empresas de una persona y no se especifica la cantidad de empresas con ambas actividades.

Dependiendo del tipo de producto y venta al por mayor pueden llegar a diferentes

niveles de mercados con clientes de productos masivos hasta exclusivos.

Los mayoristas se caracterizan cada vez más por la amplificación de su surtido:

- 1.) para no depender de la pesca nacional o para complementar los productos nacionales,
- 2.) para cumplir con una demanda creciente de nuevos productos o
- 3.) porque ven oportunidades de productos importados más económicos.

En el caso de merluza no hay una oferta significativa de la pesca holandesa. De la merluza importada una parte se usa para comercializar y procesar en los Países Bajos, especialmente los filetes importados, y otra parte está reexportado dentro de Europa.

Distribución y comercialización

La cadena de productos pesqueros está integrada verticalmente y la distribución

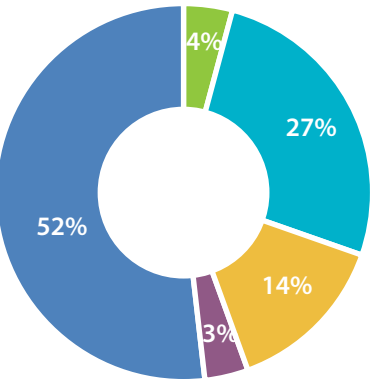
se relaciona con otras actividades en la cadena como la importación o el procesamiento. Esto no quiere decir que todas las empresas ofrecen lo mismo; cada empresa tiene su especialización de mercado, producto y negocio.

Supermercados

Supermercados en los Países Bajos mantienen la mayor participación en el mercado, pero no son fuertes en la promoción de pescado y la mayoría no ofrece pescado fresco que no está empaquetado. Eso es diferente a países como Francia y España donde exponen una gran variedad de pescados encima de hielo. La oferta de los supermercados holandeses incluye principalmente las variedades más conocidas empaquetadas (descongelado), congeladas y procesadas (cocido o en comidas preparadas).

Participación de mercado

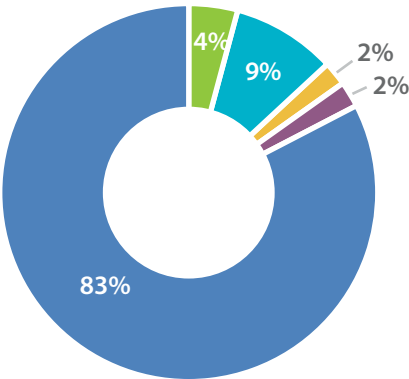
Fresco/Congelado - Pescado en conserva



- Otros
- Tienda especializada
- Mercado / comercio ambulatorio
- Mayorista (para profesionales)
- Supermercado

Fuente: [Detailhandel.info](#)

Merluza se encuentra poco en los supermercados. Los detallistas para el consumo masivo prefieren enfocarse en un surtido de pescados que sean conocidos por su clientela, como salmón, platija, lenguado, bacalao, arenque, caballa (ahumada), atún (enlatado) y además pangasius y



- Otros
- Tienda especializada
- Mercado / comercio ambulatorio
- Mayorista (para profesionales)
- Supermercado

tilapia de la acuicultura que hoy en día también pertenecen a los pescados más consumidos. Para productos procesados también se usa abadejo de Alaska, aunque como pescado tampoco es muy conocido por el consumidor promedio.

Las empresas que suministran a los supermercados han desarrollado conceptos de productos, ofrecen servicios completos o producen una marca privada. Ellos invierten relativamente más en marketing de marcas y conceptos. Supermercados también tienen requisitos más exigentes y muchos productos están certificados MSC o ASC. Entre sus proveedores se encuentran por ejemplo: [Mayonna](#) (KVG), [Profish](#), [Fisherman's Choice](#) (Superchoice), [Anova Seafood](#).

La estrategia para llegar a las cadenas de supermercados como objetivo final

	2015	2016	2017
Número de tiendas de pescado	891	902	912

Fuente: [Detailhandel.info](#)

[Distrifood](#) argumenta que especialmente las tiendas que se perfilan con peces del Mar del Norte son populares. El pescado de «tierra natal» es más fresco y de buen gusto, es de cerca y, por lo tanto, es más sostenible. Cada vez más consumidores son conscientes de esto. El enfoque de la tienda especializada es de calidad de media y alta gama.

Las tiendas especializadas son importantes para la venta de merluza, porque

(a través de sus proveedores/marcas) incluye grandes volúmenes, certificaciones y precios bajos.

Tiendas especializadas

La tendencia que las tiendas especializadas pierden participación en el mercado de los supermercados no aplica para el sector de pescado, crustáceos y mariscos. Las tiendas de pescado se mantienen fuertes en la venta de pescado fresco y la cantidad de tiendas continúa creciendo.

esta especie no es muy conocida por el consumidor holandés. Generalmente se encuentra más variedad de pescados y mejor información en las tiendas que se dedican al pescado y mariscos.

Los proveedores para tiendas especializadas en productos pesqueros se caracterizan no tanto por su marketing sino por su variación de productos y/o calidad, y cuentan con su propia logística más fina. Las empresas con distribución al

por menor (a las tiendas) son por ejemplo: [Fish Partners](#) (KVG), [Haasnoot Fish Group](#), [W.G. den Heijer](#).

Servicio de alimentos

Un segmento importante, similar a las tiendas especializadas, es el servicio de alimentos como los restaurantes. En el segmento de catering y servicios como restaurantes existe una demanda mayormente de productos de alta gama, fresco o congelado y sin procesar. Este segmento está atendido por una gran cantidad de mayoristas.

En este canal se agrega valor con el conocimiento de sus especialistas, lo que es evidente con mayoristas como [Jan van As](#) y [Schmidt Zeevis](#).

