

Informe Especializado
Oportunidades para pelágicos en
África Occidental



ÍNDICE

I.	PERFIL PRODUCTO - MERCADO	3
II.	POTENCIAL DE MERCADO & ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	4
III.	TRANSPORTE & LOGÍSTICA	8
IV.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN	9
V.	PRECIOS	10
VI.	POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO.....	14
VII.	INFORMACIÓN DE INTERÉS	15
VIII.	INFORMACIÓN DE CONTACTO DE POTENCIALES COMPRADORES ..	17

I. PERFIL PRODUCTO - MERCADO

1.1. PARTIDA ARANCELARIA

Gráfico N° 01

Principales partidas arancelarias para pelágicos en distintas presentaciones en Ghana & Nigeria

Partida SA2017	Descripción	Arancel NMF	Arancel Aplicado a Perú
0303.53.00.00	Sardinias congeladas "Sardina pilchardus" congeladas	10%	10%
0303.54.00.00	Caballa "Scomber scombrus", "Scomber australasicus", "Scomber japonicus" congelada	10%	10%
0303.55.00.00	Jack y jurel "Trachurus spp." congelados	10%	10%
1604.15.00.00	Preparaciones y conservas de caballa, enteros o en trozos (excl. Picados)	20%	20%
1604.16.00.00	Preparaciones y conservas de anchoas, enteras o en trozos (excl. Picados)	20%	20%

Fuente: MacMap Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

El tratamiento arancelario para la importación de pelágicos en Ghana y Nigeria, los dos más importantes compradores de productos pesqueros de la región. Para el caso de los congelados la tasa NMF aplicable es de 10%, mientras que para las conservas es de 20%. Es importante mencionar que solamente los productos pesqueros provenientes de los miembros del bloque africano ECOWAS¹ pueden ingresar exentos de aranceles.

1.2. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Entre los pelágicos existen claras preferencias por las caballas y jureles congelados. En el caso de los primeros, los consumidores usualmente se encuentran más relacionados con las caballas del Atlántico, provenientes del Mar del Norte; sin embargo, en los últimos años las preferencias están virando hacia la caballa del Pacífico, especie de talla más pequeña y menor contenido de grasa pero de precio menor.

- PRESENTACIONES

- Depende del cliente aunque los tipos de presentación preferidos por las principales cadenas de retail y los consumidores son los pelágicos enteros (**whole round**). La demanda de filetes y porciones es mínima y se restringe a algunos importadores especializados que cubren hoteles y restaurantes.

¹ ECOWAS, bloque de África Occidental compuesto por Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea – Bissau, Guinea, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal y Sierra Leona

- Los pelágicos suelen ser importados en bloques congelados de **10 kg, 20 kg, 25 kg y 30 kg**. La cantidad de piezas varía según el tamaño del pelágico y varía **entre 80 y 120 unidades/bloque**.
- En el caso particular de la caballa son bastante populares las tallas entre **200 – 400 gr** e incluso **100 – 300 gr**.

II. POTENCIAL DE MERCADO & ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

2.1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Gráfico N° 01
África: Consumo per-cápita de productos pesqueros de los principales países importadores de la categoría (2013)



Fuente: FAO STAT Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Los productos pesqueros son la fuente de proteínas más importante para millones de africanos. De acuerdo a Tacon & Metian, los pescados – principalmente pelágicos – representan poco más del 25% del consumo de proteína animal en al menos en 21 países del continente, siendo esta proporción más marcada en las naciones costeras ubicadas en el África Subsahariana y Central

como Ghana (62% de la proteína animal consumida proviene de productos pesqueros), República Democrática del Congo (41%), Angola (32%) y Nigeria (28%).

En este contexto, el pescado es un alimento primordial y altamente demandado por los consumidores africanos. Sin embargo, debido a los aún bajos niveles de ingreso de las poblaciones, muestran preferencias por los denominados “pescados democráticos”, término que engloba a aquellas especies que representan fuentes de proteína económicamente asequibles para las comunidades pobres y que también pueden ser vendidos como productos de gama media en los supermercados de las principales ciudades. Dentro de este grupo destacan pelágicos importados como sardinas, caballas y jureles, los cuales son adquiridos en punto de venta congelados/descongelados o bajo la preparación tradicional del ahumado africano. En este punto, es importante mencionar que existen preferencias por el pescado entero (con cabeza & cola) y eviscerado.

