



CBI
Ministry of Foreign Affairs

Requisitos e informaciones legales, productivos y comerciales para el mercado europeo de pescados y mariscos

John van Herwijnen
Lima 8 de abril de 2016



CBI

Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en vías de desarrollo.

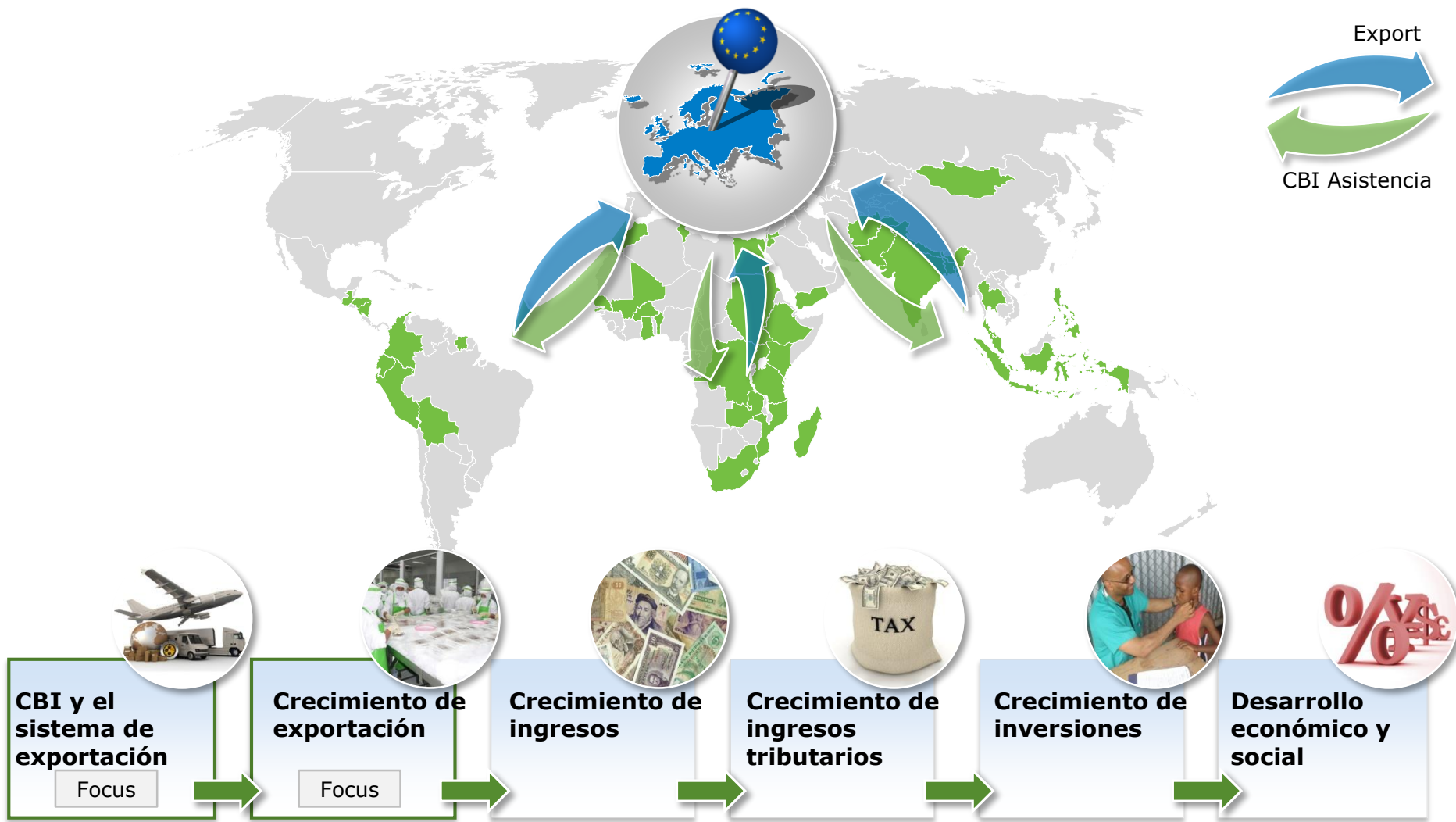
Agencia del Ministerio de Asuntos Económicos de Holanda.

Más de 40 años de experiencia en el campo de desarrollo y promoción de exportaciones.