Estos segmentos especializados también tienen un vínculo con los “Cash & Carry” como Sligro ([Smit Vis](#)), Makro y los mayoristas de servicios de alimentos (restaurantes) como Hanos y Bidfood. Existen varias empresas que los abastecen: [Seafood Connection](#), [Fisherman's Choice](#) y [Dayseaday](#).

Tendencias en la cadena de suministro

La industria de procesamiento y venta al por mayor de pescado está todavía frag-

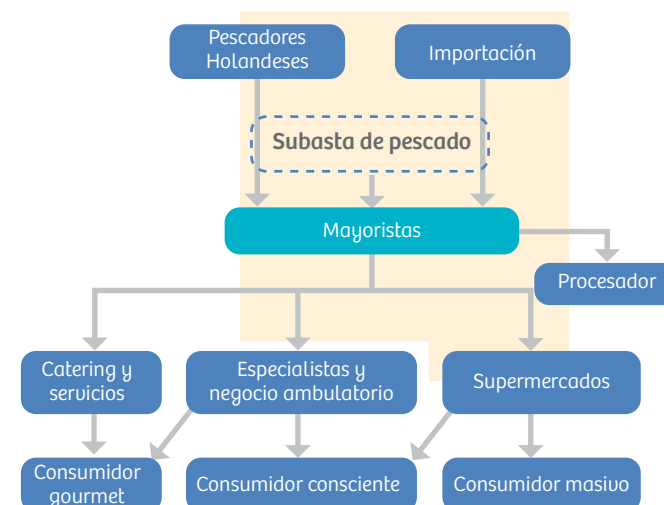
mentada, pero el sector pesquero crece y por diferentes razones la cadena de pescado se encuentra en un proceso de integración. Por un lado, el consumidor demanda más transparencia y por otro lado los actores en la cadena buscan más control en la cadena, los márgenes y las materias primas. Además, la cooperación en la cadena es importante para vincular oferta y demanda y para optimizar la capacidad de procesamiento.

Debido a esto, existe una tendencia de integrar la pesca (las navieras), el procesamiento y la venta. Esto ha resultado en una industria consolidada con empresas más grandes que manejan una gran parte de la cadena. Así se ha formado una concentración en ciertos mercados. Concentración es especialmente fuerte en pescados pelágicos y camarones (del Mar de Norte), donde pocas empresas tienen una mayor participación de mercado.

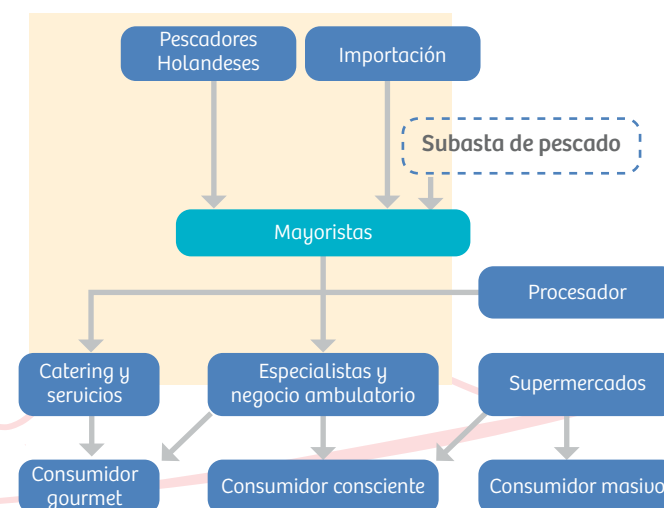
Modelos de cooperación e integración en la cadena

La publicación “[Vissen voor de markt](#)” describe varios modelos y niveles de integración en la cadena de pesca:

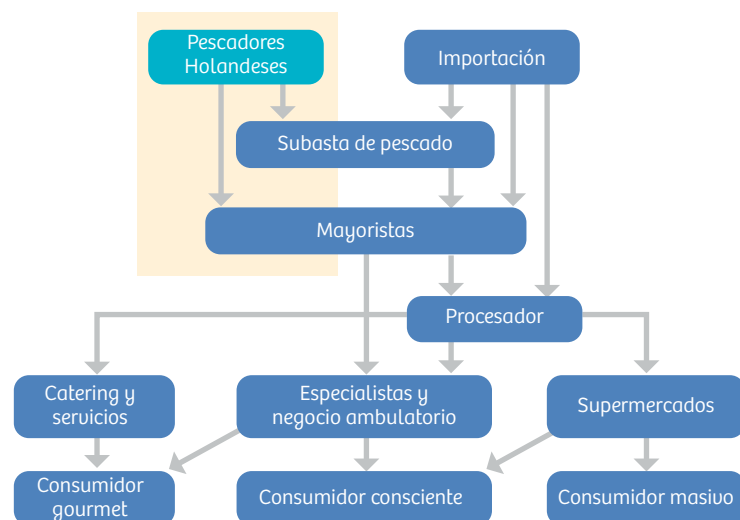
1. Comercio de surtido completo



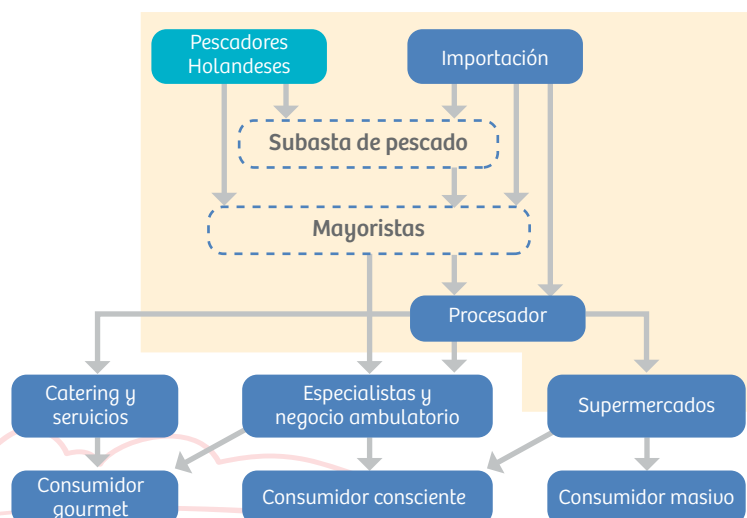
2. Cadena de frescos exclusivos



3. Asociación de productores para productos regionales



4. Grupo de pesca



Comercio de surtido completo: un modelo vertical en el que una empresa de comercialización y procesamiento organiza la cadena y suministra una amplia gama de productos a los supermercados y otros segmentos de volumen del mercado. El comerciante / procesador se posiciona como proveedor preferido donde se puede comprar toda la gama de productos de pesca.