Por otro lado, la rápida urbanización y el fuerte crecimiento de expatriados se encuentra impulsando la demanda de pescados provenientes de la acuicultura, dentro de los cuales destaca la popularidad que en los últimos años viene adquiriendo la tilapia y el pangasius importado. Esta tendencia se hace más evidente en aquellos países productores de petróleo y minerales, como Nigeria o Angola, que han sido testigos de una gran afluencia de población inmigrante proveniente en su mayoría de Asia, la cual se ha convertido en un segmento clave para el despegue de las ventas de la categoría.

En cuanto a canales de distribución para productos pesqueros, se puede destacar dos grandes segmentos con públicos objetivos claramente identificados. El primero y predominante está representado por el canal tradicional a pequeña escala, usualmente informal, donde se comercializa el pescado fresco o ahumado de producción local bajo el formato puerta a puerta o a través de puestos ambulantes que tienen como público objetivo a las poblaciones provinciales, así como a los consumidores de menores ingresos de las grandes ciudades. Por otro lado, el canal moderno viene mostrando un fuerte desarrollo en la región y son actores clave en la comercialización de productos pesqueros congelados / descongelados importados principalmente de China; su presencia se limita a las ciudades capitales y centros urbanos de ingresos medios – altos. Asimismo, la venta de productos de mayor valor agregado como filetes frescos / congelados, así como especies de mayor valor comercial como el pargo rojo, besugo y corvina, se dirigen a nichos urbanos como hoteles, restaurantes y algunos minoristas especializados.









2.2. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES


En líneas generales, las importaciones de productos pesqueros del África Subsahariana se caracterizan por la demanda de altos volúmenes de especies de bajo valor comercial,

específicamente pelágicos como la caballa y el jurel congelados, los cuales representan hasta un cuarto de las compras de la categoría. De hecho, si se analiza la estadística de importación en volumen del año 2016, se puede notar que Ghana se posiciona como el décimo primer (11º) comprador mundial de pesca de consumo humano directo por encima de plazas clave como Países Bajos, Reino Unido y Rusia; sin embargo, a nivel de valor importado, se ubica en la casilla 45º. Ello debido a que las compras de este país corresponden en cerca de un 80% a tres especies: caballa, jurel y sardinas congeladas.

Sin embargo, existen algunas particularidades en mercados con industria conservera como los insulares Seychelles y Mauricio, quienes importan principalmente atunes para el procesamiento y exportación. Por otro lado, Sudáfrica demanda sardinas en conserva y langostinos congelados debido a la herencia anglosajona en la dieta del país. Para mayor detalle observar el Cuadro N° 01.

Cuadro N° 02
África: Principales importadores de Pesca CHD (2016)

Importador	Valor Importado US\$ Millones	Part. % Imp. África	Principales Productos Pesqueros Importados
 Nigeria	623	18%	1º Caballa congelada 2º Cabezas de pescado ahumadas o secas 3º Arenques congelados
 Costa de Marfil	494	14%	1º Decápodos natantia preparados 2º Tilapia congelada 3º Salmónidos congelados
 Sudáfrica	357	10%	1º Sardinas en conserva 2º Langostinos congelados 3º Sardinas congeladas
 Ghana	323	9%	1º Caballa congelada 2º Jureles congelados 3º Demás pescados congelados
 Mauricio	314	9%	1º Atunes de aleta amarilla congelados 2º Bonitos de vientre rayado congelados 3º Demás pescados congelados
 Camerún	288	8%	1º Jurel congelado 2º Demás pescados congelados 3º Bacaladilla congelada
 Seychelles	125	4%	1º Atún congelado del género "Thunnus" 2º Demás pescados congelados 3º Decápodos natantia preparados
 Benín	117	3%	1º Demás pescados congelados 2º Salmónidos frescos o refrigerados 3º Atunes frescos o refrigerados

	Zambia	104	3%	1° Jurel congelado 2° Tilapia congelada 3° Caballa congelada
---	--------	-----	----	--

Fuente: Comtrade Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Tal como se puede notar, los mercados del África Occidental (Nigeria, Ghana y Camerún) muestran una fuerte demanda de pelágicos congelados, particularmente de jurel y caballa, los cuales son importados para su comercialización directa en supermercados y almacenes pesqueros, así como para el procesamiento local del tradicional pescado seco – ahumado africano, el cual tiene una fuerte demanda tanto en las grandes ciudades como en las poblaciones interiores e incluso es usado como ofrenda en rituales religiosos. De hecho, la industria del pescado ahumado en África muestra perspectivas positivas, tanto a nivel de mercado interno como para exportación, lo cual se evidencia en que solo Nigeria exporta alrededor de 5 TN de este producto al mes que tiene como público objetivo al mercado étnico de la diáspora africana en Europa y Estados Unidos.

2.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL

Cuadro N° 03
África Subsahariana: Principales Proveedores de Productos Pesqueros CHD

RK	País Socio	US\$ (Millones)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Mauritania	364	237	447	385	361
2	China	368	346	329	381	350
3	Namibia	334	400	342	336	275
4	Países Bajos	200	232	300	223	228
5	España	353	358	315	238	214
	Resto	2 669	2 668	2 597	2 369	2 087
	Mundo	4 287	4 241	4 329	3 932	3 515

Fuente: Comtrade Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Las importaciones del África Subsahariana de productos pesqueros de consumo humano directo muestran diversificadas en lo que refiere a proveedores, aunque se pueden distinguir tres grandes segmentos dependiendo de las especies que se importan. En primer lugar, exportadores regionales como Mauritania son los principales ofertantes de pescados de aguas dulces y pelágicos – principalmente sardinas – frescas o refrigeradas, esto aprovechando las ventajas geográficas y las tasas arancelarias reducidas. En segundo lugar, se tiene a China, país que concentra las importaciones de tilapia y caballas congeladas, así como conservas de pelágicos en la región. Mientras que Países Bajos, España y otras plazas europeas funcionan como re – exportadores de diversos productos congelados provenientes de otras regiones del mundo entre los que se encuentran caballas, arenques, bacaladillas, jureles y sardinas, así como atunes y listados.

En cuanto a proveedores latinoamericanos, Chile y Argentina se posicionan entre los veinticinco principales exportadores de productos pesqueros al África Subsahariana. Por un lado, Chile registró ventas a la región por US\$ 61 millones (2016) compuestas casi en su totalidad por especies de bajo valor comercial como caballas, jureles y arenques congelados. En tanto, Argentina obtuvo exportaciones por US\$ 41 millones y sus principales productos exportados fueron las corvinas, merluzas y langostinos congelados que tuvieron como destino más importante a Sudáfrica. Es importante mencionar que Argentina y sus pares del MERCOSUR cuentan con un acuerdo de preferencias arancelarias con la Unión Aduanera de África del Sur – SACU, compuesta por Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia, vigente desde el 01 de abril de 2016.

III. TRANSPORTE & LOGÍSTICA

3.1. MEDIOS DE TRANSPORTE

De acuerdo a estadísticas de la SUNAT, las exportaciones peruanas destinadas a África Subsahariana ingresa principalmente por el puerto de Tema - Accra en Ghana (US\$ 10 millones en Enero – Octubre 2017). El servicio de transporte a este puerto se realiza a través de la Ruta Costa Este – Sudáfrica operado por MSC con una frecuencia de salida semana y el tiempo promedio de arribo podría tomar entre 40 y 45 días.

Gráfico Nº 02
Ruta Costa Este – Ghana - Sudáfrica



Fuente: [Rutas Marítimas – SIICEX](#). Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

3.2. FLETES

Los costos promedio² asignados al transporte desde Perú hacia Ghana al 01 de diciembre de 2017 son los siguientes:

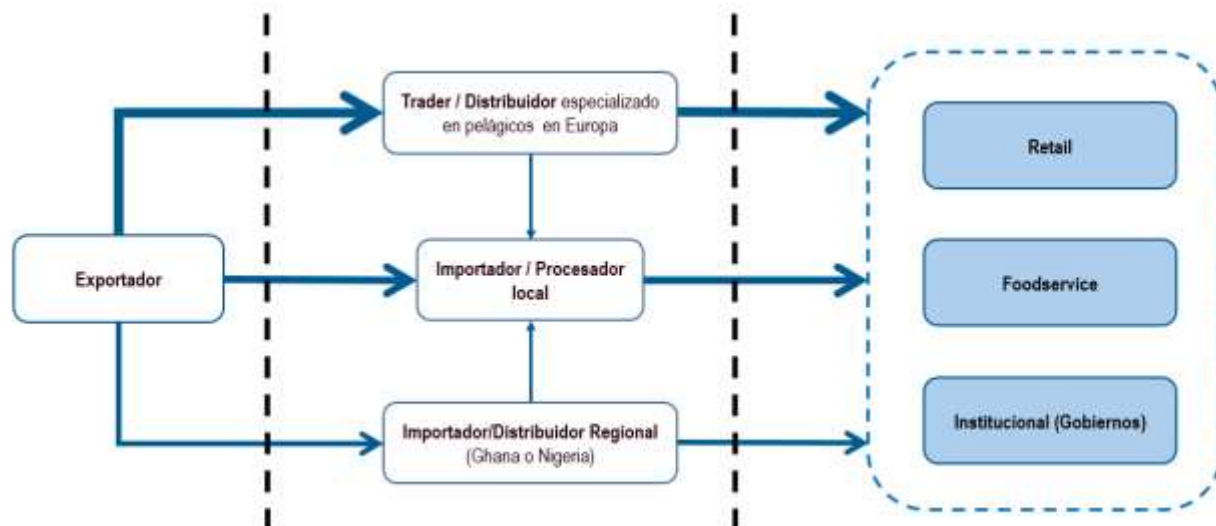
Cuadro N° 4
Costo del Flete Promedio hacia Mercados de África Subsahariana

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Importe
MSC	Marítimo Callao – Tema (Ghana)	Contenedor de 40' Refrigerado	US\$ 4 700

Fuente: SIICEX / World Freight Rates Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERÚ

IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Gráfico N° 03: Canales de Distribución y Comercialización de productos pesqueros en África Subsahariana



Fuente: INFOSA Elaboración: Inteligencia de Mercados - Promperú

Particularmente en el África Subsahariana se manejan tres esquemas de distribución para los productos pesqueros importados, los cuales usualmente se adquieren en presentaciones congeladas (*block frozen*).

El primer esquema y uno de los más comunes para la compra de pelágicos, es la importación a través de traders o distribuidores ubicados Europa que tienen amplia experiencia y hasta oficinas en el mercado africano. Estas empresas normalmente contactan y negocian los términos con el exportador y dirigen la carga directamente al país de destino. Ejemplos de ello son [Crystal Frozen Seafood](#) (Alemania), [J. Marr Seafoods Ltd.](#) (Reino Unido) y [CCB](#) (Francia).

² Sujetos a cargos extras de servicios, impuestos, derechos, etc.

El segundo esquema se encuentra representado por importadores y distribuidores regionales, ubicados mayoritariamente en Ghana y Nigeria, quienes además de cubrir sus propios mercados locales también abarcan los países colindantes. Tal es el caso de [CIC Ltd](#), compañía de capitales libaneses especializada en la importación de pelágicos que tiene sucursales en países de la región como Nigeria, Ghana y Liberia.

Por otro lado, existen un importante número de pequeños – medianos importadores que operan localmente en sus países de origen, incluso algunos se dedican a la producción de ahumado, y por lo general son los principales abastecedores de canal minorista. Entre los más importantes se tiene a ETS Harouna (Burkina Faso & Ghana), [Congelcamp](#) (Camerún), Ashkom Nigeria Ltd, entre otros.

Finalmente, es importante mencionar que por riesgos propios del mercado es recomendable que el exportador a países africanos cierre el contrato, a lo mucho, en términos FOB. Esto debido a que los importadores ya cuentan con experiencia para manejar potenciales problemas burocráticos y administrativos en la aduana de destino, así como temas relacionados al transporte interno debido a la falta de infraestructura.

V. PRECIOS

5.1. PRECIOS FOB COMPETIDORES

La caballa del Pacífico (*scomber japonicus*), conocida como Kote en Nigeria, se encuentra ingresando con fuerza al mercado africano como una alternativa más económica que la caballa del Atlántico, denominada Titus, especie usualmente comercializada en la región y que ha incrementado sus precios desde 2016. De hecho, se estima que la tonelada de caballa del Pacífico puede costar hasta US\$ 500 menos que los precios estimados para similar volumen de caballa del Atlántico proveniente de Noruega.

Debido a las características similares de la oferta, se ha tomado como referencia las exportaciones de Países Bajos, China y Japón de caballa congelada durante enero y julio de 2017 para analizar los precios FOB referenciales. Tal como se puede ver, la oferta japonesa muestran los mayores volúmenes por carga y menores precios de venta que varían entre US\$ 0,75/kg y US\$ 1/kg; caso contrario, los envíos de China son en volúmenes menores y muestran precios que pueden alcanzar entre US\$ 1,8/kg y US\$ 2.

Cuadro N° 05
Precio FOB referencial para la caballa congelada enviada a África desde principales proveedores

País Proveedor	País Destino	Mes	Volumen Lote	Precio FOB
----------------	--------------	-----	--------------	------------

			Toneladas	US\$ / Kg
Japón	Nigeria	Enero	2 630	0,79
	Nigeria	Febrero	3 399	0,82
	Nigeria	Marzo	5 199	0,81
	Ghana	Febrero	4 759	0,82
	Ghana	Marzo	3 317	0,84
Países Bajos	Nigeria	Enero	724	1,28
	Nigeria	Marzo	3 295	1,31
	Nigeria	Abril	4 064	1,62
China	Nigeria	Abril	112	2,13
	Nigeria	Mayo	28	1,8
	Ghana	Enero	184	1,9
	Ghana	Enero	729	1,82
	Ghana	Febrero	105	1,9

Fuente: Penta – Transaction Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

5.2. PRECIOS MINORISTAS

- CONGELADOS



Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Caballa del Atlántico (Titus) entera congelada
	Presentación del producto	Granel – Puesta en counter
	Precio	US\$ 3,0 / kg.
	Marca	-
	Retail	Bellar Mart
	País de Distribución	Nigeria
	Origen	Noruega

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Caballa del Pacífico (Kote) entera congelada
	Presentación del producto	Granel – Puesta en counter
	Precio	US\$ 2,92 / kg.
	Marca	-
	Retail	Bellar Mart
	País de Distribución	Nigeria
	Origen	No especifica

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Caballa entera congelada
	Presentación del producto	Granel – Puesta en counter
	Precio	US\$ 2,5 / kg.
	Marca	-
	Retail	Afrimarket
	País de Distribución	Costa de Marfil
	Origen	No especifica

- DESHIDRATADOS / AHUMADOS

El consumo de pescados e incluso otros productos pesqueros como gambas y cangrejos en presentaciones deshidratadas y ahumadas es altamente popular en los mercados africanos debido a factores culturales así como por la aún baja penetración de electrodomésticos de conservación de alimentos, particularmente en las regiones alejadas de las grandes capitales. Salvo excepciones provenientes de Noruega, el deshidratado y ahumado suele tener como insumo principal a pescados locales y caballas importadas y es procesado localmente bajo la tradición africana con lo cual tiene un aspecto carbonizado.


Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Caballa del Atlántico (Titus) ahumada
	Presentación del producto	Granel – Puesta en counter
	Precio	US\$ 1,25 / Unidad
	Marca	-
	Retail	Bellar Mart
	País de Distribución	Nigeria
	Origen	No especifica



Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Caballa deshidratada – Cortes medios
	Presentación del producto	Granel – Puesta en counter
	Precio	US\$ 1,56 / Unidad
	Marca	-
	Retail	Supermart
	País de Distribución	Nigeria
	Origen	No especifica

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Porciones de lisa ahumada
	Presentación del producto	Granel – Puesta en counter
	Precio	US\$ 3,24 / Unidad
	Marca	-
	Retail	Supermart
	País de Distribución	Nigeria
	Origen	Nigeria

- CONSERVAS

Debido al aun bajo poder adquisitivo de los consumidores, las preferencias en cuanto a conservas de los mercados africanos se orientan a preparaciones a base de caballa y sardinas, predominantemente en salsa de tomate y, en menor medida, en aceite vegetal, que provienen casi en su totalidad de China. En tanto, la presencia de conservas de atún es bastante baja pero con buenas perspectivas a mediano plazo.

Foto de referencia	Información relevante del producto
--------------------	------------------------------------


	Nombre Producto	Caballa em conserva con salsa de tomate
	Presentación del producto	Lata de metal – 155 gr.
	Precio	US\$ 1,67
	Marca	Geisha
	Retail	Jumia
	País de Distribución	Nigeria - Ghana
	Origen	No especifica


