

2016



Conservas y Semiconservas de Anchoa en el Mercado Español



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



“Este perfil de producto ha sido realizado en el mercado español por la consultora Mercurio Consultores S.L., utilizando fuentes primarias y secundarias. El trabajo realizado por la consultora ha sido supervisado y validado por la OCEX Madrid y ha contado con la colaboración de la Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales del MINCETUR y Promperú. Se autoriza la reproducción de la información contenida en este documento siempre y cuando se mencione la fuente: MINCETUR. Plan de Desarrollo de Mercado de España”.



ANCHOAS

Índice

Resumen Ejecutivo	6	1.4. Ventajas del producto peruano y competencia	33
Antecedentes	6	1.4.1. Atributos del producto	34
Metodología de estudio	7	1.4.2. Percepción del producto peruano	34
01. Mercado - Descripción del Sector	8	1.4.3. Sugerencias comerciales	34
1.1. Tamaño de mercado	11	02. Condiciones de Acceso	36
1.1.1. Producción española de conservas de anchoas	11	2.1. Aranceles y otros impuestos	36
1.1.2. Exportaciones españolas de conserva y preparado de anchoa	15	2.2. Normas de origen y pruebas de origen	38
1.1.3. Importaciones españolas de anchoas	20	2.3. Requisitos específicos del importador español	40
1.2. Características generales	24	2.4. Barreras, estándares y normas	40
1.2.1. Usos y formas de consumo	24	03. Canales de Distribución y Comercialización	43
1.2.2. Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación	26	04. Información Adicional	46
1.2.3. Auditoría en tiendas	28	4.1. Datos de contacto de importadores	46
1.2.4. Análisis de la competencia	30	4.2. Oficinas/Gremios de interés	47
1.2.5. Regiones/Sectores de mayor consumo en el mercado	30	4.3. Ferias del sector	47
1.3. Perfil, tendencias de consumidor y perspectivas del mercado	32	4.4. Links de interés	48
		05. Bibliografía	49

Resumen Ejecutivo

Antecedentes

España es un país con gran tradición de consumo y producción de anchoas en salazón, semiconserva y conserva. Una de las especies de anchoa más reconocida en el mercado español es la *Engraulis encrasicolus*.

La producción española está sujeta a las posibilidades de pesca asignadas a España, por lo que debido al gran consumo español, la producción se completa con importaciones, principalmente de otros países de la Unión Europea (UE) y de Marruecos, Argentina o Perú. Las exportaciones no son tan fuertes y se dirigen principalmente a la UE y EE.UU. El producto peruano no goza de tanto reconocimiento como el producto nacional, pero puede aprovechar la estacionalidad y el precio para mejorar las exportaciones a España.

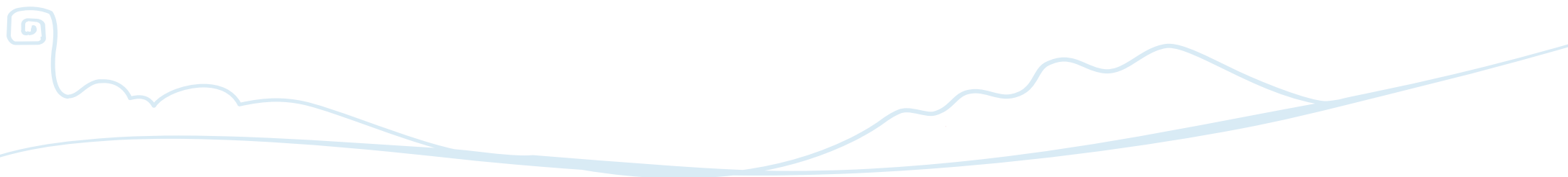
En cuanto a la distribución y comercialización del producto, el mercado se encuentra polarizado entre productos con marca del distribuidor (debido al aumento en el consumo de la anchoa en el hogar) y otro sector de calidad alta o gourmet. En relación al formato, se han encontrado diferentes presentaciones (en aceite de oliva, girasol, en vinagre, aceitunas, entre otros), aunque no es un mercado tan innovador como el de otros sectores conserveros.

Metodología de estudio

La metodología utilizada en el presente estudio está basada en un trabajo de investigación de fuentes primarias y secundarias como son las estadísticas, publicaciones, estudios previos, artículos de sitios web relacionados con el objeto de estudio, entrevistas y opiniones de expertos en el sector, entre otros. El estudio consta de dos partes importantes, una parte que corresponde al análisis cuantitativo y la otra al cualitativo.

En el análisis cuantitativo, se muestran estadísticas de producción en t (tonelada) y en valor (miles de EUR); y por otro lado, las exportaciones e importaciones en volumen y valor de la partidas arancelarias de las anchoas en seco, salmuera y en conserva, lo que ayudará a definir el tamaño del mercado español.

En el análisis cualitativo, se describen las principales tendencias del mercado, se han identificado los importadores, distribuidores, así como los canales de distribución definiendo en un análisis posterior del estudio el comportamiento del consumidor, la industria, la distribución, los segmentos, desarrollo de precios, así como la tendencias del producto, desarrollos de nuevos productos, procesamiento al que se añadirá una sección destinada a los requerimientos de acceso al mercado español y listados de contactos de promoción comercial y ventas, constituyendo así una herramienta útil para los exportadores peruanos que quieran tener acceso al mercado español.



01

Mercado - Descripción del Sector

Definición del producto

La anchoa, es una especie pelágica de pequeño tamaño, de ciclo vital corto, perteneciente al orden Cuneiforme, familia Engraulidae, género Engraulis. Existen diferentes especies dentro de la misma familia.

La anchoa que se captura en España es la anchoa *Engraulis encrasicolus*, conocida por otras denominaciones autorizadas: Anxova (Cataluña), Bokarte (País Vasco), Bocarte (Cantabria), Seitó o Aladroc (Valencia y Baleares), y Boquerón, denominación común en otras comunidades autónomas¹. La distribución de la anchoa *E. encrasicolus* es amplia puesto que se encuentra en todo el Atlántico nororiental y sur oriental, mar Mediterráneo y mar Negro; y se pesca en los meses cálidos, con redes de cerco, lo que permite que el pescado llegue muy fresco al consumidor, con sus propiedades sensoriales y nutricionales intactas. La talla máxima descrita para un ejemplar macho ha sido

de 20 cm, con una edad aproximada de 3 años. En general podemos hablar de una talla media en torno a los 16 cm².

En Perú, la Anchoeta (*Engraulis ringens*) es una especie pelágica perteneciente a la familia de los Clupeidos, ubicada en el género *Engraulis*. Es una de las especies pelágicas de mayor importancia debido a los grandes volúmenes de captura anual en el ámbito mundial. Viven en aguas oceánicas cuya temperatura se encuentra entre 14,5 y los 20°C. La anchoeta vive hasta los 3 o 4 años de edad y en su etapa adulta, alcanza una longitud que oscila entre 12 y 16 centímetros. Se reproducen en cualquier época del año; sin embargo, los mayores desoves se producen uno al final del invierno y otro al final del verano. Una hembra adulta produce millares de huevos durante su vida, desovando en la superficie y hasta 50 metros de profundidad³.

Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Perú es el principal productor mundial (*Engraulis ringens*, anchoeta o peruian anchovy), con unas capturas en 2013 que alcanzaron 4,87 millones de toneladas, representando el 57% de la producción mundial (8,47 millones de toneladas). Esta especie se encuentra en el Océano Pacífico sudoriental.

La anchoa es muy conocida y apreciada desde la antigüedad y en la Edad Media ya se encontraba en las mejores mesas de la Provenza y el País Vasco.

En la actualidad, la anchoa en semiconserva es un producto muy apreciado, y algunos puertos pesqueros han hecho de esta preparación su especialidad, y así han cobrado popularidad las anchoas de La Escala (Gerona) y de Santoña (Santander), cuya actividad conservera

surgió a finales del siglo XIX, introducida por artesanos italianos⁴.

Se trata de una especie de alto interés comercial no solamente para el abastecimiento humano sino como carnada en otras pesquerías. La anchoa, como otras especies de pescado, juega un papel importante en la dieta alimentaria, especialmente en algunos países cuya alimentación básica es baja en proteínas. Por otro lado, se caracteriza por su versatilidad, debido al valor añadido proporcionado por su sistema de conservación. Así mismo, además de considerarse como producto de consumo nutricional, la anchoa puede ser considerada un producto de consumo de lujo⁵.

La producción mundial de anchoa ha experimentado una proyección descendente desde el año 2005, cuando se alcanzaron más de 13 millones de tone-

¹ "El mercado de la anchoa". Perfil de Mercado. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013

² "El mercado de la anchoa". Informe. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.

³ "Perfil de Mercado de conservas de la Anchoeta". MINCETUR.

www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Conserva_de_anchoueta.pdf

⁴ "El mercado de la anchoa". Informe Anchoa. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.

⁵ "El mercado de la anchoa". Informe Anchoa. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.

⁶ Datos extraídos de la web de estadísticas de la FAO. Los últimos datos publicados son de año 2013. www.fao.org/figis/serulet/SQSerulet?file=/work/FIGIS/prod/webapps/figis/temp/hq_4432292244062462637.xml&outtype=html

ladas de producción, siendo 2010, el año de menor capturas (con 6,8 millones de toneladas). Según datos de la FAO, en el año 2011 subieron hasta los 11 millones de toneladas, pero han vuelto a descender hasta casi 8,5 millones de toneladas en el año 2013⁶. Perú, Chile, China y Japón

son los principales países productores de anchoa (cada uno en la especie más abundante en sus aguas).

A continuación se detallan las partidas arancelarias en el mercado de origen (Perú) y de destino (España):

Tabla 1: Partida arancelaria de las conservas de anchoa.

Partida Arancelaria en Perú	Descripción Arancelaria en Perú	Partida Arancelaria en España	Descripción Arancelaria en España
0305.59.90.00	Demás pescados, secos, incluso salado, sin ahumar.	0305.59.50	Anchoas (Engraulis Spp.) secos, incluso salados, sin ahumar excepto los despojos comestibles.
0305.63.00.00	Anchoas (Engraulis spp), salado sin secar ni ahumar y pescado en salmuera.	0305.63.00	Anchoas (Engraulis SPP) salados, sin secar ni ahumar y en salmuera.
1604.16.00.00	Preparaciones y conservas de anchoas.	1604.16.00	Preparaciones y conservas de anchoa, enteras o en trozos (excepto picadas).
1604.16.00.00	Preparaciones y conservas de anchoas.	1604.20.40	Preparaciones y conservas de anchoa (excepto enteras o en trozos).

Fuente: ESTACOM y Export Helpdesk

1.1. Tamaño de mercado

A continuación se analiza el tamaño del mercado. Para ello, se va a analizar la producción en España y las exportaciones, así como las importaciones totales españolas y las importaciones de Perú.

1.1.1. Producción española de conservas de anchoas

Como ya se ha mencionado previamente, la anchoa *Engraulis encrasicolus*, es la especie que captura la flota española; en el año 2010, España ocupó el puesto 20 en el ranking mundial de países productores. Además, es uno de los principales productores de Europa, detrás de Italia⁷.

La producción nacional ha evolucionado de acuerdo a las posibilidades de pesca asignadas a España en el Golfo de Vizcaya, principal área de la flota española. En los caladeros del norte⁸ se captura entre los meses de abril y julio, en lo que se deno-

mina "Costera del boquerón", aunque las capturas procedentes del caladero Mediterráneo y las importaciones provenientes de Francia, Italia y otros países permiten su consumo a lo largo del año⁹.

La producción de anchoa está sujeta a la sensibilidad biológica del stock, y por ello se establecen cada año TACs (Totales Admisibles de Capturas). España utiliza la parte de la cuota en intercambios con Francia, cediendo unas 9 000 toneladas anuales a cambio de cuotas francesas de otras especies de interés para España¹⁰. La pesquería de la anchoa en el Golfo de Vizcaya, ha evolucionado debido a la recuperación de stock y se ha ido incrementando desde 2010 (de 7 000 toneladas), alcanzando las 20 700 toneladas en el 2012.

Según datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), la distribución porcentual de la captura de la anchoa es la siguiente¹¹:

⁷ "El mercado de la anchoa". Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. 2013.

⁸ El Caladero nacional, lo constituyen las aguas nacionales, definidas como las que discurren desde la costa hasta la línea exterior de 200 millas náuticas, que delimita la Zona Económica Exclusiva (ZEE). El caladero nacional se subdivide en los siguientes caladeros, que constituyen unidades de gestión diferenciadas: Caladero del Cantábrico y Noroeste; Caladero del Golfo de Cádiz; Caladero del Mediterráneo; y Caladero de Canarias.

⁹ "Estudio de la cadena de valor y formación de precios del boquerón fresco". Ministerio de Medio Ambiente, Medio rural y Marino". Abril 2011 y actualización de Diciembre de 2012.

¹⁰ "El mercado de la anchoa". Informe Anchoa. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.

¹¹ "El mercado de la anchoa". Informe Anchoa. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.

- 50% ventas con destino al consumo en fresco.
- 25% se transforman en salazón, que es objeto de venta al exterior.
- 25% van destinadas a semiconserva.

La industria de semiconserva y la conserva de pescado en España, tiene un valor considerable tanto en la producción como en el consumo nacional, en especial en zonas altamente dependientes de la pesca, como Galicia, Cantabria y País Vasco, donde se ha desarrollado una importante actividad industrial transformadora de productos de la pesca que ha llevado a España a liderar la producción en la Unión Europea. Del mismo modo, en el sector de pescado congelado, ocupa el segundo lugar a nivel mundial en la producción de conservas de pescados y mariscos. Su dimensión actual cifra su producción en unas ventas netas de más de EUR 6 000 millones¹².

En cuanto a la industria de conserva de la anchoa, España es un referente mundial en la elaboración y comercialización de anchoa. Se trata de una industria estable, muy ligada a la tradición y que ha sabido modernizarse y adecuar su oferta a la demanda actual, y adaptar su modelo de

negocio a las cambiantes realidades, superando todo tipo de contratiempos, sobre todo, aquellos vinculados con la escasez de materia prima (como el parón biológico de las capturas de anchoa en el Golfo de Vizcaya entre 2007 y 2010). Resultado de ello, ha sido la configuración actual del sector, que muestra una imagen polarizada, por un lado los especialistas en MDD (marca del distribuidor) o en productos de "primer precio" y en el otro extremo se sitúan pequeños y medianos operadores, con capacidad para trabajar volúmenes más reducidos, enfocados a la calidad¹³. La configuración del sector será analizada con más detalle más adelante, en el punto de comercialización y distribución de las conservas de anchoa (apartado 5. Canales de distribución y comercialización).

A continuación se detallan las capturas de anchoa destinadas a conserva y semiconserva (en salmuera o salazón) de los últimos años (datos hasta 2013)¹⁴. En los datos, se va a separar (siguiendo los datos del MAGRAMA) entre las capturas de anchoas destinadas a semiconserva desecado o en salazón, sin ahumar y la captura de anchoas destinadas a preparado o en conserva.

Tabla 2: Capturas de anchoas destinadas a semiconserva desecada o en salazón pero sin ahumar (Partidas 0305.59.50 y 0305.63.00)

Descripción	2010		2011		2012		2013	
	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)
Anchoa	1 578	19 468	2 306	22 176	1 277	16 104	1 290	16 748

La producción en desecado o salazón ha sido irregular durante el período analizado, el cual alcanzó su punto más alto en 2011 con 2 306 toneladas, y el más bajo

fue en 2012 con 1 277 toneladas, lo que resultó en un decrecimiento interanual de 44,62%. En cuanto a la evolución del precio, se detalla en el siguiente cuadro.

Tabla 3: Evolución del precio de la conserva de anchoa en origen.

Producto(s)	Evolución del Precio (en EUR/kg)			
	2010	2011	2012	2013
Desecado o en salazón pero sin ahumar (excepto filetes).	12,34	9,62	12,61	12,98

Fuente: MAGRAMA
Elaboración: MINCETUR

El precio se ha mantenido por encima de los EUR 12/kg en todos los años, excepto en 2011 que bajó a EUR 9,62/kg, año que también fue el de mayor producción del período analizado, si bien la caída del precio no es tan pronunciada como el

aumento de la producción (en toneladas); la variación interanual entre el año 2010 y 2011, con respecto a la producción, se incrementó en 46% y en relación al precio decreció en 22%.

¹² "Datos Generales del sector de transformación de pescado". ANFACO-CECOPECA. Organización Empresarial del sector de conservas de pescado y marisco. www.anfaco.es/es/categorias.php?var1eDatos%20Generales&nar1=854&var2eDatos%20Generales&nar2=854&vez=1&metatitle=

¹³ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013.

¹⁴ Los datos encontrados son hasta el año 2013 tanto en el MAGRAMA como en la FAO.

A continuación se detallan las capturas de anchoa destinadas a preparado o en conserva.

Tabla 4: Capturas españolas destinadas a preparado o en conserva de anchoa.

Denominación	2010		2011		2012		2013	
	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles de EUR)
En vinagre o escabeche	1 765	19 068	1 488	17 194	1 360	14 947	1 421	15 612
Otras conservas	7 839	93 535	8 480	89 092	7 256	87 467	7 328	87 625
Total Conserva	9 604	112 603	9 968	106 286	8 616	101 414	8 749	103 237

Fuente: MAGRAMA
Elaboración: MINCETUR

Los datos en el período de 2010 a 2013 mostraron una tendencia oscilante, siendo el 2011¹⁵, el año donde hubo mayor captura de anchoas destinadas a preparado o en conserva, con 9 968 toneladas, y después descendió en 2012 (8 616 toneladas); no obstante, en 2013 tuvo una leve recuperación, que fue de 8 749 toneladas.

Tabla 5: Evolución del precio de la conserva de anchoa en origen (en vinagre o escabeche y otras conservas).

Producto(s)	Evolución del Precio (en EUR/kg)			
	2010	2011	2012	2013
En vinagre o escabeche	10,80	11,56	10,99	10,99
Otras conservas	11,93	10,51	12,05	11,96

Fuente: MAGRAMA
Elaboración: MINCETUR

En cuanto a la forma de conserva, la producción destinada a “vinagre o escabeche” osciló entre el 14% y 18% del total en conserva (depende del año), y el resto de la producción se destinó a “otras conservas”.

En cuanto a la evolución del precio ha sido dispar. La conserva de anchoa en vinagre o escabeche, en 2011 presentó un aumento en el precio (y una caída en la producción con respecto a 2010) alcanzando los EUR 11,56/kg para luego descender, y estabilizarse en EUR 10,99/kg.

En el caso de la producción “otras conservas”, mostró una tendencia irregular, alcanzando el precio máximo en 2012 con EUR 12,05/kg, año en que también fue el de la producción más baja. En 2013, volvió a descender levemente.

1.1.2. Exportaciones españolas de conserva y preparado de anchoa

Tabla 6: Exportaciones totales y por países de destino de las partidas 0305.59.50 y 0305.63.00¹⁶

A continuación se detallan las exportaciones totales españolas de las partidas

analizadas: 0305.63.00, 0305.59.50, 1604.16.00 y 1604.20.40.

Países	2011		2012		2013		2014	
	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)
Marruecos	8 345	4 245	7 044	3 301	2 501	1 697	1 973	1 613
Italia	2 857	449	3 328	542	3 425	535	3 566	549
Alemania	978	157	1 456	270	1 403	241	810	169
Albania	561	312	602	319	719	455	1 271	879
Croacia	---	---	---	---	180	40	1 394	822
Total Mundo	14 012	5 521	12 919	4 584	8 664	3 088	11 137	4 633

Fuente: ICEX
Elaboración: MINCETUR

¹⁵Según datos del MAGRAMA, el año 2011 fue uno de los de más capturas en los últimos años, alcanzando 27 000 toneladas de anchoa (fresca o refrigerada).

¹⁶ Los valores para exportaciones son FOB.

Las exportaciones totales han tenido una tendencia descendente hasta 2013, las cuales crecieron en el año 2014 en 39% respecto a 2013; pero decrecieron en 16%, en relación al año 2011. Las principales exportaciones se dirigen a Marruecos y a países de la Unión Europea.

Según apuntan desde Alimarket, lo contrario ocurrió en otras categorías del ámbito conservero entre el año 2011 y 2014. Cabe señalar que la anchoa es un producto muy vinculado a España, pero de escaso conocimiento fuera de sus fronteras, por lo que las exportaciones no son muy significativas y quedan limitadas a ciertos países de la Unión Europea.

Las exportaciones a Marruecos, sobre todo de la anchoa en salazón, responden principalmente a la deslocalización de algunas operadoras españolas, que envían amplios volúmenes de materia prima que es procesada (fileteada y envasada) e importada posteriormente en España como semiconserva de aceite¹⁷ (en la tabla 6, se puede apreciar como las principales

importaciones de anchoa en conserva o preparada, procedieron de Marruecos). A pesar de lo anterior, la tabla refleja una caída en las exportaciones a Marruecos, las cuales se acentuaron en los años 2013 y 2014.

Italia es el segundo país de destino tanto en valor como en volumen (producto de la suma de los cuatro años); reconocido como uno de los grandes especialistas mundiales en producción y consumo de anchoa en salazón, por esta razón, las exportaciones españolas realizadas a este mercado son consideradas como ventas para consumo final (a diferencia de las realizadas a Marruecos).

En el resto de países, las exportaciones fueron irregulares, observándose una tendencia creciente en Albania (desde el 2012) y Croacia desde 2013.

La evolución del precio ha seguido una tendencia irregular en las exportaciones totales:

Tabla 7: Evolución del precio EUR/kg de las exportaciones españolas de las partidas 0305.59.50 y 0305.63.00

Países	2011		2012		2013		2014	
Marruecos	1,97	2,13	1,47	1,22	2 836	1 139	1 961	621
Italia	6,36	6,14	6,41	6,50	1 734	273	2 079	282
Alemania	6,24	5,39	5,83	4,78	1 249	75	936	45
Albania	1,80	1,89	1,58	1,45	742	219	757	210
Croacia	0,00	0,00	4,45	1,70	372	35	8	1
Total Mundo ¹⁸	2,54	2,82	2,81	2,40	8 296	3 307	7 583	3 036

Fuente: ICEX
Elaboración: MINCETUR

El precio más alto se observó en las exportaciones a Italia, donde el producto tiene gran tradición de consumo y después Alemania. Las exportaciones a Albania, registraron los precios más bajos.

En cuanto a las exportaciones de preparaciones o conservas de anchoa, se desglosan en la siguiente tabla.

¹⁷ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013.

¹⁸ Nótese que el precio se obtiene del total importado tanto en volumen como en peso (total mundo tabla 8), no de la media de los 5 principales proveedores.

Tabla 8: Exportaciones totales de las partidas 1604.16.00 y 1604.20.40

Países	2011		2012		2013		2014	
	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor, (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor, (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor, (Miles EUR)	Volumen (t)
Reino Unido	4 208	499	4 154	658	5 834	554	5 726	638
Italia	2 969	272	2 958	231	3 522	301	5 626	595
Francia	2 416	240	2 477	247	2 596	226	3 559	293
Estados Unidos	2 009	284	2 394	338	2 423	303	2 787	386
Suiza	1 866	139	1 912	128	2 073	140	3 513	206
Total Mundo	27 012	2 818	27 355	2 895	29 798	2 768	36 066	3 488

Fuente: ICEX
Elaboración: MINCETUR

Como se ha mencionado anteriormente el consumo de conservas de anchoa fuera de España no es tan fuerte como el consumo nacional, y los principales destinos de las exportaciones son países de la Unión Europea, destacando las exportaciones a Reino Unido e Italia con 638 toneladas y 595 toneladas, respectivamente en 2014.

Además, destacan las exportaciones a Estados Unidos, donde su demanda sigue una línea ascendente, especialmente en la categoría de anchoa en conserva de aceite, donde se ha incrementado el consumo en 36% en el 2014 respecto a 2011 (con una caída entre el año 2012 y 2013).

La evolución del precio FOB de las exportaciones ha sido irregular tanto en las exportaciones totales como por países:

Tabla 9: Evolución precio EUR/kg exportaciones españolas de las partidas 1604.16.00 y 1604.20.40

Países	2011		2012		2013		2014	
	Reino Unido	8,43	6,32	10,53	8,97	2 836	1 139	1 961
Italia	10,92	12,82	11,71	9,45	1 734	273	2 079	282
Francia	10,05	10,02	11,50	12,16	1 249	75	936	45
Estados Unidos	7,08	7,09	7,99	7,23	742	219	757	210
Suiza	13,39	14,89	14,82	17,09	372	35	8	1
Total Mundo	9,59	9,45	10,77	10,34	8 296	3 307	7 583	3 036

Fuente: ICEX
Elaboración: MINCETUR

Las exportaciones a Suiza mostraron los valores más altos (EUR 17,26/kg en 2014) y la más baja se observó en las exportaciones a Estados Unidos (EUR 7,87/kg en 2011).

1.1.3. Importaciones españolas de anchoas

A continuación se detallan las importaciones totales españolas en valor (miles de EUR) y volumen (t), de las partidas analizadas: seco y salmuera (0305.63.00, 0305.59.50) y en conserva (1604.16.00 y 1604.20.40).

Tabla 10: Importaciones totales y por países de las partidas 0305.63.00 y 0305.59.50.

Países	2011		2012		2013		2014	
	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor, (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor, (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor, (Miles EUR)	Volumen (t)
Argentina	7 729	4 470	7 681	3 614	5 610	2 570	5 686	2 426
Croacia	1 829	513	252	45	623	94	680	52
Marruecos	577	578	563	553	651	599	644	451
Perú	226	274	237	291	267	190	267	259
Italia	149	30	386	39	251	74	183	171
Total Mundo	10 989	6 111	9 643	4 903	7 852	3 727	7 933	3 463

Fuente: ICEX
Elaboración: MINCETUR

Las importaciones han mostrado una tendencia decreciente en cuanto a volumen, pasando de 6 111 toneladas en 2011 a 3 463 toneladas en 2014 (que registró las importaciones más bajas del período analizado), lo que reflejó una variación acumulada de -43%, menos que en 2011. Según datos de Alimarket,

esta disminución se debió a la evolución sufrida por la importación de la anchoa en semiconserva (en aumento, como se aprecia en la tabla 6) y a la reapertura del principal caladero nacional (el caladero del Cantábrico y Noroeste), lo que ha rebajado su demanda¹⁹.

Las principales importaciones de anchoa seco o en salazón, procedieron de Argentina, y constituyeron en el año 2014 más del 70% del total de las importaciones. El siguiente en valor es Croacia (aunque en volumen no fueron tan significativas, excepto en 2011). Perú se posicionó entre los 5 primeros proveedores con unas importaciones que alcanzaron su punto más alto en 2012 con 291 toneladas, muy alejado de Argentina que ese año exportó a España 3 614 toneladas.

En cuanto a la evolución del precio, como se aprecia en la tabla 5, existió una tendencia creciente en las importaciones

totales, principalmente las que provinieron de Argentina, Croacia, Marruecos y Perú, mientras las que procedieron de Perú e Italia, presentaron una caída pronunciada en 2014. El precio más alto se observó en las importaciones del país proveedor Croacia (EUR 13,02/kg en 2014) y entre los más bajos estuvieron Perú, Marruecos e Italia (aunque Italia, sólo en el 2014).

Según datos del sector, las capturas descendieron en Argentina y Perú por motivos medioambientales, lo que aumentó el precio de venta.

Tabla 11: Evolución del precio (en EUR/kg)²⁰

Países	2011	2012	2013	2014
Croacia	3,57	5,59	6,60	13,02
Marruecos	1,00	1,02	1,09	1,43
Perú	0,82	0,81	1,45	1,03
Italia	4,98	3,76	3,40	0,98
Argentina	1,73	2,13	2,18	2,34
Total Mundo	1,78	1,89	2,11	2,22

Fuente: ESTACOM
Elaboración: MINCETUR

¹⁹ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013

²⁰ Los valores para importaciones son CIF.

En cuanto a las importaciones de anchoa en conserva o preparado, se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 12: Importaciones totales y por países de las partidas 1604.16.00 y 1604.20.40

Países	2011		2012		2013		2014	
	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)	Valor (Miles EUR)	Volumen (t)
Marruecos	27 957	4 180	34 361	4 726	36 271	4 984	38 057	4 759
Perú	5 219	1 056	4 541	920	3 843	803	6 815	1 494
Francia	2 054	289	1 172	195	1 223	182	1 001	144
Argentina	1 529	443	1 428	397	1 602	420	157	49
Italia	287	42	374	32	204	107	654	83
Total Mundo	38 862	6 504	43 285	6 925	44 602	7 048	48 236	7 263

Fuente: ICEX
Elaboración: MINCETUR

Las importaciones totales tuvieron una tendencia creciente en los últimos 4 años, pasando de 6 504 toneladas en 2011 a 7 263 toneladas en 2014, lo que manifestó un incremento acumulado de casi un 12%.

En cuanto a los principales países proveedores, Marruecos es el principal proveedor, que aumentó sus importaciones desde 4 180 toneladas en el 2011 hasta 4 759 toneladas en 2014 (durante el año 2013 llegó a alcanzar un volumen de 4 984 toneladas),

lo que evidenció una variación acumulada de 13% más que en 2011. El siguiente en volumen es Perú, que ha mostrado una tendencia decreciente del 2011 al 2013, recuperándose en 2014 y alcanzando un volumen de 1 416 toneladas (lo que supone un 41% más en volumen), aunque muy por debajo de Marruecos. Tras Perú, le siguen Francia, Argentina e Italia, con menor volumen y mostrando variaciones a lo largo de estos 4 años.

En cuanto a la evolución del precio EUR/kg, en la tabla 7 se aprecia una tendencia creciente del precio en las importaciones totales, si bien muestra diferencias por países. Marruecos, principal proveedor, mostró una tendencia creciente en precio, pasando de EUR 6,69 en 2011 a EUR 8 en 2014 (un 19% más), a la vez que aumentó en volumen (en un 13%); sin embargo,

Perú mostró una tendencia de precio EUR/kg contraria, disminuyendo el precio desde el 2011 (EUR 4,94) hasta situarse en EUR 4,56/kg en el 2014 (un 7% menos), lo que evidenció un decrecimiento de 43% al compararlo con el precio de Marruecos, por lo que el precio no parece ser un factor determinante en la decisión del consumidor español.

Tabla 13: Evolución del precio EUR/kg²¹

Países	2011	2012	2013	2014
Marruecos	6,69	7,27	7,28	8,00
Perú	4,94	4,93	4,79	4,56
Francia	7,10	6,01	6,71	6,95
Argentina	3,45	3,60	3,82	3,18
Italia	6,87	11,78	1,91	7,85
Total Mundo	5,98	6,25	6,33	6,64

Fuente: ESTACOM
Elaboración: MINCETUR

Argentina es el país que exhibió los precios más bajos (EUR 3,18/kg en el año 2014) en todo el período, a excepción del año 2013 que fue Italia (EUR 1,91/kg), donde se obtuvo el precio más bajo, aunque en

el 2014 el precio aumentó nuevamente. Las importaciones de Italia, también mostraron el precio más alto del período analizado, alcanzando EUR 11,78/kg en 2012).

²¹ Los valores para importaciones son CIF.

1.2. Características generales

1.2.1. Usos y formas de consumo

El consumo de anchoas preparadas en conserva, semiconserva o salmuera, cuenta con una gran tradición en España y se puede encontrar la anchoa en el mercado de diferentes formas: en fresco, ahumadas, en aceite, en salazón, en vinagre, y demás formas. Y se utiliza en diferentes presentaciones como:

- Ensaladas, de espinacas, lechuga, de tomates, entre otros.
- Salsas.
- Acompañamiento en pastas.
- Minibocadillos con el pan empapado en aceite.
- Aperitivos (con aceitunas, con pan, entre otros).
- Aceitunas rellenas de anchoa.
- Paté de anchoa.
- Boquerones en vinagre.
- Platos entrantes de filetes de anchoa (cuando son de alta calidad y en aceite de oliua, por ejemplo, las famosas anchoas de Santoña).

Los filetes de anchoa en salazón son considerados una exquisitez en España, sobre todo si están conservados en aceite de oliua²².

Existe además una tradición de elaboración artesanal de lujo, meticuloso y siempre a mano. El resultado de la calidad final del producto depende de la habilidad, limpieza y cuidado de sus manipuladores. El proceso empieza por la pesca en determinados meses del año (marzo, abril, mayo y junio), que es cuando tienen un mayor contenido graso. A partir de ahí, empieza un proceso de limpieza y salado, que durará varios meses, hasta obtener las filetes de anchoa en semiconserva.

El consumo de anchoa está muy extendido, tanto en el hogar como en el canal HORECA, como se puede apreciar en las siguientes presentaciones de platos de anchoa:

Presentación de Platos de Anchoa



Fuente: MINCETUR

²² Val, Maria. "Anchoas en aceite de oliua, una elaboración artesanal". Revista digital Sabor Mediterráneo.

1.2.2. Descripción, especificaciones del producto y formas de presentación

Las principales formas de presentación que se han encontrado en supermercados, hipermercados y tiendas especializadas, son las siguientes:

- » Latas de conserva de diferentes tamaños y formas (redondas, rectangulares, ovaladas, y otros), desde 29 g, 30 g, 50 g, o destinadas al canal HORECA de 250g, 550g, entre otros.
- » Botes de cristal varios formatos, 30 g, 50 g, entre otros.
- » Formato de plástico, filetes de anchoa de diferentes tamaños y formas.
- » Latas de anchoas en salazón 725 g.
- » Aceitunas rellenas de anchoa en diferentes formatos (lata, cristal, plástico) y diferentes tamaños (100g, 250 g, y otros).

A continuación se muestran fotografías de presentación del producto:

Presentaciones del Producto en las Cadenas de Supermercados



Fuente: www.elcorteingles.es



Fuente: www.loreagourmet.com



Fuente: www.albo.es



Fuente: www.conservascatalina.com

Presentaciones del Producto en las Cadenas de Supermercados



Fuente: elcapricho.es



Fuente: www.serpis.com



Fuente: grupoconsorcio.com



Fuente: www.conservasnoly.com



Fuente: www.carrefour.es



Fuente: www.isabel.net



Fuente: www.elcorteingles.es



Fuente: www.kiele.es

Fuente: MINCETUR

1.2.3. Auditoría en tiendas

Para conocer los productos y las presentaciones más comunes en el mercado español, se ha realizado una auditoría en tiendas. Se han escogido supermercados, hipermercados y tiendas especializadas.

A continuación se detallan los precios de algunos productos de anchoas en semiconserva y conserva, que se han encontrado en el análisis de tiendas que se ha realizado:

Tabla 14: Auditoría en tiendas

Canal	Nombre del Establecimiento	Segmento	Peso	Precio	Formato	Origen
Supermercado	EROSKI	Semiconserva	185 g	EUR 20,20	Tarro de cristal filetes de anchoa	CONSORCIO
Supermercado	EROSKI	Conserva	150 g	EUR 1,00	Aceitunas rellenas de anchoa	SERPIS
Supermercado	EROSKI	Conserva	43 g	EUR 1,10	Lata anchoa en aceite de oliua	EROSKI (MARCA BLANCA)
Hipermercado	EL CORTE INGLÉS	Semiconserva	55 g	EUR 7,89	Filete de anchoa del cantábrico en aceite de oliua	ORTIZ
Club Del Gourmet	EL CORTE INGLÉS	Semiconserva	120 g	EUR 18,53	Filetes de anchoa del cantábrico en aceite de oliua extra biológico	CLUB DEL GOURMET
Hipermercado	EL CORTE INGLÉS	Conserva	29 g	EUR 0,85	Filete de anchoa en aceite de girasol	ALIADA (MARCA BLANCA)
Hipermercado	CARREFOUR	Conserva	680 g	EUR 14,90	Lata de anchoa en aceite vegetal	NOLY

Canal	Nombre del Establecimiento	Segmento	Peso	Precio	Formato	Origen
Hipermercado	CARREFOUR	Conserva	50 g	EUR 1,03	Lata de anchoa del cantábrico en aceite de oliua	CARREFOUR
Hipermercado	CARREFOUR	Semiconserva	475 g	EUR 5,85	Tarro de cristal de anchoa en salmuera	NUESTRA TIERRA (MARCA CARREFOUR)
Tienda On line Gourmet	ANCHOAS DE LUXE	Conserva	260 g	EUR 35,63	Anchoas de Santoña en aceite de girasol	EL CAPRICHIO
Tienda On line Gourmet	ANCHOAS DE LUXE	Conserva	180 g	EUR 22,74	Anchoas de Santoña en aceite de oliua	CATALINA
Hipermercado	ALCAMPO	Semiconserva	100 g	EUR 3,99	Boquerones en uinagre	KIELE
Supermercado	MERCADONA	Semiconserva	29 g	EUR 1,00	Filete de anchoa en aceite de oliua	HACENDADO

Fuente: MINCETUR a partir de visitas a establecimientos

1.2.4. Análisis de la competencia

Tras los datos analizados en el apartado de las importaciones, conversaciones con empresas conserveras y las visitas a tiendas, se puede deducir que la principal competencia se encuentra en el producto que proviene de Marruecos y Argentina.

La deslocalización productiva de las grandes empresas españolas de anchoas hacia países con mano de obra menos costosa y con caladeros alternativos al del Cantábrico, sumado al cierre temporal de la captura entre 2007 y 2010, han hecho que las importaciones se inclinen hacia Marruecos, Argentina o Perú.

Los datos de las importaciones, en producto en conserva (y en menor medida, aunque también destacable en las importaciones en salmuera, seco o en salazón), muestran como principal competencia a Marruecos por proximidad geográfica, y donde algunas de las grandes empresas han montado plantas de envasado. El precio no parece un factor tan determinante, dado que la anchoa proveniente de Perú y Argentina son más baratas que las que provienen de Marruecos.

En cuanto a la competencia en el producto, seco, en salmuera o salazón, la principal

competencia es Argentina, que es el principal suministrador de anchoa salada sin secar. Según datos del MAGRAMA, el producto que ofrece reúne las características de calidad exigidas por la industria española, además de que este país (Argentina) por el momento tiene una producción estable que permite tener confianza en su aportación en el abastecimiento²³.

Después de Marruecos y Argentina, tanto en conserva, semiconserva o en seco, salmuera o salazón, se realizan importaciones desde países de la Unión Europea como Italia, Croacia o Francia.

1.2.5. Regiones/Sectores de mayor consumo en el mercado

Del análisis realizado en tiendas y los datos de diversas fuentes, entre ellas MAGRAMA y MERCASA, el consumo de conserva de anchoa se realiza tanto en el hogar como en el canal HORECA. En hostelería, el consumo de anchoa sigue siendo muy demandado (aunque ha habido un declive de la demanda en este canal, según apuntan desde Alimarket) tanto en conserva como en salazón, preparación muy consumida en algunas regiones de España, especialmente en el Este peninsular, así como entre los especialistas de la alta cocina.

A continuación se detallan algunos datos:

- » El gasto total en alimentación del año 2014 para el mercado de España fue de EUR 98 052 millones.
- » Canal HORECA, el consumo en alimentación extradoméstica alcanzó los EUR 31 609 millones en 2014 (un 32,2% del total). Las principales ventas en el consumo extrahogar se realizaron en restaurantes de servicio completo (a la carta y menú), alcanzando un 48,9%, seguido de restaurantes de servicio rápido o barra que obtuvieron el 31,5%²⁴.
- » En cuanto al consumo de los diferentes grupos de alimentos, existe una progresiva concentración de consumo hacia productos más básicos y funcionales en cada gama (pasta, bollería, pollo, base pan, entre otros), en perjuicio de otros de mayor valor o de preparación más compleja (vacuno y porcino, pescados, ensaladas y entre los que también se encuentran las semiconservas y conservas de anchoa).

» El consumo en el hogar, alcanzó los EUR 66 443 millones y supuso el 67,8% del total²⁵. En el perfil del consumidor, se analizará más detenidamente los hábitos de compra del consumidor español de conservas y semiconservas de anchoa.

En todos los supermercados e hipermercados, se ha encontrado el producto tanto en conserva como semiconserva. En las tiendas especializadas (en semiconserva y conserva de anchoa así como tiendas gourmet) y tiendas on line, se encontraba el producto en semiconserva, en conserva y salmuera.

En cuanto a las regiones de mayor consumo de conservas de pescado y moluscos, las regiones de Murcia, Canarias y Extremadura son las CCAA más intensas en el consumo de conservas, mientras que La Rioja, Cantabria e Islas Baleares son las que menos consumen.

²³ "El mercado de la anchoa". Informe Anchoa. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.

²⁴ "Informe del consumo de alimentación en España 2014". Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2015.

²⁵ "Informe del consumo de alimentación en España 2014". Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2015.

1.3. Perfil, tendencias de consumidor y perspectivas del mercado

El perfil del consumidor de conserva y semiconserva de anchoa es heterogéneo y divisible en dos grupos²⁶:

» Los consumidores fieles conocedores del producto y que se decantan en el punto de venta por los referencias premium, apostando por marcas reconocidas y con un precio generalmente superior. Éstos, si bien continúan demandando el producto, han reducido su frecuencia de compra en el contexto de la crisis.

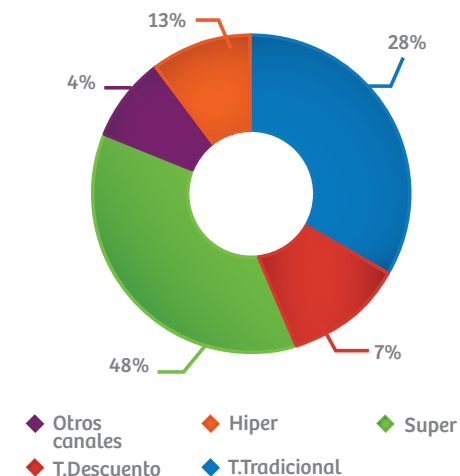
» Por otro lado, el traslado de parte del consumo que antes se realizaba fuera del hogar al interior del mismo, ha hecho que entre en escena un perfil de consumidor ocasional, que adquiere el producto como complemento a su cesta de la compra habitual y para el que la principal motivación es el precio, lo que finalmente ha permitido que se mantenga el consumo durante los años de la crisis en línea con años anteriores.

En datos generales, el consumo de conservas de pescados/moluscos en el año 2014 se ha incrementado en un 1,3%, mientras que el gasto se redujo ligeramente un 1% (respecto a 2013). Asimismo, se produjo una reducción del precio medio en un 2,3%, que conllevó a cerrar en EUR 9,21/kg, a su vez que se incrementó el consumo per cápita en 2,5%, con un consumo medio aproximado de 4,37 kg/persona/año.

En el consumo por hogares, aquellos con presencia de niños de 6 a 15 años, de clase acomodada, cuyo responsable de compra tiene entre 50 y 64 años y siendo hogares numerosos con más de 3/4 personas, corresponde con la tipología de hogar consumidora de conservas.

En cuanto a la distribución por canales, a continuación se muestra el gráfico con las preferencias de compras del consumidor de conservas de pescado:

Gráfico 1: Distribución de la compra de consumidor por canales²⁷



Fuente: MAGRAMA
Elaboración: MINCETUR

Perspectivas de mercado

El mercado de las conservas y semiconservas de anchoa es tradicional por lo que no está sujeto a una fuerte innovación en cuanto a presentaciones de producto y está más enfocado en renovación de maquinaria o mejora de productividad.

Aun así, hay empresas españolas que están innovando en cuanto a la aparición de nuevos productos, como Ortig que ha presentado productos de filete de anchoa en aceite de oliva ecológico o un paquete de anchoas en salazón para su prepara-

ción en el hogar. Otros, como Anxoves El Xillu, han creado una nueva tarrina de plástico con 4 filetes de anchoa de gran tamaño, similar a las comercializadas en el canal HORECA.

También algunas empresas han reorganizado su catálogo para abastecer a los tipos de perfiles comentados anteriormente, sacando líneas gourmet para las de calidad y otra línea más asequible para el uso de la anchoa en otros platos. Además, hay que mencionar que desde diversas asociaciones de empresarios de anchoa de calidad, se está organizando la creación de un sello de calidad de la anchoa del Cantábrico para incentivar y distinguir el consumo de la imagen de alta calidad que esta anchoa goza, entre el público español.

1.4. Ventajas del producto peruano y competencia

Para la elaboración de este estudio se entrevistaron a personas de diferentes áreas dentro del sector de productos de conserva y semiconserva de anchoa a los cuales se consultó sobre los siguientes aspectos:

- Atributos del producto.
- Posicionamiento de Perú.
- Sugerencias comerciales.

²⁶ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013.

²⁷ "Informe del consumo de alimentación en España 2014". Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2015.

1.4.1. Atributos del producto

- » La estacionalidad en la producción puede ser una ventaja para el producto peruano, sobre todo porque la producción en España se centra en los meses de marzo a junio, pero el consumo se realiza todo el año (sobre todo de aquel producto de calidad media y que se ha extendido en los hogares españoles bajo marca de distribuidor).
- » Gran productor mundial. Perú es el principal productor mundial de anchoa, y relacionado con el punto anterior, podría aprovechar las épocas de menor producción en España o cuando la producción aquí no es tan alta debido a los TACs.
- » Precio; como se ha visto en las tablas de las importaciones, el precio del producto peruano no es tan alto como el que proviene de otros mercados, y dependiendo del sector al que se dirija o incluso, si consigue acceder al mercado con productos de calidad con buenos precios, podría aumentar la demanda.

1.4.2. Percepción del producto peruano

La percepción de la anchoa peruana no goza de la percepción de calidad que tiene la anchoa procedente de las capturas de cantábrico. Sin embargo, la percepción no tiene tanto que ver con que se asocie a mala calidad sino a la percepción de tradición artesanal y de gran calidad de la que tiene la anchoa del cantábrico en el consumidor español.

Pero hay que apuntar que entre los importadores, la anchoa de procedencia Argentina o la que procede de Marruecos tiene una valoración más aceptada entre importadores y distribuidores.

1.4.3. Sugerencias comerciales

Por las entrevistas realizadas y el estudio en tiendas, la percepción del producto peruano no siempre fue positiva, por lo que se recomienda, a efectos de la producción en origen, lo siguiente:

- » Empaquetado más atractivo y más acorde al segmento (lujo o gourmet): este es un factor importante al momento de seleccionar un producto, que sea atractivo para el consumidor pero que no encarezca demasiado el precio.
- » Valor agregado: en general, se aconseja que el producto peruano pueda encontrarse en formatos preparados para dirigirse al canal de comercialización sin tener que realizarse ningún tipo de procesado en España, para así acercarse también a los productos de valor medio.
- » Considerar la producción ecológica de este tipo de productos como un atributo cada vez más valorado por el consumidor español (utilizar aceites de procedencia ecológica).
- » Cumplimiento exhaustivo de la normativa de la Unión Europea, para la importación, etiquetado, entre otros.

Además de las anteriores sugerencias en cuanto a producción del producto en origen y dado que la anchoa peruana no es tan conocida por el consumidor final, sería recomendable realizar acciones de promoción comercial que tiendan a dar a conocer las cualidades

del producto entre el consumidor final. Dada la buena imagen y reconocimiento que tiene en España la gastronomía peruana, podrían hacerse presentaciones de producto en restaurantes peruanos, ferias u otros eventos.



02

Condiciones de Acceso²⁸

En el siguiente apartado se analizan los aranceles, requisitos del comprador (si los hubiese) y las barreras, estándares o normas.

2.1. Aranceles y otros impuestos

A continuación se detallan los aranceles para las diferentes partidas arancelarias analizadas en el estudio:

Partidas 0305.59.50 y 0305.63.00

Para estas partidas, se señala lo siguiente:

Tabla 15: Aranceles 0305

Origen	Tipo de Medida	Derecho de Aduana	Condiciones	Pie de Página	Legislación Europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	10 %	--	--	R2658/87
9GSP+ (régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza)	Preferencias arancelarias	0 %	--	--	R0978/12
Perú	Preferencias arancelarias	0 %	--	--	D0735/12

Fuente: Export Helpdesk

²⁸ Para dudas sobre todo este apartado, se aconseja acudir a la web de la Comisión Europea Export Helpdesk. exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES

Partidas 1604.16.00 y 1604.20.40

Para estas partidas, se señala, lo siguiente:

Tabla 16: Aranceles 1604

Origen	Tipo de Medida	Derecho de Aduana	Condiciones	Pie de Página	Legislación Europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	25 %	--	--	R2658/87
GSP+ (régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza)	Preferencias arancelarias	0 %	--	--	R0978/12
Perú	Preferencias arancelarias	0 %	--	--	D0735/12
Perú	Contingente arancelario preferencial [01/03/2015 - 29/02/2016] ²⁹	0 %	Show	CD656	R0404/13

Fuente: Export Helpdesk

²⁹ Del 1 de marzo de 2015 al 29 de febrero de 2016, el contingente es de 400 000 kg para la partida 16041600 y de 30 000 kg la partida 16042040 ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_tariff_details.jsp?Lang=es&StartDate=2015-03-01&Code=097203

Grauámenes interiores (comunes a todas partidas)

- 10% IVA España.
- Impuestos sobre consumos específicos España. Última fecha de revisión (dd/mm/aaaa): 01/07/2015.

NOTA: Las Islas Canarias, Ceuta y Melilla están excluidos de la aplicación del IVA por ser considerados zonas o territorios terceros. En reemplazo del IVA, Las Islas Canarias aplican otros impuestos, tales como el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), su tasa varía dependiendo del tipo de producto importado y el Arbitrio sobre las Importaciones y Entregas de Bienes de Bienes en las Islas Canarias (AIEM), que grava las importaciones de productos que son producidos en las Islas con la finalidad de salvaguardar ciertos sectores manufactureros; además forman parte de la Aduanas de la UE. Mientras que Ceuta y Melilla no forman parte de ella; no obstante imponen el Impuesto sobre la Producción, Servicios y la Importación (IPSI).

Para mayor información ingresar a la siguiente página web:

exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/taxes/notes&reporterId2eES&file2=ehit_es13_06u002/es/main/our_vat_es_0612.htm&reporterLabel2eEspa%F1a+%28excluyendo+XC+XL%29&languageId=es&status=PROD

2.2. Normas de origen y pruebas de origen

Las anchoas exportadas frescas clasificadas en el Capítulo 03 del Sistema Armonizado, no deben cumplir ningún Requisito Específico de Origen, debido a que son exportados sin añadirseles algún material o insumo procedente de terceros países, ni pasan por un proceso de fabricación o transformación por el cual se le ha añadido valor. Según el art. 2 del Anexo II del Acuerdo Comercial Perú – Unión Europea, estos productos calificarán como originarios bajo el criterio de “Totalmente Obtenidos”. Para el caso de los productos procedentes del mar, calificará como originario los productos de la pesca marina y demás productos obtenidos del mar por sus embarcaciones³¹. Estas embarcaciones deberán cumplir con determinados requisitos especificados en el declaración de la unión europea y la declaración conjunta del Perú y de Colombia relativa al artículo 5 en el en el Anexo II del Acuerdo.

En el caso de las anchoas exportadas bajo el Capítulo 16 del Sistema Armonizado, se

tendrá que cumplir con la siguiente norma de origen:

Tabla 17: Norma de origen

Partida SA	Designación de las Mercancías	Elaboración o Transformación Aplicada a las Materias no Originarias que les Confiere el Carácter de Originarias
Capítulo 16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	Fabricación: <ul style="list-style-type: none"> • A partir de animales del Capítulo 1; y • En la cual todos los materiales del Capítulo 3 utilizados deben ser totalmente obtenidos, según lo explicado en el párrafo anterior

Para acogerse al trato arancelario preferencial en la Unión Europea, los productos originarios de Perú deberán estar acompañados de:

Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1 (Certificado de Origen): el cual es expedido a través del Componente Origen de la Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE por alguna de las entidades delegadas por el MINCETUR para emitir este tipo de documentos. El exportador (o el representante autorizado) que solicite un certificado deberá estar preparado para entregar documentación que justifique el carácter originario de los productos en cuestión cuando se solicite, y cumplir con los otros requisitos incluidos en el Anexo II del Acuerdo. El formato de este certificado se encuentra incluido en el Apéndice 3 del Anexo II del Acuerdo.

Declaración en factura emitida por un exportador: cuando se complete una declaración en factura, el exportador deberá estar preparado para entregar documentación que demuestre el carácter originario de sus productos y cumplir con los demás requisitos del Protocolo sobre normas de origen. El formato de la declaración en factura se encuentra detallado en el Apéndice 4 del Anexo II del Acuerdo.

NOTA: El Anexo II del Acuerdo Perú- Unión Europea se encuentra en la siguiente dirección web:

www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/union_europea/espanol_2012_06/Anexo%20II.pdf

³⁰ Normas de origen:

exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd/cd_NormasDeOrigen.html&docType=main&languageId=ES

³¹ Serán considerados originarios los productos extraídos del mar por las embarcaciones pertenecientes a alguna de las dos partes, en el territorio marítimo de algunas de las dos partes.

Cabe recalcar, que las pruebas de origen tienen una validez de 12 meses a partir de su expedición. Asimismo, existe una guía de usuario para el exportador-productor peruano elaborada por MINCETUR para la tramitación de los certificados de origen en el marco de la Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE, organización que facilita y asesora los procesos de comercio exterior y que es administrada por MINCETUR.

Para mayor información:

www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/union_europea/espanol_2012_06/00_preambulo.pdf

2.3. Requisitos específicos del importador español

En las entrevistas realizadas a importadores y distribuidores en el sector, no pusieron de manifiesto ningún requisito de certificación, pero pusieron énfasis en que la calidad del producto debe estar muy controlada durante todo el proceso.

Es recomendable que las empresas peruanas tengan certificaciones de calidad.

2.4. Barreras, estándares y normas

Toda la información contenida en el apartado 4.2. se ha realizado siguiendo las directrices recogidas en la página de la Comisión Europea. Se recomienda visitar la siguiente web antes de realizar alguna exportación hacia la Unión Europea, donde se puede encontrar información sobre todos los requisitos en tiempo real (dado que pueden sufrir modificaciones): exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageld=ES

Requerimiento a las partidas (0305.59.50, 0305.63.00, 1604.16.00 y 1604.20.40)

Requisitos comunes a todas las partidas:

- Control de los contaminantes alimenticios en alimentos;
- Control de los residuos de medicamentos veterinarios en animales y productos alimenticios de origen animal (Sólo aplicable a la acuicultura);
- Control sanitario de los productos de la

pesca destinados al consumo humano;

- Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos y los piensos;
- Control de la pesca ilegal (Excluidos los productos de la acuicultura obtenidos a partir de crías o larvas);
- Etiquetado del pescado;
- Etiquetado de productos alimenticios;
- Voluntario - Productos de producción ecológica.

A continuación se detalla brevemente el etiquetado de los productos:

Etiquetado de los productos³²

Todos los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea deben cumplir con las normas de etiquetado de la Unión Europea, cuyo objetivo es garantizar que los consumidores reciban toda la información esencial para tomar una decisión informada al comprar sus productos alimenticios.

El etiquetado de este tipo de productos está regulado por el Reglamento nº 1169/2011 (que deroga el Consejo Directivo 2000/13/EC, OJ L-109 06/05/2000) y debe cumplir con las siguientes condiciones³³:

Requisitos específicos para la partida 0305.59.50, 0305.63.00 (además de los descritos anteriormente):

- Control sanitario de productos pesqueros no destinados al consumo humano.
- Nombre del producto bajo el cual será vendido. Ni el nombre de la marca ni el de fantasía puede sustituir el nombre genérico, solo puede ser usado adicionalmente a este. Las condiciones físicas (congelado, ahumado, entre otros.) deben ser incluidas ya que la omisión de estas puede confundir al cliente.
- Lista de ingredientes (si corresponde), incluidos aditivos en decreciente orden de peso.
- Peso neto de los productos pre-empaquetados.
- Fecha mínima de durabilidad, en el orden de día, mes y año precedida por la frase “consumir antes de”, o “consumir durante” según las características del producto.
- Condiciones especiales de almacenamiento.
- Marca o nombre de la empresa y dirección del fabricante, empaquetador o vendedor establecido en la Comunidad Europea.
- Número de lote, precedido por la letra L.

³² La información sobre el etiquetado de los alimentos se encuentra en el siguiente link (La información está sólo disponible en inglés):

exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu15_04u001/eu/main_es/req_lblfood_eu_010_0612_es.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=ES&file2=ehir_es15_04u001/es/main_es/req_lblfood_es_010_0612_es.htm&reporterLabel2=Espa%F1a+%28excluyendo+XC+XL%29&label=Labelling+for+foodstuffs&languageId=es&status=PROD

³³ Este reglamento ha introducido cambios para el etiquetado de los productos (desde el 13 de diciembre de 2014), además, es más extenso que las líneas generales aquí marcadas, por lo que se aconseja revisar la web de Export Helpdesk, para que las etiquetas cumplan los requisitos de la UE. En el link citado anteriormente, se encuentra la información sobre este reglamento.

03

Estas indicaciones deberán aparecer en el envase o en una etiqueta adherida a los productos alimenticios preenvasados.

En el caso de los alimentos preenvasados destinados a colectividades (productos alimenticios que se venden a granel), los datos del etiquetado obligatorio deben figurar en los documentos comerciales, mientras que el nombre con el que se vende, la fecha de caducidad y el nombre del fabricante deberán figurar en el envase exterior.

La información proporcionada por las etiquetas debe ser fácil de entender, fácilmente visible, claramente legible e indeleble y deberán presentarse en el idioma oficial (s) del Estado miembro donde se comercialice el producto. Sin embargo, se permite el uso de términos extranjeros o expresiones de fácil comprensión por parte del comprador.

Además, de acuerdo a la Regulación de la Unión Europea nº1169/2011, a partir del 13 de diciembre de 2016, será obligatorio incluir una declaración nutricional, que contenga los siguientes aspectos:

- Valor energético;
- La cantidad de grasas, grasas saturadas, carbohidratos, azúcar, proteína y sal.
- El contenido de esta declaración obligatoria puede complementarse con información adicional sobre las cantidades de monoinsaturados, poliinsaturados, polioles, almidón o fibra.

Asimismo y si se trata de productos quick-frozen, hay que tener en cuenta la Directiva 89/108/EEC de Consejo del 21 de diciembre de 1988 específica sobre las leyes en los Estados miembros relacionados con alimentos quick-frozen para el consumo humano.

Información específica para España:

El contenido de la etiqueta debe estar, al menos, en español. El cumplimiento de los requisitos de etiquetado y la exactitud de la información contenida en la etiqueta se puede comprobar en cualquier etapa de la cadena de distribución (por ejemplo, el despacho de aduana, los almacenes distribuidores, mayoristas o tiendas minoristas).

Canales de Distribución y Comercialización

La distribución y comercialización de la conserva y semiconserva de anchoa, empieza desde el momento de las extracciones de pesca. A continuación se muestra la composición de la industria de apoyo del

puerto de Santoña (que puede ser asimilable a la producción nacional), así como la estructura de actividades de transformación, comercialización y distribución.

Gráfico 2: Estructura del actividades de transformación, comercialización y distribución³⁴

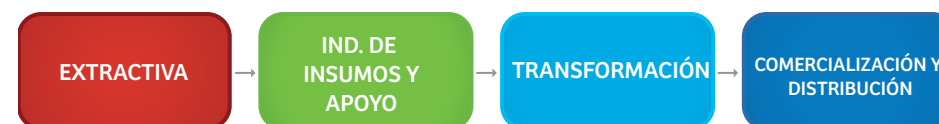


Tabla 18: Estructura del actividades de transformación, comercialización y distribución

Actividades Fase de Producción	Estructura Industria de Insumos y Apoyo	Actividades Transformación	Actividades Comercialización y Distribución
Armadores: <ul style="list-style-type: none"> • Captura del pescado • Primera selección y clasificado • Almacenamiento a bordo • Descarga en puerto 	<ul style="list-style-type: none"> • Carro Varadero • Surtidor de combustible • Fábrica de Hielo • Grúa • Almacenes • Armadores • Sistema de limpieza de cajas • Punto limpio • Cofradía de pescadores (balanzas, básculas, cajas, carretillas, frigoríficos) 	<ul style="list-style-type: none"> • Plantas congeladoras • Fábricas de Conservas y semiconservas • Elaborados • Salazones 	<ul style="list-style-type: none"> • Lonja pesquera • Comercialización Mayoristas • Distribución Minoristas (nacionales e internacionales)

Fuente: MAGRAMA
Elaboración: MINCETUR

³⁴ "Análisis de la potencialidad de las ayudas IFOP y FEP. Puerto Pesquero de Santoña". MAGRAMA. 2014.

Según datos del MAGRAMA y por entrevistas con personal del sector, en la cadena de producción de los derivados de pesca existen dos mercados fundamentales:

- El pescado crudo para la industria transformadora;
- El de productos acabados.

La industria transformadora, sobre todo de congelado y en menor medida, conservera cuenta con flota propia. Esta industria se ha introducido en filiales dedicadas a la pesquería en los países con principales caladeros del mundo, tiene verticalizadas la extracción y producción, y recurren coyunturalmente al mercado. Al igual que el resto de la pesca, se ve afectada por la evolución de las campañas pesqueras y la política restrictiva de pesca y acude al mercado para adquirir una pequeña parte de su producto.

Las empresas que no tienen verticalizadas la extracción o la producción recurren al mercado.

