

El mercado de la Pesca y Acuicultura en Perú

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Lima

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



ESTUDIOS
DE MERCADO

03 de diciembre de 2018
Lima

Este estudio ha sido realizado por
Nathalia Taipe

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Lima.

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

NIPO: 060-18-042-8



La matriz hidrobiológica peruana comprende una gran diversidad de peces, moluscos y crustáceos y por lo tanto, presenta una gran oferta exportable. En consecuencia, el país se ha consolidado como uno de los proveedores de productos pesqueros más importantes a nivel global.

Los productos destinados a Consumo Humano Indirecto (CHI) se obtienen principalmente de la transformación de anchoveta, uno de los principales recursos hidrobiológicos de la economía peruana, cuya transformación da lugar a harina y aceite de pescado.

Respecto a los productos destinados a Consumo Humano Directo (CHD), se realiza producción en formato fresco, congelado y en conserva de langostinos, concha de abanico, pota y caballa, entre otros.

Las elevadas exportaciones de productos para CHI sitúan a este sector como uno de los más importantes de la economía del Perú. Para su producción, se destina cerca de un 75% del desembarque pesquero total del país. Además, a día de hoy, los esfuerzos se centran en el procesamiento de recursos para exportación, tanto para CHI como para CHD ya que se espera que la demanda global de productos pesqueros siga aumentando.

En cuanto al consumo local, la venta de productos pesqueros para CHD ha aumentado, si bien aún se considera que el consumo interno es reducido en comparación con los demás países de la región. Para la transformación de los productos destinados a CHD se destina un 25% del desembarque pesquero total.

Según la FAO, para el consumidor medio de productos pesqueros para CHD, los factores de compra relevantes son: procedencia de pesca responsable y sostenible, certificaciones, seguridad alimentaria y valores nutricionales. En el lado industrial, también se tiene en cuenta la cadena de valor del producto. El formato preferido para consumo interno es el fresco, para lo cual se distribuye a partir de mercados mayoristas a otros vendedores

Otra característica del sector es la fuerte dependencia climática. Los fenómenos meteorológicos afectan a la captura y a la disponibilidad de recursos hidrobiológicos afectando a la oferta, lo cual tiene fuerte influencia en los precios, que cambian de forma continua.

Por otro lado, existen ciertos ámbitos con margen de mejora para continuar desarrollando el sector, como las condiciones sanitarias, la informalidad, la innovación o los bienes de capital. A su vez, dichos desafíos pueden suponer una oportunidad para las empresas españolas, que, a pesar de su escasa presencia en el sector pesquero peruano, podrían aportar en otros ámbitos como los citados a continuación:

- Reducir la informalidad que caracteriza al sector: España cuenta con uno de los sistemas de control e inspección pesqueros más estrictos del mundo, siendo hoy en día uno de los países líderes en la lucha contra la pesca ilegal pudiendo aportar el know How y

asesoramiento en cuanto a procesos de calidad, certificaciones y sistemas de vigilancia y control de buques, entre otros.

- Necesidad de mejora de la capacidad de procesamiento del sector pesquero peruano a través de mejoras en el proceso de captura, incluyendo tecnologías de procesamiento y maquinaria para refrigeración, conserva y transporte.

Asimismo, el sector pesquero comprende diversas etapas y numerosos actores, ya que se comercializa un producto perecedero que requiere de condiciones especiales de conserva y transporte. En el caso de los envíos al exterior, concretamente de productos para CHD, se trata de un proceso algo más largo que incluye la preparación o transformación del recurso para exportación. El congelado es el formato más demandado por el mercado externo, cuyo envío se realiza habitualmente a través de los puertos de Paita y El Callao.

En esta línea, al igual que con otros productos alimenticios y de exportación, se requiere el cumplimiento de diversas condiciones sanitarias, técnicas y medioambientales. Además, según expertos del sector, las principales dificultades para la entrada a este mercado son las barreras burocráticas existentes y, la informalidad característica del sector. Todo esto dificulta el desarrollo del mismo y la consolidación de confianza entre los diferentes actores que intervienen.

Siguiendo con las posibles barreras de entrada al mercado, en el caso de inversiones productivas, el proceso de implantación puede resultar especialmente largo ya que, entre otros permisos, es necesario un estudio de impacto ambiental que debe ser aprobado por el Ministerio del Ambiente (MINAM) junto con El Ministerio de Producción (PRODUCE), que es quien aprueba la implantación definitiva. Este proceso podría durar años. Sin embargo, a partir de 2019, el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (SENACE) será quien se encargue de evaluar los Estudios de Impacto Ambiental (EIA) de los proyectos de gran inversión de los sectores industrial y pesca. Esto podría agilizar el proceso.

Por todo esto, se recomienda la entrada al mercado de la mano de una empresa local que ya conozca el mercado, los proveedores, las regulaciones, etc. El sector pesquero está en pleno desarrollo en Perú y hay expectativas de crecimiento en los próximos años tanto a nivel de producción como de consumo global.

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

900 349 000 (9 a 18 h L-V)

informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones