

PMP

Estudio de Mercado

Salmón Congelado en Rusia

2014

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Rusia- ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



TABLA DE CONTENIDO

II. RESUMEN EJECUTIVO	3
1. Códigos arancelarios SACH objeto del estudio.....	3
2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.	3
3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.	3
4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.	3
5. Análisis FODA	4
III. Acceso al Mercado	5
1. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	5
2. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	5
3. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	5
4. Regulaciones y normativas de importación (<i>links a fuentes</i>)	5
5. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país	7
6. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.	10
IV. Potencial del Mercado	11
1. Producción local y consumo	11
2. Importaciones (<i>valor, volumen y precios promedio</i>) del producto últimos 3 (tres) años por país.	14
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado	21
1. Identificación de los principales actores en cada canal.....	21
2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.	23
VI. Consumidor/ Comprador	24
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.....	24
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.).....	31
VII. Benchmarking (Competidores)	31
1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>).....	31
2. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado.....	32
3. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales:	34
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	34
IX. Fuentes de información relevantes (<i>links</i>).	35

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

II. RESUMEN EJECUTIVO

1. Códigos arancelarios SACH objeto del estudio.

0303130000	Salmón del Atlántico congelado, entero y trozos, excepto filetes (grupo 0304)
0303120000	Salmón del Pacífico congelado, entero y trozos, excepto filetes (grupo 0304)
0304810000	Filete congelado del Salmón del Atlántico, del Pacífico y de Danubio

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

Este producto tiene excelentes oportunidades, debido a la coyuntura actual de Rusia: prohibición de embarques de Noruega, EE.UU. y países de la UE. Hoy en día, Chile es prácticamente el único proveedor en las exportaciones a Rusia del salmón y trucha congelados. Existe una buena percepción del producto chileno y de los proveedores de pescado chileno en general por parte de las autoridades rusas, Rosselkhoznadzor y otras. El único obstáculo podría ser la disminución de la capacidad adquisitiva de la población, dada la devaluación del rublo.

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.

Monitorear permanentemente la coyuntura del mercado y cuidar las relaciones con los importadores, apoyarles en sus acciones de promoción. Participación en ferias internacionales. Respetar los precios y condiciones de embarque acordados con los clientes y adecuarlos a la situación real del mercado ruso.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.

Continuar participando en las ferias que se realizan en Moscú y en Europa. Velar por la calidad de los productos que se exportan a Rusia para que las autoridades sanitarias no puedan presentar reclamos a los proveedores y para que no se afecte la imagen del producto. Trabajar mano a mano con el importador y ser atento a sus sugerencias y solicitudes.

5. Análisis FODA

		Factores Internos	
		Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia comercial en el mercado • Estrategia ante competidores • Adaptación del producto a necesidades del mercado. • Posicionamiento frente a competidores <p>En las condiciones actuales del mercado ruso, mientras sigan las sanciones contra Noruega y otros proveedores tradicionales, mantener estables los precios adecuados a la realidad rusa. Responder a las exigencias del Servicio Veterinario ruso, velar por la calidad e inocuidad del producto, trabajar en estrecha colaboración con los importadores y autoridades veterinarias de ambos países.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Ventajas del producto chileno frente a los de proveedores locales y de terceros países: altos estándares de calidad y la posibilidad de abastecimiento durante todo el año. Buena percepción de Chile en general por parte de importadores y la población del país, buena imagen del salmón chileno. Arancel preferencial producto chileno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desventajas del producto chileno frente a los de proveedores locales y de terceros países: larga y complicada logística, escaso desarrollo de instrumentos financieros y de seguro que permitieran tanto a los proveedores como a los importadores sentirse más protegidos ante cualquier problema que pueda surgir. Situación desfavorable con la tasa de cambio de la moneda nacional.
Factores Externos	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar la actual coyuntura derivada de restricciones rusas a proveedores tradicionales para fortalecer presencia y consolidarse en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Junto con la oportunidad que se presenta en la actual coyuntura se deberá velar por resolver situaciones de eventual incumplimiento de la normativa que lleven a restricciones temporales o permanentes por parte Servicio Federal de Vigilancia Veterinaria Rusa.
	Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de la actual prohibición (transitoria) de embarques de salmón de Noruega, EEUU y países de la UE. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de restricciones temporales o permanentes a plantas salmoneras chilenas por decisión del Servicio Federal Vigilancia Veterinaria de Rusia.

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

Código Arancelario	Descripción
0303130000	Salmón del Atlántico congelado, entero y trozos, excepto filetes (grupo 0304)
0303120000	Salmón del Pacífico congelado, entero y trozos, excepto filetes (grupo 0304)
0304810000	Filete congelado del Salmón del Atlántico, del Pacífico y de Danubio

2. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

Código Arancelario	Arancel Chile	Arancel Competidor1	Arancel Competidor2
0303130000	4,875%	6,5%	6,5%
0303120000	6,0%	8,0%	8,0%
0304810000	3,75%	5,0%	5,0%

3. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

No existen otros impuestos. Se cobra el IVA: para el salmón congelado entero del Atlántico – 18%, salmón congelado entero del Pacífico – 10%, filete congelado del salmón del Atlántico – 18% y filete congelado del salmón del Pacífico – 10%.

A partir del 7 de agosto de 2014, como respuesta a las sanciones económicas adoptadas contra Rusia por un grupo de países, fueron prohibidas importaciones de productos de consumo básico (carnes, lácteos, pescado, productos del mar, fruta fresca y fruta deshidratada), salmón entre ellos. Estas restricciones tienen que ver con los EE.UU., Unión Europea, Canadá, Australia y Noruega (principal proveedor de salmón fresco a Rusia), la única excepción son productos destinados para el consumo de bebés.

4. Regulaciones y normativas de importación (*links a fuentes*)

A partir de 2007, las exportaciones de pescado y productos del mar a Rusia se realizan solo desde las plantas habilitadas por Rosselkhozadzor, el Servicio de Control Veterinario y Fitosanitario Ruso. A partir del 16 de

febrero de 2010 el procedimiento de habilitación de los proveedores chilenos ante la Autoridad Veterinaria Rusa se hizo más fácil luego de haber entrado en vigor el Memorando, firmado entre el Servicio Federal de Control Veterinario y Fitosanitario de la Federación de Rusia y el Servicio Nacional de Pesca de la República de Chile. De acuerdo a este documento, el Servicio Nacional de Pesca de Chile acredita para exportaciones a Rusia al proveedor chileno, presentando a Rosselkhoznadzor el oficio con garantía que la empresa chilena cumple con los requerimientos veterinarios y fitosanitarios vigentes en el territorio de Rusia, y cuenta con el potencial importador ruso. Ahora, como Rusia es parte de la Unión Aduanera (Rusia, Bielarus y Kazajstán), estos listados se acuerdan con todos los miembros de esta organización. Al mismo tiempo, Rosselkhoznadzor exige a SERNAPESCA la presentación mensual de la tabla consolidada de plantas habilitadas, indicando requisitos de importadores rusos para cada uno de los exportadores habilitados, y mencionando cada especie de pescado o producto del mar. La tabla se actualiza mensualmente, se agregan nuevas plantas habilitadas por SERNAPESCA y Rosselkhoznadzor y nuevos importadores, que se registran en SERNAPESCA por solicitud del proveedor.

Rusia se rige bajo estándares San Pin (Sanitarios) y GOST (calidad) entre otros.

Normativas técnicas para el pescado congelado están recopiladas en el siguiente documento:
https://standartgost.ru/g/ГОСТ_32366-2013

Normativas técnicas para salmones ahumados se puede leer ingresando al siguiente link:
https://standartgost.ru/g/%d0%93%d0%9e%d0%a1%d0%a2_11298-2002

El certificado requerido para exportar pescado congelado, crustáceos y moluscos a Rusia es el Certificado Veterinario exigido para todos los productos de origen animal (su formato está acordado entre Rosselkhoznadzor ruso y SERNAPESCA, el formulario del certificado en idioma ruso e inglés está publicado en el portal de Rosselkhoznadzor):

<http://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/importExport/crt/chili/3.pdf>

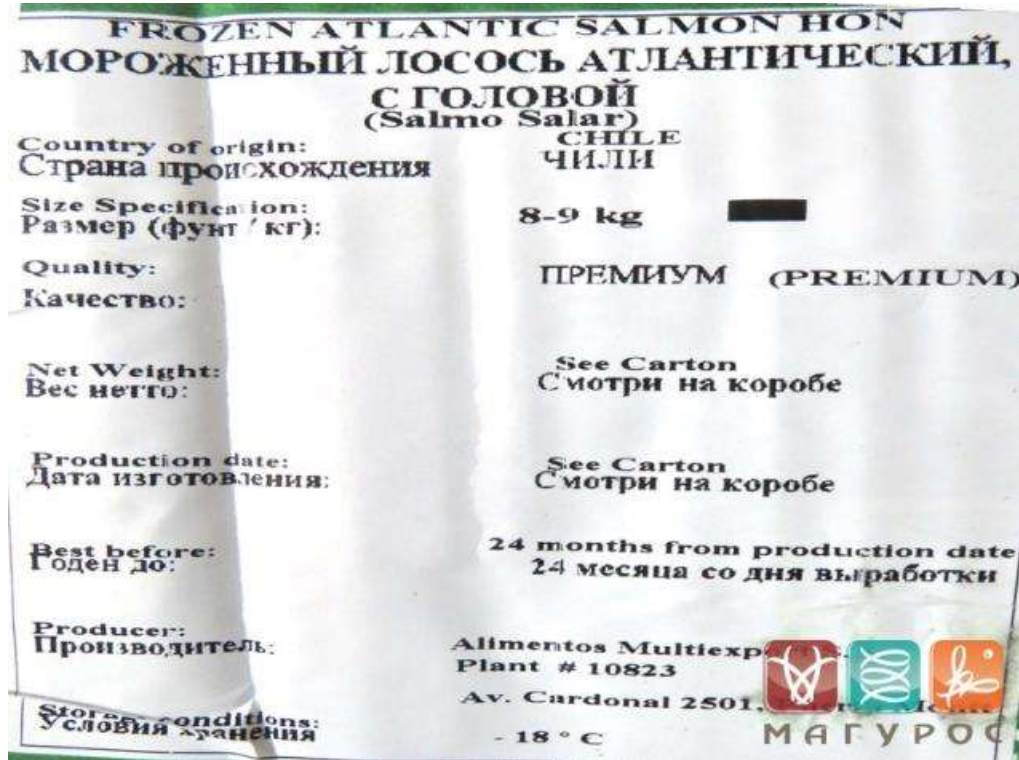
Es importante comentar que la Aduana rusa presta mucha atención al control de valor declarado del producto y a veces el importador para justificar el precio real de pescado o productos del mar, solicita a su proveedor chileno tramitar “price list”, que emita el exportador y que se certifique por la Cámara Nacional de Comercio de Chile. Además de presentar dentro de los documentos el Documento Único de Salida (DUS), otorgado por la Aduana de Chile, donde aparece el precio FOB del producto y la factura comercial.

En el momento de cruzar la frontera la mercadería se somete al control veterinario obligatorio, que generalmente se realiza a partir del año 2010 por los órganos aduaneros. Los documentos se presentan al inspector de aduana y no al inspector de Rosselkhoznadzor como era antes. Los funcionarios de aduana, revisando la documentación toman decisión sobre el ingreso de las mercancías que se encuentran bajo el control fitosanitario y veterinario de Rosselkhoznadzor. Los representantes de Rosselkhoznadzor no desaparecen en la frontera por completo, y en algunos casos implementan el control necesario cuando la carga requiere una inspección adicional o cuando los documentos presentados provocan dudas al aduanero. En estos casos la decisión final sobre la posibilidad de importación está a cargo de los inspectores de Rosselkhoznadzor.

Fuente: Decreto Federal № 394-FZ del 28.12.2010 “Sobre los cambios en determinados actos legislativos de la Federación de Rusia acerca de la delegación parcial de facultades a los servicios aduaneros del país” (está en vigor a partir del 29.06.11).

5. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país

Salmón del Atlántico:



Salmón del Pacífico:



El etiquetado de producto bilingüe inglés/ ruso tiene que considerar la siguiente información:

- Denominación comercial o biológica del producto
- Región de captura
- Tipo y categoría de producto
- Nombre y dirección del proveedor (direcciones jurídica y física)
- Marca comercial del proveedor, si la tiene
- Peso neto
- Valor nutricional
- Condiciones de almacenamiento
- Plazo de vigencia
- Fecha de fabricación y envase del producto

El nombre de la empresa remitente en las etiquetas pegadas en las cajas en las cuales se transporta el pescado, tiene que coincidir con el nombre indicado en la factura invoice o en packing list. Estos documentos tienen que considerar la información sobre el carácter de la carga, denominación del grupo, código arancelario, peso por unidad, cantidad de cajas en el lote, peso total y valor.

Fuente: <http://standartgost.ru/>

Requerimientos a la información que debe ser publicada en las etiquetas de productos alimenticios para venta al público, está recopilada en el sitio WEB de la Sociedad de Protección de Derechos del Consumidor:

<http://www.ozpp.ru/laws2/pravila-prod/tovar3.html>

Los antecedentes fundamentales para todos los grupos de alimentos y bebidas son los siguientes:

- Nombre del producto y su composición (ingredientes);
- Valor nutritivo (calorías, proteínas, grasas, carbohidratos, vitaminas, macro- y micro elementos);
- Destino del producto, área del uso;
- Formas y condiciones de preparación;
- Condiciones de almacenamiento;
- Fecha de fabricación y de envasado;
- Precauciones para consumidores con enfermedades;
- Información sobre el registro;
- Por solicitud del comprador, el vendedor deberá mostrarle certificados de calidad y de seguridad del lote a que corresponde el producto, fabricado en el territorio de Rusia.

6. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.

Empresas habilitadas para la exportación de pescado desde Chile a Rusia, al 10.12.14

(en total 117 plantas)

<http://www.fsvps.ru/fsvps/importExport/chili/enterprises.html?productType=7& language=en>

El establecimiento debe estar autorizado para exportar a la Federación de Rusia.

Debe cumplir con los requisitos establecidos por CER/NT2 “Norma Técnica 2” del Programa de Certificación, requisitos sanitarios y planes de muestreo para la Certificación Sanitaria de Productos Pesqueros de Exportación.

Para habilitar una planta hay que tener presente lo siguiente:

Cumplir con las exigencias de la Federación de Rusia, Rosselkhoznadzor derivada la responsabilidad en SERNAPESCA.

El formulario de empresas debe tener presente Nombre y Número de Empresa (barco) / Tipo de Biorecurso/ Volumen de producción anual/ Volumen exportable a la Federación de Rusia/ Nombre de la empresa Importadora.

Chile y Rusia están en proceso de conciliación de nuevos certificados veterinarios. Por el momento, hasta que se acuerden nuevos certificados, ambos países seguirán aplicando certificados vigentes, acordados bilateralmente.

El tiempo de espera para habilitación de las plantas es superior a 30 días, (este plazo fue coordinado anteriormente con Rusia). Hoy día se debe esperar la coordinación de la Unión Aduanera (Rusia, Kazajstán y Bielarus).

Debido al ingreso de Rusia a la OMC, se determinó realizar visita de inspección de médicos veterinarios rusos a Chile (en diciembre pasado la delegación de expertos rusos volvió a Moscú). Esta inspección tenía como objetivo otorgar a Chile el poder de habilitar empresas que desearan exportar a Rusia; el informe final de la inspección se dará a conocer a la brevedad.

Rusia se está igualando con los estándares que regula la OMC en cuanto a microbiológicos específicos de pescados, cefalópodos congelados y moluscos bivalvos congelados, crudos y cocidos.

De acuerdo a las inspecciones fitosanitarias realizadas en el mes de noviembre del 2014 por el Servicio Federal Vigilancia Veterinaria y Fitosanitaria de Rusia (Rosselkhoznadzor) y como resultado de ellas, a principios de febrero del 2015 se restringieron temporalmente las importaciones provenientes de trece (13) plantas de proceso de productos del mar Chile. Esto indica la necesidad de cumplir estrictamente con las recomendaciones exigidas por el mercado ruso.

Por otra parte, es importante destacar que en la eventualidad de que existan opiniones divergentes de los resultados de los organismos de control rusos, existen opciones de plantear estas divergencias al propio organismo que sancionó o en su defecto al Servicio Federal Antimonopolio de Rusia que acoge presentaciones con reserva de identidad y vela por la transparencia y la sana competencia en el mercado <http://en.fas.gov.ru/>

Identidad Fiscalizadora:

Servicio General de Supervisión Veterinaria y Fitosanitaria - Rosselkhoznadzor - contraparte de SAG y SERNAPESCA

Rosstandart - Servicio de Regulación de Estándares

Rospotrebnadzor - Servicio en el Ámbito de los Derechos del Consumidor y Bienestar Humano

Identidad máxima vigente- Director del Rosselkhoznadzor Sr.Serguey Dankvert

Fuentes: Oficina Agrícola de Rusia, Rosselkhoznadzor

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

- De la entrevista del presidente de la empresa Baltiysky Bereg Sr.Mikhail Bobrov, se desprende que este importador y productor declaró la intención de ocupar, en un horizonte corto de tiempo, el 40% del mercado ruso de salmón fresco y refrigerado. Se sabe bien que este nicho fue ocupado por los noruegos durante muchos años, hasta agosto de 2014, cuando se implementaron contra-sanciones de Rusia respecto a varios países, Noruega entre ellos. Se buscó una alternativa para sustituir el salmón noruego,

fresco y refrigerado, con los embarques desde las Islas Faroe y el congelado desde Chile. Según comentarios publicados en la prensa, el salmón noruego sigue ingresando a través de Bielarrusia, cambiando de origen y también siendo procesado en las plantas de proceso de este país vecino. Por otro lado, según estadísticas de aduana, las exportaciones bielorrusas de salmón a Rusia en los últimos meses alcanzan 2000 toneladas al mes, lo cual es doble a lo de siempre, pero no es nada fatal, como a veces lo presenta la prensa.

- En Rusia hay dos productores de salmón: Baltiysky Bereg y Russkoe More (recién empezando el negocio). Baltiysky Bereg compró el negocio a una empresa noruega y una fundación escocesa en 2009, invirtiendo en el transcurso de un año más de 1 millón de rublos y dando origen al primer productor nacional de salmón Rusky Losos (Salmón Ruso). Todas sus plantas quedan en las bahías de Pechenga y Ambarnaya del acuatorio del Mar de Barents en la región de Murmansk (un pueblo ruso en la frontera con Noruega). El primer lote industrial se produjo a fines de 2010. Hasta aquel momento el 100% del salmón del Atlántico (syomga) consumido en Rusia era importado.
- La idea del importador fue no solo comprar el salmón, sino cultivarlo, para no depender de precios y ofertas de Noruega. Actualmente, el salmón ruso ocupa alrededor de 9-10% del mercado. Todo el salmón cultivado por Rusky Losos lo consume Baltiysky Bereg para procesamiento y producción de salmón ahumado y salado. En diciembre de 2012, nuestra OFICOM visitó la planta de proceso del salmón ruso, por invitación de las autoridades de Baltiysky Bereg. Se hizo una degustación del producto, destacando su excelente calidad.
- Cabe señalar que las sanciones de autoridades rusas dieron luz verde a productores nacionales, de hecho el importador más grande de pescado Russkoe More se hizo muy proactivo últimamente, declarando sus intenciones y planes de aumentar la producción anual de 5-10 mil toneladas a 20 mil toneladas para 2016. Por iniciativa de este importador ruso, bajaron a cero aranceles de importación de caviar y alevines de salmón para la cría.
- Cuando hablamos de la producción nacional, es importante hacer notar que, según los mismos productores, el salmón ruso se destaca por la frescura, calidad de la carne y el precio más ventajoso. Este precio no incluye el IVA y el arancel que se cobran en la aduana, tampoco el valor de la logística que dura desde Noruega 7 u 8 días. El salmón ruso, luego de 40 horas de haber sido sacado de jaulas, ya está en la planta. Las condiciones climáticas en la región de Murmansk en el Mar Barents, son parecidas a las de Noruega, con temperaturas promedio estables que no nunca están por debajo de 2 grados C y no suben por encima de 12 grados, lo que es óptimo para el cultivo de salmones. Según información de Baltiysky Bereg, en 2012 deberían haber producido 10 mil toneladas de salmón, llegando ventas a 1 billón de rublos (el pronóstico para los años posteriores era 3,5 billones de rublos). La empresa compró nuevos acuatorios, programando llevar la producción anual a 45-50 mil toneladas al año en un plazo de 5 años. Esto no significa que Baltiysky Bereg piensa en dejar de importar el salmón: dos negocios pueden convivir perfectamente, nivelando riesgos de la coyuntura internacional. En cuanto a la comercialización del salmón, la empresa tiene contratos con todas las cadenas de grandes retail.
- El apoyo del estado consiste principalmente en el reembolso de 2/3 de la tasa de refinanciamiento del Banco Central, lo cual representa un 6%.
- El consumo anual de pescado en Rusia es tan solo 22 kg, mientras que el indicador de los países europeos es de 46 kg. Según normativas rusas de seguridad alimentaria, las importaciones no tienen que superar 20%. De acuerdo a la Unión de productores de pescado de Rusia, recién en 2020 el país podrá alcanzar este índice. Los productores rusos están haciendo grandes esfuerzos para resolver el problema

