

Informe Especializado
Oportunidades Comerciales para el Paiche en Europa



ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
I. PRODUCTO.....	5
II. POTENCIAL DE MERCADO & ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	7
III. TRANSPORTE & LOGÍSTICA.....	11
IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.....	12
V. PRECIOS.....	13
VI. POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO.....	14
VII. INFORMACIÓN DE INTERÉS	15
VIII. INFORMACIÓN SOBRE COMPRADORES POTENCIALES	¡Error! Marcador no definido.



Fuente: Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna & Flora – CITES

El paiche (*Arapaima gigas*), conocido también como pirarucu o bacalao amazónico, es una de las especies de agua dulce de mayor tamaño en el planeta, la cual puede alcanzar hasta 3 metros de longitud. Su hábitat natural se encuentra en la cuenca del Amazonas, siendo Brasil (8 387 toneladas) y Perú (1 227 toneladas) los principales productores con un volumen conjunto de 9 614 toneladas en 2015¹ que en su mayoría son destinadas al consumo interno.

Sus características particulares como el color y la textura de su carne, el bajo contenido en grasas equivalente a aproximadamente 1% (2% en tilapia / 7% en trucha) y los altos niveles de proteínas, omega 3 y omega 6, hacen que del paiche un producto con alto potencial sobre todo en mercados sofisticados como la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, si se tiene en cuenta el auge de tendencias como la búsqueda de experiencias sensoriales nuevas/exóticas, las preferencias por el cuidado de la salud y la mayor demanda de productos sostenibles.

Pese a lo expuesto, a la fecha, el comercio internacional de este producto es intermitente y se da en bajas proporciones. De acuerdo al CITES², las importaciones mundiales de paiche y sus subproductos totalizaron 82 toneladas en 2015, siendo las presentaciones con mayores volúmenes de compra las carnes básicamente filetes, porciones y t – bone steaks congelados. Por otro lado, en menor medida existe demanda por especímenes vivos destinados para los mercados de peces ornamentales y pesca deportiva en el Sudeste Asiático; así como otras presentaciones como pieles, productos elaborados a base de cuero y escamas.

En el caso específico de la carne, el principal destino es Estados Unidos cuya demanda alcanzó las 81 toneladas, seguido por España y Bélgica. Pese a ello, el paiche aún cuenta con una presencia reducida en el mercado norteamericano que se ciñe a la venta minorista de filetes y porciones a través de algunas tiendas de la cadena Whole Foods y a la cobertura de unos pocos

¹ IBGE / DIREPRO

² CITES: Convention of International Trade in Endangered Species of Wild Flora & Fauna

operadores HORECA por medio de distribuidores especializados como [Artisan Fish](#) y [Cuisine Solutions](#).

En este contexto es importante continuar planteando esfuerzos en la introducción del paiche en la cadena de valor global por lo cual el presente documento tiene el objetivo de identificar potenciales oportunidades para este producto y sus derivados en mercados clave de Europa en base a la experiencia previa de competidores con mayor presencia en el comercio internacional como la perca del Nilo, el barramundi australiano o el pangasius vietnamita.

I. PRODUCTO**1.1. TRATAMIENTO ARANCELARIO**

El *Arapaima Gigas*, paiche (Perú & Bolivia) o pirarucu (Brasil), habita exclusivamente en la cuenca del río Amazonas en las regiones selváticas de Perú, Brasil, Colombia, Bolivia y Guyana. Es uno de los peces de agua dulce más grandes del planeta por lo cual puede alcanzar 3 metros de longitud y pesar hasta 275 kg.

Debido a que el paiche no cuenta con una partida específica, este se clasifica dentro de dos grandes subpartidas arancelarias. En ambos casos existe desgravación total en el marco de la aplicación del acuerdo comercial Perú – Unión Europea.

Cuadro N° 01**Unión Europea: Partidas Arancelarias para el paiche (*Arapaima gigas*) por presentación**

Partida HS10	Descripción	Arancel NMF	Arancel Aplicado a Perú	Otros países
030489.10.00	Demás filetes congelados de los demás pescados Filetes de Paiche	0%	0%	Brasil - 9%
030389.10.00	Demás pescados congelados, excl. Hígados y huevas Paiche Entero	0%	0%	Brasil - 8%

Fuente: Aduanas de Brasil / IBGE Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

1.2. REGULACIONES Y NORMAS DE INGRESO**Certificado sanitario**

Las importaciones de productos pesqueros en la Unión Europea están sujetas a una certificación oficial, fundada en el reconocimiento por la Comisión Europea de la autoridad competente del tercer país. En el caso de Perú la entidad pertinente es SANIPES, la cual se encarga de garantizar las inspecciones y controles a lo largo de la cadena productiva cubriendo todos los aspectos de higiene, salud pública y salud animal. Para mayor información con respecto a la obtención de certificados sanitarios se recomienda revisar [SANIPES](#) & [Manual VUCE](#)

Es importante agregar que para el caso específico de países que deseen exportar productos de acuicultura, como el paiche, a la Unión Europea necesitan una autorización especial que se da al cumplimiento de los requisitos de control de residuos veterinarios como se indica en los artículos 29 y 30 de la [Directiva 96 / 23 / CE](#). La UE considera a los productos acuícolas desde una perspectiva “agrícola” y no pesquera, por lo que tienen que estar sometidos a un plan anual de control de metales pesados, contaminantes, residuos de plaguicidas y medicamentos veterinarios para verificar el cumplimiento de las exigencias europeas.

Certificado de captura

A través del [Reglamento \(CE\) N° 1005/2008](#), la Unión Europea establece un sistema comunitario para prevenir, desalentar y eliminar la pesca ilegal para lo cual ha establecido que todos los productos de la pesca vayan acompañados por un Certificado de Captura. En Perú, el Certificado de Captura debe ser validado por la Dirección General de Seguimiento, Control y Vigilancia del Ministerio de la Producción. En el caso de las capturas efectuadas por embarcaciones pesqueras artesanales o de menor escala, se validará el Certificado de Captura Simplificado, el que será entregado por las Direcciones Regionales de Producción o las que hagan sus veces, de los Gobiernos Regionales. Para mayor información revisar [Modelo de Certificación de Captura y Certificado de Reexportación de la Comunidad Europea](#).


Normas de etiquetado y envase

De acuerdo al [Reglamento \(UE\) N° 1169/2011](#), el contenido de la etiqueta debe estar en el idioma del país al cual se exporta el producto, asimismo deberá facilitarse la siguiente información:

- Nombre comercial y científico de la especie
- Método de producción: En el caso del paiche debe indicarse que se trata de un producto de acuicultura
- País de origen y zona de pesca o producción
- Presentación: Debe identificarse como se procesa el producto (entero congelado / filetes / eviscerados / HG / HGT / entre otros)
- Peso neto: Únicamente en productos preenvasados
- Fecha de durabilidad mínima en formato (DD / MM / AA) e información nutricional
- Nombre o razón social y dirección del fabricante, embalador o vendedor establecido en la UE
- Número de lote y número de aprobación de la UE

Para mayor información revisar: [Guía de bolsillo sobre las nuevas etiquetas de la UE para los productos de la pesca y de la acuicultura](#)

1.3. ESTÁNDARES Y CERTIFICACIONES

Logo	Nombre de la certificación	Descripción
	Acuerdo Internacional de Flora & Fauna - CITES	Toda importación, exportación o reexportación de paiche o sus derivados deben autorizarse por el CITES mediante un sistema de concesión de licencias, lo cual garantiza la sostenibilidad del producto.

El *Arapaima gigas* es una de las especies que se encuentra listada en el Apéndice II de la [Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres - CITES](#), lo cual significa que si bien no se encuentra necesariamente en peligro de extinción su comercio debe regularse a fin de evitar una utilización incompatible con su supervivencia. Por ello, para poder exportar e importar este producto, es necesario contar con una licencia otorgada por esta organización, la cual además se ha convertido en una herramienta importante de marketing debido a que garantiza la sostenibilidad de la producción y el cuidado del medio ambiente. De hecho, las dos principales exportadoras mundiales de paiche, [Mar & Terra](#) (Brasil) y [Acuícolas Los Paiches](#) (Perú) manejan estas licencias para el comercio internacional.

Asimismo, otras certificaciones que estas empresas manejan son [IMOSwiss AG](#) (Suiza), la cual certifica el cultivo natural y sostenible bajo los estándares específicos de Whole Foods, la principal cadena minorista que comercializa paiche en Estados Unidos. Además del sello HACCP que certifica la inocuidad alimentaria de los productos.

Sin embargo, en base a los requerimientos del importador europeo, cada vez tienen más cabida otros sellos optativos debido al creciente consumo ético y la búsqueda de una mayor calidad debido, principalmente, a la preocupación por los residuos de antibióticos en pescados de acuicultura. En este contexto, la mayor demanda de pescados “orgánicos³” en mercados como Alemania o Dinamarca, en los cuales ya representan más del 10% del consumo total (2016), ha propiciado que las principales cadenas de supermercados europeas comiencen a demandar productos bajo estos sellos, siendo los más difundidos Naturland (Alemania), Bio Suisse (Suiza), AB (Francia) y Soil Association (Reino Unido). Asimismo, la etiqueta [MSC](#) (Marine Stewardship Council) que tiene como objetivo validar prácticas de pesca responsable se están convirtiendo en un estándar “obligario” a nivel de retail como de consumo final.

El creciente interés por la pesca certificada en Europa abre oportunidades para que el paiche pueda ingresar como un producto atractivo con un precio por encima del promedio si se tiene en cuenta que sus principales competidores como la perca del Nilo o el catfish vietnamita son capturados en el medio silvestre o se cultivan industrialmente de manera poco responsable.

II. POTENCIAL DE MERCADO & ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Para explicar efectivamente el potencial de la carne de paiche en el comercio mundial, especialmente en los mercados desarrollados, se debe tener en cuenta algunas premisas clave:

³ Las certificaciones orgánicas para productos de pesca solo se aplican para especies de acuicultura y están sujetas a rigurosas normas de crianza y bienestar animal. Se exige que las especies en cuestión cuenten con una alimentación natural, además de estar prohibido el uso de productos químicos y antibióticos.

- Actualmente, Brasil y Perú, los dos principales exportadores de paiche a nivel mundial, cuentan con exportaciones mínimas al mercado europeo.
- Debido a sus características biológicas y de producción, el paiche puede posicionarse exitosamente como un producto de nicho de alto valor comercial con oportunidades potenciales el sector HORECA y *Specialty*⁴.
- El mercado europeo de productos de acuicultura es altamente competitivo, entre las especies más comercializadas se encuentran la carpa, trucha, anguila, panga, tilapia, lucio europeo, lucioperca, perca del Nilo y baramundi.
- La producción de paiche para exportación es relativamente pequeña y tiene como destino prioritario los Estados Unidos.
- La demanda de productos pesqueros con certificaciones sostenibles ya representa 14% de las ventas globales de la categoría y se espera que continúe creciendo a largo plazo; sin embargo, la oferta de competidores como la perca del Nilo y la carpa europea es insuficiente por lo cual surgen oportunidades para nuevas especies de similares características como el paiche.

2.1. PRODUCCIÓN MUNDIAL

De acuerdo a estadísticas oficiales, la producción de paiche a nivel mundial en volumen totalizó 9 614 toneladas, siendo Brasil (8 387 TN) y Perú (1 227 TN) los dos principales productores a nivel mundial. Asimismo, también existe producción en países del Sudeste Asiático como Taiwán, Tailandia y Singapur aunque para propósitos ornamentales y deportivos básicamente.

En el caso específico de Perú, en 2015, poco más de 135 toneladas (11% de participación) de la producción de paiche correspondió a la acuicultura, de las cuales el 78% se destinaron a presentaciones congeladas y 22% a frescas teniendo como foco el mercado internacional y la proveduría HORECA local, aunque la penetración en este canal aún es baja. Por otro lado, se tuvieron capturas por casi 1 092 toneladas (89% de participación) de paiche silvestre, el cual posteriormente se procesó mayoritariamente en presentaciones secas – saladas y en salpreso; mientras que solamente 3% de la producción silvestre se comercializó en presentación fresca⁵. Vale la pena agregar que el grueso de estos subproductos se enfoca en el mercado local, especialmente en el consumo de las poblaciones de la Amazonía.

En tanto, Brasil registró una producción 8 387 toneladas y muestra una estructura similar aunque un mercado interno más familiarizado con este producto. De hecho, cada vez es mayor la presencia de la carne de paiche en restaurantes gourmet en las grandes ciudades de Brasil como Sao Paulo, Río de Janeiro y Salvador de Bahía, en los cuales ha encontrado positiva aceptación

⁴ Bienes de consumo con características especiales o identificación de marca para la cual un grupo de consumidores está dispuesto a hacer un considerable esfuerzo, los insumos gourmet caen en esta categoría.

⁵ PRODUCE – Perú: Extracción de Recursos Hidrobiológicos de Origen Continental por Tipo de Utilización según Especie 2015

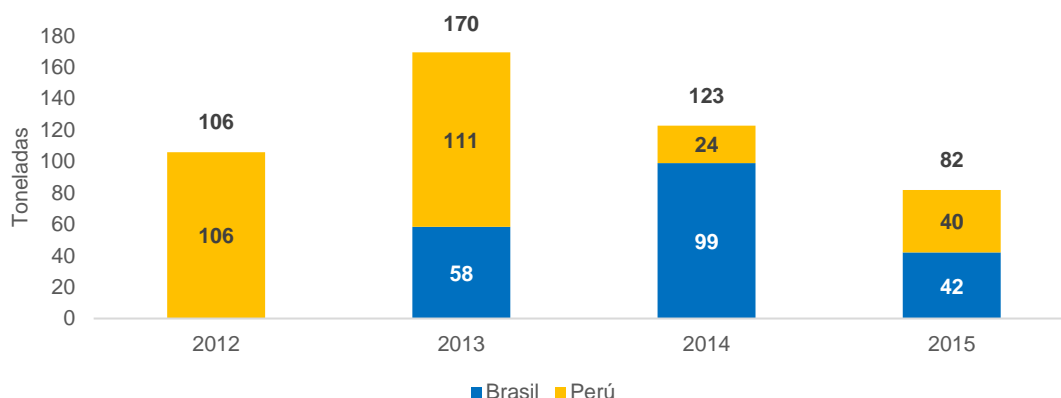
debido a sus características particulares como su sabor suave, textura firme, ausencia de espinas y a su versatilidad para adaptarse a recetas tradicionales como la moqueca (*guiso*) de pescado, a la parrilla o en asado⁶. Además, a diferencia de Perú, el mercado interno de paiche en Brasil se encuentra más desarrollado, lo cual se evidencia en una mayor presencia de sus subproductos en las principales cadenas minoristas del país, tal como se muestra a continuación.

Filete sin piel congelado en cubos	Filete sin piel congelado
 <p>Marca: Peixes da Amazonia Supermercado pão de Açúcar Precio: US\$ 9,1 - Peso: 450 gr.</p>	 <p>Marca: Mar & Terra Supermercado Extra Precio: US\$ 7,4 - Peso: 400 gr.</p>

Fuente: Supermercados Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

2.2. COMERCIO MUNDIAL

Gráfico N° 1: Exportaciones mundiales de carne de paiche en volumen



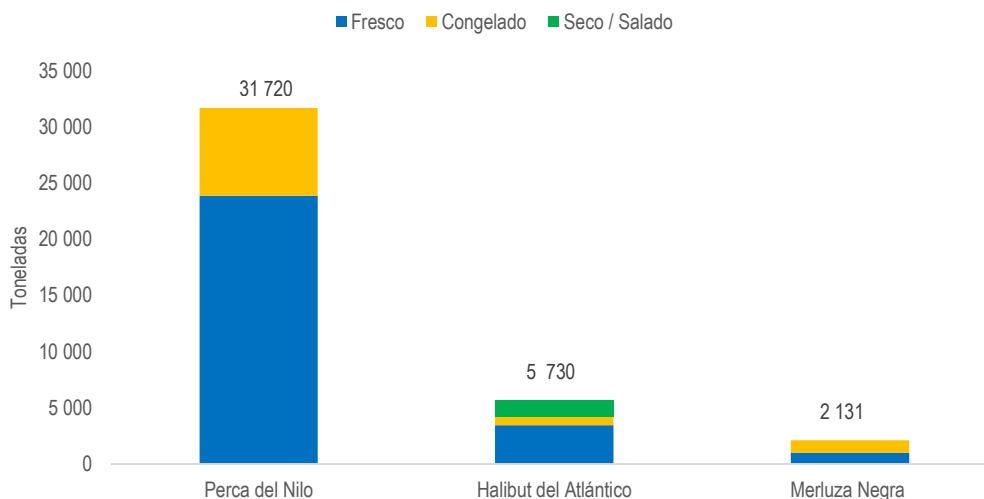
Fuente: CITES Trade Database Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Las exportaciones mundiales de carne de paiche sumaron 82 toneladas en 2015; de las cuales, de las cuales el 52% fueron realizadas por Brasil y 48% por Perú. Si bien es cierto, casi la totalidad de los envíos de ambos países tuvieron como destino a Estados Unidos, en los últimos años algunos mercados europeos han realizado importaciones eventuales, tal es el caso de España (328 kg. - 2015), Francia (1 TN - 2014), Reino Unido (5 TN - 2013) y Noruega (4 TN - 2013). Las presentaciones con mayores oportunidades en Europa son los filetes congelados entre 150 y 200 gramos, así como porciones entre 1 y 4 kilogramos.

⁶ Embrapa – Actualización de Estudio de Mercado: Pirarucu da Amazonia 2016

2.3. COMPETIDORES & SUSTITUTOS

Gráfico N° 2: Importaciones de pescados seleccionados por presentación de la UE - 2016




Fuente: EUMOFA Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

En la última década, la tendencia enfocada en la premiumización ha propiciado que los consumidores europeos – especialmente en los países del norte y centro del continente – muestren un interés creciente hacia pescados de mayor calidad, exóticos y sostenibles. En este contexto, algunas especies como el halibut del Atlántico y la merluza negra o bacalao de profundidad cuentan con cierto posicionamiento en este nicho de mercado que si bien aún se encuentra en desarrollo, se muestra bastante prometedor. Sin embargo, ante la creciente demanda de los últimos años se han introducido especies nuevas como la cobia con relativo éxito, por lo cual el paiche podría tener oportunidades debido a que cuenta con características similares, además de la historia que existe tras este producto que lo diferencia notablemente de las especies ya mencionadas.


Para el presente análisis de potenciales competidores del paiche se ha tomado en cuenta dos especies marinas de alto valor comercial que son la Merluza Negra y el Halibut del Atlántico; y una especie de agua dulce como lo es la Perca del Nilo, que si bien no se comercializa mayoritariamente en el segmento premium, es el producto con mayor similitud al paiche que actualmente se comercializa en el mercado europeo

En primer lugar, dentro de las especies de alto valor comercial, el **halibut del Atlántico** es la de mayor demanda con importaciones que casi alcanzaron las 6 mil toneladas en 2016. Esta especie, el pez plano más grande del planeta que puede alcanzar los 4 metros de longitud, cuenta con una carne firme de color blanquecino y un sabor delicado. Su demanda se concentra en Francia y los mercados nórdicos (Dinamarca & Suecia) que concentran el 69% de las compras

europas de este producto. Asimismo, poco más del 70% se importa entero y fresco aunque se suele comercializar en filetes y porciones en tiendas especializadas se puede encontrar ahumado o en corte *suprema*⁷.

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Suprema de Halibut
	Presentación del producto	Fresca
	Retailer	Finefood Specialist
	Precio	£ 82,6 / US\$ 82,6 - Kilogramo
	País de captura	Reino Unido
	País de distribución	Reino Unido
	Fecha de lanzamiento	----


En segundo lugar, la **merluza negra** o **bacalao de profundidad** es un pescado de aguas árticas que, sin cabeza y eviscerado, puede pesar hasta 45 kilogramos. Sus importaciones superaron las 2 mil toneladas en 2016 y tiene entre sus principales compradores a mercados mediterráneos como España, Francia e Italia, quienes representan el 75% de las importaciones de este producto. Poco más del 53% de las compras de esta carne es realizada en presentaciones congeladas (entero / cortes) provenientes de los territorios australes franceses, así como de las Islas Malvinas y Chile. Presenta un elevado valor comercial y sus filetes, usualmente comercializados congelados, pueden alcanzar los US\$ 145,5/ kilogramo en países como Reino Unido.

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filete de bacalao de profundidad silvestre
	Presentación del producto	Congelado
	Retailer	Finefood Specialist
	Precio	£ 116,5 / US\$ 145,5 - Kilogramo
	País de captura	Pacífico Sur
	País de distribución	Reino Unido
	Fecha de lanzamiento	----

Finalmente, se encuentra la **perca del Nilo**, un pescado de gran tamaño que habita en ríos y lagos de África siendo el principal centro de cultivo el Lago Victoria, que tiene como principales productores a Tanzania, Uganda y, en menor medida, Kenia. Este pescado, debido a sus características y a la apreciación de diversos importadores, es el producto con mayor similitud al paiche que actualmente se comercializa en el mercado europeo. Sus importaciones alcanzaron las 32 mil toneladas en 2016 y es demandada principalmente en porciones y filetes frescos (68%) y, en menor medida, presentaciones congeladas (32%). La perca del Nilo es importada por

⁷ Suprema: Corte de pescado que generalmente se ha realizado evitando que tenga espinhas, se obtiene una vez separados los lomos del pescado.

Holanda y Bélgica donde es reexportada a Francia, Alemania y Europa del Este; mientras que otros compradores importantes son Italia y España que cuentan con mercados altamente familiarizados con este producto donde los consumidores lo consideran un pescado de carne blanca de calidad superior. Sin embargo, debido a potenciales problemas de sostenibilidad ligados a su producción y proveeduría, especies similares como el paiche y el baramundi surgen como sustitutos ideales a este producto debido a los bajos niveles de toxinas en sus carnes y mejor manejo sostenible.

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Filete de perca del Nilo
	Presentación del producto	Congelado
	Retailer	Carrefour
	Precio	€ 14,95 / US\$ 15,85 - Kilogramo
	País de captura	Uganda
	País de distribución	Bélgica
	Fecha de lanzamiento	---

III. TRANSPORTE & LOGÍSTICA

3.1. MEDIOS DE TRANSPORTE

Cuadro N° 2
Tiempo de Transporte hacia principales puertos de la UE

Vía	Tiempo de transporte	Puerto de Salida	Puerto de Llegada
Aéreo	20 horas	Callao	Ámsterdam
Marítimo	24 Días	Callao	Rotterdam
Marítimo	24 Días	Callao	Hamburgo
Marítimo	26 Días	Callao	Amberes
Marítimo	32 Días	Callao	Vigo

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

3.2. FLETES

Los costos promedio⁸ asignados al transporte desde Perú hacia la Unión Europeo al 10 de marzo de 2017 son los siguientes:

Cuadro N° 3
Costo del Flete Promedio hacia principales puertos de la UE

Agente de Carga / Línea Aérea	Medio de Transporte	Unidad	Importe
KLM / LATAM	Aéreo Callao – Ámsterdam	51 kg. – 1 000 kg.	US\$ 2,9/kg – US\$ 3/kg
Greenandes/Maersk/Mol Peru	Marítimo Callao – Rotterdam	Contenedor de 40' Refrigerado	US\$ 5 500

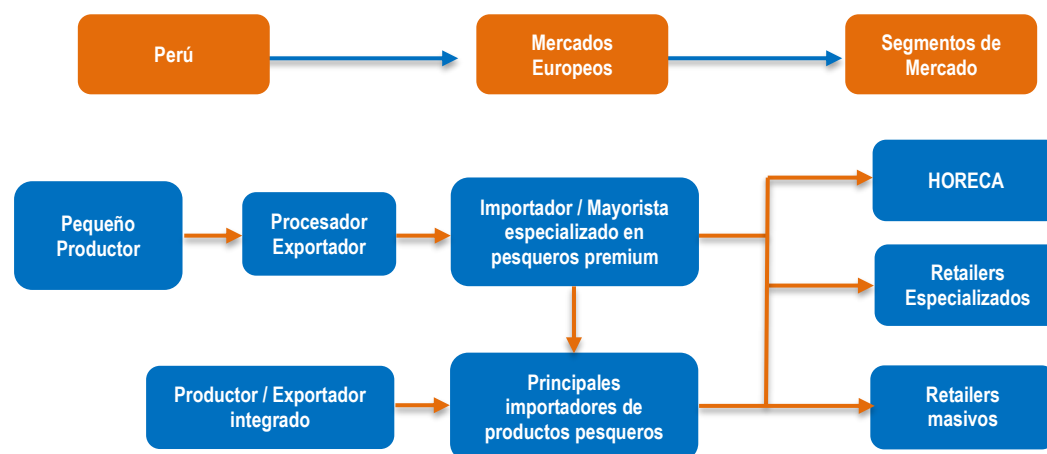
⁸ Sujetos a cargos extras de servicios, impuestos, derechos, etc.

CMA CGM/Maersk/Mol Peru	Marítimo Callao - Hamburgo	Contenedor de 40' Refrigerado	US\$ 6 000
MSC/Maersk/Cosmos	Marítimo Callao - Amberes	Contenedor de 40' Refrigerado	US\$ 6 300

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

IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Gráfico Nro. 3: Canales de Distribución y Comercialización de productos pesqueros premium en la Unión Europea



Fuente: CBI Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

Los productos pesqueros premium, como sería el caso del paiche, usualmente se comercializan a través de retailers especializados; sin embargo, en los últimos años, las principales cadenas minoristas europeas han mostrado un fuerte interés por desarrollar líneas de pesca sostenible o certificada. Es así que, por ejemplo, el 100% de la oferta pesquera de Edeka (Alemania) está compuesta por productos sostenibles; mientras que los supermercados Lidl, presente en múltiples mercados europeos, únicamente comercializa productos con el sello MSC en sus líneas de frescos y congelados. De similar modo, Sainsbury (Reino Unido) ha dispuesto que solo venderá pesca sostenible para el 2020.

