



comisión nacional
de acuicultura y pesca



Seminario sobre Acceso a Mercados de los productos de los Acuicultores de Recursos Limitados (AREL) y Acuicultores de Micro y Pequeña Empresa (AMyPE) de los países de América Latina y El Caribe

Campeche, México, 29 y 30 de octubre de 2012

El Acceso a Mercados de los productos de los ARELs y AMyPEs de los países de América Latina y El Caribe:

La Teoría y la Práctica de INFOPESCA



INFOPESCA

Por Roland Wiefels

Acceso a los Mercados de Productos Pesqueros: muchos conceptos involucrados

Mercados internacionales ; negociaciones de la OMC...

Traders, cadenas internacionales de supermercados; medios de transporte...

Valor añadido; procesamiento; industrialización...

Denominación de productos; trazabilidad...

Grandes flujos internacionales – aspectos macroeconómicos globales...

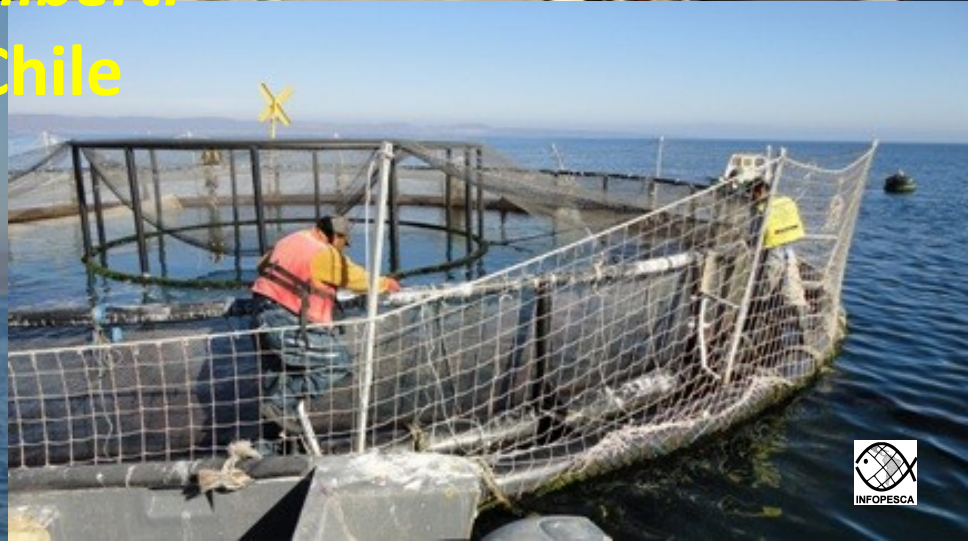
Barreras no-arancelarias; cuotas; aranceles; normas sanitarias; *Codex Alimentarius*...

Eco-etiquetado y otras etiquetas (religiosas, sociales, bio, denominación de origen, etc.)...

El pescado en relación a otros alimentos; índices de precios...



Corvina del Pacífico
Cilus gilberti
en Chile



**Transporte rápido y
mantenimiento de la
cadena de frío**





Tests de mercado y degustación en Tokio

y Hong Kong, New York, Los Angeles, Miami,
Paris, Madrid, Rio de Janeiro, São Paulo)

**The 13th Japan International
Seafood & Technology Expo**
July 27nd (Wed) to July 29th (Fri), 2011
Tokyo Big Sight East 5, 6 Hall



Pero...

Para los Acuicultores de Recursos Limitados o de Micro y Pequeña Empresa

Comercialización - algo muy sencillo en teoría:

Se trata de acceder al mercado manejando 4 variables:

El producto: darle al mercado el producto que necesita y quiere

La distribución: hacer llegar el producto hasta los consumidores

El precio: venderle al mercado a un precio competitivo, que el comprador pueda pagar
y que sea remunerador para el productor

La comunicación: decirles a los compradores potenciales que el producto existe
y convencerlos que vale la pena comprarlo

Situación real: año 2000 en el bajo valle del río São Francisco (Brasil)

De parte de un pequeño productor involucrado en un programa oficial de desarrollo acuícola

“Doctor, mis estanques están llenos... y ahora, ¿Qué hago?”



Bajo São Francisco

DIPP **MINISTÉRIO DA INTEGRAÇÃO NACIONAL**
Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba - CODEVASF 4ª S.R.
CONVÊNIO DISTRITO DE IRRIGAÇÃO DO PERÍMETRO PRÓPRIO - DIPP

POTENCIAL PISCICOLA EXISTENTE - BAIXO SÃO FRANCISCO (SE)

LOCAL	TECNOLOGIA DE CULTIVO	FAMÍLIAS (Nº)	ÁREA (ha)	PRODUÇÃO (Kg) 2003
DIPP	VIVEIRO	128	257	628.000
DICOP	VIVEIRO	62	87	220.000
DIB	VIVEIRO	18	40	-
Outros	VIVEIRO	39	350	300.000
RIO SÃO FRANCISCO	T. REDE	70	140 und.	100.000
TOTAL		317	734	1.580.000

Proyecto “Tilapia” de INFOPESCA
con financiación CFC

<http://www.infopesca.org/node/194>



Para los pequeños acuicultores así como para cualquier productor:

Hay que elegir el mercado que se quiere atender – y hay que conocerlo:
saber dónde está, cuáles son sus necesidades (¿qué hace con el pescado?)
y cuáles son sus potenciales

¿Que es “el mercado”?

¿Un acopiador de puerta de finca?

¿La cooperativa o asociación, de la cual es miembro?

¿Los frequentadores de la feria donde vende directamente?

¿Minoristas del mercado municipal de su pueblo?

¿Restaurantes de la capital?

¿Una cadena de supermercados?

¿El comedor de la escuela local?



**La única manera de conocer a un mercado específico: estar junto a él
o contar con buenos y actualizados estudios de mercado**

El mercado de productos pesqueros en la Región Metropolitana de Lima

Serie: El mercado de pescado en las
grandes ciudades latinoamericanas

El mercado de pescado en la ciudad de Bogotá

Serie: El mercado de pescado en las
grandes ciudades latinoamericanas

O mercado de pescado da região metropolitana de Manaus

Série: O mercado do pescado nas
grandes cidades latino-americanas

O mercado de pescado da região metropolitana do Rio de Janeiro

Série: O mercado do pescado
nas grandes cidades latino-americanas

O mercado do pescado da Região Metropolitana de São Paulo

Série: O mercado do pescado nas
grandes cidades latino-americanas

El mercado de productos pesqueros en la ciudad de Iquitos

Serie: El mercado de pescado en las
grandes ciudades latinoamericanas

O mercado do pescado em Brasília

Série: O mercado do pescado nas
grandes cidades latino-americanas

Infopesca

El mercado del pescado
en la ciudad de México

Disponibles gratuitamente en

<http://www.infopesca.org/plibreacceso>



El Producto:

Es lo que el mercado demanda.

Toda la dificultad está en descubrir lo que el mercado realmente demanda.

Y no cualquier mercado sino el mercado que pretendemos atender.



Mercado municipal local?



Mercado municipal de la capital?



Restaurantes?



Cadena de Supermercados?



El producto de la
Asociación de Mujeres
de Betume, municipio de
Neópolis (SE), Brasil

Mercado: restaurantes
de la capital, Aracaju

Una manera efectiva de diferenciar sus productos:

Marca colectiva de los productores de una región
(primer paso hacia la indicación geográfica)



¡El más fresco sabor del llano!



WIPO - OMPI

<http://www.wipo.int>

Una indicación geográfica es un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen.

Una denominación de origen es un tipo especial de indicación geográfica, que se aplica a productos que poseen una calidad específica derivada exclusiva o esencialmente del **medio geográfico** en el que se elaboran. El concepto de indicación geográfica engloba a las denominaciones de origen

Desde una idea del proyecto
hasta una política de desarrollo
nacional



pesca llano

¡El más fresco sabor del llano!

PESCALLANO nace como una respuesta efectiva del Ejecutivo Nacional a las necesidades de comercialización de la producción acuícola de nuestros llanos occidentales.

Gracias al apoyo de INFOPESCA - FAO, del Fondo Común de Productos Básicos (CFC) y a las gestiones realizadas por INAPESCA-MAT los consumidores nacionales podrán adquirir, a través de la red MERCAL, una amplia variedad de pescados cultivados.

pesca llano
¡El más fresco sabor del llano!

INFOPESCA
Instituto Nacional de la Pesca y Acuicultura

FAO
Fondo de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

Venezuela
AHORA ES DE TODOS

MAT
Ministerio de Agricultura y Ganadería

INFOPESCA



Paiche
(Pirarucu)

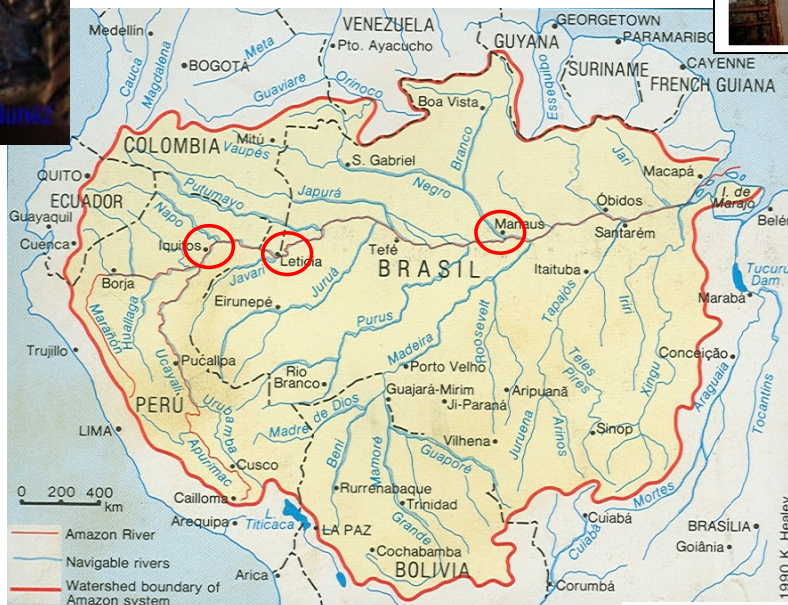
Peces de la Amazonia

No cualquier pescado sino :

- de carne blanca o clara
- con buen rendimiento al fileteo
- con poca o ninguna espina



Surubí
(Pintado, Cachara)



Tucunaré

Aruaná



Proyecto "Amazonia"
de INFOPECA
con financiación CFC

<http://www.infopesca.org/node/92>



El “kibutz” de Santana, cerca de Manaus, en la Amazonia brasileña



El “kibutz” de Santana, cerca de Manaus, en la Amazonia brasileña

Engorde de peces, procesamiento, transporte y venta en un “mercado del productor” de Manaus (3 millones de habitantes)





Manual de control de calidad de los productos de la acuicultura

Dr. Nelson Avdalov

Lima, Perú



Manual de Control de Calidad y Manipulación de Productos Pesqueros para Pescadores y Procesadores Artesanales