Las empresas conserveras de gran dimensión suelen compaginar el suministro propio, con las compras en los mercados internacionales de congelado y las compras de productos concretos en los mercados locales. Sólo las empresas más pequeñas concurren en subastas, los restantes operadores llegan a acuerdos con los armadores.

El principal mecanismo de comercialización es la lonja. En ella concurren los armadores y los mayoristas en origen. La industria transformadora en su caso recurre tanto a unos como otros.

El producto terminado se destina a la distribución o a los canales HORECA. En las conservas, el mecanismo comercial es el mismo que en el de los productos de larga duración: predominio de las relaciones directas con las centrales de la gran distribución, o la venta a través de distribuidores específicos a canales HORECA o tiendas gourmets.

En cuanto al sector conservero de la anchoa se encuentra muy polarizado. Por un lado se encuentran los especialistas en Marcas de distribuidor (MDD) con productos de "primer precio", que aun teniendo productos en catálogo de más valor añadido, se focalizan en el precio. En el otro extremo, se encuentran pequeños y medianos operadores, con capacidad para trabajar volúmenes más reducidos, enfocados en la calidad. Y entre medias, existe una amplia base de conserveros que durante la etapa de mayor inestabilidad debido al cierre de los caladeros del cantábrico entre 2007 y 2010, diversificaron sus catálogos incluyendo otros productos como bonito del norte o el atún, y han reducido las conservas y semiconservas de anchoa³⁵.

En la actualidad, existe una concentración de la mayor parte del negocio en manos de dos operadores, Francisco Gil Comes (encargado de las anchoas de marca Hacendado del Mercadona) y Grupo Consorcio que facturaron entre ambos alrededor de EUR 58 millones en 2012, mientras que el total del mercado que cuenta con alrededor de 40 operadores, se acercaría a EUR 88 millones³⁶.

En relación al reparto del lineal, al igual que en el resto del sector conservero, el mercado de las anchoas está fuertemente condicionado por las MDD y es la operación preferida por los consumidores de retail (un 66,8% en volumen), por lo que el lineal queda prácticamente en manos de las grandes compañías, quedando sólo una empresa especializada en anchoa (Anxoves de L'Escala) entre los primeros puestos del ranking³⁷.

En relación a la comercialización en la distribución minorista, se encuentran tres figuras:

- » Supermercado e hipermercado, que lo integran los servicios de proximidad (autoservicios con superficies de menos de 400m), medianas superficies (supermercados), grandes superficies (hipermercados) y tiendas de descuento (tiendas con gama limitada de productos de alta rotación y consumo generalizado, normalmente de la marca del distribuidor a precios reducidos).

» Tienda tradicional, con superficie de tamaño pequeño, configurando negocios de carácter familiar y tradicional o en mercados de abastos o galerías comerciales.

» Otras vías de distribución minorista (con un menor peso en el conjunto de la distribución minorista), tiendas online (que están creciendo en los últimos años), tiendas especializadas o gourmet, entre otros.

La distribución por canales según el perfil del consumidor español de conservas se encuentra detallado en el gráfico 1.

³⁵ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013.

³⁶ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013

³⁷ Alcubilla, Patricia. "Anchoas: Un mercado polarizado". Alimarket. Octubre 2013

04

Información Adicional

4.1. Datos de contacto de importadores

Tabla 19: Datos de contacto de importadores

Empresa	Actividad	Dirección	Teléfono/Otros	Web
FRANCISCO GIL COMES, S.L.U.	IMPORTADOR, PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR	--	Tel: 964 400 640	www.gilcomes.com
GRUPO CONS. ESPAÑOL CONSERVERO	IMPORTADOR, PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR	C/Claudio Coello 51 28001 Madrid	Tel: +34915750476	www.grupoconsorcio.com
COSERVAS LOLIN	PRODUCTOR, VENTA ON LINE	Paseo Menéndez Pelayo, 55, 39700 Castro Urdiales	Tel: +34 942 864 440	www.conservaslolin.es
CONSERVAS ORTZ	IMPORTADOR, PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR	C/ Iñaki Deuna, 15 48700 Ondarroa Vizcaya	Tel: +34 94 386 26 00	www.conservasortiz.com
ANXOVES EL XILLU, S.L.	PRODUCTOR, VENTA ON LINE	Carrer Cloa del Llop, 18 • 17130 - L'Escola •	Tel: +34 972 770 820	www.anxoveselxillu.com/es
CONSERVAS NOLY, S.A.	IMPORTADOR Y PRODUCTOR	Pl. Ind La Estrella, C/ Júpiter, s/n, 30500 Molina De Segura, Murcia	Tel: +34 968 603 030	www.conservasnoly.com
HIJOS DE CARLOS ALBO S.L.	IMPORTADOR Y PRODUCTOR	Rúa de Jacinto Benavente, 41, 36208 Vigo, Pontevedra	Tel: 986 21 33 33	www.albo.es
CONSERVAS CODESA S.L.	PRODUCTOR	Polígono Industrial La Pesquera Parcela 4., 39770 Laredo	Tel: +34 942 606 533	www.codesa.es
SIROeXAVI S.L.	PRODUCTOR	Calle Alimentación, naue C, Pol. Ind. Can Baltasar, 08389 Palafolls, Barcelona	Tel: +34 937 620 904	www.siroxavi.net

Fuente: MINCETUR

4.2. Oficinas/Gremios de interés

Tabla 20: Oficinas/Gremios de interés

Oficina/Gremio	Ubicación	Teléfono/Otros	Web
ANFACO CECOPECA	Dirección: Crta. Colexio Universitario, 16 – 36310, Vigo – Pontevedra - España	Tel: 986469301 /986469303. Fax: 986 469 269	contacto@anfaco.es
MERCASA.	Dirección: Paseo de La Habana 180 – 28036, Madrid - España	Tel: + 34 913 500 609. Fax: + 34 913 504 304	mercasa@mercasa.es
CONXEMAR.	Asociación Española de Mayoristas, Importadores, Transformadores Y Exportadores de Productos de La Pesca y Acuicultura.	Dirección: Auda. Beiramar, 29 – 36202, Vigo - Pontevedra – España	Tel: 00 34 986 433 351. Fax: 00 34 986 221 174 conxemar@conxemar.com

4.3. Ferias del sector

Tabla 21: Ferias del sector

Ferías del Sector	Ubicación	Teléfono/Otros	Web
MADRID FUSIÓN Feria de alta gastronomía Anual - enero	--	--	www.madridfusion.net
SALÓN DEL GOURMET. Evento de alimentación y bebidas de calidad Anual – abril	--	--	www.gourmets.net/salon
EXPO FOOD SERVICE Anual – junio	--	--	www.expofoodservice.com
CONXEMAR Feria internacional de productos congelados	--	--	www.conxemar.com

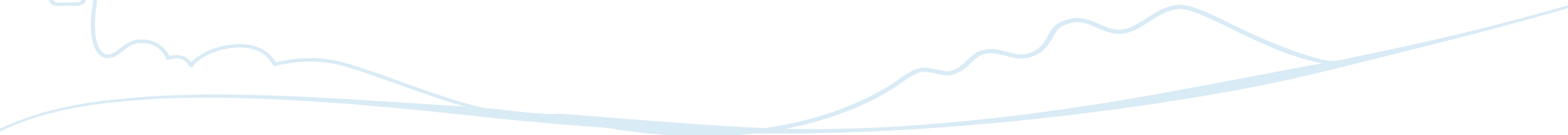
05

Bibliografía

4.4. Links de interés

- www.anfaco.es
- www.alimarket.es
- www.magrama.gob.es
- www.mercasa.es
- www.fao.com
- www.icex.es
- exporthelp.europa.eu
- datacomex.comercio.es
- www.siicex.gob.pe
- www.mercamadrid.es
- www.mercabarna.es

- » “Análisis de la potencialidad de las ayudas IFOP y FEP. Puerto Pesquero de Santoña”. MAGRAMA. 2014.
- » Alcubilla, Patricia. “Anchoas: Un mercado polarizado”. Alimarket. Octubre 2013.
- » “Datos Generales del sector de transformación de pescado”. ANFACO- CECOPESCA. Organización Empresarial del sector de conservas de pescado y marisco. www.anfaco.es/es/categorias.php?var1=Datos%20Generales&nar1=854&var2=Datos%20Generales&nar2=854&vez=1&metatitle=
- » “El mercado de la anchoa”. Perfil de Mercado. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. 2013
- » “El mercado de la anchoa”. Informe. Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2013.
- » “Estudio de la cadena de valor y formación de precios del boquerón fresco”. Ministerio de Medio Ambiente, Medio rural y Marino”. Abril 2011 y actualización de Diciembre de 2012.
- » “Informe del consumo de alimentación en España 2014”. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Mayo 2015.
- » “Perfil de Mercado de conservas de la Anchoqueta”. MINCETUR. www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Conserva_de_anchoueta.pdf
- » Val, María. “Anchoas en aceite de oliva, una elaboración artesanal”. Revista digital Sabor Mediterráneo.



2016



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo