



## EUROPEAN SEAFOOD EXPOSITION 2012

### Abril 24-26

#### I. RESUMEN EJECUTIVO

Hace unas semanas se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica el encuentro pesquero más grande del mundo, la European Seafood Exposition 2012 (ESE). La presentación peruana, ubicada en el Hall 7, estuvo conformada por 18 empresas expositoras ubicadas en el stand de Promperu y 11 empresas expositoras ubicadas en el stand organizado por la CCL y la SNI, es decir, se contó con 29 empresas peruanas expositoras, convirtiéndose en la más grande representación peruana que asiste a una feria en el exterior.

La **European Seafood Exposition** (ESE) es reconocida como la feria más importante a nivel mundial para el sector de productos hidrobiológicos de consumo humano directo, a ella asisten compradores y exhibidores de 140 distintos países.

Una característica importante de esta feria es que la calidad del visitante es muy buena, normalmente asiste a este evento la persona que decide la compra. Algunos datos de los visitantes son los siguientes:

- 79% de los visitantes deciden compras
- 84% de los visitantes buscan nuevos productos
- 75% de los visitantes planean comprar productos o servicios como resultado de su participación en la feria

#### II. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION

Europa es uno de los principales mercados pesqueros. En el 2011, las exportaciones pesqueras no tradicionales a Europa llegaron a US\$ 310 millones de dólares, lo cual representó el 30% del total no tradicional exportado, con un crecimiento de 23% en comparación al año anterior. Importante también destacar que el valor de exportación alcanzado el año 2011, fue un record histórico de envíos pesqueros no tradicionales a dicho bloque económico.

Con respecto a los países con mayor demanda, destacan España, con una participación de 44%; Francia con una participación de 30%; Italia con una participación de 9% y Alemania con una participación de 5%. Cabe indicar que el bloque Europeo es bastante diversificado en su demanda; entre los principales productos

demandados, destaca la pota congelada en sus diferentes presentaciones, como filete crudo, tentáculos precocidos, anillas y rabas congeladas; conchas de abanico congeladas, langostinos enteros, trucha entera y en filetes congeladas, anchoas envasadas, conservas de anchoveta, merluza congelada, jurel congelado, entre otros.

### Exportaciones No tradicionales Pesqueras Peruanas a Europa

TIPO SECTOR	SECTOR SUNAT	PAIS	2010	2011
NO TRADICIONAL	PESQUERO	España	111,837,456	138,842,748
		Francia	74,461,310	92,000,248
		Italia	21,056,629	27,961,451
		Alemania	16,983,955	17,192,266
		Bélgica	4,658,235	9,751,005
		Países Bajos	13,478,216	5,833,931
		Portugal	3,700,478	5,716,025
		Reino Unido	2,178,556	5,123,879
		Lituania	1,167,857	2,366,540
		Estonia	1,163,855	1,961,743
		República Checa	245,060	912,573
		Bulgaria	257,237	645,256
		Grecia	358,360	591,272
		Slovenia	-	552,160
		Suecia	258,412	470,456
		Polonia	580,956	426,616
		Slovakia	79,968	95,693
		Latvia	56,890	79,432
		Rumania	-	76,611
		Dinamarca	351,639	65,885
		Irlanda (Eire)	218,141	55,581
		Austria	8,363	17,355
		Finlandia	-	2,957
Hungria	137,161	-		
Malta	1,423	-		
<b>PESQUERO Total</b>			<b>253,240,155</b>	<b>310,741,681</b>

Fuente: Promperu



Fuente: Promperu

### III. FICHA TECNICA DE LA FERIA

#### La Feria ESE 2012

Feria: European Seafood Exposition  
 Ámbito: Internacional  
 Fecha: 24 al 26 de abril de 2012  
 Edición: XX  
 Frecuencia: Anual  
 Lugar de celebración: Bruselas, Bélgica  
 Recinto: Parc des Expositions  
 Horario de la feria: 10:00 a 18:00 (martes y miércoles)  
 10:00 a 16:00 (jueves)  
 Organizador: Diversified Business Communications  
 P.O. Box 7437 Portland, Maine - 04112-7437  
 Tel: 207-842-5504 - Fax: 207-842-5505  
[food@divcom.com](mailto:food@divcom.com)  
[exhibitorservices@divcom.com](mailto:exhibitorservices@divcom.com)  
[www.euroseafood.com](http://www.euroseafood.com)

#### Datos adicionales:

- 20<sup>va</sup> Edición (14<sup>da</sup> de la *Seafood Processing Europe*)
- Asistencia total: Aprox. 25,000 asistentes

- Visitantes compradores: 13,820 (representando 145 países)
- Stands expositores: 1,669
- Pabellones nacionales o regionales: 79

#### IV. INFORMACION COMERCIAL

##### **Oportunidades Comerciales**

Con respecto a la demanda por productos pesqueros peruanos, jurel congelado y la caballa congelada fueron los productos más demandados; sobre todo para mercados africanos. Es importante indicar que el jurel congelado tiene entre sus primeros destinos a tres países africanos, Nigeria, Ghana y Camerún.