Un ejemplo es la empresa procesadora [Van der Lee Seafood](#) que ha invertido en un barco pesquero con derecho de pesca.

Cadena de frescos exclusivos: Este modelo se centra en la parte superior del mercado y está organizado por las empresas de comercialización y procesamiento. Esta cadena suministra a las tiendas especializadas y la industria de la restauración, donde la frescura y la calidad son esenciales. Los proveedores piensan junto con el comprador en la oferta y promoción de los productos y trabajan con una selección de pescadores y proveedores extranjeros que deben cumplir con los requisitos más exigentes. [Makro](#) y [Jan van As](#) (asociado a Hanos) son mayoristas que desarrollan este concepto y suministran el segmento profesional como restaurantes.

Asociación de productores para productos regionales: Este modelo de cadena responde al creciente grupo de consumidores que desean productos originales con una apariencia auténtica y de proveedores reconocibles. Es un volumen limitado con un mercado geográficamente limitado, donde los pescadores holandeses tienen la responsabilidad de organizar la cadena.

Grupo de pesca: Este modelo se puede organizar con los pescadores y sus asociaciones. Similar al primer modelo se centra en servir a las cadenas de supermercados. La diferencia es el punto de partida que es la pesca local con un alcance para productos importados para complementar la oferta.

La empresa [NorthSeafood](#) tiene cooperaciones fijas con navieras pescadores. Recién una empresa pesquera tomó una participación de mayoría en NorthSeafood y adquirió con esto acceso importante a las cadenas detallistas. Esta empresa encaja en el modelo como grupo de pesca, aunque falta el elemento cooperativo.

Muchas de las empresas y grupos integrados tienen su origen en la pesca holandesa:

Kennemeruis Groep tiene sus raíces en la pesca de arenque y con los años se formó un grupo de empresas especializadas en el procesamiento de pescado, productos elaborados y venta al por mayor.

Parleuliet & Van der Plas (**PP-group**) ha integrado varias empresas a nivel internacional para llegar a ser una de las empresas más grandes en la pesca pelágica y demersal, y el procesamiento. Hoy en día cuenta con 6 000 empleados.

Cornelis Vrolijk, originalmente un pesquero de arenque, que ha juntado las actividades de varias empresas para integrar una cadena vertical desde el barco hasta la venta final para arenque, caballa, langostinos tropicales entre otros.

Márgenes

Los márgenes y costos varían bastante entre empresas, mercados, oferta/demanda, origen, calidad, nivel de procesamiento, etcétera.

Principios básicos:

- Procesamiento en origen es lo más económico y menos pesado para el transporte.
- Aunque los márgenes brutos parecen altos, el margen neto para un importador/mayorista es promedio EUR 0,25 por kilo. Un supermercado tiene un resultado neto de 2 a 4%.
- la pérdida de peso durante el procesamiento es un costo mayor para el producto final.

Una indicación estimada de los márgenes (en EUR):

U				Importación			
Pescador	Bacalao	Platija	Camarón	Calamar	Merluga	Langostino	Pescador
Precio pescador	3	1,3	9	0,9	1,3	3	Precio pescador / cultivador
Mayorista							Procesador/exportador
Costos de subasta transporte/manejo otros costos y margen							Pérdida de fileteado/pelar transporte/manejo cortar/embalar/congelar margen exportador
Valor añadido	1,21	0,62	2,71	2,25	2,65	6,75	Valor añadido

U				Importación			
Facturación mayorista	4,21	1,92	11,71	3,15	3,95	9,75	Facturación exportadora
Procesador							Mayorista/empacador
Transporte/manejo pérdida de fileteado cortar/pelar Embalar/congelar Otros costos y margen							Transporte internacional transporte/manejo descongelar/embalar Otros costos y margen
Valor añadido	7,81	5,65	26	3,6	3,6	3,9	
Facturación del procesador	12,02	7,57	37,71	6,75	7,55	15,41	Facturación mayorista
Detallista							Detallista
Costos de tienda y margen	6,01	3,78	18,8	3,38	3,78	7,7	Costos de tienda y margen
Precio excl. Igu	18,03	11,35	56,51	10,13	11,33	23,11	Precio excl. Igu
Igu (6%)	1,08	0,68	3,38	0,61	0,68	1,27	Igu (6%)
Precio consumidor	19,11	12,03	59,99	10,74	12,00	24,5	Precio consumidor

Fuente: En base de LEI Wageningen UR “[Noordgeëuissers verkopen hun vis zelf via internet](#)” (bacalao, platija) con calculaciones de ICI Business (camarón, calamar, merluga, langostino)

Según un reporte del **LEI en 2006** la diferencia entre las ventas y el valor de compra (margen bruto) de las empresas fue 19% de la facturación. El valor agregado bruto en la industria de procesamiento representa un estimado de 14% de la facturación y el 75% del margen bruto. Estos porcentajes varían considerablemente por sector.

Solo una de cada cuatro empresas indicó que determina su propia estrategia de precios. En la mitad de los casos el precio fue determinado por la subasta. En la importación de productos los compradores son más dependientes de la situación internacional y las acciones de sus competidores.

Ruta al mercado

La industria de pescado conoce lugares importantes como Urk, IJmuiden y la región de La Haya (Scheveningen) donde se concentran los procesadores de pescado y comerciantes.

Sin embargo, el puerto de Rotterdam es la principal entrada para productos importados. La ruta Callao (Perú) a Rotterdam (Países Bajos) es una ruta logística común. Puertos alternativos son: Amsterdam, Vlissingen y Amberes (Bélgica).

Naviera	Agente	Frecuencia
Maersk (Callao - Rotterdam)	Maerks Peru (511) 616-0202 www.maerskline.com/es-pe	Semanal
Hapag Lloyd (Callao - Rotterdam)	HAPAG-LLOYD PERU S.A.C. +51 1 411-6500 www.hapag-lloyd.com	semanal
Seatrade (Paita – Rotterdam)	AnkaSea SAC Trading as Seatrade Peru Phone: +51 144 105 44 www.ankasea.com	Semanal
Hamburg Sud (Callao - Rotterdam)	Cosmos (511) 714-4444 / 714-4490 www.cosmos.com.pe	Semanal
Evergreen (Callao - Rotterdam)	GreenAndes Lima: (511) 616-8000 Arequipa: (51-54) 271393 www.greenandes.com.pe	Semanal
Mol (Callao - Rotterdam)	Mol Peru SAC (511) 611-9403 www.molpower.com	Semanal

Una estimación del flete base Callao – Rotterdam:

- USD 1 500 para un contenedor regular de 20 pies.
- USD 5 500 para un contenedor refrigerado de 20 pies.
- Las cargas adicionales pueden sumar a USD 1 100 a 1 200 (p.ej. manejo de terminal, ‘bunker charge’).

Expedidores logísticos	Teléfono	Página web
GEODIS Geodis Wilson Peru	+51 1 613 5858 +51 1 619 3737	www.geodis.com
Kühne + Nagel	+51 1 612 0800	www.kn-portal.com
CEVA	+51 1 615 4505	www.cevalogistics.com/country/peru
Panalpina Transportes Mundiales	+51 1 202 6666	www.panalpina.com



08

8. Cadena de valor

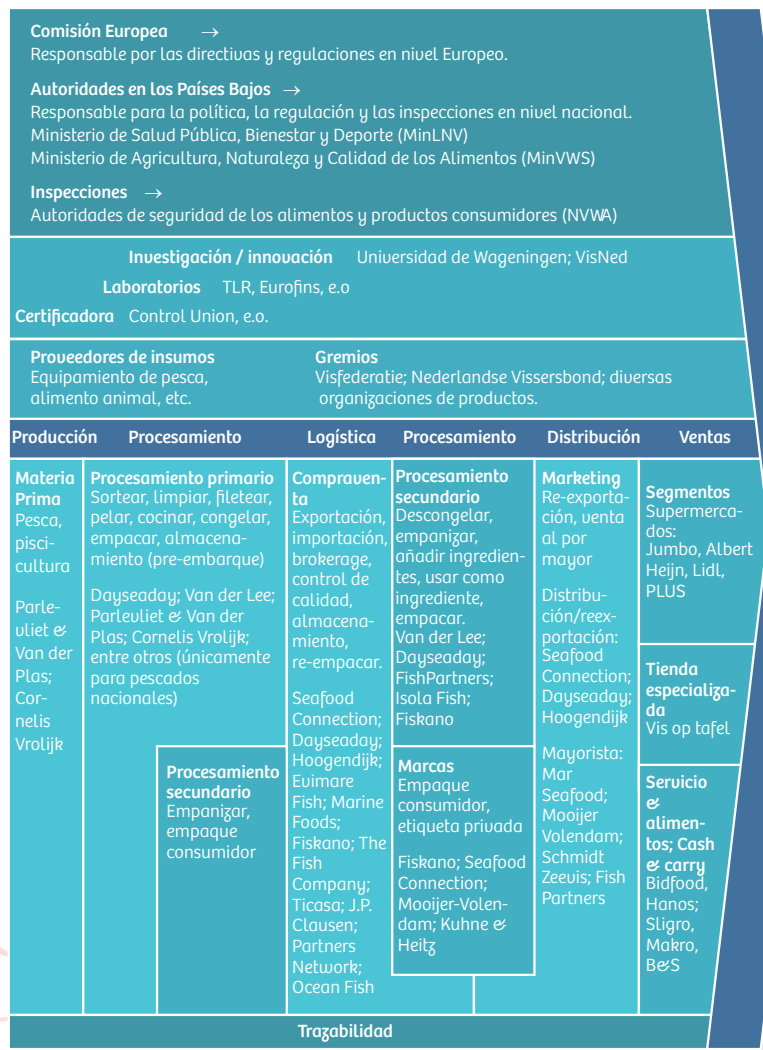


Figura: ICI Business

Procesador

El procesamiento generalmente no es una actividad separada. Por lo general, el procesamiento forma parte de una empresa con actividades de importación o venta al por mayor, o pertenece a una marca de producto. Algunas compañías ofrecen procesamiento contratado, por ejemplo, según las especificaciones de un supermercado con marca blanca. Tipos de procesamiento incluyen embalar, (des) congelar, filetear/pelar, cortar, rebozar, empanar o hervir.

Procesamiento

El procesamiento de pescado y mariscos importados ocurre en diferentes etapas

de la cadena de valor. El procesamiento primario (filetear/pelar/congelar) se lleva a cabo en el país de origen. El procesamiento secundario muchas veces es parte de la actividad en los Países Bajos.

En 2013, el 73% de la facturación consistió en productos que fueron procesados en el exterior y luego importados por empresas holandesas. Además, otro 10% fue procesado por empresas afiliadas en el exterior. Estos porcentajes aparentemente altos sugieren una gran participación de proveedores extranjeros en el procesamiento del producto, cuando en realidad está vinculado mayormente con el proceso primario.

Procesamiento de pescados & mariscos (% de la facturación)	2013
Procesado en el exterior	73
Procesado por la empresa holandesa	11
Procesado por empresas extranjeras aliadas a la empresa holandesa	10
Adquirido por otras empresas holandesas	3
Otro tipo de procesamiento	3
Total	100%

Fuente: LEI Wageningen UR: [De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel - Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends](#)

Una posible explicación para las diferencias entre los años 2009 y 2013 es que se ha vuelto financieramente más atractivo tener también parte del procesamiento secundario y el empaquetado se lleva a cabo en el exterior.

El procesamiento de productos es común para productos desembarcados de la pesca holandesa. Pero por el alto costo de recursos humanos el procesamiento de productos importados muchas veces está realizado en el país de origen o en países de bajos costos. Según los compradores en los Países Bajos China domina el procesamiento industrial. En algunos casos se transporta los productos de origen a China antes de importar a Europa.

Procesamientos primarios vs. secundarios

En general el procesamiento primario, tal como cortar, filetear y congelar, pertenece a las actividades en origen. Los principales motivos para hacerlo en origen son reducir costos durante el procesamiento y la logística y mantener la calidad. Congelar el producto es inevitable para cuando se transporta por carga marítima. Congelar es un proceso importante para dominar, tanto el IQF como el "glazing" y congelar en bloque.

Agregar valor con un proceso secundario o producir un producto final no es evidente para realizarlo en origen. Nuevamente la logística y la calidad son motivos importantes para mantener la producción en los Países Bajos: control de inocuidad/calidad y poder producir y distribuir rápidamente a pedido. Empresas que suministran los usuarios industriales y procesadores son como por ejemplo [Seafood Connection](#) y [J.P. Clausen & Co](#) (una empresa Danesa con sucursal en los Países Bajos).

La mayor importación de merluza es en filetes congelados de Namibia y Suráfrica. Un argumento frecuentemente escuchado, además de la calidad de la especie, es que el procesamiento de la merluza en Sudáfrica y Namibia está muy bien organizado: la merluza se filetea y se congela casi de inmediato. Los compradores holandeses tienen la idea de que esta cadena está menos organizada en América del Sur.

- Para entrar al mercado holandés es importante mantener la frescura del producto y ofrecer una variedad de productos procesados, por lo menos bloques para la industria y filetes congelados.

Tomando en cuenta que en los Países Bajos muchas de las merluzas se consumen rebogadas, sería lógico investigar la opción de abastecer filetes rebogados o empanados congelados. Los empresarios holandeses reconocen que China es el líder mundial en congelar y procesar pescados en escala industrial. Sin embargo, empresas y marcas holandesas tienen una experiencia extensa en procesar filetes de pescado, así también en rebogar y empanizar, y tienen la preferencia de mantenerlo en la gestión propia. De esa manera pueden manejar mejor los

procesos logísticos, la calidad y la innovación de nuevos productos. Algunos tienen producción interna como [Isolafish](#) y otros como [Marine Foods](#) están asociados con procesadores (p.ej. Baarssen Fish Processing). Empresas de productos elaboradas como [Fishmasters](#) y [ATL Seafood](#) tienen sus propios chefs como servicio hacia clientes y desarrollo de productos. Para que una empresa holandesa decida tercerizar el procesamiento secundario en Perú debería tener una gran ventaja sobre los procesadores en los Países Bajos.

Empresas en la cadena de valor

Proveedores						
	Local	Exterior	Característica del producto / bien demandado: Merluza	Precio estimado del producto / bien	Posición (es) de la empresa en La Cadena de Valor	Canal de comercialización
Empresa	Facturación / tamaño	País/ empresa				
(datos y web)						
Kuhne & Heitz Holland B.V.	Marca: Chef's Quality	Argentina (FAO41)	IQF, Entera redonda (WR), destripado y escalado (GS), filetes (con/sin piel y sin hueso); paquete de envoltura individual (IWP), bulk, interleaf	Precio diario	Import/ distribución de alimentos	Industria, mayoristas, distribuidores de alimentos, minoristas, mundial
Marine Foods B.V.	aliado a Makfroid, Baarssen Fish Processing (procesador de pescados planos)	FAO 87	Merluccius hubbsi: HG, Fillet	Precio diario	Import/export de pescado congelado	Mundialmente
Fiskano	15 empleados; marca: Compass. Madre: FishCon Urk		Merluccius capensis / paradoxus / productus: natural, empanado	Precio diario	Import/export/ procesador	Servicio de alimentos, mercados nórdicos
J.P. Clausen & Co	3 empleados en Los Países Bajos (25 total); empresa danesa	Suráfrica, Argentina, Chile, EEUU	M. Capensis / Southern Hake / Hake Hubbsi / Pacific Hake: Headed, Gutted, H&G, tail off (HGT); block-frozen/ interleaved, IQF/IWP	Precio diario	Import/export	1. Industria / procesadores 2. Importadores & distribuidores
Seafood Connection	1700 T/año de merluza 26 empleados en Países Bajos; marcas: Seacon; Blue Planet; Sealight; Happy Fish. Madre: Maruha Nichiro	Atlántico sureste (FAO 47)	Merluccius capensis/paradoxus	Precio diario	Import/export	
Dayseaday	€120+ millones; 25000 toneladas total; volumen de merluza variable	Suráfrica	Merluccius capensis: HG, Fillet, congelado	Precio diario	Import/export/procesador	Mayoristas, servicio de alimentos, mayormente en europa
Partners Network		FAO 67	Merluccius SPP.	Precio diario	Import/export de alimentos	
Mooijer-Volendam B.V.	aliado a Holsu NV (Suriname), Lou Snoek (ahumadero). Marca: Seawork	Namibia	Merluccius capensis: congelado, crudo; 5 kg, tamaño: 4/6, 6/8, 8/10	Precio diario	Mayorista/pesca/import/export, procesador (ahumador)	Tiendas especializadas, comercio ambulatorio, mercado étnico
Fish Partners	madre: Kennemeruis Groep	Pescafina, Talafood, Seawork, Hangana	todas las presentaciones	Precio diario	Import/export, distribución/ procesador (ahumador)	

