



Stuart J. Anderson, Export manager de Gemma Trading

pero a un precio de 6 euros el kilo no funciona con los costes que hay en Argentina". El apoderado de Pescargen hizo balance también de cómo va el año en capturas de hubbsi. "Está siendo bueno, con una buena demanda que continúa al alza. Los mercados están vacíos y ávidos de demanda, por lo que la previsión es que los precios sigan subiendo".

Itatí Batista, internacional trader de **Rafish** (hubbsi, hoki y polaca, principalmente), explica que "las últimas entradas de poteros (al puerto de Mar del Plata) fueron con poco volumen y



Itatí Batista, internacional trader de Rafish

tallas pequeñas". La campaña tuvo "un buen arranque en febrero-marzo con tallas 100-200 y 200-300 y precios bajos al principio para después alcanzar un precio más alto". Con respecto a la merluza hubbsi, "la captura está siendo escasa y los precios altos, que se mantendrán a lo largo del año porque creo que no bajarán".

Stuart John Anderson, Export manager de la compañía argentina **Gemma Trading Internacional** (pota argentina, corvina y pescadilla, entre otros), cree que este año "va a ser muy duro para el Illex. Los armadores han visto que sus barcos regresaron a puerto con casi nada y tomaron la decisión de amarrar hasta que tengan la certeza de que aparece el recurso".

En cuanto a la merluza hubbsi, Anderson explica que "en Argentina tuvimos un año muy fuerte con Brasil", con una fuerte demanda hasta la época de Pascua, que finalizó a principios de mayo. "Por su cercanía y su facilidad para hacer negocios ha sido un cliente muy bueno, un destino importante" para las exportaciones de merluza argentina.

Otro de los mercados destacados para Gemma Trading es África oeste. "Piden mucho pescado entero porque no tienen un mercado desarrollado para eviscerado, sin cabeza o en filete, al igual que China, que también demanda mucho entero".



Darío Alvites, presidente de Perupez

Perú

Darío Alvites, presidente de **Perupez** (potón, Loligo gahi y mahi-mahi, entre otros), hizo balance de los primeros seis meses de campaña de potón (*Dosidicus gigas*) en Perú. "Está siendo errática. Hasta mediados de abril no estuvo mal en capturas pero la pasada semana (finales de abril) se ha puesto muy mal".

Al igual que ocurrió el año pasado, "la incertidumbre seguirá siendo la tendencia" y los precios se mantendrán altos. "En Asia están pagando 3.600-3.700 dólares por tonelada de filete cocido, lo que equivaldría a no menos de 2.300 dólares para un filete 2-4", explica.

Además, "en el norte de Japón se almacenaba mucho producto y perdieron 20.000 tm de potón con el tsunami, algo que está generando mucha demanda". Japón también está comprando "potón cocido para embarcar directamente (con destino a ese país) porque China está reexportando sólo una parte de su producción al haber aumentado su consumo interno".

Por lo que respecta al mercado español, la demanda de potón se centra en "filetón, anillas, rabas, tentáculos y algo de alas", en este último caso, "lejos del precio que paga Asia". Alvites considera que "los altibajos en las capturas (de potón) se van a mantener" este año. En ese escenario de escasa oferta y diversidad de mercados demandantes, "la ventaja que tenemos ambos países (Perú y España) es que hay una fuerte relación comercial: nosotros conocemos bien a las empresas españolas, ellas nos conocen a nosotros y eso le da fortaleza a la relación comercial".

En su opinión, "más que especular, sería bueno ir cerrando acuerdos por ambas partes para periodos cortos (15 días o un mes) y ser flexibles de tal manera que el flujo comercial no se detenga aunque varíen un poco los precios. Vale la pena no especular tanto, sino ir generando relaciones comerciales fuertes", indicó.

Francisco Vía, coordinador de **Pesca de Promperú**, indicó que la tendencia de la industria de transformación



F. Vía, coordinador de Pesca de Promperú

FERIAS Y EVENTOS European Seafood Exposition (3 al 5 de mayo de 2011)

peruana es "hacer cada vez más productos de valor añadido". Argentina "es un competidor con el Illex" pero "llevamos exportando (potón) durante muchos años y en los exportadores peruanos se nota un gran conocimiento del producto".

Antonio Antezano, director de **Produpesca**, (calamar y pez espada, entre otros) señala que, aunque las capturas de potón en el sur de Perú "han mejorado con respecto al año pasado", en el norte están siendo "muy erráticas". Los precios "se mantienen altos y las expectativas apuntan a que "sigan muy arriba este año con tendencia al alza en el segundo semestre, dado que en el norte de Perú se reduce la captura de potón". Asia y Europa son los dos principales

demandantes.

En el caso de Asia, "la demanda es de producto básico, como aletas o tentáculos", mientras que Europa compra más "productos de valor añadido como anillas o rabas".

Antezano considera que este año "se podría repetir la dificultad (en la compra de potón peruano por parte de los importadores españoles) que hubo en el segundo semestre", ya que "cada vez hay más demanda de países que no son España, como Rusia, Ucrania, Francia o Italia" y Asia también "incrementará su demanda de potón porque la temporada de Illex está siendo pobre".

Con respecto al calamar (Loligo gahi), indicó que "es



Isaac Gherson, CEO de Amazone

un producto más de temporada y estos últimos años la producción ha sido limitada" y su comercialización se ha realizado "entero en un gran porcentaje".

Isaac Gherson, CEO de **Amazone** (Arapaima gigas) explica que su compañía cultiva, procesa y comercializa paiche (Arapaima gigas), un pescado blanco del Amazonas. Cuentan con una

Nuestros contenedores resisten el paso del tiempo como el que más.

Polígono Industrial Espiñeira, Parcela 36 B 15930 Boiro (A Coruña) España
Tlf.: +34 981 84 99 01 Fax: +34 981 84 99 02 www.rotogal.com

Rotogal

PUBLICIDAD

superficie de 120 hectáreas en la ciudad de Yurimaguas y una planta en la que procesan el producto, principalmente en filetes. "Es una especie nueva en el mercado y oriunda de la región amazónica.

Las poblaciones de la selva sobreexplotaron el recurso hasta el punto de que fue necesario proteger esta especie, por lo que su producción es bien limitada en el medio silvestre debido a los largos periodos de veda", señala.

La oferta exportable de cebiche de acuicultura de la empresa Amazone es de "180 toneladas para 2011".

China

Daven Hou, director de la compañía china **Maxport**



Daven Hou, director de Maxport Group (derecha) y Bill Zhang, presidente de la compañía

Group (Todarodes pacificus, vannamei y 'ready meals', entre otros), explicó que la primera parte de la campaña de *Todarodes* (pota japonesa)

"finalizó en abril sin grandes capturas, con volúmenes inferiores a los del año pasado", aunque sí "fue bien en el caso del *bartrami*" (pota

del Pacífico). La temporada de pesca se reabrirá "a finales de julio, una vez finaliza la veda".

En cuanto al precio de la pota japonesa, "ha subido un poco debido a la escasez" y cree que no habrá grandes variaciones en los próximos meses. "Deberían permanecer estables, algo más elevados que el año pasado, pero estables, aunque dependerá de la demanda de Europa".

Según explicó, este mercado "ha importado grandes cantidades de tubo entre noviembre de 2010 y febrero de este año y en los próximos meses empezará a comprar, marcando precios".



OJO con imitaciones

Cuando se trata de cuidar un producto, solamente el mejor lo hace. Y cuando se trata de alta calidad en contenedores termicos (bins) solamente está Saeplast. Como todos nuestros clientes saben, nuestra mision es fabricar contenedores que satisfagan las más estrictas demandas y condiciones. Si ves imitaciones - "return to sender."



Promens Iberia • Poligono Industrial 15 • 36880 La Caniza • Spain
Tel: +(34) 986 663 091 • Fax: +(34) 986 663 314 • sales.iberia@promens.com