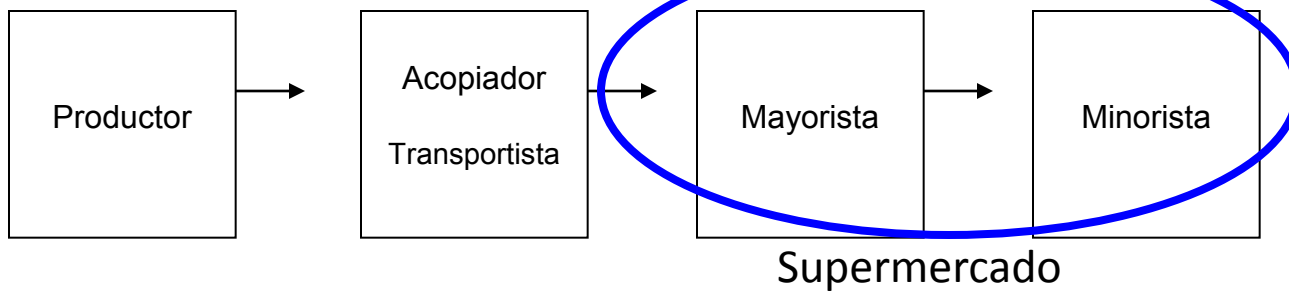
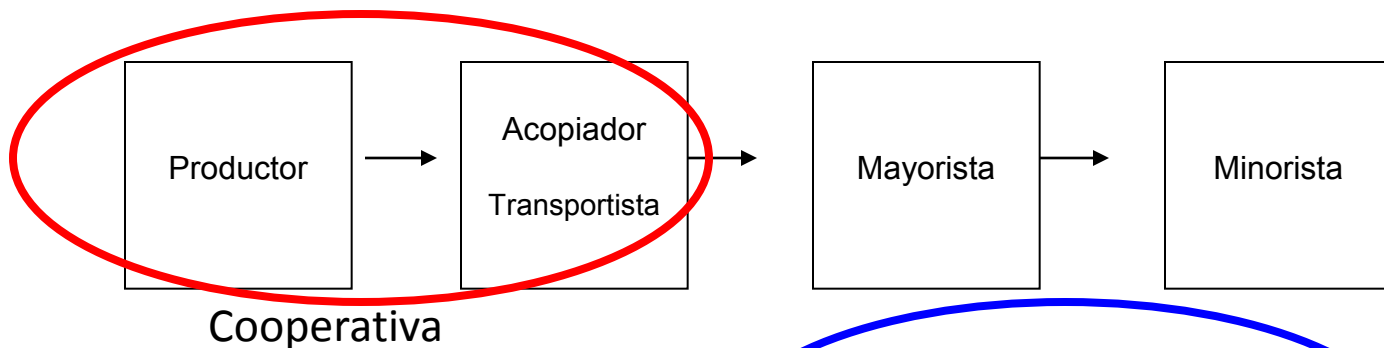
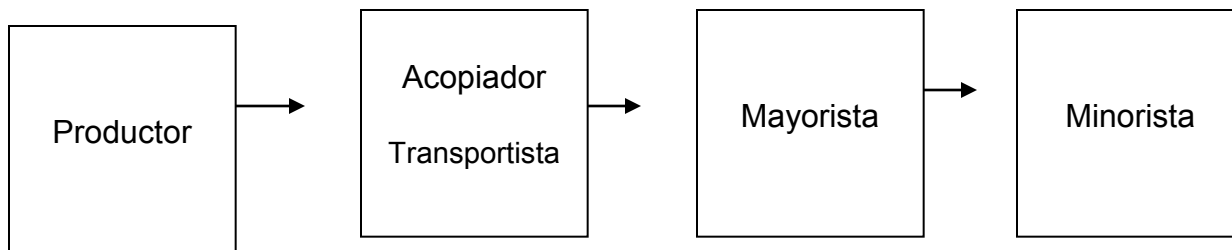


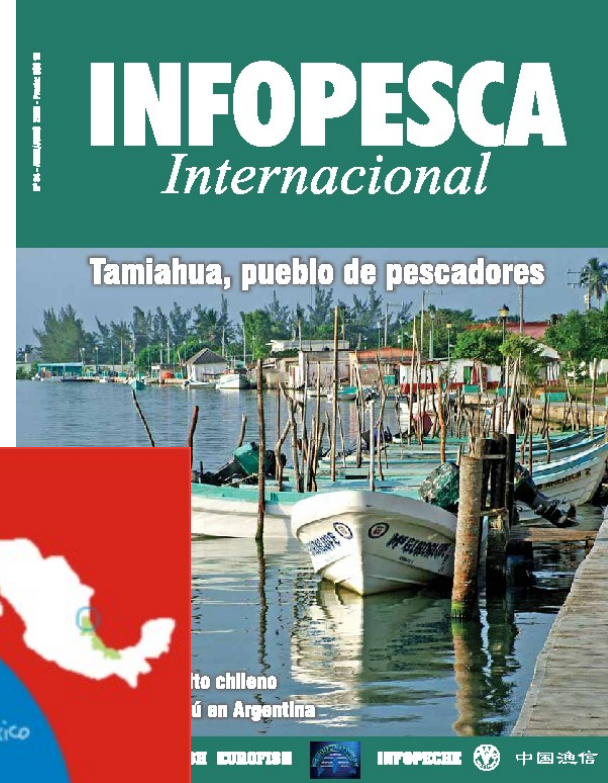
Nelson Avdalov

La calidad de los productos: factor *sine-qua-non* de su éxito en los mercados

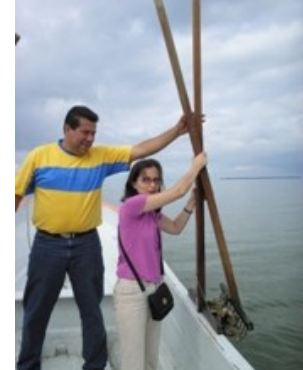
Disponibles gratuitamente en <http://www.infopesca.org/plibreacceso>

Tradicional cadena de distribución de pescado y disminución de sus eslabones





**La unión hace la fuerza
Cooperativa o Asociación
Un punto de partida en la distribución**



Proyecto "Comercialización Artesanal" de INFOPESCA

con financiación CFC

<http://www.infopesca.org/node/192>



mapas 1 y 2 - la distribución a las ciudades y la realidad de las carreteras en 2006



Pescado amazónico de cultivo desde San Ignacio de Moxos hasta los centros de consumos bolivianos



El transporte de las zonas de producción a los mercados:
Decisiones estratégicas en la distribución física

Ver el Estudio de Mercado de Bolivia en:

<http://www.infopesca.org/node/276>

Los precios

El tema “precios” engloba varios conceptos

Costos de producción y de distribución

(es imprescindible conocer su punto de equilibrio de producción - será detallado en el próximo slide)

Posicionamiento del producto en relación a los demás pescados

Por ejemplo: en Amazonia los pescados de acuicultura se benefician del periodo de aguas altas, cuando hay poco pescado de captura

Precios de puerta de finca

Es la manera mas fácil de vender – y la menos rentable

Precios al consumidor

Variable según el tipo de comercio minorista (pescadería, supermercado, restaurante...) – pero es imprescindible conocerlo

Comisiones a los intermediarios

Cuanto más intermediarios, menos recibe el productor, más paga el consumidor

Plazo de pago

Es muy diferente recibir contado de recibir en 45 días

Caso de un pequeño acuicultor de Iquitos (Perú)

Estanque de 5000 m² - producción de 3800 kg/ año

Lo que sabía por cierto

(costos variables y precio de mercado)

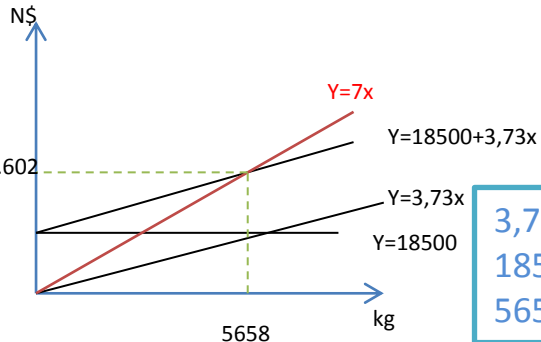
Precio de venta de la gamitana en el mercado: N\$ 7,00/kg

Precio de compra del pienso: N\$ 2,40 / kg

Tasa de conversión: 1: 1,5

Precio de compra de los alevines: 4000 por N\$ 500
(mas o menos 5% de perdidas)

Costo variable por kg: $(2,40 \times 1,5) + (500/4000) = \text{N\$ } 3,73$



$$\begin{aligned} 3,73x + 18500 &= 7x \\ 18500 &= 3,27x \\ 5658 \text{ kg} &= \text{punto de equilibrio} \end{aligned}$$

Lo que tenía solo una idea

(costos fijos)

Mantenimiento del estanque: N\$ 700/año

1 Obrero: N\$ 1.400/ mes → N\$ 16.800 /año

Materiales diversos: N\$ 1000/ año

3,50 N\$ = 1 USD

Lo que pasaba en realidad:

Ganancias: 3800 kg X N\$7,00 = N\$26.600

Costos variables: 3800 kg X N\$ 3,73 = N\$ 14.174

Sobraron N\$ 12.426 para cubrir a los costos fijos

Sobraron N\$ 12.426 – N\$ 1.700 = N\$ 10726 para sueldos ya sea: N\$ 894 por mes, y no los N\$ 1.400 esperados.