Proveedores						
	Local	Exterior	Característica del producto / bien demandado: Merluza	Precio estimado del producto / bien	Posición (es) de la empresa en La Cadena de Valor	Canal de comercialización
Empresa	Facturación / tamaño	País/ empresa				
(datos y web)						
Isola Fish	alianza: Gebr. Kramer (procesador)	Sudáfrica, Namibia (FAO 47)	Merluccius capensis: Filete, congelado (inter-leaved); 7kg, 120-170g, 170-230g, 230g+	Precio diario	Incluye procesador	
Euimare Fish			Merluccius spp. (hubbsi, gayi, productus, capensis entre otros)	Precio diario	Import/export	
The Fish Company	alianza: HMO Visuwerkers B.V.		Merluza	Precio diario	Import/export	Distribuidores, servicios de alimentos, minoristas, consu- midores
Ticasa		Ecuador (Promarosa), Namibia	Ecuador: IQF, headed & gutted; varios tamaños. Namibia: IQF, filetes; 8x1kg	Precio diario	Import/export, especializado en pescado exótico	
Hoogendijk Import Export B.V.	Merluza: 1-2 contenedores por año. Marcas: Seawaue, Bono, the Ultimate Taste, Surf King, Islamar	Europa, Argentina.	Merluccius Spp.: Sin cabeza y eviscerado, filetes, con/sin piel	Precio diario	Import/export	Mayoristas, sector marítimo (servicios de alimentos), mercados étnicos
Interseafish	11 empl., especializado en mariscos tradicionales, ingredientes de sushi y congelados		Hoki	Precio diario	Congelados, traditional seafood, sushi	
Ocean Fish	21 empleados; procesamiento subcon- tratado	Suramérica, China, Africa	Merluccius capensis: IQF, filetes; filetes: 80-140g, 140-160g, 160-220g, porciones: 120-140g, 140-160g. Glazing 10/20%, 5kg/1000g	Precio diario	Import/export	
Wylax	mismo dueño como Affish, del grupo Camellia PLC	Namibia	Merluccius capensis: filete con piel, congelado; individual al vacío	Precio diario	Distribuidor	

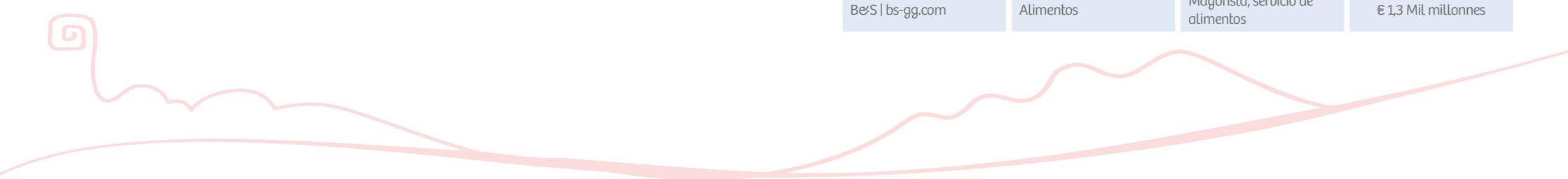
Demandantes

Muchas empresas todavía tienen como actividad principal el procesamiento y la comercialización de productos locales

y combinan esta actividad con algunos productos importados, a veces por necesidad porque el suministro local no es suficiente.

Empresas demandantes				
Empresa (datos y web) / marca(s)	Facturación general de la empresa	Características del producto/bien transformado	Certificaciones requeridas	Posición(es) de la empresa en la cadena de valor
Fish Partners	Madre: kenne-mervis groep	Todas las presentaciones	Pref.: Msc, ifs	Import/export/distribución, procesador
Fiskano	15 Empleados; marca: compass. Madre: fish con urk	Merluccius capensis / paradoxus / productus: natural, empanado	Pref.: Msc, globalgap, ifs	Import/export/procesador
Dayseaday	€120+ Millones; 25000 toneladas total; volumen de merluza variable	Merluccius capensis: hg, fillet, congelado (pescado pre-frito, empanigado)	Haccp	Import/export/procesador
Isola Fish	Alianza: gebr. Kramer (procesador)	Merluccius capensis: filete, congelado (interleaved); 7kg, 120-170g, 170-230g, 230g+	Pref.: Msc, brc, ifs	Incluye procesador
Van der Lee Seafish	10 000 T/año total local e import, eur 25 millones /año, 150 empleados	Empacado, empanigado (no trabaja mucho con merluza)	Pref.: Ifs, brc, haccp	Import/export/procesador

Comercialización			
Empresa	Descripción del producto / bien de consumo final	Canal	Facturación
Albert Heijn ah.nl	Camarones en varias presentaciones, empaque consumidor	Supermercado	€13,1 Mil millones
Jumbo jumbo.nl	Camarones en varias presentaciones, empaque consumidor	Supermercado	€7 Mil millones
SuperUnie superunie.nl	Camarones en varias presentaciones, empaque consumidor	Asociación cooperativa de compras para supermercados	13 Formulas de supermercados
Bidfood bidfood.nl	Camarones en varias presentaciones	Mayorista, servicio de alimentos en línea	Aprox. € 700 Millones
Macro makro.nl	Camarones en varias presentaciones	Mayorista, cash&carry	Grupo metro: € 10,1 mil millones int.
Hanos hanos.nl	Camarones en varias presentaciones	Mayorista, cash&carry	>€ 500 Millones € 53 millones, 145 empleados
Sligro sligro.nl	Camarones en varias presentaciones	Mayorista, cash&carry	€ 3 Mil millones
Simonis simonisuis.nl	Camarones servidos para consumir	Cadena de restaurantes	N.D.
Vis op tafel visoptafel.nl	Camarones en varias presentaciones	Tienda en línea	N.D.
Schmidt Zeevis schmidt-geevis.nl	Camarones en varias presentaciones	Mayorista, tienda en línea	140 Empleados
Be&S bs-gg.com	Alimentos	Mayorista, servicio de alimentos	€ 1,3 Mil millones



09

9. Perfil de compradores

Existen varias empresas en los Países Bajos que ofrecen merluza, pero ninguno se especializa en la especie de merluza o la tiene como uno de sus productos principales.

Los siguientes perfiles de compradores y/o compradores potenciales de merluza están en el adjunto:

Empresa	Tipo		Descripción y productos importados
Dayseaday	Importador, procesador	https://www.dayseaday.com	Empresa con una facturación de EUR 120 millones, 120 empleados, y una oficina en Asia. Además de tener actividades de importación, tiene una línea de proceso (especialmente para la pesca fresca de Países Bajos. El volumen de merluza es variable. Importan merluza de Suráfrica (Merluza Capensis).
Seafood connection	Importador	https://seafood-connection.nl	Solo 26 empleados en Países Bajos, pero con una empresa madre fuerte: Maruha Nichiro. En volumen es uno de los importadores principales de pescados, Su mayor volumen de importación es de productos de acuicultura sostenible (p.ej. Pangasius, Tilapia) y además importan un gran volumen de abadejo de Alaska para el mercado holandés. De merluza importan 3 contenedores por mes de Namibia, 3 de Suráfrica, 10-15 de China (procesado de varios orígenes, p.ej. hubbsi de Argentina)
Hoogendijk import export	Importador	https://www.hoogendijk.com	Una empresa con perfil de importador y suministro importante al segmento de empresas marítimas y étnicas. Tienen un almacenamiento congelado de 500 toneladas con 125 tipos de pescados. Entre los productos principales hay pescados pelágicos, salmón, langostinos, vannamei (de Asia), calamares (enteros) de California / Ilex (poco).
Mar Seafood	Importador, exportador, procesador (marruecos)	http://marsea-food.nl	Empresa fuerte en el segmento étnico. Actualmente no importan merluza.
Van der Lee Seafish	importador, procesador	https://vander-leeseafish.nl	Facturación de €45 millones, y 10.000 toneladas de pescados por año; además es productor de anillos de calamar rebogados.

10

10. Actividades de promoción

10.1 Ferias y exhibiciones

Las ferias más importantes para encontrar empresas de los Países Bajos del sector pesquero y con productos marítimos son las ferias internacionales en Europa.

También existen varios eventos, ferias y exhibiciones a nivel nacional, pero éstas sólo ofrecen una ventaja cuando tienen distribución o una marca local. Entre estas actividades hay el [Visbeurs](#), Horecava (servicios de alimentos), [Vissch](#) (culinario).

Sector	Rubros de servicios	Feria	Lugar	Fechas	Enlace
Productos marítimos	Comercio y procesamiento de productos marítimos	Seafood Expo	Bruselas, Bélgica	7-9 mayo 2019	https://www.seafoodexpo.com
Productos marítimos	Mayoristas, Importadores, Exportadores, Transformadores, Fabricantes, Distribuidores, Frigoríficos, Maquinaria, Industria Auxiliar (frío, embalajes, plásticos, etc.)	CONXEMAR	Viga, España	2-4 octubre 2018	https://www.conxemar.com/es/feria-conxemar-2018
Productos marítimos	Producción y procesamiento de pescado	Fish International	Bremen, Alemania	9-11 febrero 2020	https://fishinternational.de/en/
Alimentos	Alimentos de marcas privadas	PLMA	Amsterdam, Países Bajos	21-22 mayo 2019	https://www.plmainternational.com/
Alimentos	Importadores, exportadores, productores, distribuidores, marcas, etc	Anuga	Colonia, Alemania	5-9 octubre 2019	http://www.anuga.com/
Alimentos	Importadores, exportadores, productores, distribuidores, marcas, etc	SIAL	Paris, Francia	21-25 octubre 2018	https://www.sialparis.com/

10.2 Publicaciones especializadas

Fuentes de información y publicaciones	Descripción	Enlace
Visfederatie	Federación pesquera con publicaciones	http://visfederatie.nl/publicaties/
Visimporteurs	Asociación de importadores con publicaciones	http://visimporteurs.nl/publicaties/
Eumofa	Información a nivel europeo de productos y mercados	http://www.eumofa.eu/
WUR Research Institute	Instituto de investigación	https://www.wur.nl/en/Research-Results/Research-Institutes/Economic-Research/Research-topics-1.htm
Wageningen Economic Research - Agrimatie	Investigaciones	www.ogrimatie.nl
Vis magazine	Revista holandesa para profesionales	https://www.vismagazine.nl/
SeafoodSource	Noticias internacionales para profesionales de la industria pesquera	https://www.seafoodsource.com
Eurofish magazine	Noticias y promoción de países europeos miembros	http://www.eurofishmagazine.com/
Dutch Fish	Plataforma con datos de contacto (iniciativa de Nederlands Visbureau)	https://dutchfish.nl

11

11. Oficinas y gremios

Organización	Descripción	Enlace
Nederlands Visbureau (NVB)	Promoción colectiva de pescado holandés	https://visbureau.nl
Nederlandse Vissersbond	Organización de interés para pescadores profesionales holandeses	https://www.vissersbond.nl/
Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie (FNLI)	representa los intereses de las empresas procesadoras e importadoras en la industria alimentaria holandesa	http://www.fnli.nl/
VisNed	Asociación de pescadores de cutter	https://www.visned.nl
AIPCE-CEP	Organización paraguas europea para la industria de comercio y procesamiento de pescado	https://www.aipce-cep.org
Nederlandse Zeevisgroothandelvereniging (NZV)	Asociación de mayoristas de pescados marítimos	http://visfederatie.nl/nederlandse-zee-visgroothandelvereniging-ngv/
Visfederatie	Federación pesquera que representa los intereses de los mayoristas y procesadores holandeses a nivel nacional e internacional	http://visfederatie.nl/
Vereniging van Importeurs van Visproducten (VIV)	Asociación de importadores de productos pesqueros	http://visimporteurs.nl
Vereniging van Nederlandse Visspecialisten (VNV)	Representa el canal minorista de pescados	http://visspecialisten.nl
Visofuis	Brinda servicios al sector pesquero	http://www.visofuis.nl
Visgilde	La Asociación de tiendas especializadas	http://visgilde.nl
Wageningen Marine Research	Conocimiento, investigación y consultas	www.wur.nl/nl/Expertises-Dienstverlening/Onderzoeksinstituten/marine-research.htm

Más información: [Viswijzer 2017](#)

12

12. Fuentes de información

12.1 Publicaciones

Vis- en Zeevruchtengids – 2014 - http://www.zeevruchtengids.org/sites/zeevruchtengids.org/files/Vis-en-Zeevruchtengids2014_web.pdf

De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel – LEI – 2015 - <http://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/347876>

Visverwerking en visgroothandel in Nederland – LEI – 2011 - http://visfederatie.nl/wp-content/uploads/2017/01/LEI-Visverwerking_en_visgroothandel_in_Nederland.pdf

Internationale handel visproducten – LEI – 2013 - <http://visfederatie.nl/wp-content/uploads/2017/01/LEI-Internationale-handel-visproducten.pdf>

Vis onbekend – LEI – 2014 - <http://edepot.wur.nl/324620>

Informatiebulletin December 2017 – RVO – 2017 - <https://www.vissersbond.nl/wp-content/uploads/2017/12/Informatiebulletin-December-2017.pdf>

Achtergrond: marktontwikkelingen in vis – DistriFood – 2017 - <http://www.distriFood.nl/vers/artikel/2017/07/trends-in-vis-101110343>

Viswinkels – Detailhandel.info – (consultado en abril 2018) - <http://detailhandel.info/index.cfm/branches/foodspeciaal-zaken/viswinkels/>

Marktstudie visserijketen – ACM – 2011 - https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/bijlagen/7159_Marktsstudie%20visserijketen.pdf

Warenwetregeling handelsbenamingen vis – Overheid.nl (consultado en abril 2018) - <http://wetten.overheid.nl/BWBR0019099/2010-10-01>

FINFISH STUDY 2016 – AIPCE-CEP – 2016 - <http://visfederatie.nl/wp-content/uploads/2017/01/FinFish-Study-2016.pdf>

FINFISH STUDY 2016 – AIPCE-CEP – 2017 - <https://www.aipce-cep.org/wp-content/uploads/2017/11/FinFish-Study-2017.pdf>

Heek – Zeevruchtengids – (consultado en abril 2018) - <http://www.zeevruchtengids.org/nl/hoek>

Perú. Productos pesqueros / Seafood products – Promperú 2014 - http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Catalogo%20de%20Pesca_ok.pdf

Marktstudie visserijketen, EIM 2011 - https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/bijlagen/7159_Marktsstudie%20visserijketen.pdf

Informatie bulletin December 2017 – Fuente – Vissersbond 2017 - <https://www.vissersbond.nl/wp-content/uploads/2017/12/Informatiebulletin-December-2017.pdf>

Jaarpresentatie Nederlands Visbureau – GfK abril 2014 - (investigación entre consumidores en 2013) - <http://docplayer.nl/29115951-Jaarpresentatie-nederlands-visbureau-gfk-april-2014.html>

New seafood labelling requirements as of December – FIS Fish Information & Services – 2013 - <http://www.fis.com/fis/worldnews/worldnews.asp?l=e&i-d=62292&ndb=1>

Forthcoming changes in European Labelling of fishery products – FAO Food and Agriculture Organization of the United Nations - <http://www.fao.org/in-action/globefish/fishery-information/resource-detail/en/c/340066/>

El Codex Alimentarius – FAO Food and Agriculture Organization of the United Nations - <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/en/>

Vissen voor de markt – Innovatie Agro & Natuur - diciembre 2010 - <http://www.innovatieagroennatuur.nl/sitemanager/downloadattachment.php?id=33b4bu-HYrLBZxLVDVltGPr>

12.2 Fuentes de información

Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) – www.cbs.nl

Oficina Europea de Estadística (Eurostat) - <http://ec.europa.eu/eurostat/web/fisheries/data/database>

European Fish Processors Association & European Federation of National Organisations of Importers and Exporters of Fish ([AIPCE-CEP](#))

EU Market Observatory for Fisheries and Aquaculture products ([EUMOFA](#)) - <http://www.eumofa.eu>

Visfederatie – <http://visfederatie.nl/kerncijfers/>

Trade Helpdesk - <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

GLOBEFISH - Analysis and information on world fish trade - <http://www.fao.org/in-action/globefish/publications/en/> - (publicaciones de precios)

[Detailhandel.info](#) - <http://detailhandel.info/index.cfm/branches/foodspeciaal-zaken/viswinkels/>

TARIC ([Fiscalidad y Unión Aduanera](#)) - http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria ([Sunat](#)) -

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04.htm>

Fuentes directas

Visfederatie, Dayseaday, Seafood connection, Hoogendijk import export, Mar Seafood, Van der Lee Seafish

Otras fuentes

uisenseizoen.nl

Berekenhet.nl

[NFC Index](#)

elEconomista.es

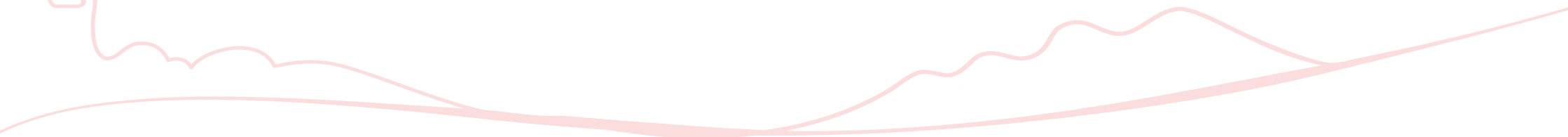
Pescare.com.ar

gemiddeld-inkomen.nl

Nederlandse vereniging van makelaars ([NVM](#))

Energievergelijker.nl

internetten.nl



2019



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo