



Perfil Comercial Tilapia

Guatemala, septiembre 2014



Dirección de Planeamiento
5a. Av. 8-06, zona 9. Tels.: 2334-1048 2360-4425 y 28
www.maga.gov.gt diplan@maga.gov.gt

Presentación

El Proyecto AdA-Integración “Proyecto de Facilitación de la Participación de Guatemala en el Proceso de Integración Regional y en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE”, con financiamiento de la Unión Europea, a través del Ministerio de Relaciones Exteriores –MINEX- apoyó al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación –MAGA- en la elaboración de perfiles comerciales de productos agropecuarios.

Por tal motivo, la empresa EURECNA elaboró 15 perfiles comerciales de los productos siguientes: Aguacate, Arveja china, Bayas, Cacao, café diferenciado, camarón, cardamomo, ejote francés, limón, mango, miel, papaya, tilapia, tomate y yuca.

Los presentes perfiles comerciales tienen la finalidad de ser un marco de referencia que introduzca al productor y exportador al mercado de frutas y vegetales de la Unión Europea. Particularmente dar una visión del mercado en la Unión Europea, poniendo relevancia e identificando quienes forman parte en la distribución y comercio de estos productos, que oportunidades de negocio presentan los productos guatemaltecos, cómo debe abordar este mercado, cuál es el segmento del mercado que deben enfocarse, cuáles son sus mejores alternativas de comercialización, etc.

Para ello, cada perfil comercial contiene una caracterización del producto: la identificación internacional de la partida arancelaria, la descripción botánica y variedades comerciales, la descripción de los mercados en la Unión Europea y Centroamérica.

En la descripción de los mercados, se indica el origen de las importaciones del producto, así como el comercio exterior (exportaciones e importaciones) del mismo producto dentro de los países que integran estas 2 regiones o bloques comerciales. Se describen los canales de distribución del mercado de la Unión Europea para frutas y vegetales frescos, que incluyen algunos compradores de estos productos. Además se indican los requisitos para las importaciones del producto de la región europea.

También se incluyen las estadísticas de las exportaciones del producto de Guatemala hacia los países centroamericanos, y los requisitos para importar el producto guatemalteco en la región centroamericana.

Por último, se establecen las oportunidades del producto en el mercado europeo.

Tilapia¹.

La tilapia pertenece a la familia de los cíclidos, y sus dos principales especies comerciales son la *Oreochromis mossambicus*, y la *Oreochromis aureus*. Está identificada bajo dos sub partidas arancelarias principalmente, la 030323 para el caso de tilapias enteras congeladas, y la sub partida 030431 para el caso de los filetes congelados.

Esta es una especie originaria de África, cultivada allí desde 1920, la cual se extendió a Asia y América después de 1945. Actualmente existen en el mundo cerca de 70 tipos de tilapias, y alrededor de 100 híbridos, agrupados en cuatro grandes clases según sus hábitos reproductivos. En la actualidad, la especie más cultivada es la *Oreochromis*.



Fuente: Foto tomada de Google imágenes

Existe una creciente demanda de tilapias en muchos países del mundo en general y en la Unión Europea (UE) en particular los países mediterráneos, donde se ha empezado a comercializar con relativo éxito en sustitución de especies más costosas.

La tilapia es una de las especies que tiene un mayor porcentaje de conversión de alimento en carne, lo que la hace muy atractiva para su cultivo, además de la precocidad de su cosecha, lo que permite una alta rotación de las piscinas donde se cría la especie.

Esta particularidad hace que la tilapia sea importante no solamente como una especie que tiene muy buena demanda exportable, sino que también es una buena solución para la provisión de proteína animal, especialmente en la áreas rurales donde habitualmente se fomenta su cultivo como parte de los productos posibles como complemento de los modelos de “granjas integrales”, que contribuyen a la sostenibilidad de la seguridad alimentaria.

Actualmente los principales países productores son: China, Tailandia, Indonesia y Vietnam entre otros. En América destaca especialmente Ecuador por su producción de filetes.

En Guatemala, se ha incrementado la siembra y producción de la tilapia, aunque la etapa de producción y procesamiento industrial aún está en fases muy incipientes.

¹ Elaborado por Valentín Díaz. ATI UE.

Descripción de los mercados

Mercados Europeos

Generalidades

Durante 2012, en la UE se importaron más de 12.787² toneladas de tilapias enteras (partida 030323), siendo los principales proveedores por su orden en toneladas:

- China con 10.353
- Tailandia con 1.590
- Indonesia con 346
- Vietnam con 231

Con respecto al consumo en ese año para este producto, destacaron Francia con un consumo de 5.024 Tm, Reino Unido con 3.563 t y Bélgica con 1.070 Tm.

Con respecto a los filetes de tilapia congelados (partidas 03042905 y 030431)³, se importaron durante los últimos tres años 35.773 toneladas, siendo sus principales proveedores en TM:

- China con 33.810
- Indonesia con 3.222
- Tailandia con 735
- Ecuador con 257

Los principales compradores de los filetes, fueron:

- Holanda con 230
- Reino Unido con 15
- Bélgica con 12

Durante los últimos diez años no se han registrado exportaciones de tilapias desde Guatemala a la Unión Europea.

² Toda la información estadística de los mercados de la UE obtenida para este perfil comercial, ha sido tomada de: www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES, actualizada a mayo de 2014.

³ A partir de cálculos del autor, mediante la suma de las diferentes partidas arancelarias reportadas para el mismo producto en diversas categorías.

Mercado en la Unión Europea.

El consumo de productos de productos de la pesca cuenta con una amplia tradición en los países del mediterráneo europeo, lo mismo que en los países escandinavos, aunque por obvias razones con gustos y preferencias por especies distintas.

El mayor problema que enfrenta la tilapia en el mercado europeo, al igual que la Panga, otra variedad de pescado blanco de piscifactoría, es que al provenir en su mayor parte de China, está contando con mala prensa relacionada con la baja calidad del agua utilizada para el cultivo de la especie y de los controles sanitarios que se le imponen localmente.

Esto a su vez es una extraordinaria oportunidad para Guatemala, dado que recientemente el país se está iniciando en la producción de la tilapia a nivel comercial, y considerando la experiencia previa de las autoridades competentes para el control sanitario, estas pueden capitalizar su experiencia con los camarones para reforzar rápidamente los controles a la producción local, de la mano de los productores nacionales. En Guatemala, la mayor debilidad está en la parte final de la cadena de industrialización, ya que no hay en la actualidad capacidad para filetear y congelar como demanda el mercado de la UE y otros mercados interesados en el producto.

Alrededor del 70% del consumo de la Europa de los 27, en cuanto a productos de la pesca, se centra en España, Francia, Reino Unido, Italia y Alemania. El mayor consumo de tilapia durante los últimos años se registra en Francia, Reino Unido, Bélgica e Italia.

Las importaciones de tilapia registradas en los últimos tres años desde los principales países exportadores antes indicados, con volúmenes en toneladas . son:

- Francia con 5.024
- Reino Unido con 3.563
- Bélgica con 1.070

En las cifras anteriores no se incluyen las importaciones desde los países de la UE.

Algunos compradores de productos de la pesca y enlaces de mercados mayoristas⁴ en la UE, para identificar compradores directos son:

- Frischekontor, Alemania. <http://www.frischekontor.de>
- Mercabarna, Barcelona. http://www.mercabarna.es/es_index.html
- Mabru, Bélgica. <http://www.mabru.be>
- Toulouse marché. <http://www.min-tm.com>

⁴ Se recomienda visitar el sitio Web de la FAO para mayoristas de productos acuícolas, Globefish: <http://www.globefish.org/wholesae-markets.html> .

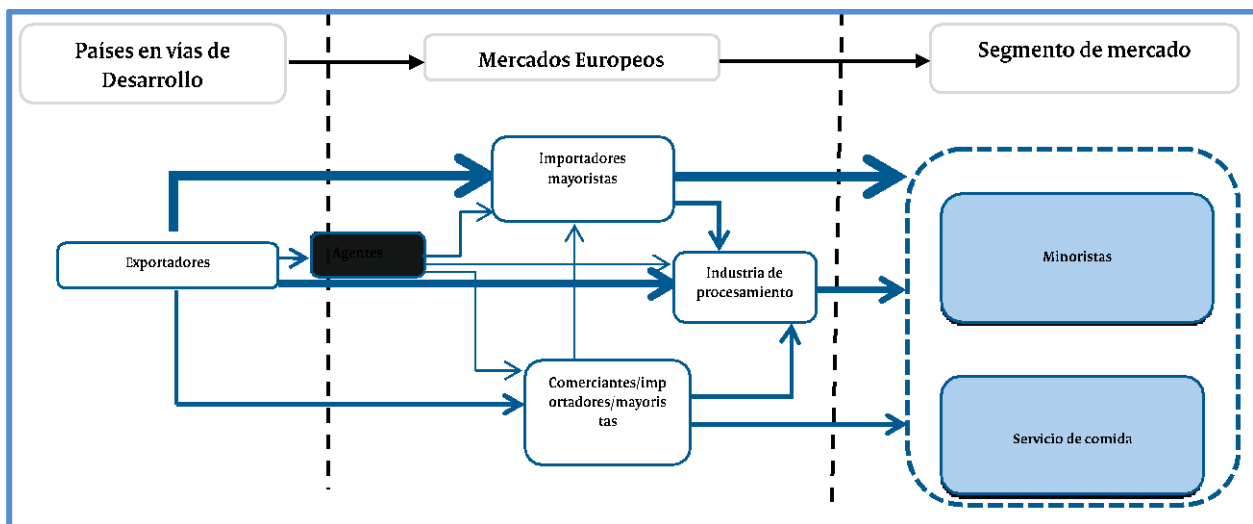
Distribución

La distribución de la tilapia⁵ desde la producción piscícola hasta el consumidor final, involucra a muchos actores proveedores tanto de materias primas como de servicios, cuya gama pasa por plásticos, cartones, etiquetas, cadena de frío y transporte, importadores, distribuidores mayoristas y los minoristas que ponen el producto en las manos de los consumidores.

La UE cuenta con diversos organismos que proveen de forma gratuita información a los exportadores de terceros países como Guatemala, sobre los canales de distribución y los mercados para diversos productos, entre los que se encuentra la tilapia; entre esas fuentes de información, destaca el Centro para la Promoción de las Importaciones desde Países en Desarrollo, CBI⁶.

En el caso de España⁷ y otros países como Francia, Reino Unido y Bélgica, que agrupan la principal demanda por los productos de la pesca y la piscicultura, cerca del 70% de la distribución se realiza a través de las cadenas de supermercados.

Canales del mercado de la UE para productos del mar



Fuente: Base de datos de información CBI

Hay que destacar, que desde la crisis de 2008, se ha presentado en los principales países mediterráneos de Europa, una importante disminución en el consumo de ciertas especies de pescados más costosas, a favor de la tilapia, lo que ha constituido una gran novedad en los mercados del sur de Europa, donde además, debido a su suave sabor ha cautivado especialmente a los consumidores más jóvenes.

⁵ Canales y segmentos del mercado CBI: productos acuícolas congelados. CBI 2014.

⁶ Mayor información sobre inteligencia de mercados, sistemas de distribución, etc., puede encontrarse de forma gratuita en el sitio Web: http://www.cbi.eu/system/files/marketintel_platforms/canales_y_segmentos_del_mercado_productos_de_mar_congelados_-_pescados_y_productos_de_mar.pdf://www.cbi.eu/marketintel_platform/fresh-fruit-vegetables/136122.

⁷ Para mayor información, ver informe del MAGRAMA sobre consumo del 2013: http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/PRESENTACION_DATOS_CONSUMO_2013_tcm7-321988.pdf.

En el caso de los productos orgánicos, intervienen todas las entidades de certificación y control de los productos, así como las autoridades que controlan de forma adecuada los productos de exportación.

La mayoría de las cadenas de distribución minorista, exigen a los proveedores certificaciones privadas que en ningún caso son de carácter obligatorio para vender en la UE, por lo que se recomienda la búsqueda activa de alternativas comerciales que no requieran este tipo de certificaciones privadas que con frecuencia encarecen los costes de producción, y no siempre compensan el esfuerzo del productor al momento de negociar los precios de venta.

Algunos de los canales alternativos de comercialización en Europa, al margen de las grandes cadenas, son las redes de mercados mayoristas existentes en todos los países europeos, una de las cuales es la española MERCASA⁸ donde puede encontrar la lista de compradores especializados en cada producto.

Adicionalmente, es importante saber que hay dos ferias muy destacadas en el ámbito de la comercialización de productos de la pesca en general, incluyendo la tilapia en particular en Europa, la más importante se celebra cada dos años en octubre, en la ciudad de Colonia, y se llama ANUGA⁹, navegando a través de su Web, puede verse el nombre de los expositores¹⁰, donde pueden encontrarse compradores de todo el mundo, que a la vez son potenciales clientes.

El otro evento importante, se realiza en Bruselas, usualmente en mayo de cada año, se llama *Seafood*¹¹ y visitando su Web puede encontrar los datos de contactos de todos los compradores¹² que han participado en la edición de 2014. En estos dos eventos, además de encontrar clientes, es posible encontrar equipamiento para el procesamiento de la tilapia.

Es importante señalar, que no siempre es conveniente participar en las ferias como expositor, especialmente para los productores medianos y pequeños, puede resultar muy atractivo participar en la feria como visitante, recorrer detalladamente los pasillos y pedir citas con los compradores que puedan parecer interesantes para ofrecerles los productos. El hecho de participar como expositor, además del coste que representa, con frecuencia limita la capacidad de moverse y establecer contactos, además de estar sujeto al papel pasivo de recibir las visitas de los potenciales interesados.

Requisitos de entrada de la tilapia en la UE

Con el fin de asegurar el más alto nivel de protección de los consumidores europeos, existe una serie de requisitos orientados a garantizar que los productos alimenticios importados, de origen animal, cumplen con aspectos relacionados con el control de los niveles de contaminantes generados por el uso de medicamentos veterinarios, el agua, u otras

⁸ Para visitar la Web de MERCASA visite el siguiente enlace: www.mercasa.es .

⁹ El folleto de la edición 2015 puede verlo en: <http://www.anuga.com/en/anuga/home/index.php> .

¹⁰ A través de este enlace puede encontrar los principales expositores y potenciales compradores de tilapias en el mundo: <http://www.anuga.com/en/anuga/ausstellersuche/suche/suche.php?stichwort=seafood> .

¹¹ La información de Seafood 2014, se puede ver en: <http://www.seafoodexpo.com/global/> .

¹² Para consultar los participantes y potenciales compradores de tilapias participantes en el Seafood 2014, visite: <http://www.seafoodexpo.com/global/exhibitor-list-2014> .

circunstancias que pueden afectar la inocuidad de estos productos.

Estos requisitos deben tenerse en cuenta durante todas las etapas involucradas en la producción, captura, empaquetado, transporte, comercialización, etc. antes que el producto pueda ser puesto a disposición de los consumidores finales.

En el caso de Guatemala, el país ya cuenta con todas las aprobaciones de la FVO para poder realizar exportaciones piscícolas a Europa, como lo ha venido haciendo con regularidad, y solo se pide que los establecimientos involucrados en toda la cadena productiva, cuenten con la debida aprobación de las autoridades competentes locales.

Por lo anterior, es necesario considerar antes de pensar en exportar, que se está en disposición de cumplir especialmente con los siguientes requerimientos¹³, los cuales no son una lista exhaustiva, pero si cubre los requisitos más importantes:

- Reglamento UE 1881 de 2006, en que se fijan los niveles máximos de residuos de contaminantes¹⁴ en la UE.
- Directiva de la Comisión Europea 96/23 de 1996, y sus modificaciones posteriores y documentos relacionados, relativa a las medidas de control aplicables respecto de determinadas sustancias y sus residuos en los animales vivos y sus productos.
- Decisión de la Comisión Europea 163 de 2011, y sus modificaciones posteriores y documentos relacionados, relativa a la aprobación de los planes enviados por terceros países sobre el control de los residuos en los animales vivos y sus productos.
- Reglamento UE 470 de 2009, sus modificaciones y documentos anexos, (como el Reglamento 37 de 2010), por los que se establecen los Límites Máximos de Residuos (LMRs), para sustancias farmacológicas¹⁵ utilizadas en animales; y el nivel de los puntos de acción para los medicamentos que no tienen LMRs.
- Reglamento UE 1107 de 2009 y otros complementarios, sobre el uso de sustancias activas en pesticidas utilizados para la protección de las plantas. Existen productos autorizados¹⁶ por cada especie, así como sustancias activas que tienen establecidos Límites Máximos de Residuos (LMR), Reglamento UE 396 de 2005; Límites máximo sde contaminación radiactiva, Reglamento UE 3954 de 1987 y otros complementarios; los cuales deben cumplirse.

¹³ El sitio Web: <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html> de la UE, proporciona de forma gratuita toda la legislación europea en sus versiones más actualizadas. Basta conocer el número del documento para hacer una búsqueda fácil en este enlace.

¹⁴ Más información disponible sobre el control de contaminantes en la UE, disponible en el enlace: http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/contaminants/fs_contaminants_final_web_en.pdf.

¹⁵ Se recomienda leer el documento en este enlace, para complementar la información sobre residuos de medicamentos en productos de origen animal provenientes de terceros países: http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/residues/docs/requirements_non_eu.pdf.

¹⁶ La lista actualizada de productos químicos autorizados por especie, puede consultarse en: http://exporthelp.europa.eu/update/requirements/ehir_eu14_02v001/eu/auxi/eu_heapestires_positive_EU_list.pdf, al igual que la lista de sustancias activas y sus LMR en: http://ec.europa.eu/sanco_pesticides/public/?event=homepage.

- Reglamento UE 852 de 2004¹⁷, por el que se establecen las normas generales de higiene¹⁸, entre las que se destacan la obligación general en toda la cadena de trabajar con un sistema basado en HACCP¹⁹, las normas de higiene en la producción primaria, los criterios microbiológicos²⁰
- Reglamento UE 1935 de 2004, sobre materiales en contacto con los alimentos²¹.
- Reglamento UE 1169 de 2011, sobre normas de etiquetado.
- Reglamento UE 178 de 2004, especialmente en lo relativo a la trazabilidad.

Para información más completa y actualizada de los requisitos de importación a la UE en español, puede dirigirse al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad²² de España.

Adicionalmente al cumplimiento de los Reglamentos anteriores, es necesario contar con el Certificado sanitario, expedido por la autoridad competente local.

El importador, debe estar autorizado para importar este tipo de productos a la UE, a través del Registro Sanitario, ya que es el importador el último responsable ante la UE en caso de presentarse cualquier problema con el producto importado.

En términos generales, es obligatorio tener implantado un sistema basado en el Análisis de Peligros y Puntos críticos de Control (APPCC por sus siglas en español y HACCP por sus siglas en inglés) basado en la metodología del Códex Alimentarius, y un adecuado sistema de trazabilidad para poder exportar a la UE. El contar con estos dos requisitos bien implantados, asegura en la mayoría de los casos, el cumplimiento de los demás reglamentos antes indicados.

Para el caso de los productos obtenidos bajo producción ecológica, procedimiento que es también voluntario, los productos así obtenidos deben asegurar el cumplimiento de todas las disposiciones vigentes a este efecto, establecidas en el Reglamento UE 834 de 2007.

Para ver información más detallada, incluyendo aspectos de aranceles, cuotas de exportación, cuotas de IVA de importación en cada país, etc. puede visitar el Export Helpdesk²³, herramienta gratuita de la UE que facilita toda la información necesaria a los interesados en exportar hacia la Unión Europea.

¹⁷ En este enlace se ofrece una guía de cumplimiento de este Reglamento, actualizada en 2012: http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/hygienelegislation/guidance_doc_852-2004_es.pdf.

¹⁸ En este enlace puede verse la nueva guía de 2014 relativa a los requisitos sanitarios de importación a la UE.: http://ec.europa.eu/food/international/trade/interpretation_imports.pdf.

¹⁹ En este enlace se ofrece una Guía de la Comisión Europea sobre la facilitación para la implantación del HACCP: http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/hygienelegislation/guidance_doc_haccp_es.pdf.

²⁰ Los criterios microbiológicos están establecidos en el Reglamento UE 2073 de 2005.

²¹ Ver preguntas y respuestas frecuentes sobre envasado de alimentos en: http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/foodcontact/qanda_booklet_en.pdf.

²² Puede solicitar información a través del e-mail saniext@msssi.es, o visitando la Web: <http://www.msssi.gob.es/profesionales/saludPublica/sanidadExterior/home.htm>.

²³ Para el Export Helpdesk visite: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

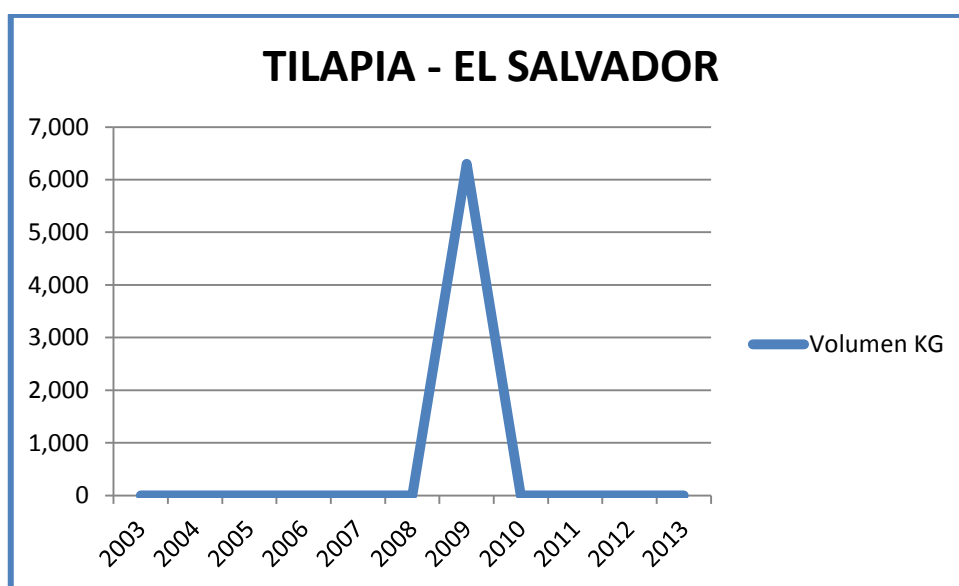
Mercados Centroamericanos

Generalidades

En la mayoría de países de Centroamérica se producen y exportan tilapias, por lo que los registros de comercio intraregional para este producto son bajos. Es posible que se puedan mejorar las exportaciones a algunos países donde no haya suficientes volúmenes para cubrir la demanda local, pero incluso para el mercado interno en Guatemala, se puede prever un incremento de la demanda si los precios son asequibles para los consumidores locales.

Mercado de la tilapia en Centroamérica

En los últimos años, el único país donde hay registro de las exportaciones en la región, es El Salvador en 2011, donde se realizaron las exportaciones que se indican:



Fuente: Autor a partir de datos de SIECA

Distribución

La distribución en El Salvador, tradicionalmente ha sido realizada por los mayoristas que realizan las importaciones, y en algunos casos, los mismos exportadores desde Guatemala han colocado sus productos en el mercado local, especialmente a nivel de venta minorista.

Requisitos de entrada de la tilapia en Centroamérica

Los países de Centroamérica, y especialmente El Salvador, reconoce el certificado sanitario como válido para poder realizar ventas de tilapias en su territorio, por lo que es indispensable la autorización sanitaria por parte de las autoridades competentes locales.

Conclusiones

Considerando los elementos anteriores, se puede concluir que el mercado de la tilapia en la UE permite que Guatemala y sus productores continúen trabajando y creciendo para atender la demanda de este mercado.

Para poder competir de forma adecuada, es necesario contar con un producto adecuado, y para ello es necesario que los productores sigan trabajando en fortalecer las cadenas de producción, especialmente en lo que se refiere a la parte industrial, sin lo cual no hay posibilidad de filetear y congelar adecuadamente el producto.

Las posibilidades crecer con tilapias de Guatemala en el mercado de Centroamérica se consideran bajas, debido a que en prácticamente todos los países hay producción local, y no se recomienda realizar esfuerzos adicionales por incursionar en este mercado.