El trabajador: ¿variable de ajuste?

Argentina • Bélgica • Brasil • Colombia • Honduras • México • Nicaragua • Rep. Dominicana • Uruguay • Venezuela



INFOPESCA NOTICIAS COMERCIALES

Publicado por: INFOPESCA, Casilla de Correo 7086, Julio Herrera y Obes 1296, 11100
Tel: (598) 2 9028701 / Fax: 9030501, Montevideo, Uruguay.
Email: infopesca@infopesca.org Web: <http://www.infopesca.org>

Esta es una publicación de las Organizaciones Inter gubernamentales que forman el Sistema Global de Servicios de Información Comercial y Asesoría Técnica para la Comercialización de Productos Pesqueros.

INFOPESCA (A.La. Latina/Caribe)
Montevideo, URUGUAY

INFOFISH (Asia/Pacifico)
P.O. Box 10599, 50728 Kuala Lumpur, MALAYSIA
Tel: (603) 2075 34 88 Fax: (603) 2075 88 04
Correo Electrónico: info@infofish.org
Web: www.infofish.org

INFOPECHE (Africa)
Tour C, 19ème étage
CMA Administrative AM (en 01, CÔTE D'IVOIRE)
Tel: (225) 20 22 89 80 Fax: (225) 20 21 80 54
Correo Electrónico: infopeche@infopeche.org

INFOSEA - Subred de INFOPECHE (Africa)
Sakeb Hancornings
Team Leader 89, John Meinert Street
West Windhoek
POB 25023, Windhoek, Namibia
Tel: +264 61 279430 Fax: +264 61 279434
Correo Electrónico: infosea@infosea.org

INFOSAMAK (Países Árabes)
71, Boulevard Rahat El Masini P.O. Box 18243,
Casablanca, 20000 MOROCCO
Tel: (212) 622540356 Fax: (212) 622540356
Correo Electrónico: infosamak@infosamak.org
Web: www.infosamak.org

INFOYU (China)
Room 514, Nanfeng Bldg. 98
East Third Ring Road Chaoyang District, Beijing
100122, R.P. CHINA
Tel: (+86 10) 5919 9814 Fax: (8610) 5919 5140
Correo Electrónico: infoyu@qit.gov.cn
Web: www.infoyu.net

EUROFISH (Este Europeo)
P.O. Box 0806, H. C. Andersen Boulevard 44-46
DK-1503 Copenhagen V, DENMARK
Tel: (+45) 333 777 55 Fax: (+45) 333 777 58
Correo Electrónico: info@eurofish.dk
Web: www.eurofish.dk

GLOBALFISH (PAC - FPM)
Viale della Terra di Canale 00153 Roma, ITALIA
Tel: (39-06) 5705 2802 Fax: (39-06) 5705 3000
Correo Electrónico: globalfish@fao.org
www.globalfish.org

El material utilizado en esta publicación se obtiene de fuentes oficiales u otras fuentes consideradas de entera credibilidad, tomándose las medidas pertinentes para asegurar su veracidad.



Octubre 20, 2012

Nº 19/12

INFORMACIÓN GENERAL: México: Siembra masiva de tilapia...Honduras: Ley de camaronicultura... Ecuador: Nuevos impuestos a productores de camarón...Mundial: Alianza para la acuicultura... Indonesia: ASC certifica primera tilapia de acuicultura...Japón: Detienen importación de camarón de India...

PESCADO CONGELADO: EEUU: Polaca: La producción de huevas supera a la del año anterior... Unión Europea: Baja en los precios de los filetes de bacalao... Japón: Se detectó trazas de cesio radioactivo en bacalao del Pacífico... Vietnam: Exportaciones de pangasius llegarían al objetivo fijado para este año...