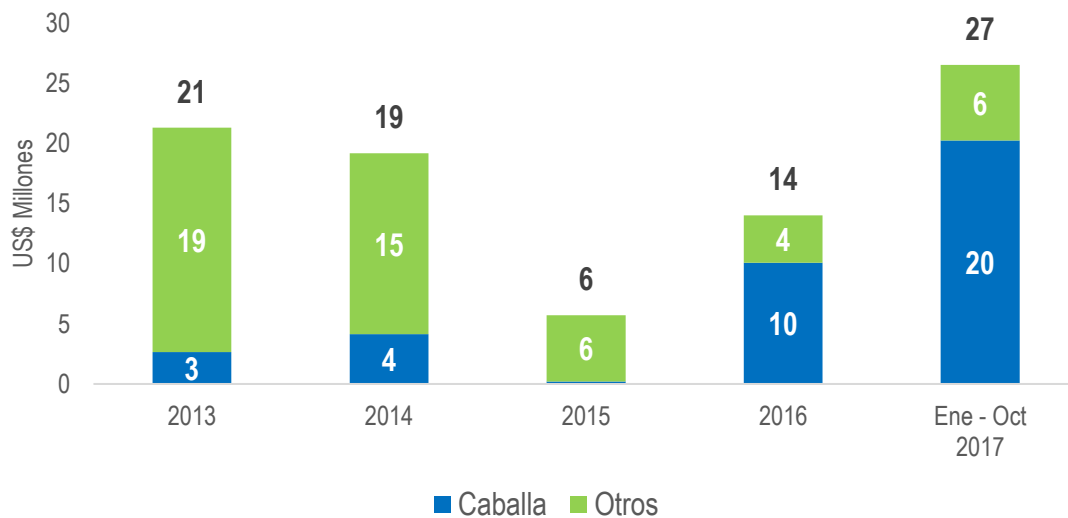
Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Sardinas en aceite vegetal
	Presentación del producto	Lata metálica ¼ club - 125 gr.
	Precio	US\$ 0,63
	Marca	Titus
	Retail	Ghana Provisions
	País de Distribución	Ghana
	Origen	No especifica

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filetes de cabala en salsa picante - dulce o teriyaki
	Presentación del producto	Lata metálica ¼ club – 125 gr.
	Precio	US\$ 2,46 / Unidad
	Marca	John West
	Retail	Supermart
	País de Distribución	Nigeria
	Origen	No especifica

VI. POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO

Gráfico N°04: Evolución de las exportaciones de productos pesqueros de CHD de Perú a África



Fuente: MAPEX – SUNAT Online Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

De acuerdo a SUNAT, entre enero y octubre de 2017, las exportaciones peruanas de productos pesqueros de consumo humano directo al África totalizaron US\$ 27 millones, lo cual significó casi el doble de los registrado en todo en año 2016. De ellas, poco más del 75% correspondieron a envíos de caballa congelada, especie que mostró altos niveles de pesca debido a la presencia de dos bolsones en altamar peruano durante el segundo semestre de 2016. Del mismo modo, otros productos que vienen mostrando buen desempeño en esta plaza son la merluza HGT congelada (US\$ 2 millones entre Enero – Octubre 2017) y los filetes, aletas y mantos de pota congelada (US\$ 3,8 millones).

En el caso específico de las exportaciones de caballa congelada, los mercados clave fueron Ghana (US\$ 9 Millones), Nigeria (US\$ 4 Millones) y Costa de Marfil (US\$ 2 Millones), aunque vale decir que el primero concentra compras realizadas para otros mercados regionales como Burkina Faso, por ejemplo. Las exportaciones básicamente son realizadas en block frozen de 20 kg

En cuanto a perspectivas, se espera que la tendencia de la sustitución la caballa del Atlántico por la caballa del Pacífico continúe debido a los bajos precios mostrados por esta última. De hecho, mientras que antes se demandaba caballas más grandes de 300 – 500 gr.; en la actualidad, vienen mostrando bastante éxito especímenes de calibres menores como de 200 – 400 gr. e incluso 100 – 300 gr. Esto representa una oportunidad latente para los exportadores nacionales de este producto; sin embargo, esto dependerá de la estabilidad de la oferta nacional.

Esta misma figura se replica en otras especies como los arenques, donde se buscan tallas entre 10% y 20% menores a los estándares anteriores; mientras que la bacaladilla, un pequeño pelágico de bajo valor comercial que antes se vendía únicamente en el Norte de Nigeria, ha encontrado una importante recepción en el resto de países de la región debido a su precio asequible. En este contexto, la anchoveta o sardina peruana congelada podría encontrar cierto público debido a sus características similares, aunque la talla de esta es menor que la bacaladilla.

Por último, es importante mencionar que la mayoría de países de la región manejan esquemas de licencias para las importaciones durante la “temporada” de pesca marina. En el caso de Ghana, por ejemplo, la demanda de pescado importado es alta entre los meses de junio y noviembre, periodo donde no hay pesca local por lo que la obtención de licencias es más flexible. En tanto, Nigeria maneja un sistema de cuotas de importación de pescados desde 2014; sin embargo, debido al déficit alimentario en el país se está evaluando la eliminación de la misma, lo cual expandiría el potencial de uno de los mercados más grandes de la región.

VII. INFORMACIÓN DE INTERÉS

7.1. FERIAS

Cuadro N° 06: Ferias de interés

Nombre de la Feria	Web Site	Duración	N° Expositores	N° Visitantes
 Seafood Expo GLOBAL Bélgica	https://www.seafoodexpo.com/global/	3 días	1 850	28 500
 FoodAfrica Egipto	http://www.foodafrica-expo.com/	3 días	294	10 830

Fuente: Portalferias Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

7.2. OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN ÁFRICA

- Oficina Económico Comercial del Perú en Casablanca - Marruecos**
 Consejero Comercial: Sr. Bernardo Muñoz Angosto (interino)
 Teléfono: + 34-911-937511
 Email: bmunoz@mincetur.gob.pe

7.3. LINKS DE INTERÉS

- Economic Community of West African States (ECOWAS) - <http://www.ecowas.int/>
- INFOPECHE - <http://www.infopeche.ci/>
- Food Africa Trade Show - <http://www.foodafrica-expo.com/>
- Ministry of Food & Agriculture of Ghana (MOFA) - <http://www.mofa.gov.gh/>
- Federal Ministry of Agriculture & Rural Development (FMARD) - <https://fmard.gov.ng/>

VIII. INFORMACIÓN DE CONTACTO DE POTENCIALES COMPRADORES

Cuadro N° 07: Información de importadores europeos especializados en el mercado africano

COMPRADOR	PÁGINA WEB	MAIL CONTACTO	País	Productos Demandados
Crystal Frozen Seafoods	http://www.crystalsea.de/	fish@crystalsea.de	Frankfurt, Alemania	Caballa del Pacífico, Caballa del Atlántico, Jurel, Arenque, Sardinias, Tilapia, Merluza, Abadejo de Alaska, entre otros
J. Marr Limited	http://www.marsea.co.uk/	enquiries@marsea.co.uk	Reino Unido	Caballa del Pacífico, Caballa del Atlántico, Sardina, Arenque, Cabezas de Bacalao, Harina de pescado, Pescado Seco, entre otros
La Compagnie Du Cap Blanc	http://www.es.lacompagnieducapblanc.com/	cap-blanc@cap-blanc.com	Mónaco, Francia	Caballa del Pacífico, Caballa del Atlántico, Jurel, Corvina Amarilla, Pescadilla, Pargo, Tilapia

Fuente: Penta – transaction Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Cuadro N° 08: Información de importadores africanos de productos pesqueros de CHD

COMPRADOR	PÁGINA WEB	MAIL CONTACTO	País	Productos Demandados
AMEX Fishing Limited	http://www.amexfish.com/	rasheed@amexfish.com	Lagos, Nigeria	Caballa, Jurel, Merluza, Arenque, Corvina Amarilla, Corvina Blanca
Haano Industries Limited	http://www.deekaygroup.com/our-companies/haano	info@deekaygroup.com	Lagos, Nigeria	Conservas de sardinias en aceite vegetal, Arenque, Caballa, Jurel
CONGELCAM SA	http://congelcamsa.com/	congelcam@congelcamsa.com	Yaundé, Camerún	Caballa del Pacífico, Caballa del Atlántico, Jurel, Arenque, Sardinias
ETS Guenin SARL	http://etablissemmentsguenin.com/	ets.pnr@ets-guenin.com	Pointe Noire, Congo	Corvina, Tilapia, Caballa, Sardinela, Bagre, Panga, entre otros
Société Nationale d' Alimentación	http://sonalci.com/	info@sonalci.com	Abdijan, Costa de Marfil	Caballa & Jurel Congelado
CDPA	http://www.cdpa-int.com/		Cotonú, Benín	Jurel, Caballa, Sardinela, Sardina, Corvina, Merluza, Dorado, Lucio, Bonito, Tilapia,

Fuente: Penta – transaction Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