Misión:

Contribuir al desarrollo económico sostenible a través de la expansión de las exportaciones de países en vías de desarrollo hacia Europa.

The screenshot shows the CBI website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Market Information, Services, Success stories, About CBI, and Newsroom. A search bar is located on the right side of the navigation bar. Below the navigation bar, the main heading reads "CBI supports export from 48 developing countries in 27 sectors". The page is divided into several sections: "Market Information" (with a sub-section for "The CBI Market Intelligence Portfolio"), "CBI Corporate Film", and "CBIZine". A central video player shows an illustration of a truck and a person standing next to a sign that says "EUROPE MARKET". To the right, there is a "News" section with three news items. At the bottom, there are four columns: "Export Programmes", "Market Information", "Company Database", and "Select your country" (with a world map icon).





CBI

Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en vías de desarrollo.

CBI en Perú:

- Capacitaciones;
- Programas de entrenamiento para exportar (Export Coaching):
café, cacao, vino, entre otros;
- Programa Acuicultura a nivel empresarial y sectorial.



PERÚ

Ministerio
de la Producción





CBI

Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en vías de desarrollo.

Expositor:

John van Herwijnen

- 18 años de experiencia en el sector de pescados y mariscos.
- Open Europa Import & Export Consultancy
- Agencia comercial:
 - Delfin Ultracongelados SA (España)
 - IDI Corporation (Vietnam)
 - Scanfisk Seafood SL (España)
 - Benitra BVBA – Banarly Ltd (Nigeria)





CBI

Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en vías de desarrollo.

REQUISITOS LEGALES

REQUISITOS PRODUCTIVOS Y COMERCIALES



CBI

Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en vías de desarrollo.

REQUISITOS LEGALES Y OTRAS INFORMACIONES

CBI

www.cbi.eu

Export Helpdesk

www.exporthelp.europa.eu

SIPPO

www.s-ge.com/global/export/en



CBI

Centro para la Promoción de las Importaciones desde países en vías de desarrollo.

REQUISITOS PRODUCTIVOS Y COMERCIALES



Los 10 P's

Position

Product

Production

Personnel

Packing

Price

Place

Promotion

People

Planning



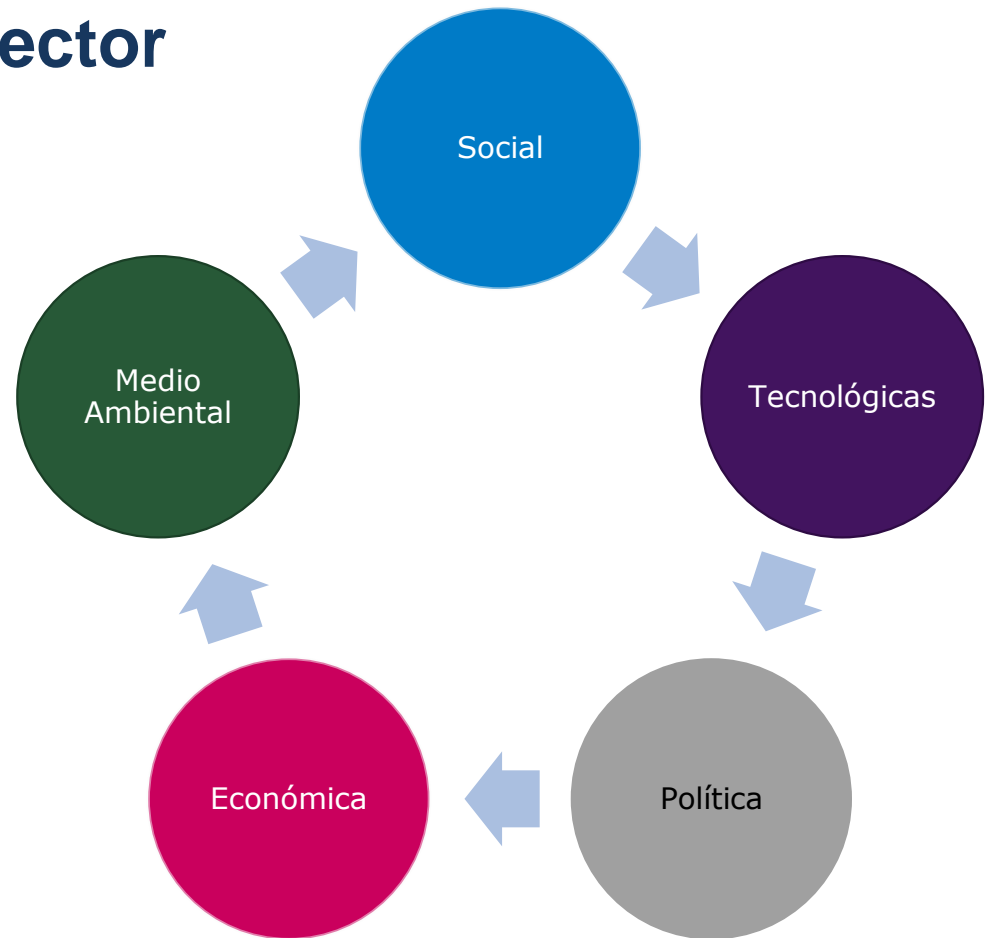


Position – situación del sector



Position - situación del sector

Pescados y mariscos en Europa





Position - situación del sector

Evoluciones en los hábitos de consumo: búsqueda de diversidad por parte de los consumidores, principalmente tratándose de productos industrializados:

- Comidas listas para consumir
- Comidas pre-elaboradas



Aumento del consumo de pescado: Mayor participación de los restaurantes, sean tradicionales, sean institucionales e industriales en la difusión del hábito de consumo de pescado.

Crecimiento de la población: mayor cantidad de alimentos, energía y agua. Enfoque en alimentación sana.





Tecnológicas

Position - situación del sector

Información: trazabilidad y origen del producto. Los consumidores son más conscientes y demuestran su interés por conocer el origen de los productos de pesca y acuicultura que están consumiendo (código QR).

Producción: manejo, proceso, maquinaria, envases, materiales, alimentos, transporte, etc.

Sistemas ICT integrados: pesca, acuicultura, producción, marketing, ventas, logística (códigos de barra), facturación, contabilidad, trazabilidad, etc.

Aditivos químicos: permitidos hasta límites establecidos por ley.





Position – situación del sector

Barreras arancelarias y no-arancelarias

Endurecimiento de requisitos de entrada en temas sanitarios.
Página web de Export Helpdesk (www.exporthelp.europa.eu).

Medidas preventivas y de protección al consumidor

Desde 14-12-2014 el producto se calcula a base del peso neto. Más controles en establecimientos locales de venta.

Promoción de consumo

Los países europeos están desarrollando proyectos para promover el consumo de pescado entre la población.





Position – situación del sector

Crisis económica

- Europa está superando la crisis económica que duró unos 4-5 años.
- Durante la crisis el consumo cambió de productos de alto nivel a productos de bajo-mediano nivel.

Subida general de precios de pescados y mariscos

Actualmente el cambio USD - EURO encarece mucho los productos de importación de Asia y Sudamérica. También la escasez de muchos productos de mar ha subido significativamente los precios.





Position – situación del sector

Creciente interés en controles de sostenibilidad tanto para pesca como para acuicultura.

- Buenas prácticas en el manejo de pesca en pequeña y mediana escala;
- Buenas prácticas en la aplicación del enfoque eco sistémico a la pesca y acuicultura;
- Pesca y acuicultura sostenible (MSC, ASC, Global Gap, Orgánico, etc).





Product - producto



Product - producto

- Salud humana antes de todo;
- Mantener la cadena de frío;
- Uso fácil y rápido del producto;
- Producto natural limitando aditivos químicos;
- Limitando glaseos (peso neto);
- Trazabilidad;
- Diversificación;
- Valor añadido.





Production - producción



Production – plantas de elaboración

- Salud humana antes de todo;
- Asegurar la cadena de frío;
- Limitación de riesgos en todos los aspectos;
- Sistemas de seguridad para el producto y empleados;
- Transparencia;
- Trazabilidad;
- Certificaciones.





Production - certificaciones

GLOBALG.A.P.





Personnel - empleados



Personnel - empleados

- Conciencia e involucración del producto, producción, higiene, posición de la empresa, compañeros, bienestar de la sociedad directa e indirecta, etc;
- Capacitaciones: manejo de alimentos, seguridad, inglés, diseño web, administración, contabilidad, exportación, etc;
- Rendimiento de trabajo;
- Certificaciones.