En muchos casos, las principales cadenas minoristas buscan nuevos productos acuícolas premium en las carteras de productos de sus proveedores actuales, los cuales usualmente se ubican en Holanda y Bélgica.

Los principales importadores europeos de productos pesqueros suelen comprar directamente a un productor de gran escala para asegurar una proveeduría regular o mediante un importador / mayorista especializado para ahorrar costos en el caso de un pedido específico.

Finalmente, los retailers especializados y los operadores de foodservice (HORECA) suelen adquirir sus productos de importadores especializados. Particularmente, los importadores especializados están dispuestos a invertir en relaciones a largo plazo con sus proveedores y productores de terceros países, ya sea a través del financiamiento de proyectos o asesoramiento en la cadena de producción.

V. POTENCIAL DEL PRODUCTO PERUANO

De acuerdo a CITES, las importaciones de carne de **paiche** de la Unión Europea sumaron casi 350 kilogramos en 2015, las cuales íntegramente provinieron de Perú y tuvieron como destino mayoritario España y, en menor medida, Bélgica. Sin embargo, en el año 2013, se exportaron poco más de 9 toneladas a esta región, siendo los mercados del norte de Europa (Alemania & Noruega) los que sustentaron este comportamiento.

Las oportunidades para la carne de paiche en Europa se darán en la medida que se apunte a nichos de mercado específicos debido a que en el segmento masivo otros pescados de carnes blancas como la panga y la perca del Nilo tienen una gran ventaja debido a sus precios bajos. En este contexto, formatos con creciente popularidad como las pescaderías orgánicas / certificadas, así como las tiendas gourmet podrían ser canales interesantes para este producto, especialmente en el norte de Europa donde el paiche podría posicionarse como una alternativa sostenible a las especies tradicionales debido a que los consumidores son más sensibles a las cuestiones sociales y medioambientales. De hecho, plazas como Alemania, Dinamarca y Suecia el consumo de productos pesqueros orgánicos ya representa más del 10% de la demanda interna y se espera que a mediano plazo esta tendencia se mantenga al alza⁹.

Asimismo, el paiche es un insumo con alto potencial para la restaurantería y el sector gourmet (HORECA) donde productos de menor calidad como la perca del Nilo ya tienen presencia esto debido a características particulares como su apariencia, sobre todo la parte del lomo que se presenta como un filete grueso de carne blanca comparable con el de mero o bacalao fresco; su textura que hace que el filete a pesar de estar congelado mantenga firmeza y suavidad; así como su sabor delicado y la ausencia de olor. Los principales importadores especializados en el canal HORECA en Europa se encuentran localizados en los Países Bajos, Bélgica y Alemania tal cual muestra la tabla de potenciales compradores de la Sección VIII.

Asimismo, como parte de la estrategia de comercialización, se podría utilizar el término *Amazonian Cod*¹⁰ o bacalao del Amazonas para asociar al producto a una mayor calidad. El factor "Amazonas", además, es un diferencial interesante debido a que los consumidores lo

⁹ Cfr. Euromonitor International – Fish & Seafood in Germany 2016

¹⁰ Término con el cual se refieren al paiche en medios especializados como el Banco Mundial, Seafood Source & CBS.

suelen relacionar o asociar con otros términos que están de moda como “exótico”, “natural” y “ético”. En tanto, otro aspecto intangible a destacar en el paiche es la historia que trae consigo el producto que viene relacionado con temas ancestrales - culturales, cuidado del medio ambiente y sostenibilidad.

Finalmente, en comparación con la mayoría de competidores de acuicultura, como la panga o la tilapia, que ofrecen pocas posibilidades de desarrollar productos de valor añadido más allá del filete; el paiche, gracias a sus dimensiones, puede procesarse en porciones de diferentes tamaños, steaks, collarines, entre otros.

VI. INFORMACIÓN DE INTERÉS

6.1. FERIAS

Cuadro N° 6
Ferias de interés para el sector pesquero en la Unión Europea

Nombre de la Feria	Web Site	Duración	N° Expositores	N° Visitantes	Ciudad País
 Seafood Expo Global 2017	http://www.seafoodexpo.com/global/	3 días	1 660	22 000	Bruselas Bélgica
 TuttoFood 2017	http://www.tuttofood.it/	4 días	2 838	74 493	Milán, Italia
 Conxemar 2017	http://www.conxemar.com/	3 días	500	33 000	Vigo España
 Fish International 2018	http://www.fishinternational.com/	3 días	270	11 000	Bremen Alemania

Fuente: Eventseye.com Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

6.2. LINKS DE INTERÉS

- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) - <https://www.cites.org/>
- CBI Ministry of Foreign Affairs - <https://www.cbi.eu/>
- Eurofish International Organisation - <https://www.eurofish.dk/>
- European Market Observatory for Fisheries & Aquaculture Products (EUMOFA) - <http://www.eumofa.eu/>
- Export Help Desk - <http://www.exporthelp.europa.eu/>
- Marine Stewardship Council (MSC) - <http://cert.msc.org/>
- Switzerland Global Enterprise (SIPPO) - <https://www.sge.com/global/invest/es/search/about/SIPPO>

Cuadro N° 7
Compradores / Importadores potenciales para la carne de paiche en la UE

Empresa	Web	Nombre Contacto	E-Mail	País
Anova Seafood B.V	http://www.the-sea-and-we.com/	Dorianne Verra	dverra@anovaseafood.nl	Holanda
Ashford – Enterprise House	https://www.brake.co.uk/	Gillian Wallace-King	gillian.wallace-king@brake.co.uk	Reino Unido
ATL Seafood B.V.	http://www.atlseafood.nl/	D. Nienhuis	info@atsleafood.nl	Holanda
Direct Seafoods	http://seafoodholdings.co.uk/	Tina Hinds	mcouchman@seafoodholdings.co.uk	Reino Unido
DeliXL	https://www.delixl.nl/	Annemarike Toepoel	Annemarike.toepoel@delixl.nl	Holanda
Fisch Hagenah GmbH	http://www.hagenah-hamburg.de/	Christin Bösel	christin.boesel@hagenah.com	Alemania
Fishco Midlands Ltd	http://www.fishcomidlands.co.uk/	Colin Wright	colin@fishcomidlands.co.uk	Reino Unido
Fix Fisch BV	http://www.fixfisch.nl/eng	Arie van der Plas	info@fixfisch.nl	Holanda
Fresh Food Service GmbH & Co KG	http://www.fresh-food-services.de/	Gerhard Driessen	gerhard.driessen@ffs-team.de	Alemania
FrischeParadies GmbH & Co. KG	https://frischeparadies.de/	Susanne Prangen	suprangen@frischeparadies.de	Alemania
Frosta Foodservice GmbH	http://www.frosta-foodservice.de/	Corinna Johansson	foodservice@frosta.de	Alemania
Kagerer & Co. GmbH	http://www.kagerer-seafood.de/	Beatrice Rottmair	beatrice.rottmail@kagerer.de	Alemania
Levenstond Seafood NV	http://www.levenstondseafood.be/	Marnix Vandermaesen	marnix@vandermaesen.be	Bélgica
Marine Harvest Pieters NV	http://www.pieters.be/nl	Philip Verduyn	philip.verduyn@marineharvest.com	Bélgica
Mostell Seafoods Ltd	http://mostellseafood.com/	Steve Hemming	Steve.hemming@mostell.co.uk	Reino Unido
Northcoast Seafoods Ltd	http://northcoastseafoods.co.uk/	Fridrik Mar Thorsteinsson	fridrik@northcoastseafoods.co.uk	Reino Unido
POMONA SA	http://www.groupe-pomona.fr/	Mathilde Derbez	m.derbez@groupe-pomona.fr	Francia
Profish Food BV	https://www.profish.nl/	Freddy Kappert	f.kappert@profish.nl	Holanda
Schneider Fine Food GmbH	http://www.schneiderhamburg.de/	Andreas Hinsch	ahinsch@schneiderhamburg.com	Alemania
Sea Products International	http://www.seaproductsint.com/	Tom Hansen	info@seaproductsint.com	Reino Unido
Transgourmet Deutschland GmbH & Co. OHG	http://www.transgourmet.de/	Lassen Thomas	lassen.thomas@transgourmet.com	Alemania

Fuente: MSC Supplier Directory Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