Las conservas de anchoveta han iniciado el año 2012 con buenas perspectivas, por un lado hay una mayor producción y por otro lado, se mantiene la demanda de algunos países europeos. Es importante mencionar que dentro de Europa, Alemania es el principal destino de las conservas de anchoveta, seguida por España.

Otro producto con gran demanda fue las Ovas de pez volador, este producto se exporta principalmente a mercados asiáticos; Japón, Corea del Sur, China, Hong Kong, con una participación de 44%, 15%, 11% y 9% respectivamente, son los principales destino de este producto; aunque durante la feria se pudo apreciar un interés por importar este producto por parte de compradores rusos. Las exportaciones peruanas a Rusia, se han venido incrementando en los últimos años debido a que hay un mayor número de empresas peruanas habilitadas para exportar a dicho país, esa era la principal traba en años anteriores, pero felizmente este problema ya se está superando.

Con respecto a la pota, algunas presentaciones como los tentáculos tuvieron una buena demanda por parte sobre todo de Estados Unidos (para el tentáculo pre cocido) y España (para el tentáculo crudo principalmente).

##### **Tendencias**

Mayor exigencia en Certificaciones: Cada vez se reciben más visitas de compradores internacionales, sobre todo europeos, solicitando productos con certificaciones ligadas a la sostenibilidad, MSC principalmente. Europa lleva el liderazgo en lo que a exigencias de certificación se refiere. Adicionalmente, muchas empresas exportadoras destacan, dentro de su presentación en la feria, sus elementos distintivos de alguna certificación internacional. Este tema es vital para continuar abasteciendo a mercados Europeos.

Mayor presencia de supermercados o tiendas especializadas: Si bien es cierto que aun la gran mayoría de Supermercados compra sus productos de importadores locales, es cierto que en los últimos años se aprecia un mayor interés de estas empresas en conocer a los proveedores y en discutir posibles esquemas de abastecimiento. Asimismo, las tiendas especializadas en productos pesqueros, también tienen interés en comprar directamente, aunque en muchos casos no tienen la capacidad de comprar contenedores completos, si es posible enviarles contenedores consolidados, por ello es importante que los exportadores contemplen esa opción y puedan abastecer así a este tipo de empresas.

Empaques: Interesante ver en la feria que cada vez existen productos más especializados para adultos mayores y para niños. En este punto cumple un papel muy importante el tipo de empaque en el que se

presenta el producto; algunos de ellos especiales para loncheras (en el caso de niños) por ejemplo. Si bien es cierto que las exportaciones peruanas han avanzado mucho en exportar mayor valor agregado, aun nos queda mucho por avanzar en temas de empaques y mejores presentaciones de algunos productos destinados al sector retail principalmente.

## V. PARTICIPACION PERUANA

La participación peruana estuvo conformada por 18 empresas exportadoras, entre grandes, medianas y pequeñas. Se detalla la lista de empresas a continuación junto con los principales productos que exportan.

<b>Nombre de la empresa</b>	<b>Productos o destinos a promocionar</b>
Productora Andina de Congelados	Presentaciones de pota, calamar, pulpo y conchas de abanico
Corporación Refrigerados INY S.A.	Presentaciones de pota, langostinos, concha de abanico, calamar, pejerrey, perico
Agropesca del Perú	Presentaciones de pota, perico congelado
Seafrost S.A.C.	Presentaciones de pota, concha de abanico, calamar, anchoveta, perico, lomo de atún, conservas de caballa, secos deshidratados con valor agregado
Pesquera Diamante S.A.	Caballa y jurel congelados y en conserva; pota en diferentes presentaciones, perico
Propesur	Pota congelada en diferentes presentaciones, anchoas envasadas, ovas de pez volador
Tecnológica de Alimentos S.A.	Anchoveta, caballa y jurel congelados y en conserva
Andina de Desarrollo S.A.C.	Anchoveta congelada y en conserva
Sea Protein	Concha de abanico congelada
Pesquera Hayduk S.A.	Presentaciones de pota, concha de abanico, calamar, anchoveta, perico, caballa, jurel, anchoas. conservas de caballa, jurel y anchoveta
Piscifactorías de los Andes S.A.	Trucha (entera, filetes)
Refrigerados Fisholg & Hijos	Presentaciones de pota, perico,
Austral Group	Anchoveta en conserva. Atún, caballa, jurel en conserva
Pesquera Exalmar	Jurel congelado, perico congelado.
Atisa	Langostinos congelados
Aquacultivos del Pacífico	Concha de abanico congelada
Piscifactoria Peña	Trucha congelada (entera y filetes)

Seacorp	Concha de abanico congelada
---------	-----------------------------

### Resultados Cuantitativos

La European Seafood Exposition, es la feria más importante del sector pesca en el mundo, por ello reúne a un gran número de empresas representativas del sector. Es además el evento internacional que congrega al mayor número de empresarios pesqueros en el mundo y también la que cuenta con resultados de ventas y contactos más altos, aquí los detalles:

- |  |                     |
|--|---------------------|
| - Ventas concretadas y estimadas para los próximos 12 meses: | USD 29.875 millones |
| - Citas de negocios generadas:                               | 682 reuniones       |
| - Citas con Clientes nuevos:                                 | 442 reuniones       |
| - Citas con Clientes antiguos:                               | 240 reuniones       |
| - Origen de los visitantes al pabellón peruano:              | 33 países           |

### Resultados Cualitativos

Con respecto a la participación en la European Seafood Exposition, el 94% de las empresas participantes dentro del estándar peruano consideró al evento como excelente y bueno para la generación de nuevos negocios.

Asimismo el 100% de las empresas asistentes confirmaron que asistirán al evento el próximo año y finalmente el 94% de los expositores peruanos indicaron que el nivel de contactos logrados son buenos y excelentes.

## VI. Conclusiones y Recomendaciones

Luego de la participación peruana en la feria de Bruselas 2012, podemos precisar las siguientes conclusiones:

- En líneas generales, en esta feria se ha sentido un poco la crisis europea, la cual había pasado relativamente desapercibida en ediciones pasadas. La afluencia de gente, a mi parecer, fue menor que en otros años. Eso sí, la gran característica de esta feria es que la calidad del visitante es muy buena, normalmente quien visita esta feria es la persona que decide la compra.
- El pabellón peruano se presentó nuevamente con la frase "taste the future", esta frase nos viene representando muy bien en el sector pesquero. Incluso, otros países que antes no tenían una frase que los caracterizaba, han empezado a colocarlas recién en esta feria.
- Para esta edición 2012 de la feria de Bruselas, participaron 18 empresas expositoras en el stand de Promperú; de las cuales 7 fueron empresas pequeñas, 3 medianas y 8 grandes. Es decir el 55% de la presentación correspondió a Pymes. Asimismo de las 18 empresas expositoras, 5 se presentaron por primera vez en la feria, lo cual representó un 28% con respecto al total. Creemos que se debe mantener el esfuerzo para fomentar que empresas nuevas y pymes sigan participando en esta feria que es, sin ninguna duda, el mayor evento pesquero del mundo.

- Las ventas registradas durante el evento, de acuerdo a las encuestas llenadas por los expositores, fueron de USD 1.65 millones durante la feria con expectativas para los 12 meses de USD 20.30 millones; haciendo un total de US \$ 21'950,000. Cabe indicar que a la fecha queda pendiente recibir las encuestas de 5 expositores mas, con lo cual las cifras finales van a aumentar.
- Otro dato importante a resaltar de la encuestas es que de las 542 reuniones de negocios que se concretaron, 378 fueron con nuevos contactos, es decir el 70% de las reuniones fueron con potenciales clientes nuevos.
- Con respecto al mercado, cabe indicar que todos los años la coyuntura comercial es diferente. Los productos más demandados fueron el jurel y la caballa sobre todo de mercados africanos, seguidas por las conservas de anchoveta para mercados europeos y las ovas de pez volador para el mercado ruso principalmente. Las conchas de abanico presentaron una coyuntura particular este año, debido a que hay una fuerte competencia de Japón que ha ingresado al mercado francés con un producto más barato, lo cual ha retrasado las ventas de las empresas francesas que estaban stokeadas con producto peruano. Fruto de esta coyuntura de la concha de abanico, el precio ha empezado a caer.
- Con respecto a la pota, algunas presentaciones como los tentáculos contaban con buena demanda ya sea de mercados españoles como norteamericanos; sin embargo el mercado de anillas de pota se encuentra con bastante competencia debido a que en Argentina ha empezado a capturarse buenos volúmenes de Illex. Muchos clientes de anillas de pota españoles están priorizando la compra del calamar argentino para la elaboración de sus anillas.
- Esta feria es mundial, si bien es cierto que los contactos obtenidos por las empresas han sido sobre todo de países Europeos, también se registran contactos de África, Asia, América y Oceanía.
- Mantener la presencia de gremios exportadores en la feria, con la intención de seguir potenciando la participación peruana.
- Apoyarnos en los concejeros comerciales de Europa para que concreten reuniones con compradores Europeos y además que visiten la feria para involucrarlos más con el sector pesquero. Es esta oportunidad la feria se cruzó con Peru Moda y los consejeros estuvieron en Lima.

VII. Anexos

Stand peruano en Bruselas