Personnel – Responsabilidad Social de Empresa

- Baños, duchas, dormitorios, agua potable;
- Trabajo infantil, trabajo forzoso;
- Discriminación;
- Cumplimiento de contratos y derechos laborales;
- Negociación colectiva;
- Horas extras, maternidad, edad mínima, etc;
- Trabajo con pesticidas, productos químicos, etc;
- Certificación GRASP (= Global Gap con RSE incluido);
- ISO 26000.





Packing - envase



Packing - envase





Packing - envase





Packing - envase





Packing - envase





Packing - etiquetas

Norma europea EU 1169/2011 y el reglamento EU 1379/2013:

1. Denominación comercial de la especie y su nombre científico añadiendo el término 'congelado' o 'fresco'
2. Lista de ingredientes
3. Declaración de alérgenos
4. Cantidad de determinados ingredientes (%)
5. Cantidad neta
6. Fecha de duración mínima
7. Condiciones de conservación y/o utilización
8. Nombre / razón social y dirección del operador





Packing - etiquetas

9. País de origen o procedencia
10. Modo de empleo (en espera de la Comunidad Europea de normas específicas)
11. Método de producción:
 - ★ Capturado
 - ★ Capturado en agua dulce
 - ★ De cría
12. Zona de captura (FAO 27 por ejemplo) o cría
13. Categoría del arte de pesca (redes de arrastre, redes de tiro, redes de enmalle, redes de cerco e izadas, sedales y anzuelos, rastras, nasas y trampas, etc.)
14. Marcado de lote para su trazabilidad
15. Información nutricional



Packing - etiquetas

La información nutricional por 100 gramos de producto incluirá:

- ◆ Valor energético (kJ/Kcal)
- ◆ Grasas (g)
- ◆ Ácidos grasos saturados (g)
- ◆ Hidratos de carbono (g)
- ◆ Azúcares (g)
- ◆ Proteínas (g)
- ◆ Sal (g) (o declarar presencia de forma natural en el alimento)

La ubicación de la etiqueta figurará directamente en el envase o en etiqueta adherida al mismo. Se define altura mínima de letra (1,2 mm si envase > 80 cm² y 0,9 mm si inferior).

www.exporthelp.europa.eu

www.cbi.eu

www.s-ge.com/global/export/en



Price - precio



Price - competencia

Competencia creciente desde dentro y fuera

- Europa está acostumbrado a importar pescados y mariscos de países asiáticos con mano de obra y costos de producción más baratos;
- Países como Ecuador, Chile, Ecuador y Argentina ya exportan grandes cantidades a Europa;
- Propia pesca y acuicultura;
- Alternativas.





Price - financiación

- Préstamos bancos para inversiones;
- Financiamiento pre embarque;
- Financiamiento post embarque;
- Factoring internacional de exportación;
- Forfaiting (compra de cartas de crédito);
- Financiamiento de importación;





