



**Oportunidades para
procesamiento de
productos pesqueros
peruanos en Estados
Unidos, Canadá y
Brasil**

prom
perú

ÍNDICE

<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	2
1. <i>ESTADOS UNIDOS</i>	5
2. <i>BRASIL</i>	31
3. <i>CANADÁ</i>	56

RESUMEN EJECUTIVO

Históricamente, Perú ha sido uno de los principales proveedores latinoamericanos de productos pesqueros. De hecho, en 2021, los envíos hidrobiológicos alcanzaron su récord histórico al totalizar US\$ 3 865 millones, lo cual significó un crecimiento de 35% en relación con el año anterior y una expansión de 9% en comparación con los niveles pre – pandemia.

El buen desempeño mostrado en los últimos años se debe a una convergencia de distintos factores, dentro de los que se encuentran la expansión de las facilidades productivas, el crecimiento intensivo de la acuicultura y las iniciativas privadas en pos del desarrollo de una industria de procesamiento de productos de mar moderna, eficiente y sostenible que amplíe la oferta exportable actual, mejore su competitividad y le permita integrarse profundamente a las cadenas globales de valor.

De hecho, entre las principales fortalezas con las que cuenta la industria de procesamiento peruana se encuentran:

- **Instalaciones de procesamiento de primer nivel:** De acuerdo con el Ministerio de la Producción (PRODUCE), Perú cuenta con 547 plantas industriales, de las cuales 166 cuentan con la habilitación para productos congelados y 111 para productos enlatados.
- **Amplia red de acuerdos comerciales:** Los productos pesqueros peruanos cuentan con acceso preferencial en más de 50 mercados, siendo uno de los países de América Latina con mayor número de acuerdos comerciales.
- **Capital humano capacitado:** Las empresas de procesamiento peruanas cuentan con mano de obra altamente capacitada y especializada en una amplia gama de productos hidrobiológicos que incluyen pescados, moluscos y crustáceos, la cual es reconocida por mercados altamente exigentes como la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur o Australia.

- **Ubicación estratégica:** Perú se encuentra estratégicamente ubicado en el centro de Sudamérica, lo cual facilita su interconexión con otros proveedores de la región. Asimismo, su localización con salida al Asia – Pacífico permite generar lazos comerciales con el mercado más grande y dinámico de productos pesqueros de la actualidad.

Uno de los más claros ejemplos de encadenamientos productivos en el sector pesquero es el desarrollado por los empresarios peruanos con exportadores argentinos en lo que respecta al gambón rojo (p. muelleri) y calamar illex. En el caso específico del langostino argentino, de acuerdo con estadísticas de SUNAT, se podría inferir que podría estar representando alrededor del 30% - 35% de las exportaciones peruanas de langostinos congelados al mundo en 2021; es decir, más de US\$ 70 millones.

En este contexto, se busca plantear y desarrollar iniciativas similares que permitan diversificar la oferta exportable peruana a través del procesamiento de nuevos productos pesqueros provenientes de otros países de América.

Es importante mencionar que existen experiencias exitosas en creación de industrias de reprocesamiento pesquero con alcance regional y/o global, sobre todo en la región Asia – Pacífico, donde destacan los modelos implementados por Tailandia y Vietnam. La existencia de beneficios a la exportación e importación, amparados en acuerdos de libre comercio con múltiples mercados, así como costos laborales competitivos, fueron factores clave para la consolidación de estos países como hubs de fabricación global. La distancia geográfica con mercados de destino de gran volumen de demanda, también influyen en el crecimiento de la industria; de hecho, parte del éxito de los hubs del Sudeste Asiático se cimentó en su cercanía con plazas con alto volumen de compra como China, Japón y Corea del Sur, lo cual posteriormente les permitió expandirse a mercados más lejanos como Estados Unidos y la Unión Europea.

Similar esquema es el que vienen implementando centros de procesamiento emergentes como Indonesia, en el Asia – Pacífico, y Perú, en América Latina, especialmente para productos procedentes de Norteamérica. La Guerra Comercial entre Estados Unidos y China, así como el incremento de los costos laborales, los cuales aumentan anualmente a una tasa de 15%, han sido factores que han propiciado una pérdida de competitividad a

plazas de reprocesamiento habituales como Dalian, Qingdao y Xiamen, lo cual ha decantado en la búsqueda de nuevos partners para el procesamiento por parte de las principales empresas de Estados Unidos. Es así que productos como el abadejo de Alaska, el bacalao del Pacífico, los salmones salvajes y pescados planos como el arrow-tooth flounder y el halibut han comenzado a procesarse en estas plazas emergentes de manera incremental en los años más recientes.

En este contexto, el presente informe tiene como objetivo identificar oportunidades para desarrollar modelos de encadenamiento productivo relacionados al procesamiento de productos hidrobiológicos procedentes de Estados Unidos, Canadá y Brasil en Perú. Ello abarca la prospección de potenciales partners estratégicos (empresas, instituciones, organizaciones gubernamentales, entre otras), así como la identificación de productos pesqueros que podrían ser relevantes para ejecutar dichos encadenamientos productivos.

1. ESTADOS UNIDOS

1.1. ESTADO SITUACIONAL

La industria pesquera norteamericana se vio fuertemente afectada por la guerra comercial, aún en curso, entre Estados Unidos y China, esto debido a los altos aranceles impuestos bilateralmente.

Como resultado de ello, las exportaciones pesqueras estadounidenses sumaron USD 4 011 millones en 2020, el menor registro en más de diez años. De acuerdo con el Instituto Nacional de Pesca esto se debe, en gran parte, al incremento de aranceles lo cual ha propiciado que la industria sea menos competitiva y accesible.

El continuo incremento de los aranceles a la importación / exportación ha impactado en sobremanera a los productores de Alaska, cuya industria se encuentra valorizada en más de USD 5 mil millones y crea cerca de 70 mil puestos de trabajo, lo que la convierte en sustento vital del Estado. Más del 40% del salmón salvaje capturado y un tercio de los productos de mar capturados en Alaska se exportan anualmente a China. Gran parte se procesa y luego se vuelve a importar a Estados Unidos para la venta minorista.

Este modelo de suministro resultó particularmente eficiente hasta antes de 2018, año en que iniciaron las escaramuzas comerciales durante la administración Trump; sin embargo, en la actualidad productos como el salmón chum, el bacalao y, sobre todo, el abadejo de Alaska, están sujetos tanto a elevados aranceles a la importación en China, cuando ingresan para su procesamiento, y aranceles a la importación en Estados Unidos, cuando son re-ingresados a territorio norteamericano. Ello ha incrementado notablemente los precios de venta minorista, algo particularmente negativo para productos tradicionalmente posicionados como low cost y con alta sensibilidad al precio como el abadejo, por ejemplo. A continuación, se presentan los aranceles actualizados para productos pesqueros seleccionados que se han visto afectados por la imposición de aranceles a la importación por parte de Estados Unidos y China, tener en cuenta que el arancel NMF es la tasa ad-valorem usualmente impuesta antes de las escaramuzas entre ambos mercados.

Tabla N°01: Aranceles a la importación aplicados por China a productos pesqueros seleccionados provenientes de Estados Unidos

Subpartida	Descripción	Arancel NMF	Arancel Adicional China	Total Arancel USA
0303.11	Sockeye Salmon (red salmon) (Oncorhynchus nerka) frozen	7%	5%	12%
0303.12	Other pacific salmon frozen	7%	5%	12%
0303.13	Atlantic salmon (salmon salar) or danube salmon frozen	7%	5%	12%
0303.63	Cod (Gadus morhua, Gadusogac, Gadus macrocephalus) frozen	7%	5%	12%
0303.67	Alaska Pollock (Theregra chalcogramma) frozen	7%	5%	12%

Fuente: China Customs

Tabla N°02: Aranceles a la importación aplicados por Estados Unidos a productos pesqueros procesados / semi - procesados seleccionados provenientes desde China

Subpartida	Descripción	Arancel NMF	Arancel Adicional EEUU	Total Arancel China
0304.81	Salmon fillets, frozen	0%	10%	10%
0305.41	Salmon fillets, salted, dried or in brine	0%	5%	15%
0304.71	Cod fillets, frozen	0%	10%	10%
0304.75	Alaska Pollock fillets, frozen	0%	10%	10%
0305.32	Fish fillets, dried, salted or in brine, but not	0%	10%	10%

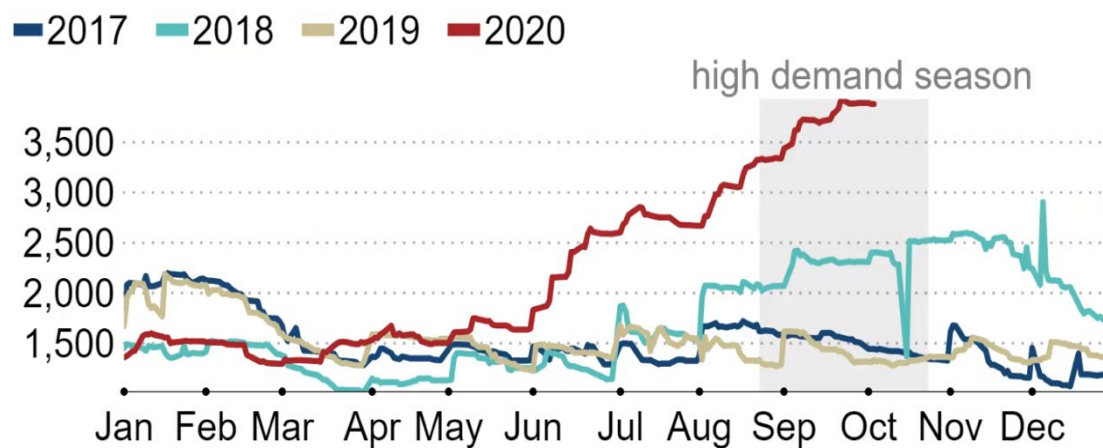
Fuente: Market Access Map - COMTRADE

Es así que, por ejemplo, productos como los salmones, el bacalao y el abadejo pagaban solamente 7% de arancel al ingresar a China y cuyos subproductos estaban exentos de gravámenes a la importación en Estados Unidos antes de 2018; actualmente, están sujetos a una tasa agregada de 12% a la importación en el territorio asiático y entre 10% - 15% en aduana norteamericana.

Otro factor importante a tomar en cuenta es la importante escalada de precios, usualmente estables, de los fletes entre China y los puertos de la Costa Oeste. Mientras que durante los meses de temporada alta, el transporte de un contenedor de 40 'podría costar entre USD 1 500 – 1 700, en 2020, durante la pandemia alcanzó cerca de USD 3 500. Un

incremento significativo que impactó en los precios finales de los productos pesqueros norteamericanos reprocesados.

Gráfico N°01: Evolución del costo promedio de flete desde China a la Costa Oeste de Estados Unidos por contenedor de 40' - USD



Fuente: Freightos

Estos factores han propiciado que los productores estadounidenses opten por un recambio de socios para la realización de estos encadenamientos productivos. Algunas empresas empezaron a procesar en plantas rusas lo cual decantó en una expansión de 173% en las exportaciones pesqueras desde Estados Unidos a la Federación Rusa entre 2014 y 2021, donde productos como el abadejo, el halibut, el salmón salvaje, el cangrejo y el bacalao fueron los protagonistas. Sin embargo, en 2022, estos flujos también experimentaron una paralización debido al conflicto ruso – ucraniano.

Es en este contexto que, con el objetivo de identificar potenciales partners, el Alaska Seafood Marketing Institute – ASMI ha organizado diversas misiones comerciales en plazas como Tailandia, Vietnam y Perú. En el caso del país sudamericano, la misión se organizó en 2020, con la participación de cinco empresas norteamericanas (Icicle Seafoods, Ocean Beauty Seafoods, American Seafoods Inc, North Point Seafoods y SOGDA Ltd.), las cuales visitaron instalaciones de procesamiento en Piura y Lima. Esta actividad, tal como se verá en las secciones siguientes, dinamizó los flujos comerciales entre Alaska y Perú. Finalmente, es importante mencionar que ASMI tiene prevista una

nueva misión comercial en Sudamérica, la cual cubrirá Perú y Colombia, en mayo de 2023¹.

Imagen N°01: Delegación de ASMI visitando plantas de procesamiento de Seafrost,



Oceano Seafood & Altamar Foods

Fuente: ASMI

En la siguiente sección se detallará los flujos de exportación e importación de tres principales productos (salmón rojo, abadejo de Alaska y bacalao) con oferta estadounidense, con el objetivo de identificar los principales mercados de procesamiento y la posición relativa de Perú dentro de los mismos.

1.2.DEFINICIÓN DE PRODUCTOS DE INTERÉS

ABADEJO DE ALASKA

Gráfico N°02: Temporada de pesca del abadejo de Alaska en Estados Unidos



Fuente: SOGDA / Nota: En azul meses de temporada de pesca

El abadejo de Alaska (*theragra chalcogramma*) es una de las especies de mayor captura en el mar de Bering. El abadejo es un producto de gran aceptación entre los consumidores

¹ Para mayor información visitar : [ASMI South America Trade Mision 2023](#)

norteamericanos, debido su carne blanca y sabor delicado, así como por su bajo costo. Además de comercializarse en filetes y porciones congeladas, también suele utilizarse para la elaboración de productos procesados como surimi, preformados y sucedáneos de mariscos.

Aunque se caracteriza por su cuerpo esbelto similar al de la merluza y el bacalao, su carne no se considera tan fina como la de la merluza, a pesar de que la textura es bastante similar; y es más insípida y menos firme que la del bacalao, especie por la que muchas ocasiones se hace pasar el abadejo. Es importante mencionar que es un pescado bastante perecedero, cuya carne se conserva mal, por lo cual es poco frecuente su comercialización en presentaciones frescas.

Cuadro N°01: Principales presentaciones retail de abadejo de Alaska en Estados Unidos – Diciembre 2022

Información del Producto	Presentación 1	Presentación 2
<p>Porciones skinless congeladas 5.7 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 117</p>		
<p>Porciones de lomo congeladas 4.5 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 118</p>		
<p>Filetes congelados 4 – 6 oz</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 117</p>		

<p>Piezas precocidas empanizadas congeladas 3 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 115</p>		
<p>Sticks empanizados congelados</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 118.5</p>		
<p>Nuggets empanizados congelados</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 112.5</p>		
<p>Porciones empanizadas rebozadas en cerveza 2 – 3 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 129.8</p>		
<p>Preformado tipo “wings” empanizados 5 oz</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 110.5</p>		

Fuente: Página web de retailers / empresas procesadoras

De acuerdo con el National Fisheries Institute, en 2021, el abadejo se consolidó como la cuarta especie de mayor consumo en los Estados Unidos, superando a la tilapia, al registrar una tasa de 0.88 libras / per-cápita.

Dentro de los principales productores de abadejo de Alaska se encuentran [American Seafoods Inc.](#), [Trident Seafoods](#), [Glacier Fish Company](#), [West Ward Seafoods](#), [Unisea Inc.](#), [SOGDA](#) y Alyeska Seafoods.

Tabla N°03: Evoluciones de las exportaciones de abadejo de Alaska congelado de Estados Unidos 2018 – 2022 (TN)

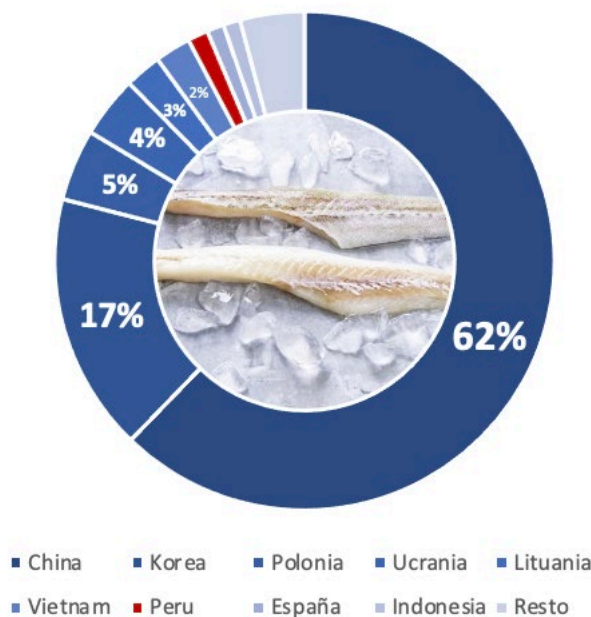
País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FAS Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	34 226	23 399	18 965	11 250	18 074	-67%	1.88
Corea del Sur	5 273	7 696	7 773	4 271	4 866	-19%	2.11
Polonia	-	-	65	444	1 347	-	2.54
Ucrania	8 419	6 583	2 818	4 378	1 158	-48%	3.53
Lituania	-	120	-	-	690	-	3.34
Vietnam	260	798	693	1 170	675	351%	2.62
Perú	-	-	-	78	385	-	1.83
España	97	-	-	-	321	-	2.07
Indonesia	0	-	-	-	318	-	1.83
Resto	7 560	3 170	2 252	1 291	1 207	-83%	-
Total	55 834	41 765	32 566	22 883	29 040	-59%	-

Fuente: Veritrade

En tanto, a nivel de exportaciones de la subpartida correspondiente a abadejo de Alaska entero / HG congelado por parte de Estados Unidos, estas han experimentado una contracción de aproximadamente 60% con respecto a 2018, hasta alcanzar 22.8 mil TN en 2021. Esta tendencia negativa se debe directamente al impacto del incremento arancelario impuesto en 2018 en el marco de la Guerra Comercial China – Estados Unidos; de hecho, tal como se puede notar en la tabla anterior, los envíos norteamericanos de abadejo para procesamiento con destino a China se han contraído en 67%. Frente a esta situación claramente se puede observar un incremento de ventas a centros de

reprocesamiento alternativos como Polonia, Vietnam, Perú e Indonesia, así como recientemente una expansión de las exportaciones a Lituania que sopesaron el fuerte descenso mostrado por Ucrania, cuyos flujos de comercio se interrumpieron por el conflicto bélico con Rusia.

Gráfico N°03: Participación de mercado de los principales mercados de destino de abadejo de Alaska congelado de Estados Unidos por volumen para el periodo enero – octubre de 2022



Fuente: Veritrade

Durante el periodo enero – octubre de 2022, el volumen de exportación de abadejo congelado de Estados Unidos ya superó al acumulado del año anterior. Polonia es el mercado de destino que más ha expandido sus compras, lo cual se debe, en parte, a su posición como procesador a nivel de Europa del Este, siendo una alternativa de Ucrania, mercado se había posicionado como la segunda plaza para este producto hasta 2018, a través de la cual se podía cubrir Rusia. Perú, en tanto, fue el segundo mercado de más rápido crecimiento al cual se han colocado alrededor de 385 TN, esto es particularmente relevante si se tiene en cuenta que se trata del segundo año de implementación del proyecto de reprocesamiento. Asimismo, es importante mencionar que el precio unitario referencias FAS Anchorage - Alaska de las exportaciones de abadejo congelado en 2022 es similar para Perú (USD 1.83 kg), Indonesia (USD 1.83 kg) y China (USD 1.88 kg).

Tabla N°04: Evoluciones de las importaciones de filetes de abadejo de Alaska congelado por parte de Estados Unidos 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	CIF + Imp Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	19 292	33 475	24 909	24 038	20 914	25%	4.07
Rusia	269	482	733	572	1 215	113%	4.39
Indonesia	-	-	-	-	690	-	4.30
Vietnam	75	50	-	-	139	-	4.17
Canadá	47	8	4	18	23	-62%	3.98
Islandia	-	-	-	-	12	-	8.67
Corea del Sur	102	20	27	18	12	-82%	7.83
Perú	-	-	-	-	9	-	6.01
Total	19 784	34 083	25 673	24 703	23 018	25%	-

Fuente: Veritrade

Por otro lado, las importaciones estadounidenses de filetes congelados de abadejo sumaron 23 mil TN durante el periodo enero – octubre de 2022. En este segmento, Perú ha aparecido como nuevo proveedor con envíos de 9 TN. Sin embargo, es importante mencionar que a nivel de precio referencial unitario de importación (CIF + impuestos), los filetes peruanos (USD 6.01 kg) muestran un precio bastante superior al de otras plazas de procesamiento como China (USD 4.07 kg), Indonesia (USD 4.3 kg) y Vietnam (USD 4.17 kg).

Tabla N°05: Evoluciones de las importaciones de filetes de abadejo de Alaska salado congelado por parte de Estados Unidos 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	CIF + Imp Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	10 440	9 285	10 702	7 014	8 557	-33%	6.83
Canadá	343	55	84	128	181	-63%	9.04
Perú	-	-	-	-	100	-	7.38
Noruega	37	115	37	24	43	-34%	23.18
Tailandia	-	17	19	36	27	-	10.12
Indonesia	-	-	-	-	23	-	5.31
Vietnam	-	-	-	-	16	-	5.29
Resto	5	2	13	43	12	755%	-
Total	10 825	9 474	10 854	7 245	8 960	-33%	-

Fuente: Veritrade

Finalmente, otro subproducto elaborado a base de abadejo de Alaska que se importa en Estados Unidos son los filetes salados congelados, skinless & boneless, cuyas compras totalizaron 8.9 mil TN durante el periodo enero – octubre de 2022. Mientras que las importaciones desde China se han contraído en más de 3.4 mil TN entre 2018 – 2021, aunque aparecieron nuevos proveedores en 2022, siendo los más importantes Perú (100 TN), Tailandia (27 TN) e Indonesia (23 TN).

Gráfico N°04: Participación de los principales proveedores de filetes de abadejo salado congelados de Estados Unidos para el periodo enero – octubre de 2022



Fuente: Veritrade

Asimismo, es importante mencionar que el precio unitario referencial (CIF+ impuestos) de los filetes salados congelados de abadejo muestra sus niveles más bajos en Vietnam (USD 5.29 kg) e Indonesia (USD 5.31 kg), mientras que Perú muestra un precio USD 0.5 kg más que China.

Finalmente es importante mencionar que, al cierre de octubre de 2022, la única empresa peruana que realizó estas labores de importación / exportación de abadejo de Alaska es Altamar Foods, aunque también se debe destacar que se registraron flujos comerciales de este producto en valores menores por parte de Seafrost y Océano Seafood en 2021.

BACALAO DEL PACÍFICO

Gráfico N°05: Temporada de pesca del bacalao del Pacífico en Estados Unidos



Fuente: SOGDA / Nota: En azul meses de temporada de pesca

El bacalao del Pacífico (*gadus macrocephalus*) muestra un peso promedio de entre 5 y 10 libras, lo cual lo hace más pequeño que su contraparte del Atlántico que puede incluso superar las 25 libras. Ambas especies a menudo no se distinguen por separado cuando son comercializados en el mercado, sino que simplemente se ofrecen como “bacalao”, aunque es importante mencionar que los filetes de bacalao del Atlántico tienen una capa subcutánea plateada que los distingue. Asimismo, la carne cruda del bacalao del Pacífico es de color blanco cremoso y opaco; mientras que la del bacalao del Atlántico es translúcida y varía de blanco a rosado.

El bacalao se ha posicionado como el sexto producto hidrobiológico de mayor consumo en Estados Unidos, con una tasa de 0.57 libras per-cápita al año. Asimismo, de acuerdo con estadísticas de 2018, esta especie representó el 18% de las ventas de pescados blancos en el país, por encima incluso de otros productos de gran consumo como el abadejo, la tilapia o el pangasius.

En líneas generales, las presentaciones de comercialización del bacalao en Estados Unidos son similares a las del abadejo. Las principales marcas retail ofertan desde lomos, steaks y filetes con/sin piel, hasta preparaciones ready to cook como empanizados, así como preformados (Nuggets, fish fingers, hamburguesas, entre otras) destinados al HORECA. Es importante mencionar en este punto que, aunque se puede utilizar el bacalao del Pacífico y del Atlántico indistintamente, el primero suele brindar filetes más grandes y gruesos, aunque su contenido de humedad dificulta el empanizado.

Cuadro N°02: Principales presentaciones retail del bacalao del Pacífico en Estados Unidos – Diciembre 2022

Información del Producto	Presentación 1	Presentación 2
<p>Lomos skinless congelados 4 oz</p> <p>Frozen Seafood 10 libras / USD 135.95</p>		
<p>Porciones skinless rebozadas en cerveza amber 1.5 – 2.5 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 175.6</p>		
<p>Porciones skinless rebozadas en cerveza rubia 2 – 4 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras – 2 oz / USD 152.1 10 libras – 4 oz / USD 168.2</p>		
<p>Filetes empanizados congelados 5 oz</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 147.35</p>		
<p>Porciones en corte “diamante” rebozadas 3 oz</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 157.5</p>		

<p>Bites precocidos congelados 155 – 160 piezas</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 160.1</p>		
--	---	---

Fuente: Página web de retailers / empresas procesadoras

Por otro lado, aunque a nivel de consumo se puede percibir como un producto de calidad ligeramente superior al abadejo, no siempre esto se ve reflejado en los precios de venta al público. Se trata pues de un producto bastante popular y conocido por los consumidores, donde se valora su sabor ligero, textura suave y versatilidad en su preparación.

**Tabla N°06: Evoluciones de las exportaciones de bacalao (gadus morhua, gadus ogac, gadus macrocephalus) congelados, excepto filetes
2018 – 2022 (TN)**

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FAS Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	32 545	27 002	16 396	9 876	12 174	-70%	2.93
Canadá	2 131	1 709	2 036	2 459	3 360	15%	3.73
Corea del Sur	9 888	11 025	7 882	9 467	2 069	-4%	2.72
Francia	4 036	3 907	3 184	924	1 696	-77%	2.73
Japón	9 778	6 984	5 512	3 269	1 336	-67%	2.95
Portugal	2 331	3 496	2 054	994	1 086	-57%	3.66
Indonesia	190	72	0	47	541	-75%	4.15
Resto	5 815	8 420	4 515	2 302	2 469	-60%	-
Total	55 834	41 765	32 566	22 883	29 040	-59%	-

Fuente: Veritrade

El grueso de las exportaciones norteamericanas se concentra alrededor de bacalaos del Pacífico proveniente de Alaska. Aunque los envíos se han contraído notablemente por la

Guerra Comercial y el incremento de los costos de flete, China continúa siendo el principal mercado de destino. Sin embargo, al igual que en el caso del abadejo, se ha comenzado a reprocesar el producto en otros centros de Asia y América Latina. Indonesia ha sido la nueva plaza que ha canalizado de manera más dinámica este flujo de comercio y ,durante el periodo enero – octubre de 2022, importó alrededor de 541 TN. Asimismo, de acuerdo con estadísticas de la aduana peruana (SUNAT), se registran importaciones peruanas de bacalao del Pacífico (*gadus macrocephalus*) HG congelado de entre 1 kg – 2.5 kg para procesamiento.

Asimismo, es preciso mencionar que, en base a las entrevistas realizadas a importadores en el marco del presente estudio, existe interés por parte de empresas norteamericanas por conocer las posibilidades de desarrollo de encadenamientos productivos con procesadores peruanos. Entre los subproductos de interés se encuentran, en una primera etapa, bloques y filetes que puedan ser enviados empacados para el canal retail. En tanto, también existe interés en conocer las capacidades de las plantas peruanas para maquilar productos de mayor valor agregado como empanizados, migas, entre otros; así como formulaciones de preformados que incluyan mezclas de otros pescados de línea blanca más económicos adicionales al bacalao . Por último, existe otro grupo de empresas interesadas en buscar partners a través de los cuales les permita llegar a otros mercados de gran consumo de este producto en la región, de manera más competitiva como Brasil, por ejemplo.

Tabla N°07: Evoluciones de las importaciones de filetes congelados de bacalao (gadus morhua, gadus ogac, gadus macrocephalus) de Estados Unidos 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	CIF + Imp Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	40 061	36 655	34 913	33 244	28 303	-17%	7.28
Islandia	4 550	4 473	4 852	6 309	4 888	39%	12.83
Indonesia	47	516	1 045	1 651	3 622	3394%	6.76
Vietnam	2 018	2 662	2 132	1 567	2 102	-22%	8.26
Fed. Rusa	3 515	2 698	2 188	4 037	1 107	15%	11.32
Canadá	1 109	802	887	1 338	902	21%	12.70
Noruega	1 588	1 572	1 764	2 168	886	37%	12.97
Resto	206	207	296	471	2 438	128%	-
Total	53 093	49 585	48 076	50 784	44 249	-4%	-

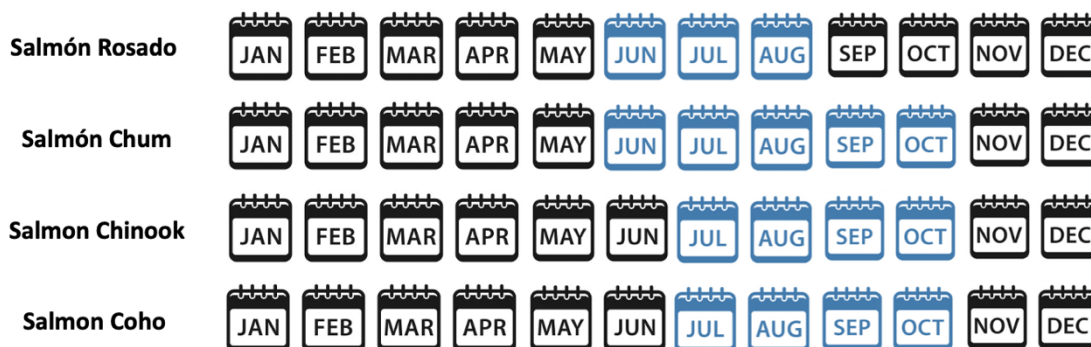
Fuente: Veritrade

La demanda de importación de Estados Unidos de filetes congelados de bacalao sumaron 44 mil TN en el periodo enero – octubre de 2022. Debido a que esta subpartida agrupa tanto a filetes de bacalao de Atlántico, usualmente proveniente de Islandia, Canadá y Noruega, se ha resaltado en la tabla anterior aquellos exportadores donde, de acuerdo a las entrevistas, se realizan específicamente actividades de reprocesamiento de bacalao del Pacífico con destino a Estados Unidos. En este contexto, tal como se puede notar, los costos referenciales de importación (CIF + impuestos) por parte de los proveedores asiáticos son bastante competitivos, especialmente el correspondiente a Indonesia, plaza que muestra el menor precio unitario (USD 6.76 kg), lo cual explica, en parte, el fuerte incremento en las importaciones procedentes desde ese país.

Finalmente, es importante mencionar que, tanto a nivel de aduanas de Estados Unidos y Perú, no se registran envíos de subproductos congelados de bacalao hasta el cierre de octubre de 2022.

SALMONES DEL PACÍFICO

Gráfico N°06: Temporada de pesca del abadejo de salmones del Pacífico en Estados Unidos



Fuente: SOGDA / Nota: En azul meses de temporada de pesca

El salmón es una especie hidrobiológica que pertenece a la familia *salmonidae*, emigra a los océanos y regresa a aguas dulces durante la época de reproducción. Históricamente ha sido parte de la dieta norteamericana en las regiones costeras y montañosas del país y suele prepararse para asados, escalfados, encurtidos y ahumados, así como recientemente para la elaboración de hamburguesas, tartar, ensaladas y pastas por parte de la industria dirigida tanto al canal retail como al HORECA. Las porciones con piel congeladas envasadas al vacío son la presentación más popular, ya que, al mostrar el producto con mayor claridad, es más atractivo para el consumidor final.

De acuerdo con IMARC, el mercado de salmón en Estados Unidos está valorizado en USD 1 321 millones (2021), donde las especies silvestres del Pacífico como el salmón chum (*o. keta*), el salmón chinook o king (*o. tshawyscha*), el salmón rojo (*o. nerka*) y el salmón coho (*o. kisutch*), han impulsado en los últimos años el consumo. De hecho, se estima que el mercado del salmón experimente un sólido crecimiento promedio anual de 4.29% para el periodo 2022 – 2027. Esto se debe, principalmente, al buen posicionamiento del salmón como proteína saludable debido a sus bajos niveles de grasas saturadas y carbohidratos, así como sus altos índices de ácidos grasos como el omega-3, EPA y DHA; lo cual lo ha convertido en ingrediente importante de dietas en tendencia como keto o paleo, por ejemplo.

Asimismo, el incremento de la demanda ha propiciado una mayor innovación en cuanto a presentaciones de valor agregado disponibles que incluyen conservas, ahumados de distinto tipo, cecinas, aceites e incluso cremas untables.

Cuadro N°03: Principales presentaciones retail de salmones del Pacífico en Estados Unidos – Diciembre 2022

Información del Producto	Presentación 1	Presentación 2
<p>Lomos de salmón chum congeladas 4 oz / 8 oz</p> <p>High Liner Seafoods 10 libras / USD 142.95</p>		
<p>Porciones skinless y boneless de salmón chum congeladas 4 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 135.75</p>		
<p>Porciones skin-on de salmón chum congeladas 8 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 141.75</p>		
<p>Porciones skin-on de salmón Chinook congeladas</p> <p>Ocean2Table 10 libras / USD 270</p>		

<p>Porciones sazonadas al grill de salmón de Alaska congeladas 4 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 141.75</p>		
<p>Hamburguesas de salmónes de Alaska (Pink, keta) congeladas 4 oz</p> <p>Trident Seafoods 10 libras / USD 123.75</p>		
<p>Hamburguesas de salmónes del Pacífico (Pink, keta, chum) congeladas 3.2 oz</p> <p>Henry & Lisa's Natural Seafood 24 piezas / USD 105.95</p>		
<p>Papilla a base de salmón del Pacífico, calabacín y beterraga 3.5 oz</p> <p>Serenity 6 piezas / USD 27.95</p>		

Fuente: Página web de retailers / empresas procesadoras

Ahora bien, de manera similar a los otros productos analizados previamente en el presente estudio, las grandes empresas dedicadas a la industria del salmón en Estados Unidos usualmente dirigen una parte importante de su producción al procesamiento en el exterior para su posterior reimportación. China usualmente canalizaba el grueso de este encadenamiento productivo; sin embargo, en los últimos años, además de la Guerra Comercial y los problemas logísticos, las empresas chinas que anteriormente se enfocaban en el procesamiento, actualmente están prefiriendo cubrir su propio mercado debido a la demanda creciente y los mayores réditos que este les ofrece, de acuerdo con Cui He, secretario general de la Asociación de Procesamiento y Comercialización de

Productos Acuáticos de China (CAPPMA). Para mayor información sobre el proceso de procesamiento de salmón en China revisar el anexo N°01.

Este nuevo escenario ha convertido a China en una opción menos atractiva para el procesamiento para diversas empresas norteamericanas. Bristol Seafoods, uno de los principales operadores, indicó que a las empresas estadounidenses les resulta cada vez más difícil fijar un precio debido a las variaciones en los costos de procesamiento de salmón en centros clave como Qingdao, Xiamen o Dalian.

Frente a ello, muchas empresas han buscado explorar la relocalización del procesamiento de estos productos en otros hubs asiáticos y latinoamericanos. Sin embargo, consideran que aunque de momento resulta un proyecto interesante, la curva de aprendizaje y experiencia con la que cuentan las plantas chinas en lo que respecta a salmón salvaje es difícil de conseguir.

En lo que respecta específicamente a Perú, se ha podido notar que durante el periodo enero – octubre de 2022, las empresas estadounidenses han logrado colocar al menos 91 TN de salmón chinook o king HG congelado procedente de Seattle. Ello debido a que consideran que el país andino podría resultar una alternativa viable para hacer frente a la coyuntura negativa que afecta al sector. En este punto es importante mencionar que el salmón chinook, también denominado salmón rey, es el salmónido más grande que habita en el Océano Pacífico y alcanza un peso promedio de 20 libras. Asimismo, debido a su alto contenido de grasa es preferido para parrillas, grillados y ahumados, siendo uno de los más apreciados por los consumidores norteamericanos.

Tabla N°08: Evoluciones de las exportaciones de salmón Chinook o King (*onchorchynchus tshawyyscha*) congelados, excepto filetes 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FAS Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	1 186	792	468	106	448	-91%	4.32
Georgia	51	95	63	10	176	-80%	2.79
España	90	0	20	60	134	-33%	3.81
Perú	-	-	-	-	91	-	3.53
Canadá	53	120	66	140	75	162%	6.46
Italia	326	66	236	181	69	-44%	5.29
Ucrania	59	45	38	138	52	133%	8.89
Resto	865	845	527	329	237	-62%	-
Total	2 630	1 962	1 418	965	1 282	-63%	-

Fuente: Veritrade

Asimismo, también existen envíos de salmón rosado, la segunda especie de salmónido de mayor producción en Estados Unidos, en presentación HG congelado procedente desde el mismo proveedor en Seattle a Perú por 788 TN en 2021 y 132 TN durante el periodo enero – octubre de 2022. En este segmento, Ecuador también destaca como un procesador emergente con flujos de comercio incrementales desde 2019, tal como se puede notar en el cuadro inferior. En tanto, es importante comentar que el salmón rosado es la especie más pequeña y abundante dentro de los salmones en el Océano Pacífico y el grueso de su oferta se deriva a la industria del enlatado y las conservas.

Tabla N°09: Evoluciones de las exportaciones de salmón rosado o humpie (*onchorhynchus gorbuscha*) congelados, excepto filetes 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FAS Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	17 771	49 224	8 193	42 458	24 390	139%	3.38
Tailandia	6 822	17 884	14 332	14 346	14 920	110%	2.86
Corea Sur	364	6 359	2 044	4 799	2 951	1220%	3.52
Ucrania	1 176	2 572	1 361	3 617	256	208%	3.71
Canadá	867	1 252	672	1 680	1 103	94%	3.00
Vietnam	579	1 084	428	1 401	249	142%	4.15
Ecuador	-	492	522	788	1 844	-	3.92
Perú	22	87	-	570	132	2544 %	4.37
Resto	2 034	3 196	2 081	1 964	2 683	-3%	-
Total	29 633	82 150	29 634	71 623	48 527	142%	-

Fuente: Veritrade

Para cerrar el ciclo de reprocesamiento se ha podido notar a través de las estadísticas, que se registran exportaciones a Estados Unidos desde China y procedentes de distintos centros de reprocesamiento emergentes como Ecuador, Vietnam y Perú. Se debe indicar que no existe una subpartida específica que diferencie los filetes de salmón por especie en específico, por lo cual se analizó la línea arancelaria correspondiente a filetes de salmones del Pacífico. Dentro de las presentaciones con mayor demanda destacan presentaciones en porciones (3.5 – 4.5 oz), tanto con skin-on como skinless.

Tabla N°10: Evoluciones de las importaciones de filetes congelados de demás salmones distintos a especies del Atlántico de Estados Unidos 2018 – 2022 (TN)

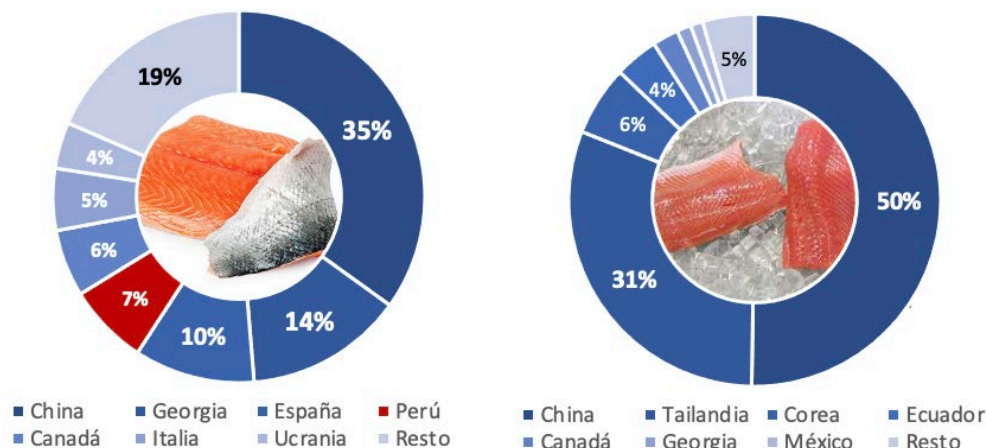
País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	CIF + Imp Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	38 220	39 019	44 255	30 699	20 599	-20%	7.45
Chile	1 575	3 710	2 123	3 121	4 526	98%	11.95
Canadá	1 833	1 492	1 536	1 852	1 678	1%	17.28
Ecuador	-	-	259	711	970	-	6.55
Vietnam	18	14	20	89	749	401%	7.21
N. Zelanda	339	379	455	582	337	72%	24.08
F. Rusa	410	2	577	799	315	95%	9.86
Noruega	89	317	345	143	193	60%	16.57
Perú	-	-	-	-	176	-	8.09
Resto	53	55	135	111	296	111%	-
Total	42 535	44 988	49 706	38 108	29 838	-	-

Fuente: Veritrade

Asimismo, es importante mencionar que, dentro de los centros de procesamiento emergentes, el precio unitario referencial (CIF+ impuestos) que muestran precios más competitivos son Ecuador (USD 6.55 kg) y Vietnam (USD 7.21 kg), mientras que Perú registra los precios más altos. Sin embargo, al ser una subpartida “bolsa”, este precio referencial no refleja variables adicionales como la especie en específico a procesar, el distrito de importación, entre otras.

Por último, es importante mencionar que, entre 2021 y 2022, las únicas empresas peruanas que realizaron labores de importación / exportación de salmones del Pacífico fueron Altamar Foods, COINREFRI y Seafrost.

Gráfico N°07: Participación de los principales proveedores de filetes de salmón Chinook congelado (izq) y salmón rosado congelado (der) de Estados Unidos para el periodo enero – octubre de 2022



Fuente: Veritrade

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La Guerra Comercial, el incremento de los costos logísticos y laborales, así como la mayor demanda de productos procesados para consumo interno en China, han incidido notablemente en el modelo de reprocesamiento de empresas norteamericanas, especialmente aquellas localizadas en los estados de Alaska y Washington. De hecho, los flujos comerciales de productos claves como el abadejo o el bacalao entero congelado se han contraído en más de un 50% durante el periodo 2018 – 2021.
- Desde 2020, muchas empresas han optado por replantear su modelo de sourcing a través de la búsqueda de potenciales centros de procesamiento en América Latina y el Sudeste Asiático. Dentro de las alternativas emergentes destacan Perú (abadejo y salmónes del Pacífico), Ecuador (salmón rosado), Indonesia (abadejo y bacalao del Pacífico) y Vietnam (salmón rosado, abadejo y bacalao del Pacífico).
- En el caso específico de Perú, durante el periodo enero – octubre de 2022, se lograron importar 608 TN de los tres productos priorizados en presentaciones HG congeladas. Asimismo, se registraron exportaciones cercanas a las 285 TN de productos terminados y semi-terminados, básicamente filetes y porciones IQF.

Asimismo, es importante destacar que Perú se ha posicionado como el tercer proveedor de filetes salados / secos de abadejo de los Estados Unidos.

- Las empresas entrevistadas que ya realizan maquila en Perú se encuentran satisfechas con el acabado de los productos y el buen nivel de las plantas de procesamiento. Sin embargo, consideran que fuertes impedimentos para la expansión de la actividad son los procedimientos burocráticos estrictos de la autoridad sanitaria peruana (SANIPES) que suele ser bastante rigurosa, en especial en lo que respecta a productos de valor agregado como empanizados, ya que exige incluso las “recetas” de las preparaciones.
- Asimismo, otro factor importante es el limitado número de plantas en Perú para la elaboración de productos de valor agregado como preformados, empanizados y similares, que, aunque existe acercamiento con algunas empresas peruanas, consideran que tomará cierto tiempo en desarrollar la curva de aprendizaje que China y otros países del Asia ya cuentan. Empero, los exportadores norteamericanos se muestran receptivos en poder colaborar en poder desarrollar estas capacidades que podrían resultar clave a mediano – largo plazo debido a que una parte importante de la demanda de abadejo y bacalao en Estados Unidos se concentra en productos de valor agregado.
- Dentro de otros problemas mencionados de menor relevancia son los costos de procesamiento en Perú, los cuales aún resultan relativamente menos competitivos en relación a los de China. Así como la variabilidad de los costos de flete en las rutas de la Costa Oeste del Pacífico y disponibilidad de espacios en las navieras. En este punto podría ser relevante generar alianzas estratégicas o acuerdos entre las navieras que cubren estas líneas para asegurar un flujo constante e ininterrumpido, ya sea a través de negociación directa de los actores privados involucrados o los gobiernos con el apoyo de instituciones como PROMPERÚ.
- Potenciar y desarrollar encadenamientos productivos con las empresas productoras de salmón del Pacífico podría incrementar notablemente los flujos comerciales entre Perú y Estados Unidos. Países que han entrado a este negocio han visto un desarrollo estable y creciente en sus envíos; ejemplo de ello es Ecuador, que realizó sus primeros envíos de filetes de salmón rosado a Estados

Unidos por 259 TN en 2020 y que en solo dos años ha logrado casi cuadruplicar tal volumen hasta alcanzar 970 TN durante el periodo enero – octubre de 2022. De hecho, Ecuador ya figura como el cuarto principal proveedor de filetes de salmones distintos a los del Atlántico de Estados Unidos, con uno de los precios más competitivos del mercado.

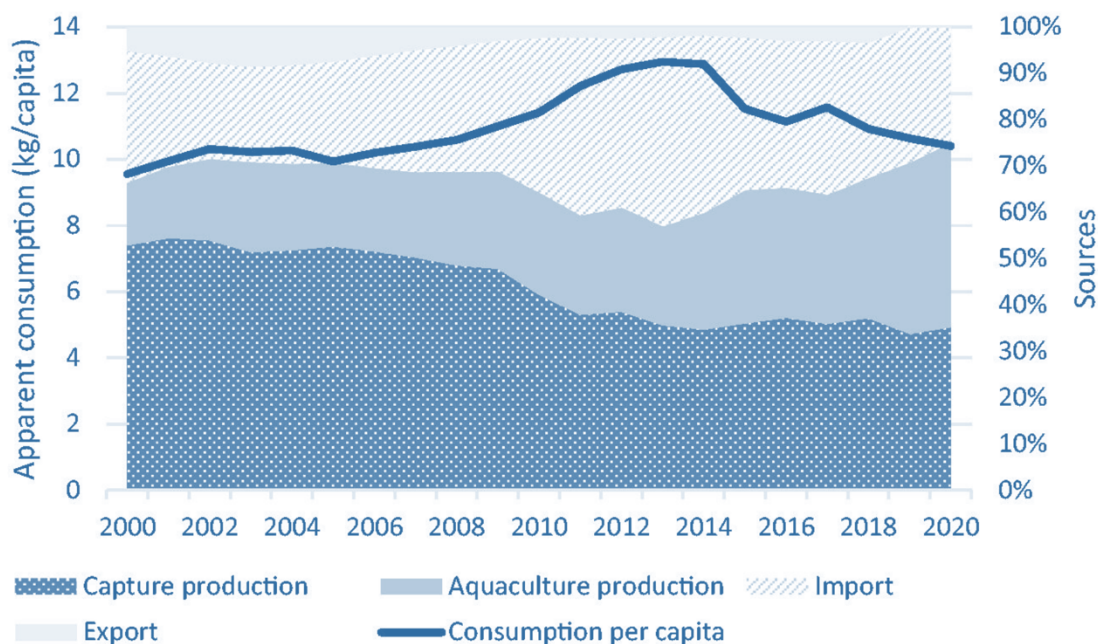
- Algunas empresas de Alaska no están interesadas de momento en realizar actividades de exportación – procesamiento – importación con Perú; sin embargo, consideraron que podría ser de interés para las empresas peruanas comprar materia prima como el bacalao del Pacífico o el abadejo de Alaska, se procese en Perú y se coloque en otros mercados regionales de alto consumo como Brasil o Colombia, por ejemplo. De hecho, Brasil fue uno de los principales mercados de filetes de abadejo hasta 2018, año en que realizó importaciones cercanas a USD 41 millones, y que, como consecuencia de la menor proveeduría china, ha visto disminuir sus compras hasta llegar a USD 7 millones; por lo cual, podría existir un potencial de USD 34 millones que podrían cubrirse desde Perú. Empresas brasileñas que usualmente importaban este producto y que podrían ser de interés son Sendas Distribuidora, Companhia Brasileira de Distribuicao y Acqua Viva Comercio Internacional. Para mayor detalle sobre las posibilidades de colocación de productos pesqueros procedentes de Estados Unidos en Brasil revisar la Sección II.
- Existe un grupo de empresas norteamericanas que de momento no identifican a Perú como potencial proveedor de servicios de reprocesamiento. En este punto organizaciones como el Alaska Seafood Marketing Institute son partners clave, por lo cual se recomienda desarrollar proyectos de promoción en conjunto y actividades que puedan generar sinergias con el objetivo de posicionar a Perú en este segmento.
- El Seafood Expo North America es la plataforma ideal para generar relaciones comerciales entre empresas norteamericanas y potenciales procesadores en Perú. Existe expectativa por parte de los exportadores entrevistados por reunirse con sus pares peruanos para conocer a mayor detalle las capacidades de Perú como hub de procesamiento.

2. BRASIL

2.1. ESTADO SITUACIONAL

En la última década los niveles de captura de productos hidrobiológicos de Brasil ha disminuido notablemente y actualmente cubren entre 30% - 35% del consumo interno; sin embargo, esta situación se ha compensado con el crecimiento de las actividades de acuicultura, especialmente de langostinos y peces tropicales, y , sobre todo, de las importaciones. Asimismo, de acuerdo con entrevistas realizadas a actores del sector, el país cuenta con una industria de procesamiento pesquero limitada, lo cual se explica, en parte, por los altos costos laborales por operario que en un escenario normal podrían fluctuar entre los R\$ 2 000 (1.9 salarios mínimos) y R\$ 5 220 (4.7 salarios mínimos), dependiendo de los procesos a realizar y la temporada de pesca.

Gráfico N°08: Evolución de las principales fuentes de proveeduría de productos pesqueros de Brasil y consumo per – cápita aparente 2000 - 2020



Fuente: FAO

Bajo este escenario, el grueso de la producción pesquera en Brasil se comercializa internamente en presentaciones frescas / refrigeradas; en presentaciones enteras o evisceradas o, en su defecto, se destinan a la exportación en formato congelado.

Por todos estos motivos, en las últimas décadas, algunas empresas brasileñas han optado por el reprocesamiento de especies locales en el exterior para su posterior re-importación como producto procesado. Este modelo cuenta con experiencia previa en lo que respecta a conservas de atún; una de las empresas entrevistadas indicó que hasta hace unos años empresas venezolanas importaban atún de aleta negra (*Thunnus Atlanticus*) que se conservaban y envasaban en el país caribeño para posteriormente importarse y comercializarse en Brasil. Sin embargo, los problemas políticos acaecidos en Venezuela detuvieron este proyecto. De similar modo, en lo que respecta a los atunes, se entiende que un número limitado de exportadoras brasileñas realizan encadenamientos indirectos con empresas conserveras peruanas, quienes usualmente comercializan el producto terminado a otros mercados en Europa y Norteamérica.

Por otro lado, los compradores brasileños entrevistados tienen conocimiento del reprocesamiento que se realiza en Perú del gambón rojo argentino, por lo cual recomendaron que podría ser una alternativa interesante manejar similar esquema con el camarones rosado / marrón (*farfantepemaeus subtilis*) de captura local, una especie salvaje que ,aunque no cuenta con grandes volúmenes de pesca, tiene con una fuerte demanda en Japón. Actualmente, el grueso de la oferta de este producto se realiza en presentación HOSO y, en menor medida, headless.

En tanto, fuera del modelo de exportación / procesamiento / importación, se identificó que Brasil puede ser un mercado final para productos procesados en Perú procedentes de otras latitudes. Esto teniendo en cuenta que actualmente el Gigante Sudamericano cuenta con el mercado con mayor número de consumidores en la región (214 millones de habitantes); un consumo per-cápita incremental que ya alcanza los 11 kg per-cápita; y una fuerte demanda de productos procesados que abarca desde filetes y porciones congeladas, hasta conservas, precocidos y preformados. En este punto, el producto más crítico son los filetes de abadejo de Alaska, producto que se ha visto afectado por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, que cuenta con una demanda no atendida por USD 40 millones.

Por ello, en los siguientes puntos de la presente sección se analizarán las oportunidades de encadenamientos productivos para atunes y camarones rosados, así como la

posibilidad de proveeduría a Brasil de productos procedentes de otros orígenes procesados en Perú con una demanda potencial.

2.1.DEFINICIÓN DE PRODUCTOS DE INTERÉS

Tal cual se explicó en el estado situacional, existen oportunidades para reprocesamiento de productos de Brasil en territorio peruano con el objetivo de llegar a otros mercados internacionales y, en menor medida, con miras a ser re-exportados al mercado brasileño.

Actualmente, ya se vienen realizando ciertos encadenamientos productivos de primer tipo con las ovas de pez volador, las cuales son importadas saladas congeladas por 79 TN y que posteriormente son colocadas en mercados asiáticos. Similar dinámica se podría realizar en lo que respecta a los camarones salvajes (*farfantepemaeus subtilis*) que básicamente se destinan a Japón; esto si se tiene en cuenta que en el marco de los acuerdos comerciales del Perú (TLC – CPTPP), podrían ingresar libres del pago de aranceles a dicho mercado. Sin embargo, es preciso mencionar, que aunque Brasil no cuenta con acuerdos con el mercado japonés, la importación de camarones salvajes congelados procedentes de dicho origen solo están sujetos al pago de 1% ad-valorem.

En tanto, no se registran casos relacionados al modelo de importación – procesamiento – reexportación al mercado de Brasil; aunque, de acuerdo a experiencias previas relatadas por los entrevistados, podría existir cierto potencial en lo que refiere al procesamiento de atunes para la industria conservera que ha crecido notablemente a partir de la pandemia.

Tabla N°10: Subpartidas y aranceles a la importación para los productos pesqueros con potencial de Brasil para la realización de actividades de procesamiento en Perú

Subpartida Nacional Brasil	Descripción	Arancel NMF	Arancel de importación en Perú para Brasil
0303.41.00	Albacoras o atunes blancos (<i>thunnus alalunga</i>) congelado, excepto filetes	0%	0%
0303.42.00	Atunes de aleta amarilla (<i>thunnus albacares</i>) congelado, excepto filetes	0%	0%
0303.43.00	Listados o bonitos de vientre rayado congelado, excepto filetes	0%	0%
0306.17.90	Otros camarones (Outros camaroes)	0%	0%

Fuente: Market Access Map

Por otro lado, existe la posibilidad de realizar encadenamientos de productos pesqueros provenientes de otras latitudes que tengan como mercado final a Brasil. Esta alternativa parece ser más viable, debido a que actualmente el mercado brasileño tiene un déficit en la importación de ciertos productos de gran consumo como los filetes de abadejo de Alaska, salmón y bacalao del Pacífico, que podrían ser proveídos a través de Perú. Asimismo, el Acuerdo de Complementación Económica Perú – MERCOSUR (ACE N°58) exceptúa de aranceles a las subpartidas correspondientes a los productos estudiados en esta sección, una ventaja comparativa relevante si se tiene en cuenta que otros proveedores habituales que no cuentan con tratados comerciales vigentes, como China, pagan aranceles NMF de 10% ad-valorem, tal como se muestra en la tabla N° 11.

Tabla N°11: Subpartidas y aranceles a la importación para los productos pesqueros procesados en Perú con potencial de exportación en Brasil

Subpartida	Descripción	Arancel NMF	Arancel de importación en Brasil para Perú
0304.71.00	Filetes de bacalao frescos, refrigerados y/o congelados	10%	0%
0304.75.00	Filetes de abadejo de Alaska frescos, refrigerados y/o congelados	10%	0%
0304.94.00	Carne congelada, incluso picada, de abadejo de Alaska	10%	0%
0304.41.00	Filetes de salmones del Pacífico y del Danubio	10%	0%
0305.62.00	Bacalao salado, no seco/deshidratado, no ahumado	0%	0%
1604.14.10	Preparaciones y conservas de atunes, enteros o en trozos	16%	0%
1604.20.10	Preparaciones y conservas de atunes, rallado o en grated	16%	0%

Fuente: Market Access Map

ATUNES CONGELADOS

Aunque no es uno de los mayores productores mundiales de túnidos, en la última década la producción brasileña se ha incrementado notablemente, en especial, en lo que respecta a atunes de aleta negra (*thunnus atlanticus*), cuyas capturas casi se han triplicado durante el periodo 2015 – 2020, hasta alcanzar 819 TN de acuerdo con la FAO.

El atún negro es una de las especies más pequeñas en lo que respecta a túnidos, pueden llegar a pesar hasta 20 kilogramos y medir poco más de un metro de longitud, y en algunos casos se les asocia al skipjack o bonito debido a sus características.

Aunque no es una de las especies más utilizadas en la industria conservera, de acuerdo con las entrevistas a exportadores y expertos del sector, existen experiencias previas en el procesamiento de este producto en Venezuela para su posterior re-exportación a Brasil. Sin embargo, es importante mencionar que el mercado brasileño de conservas se concentra en materia prima nacional, aunque durante el año se hace preciso importar ciertos volúmenes para corregir desajustes en el suministro y cubrir la demanda.

A ello se debe agregar el incremento del consumo de conservas de pescado, las cuales son consideradas alternativas convenientes frente a los pescados frescos, los cuales son percibidos como laboriosos de preparar debido a que implican limpieza y descamado posterior. Otro factor importante en la expansión del mercado de conservas es la variedad de las presentaciones que incluyen sólidos (lomos) y, en menor medida, grated; así como preparaciones en aceites vegetales ricos en omega-3.

En este escenario, Perú cuenta con una industria conservera emergente, donde el atún es la segunda especie predominante con exportaciones equivalentes a USD 34 millones durante el periodo enero – octubre de 2022. Las conservas peruanas, aunque cuentan con un volumen reducido, se caracterizan por su buena calidad, lo cual les ha permitido su rápida diversificación en mercados internacionales. De hecho, durante el periodo enero – octubre de 2022, se realizaron los primeros envíos peruanos de conservas de grated de atún en agua y sal a Brasil por un valor cercano a los USD 100 mil por parte de la empresa Seafrost.

Una ventaja comparativa de las conservas peruanas es la franquicia arancelaria con las que estas cuentan para ingresar a Brasil en el marco del ACE N°58, ya que el resto de países proveedores con los cuales el país sudamericano no cuenta con acuerdo comercial, como la mayoría de países asiáticos pagan una tasa ad-valorem de 16%.

**Tabla N°12: Evoluciones de las exportaciones de túnidos congelados², excepto filetes
2018 – 2022 (TN)**

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
Ecuador	3 563	3 322	3 309	1 835	504	-48%	1.76
Guatemala	1 707	1 517	1 307	-	453	-	1.68
Perú	-	159	961	486	247	-	2.48
Argentina	74	196	49	147	123	100%	1.63
Cabo Verde	-	-	-	50	102	-	1.93
Japón	-	-	1	-	25	-	4.69
Resto	213	694	1 111	29	27	-86%	-
Total	5 556	5 889	6 738	2 548	1 481	-54%	-

Fuente: Veritrade

En base a las estadísticas de exportación, en los últimos tres años, Perú se ha posicionado como el tercer mercado de destino de las exportaciones brasileñas de túnidos congelados; siendo la especie predominante el atún skipjack. Sin embargo, no se descarta que dentro de estos envíos se pueda incluir atún negro que suele clasificarse dentro de la misma subpartida. Estas importaciones básicamente se destinan a la industria conservera peruana para posteriormente cubrir el mercado interno y la exportación hacia España. Es importante mencionar que, de momento, no se registran re-exportaciones al mercado brasileño, tal cual sucede con algunos productos norteamericanos analizados en la Sección I.

² Incluye las subpartidas 030341, 030342, 030343, 030344, 030345, 030346 & 030349

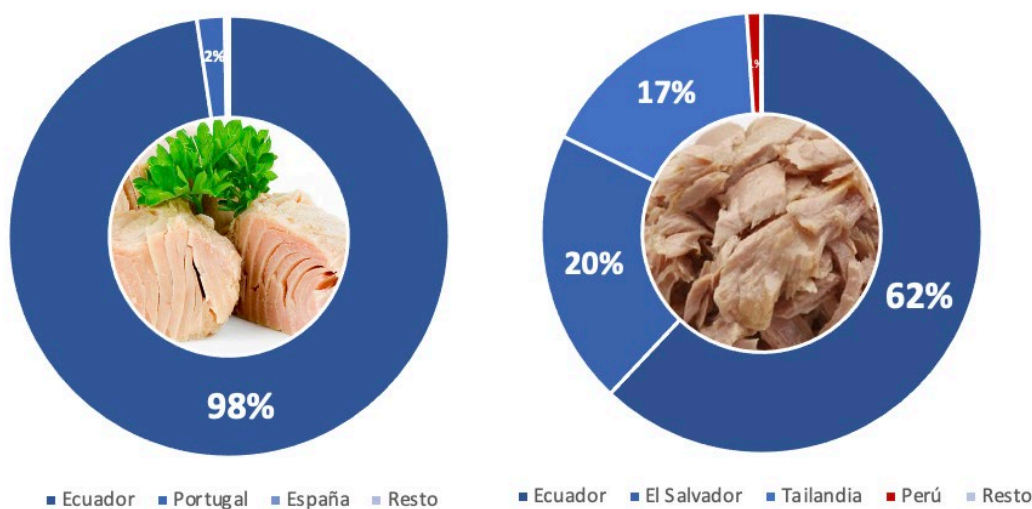
**Tabla N°13: Evoluciones de las importaciones de conservas de atún rallado o grated, excepto entero o en piezas
2018 – 2022 (TN)**

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
Ecuador	2 997	2 329	2 172	2 089	1 328	-30%	2.23
El Salvador	269	515	406	403	433	50%	1.66
Tailandia	1 561	1 055	925	902	358	-42%	2.00
Perú	-	-	-	-	22	-	2.08
Resto	320	10	1	2	1	-100%	-
Total	5 148	3 909	3 505	3 395	2 142	-34%	-

Fuente: Veritrade

Por otro lado, durante el periodo enero – octubre de 2022, Brasil registró sus primeras importaciones de atún skipjack rallado / grated conservado en agua y sal proveniente desde Perú por un volumen equivalente a 22 TN, lo cual ha posicionado al país andino como el cuarto proveedor de este tipo de productos. Sin embargo, es importante mencionar que la demanda de conservas de atún en general se ha contraído notablemente en los últimos años, básicamente por un descenso de los envíos por parte de Ecuador. Finalmente, se debe indicar que la demanda de conservas de túnidos enteros / porciones y rallados / grated muestran participaciones similares, aunque hace cinco años las importaciones seguían una relación 60% / 40%.

Gráfico N°09: Participación de los principales proveedores de atunes en conserva, enteros o en trozos (izq) y atunes en conserva, grated o rallado (der) de Brasil para el periodo enero – octubre de 2022



Fuente: Veritrade

De acuerdo con las entrevistas realizadas, existe cierto interés por parte de algunos exportadores brasileños por conocer más a profundidad la industria conservera peruana en lo relacionado a capacidades y costos para analizar las posibilidades reales de procesar en Perú. Sin embargo, de momento, parecen ser oportunidades bastante limitadas en lo que respecta al modelo importación – reprocesamiento – exportación; por el contrario, es más razonable que los empresarios peruanos importen materia prima desde Brasil para profundizar su comercio con otros mercados internacionales.

CAMARÓN ROSADO / MARRÓN SALVAJE CONGELADO

Brasil cuenta con una importante industria acuícola relacionada al cultivo de langostino vannamei equivalente a 63 mil TN (2020) que atiende básicamente al mercado interno, por lo que la actividad de exportación cumple un rol secundario, aunque en los últimos años ha adquirido mayor importancia. Asimismo, debido a la extensión de su franja costera, Brasil cuenta con oferta de langostino salvaje de exportación concentrada alrededor del camarón rosado / marrón (*Farfantepenaeus subtilis*), cuyas capturas anuales alcanzan las 9 mil TN de acuerdo con la FAO.

En los últimos años se ha incrementado la demanda a nivel local como internacional de camarón rosado debido a sus características relacionadas al tamaño, ya que esta especie puede alcanzar hasta los 18 cm; la cantidad de carne con la que cuenta y su sabor particular. Aunque aún no es tan popular como el gambón rojo argentino, ha logrado penetrar en el mercado japonés y, en menor medida, otras plazas asiáticas con relativo éxito, con envíos que fluctúan entre 200 TN - 350 TN (2021) en su presentación headless congelado.

De acuerdo a los exportadores brasileños, el éxito del camarón rosado en Japón se debe a su parecido en sabor y textura a los langostinos tigre salvajes de producción doméstica, los cuales son cada vez más escasos. Asimismo, debido a su alto precio, se distribuyen básicamente en el canal HORECA, especialmente a restaurantes de sushi de alta gama; por lo cual rara vez son comercializados a nivel minorista.

**Tabla N°14: Evoluciones de las exportaciones de otros camarones congelados³
2018 – 2022 (TN)**

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
Japón	161	158	94	217	94	35%	14.0
EE.UU.	-	2	2	73	34	-	8.9
I. Marshall	0.3	1	2	3	2	846%	12.0
Panamá	0.3	2	2	2	2	721%	10.9
Singapur	0.4	1	2	2	1	375%	14.4
Hong Kong	0.2	1	1	1	1	748%	14.4
Resto	2	8	10	7	7	276%	-
Total	164	173	112	306	140	86%	-

Fuente: Veritrade

³ En base a la subpartida 0306.17.90 - OUTROS CAMARÕES, la cual incluye envíos de camarón rosado congelado

Ahora bien, si se contrasta con los volúmenes de captura, los niveles de exportación de camarón rosado de Brasil son aún mínimos, por lo cual existe una gran oportunidad de expansión para este producto que es altamente valorado en los mercados asiáticos, donde el precio FOB unitario promedio supera los USD 14 / kg.

Es así que de acuerdo con las entrevistas realizadas para la elaboración del presente estudio, expertos del sector consideran que las empresas peruanas podrían manejar un esquema de reprocesamiento – exportación para el camarón rosado de Brasil, similar al que ya vienen realizando desde hace varios años con éxito con el gambón argentino. Esto aprovechando que actualmente solamente una empresa brasileña realiza envíos de este producto ([AMASA](#)) y los altos costos de mano de obra locales; además de los canales comerciales que ya han desarrollado las empresas peruanas para los camarones salvajes, básicamente, en el Asia, y las preferencias arancelarias con las que cuenta el país andino tanto con el proveedor, Brasil, así como con los potenciales mercados de destino.

Finalmente, es importante mencionar que para poder viabilizar este proyecto es un punto clave poder desarrollar acuerdos de entendimiento sanitario entre las autoridades pertinentes tanto de Brasil (DIPOA) y Perú (SANIPES).

Cuadro N°04: Principales presentaciones retail de camarones rosados / marrones en Japón – Diciembre 2022

Información del Producto	Presentación 1	Presentación 2
<p>Colas de camarón rosa headless congeladas Calibre: 16 / 20</p> <p>Nichirei / AMASA 2 kg – 71 piezas aprox USD 59,4</p>		

Fuente: Nichirei

Tabla N°15: Calibres y precios de camarones rosados / marrones headless en Japón – Diciembre de 2022

Calibre	Número de piezas por paquete (2kg)	Peso promedio por pieza	Precio por paquete (USD)
16/20	71 colas	23-28g	59,4
21/25	92 colas	18-22g	56,9
26/30	114 colas	15-18g	45,6
31/40	136 colas	11-15g	39,9
41/50	180 colas	9-11g	39,9
51/60	224 colas	alrededor de 8g	35,8

Fuente: Nichirei

OTROS PRODUCTOS PESQUEROS PROCESADOS CON OPORTUNIDADES EN EL MERCADO DE BRASIL

Un segundo modelo de reprocesamiento que podría potenciar las exportaciones peruanas a Brasil que podría resultar más viable que los anteriores, es el referido a procesar productos con alta demanda o demanda insatisfecha en el mercado brasileño. De tal forma que, debido a la cercanía geográfica y los acuerdos comerciales vigentes, además de los canales de comercialización previamente desarrollado por exportadores peruanos que ya cubren este mercado, resultaría más eficiente seguir una estrategia de desarrollo de producto que amplíe el portafolio ofertado del país andino en Brasil.

De hecho, este modelo es el que ha logrado posicionar a países como Tailandia y Vietnam, en el Sudeste Asiático, como hubs de procesamiento de productos pesqueros no solo a nivel regional, sino a nivel global. Incluso productos de origen peruano como la pota (*Dosidicus gigas*) se exportan desde Perú hacia esos mercados para posteriormente ser procesados en productos de valor agregado y exportados a mercados asiáticos de alto consumo como Japón, Corea del Sur o China.

En este contexto, y en base a previa validación tanto cuantitativa (estadística) como cualitativa (entrevistas a profundidad), se ha podido identificar tres productos pesqueros que podrían ser procesados en Perú que cuentan con una demanda importante en el mercado brasileño. Estos son, básicamente, productos que ya han sido analizados en la Sección I; es decir, especies procedentes del Pacífico Norte de Estados Unidos como el abadejo de Alaska, salmones del Pacífico y bacalao.

Asimismo, se ha logrado identificar a los principales distribuidores / importadores de estos productos que podrían representar potenciales partners para la salida comercial de la oferta procesada en Perú. Dentro de ellos destacan:

- Noronha Pescados, con presencia en todo Brasil, cuenta con una importante oferta de filetes de salmones keta congelados y porciones (500 gr); así como lomos de bacalao del Pacífico frescos y congelados; filetes y bloques de abadejo de Alaska; y filetes de salmón rojo de Alaska, este último producto se comercializa directamente al canal HORECA debido a su precio y características de la demanda.
- Komdelli, con cobertura de Sao Paulo, Región Sur y DF, cuenta con una oferta concentrada alrededor de filetes congelados de salmón keta.
- Frescatto, presente en todo el territorio brasileño dirigida al canal foodservice, cuenta dentro de su oferta productos de alto valor comercial como filetes de salmón rojo congelados y black cod HG.
- Frumar, distribuidor especializados en la región sur, con una limitada oferta de filetes de salmón keta congelados.
- Opergel y LM Pescados, compañías importadoras que almacenan salmones salvajes congelados, así como abadejo y bacalao, para ventas al por mayor.

- FILETES DE ABADEJO DE ALASKA CONGELADOS

Cuadro N°05: Principales presentaciones retail de abadejo de Alaska en Brasil – Diciembre de 2022

Información del Producto	Presentación
<p>Filetes congelados de abadejo de Alaska 500 gr</p> <p>Yangyi 500 gr / USD 4,41</p>	
<p>Filetes congelados de abadejo de Alaska 800 gr</p> <p>BACALANOR 800 gr / USD 7,0</p>	
<p>Filetes en bloques de abadejo de Alaska 400 gr</p> <p>Swift 400 gr / USD 4,66</p>	
<p>Pedazos de abadejo de Alaska secos / salados 800 gr</p> <p>Confiare 800 gr / USD 7,78</p>	
<p>Filetes de abadejo de Alaska empanizados congelados 1 kg</p> <p>Baita 1 kg / USD 5,44</p>	

Fuente: Supermercados de Brasil

La presencia del abadejo de Alaska en Brasil se remonta a hace una década, cuando comenzaron a realizarse las primeras importaciones de filetes congelados como una alternativa de mejor calidad, lo cual involucra sostenibilidad y tratamiento libre de

químicos, frente a su principal competidor el pangasius vietnamita⁴. A partir de entonces, el producto adquirió popularidad y logró posicionarse con relativo éxito dentro del segmento de empanizados y preformados, el cual se expandió notablemente debido a su conveniencia relacionada a la practicidad de preparación y almacenamiento frente a otras categorías tradicionalmente consumidas como los frescos, por ejemplo.

Sin embargo, en los últimos años se ha notado un descenso sostenido en las importaciones de filetes de abadejo de Alaska debido a distintos factores entre los que destacan la pandemia del COVID-19; los problemas de abastecimiento de China, cuasi único proveedor de este producto de Brasil, debido a las sanciones arancelarias impuestas durante la Guerra Comercial con Estados Unidos; los retrasos en los envíos debido a la crisis mundial de contenedores, la cual incluso persiste hasta hoy; así como la debilidad del real brasileño frente al dólar estadounidense.

De hecho, de acuerdo con la estadística, las importaciones brasileñas de productos procesados a base de abadejo se ha contraído notablemente en los últimos cuatro años, al pasar de 16.8 mil TN en 2018 a 2.8 mil TN en 2021. Este importante descenso, explicado por los factores previamente expuestos, impactó básicamente en lo que respecta a compras de filetes congelados provenientes desde China, país que representaba cerca del 90% de la proveeduría de abadejo de Brasil. El grueso de la oferta china se concentra alrededor de dos productos principales: los filetes skinless / boneless IQF y filetes secos salados.

En tanto, se ha observado un comportamiento variable en los envíos de surimi y carne picada de abadejo proveniente de Estados Unidos, cuyas compras sumaron 332 TN en 2021. Finalmente, Portugal se encuentra como el tercer actor en este mercado que, aunque evidentemente no cuenta con producción de esta especie, importa filetes salados desde China que posteriormente son reempacados en el mercado luso para dirigirlos al mercado retail brasileño.

⁴ Se conoce el uso de tripolifosfatos y otros productos químicos para “inflar” los pesos netos del pangasius.

Tabla N°16: Evoluciones de las importaciones de filetes, surimi y carne picada congelada de abadejo de Alaska⁵ por parte de Brasil 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	15 057	9 127	3 582	2 399	1 361	-84%	3.69
EE.UU.	198	733	580	332	266	68%	4.06
Portugal	101	143	100	86	110	-15%	4.67
Resto	1 420	25	-	-	-	-	-
Total	16 777	10 028	4 263	2 817	1 738	-83%	-

Fuente: Veritrade

Sin embargo, de acuerdo con el *Alaska Seafood Marketing Institute - ASMI* pese a la fuerte competencia de otros productos importados como la merluza argentina y el pangasius, así como la tilapia de producción local, existen oportunidades para retomar la demanda básicamente a través de productos congelados como los filetes, esto teniendo en cuenta de las ventajas diferenciales que tiene el abadejo frente a los productos de acuicultura, básicamente. En este punto es importante mencionar el importante rol de ASMI en lo que respecta a la promoción de productos procedentes de Alaska en Brasil; el cual, de realizarse potenciales proyectos de cooperación, resultaría un partner de gran valor para incrementar el flujo indirecto de especies alaskañas hacia el mercado sudamericano.

Ahora bien, en este contexto, existen oportunidades para que el abadejo de Alaska pueda procesarse en Perú y exportarse en forma de productos con valor agregado a Brasil; esto teniendo en cuenta la experiencia previa de los exportadores peruanos con este mercado,

⁵ En base a las subpartidas 0304.75.00 – FILÉS DE POLACA-DO-ALASCA FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS y 0304.94.00 – FILÉS DE PEIXES E OUTRA CARNE DE PEIXES (MESMO PICADA) FRESCOS, REFRIGERADOS OU CONGELADOS: POLACA-DO-ALASCA

la existencia de acuerdos comerciales y la cercanía geográfica. Sin embargo, para que ello sea viable es importante asegurar los flujos de la cadena de suministro, así como contar con precios competitivos debido a que este producto atiende a un segmento medianamente sensible y con presencia de competidores más económicos.

- FILETES DE BACALAO CONGELADOS / BACALAO SALADO**

Cuadro N°06: Principales presentaciones retail de salmones del Pacífico en Brasil – Diciembre de 2022

Información del Producto	Presentación
<p>Bacalao del Pacífico desalado desmenuzado congelado 500 gr</p> <p>Swift 500 gr / USD 6,80</p>	
<p>Filetes de bacalao del Pacífico sin piel salados congelados 1 kg</p> <p>BACALANOR 1 kg / USD 17,5</p>	
<p>Lomos de bacalao del Pacífico con piel desalados congelados 1 kg</p> <p>Algarve 1 kg / USD 27,04</p>	
<p>Lomos de bacalao del Pacífico desalados congelados 2 kg</p> <p>Alavário Caixa 2 kg / USD 52,31</p>	
<p>Lomos de bacalao Gadus Morhua desalados congelados 1 kg</p> <p>Swift 1 kg / USD 21,0</p>	

Fuente: Supermercados de Brasil

El primer producto de Alaska en ingresar a Brasil fue, probablemente, el bacalao del Pacífico; el cual se importaba desde plantas portuguesas donde usualmente se fileteaba y salaba para su posterior venta en el mercado sudamericano. Es importante mencionar que, históricamente, Brasil ha importado bacalao del Pacífico a través de procesadores intermediarios como Portugal y China; no se ha logrado identificar registros de compras directamente realizadas desde Estados Unidos.

El producto cuenta con una demanda limitada pero estable, con un consumo per-cápita promedio de 300 gr / año incluso en crisis económicas, y atiende básicamente a la nueva clase media que busca productos de mayor calidad, por lo cual es común encontrar filetes y lomos salados / desalados congelados de bacalao en los principales supermercados de ciudades importantes como Sao Paulo, Recife y Salvador de Bahía. De hecho, entre los principales compradores de este producto destacan operadores retail como [Supermercado Mundial LTDA](#) y [Companhia Brasileira de Distribuicao](#).

Es importante mencionar que el consumo y las importaciones de filetes de bacalao congelados siguen una estacionalidad muy marcada con incrementos significativos durante el primer trimestre y, en menor medida, durante el tercer trimestre. En el primer caso, se debe directamente a la campaña preparatoria para la temporada de Semana Santa, en la que, ya sea por motivos religiosos o simplemente por costumbre, se incrementa el consumo de bacalao seco / salado. En cuanto a esta presentación, el bacalao del Pacífico cubre el segmento medio, ya que se considera de menor calidad que el *gadus morhua*, el cual se encuentra posicionado en el segmento premium y suele importarse desde Noruega. De hecho, los supermercados y tiendas especializadas suelen crear espacios exclusivos para la comercialización de este tipo de productos. En el segundo caso, durante la primera quincena de septiembre, en Brasil sucede un incremento general en el consumo de productos pesqueros que se conoce como la "Segunda Cuaresma".

Tabla N°17: Evoluciones de las importaciones de filetes de bacalao congelados por parte de Brasil 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
Portugal	250	352	395	254	246	2%	8.59
China	296	123	70	50	66	-83%	9.86
Resto	109	51	-	-	-	-	-
Total	656	525	465	304	312	-54%	-

Fuente: Veritrade

En 2021, Brasil realizó importaciones de filetes de bacalao por 304 TN, de las cuales se estima que como mínimo el 21% corresponden a bacalaos del Pacífico (*gadus macrocephalus*). Portugal es principal proveedor de este producto debido a los sólidos nexos comerciales con los importadores brasileños, además de tener la capacidad de abastecer al mercado tanto con filetes de bacalao del Atlántico (*gadus morhua*) como del Pacífico; en tanto, la oferta china sí se centra totalmente en cuanto a filetes de bacalao del Pacífico, aunque su proveeduría ha disminuído en los últimos años debido a factores previamente expuestos. Las presentaciones usualmente requeridas son filetes skinless / bonelss desalados y filetes desmenuzados desalados congelados.

Tabla N°18: Evoluciones de las importaciones de bacalao salado, no seco/deshidratado, no ahumado por parte de Brasil 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
Noruega	5 977	5 106	1 555	1 683	1 411	-72%	11.33
Portugal	1 519	1 659	1 109	769	890	-49%	11.59
China	987	839	278	160	71	-84%	13.00
Resto	580	-	-	-	-	-	-
Total	9 063	7 604	2 941	2 612	2 373	-71%	-

Fuente: Veritrade

Las importaciones de bacalao salado, sin deshidratar, sumaron 2.6 mil TN en 2021 y ha mostrado un descenso sostenido a partir de 2018. A nivel de esta subpartida arancelaria, Noruega cuenta con una importante participación debido a la prevalencia del *gadus morhua* dentro de los gustos y preferencias de los consumidores brasileños. Sin embargo, se estima que, como mínimo, un 12% de la demanda brasileña de bacalao salado de importación está copuesta por *gadus macrocephalus* proveniente desde China y Portugal. En lo que respecta a esta especie suele importarse en tres presentaciones principales: filetes skinless / boneless salados, lomos skinless salados y HG salado para reproceso.

En este punto es importante mencionar que Perú ya ha realizado exportaciones previas de especies similares, como el abadejo, en presentaciones de filetes secos / salados a Estados Unidos, con relativo éxito; por lo cual, podría ser una alternativa replicar esta experiencia con el bacalao del Pacífico para poder cubrir el mercado brasileño. Inicialmente, el objetivo de los exportadores peruanos debería apuntar a captar la demanda cubierta por China. Para ello, es necesario realizar actividades de promoción directamente con los importadores de este tipo de productos tanto a nivel retail, como [Carrefour Brasil](#) y [Companhia Brasileira de Distribuicao](#); así como de gran distribución, como [OPERGEL](#), [Rebela Comercial Exportadora LTDA](#), [Brumar Comercial e Importadora de Alimentos LTDA](#) y [BRASCOD](#).

- **FILETES DE SALMONES DEL PACÍFICO**

**Cuadro N°07: Principales presentaciones retail de salmones del Pacífico en Brasil
– Diciembre de 2022**

Información del Producto	Presentación
<p>Porciones de salmón de Alaska congeladas 500 gr</p> <p>Komdelli 500 gr / USD 12,55</p>	
<p>Filete de salmón de Alaska con piel 700 gr</p> <p>Noronha Pescados 1 pieza / USD 17,5</p>	
<p>Filete de salmón sockeye (nerka) con piel congelado 700 - 900 gr</p> <p>Frescatto 1 pieza / USD 42,83</p>	

Fuente: Supermercados de Brasil

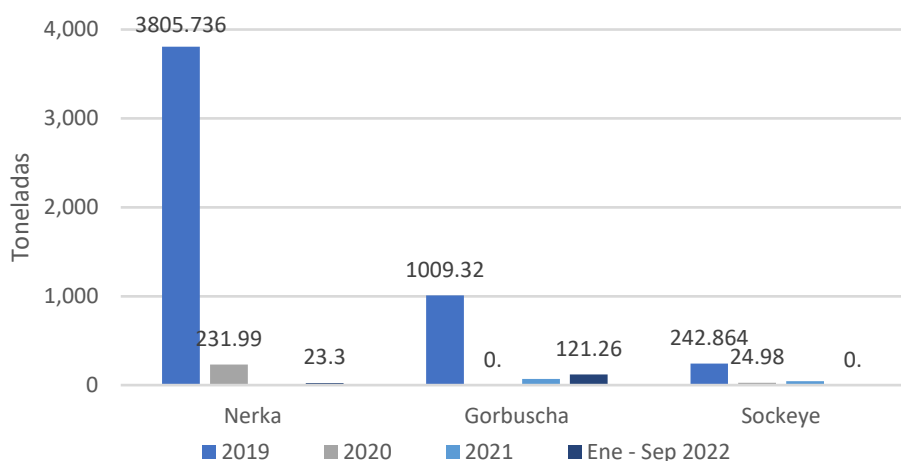
El consumo de salmón en Brasil se remonta a la década de los ochenta, impulsado por la popularidad de la gastronomía japonesa en el país. En la década de los noventa, el ingreso de salmón chileno de corte económico al mercado expandió el consumo de esta especie, la cual dejó de limitarse al HORECA y comenzó a comercializarse a nivel retail en presentaciones de filetes y lomos congelados.

De hecho, desde 2012, los salmones frescos, básicamente de salmón Coho proveniente de la acuicultura chilena, se convirtieron en el principal producto pesquero proveniente del exterior demandado por el país. En la actualidad, las importaciones sólo de esta presentación sumaron USD 600 millones, lo que representa alrededor de la mitad de las compras de la categoría.

El incremento en el consumo y la búsqueda de productos premium, lo cual se incluye variables como calidad superior y sostenibilidad, abrió las fronteras de posibilidad para

otras especies y presentaciones en nichos de alto valor como restaurantes high – end. De hecho, antes de la pandemia, en 2019, se registraron alrededor de 1 mil toneladas de salmón rosado (*oncorhynchus gorbuscha*) HG congelado y 220 toneladas de porciones congeladas de la misma especie, básicamente, provenientes desde China y, 243 TN de sockeye salmon HG congelado (*oncorhynchus nerka*) exportado directamente por Trident Seafood desde Seattle, Estados Unidos. Finalmente, las compras de salmón chum (*oncorhynchus keta*) congelado en presentaciones HG o eviscerados por cerca de 4 mil TN exportadas desde Estados Unidos y Canadá, asó como filetes congelados por 446 TN provenientes de China⁶.

Gráfico N°10: Evolución de las importaciones brasileñas de salmónes salvajes en presentaciones HG / eviscerada congelada para el periodo 2019 – 2022

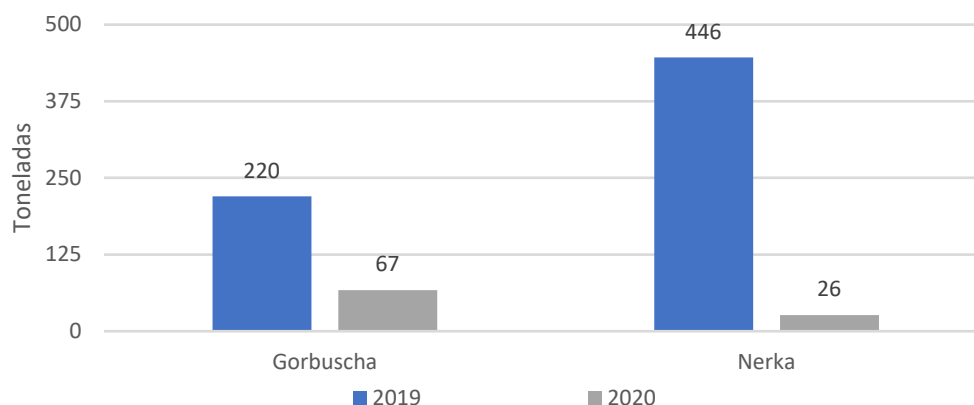


Fuente: Veritrade

En el caso de los filetes, la demanda brasileña no dista mucho de otros mercados importadores y se concentra presentaciones skin-on / boneless PBO.

⁶ La información estadística brindada fue obtenida a través del análisis de los manifiestos de importación de Brasil, debido a que existen ciertas diferencias a nivel de subpartidas arancelarias, debido a que la data se encuentra dispersa en varios registros.

Gráfico N°11: Evolución de las importaciones brasileñas de filetes de salmones salvajes congelados para el periodo 2019 – 2022



Fuente: Veritrade

Sin embargo, es importante mencionar que en los últimos dos años, tanto el volumen como el valor importado ha experimentado ciertas contracciones como consecuencia de factores externos, dentro de los que se encuentran la pandemia del COVID-19 y la devaluación de la moneda brasileña frente al dólar estadounidense. Con respecto a este último punto el impacto ha sido notorio, ya que las cadenas de supermercados que anteriormente pedían como mínimo 20 TN para respaldar una campaña publicitaria televisiva, ahora solo compran una cuarta parte debido a los altos precios.

En este contexto, de acuerdo con la aduana de Perú, se registraron exportaciones de salmones HGT congelados por USD 90 mil a Brasil en 2021, por lo cual se podría afirmar que ya existe cierto acercamiento con este mercado. Sin embargo, aunque el grueso de la demanda brasileña se concentra en presentaciones HG o evisceradas congeladas; es importante prestar atención a la recuperación que puede experimentar los filetes y porciones de salmones del Pacífico, tanto a nivel retail como HORECA, ya que se trata de un segmento lucrativo y de alto valor. Asimismo, a nivel macro, el éxito de ingreso de salmones en distintas presentaciones desde Perú, podría beneficiar a otros salmónidos de producción local como la trucha, producto que aún no logra a tener un movimiento importante en este mercado, teniendo en cuenta que los compradores suelen ser los mismos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Brasil, el mercado de consumidores más grande de América Latina, cuenta con una demanda sostenida de pescados y mariscos impulsada en los últimos años por el factor conveniencia, lo cual se refleja en un mayor número de desarrollo de nuevos productos, tanto en la industria de enlatados como de procesados.
- El país cuenta con una oferta limitada de productos que podrían ser procesados en Perú con el objetivo de ser colocados en otros mercados internacionales. Dentro de ellos destacan el atún negro, dirigido a la producción de conservas, y los camarones rosados (*Farfantepenaeus subtilis*). Estos últimos muestran un mayor potencial debido a su fuerte demanda en mercados asiáticos, como Japón, plazas donde los empresarios peruanos ya cuentan con una importante experiencia en exportar productos similares como el gambón rojo argentino, así como acuerdos comerciales que facilitan el intercambio. Sin embargo, bajo este modelo, las empresas brasileñas entrevistadas estarían interesadas en vender bajo el régimen de exportación definitiva a Perú para que posteriormente el empresario peruano disponga del producto, lo cual incluye procesamiento, búsqueda de compradores y colocación en mercados internacionales.
- El modelo referido a exportación / reprocesamiento / importación con destino final Brasil resulta difícil de aplicar, y solo podría evaluarse en lo que respecta a conservas de túnidos cuando la demanda interna exceda la oferta nacional.
- Un modelo que sí podría resultar interesante y viable en el mediano plazo es el referido a procesamiento de productos procedentes de terceros países, en especial de Norteamérica, en Perú para su posterior exportación para el consumo en Brasil. La importación de especies del Pacífico Norte, pese a que en la última década han tenido una demanda interesante en el Gigante Sudamericano, se ha visto afectada en tiempos recientes por la Guerra Comercial, los altos costos de fleteamiento desde China, el principal proveedor de este tipo de productos, y la devaluación del real brasileño. Sin embargo, de acuerdo a las entrevistas realizadas a operadores brasileños, contar con una proveeduría de estos productos desde Perú

resultaría interesante porque limitaría el impacto de los dos primeros factores y acortaría la cadena de suministro. Dentro de los principales productos con potencial se encuentran, en primera línea, los filetes de abadejo de Alaska en presentaciones congeladas, secas/saladas e incluso preformadas / empanizadas); los filetes y porciones de salmónes salvajes, especialmente de la variedad nerka (sockeye o red salmon) y, en menor medida, de la variedad gorbusha (rosado o humpie); así como bacalao del Pacífico, aunque en este segmento se precisa lomos congelados, tanto salados como desalados, debido a las características de consumo.

- Un punto importante que se tendrá que superar para poder viabilizar con éxito cualquiera de los modelos abarcados en esta sección será el levantamiento de barreras no arancelarias, especialmente en lo que respecta a protocolos sanitarios. Aunque es importante mencionar que, de momento, Perú ha logrado realizar exportaciones a Brasil de algunos productos del Pacífico Norte como salmón silvestre HGT sin algún inconveniente de momento. En caso se intensifique las relaciones comerciales, se recomienda realizar reuniones de entendimiento entre las autoridades sanitarias de Perú (SANIPES) y Brasil (DIPOA) para anticipar potenciales problemas.
- En lo que respecta a productos de Alaska procesados en Perú con miras al mercado brasileño se recomienda trabajar actividades de promoción y cooperación entre ASMI y PROMPERÚ. Es importante mencionar que ASMI cuenta con una oficina permanente en Sao Paulo y realiza actividades de promoción constantes en dicho mercado con el objetivo de incentivar el consumo de productos procedentes de Alaska.
- El contacto con empresas brasileñas que ya cuentan con relaciones comerciales con Perú y que actualmente manejan dentro de su portafolio especies del Pacífico Norte como Opergel, podría resultar clave para poder ingresar a este mercado. Asimismo, existen otras importadoras que comercializan estos productos, mayoritariamente ubicadas en Sao Paulo, que podría ser interesante prospectar para lograr la comercialización de estos productos, entre las que se encuentran



LM Pescados, Noronha Pescados, Komdelli y Companhia Brasileira de Distribuicao.

3. CANADÁ

3.1. ESTADO SITUACIONAL

De acuerdo con FAO, la producción canadiense de productos pesqueros (incluyendo crustáceos y moluscos) superó 1 millón de toneladas en 2020 y abarca más de 160 especies que son producidas a través de las actividades de captura y, en menor medida pero de manera creciente, de la acuicultura. Dentro de las especies más relevantes del sector destacan la merluza del Pacífico Norte (100 mil TN en 2020), salmones del Atlántico (92 mil TN), arenques (81 mil TN), cangrejos de las nieves (71 mil TN) y bogavantes americanos (68 mil TN).

Se estima que el 75% de la producción pesquera del país se destina a la exportación, donde Estados Unidos es largamente el mayor comprador, seguido por China y la Unión Europea. De hecho, por cuestiones de cercanía geográfica se realizan encadenamientos productivos naturales entre la provincia pesquera más importante del Pacífico, Nueva Escocia (Canadá), con plantas de procesamiento en el estado de Washington (Estados Unidos).

A diferencia de Estados Unidos, las empresas exportadoras de productos pesqueros canadienses no suelen realizar labores de procesamiento en el exterior; de hecho, el grueso de estas, prefiere realizar envíos de producto HG/HGT o, en su defecto, en cortes básicos como filetes y porciones realizados en el país. Empero, en base a las entrevistas realizadas a empresas de este mercado, existe interés en conocer el esquema y las capacidades de reprocesamiento que actualmente están proponiendo las empresas peruanas.

Actualmente, no se registran experiencias previas de encadenamientos productivos entre empresas canadienses y plantas peruanas; de hecho, en base a las entrevistas realizadas, el interés de la mayoría de exportadores canadienses es enviar producto a Perú para que en dicho país se comercialice o procese con miras a terceros mercados. Aunque es importante mencionar que una empresa en particular, CTLE Seafood Inc, mostró interés

por poder procesar en Perú productos como el arrow-tooth fish, el halibut y merluza del Pacífico para posteriormente colocarlos en Estados Unidos y Europa.

Sin embargo, en este punto es importante mencionar que, a modo de recomendación, una de las empresas entrevistadas indicó que para iniciar una relación de cooperación productiva con las empresas peruanas es necesario que se asegure un modelo de procesamiento estable durante todo el año y no solamente cuando las plantas del país andino cuenten con capacidad ociosa.

3.2.DEFINICIÓN DE PRODUCTOS DE INTERÉS

En base a las entrevistas realizadas y contrastando dicha información con fuentes secundarias de producción de la FAO, se ha logrado identificar oportunidades para el procesamiento en Perú de tres productos en específico: merluza del Pacífico, halibut y arrow-tooth flounder (pescados planos).

A continuación se detallan las subpartidas específicas para estos productos en Canadá y las tasas arancelarias de importación que se cobran en Perú para el ingreso de estos productos.

Tabla N°19: Subpartidas y aranceles a la importación para los productos pesqueros con potencial de Canadá para la realización de actividades de procesamiento en Perú

Subpartida Nacional Brasil	Descripción	Arancel NMF	Arancel de importación en Perú para Canadá
0303.66.00	Merluzas (<i>Merluccius</i> spp. y <i>Urophycis</i> spp.) congeladas, excepto filetes	0%	0%
0303.31.00	Fletanes (halibut) congelado, excepto filetes	0%	0%
0303.39.00	Demás pescados planos congelados, excepto filetes	0%	0%

Fuente: Market Access Map

Perú cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Canadá, vigente desde 2009, y ambos países son miembros del CPTPP; sin embargo, es importante mencionar que, incluso sin acogerse a alguno de estos acuerdos comerciales, el país andino no cobra aranceles para estas subpartidas específicas procedentes desde cualquier parte del mundo. Asimismo, en

el caso de mercados de salida, se debe destacar que Perú cuenta con acuerdos comerciales vigentes con los principales compradores mundiales de subproductos de merluza y pescados planos como Japón, Unión Europea y Estados Unidos.

En la siguiente sección se analizará las particularidades, la dinámica comercial y los intereses de los compradores para dos grupos principales, las merluzas del Pacífico y pescados planos (incl. fletán / halibut).

MERLUZA DEL PACÍFICO

Gráfico N°12: Temporada de pesca de la merluza del Pacífico



Fuente: Mariner Seafoods / Nota: En azul meses de temporada de pesca

Existe más de una docena de especies de merluza en el mundo y merluza del Pacífico Norte (*merluccius productus*) es la más común. Se trata de un pescado de carne blanca y sabor suave. De hecho, de acuerdo a expertos de la industria su sabor es similar al del bacalao del Atlántico, excepto la textura de la carne que suele ser más delicada y contar con escamas más pequeñas. Asimismo, al ser un semi-pelágico cuenta con más ácidos grasos que otras especies con las cuales comparte hábitat como el bacalao y el abadejo.

La merluza del Pacífico es el recurso hidrobiológico más abundante de Canadá y suele considerarse como una especie transfronteriza, debido a que suele migrar en ciertas épocas del año a Estados Unidos. De hecho, en 2020, se estimó que la captura de esta especie alcanzó las 100 mil TN y el grueso de la producción se destinó a la exportación, básicamente, en presentaciones HG congeladas, debido a que su carne se deteriora rápidamente como consecuencia de la presencia de un parásito mixosporidiano, el cual libera una enzima que acelera dicho proceso biológico. Ello también podría explicar el bajo consumo interno de este producto, ya que los canadienses prefieren comprar pescados refrigerados / descongelados y especies de mayor valor comercial como el halibut y los salmones salvajes.

**Tabla N°20: Evoluciones de las exportaciones de merluzas congeladas por parte de Canadá
2018 – 2022 (TN)**

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
Lituania	3,740	4,427	1,939	978	5,271	-74%	2.1
Ucrania	21,559	14,643	16,075	16,587	3,412	-23%	2.2
China	12,408	15,356	14,674	4,921	3,217	-60%	2.2
Belarús	301	74	4,175	3,320	1,192	1002%	2.2
Rumania	2,086	2,956	2,417	3,167	1,115	52%	2.2
Sudáfrica	6,241	3,324	5,056	4,079	1,076	-35%	2.0
Resto	13,520	13,249	11,948	6,885	4,370	-49%	-
Total	59,856	54,029	56,283	39,937	19,653	-33%	-

Fuente: Veritrade

La mayoría de empresas canadienses que cuentan con este recurso dentro de sus portafolio realizan capturas semanales, las cuales procesan localmente para posteriormente destinarla a la exportación a mercados importantes como Europa del Este y China. De hecho, de acuerdo con estadísticas de Veritrade, se realizaron envíos de merluza canadiense congelada a Perú con un volumen exportado equivalente a 131 TN en 2022; es decir, la primera exportación hacia un mercado latinoamericano en los últimos cinco años.

Empresas canadienses entrevistadas estarían interesadas en conocer las facilidades y propuestas de plantas peruanas para analizar los subprocesos que se pueden realizar en este potencial hub de procesamiento. Sin embargo, al ser un producto altamente perecible después de su descongelamiento, indican que se tendría que mantener una cadena de frío estable durante toda la cadena de producción, así como trabajar en subproductos que no impliquen una deterioro significativo de las piezas.

Las empresas entienden que Perú cuenta con experiencia en el manejo de merluza gayi y algunos subproductos de la misma que podrían realizarse también con la merluza del Pacífico como preformados y empanizados precocidos. Empero, es necesario analizar las posibilidades reales de este encadenamiento productivo, tanto a nivel económico como comercial; aunque, en líneas generales, se trata de un recursos de gran captura y de bajo valor comercial, por lo cual también podría servir como un recurso sustituto a la merluza gayi en temporadas de pesca baja en Perú.

Cuadro N°06: Principales presentaciones retail de merluzas del Pacífico en Canadá - Diciembre de 2022

Información del Producto	Presentación
<p>Filetes skin-on congelados de merluza del Pacífico 900 gr</p> <p>Great Value 900 gr / USD 8,72</p>	
<p>Filetes skin-on congelados de merluza del Pacífico 1,8 kg</p> <p>Fishin' 1,8 kg / USD 11.28</p>	
<p>Filetes skin-on congelados de merluza del Pacífico 900 gr</p> <p>Sea Best 900 gr / USD 10,49</p>	

Fuente: Supermercados de Canadá

PESCADOS PLANOS (ARROW-TOOTH FLOUNDER & HALIBUT)

Gráfico N°13: Temporadas de pesca del arrow-tooth flounder y halibut



Fuente: Kingsun / Nota: En azul meses de temporada de pesca

De acuerdo a la información más reciente de FAO, Canadá se encuentra posicionado como el octavo productor más importante de pez planos del mundo, con un volumen de captura equivalente a 43 mil TN, y el segundo más importante de América, únicamente por detrás de Estados Unidos en 2020. Dentro de las especies con mayores niveles de producción se encuentran la pescados planos varios (incl. arrow-tooth flounder), el fletán negro, el halibut del Pacífico y la limanda.

El grueso de las exportaciones de pescados planos canadienses se destinan a la industria de Estados Unidos, esto debido a los requisitos mínimos de procesamiento que los compradores requieren, así como la proximidad a importantes centros pesqueros norteamericanos como Maine y Massachussetts en la Costa Este y Seattle y Alaska en la costa oeste. Aunque, en menor medida, se debe mencionar que Canadá destina alrededor del 20% de sus capturas a la producción local de filetes congelados que son destinados a plazas asiáticas como China, Japón y Hong Kong.

Tabla N°21: Evoluciones de las exportaciones de pescados planos⁷ congelados por parte de Canadá 2018 – 2022 (TN)

País de destino	2018	2019	2020	2021	Ene - Oct 2022	Var. % 21 - 18	FOB Unitario Ene - Oct 2022 USD / Kg
China	7,312	8,494	5,478	8,894	5,150	22%	5.53
Estados Unidos	2,669	3,229	2,433	2,800	2,679	5%	11.65
Japón	1,499	1,639	2,657	2,845	2,185	90%	5.25
Países Bajos	335	137	221	510	1,316	52%	1.65
Indonesia	-	-	-	1,551	670	-	2.87
Polonia	-	59	24	237	599	-	1.98
Resto	3,316	1,549	1,675	1,985	1,617	-40%	-
Total	15,132	15,107	12,488	18,824	14,216	24%	-

Fuente: Veritrade

Usualmente, los compradores estadounidenses importan los pescados planos canadienses en presentaciones HG congeladas, para posteriormente procesarse en filetes y destinarse al mercado interno. Aunque es importante mencionar que algunas empresas norteamericanas, como Trident Seafoods y Highliner Seafoos, han comenzado a procesar productos empanizados y preformados con especies de pescados planos de menor valor comercial, como el arrow-tooth flounder, con miras a cubrir el sector HORECA. De hecho, existen registros de exportaciones directas desde Canadá hacia centros pesqueros emergentes como Indonesia, probablemente, para realizar actividades de procesamiento y re-importación.

Precisamente, dentro de las empresas canadienses entrevistadas existe interés en poder desarrollar encadenamientos productivos con las plantas de procesamiento peruanas en lo que respecta al arrow-tooth flounder (*Atheresthes stomias*). Sin embargo, para

⁷ En base a las subpartidas 0303.31.00 – HALIBUT CONGELADO y 0303.99.00 – DEMÁS PESCADOS PLANOS CONGELADOS

considerar la viabilidad de este proyecto precisan que es necesario que se pueda asegurar una producción sostenida durante el año y no solamente cuando las plantas peruanas cuenten con capacidad ociosa, así como experiencia previa en el manejo de pescados planos, debido a las particularidades del producto. En este punto también podría ser relevante sumar como actor clave empresas estadounidenses que están intentando procesar en Perú que cuenten con oferta de arrow-tooth flounder dentro de su oferta como Trident Seafoods, por ejemplo.

En tanto, el halibut del Pacífico es uno de los pescados de mayor valor comercial de la oferta canadiense, esto debido a su carne blanca y suave, su sabor ligero, su textura firme pero tierna, y la posibilidad de obtener porciones grandes al ser una especie de gran tamaño. De hecho, usualmente se exporta en presentaciones HG congeladas a bordo, donde cada pieza puede pesar desde 10 – 20 libras hasta más de 80 libras. Es pues una de las pesquerías de mayor demanda en Norteamérica y, recientemente, ha adquirido particular dinamismo en los mercados del Asia – Pacífico, especialmente en el canal HORECA high – end.

Al tratarse de un producto premium suele comercializarse en porciones skinless congeladas, en muchos casos, envasadas individualmente al vacío. Estos filetes usualmente se procesan en Estados Unidos y, en menor medida, directamente en Canadá.

Sin embargo, podría ser una alternativa interesante para las plantas de procesamiento peruanas que actualmente cubren los mercados asiáticos, ello tomando en cuenta que en los últimos años la demanda de este producto se ha incrementado notablemente y Perú cuenta con acuerdos comerciales vigentes con la mayoría de economías importadoras de dicho continente como China y Japón, por ejemplo.

Cuadro N°07: Principales presentaciones retail de pescados planos en Canadá - Diciembre de 2022

Corte	Presentación
<p>Filetes skinless de arrow-tooth flounder congelados 32 oz</p> <p>Great Value 32 oz / USD 13,96</p>	
<p>Filetes skinless de arrow-tooth flounder congelados 4 oz por pieza / 10 lb en total</p> <p>High Liner 10 lb / USD 143.1</p>	
<p>Filetes skinless de arrow-tooth flounder empanizados (crispy) 10 lb en total</p> <p>Trident Seafoods 10 lb / USD 116,96</p>	
<p>Filetes 4/2 skinless de arrow-tooth flounder empanizados 4 oz por pieza / 10 lb en total</p> <p>Mrs. Friday's 10 lb / USD 122.3</p>	
<p>Tenders de arrow-tooth flounder empanizadas 4 oz por pieza / 10 lb en total</p> <p>Oceanway 10 lb / USD 124,95</p>	

<p style="text-align: center;">Porciones skinless de halibut congeladas 340 gr</p> <p style="text-align: center;">Great Value 340 gr / USD 19,97</p>	
<p style="text-align: center;">Porciones skinless de halibut congeladas IVP 8 oz por pieza / 10 lb en total</p> <p style="text-align: center;">Trident Seafoods 10. b / USD 429,25</p>	

Fuente: Supermercados de Canadá

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- En la práctica, la oferta exportable canadiense del Pacífico es similar a la existente en la costa noroeste de los Estados Unidos; de hecho, existe un encadenamiento productivo natural por cuestiones geográficas y naturaleza de los productos con los centros de procesamiento de Seattle y Alaska. Por ello, los principales actores de la industria estadounidense de procesados realizan importaciones de productos como los pescados planos y la merluza del Pacífico desde Canadá para complementar su producción. En este contexto, es válido relacionarse con las empresas estadounidenses que operan en este sector que ya cuentan con cierto nivel de relacionamiento con Perú, como Trident Seafoods o Highliner Seafoods, para ampliar la cartera de productos para procesamiento en plantas del país andino.
- Existe interés real por un par de empresas entrevistadas para el presente informe para estudiar las prosibilidades de realizar actividades de procesamiento en Perú, especialmente en lo que respecta a arrow-tooth flounder. Sin embargo, como ya se explicó, la estabilidad de la cadena de suministro y la experiencia previa con

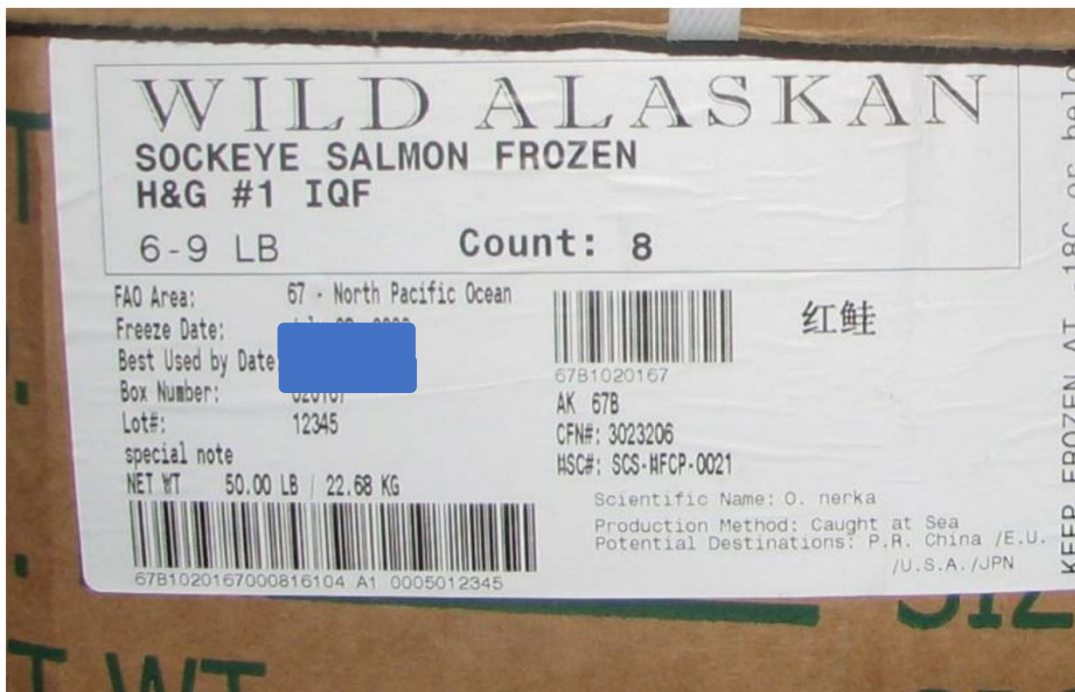
productos similares son factores importantes para las empresas canadienses al momento de evaluar a un potencial partner.

- Se recomienda que PROMPERÚ cuente con perfiles de las empresas peruanas que estén interesadas en realizar o realicen actualmente actividades de procesamiento de productos procedentes de Canadá. Las empresas canadienses valoran la especificidad y buscan realizar contactos directamente con partners realmente interesados y de valor.
- La Trade Facilitation Office - TFO de Canadá resulta un socio clave en lo que respecta a realizar actividades conjuntas para encadenar la oferta exportable canadiense con los compradores peruanos.
- Las empresas canadienses están interesadas en realizar reuniones con potenciales socios comercial en el Seafood Expo North America del presente año. De hecho, una empresa canadiense en particular ya ha comenzado a contactar previamente a procesadores en Perú a modo de prospección.
- Definitivamente, el producto canadiense de mayor potencial para ser procesado en Perú es el arrow-tooth flounder. En una segunda etapa podría contemplarse el halibut y, en menor medida, la merluza del Pacífico.
- El grueso de los productos canadienses identificados como potencialmente interesantes para ser procesados en Perú, cuentan con libre acceso arancelario a los mercados de mayor demanda en el Asia como China, Japón, Taiwán y Hong Kong.

Anexo N°01

Esquema de procesamiento de salmón en Qingdao - China

1. El salmón (sockeye, coho, pink, chunk, chinook) se importa en presentación congelada HG y se almacena en cámaras frigoríficas.



2. La primera etapa del procesamiento es descongelar el salmón HG congelado



3. A continuación, los trabajadores filetean el salmón, después de lo cual extraen las espinas manualmente



4. Los filetes deshuesados se colocan en bandejas para su congelamiento; en caso se requieran filetes skinless, se procede a retirar la piel previamente.



5. Después del congelamiento IQF se procede a cortar los filetes en porciones, en este caso de 4 OZ cada uno.



6. Posteriormente se empaca en cajas para su re-exportación a los Estados Unidos

