



Seafood Business
Solutions

te conecta al mercado®

Perfil del Consumidor Mexicano

Motivadores de Compra

Barreras de consumo

Oportunidades de la industria

Tendencias

Perfil del consumidor Mexicano

- Los pescados y mariscos se perciben como productos nutritivos.(caso H1N1)
- 7 de cada 10 mexicanos les gustan los pescados y mariscos.
- Solo conocen no mas de 6 especies.
- Se conocen 3.8 platillos de pescado y 2.8 platillo de marisco.



Perfil del consumidor Mexicano

- Su primer contacto es con el restaurante, después los prepara en casa.
- Se consume 1 vez a la semana o 2 veces al mes.
- El lugar de compra son 51% en Mercados Populares y centrales de abasto, 26% en Supermercados, 12% en Tianguis, y un 11% en Pescaderías.
- El consumidor no diferencia entre congelado y fresco.



Sin embargo existen 5 barreras básicas que no permiten incrementar su consumo

1. Los pescados y mariscos se consideran caros
2. Son alimentos inseguros
3. Son difíciles de preparar
4. Existen pocos puntos de venta
5. El procesamiento y valor agregado no esta acorde a las necesidades del consumidor



1. Son caros por que no conoce opciones.

- El consumidor tiene en mente productos como Camarón, Huachinango, Pulpo, Robalo, Atún y Jaiba.*Ipsos bimsa
- *¿Por que todos queremos siempre lo mismo, y en todos lados?*

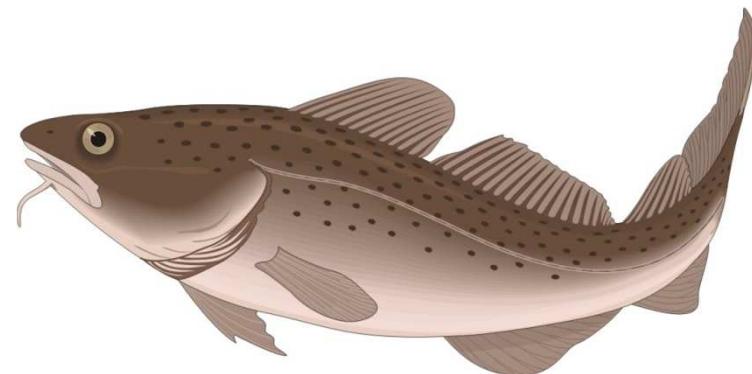
2. Son alimentos inseguros por falta de información.

“No cenes pescado o marisco te caen pesado”, “no comas con meses con R”.

Existe una falta de información del consumidor, y el incremento de la venta en la calle perjudica la industria.



3. Los Pescados y Mariscos son difíciles de preparar, porque les vendemos pescado entero y marisco sin cocer.



4. Existen pocos puntos de venta



7

Fuente: ANTAD, INEGI (Censo económico 2004) *No está considerados el canal Foodservice

4. Existen pocos puntos de venta comparados con otros alimentos

52,603 Carnicerías

28,586 Pollerías

**6,558
Pescaderías**

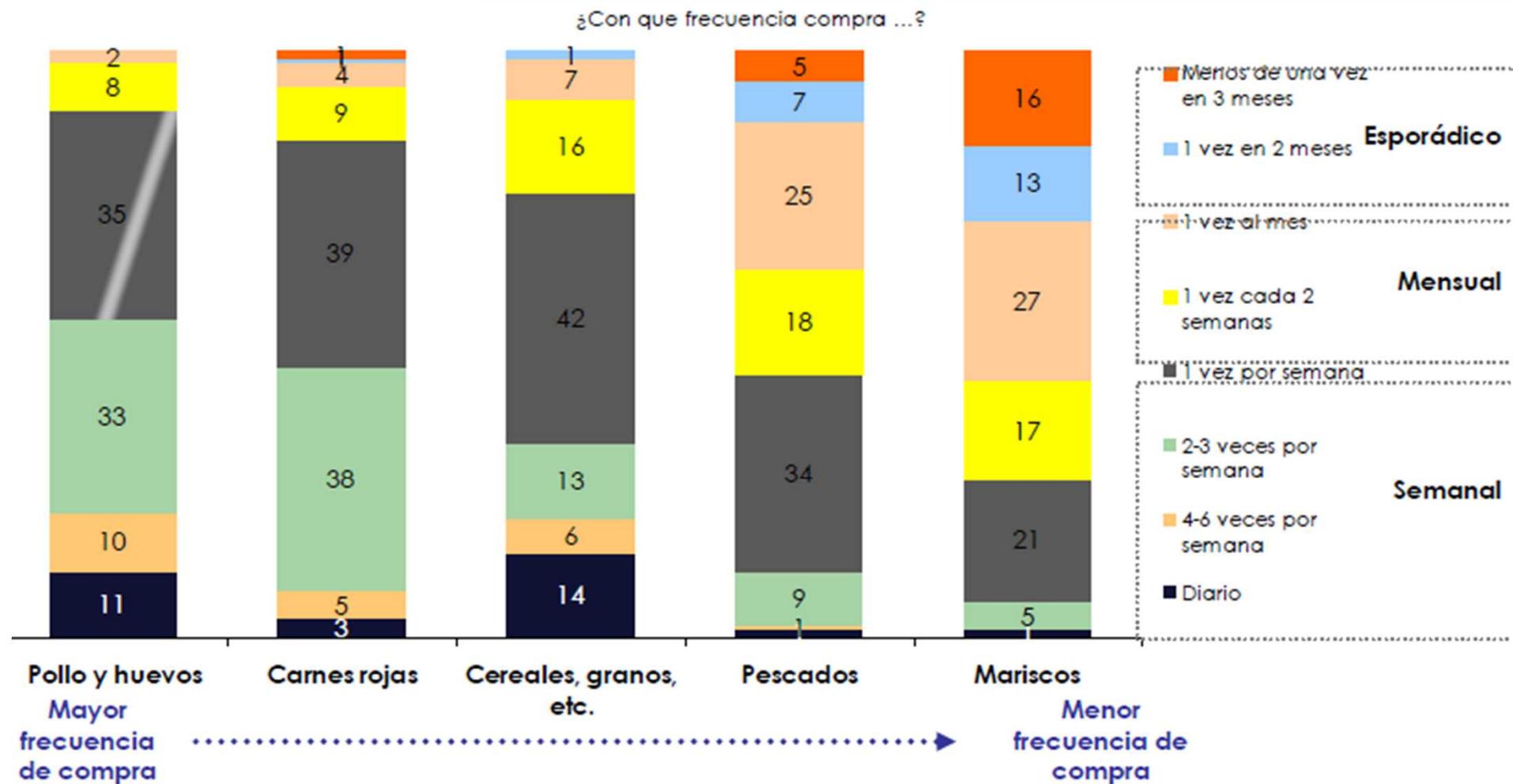


Fuente: ANTAD, Economía, INEGI (Censo económico 2004).* No está considerado el canal Foodservice.



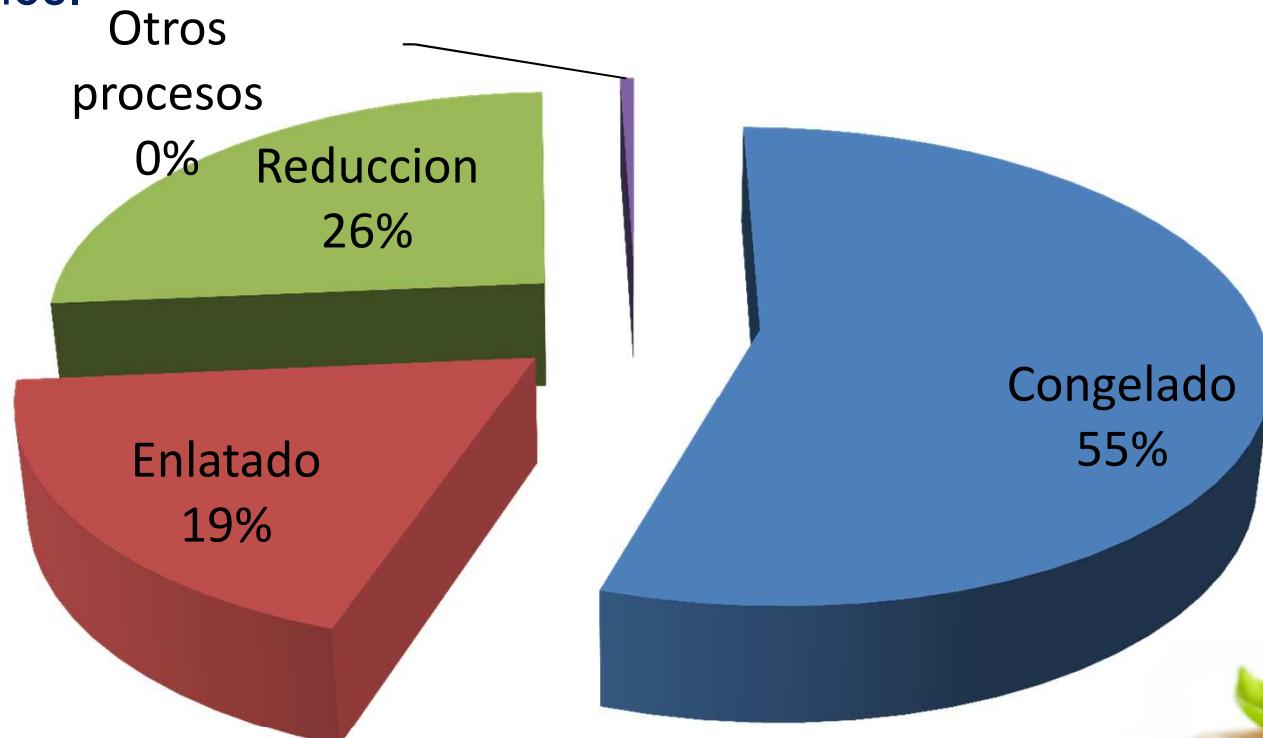
Frecuencia de compra de tipo de alimentos

- % -



5. El procesamiento y valor agregado no esta acorde a las necesidades del consumidor

Del Total de la producción nacional solo Solo el 37% se industrializa en 2 opciones.



Exportamos materia prima e importamos valor agregado





sbs
Seafood Business
Solutions
te conecta al mercado®

GRACIAS

www.sbs-seafood.com