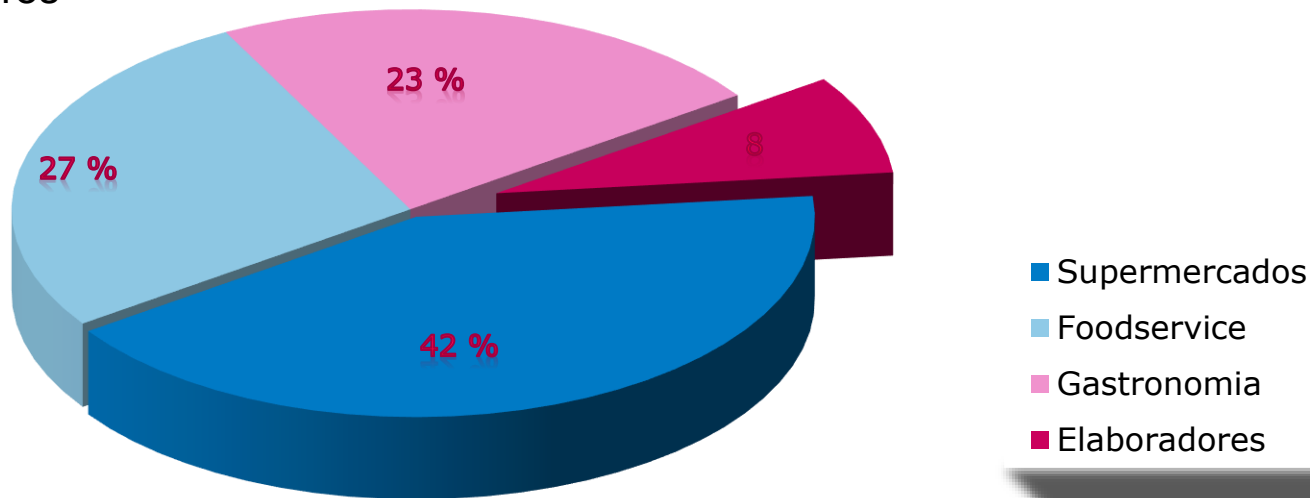
Place - lugar



Place – canales de distribución

Cuatro canales de distribución para pescados y mariscos en Europa:

- Supermercados
- Foodservice (colegios, universidades, hospitales, etc)
- Gastronomía (restaurantes)
- Elaboradores





Place – canales de distribución

Exportadores usan normalmente mayoristas para entrar en el mercado europeo





Place – canales de distribución

Ventajas si el exportador vende directamente a mayoristas:

- Capaz de vender cantidades más grandes a distintos clientes finales;
- Menos papeleo;
- Una persona de contacto para distintos clientes finales;
- Logística menos complicada.

ii Menos errores !!



Place – canales de distribución

Si el exportador quiere vender directamente al supermercado necesitará:

- muy buenos conocimientos del retail europeo;
- muy buenos conocimientos de los mayoristas europeos;
- muy buen equipo de ventas;
- buenos conocimientos de la logística en Europa;
- propio desarrollo de producto;
- bueno equipo de marketing y diseño.





Place - logística

Congelado

- FOB Lima – Paita por fcl 20'- 40'
- CFR / CIF Rotterdam, Amberes, Hamburgo, Felixstowe, Le Havre, Marsella, Vigo, Valencia, Livorno, Piraeus, etc, etc
- Maersk, Cosco, MSC, Yang Ming, APL, etc
- Dentro de 4-5 semanas de la confirmación de pedido

Refrigerado

- CFR / CIF Ámsterdam (KLM – AirFrance), Paris (AirFrance), Frankfurt (Lufthansa), Madrid (Iberia – LAN), etc por 300-500 kilos
- Dentro de 6-7 días de la confirmación de pedido



DOCUMENTOS - REQUISITOS LEGALES !!!



Promotion - promoción



Promotion – marketing

Página web:

- Productos
- Pesca, acuicultura, producción, etc (proceso)
- Certificaciones y sostenibilidad
- CSR – RSE
- Equipo y datos de contacto



Redes sociales y otros:

- LinkedIn
- Facebook
- Twitter
- Skype
- Whatsapp



Fichas técnicas



Promotion – CRM (relación de cliente)

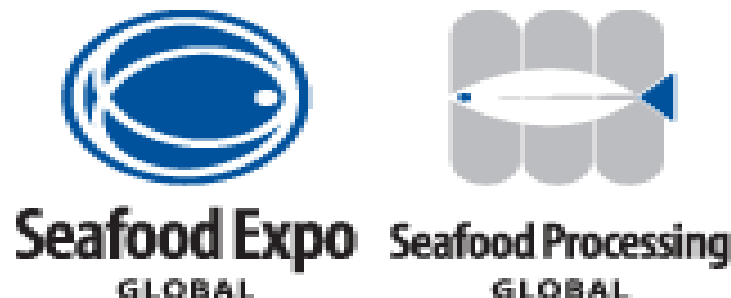
- Preparación en todos los aspectos;
- Transparencia;
- Objetivos a medio – largo plazo;
- Seriedad y minuciosidad;
- Confianza;
- Cumplimiento de contratos;
- Pro activo;
- Rapidez;
- Producto de calidad estable en todos los aspectos.





