



# El mercado del pescado en Israel

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Tel Aviv

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

11 de julio de 2023  
Tel Aviv

Este estudio ha sido realizado por  
Gonzalo Encuentra Díez

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Tel Aviv

<http://israel.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0



## 1.1. El mercado israelí

El sector es actualmente de una dimensión pequeña, si bien muestra signos de crecimiento en los últimos años y una tendencia al alza.

La principal fuente de suministro de la **oferta de pescado** nacional son las importaciones, pues acaparan en torno al 90 % de la oferta y el país mantiene una tasa de cobertura mínima, en virtud, además, de la baja actividad exportadora en este sector.

Localizada principalmente en la costa mediterránea, la industria pesquera israelí es notablemente reducida y su cuota de mercado va minorando de manera paulatina, debido en parte a la alta saturación del mar Mediterráneo y al valor de la acuicultura en la oferta local.

La importancia que la actividad de las piscifactorías cobra en el sector nacional reside en la significativa labor que se lleva a cabo en el campo de la investigación y el desarrollo, si bien no abastecen la demanda de manera considerable. Fundamentada en la actividad de los *kibbutzim*, proveen el mercado local de pescados populares mediante cadenas de comercialización cortas y regionales. Sus aportaciones más relevantes consisten en los avances relacionados con la tecnología y la producción sostenible, con provecho de los beneficios que genera el ecosistema de innovación israelí. Sin embargo, la industria *foodtech* podría convertirse en competidora de la industria del pescado, pues aspira a desarrollar y comercializar productos que el consumidor puede identificar como alternativas viables.

En relación con el comercio exterior, las importaciones, que crecen consistentemente año a año, tienen como principales fuentes los mares del Norte Europeo, del Mediterráneo Oriental y de la China Meridional. En la línea anterior, destacan como pescados más demandados el salmón procedente de Noruega y la tilapia con origen en China, aunque el producto importado se está diversificando progresivamente.

Desde España, las provincias más exportadoras son las gallegas, a las que se suman otras del litoral mediterráneo.

Relativo a la **demanda**, esta se caracteriza por el creciente impacto del carácter religioso en la población israelí, que se traduce en la norma *kosher*. De acuerdo con esta norma, no se deben consumir especies acuáticas sin aletas o escamas, lo cual supone que no se consuman mariscos, calamares o pulpo, entre otros. En todo caso, la norma *kosher* es practicada por aproximadamente un 45 % de la población israelí, por lo que en Israel existe una parte de la demanda que sí consume productos no *kosher*.

Otro aspecto relevante es precisamente su menor consumo per cápita (en torno a 20 kilogramos anuales) respecto de sus países vecinos, en donde el consumo oscila entre los 30 y 60 kilogramos anuales per cápita.



Asimismo, en base a las características del consumidor medio israelí y a su gasto promedio anual, el pescado en Israel tiene el carácter propio de los productos selectos. Por otro lado, si bien el consumidor muestra preferencia por el pescado fresco local, lo cierto es que se caracteriza por poseer un menor grado de información disponible.

Los productos preferidos son, en ese orden: salmón, tilapia, dorada, lubina, carpa y en último lugar bacalao y perca del Nilo. No obstante, el consumo de algunos de estos difiere notablemente según el momento del año, con marcada influencia de determinadas festividades religiosas.

En el marco de una industria alimentaria madura y concentrada, el mercado del pescado se caracteriza por un nivel de **precios** superior al precio medio de la OCDE. Aun así, el nivel promedio en este segmento no sigue la línea inflacionaria general, lo que se debe principalmente a dos aspectos: la progresiva apertura al comercio exterior, por medio de reducciones parciales de aranceles a la importación y aproximaciones sucesivas a estándares foráneos; y los esfuerzos gubernamentales por contener la inflación a través de menores cargas fiscales a la industria alimentaria. Adicionalmente, el impuesto al valor añadido aplicado a los productos de pescado es actualmente del 17 %, que se corresponde con el tipo general.

En el aspecto de la **distribución**, esta se compone de dos canales principales, el canal *on-trade*, referido a los establecimientos de consumo en el lugar de compra (e. g.: restaurantes), y el canal *off-trade*, donde el lugar de consumo difiere del de compra y compuesto esencialmente por los puntos de supermercados, mercados de menor tamaño y tiendas de conveniencia.

Por último, las barreras de **acceso al mercado** son gradualmente menores y el exportador europeo se beneficia parcialmente por el Acuerdo de Asociación entre Israel y la Unión Europea del año 2000, que reforzó la zona de libre comercio acordada entre ambas partes en 1975.

## 1.2. Perspectivas del sector

Se prevé un crecimiento sostenido de la demanda a pesar de los desafíos cara a futuro, si bien el ofertante deberá ser consciente de los cambios en las preferencias de la sociedad, así como valorar cómo se adapta su producto a los distintos segmentos de la demanda.

Las principales **oportunidades** residen en las expectativas de que el Gobierno prosiga con sus esfuerzos de favorecer la entrada de nuevos actores al mercado, el posicionamiento del producto como selecto y la actividad local de innovación y desarrollo.

En la línea anterior, esta última oportunidad representa igualmente una de las principales **amenazas**, el sector *foodtech* y su enfoque hacia el desarrollo de productos sustitutivos.

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