AQUAPESCA 2012 7 al 9 de Noviembre **SALVADOR – BAHIA**



Por mayor información: Ivan Gogolevsky
comercial@aquapescabrasil.com.br, ivan@aquapescabrasil.com.br

Mantenerse al tanto de la evolución
de los precios de mercado

Informaciones actualizadas de los
precios y de sus tendencias
a nivel latinoamericano y mundial

Derechos reservados. Reproducción solamente permitida por acuerdo con INFOPESCA

Información General

Eventos

Productos Refrigerados y Vivos

Pescados Congelados

Atún Refrigerado, Congelado

Camarón, Langosta y Cangrejo Congelado EEUU - JAPÓN - EUROPA

Moluscos, Cefalópodos, y Ranas Congelados

Productos Curados, Harina y Aceite - Productos en Conservas



Comunicación - Promoción

Estar informado



Conocer



Gustar



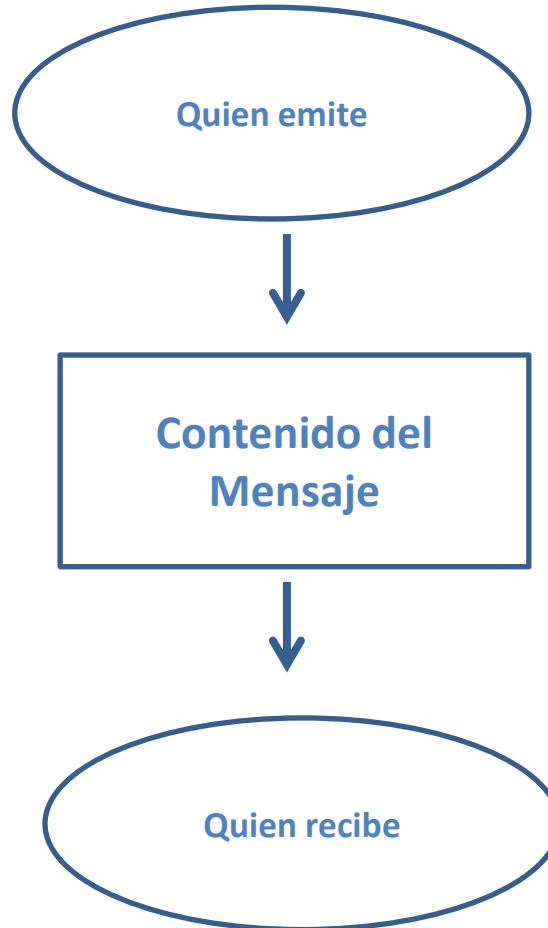
Preferir



Estar convicto



Comprar



SABÍAS QUE EL PESCADO...



- * Contiene proteínas con todos los aminoácidos esenciales, por ello es de alto valor nutritivo
- * Es bajo en calorías y de fácil digestión

* Sus grasas están asociadas a efectos relacionados con la prevención de infartos y arterioesclerosis

* Contiene todas las vitaminas necesarias para una buena nutrición



* Quienes consumen pescado tienen mayor esperanza de vida y menor riesgo de padecer enfermedades como Alzheimer

DISFRUTA DE TODOS ESTOS BENEFICIOS CONSUMIENDO EL EXQUISITO PESCADO CULTIVADO DEL OCCIDENTE VENEZOLANO

EN EL MARCO DEL PROYECTO:

"DESARROLLO DEL PROCESAMIENTO Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PESCADO CULTIVADO EN LA GRANDES CUENCAS DE LATINOAMERICA"
(CFC/FAO/INOPESCA)



HIPERMERCADO
EXITO
Contra la vida cara



Aumento de ventas de
la pescadería en este día:
+ 600%



Promoción del pescado, con degustación
en un supermercado de Valencia, Venezuela



Promoción institucional



En México:

**Consejo Mexicano de Promoción de los
Productos Pesqueros y Acuícolas, A.C.**

COMEPESCA

www.comepesca.com.mx/



**EL SR. PESCADO CUIDA
TU PRESIÓN ARTERIAL.**

**Ponte vivo, come pescados
y mariscos mexicanos.**

Porque es rico en **Omega 3**,
elemento que evita la acumulación
de grasa en las venas y arterias.

www.comepesca.com.mx



Cómo tener éxito en el acceso a mercados por los ARELs y AMyPEs

El Factor Humano es el principal

Y el apoyo material a estos Hombres y Mujeres es el complemento indispensable



Margareth Pereira
Manacapuru – Amazonas
Brasil



TABELA DE SERVIÇO DO PROJETO DE PISCICULTURA

Dia da Semana	Participante	Assinatura
SEGUNDA 17/09	DORA	<i>Dora</i>
TERÇA 18/09	EDVALDO	
QUARTA 19/09	FREITAS	
QUINTA 20/09	ROSIELE/ MARGARETH CARDOSO	MUTIRÃO
SEXTA 21/09		
SABADO 22/09	GELSON	
DOMINGO 23/09	RODIZIO	<i>Rodizio</i>

- Se o participante não poder vir no seu dia favor avisar a outro participante para trocar o dia de serviço
 - Além de colocar a ração o participante deve realizar sua tarefa estabelecida na tabela de tarefas
 - Tarefas básicas: ligar o motobomba
O aerador
Verificar a água do poço
- Cel: Cardoso – 88236945 - Presidente

TABELA DE TAREFAS DO PROJETO DE PISCICULTURA

DIA DA SEMANA	PARTICIPANTE	TAREFA	ASSINATURA
SEGUNDA 17/09	Dora	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>Dora</i>
TERÇA 18/09	J. Freitas	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>J. Freitas</i>
QUARTA 19/09	J. Freitas	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>J. Freitas</i>
QUINTA 20/09	Rodizio	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>Rodizio</i>
SEXTA 21/09	Cardoso - Ref. Dora	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>Cardoso</i>
SABADO 22/09	Cardoso	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>Cardoso</i>
DOMINGO 23/09	Cardoso	FEZ ROTAÇÃO DE CALDEIRAS DO TANQUE DE 1000 LITROS E ALVADO DO TANQUE DE 1000 LITROS	<i>Cardoso</i>

UM HOMEM PELAS SUAS AÇÕES (O QUE FAZ) E NÃO POR SUAS PALAVRAS (O QUE DIZ)

Planilha de Controle de Ração (FLUTUANTE)



AMOS

Dia	%	Quantidade/ Saco	Responsável
23/07/11	32%	08 sacos	Luizete
02/08/11	28%	08 sacos	Rodizio
12/08/11	28%	08 sacos	Dora
20/08/11	28%	08 sacos	Luizete

QUADRO DE VENDA DE PEIXE				
DATA	TIPO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
08/06	Atum - kg	1.000	23,00	23.000,00
14/06	Atum - kg	1.100	21,00	23.100,00
20/06	Atum - kg	400	47,00	18.800,00
27/06	Atum - kg	1000	40,00	40.000,00
04/07	Atum - kg	600	40,00	24.000,00
11/07	Atum - kg	700	39,00	27.300,00



En Leticia Colombia

Adriana Hortua

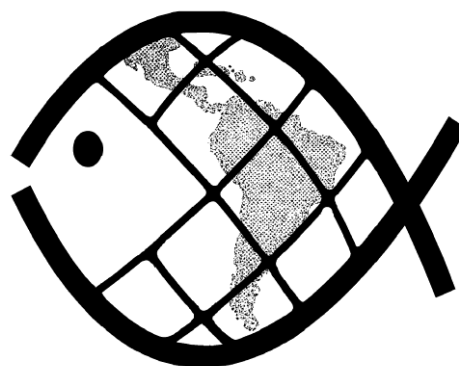


Bernardo Corrales



Factor fundamental de éxito
en los programas de desarrollo acuícola:

Extensionistas capaces
enseñando,
yendo al campo
yendo a los mercados
estando junto a los productores



INFOPECA

¡ Gracias !

Esta presentación se encuentra disponible en <http://www.infopesca.org/node/748>