Promotion – ferias europeas

- Seafood Expo Global Bruselas – abril, anual, enfocada al mercado europeo
- Conxemar Vigo – octubre, anual, enfocada al mercado español
- Fish International Bremen – febrero, bianual, enfocada al mercado alemán
- TuttoFood Milano – mayo, bianual, enfocada al mercado italiano
- Polfish Gdansk – mayo, bianual, enfocada al mercado alemán y polaco
- World Food Moscú – septiembre, anual, enfocado al mercado ruso





Promotion – revistas / páginas web / asociaciones

- Seafood International
- Conxemar
- Alimarket
- Redes
- EuroFish Magazine
- Nederlands Visbureau
- ITC Trademap





People - personas



People – culturas de negocio





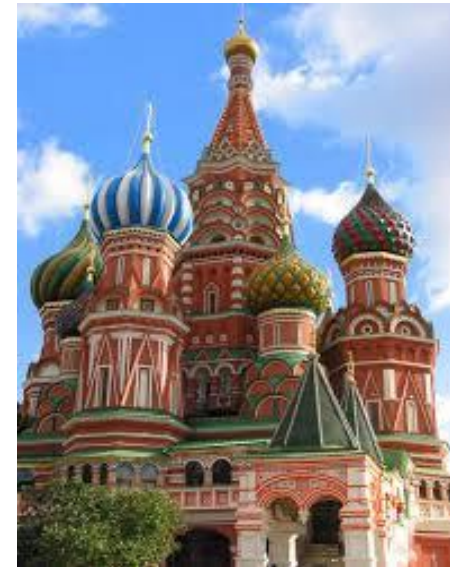
People – culturas de negocio: Europa del este





People – culturas de negocio: Europa del este

- Consumo per capita sobre 5 kilos anuales;
- PIB relativamente bajo y consumo de productos de baja calidad;
- Mercado creciente;
- Mercado para pescados enteros de bajo precio;
- Personalidad cerrada y desconfianza;
- Corrupción e informalidad;
- Logística cara, con riesgos, distancias;
- Pago por adelantado o contra documentos (LC).





People – culturas de negocio: Europa del este

- Ledo d.d. (Slovenia) www.ledo.hr
- Shark Seafoods (Estonia) www.sharkseafoods.com
- Salas Zivis (Letonia) www.salas-zivis.com
- Marr (Rusia) www.marr.ru
- Abramzcyk (Polonia) www.abramzcyk.pl



People – culturas de negocio: Europa del sur





People – culturas de negocio: Europa del sur

- Consumo per capita sobre 40 kilos anuales;
- PIB mediano y consumo de productos de todas las calidades;
- Mercado estable – deciente de volumen;
- Mercado para pescados enteros, filetes, langostinos enteros, sin cabeza y pelados;
- Personalidad abierta y confianza media;
- Frivolidad tocando informalidad;
- Logística barata, seguro, muchas alternativas;
- Pago retrasado. (parte) prepago, LC o contra documentos.





People – culturas de negocio: Europa del sur

- Delfin Ultracongelados SA (España) www.grupodelfin.com
- Pasapesca (España) www.pasapesca.es
- Brasmar (Portugal) www.brasmar.com
- Gelpeixe (Portugal) www.gelpeixe.pt
- Arbi (Italia) www.arbi.it



People – culturas de negocio: Europa del oeste





People – culturas de negocio: Europa del oeste

- Consumo per capita sobre 15 kilos anuales;
- PIB alto y consumo de productos de mejor relación calidad-precio;
- Mercado estable – creciente;
- Mercado para filetes de pescados, langostinos sin cabeza y pelados;
- Personalidad comercial y confianza;
- Formalidad;
- Logística cara, seguro, muchas alternativas;
- Pago seguro y puntual. LC o contra documentos a 30/60/90 días.





People – culturas de negocio: Europa del oeste

- Amacore BV (Holanda) www.amacore.nl
- Anova Seafood BV (Holanda) www.anovaseafood.com
- Hottlet BVBA (Bélgica) www.hottlet.be
- Morubel BVBA (Bélgica) www.morubel.be
- Hafro GmbH (Alemania) www.hafro.de
- Kagerer Seafood GmbH (Alemania) www.kagerer-seafood.de



Planning



Planning – Export Marketing Planning

- SW – Strengths & Weaknesses (de la empresa);
- OT – Opportunities & Threats (del mercado deseado);
- Oponer SW a los OT para verificar viabilidad del mercado deseado;
- Plan de los 9 P's;
- Estrategia de entrada;
- Plan de acción – hoja de ruta;
- Evaluación continua;
- Empezar de nuevo.





UPDATE

- * CBI Market Intelligence
- * Helpdesk Europa
- * SIPPO

- * Prensa internacional
- * Certificaciones
- * Ferias internacionales
- * Revistas del sector
- * Páginas web importadores
- * Competencia internacional
- * Asociaciones del sector
- * Estadísticas





PREGUNTAS Y DISCUSIONES

