

- <https://www.cbi.eu/market-information/fish-seafood/tilapia/>

Exportación de tilapia a Europa

Aunque la tilapia es uno de los pescados con mayor producción de piscicultura del mundo, el valor de la importación de tilapia de la UE ha descendido desde 2014. En 2013, el valor de la importación de tilapia de la UE fue de 118 millones de EUR, mientras que en 2017 descendió a 96 millones de EUR. Los cuatro mayores importadores de tilapia de la UE son los Países Bajos (16 millones de EUR), España (13 millones de EUR), Bélgica (13 millones de EUR) y Alemania (10 millones de EUR) que, conjuntamente, suponen la mayoría de las importaciones de tilapia.

Contenido de esta página

1. Descripción del producto
2. ¿Qué mercados europeos ofrecen oportunidades para los exportadores de tilapia?
3. ¿Qué tendencias ofrecen oportunidades en el mercado europeo para la tilapia?
4. ¿Qué requisitos debe cumplir la tilapia para poder entrar en el mercado europeo?
5. ¿Qué requisitos legales debe cumplir mi producto?
6. Requisitos adicionales
7. Requisitos comunes y requisitos del nicho de mercado
8. ¿Qué canales puede usar para comercializar la tilapia en el mercado europeo?
9. ¿Cuáles son los precios finales de mercado para la tilapia?

1. Descripción del producto

Tilapia es el nombre genérico de un grupo de especies de agua dulce cuyos grupos más importantes se clasifican con los nombres científicos de *Oreochromis*, *Sarotherodon* y *Tilapia*. Los códigos HS a los que se hace referencia en esta hoja informativa se facilitan a continuación. Los filetes de tilapia forman parte del grupo más amplio de filetes de pescado (HS 0304). Desde 2012, la tilapia entera fresca/refrigerada (HS 0302) y la tilapia entera congelada (HS 0303) también se consignan con códigos HS aparte. En Europa, la tilapia compite con otras especies de pescado blanco, que van desde el panga, la perca del Nilo y la merluza en los países de Europa del sur (como España, Francia, Portugal o Italia), al bacalao, el eglefino y el abadejo de Alaska en el norte de Europa (países como los Países Bajos, Alemania, Bélgica, el Reino Unido). En este estudio, cuando se habla de “tilapia” se hace

referencia a los siguientes códigos del [Sistema Armonizado](#) (HS), a menos que se indique algo diferente.

- 030271 - Tilapia fresca/refrigerada
- 030323 - Tilapia congelada
- 030431 - Filetes de tilapia fresca/refrigerada
- 030461 - Filetes congelados de tilapia

Esta sección le ofrece información básica sobre las especificaciones de los productos de la pesca y de la acuicultura en la UE. Una legislación importante es la recientemente renovada Organización Común del Mercado, que contiene las reglas de la organización del mercado de los productos de la pesca y de la acuicultura en la UE. También tiene relevancia para usted la legislación sobre la forma de informar a los consumidores sobre productos de la pesca y de la acuicultura. A continuación puede encontrar información más específica sobre el etiquetado, el envasado y el procesado de tilapia para el mercado europeo.

Etiquetado

Los contenidos del etiquetado deben proporcionarse en el idioma del país al que se exporte el producto. Al importar productos de pesca y de acuicultura en la UE, debe facilitarse la siguiente información en el etiquetado o el envase del producto de pesca, o bien en un documento comercial que acompañe a los productos:

- El nombre del producto. La denominación comercial de la especie y su nombre científico. Los Estados miembros de la UE publican para esos fines una lista de las denominaciones comerciales y científicas aceptadas en su territorio.
- El método de producción: en el caso de la tilapia, deberá indicarse que se trata de un producto cultivado;
- Origen: en el caso de la tilapia, debe haber una referencia al país en que se ha producido.
- Presentación: debe indicarse cómo se ha procesado el producto (productos de pescado congelado entero o de filetes de pescado; productos frescos eviscerados, con o sin cabeza, fileteados, descongelados, otros);
- Peso neto: debe indicarse el peso neto en productos preenvasados;
- Fecha de duración mínima: que consistirá en el día, el mes y el año, en ese orden, e irá precedida por las palabras: “consumir preferentemente antes de” o “consumir preferentemente antes de finales de” o “fecha de caducidad”;
- Vendedor de la UE: el nombre o la denominación comercial y la dirección del fabricante, envasador o vendedor establecido en la UE;
- El envase debe contener un número de autorización de la EU.
- El envase también debe contener un número de lote;

- Nutrición: deben indicarse los ingredientes y el contenido nutricional.

Cada Estado miembro de la UE tiene una autoridad competente que es responsable de la ejecución de las normas de etiquetado de la UE.

Envasado

Los requisitos de envasado son muy diferentes según los clientes y los segmentos del mercado. Por ello, es crucial que usted hable con sus clientes sobre los requisitos del envase que ellos prefieran. Algunas características generales son:

- Los filetes de tilapia congelada suelen importarse generalmente en bolsas de plástico o a granel. La tilapia envasada a granel suele estar destinada a empresas que comercian con otras empresas (B2B), mientras que las bolsas de plástico se distribuyen directamente a los clientes. En el comercio minorista, los filetes congelados de tilapia suelen venderse en bolsas de 250/500 o 1.000 gramos.
- En el comercio minorista, la tilapia fresca o descongelada se vende en ocasiones al peso, pero normalmente está embalada en bandejas cubiertas para autoservicio;
- Envasado al por mayor: generalmente, la tilapia congelada se suministra en 10 bolsas de 1 Kg, envasadas en una caja de cartón. A veces se piden bolsas más pequeñas para filetes de menor tamaño.

Procesado y color

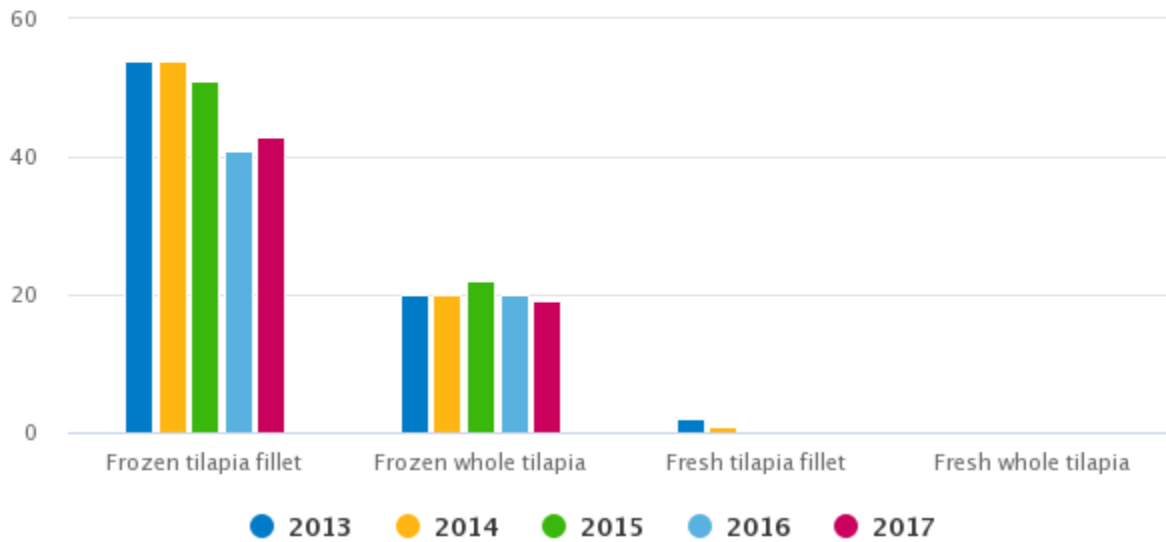
- Color: pescado blanco; línea de sangre roja/marrón (el tamaño depende de cómo ha sido despellejado, por ejemplo: de forma superficial o profunda);
- Procesado preferido: filetes en su mayor parte naturales (sin piel, sin raspa, sin la grasa abdominal, sin carne roja y bien cortados), pero a veces también filetes empanados o rebozados;
- Glaseado: normalmente del 10 al 15 %.

2. ¿Qué mercados europeos ofrecen oportunidades para los exportadores de tilapia?

Esta sección le proporciona estadísticas más detalladas del comercio y el consumo de la tilapia en Europa.

Figure 1: EU import value of Tilapia from outside the EU
2013-2017

in € million



Source: Trademap 2018

Gráfico 1: Valor de la importación de tilapia en la UE, procedente de fuera de la UE, 2013-2017, en millones de euros

Filete congelado de tilapia

Tilapia entera congelada

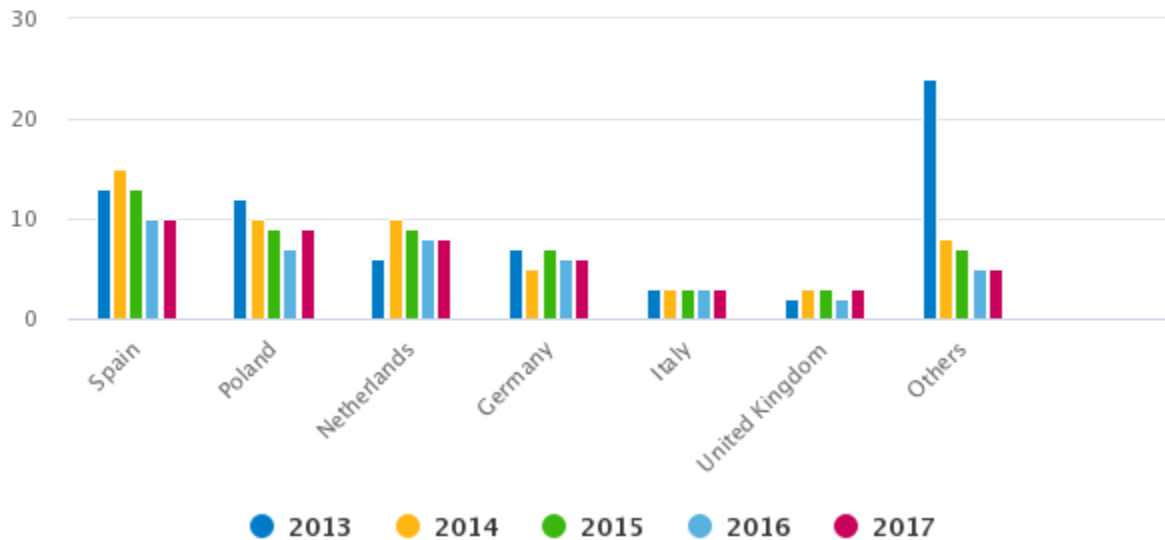
Filete fresco de tilapia

Tilapia entera fresca

Fuente: Trademap 2018

Figure 2: EU import value of frozen Tilapia fillets from outside the EU 2013–2017

in € million



Source: Trademap 2018

Gráfico 2: Valor de la importación de filetes congelados de tilapia en la UE, procedentes de fuera de la UE, 2013-2017, en millones de euros

- España
- Polonia
- Países Bajos
- Alemania
- Italia
- Reino Unido
- Otros

Fuente: Trademap 2018

Importaciones

Las importaciones de la UE de otro tipo de pescado blanco, el panga o pangasius, son mucho mayores que las de tilapia, debido principalmente a los precios inferiores de importación del panga. No obstante, se está reduciendo la diferencia entre el precio de importación medio de filetes congelados de tilapia y filetes congelados de panga. En 2013, los precios medios eran de 1,76 EUR/Kg para el panga y de 2,79 EUR/Kg para la tilapia; en 2017, los precios eran de 2,20 EUR/Kg para el panga y 2,66 EUR/Kg para la tilapia.

El valor total de la importación de tilapia de la UE ha descendido de 118 millones de EUR en 2013, a 96 millones en 2017. No obstante, las importaciones de panga de la UE descendieron todavía más drásticamente, lo

que puede deberse a la disminución de la diferencia de precio entre la tilapia y el panga. En 2011, el valor de las importaciones de panga de la UE era casi nueve veces mayor que el valor de las importaciones de tilapia, pero en 2017 el valor de las importaciones era menos de tres veces mayor, con 245 millones de euros para el panga y 96 millones de euros para la tilapia.

Los cuatro mayores importadores de tilapia de la UE son los Países Bajos (16 millones de EUR), España (13 millones de EUR), Bélgica (13 millones de EUR) y Alemania (10 millones de EUR) que, conjuntamente, suponen la mayoría de las importaciones de tilapia. El producto de tilapia que más se importa en Europa es el filete congelados de tilapia, seguido de la tilapia entera congelada. España es el mayor importador en términos de filetes congelados de tilapia (11 millones de euros en 2017), mientras que Francia es el mayor importador de tilapia entera congelada (6 millones en 2017).

Los tres proveedores principales de tilapia para Europa en 2017 fueron China (44,7 millones de euros), Indonesia (7,6 millones de euros) y Vietnam (6,7 millones de euros). Aunque China es el mayor país exportador, las exportaciones chinas disminuyeron entre 2013 y 2017, debido parcialmente a la imagen de su calidad.

Consejos:

- Si quiere acceder al mercado europeo, sopesa participar en la feria [Seafood Expo Global](#) en Bruselas, o en la [Feria Conxemar](#) en Vigo (España), que son las principales ferias de pescado y marisco en Europa. Esas ferias le dan oportunidad de mostrar sus productos y conocer a compradores potenciales de países europeos.
- Consulte [aquí](#) estudios recientes del mercado de la tilapia que contienen las tendencias más recientes.

Reexportaciones

Todas las exportaciones de tilapia en Europa son virtualmente reexportaciones de tilapia importada originalmente de China, Indonesia o Vietnam. Varios países reexportan tilapia a otros países de Europa. En 2017, los Países Bajos (15 millones de euros), Alemania (3 millones de euros) y Bélgica (3 millones de euros) fueron los mayores reexportadores de tilapia. El mayor reexportador con diferencia, los Países Bajos, reexportó filetes congelados de tilapia principalmente a Alemania y Austria, y filetes de tilapia fresca a Italia, Alemania y Rumanía.

Consumo

En la figura 3 se muestra el consumo medio de tilapia per cápita en Europa en 2017.

Figure 3: Apparent consumption of Tilapia per capita in Europe 2017
kilogram, by country

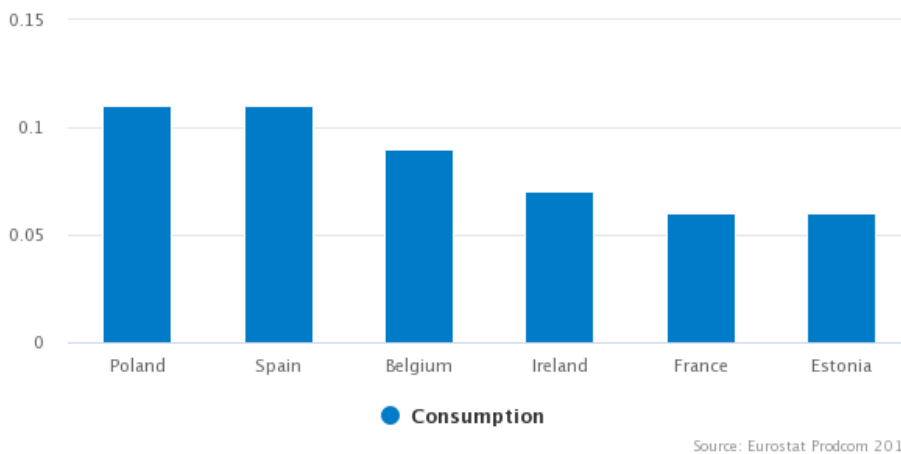


Gráfico 3: Consumo aparente de tilapia per cápita en Europa, 2017
kilogramos, por país

Polonia

España

Bélgica

Irlanda

Francia

Estonia

Consumo

Fuente: Eurostat Prodcop 2018

Polonia es el país con mayor consumo de tilapia per cápita, con un consumo medio de 0,11 kg en 2017. España ocupa el segundo lugar con casi el mismo consumo anual per cápita, seguida de Bélgica.

No se dispone de datos de 2017 para los Países Bajos, pero de 2013 a 2016 el consumo per cápita experimentó una tendencia descendente, de 0,18 kg en 2013 a 0,05 kg en 2016.

La tilapia entera es consumida principalmente por minorías de origen africano, que son consumidores que prefieren comprar el pescado entero. La tilapia entera también se importa congelada.

Consejos:

- En países europeos como los Países Bajos, Alemania y el Reino Unido, es recomendable centrarse en productos alimenticios “étnicos”, como productos alimenticios chinos, indios y norteafricanos. Dichos mercados tienen potencial para productos de pescado tropical cultivado, como la tilapia (principalmente, pescados enteros).

- Si quiere vender tilapia en el mercado europeo, debe poder ofrecer precios competitivos. También ayuda presentar su producto basándose en aspectos de calidad, con el fin de diferenciarlo de la tilapia china, que es objeto de críticas por muchos conocedores del mercado debido a su calidad.

3. ¿Qué tendencias ofrecen oportunidades en el mercado europeo para la tilapia?

El Centro de Promoción de Importaciones de Países en desarrollo (CBI) ofrece información sobre tendencias del mercado europeo del pescado blanco congelado en [CBI Trends for frozen white fish](#). Esta sección ofrece más detalles sobre tendencias específicas en el mercado de la tilapia y en el mercado más amplio del pescado y el marisco en la Unión Europea.

Importancia creciente de la certificación de sostenibilidad

La certificación de sostenibilidad para la tilapia está adquiriendo cada vez mayor importancia, a medida que aumenta la concienciación de los consumidores sobre cuestiones de sostenibilidad relacionadas con la pesca y la acuicultura. Como consecuencia de ello, se espera que la certificación de sostenibilidad sea un requisito para acceder al mercado del norte y el oeste de Europa.

La certificación del Consejo de Administración de Acuicultura (ASC) se ha convertido en el principal plan de certificación sostenible de la tilapia. Actualmente, unos 50 productores de tilapia (incluidas las principales empresas) cuentan con la certificación ASC. En países como los Países Bajos y Alemania (donde se ha presentado el ASC), el plan de certificación ya es un requisito de los compradores para grandes empresas de venta minorista y empresas de servicios alimenticios. Aunque la certificación de sostenibilidad es generalmente más importante en el norte de Europa, también algunos minoristas del sur de Europa consideran la certificación ASC una oportunidad de promover buenas prácticas y de mejorar la imagen del producto. Si quiere conseguir o mantener el acceso a grandes minoristas y empresas de servicios alimenticios en el norte de Europa, es necesario servir productos conforme al ASC. Según el ASC, se necesitan más granjas con certificación ASC para cubrir la demanda de tilapia con certificación ASC.

Consejos:

- Lea la lista de control pre-auditoría para la tilapia, con el fin de evaluar el potencial que tiene este certificado para su empresa.
- Si no puede suministrar todavía productos certificados, céntrese mejor en el sur y el este de Europa. Los compradores de esos países todavía

no han establecido la sostenibilidad como requisito habitual de acceso al mercado.

Producción orgánica de tilapia

Además de la necesidad de certificación de la tilapia en el norte y el oeste de Europa, desde 2012 también se ofrece tilapia producida orgánicamente. Dado que existe un nicho de mercado significativo para productos orgánicos en Europa, puede ser interesante investigar el potencial del mercado de tilapia orgánica en Europa. Los consumidores están más dispuestos a pagar un plus por productos orgánicos que por productos sostenibles.

Consejos:

- En el [sitio web del ASC](#) puede encontrar información útil sobre el proceso de certificación de la tilapia y las posibilidades de obtener asistencia.
- Encuentre la lista de control pre-auditoría en el [sitio web del ASC](#).
- Póngase en contacto con el ASC o Naturland para obtener más información sobre [sostenibilidad](#) y acuicultura [orgánica](#) (elija acuicultura en la página principal).

Valor añadido para la tilapia

Aunque la mayor parte de la tilapia en Europa se consume con la forma de filetes congelados, existe una tendencia hacia productos más procesados (listos para comer), lo que implica un aumento de la demanda de, por ejemplo, tilapia preparada, precocinada o marinada. Esta tendencia creciente hacia productos más fáciles de usar se debe a la forma de vida actual de los consumidores, con muchas ocupaciones y poco tiempo. Los consumidores prefieren comidas fáciles de preparar y cocinar.

Consejo:

- Comente con sus clientes el potencial de productos con un valor añadido en el mercado europeo.

Competencia con el panga y otros pescados blancos

El panga es el mayor competidor de la tilapia en Europa. El mercado de pescado blanco de la UE se ha centrado tradicionalmente en el panga y el abadejo de Alaska. La competencia se basa principalmente en el precio. [Aquí](#) puede encontrar más información sobre la competencia de la tilapia con el panga y otros pescados blancos.

Énfasis creciente para la producción de pescado en la Unión Europea

Se está haciendo un énfasis creciente en la producción de pescado en la Unión Europea, que puede suponer una amenaza competitiva (incluido el precio). La Comisión Europea suscribe que la Unión Europea debe ser menos dependiente de la importación de pescado de fuera de Europa. Ejemplos de especies de pescado producidas en Europa son la lubina y el besugo. En 2017, la Comisión Europea lanzó dos iniciativas más (por valor de 14 millones de euros) para fomentar la industria europea de la acuicultura: PerformFISH y MedAID.

No es probable que dichas iniciativas aumenten la producción de forma significativa a corto plazo. Pero pueden tener éxito a largo plazo y reducir la demanda de determinadas especies de fuera de Europa, especialmente la tilapia. Si desea más información, consulte nuestro estudio sobre [la competencia en el mercado europeo del pescado blanco congelado](#).

Consejo:

- Comuníquese con su organización empresarial de apoyo y asegúrese de que trabajan con el departamento gubernamental adecuado. Deben seguir la información sobre las normas europeas y desarrollar una estrategia público-privada para cumplir las normas europeas. La cooperación público-privada es un factor esencial del desarrollo exitoso de una posición sólida en la Unión Europea.

4. ¿Qué requisitos debe cumplir la tilapia para poder entrar en el mercado europeo?

Los requisitos pueden dividirse entre: (1) requisitos obligatorios, que son los requisitos legales que usted debe cumplir para entrar en el mercado, y (2) requisitos comunes y adicionales, que puede pedir el comprador.

En la Plataforma del Mercado Inteligente (*Market Intelligence Platform*) de CBI puede encontrar un resumen general de los [requisitos del comprador de la UE para el pescado y el marisco](#), que incluye numerosos consejos sobre cómo obtener más detalles o cómo cumplir esos requisitos. A continuación ofrecemos un resumen de los requisitos, incluidos algunos datos específicos para la tilapia:

5. ¿Qué requisitos legales debe cumplir mi producto?

Estos son los requisitos legales para la importación de tilapia en la UE:

- **País y establecimiento autorizado:** si desea exportar pescado al mercado de la UE, su país debe estar en la lista de los países autorizados por la EU.

- **Normas de trazabilidad:** significa que la etiqueta debe ofrecer información precisa sobre la recolección y la producción. Se aplica a pescados y mariscos no procesados y a algunos procesados, preenvasados o no. Consulte [aquí](#) a qué pescados y mariscos procesados se aplica esa norma.
- **Certificado de captura para combatir la pesca ilegal:** para combatir la pesca ilegal, el pescado (capturado en el medio natural) importado o transbordado en la UE debe ir acompañado de un certificado de captura.
- **Certificado sanitario:** los productos pesqueros que usted exporte a la UE deben ir acompañados de un certificado sanitario.
- **Higiene por encima de todo:** existe una lista de requisitos que deben cumplir los productos pesqueros pero muchos de ellos están relacionados con la higiene. La aplicación del sistema APPCC es una de las medidas que debe usted adoptar, pero la higiene general de su establecimiento también debe ser buena y es de importancia vital para los compradores potenciales.
- **Contaminantes - restringidos y analizados:** los contaminantes que pueden terminar en el producto alimenticio como resultado de las diversas fases del proceso o la contaminación ambiental están restringidos por la legislación europea. El pescado destinado al mercado de la UE suele ser analizado antes del embarque, en ocasiones en el propio laboratorio del comprador y en ocasiones en laboratorios reconocidos (independientes) con el fin de evitar costosos rechazos en la frontera.
- **Contaminación microbiológica:** al igual que los contaminantes, la contaminación microbiológica también tiene restricciones y, en consecuencia, se examina convenientemente el pescado destinado al mercado de la UE.

Consejo:

- Consulte la lista completa de requisitos en la [página de información sobre exportación de la UE](#), incluidos los mencionados anteriormente y también requisitos específicos de etiquetado del pescado.

6. Requisitos adicionales

Los requisitos adicionales para la tilapia son principalmente requisitos relativos a la seguridad alimentaria. Los planes de certificación de seguridad alimentaria más comúnmente solicitados para los pescados y mariscos marinos son IFS y (o) BRC, y en ocasiones también GLOBAL GAP.

Consejos:

- Visite sitios web como los de [IFS](#) o [BRC](#) para conseguir hojas informativas sobre los distintos planes de certificación que ofrece el Centro de Comercio Internacional (ITC).
- Convenza a su comprador de que usted suministra productos de alta calidad. Para los compradores, es importante poder disponer de resultados de laboratorio de su pescado (microbiológicos, pero también sobre contaminación potencial por antibióticos). Y no deben proceder solo de su propio laboratorio, sino también de un laboratorio con acreditación ISO 17025.

7. Requisitos comunes y requisitos del nicho de mercado

A pesar de que la certificación de sostenibilidad y de producto orgánico sigue considerándose, en general, un requisito del nicho de mercado, la introducción y el cultivo de tilapia con certificación ASC se considera uno de los principales cambios de la última década. La certificación de sostenibilidad ha pasado a ser un requisito del comprador para varias grandes empresas minoristas y de servicios alimenticios en un número creciente de países europeos (por ejemplo, Alemania). El plan de certificación ASC es el más importante en la acuicultura y tiene normas separadas para la tilapia, que se utilizan desde 2012.

8. ¿Qué canales puede usar para comercializar la tilapia en el mercado europeo?

Si desea más información general sobre los segmentos y los canales de mercado, consulte [Canales y segmentos de mercado para pescados y mariscos en Europa](#), disponible en la plataforma de información de mercado del CBI. Esta sección ofrece información detallada sobre los diversos canales de comercialización de la tilapia en Europa.

Los grandes importadores de tilapia tienen sus propios encargados de calidad en origen, que controlan la calidad de los productos de tilapia. Dichos controles pueden consistir en una inspección final al final de la cadena de producción o en una vigilancia de todo el proceso.

La tendencia general en Europa es acortar la cadena de suministro. Los minoristas y las empresas de servicios alimenticios están empezando a comprar directamente en la fuente, con frecuencia creciente. Si desea suministrar directamente sus productos a minoristas o empresas de servicios alimenticios, son cruciales los volúmenes de suministro y la regularidad del suministro.

Los filetes de tilapia se transportan generalmente por barco. Los puertos más importantes de Europa son Róterdam (Países Bajos), Amberes (Bélgica), Hamburgo y Bremen (Alemania) y Marsella (Francia).

Los importadores europeos reexportan la tilapia a otros países en Europa. En 2017, los Países Bajos (15 millones de euros), Alemania (3 millones de euros) y Bélgica (3 millones de euros) fueron los mayores reexportadores de tilapia.

Los grupos minoristas suelen tener diferentes fórmulas, que van desde las principales cadenas de supermercados a las tiendas de descuento. En la mayoría de los casos, cada fórmula tiene su propio sistema de adquisición y distribución. Los grandes grupos minoristas adquieren su mercancía de un pequeño número de grandes empresas de importación y mayoristas. No obstante, algunos grupos minoristas también adquieren directamente de exportadores de países en desarrollo.

Aunque el segmento de los servicios alimenticios representa una parte considerable del consumo de alimentos (incluidos pescados y mariscos) en Europa (tenga en cuenta que la parte concreta difiere según el país), el segmento del servicio alimenticio en Europa está bastante fragmentado. Solo unos pocos actores de servicios alimenticios operan en el ámbito multinacional y, asimismo, la segmentación del mercado de los actores del servicio alimenticio es diferente según el país.

Consejos:

- Tenga en cuenta las diferencias que existen en Europa entre el segmento minorista y el segmento de los servicios alimenticios. Comente con sus clientes las diferencias que existen entre el segmento minorista y el segmento de los servicios alimenticios, con el fin de entender mejor sus necesidades específicas.
- Sea transparente, dado que es una ventaja ofrecer a su comprador la posibilidad de vigilar todo el proceso de producción.
- Tenga en cuenta las diferentes características y necesidades del mercado minorista y del mercado de servicios alimenticios en Europa. Comente con sus compradores las necesidades y requisitos específicos de sus clientes y cómo cubrir dichas necesidades y requisitos.
- Averigüe qué empresas de importación y mayoristas comercian con los minoristas europeos, si pretende suministrar sus productos al segmento minorista europeo. En Alemania, [Deutsche See](#) es una de las principales empresas que suministran al segmento detallista. En los Países Bajos, el mayor proveedor detallista es [Queens](#).

9. ¿Cuáles son los precios finales de mercado para la tilapia?

A continuación se ofrecen los precios al consumo de los productos de tilapia en los distintos países europeos, para darle una idea de los niveles de precios en Europa.

Tabla 1: Precios al consumo de la tilapia en 2018

Producto	Precio (€/kg)	País
Filete descongelado de tilapia con etiqueta ASC	22,22	Países Bajos
Filete descongelado de tilapia empanado/rebozado con etiqueta ASC	14,98	Países Bajos
Filete congelado de tilapia	9,02/8,03	Hungría/Reino Unido

Le rogamos que consulte nuestra [exención de responsabilidad sobre información del mercado](#).

Síguenos para estar al tanto de las últimas novedades

- [Twitter](#)
- [Facebook](#)
- [LinkedIn](#)
- [RSS](#)