de la sustitución de importaciones, planteado por las autoridades del país. Sin embargo, se requieren recursos y tiempo. Russkiy Losos tiene planes ambiciosos de ocupar alrededor de 40% del mercado de salmón en unos años. Existe un programa nacional “*Desarrollo de acuicultura para el período de 2012 – 2020*”, el que considera favorecer a las investigaciones científicas, crear banco de datos de biotecnologías, catastro de territorios aptos para acuicultura, desarrollo del sector en general a través de la instalación de centros innovadores de perfil pesquero.

- El 10 de noviembre, el medio de comunicación Prima Media, comentó que más de 90 mil toneladas del salmón ruso fueron enviadas desde la región de Primorie al mercado interno ruso. Se exportaron al extranjero 14 mil toneladas y una parte más se queda en el puerto de Vladivostok. Cabe recordar que en septiembre más de 60 mil toneladas de pescado rojo y blanco quedaban en el puerto. Las instalaciones frigoríficas estaban repletas, era imposible transportar la carga a la zona europea del país por ferrocarril, debido a la escasez de vagones y locomotoras. El gobierno tomó la decisión de crear un grupo de trabajo, integrado por representantes de ferrocarril, administración de los puertos de Primorie, asociaciones de pescadores, dueños de frigoríficos y autoridades de la región, para programar el almacenamiento y transporte de pescado.
- Los resultados de la pesca rusa de 2014 no han sido positivos. La pesca de salmónidos este año bajó en 35%. Además, pescadores rusos tenían compromisos vigentes ante los clientes extranjeros, inversionistas y acreedores, por ende una gran parte de pescado fue exportada sin ingresar en el país. Luego de la declaración de sanciones contra Rusia, las autoridades del país ofrecieron a los pescadores de la región de Primorie que entregaran el salmón del Pacífico a las zonas centrales de Rusia sin intermediarios.
- En la cuenca de Lejano Oriente la pesca alcanzó 211 mil toneladas de salmónes del Pacífico, lo cual es inferior en 110 mil toneladas que en la misma temporada del año 2012. En la región de Magadàn pescaron 1,2 mil toneladas de salmónes (decremento de 500 toneladas respecto a 2012). Mientras tanto, en la región de Khabarovsk la pesca superó 33 mil toneladas y en Sakhalin alcanzó casi 52 mil toneladas, en ambos casos las cifras de 2014 superaron las de 2012.
- Las contra sanciones rusas afectaron mucho a los proveedores noruegos de salmón, entre ellos al principal productor Marine Harvest, al cual le pertenece una cuarta parte del mercado de este producto. Según el informe del tercer trimestre de 2014, publicado por esta empresa, la pesca de salmónidos representó 510,6 mil toneladas (11,8% más que el año pasado). Empresas chilenas marcaron cifras más altas de crecimiento (+28,4%), luego van las Islas Faroe (+20,8%), lo cual, según Marine Harvest, en el caso particular de Chile se explica por el “aumento de rendición”, es decir sobrevivencia de los alevines de salmónes debido a la aplicación de medicinas avanzadas. El incremento en la cosecha de salmónes en las Islas Faroe se explica en parte por el crecimiento de la demanda de Rusia.
- La misma Marine Harvest dio a conocer el aumento significativo de la producción de salmónes en sus plantas en estos dos países: en Chile 3 veces, hasta 16,7 mil toneladas, y en las Islas Faroe – casi 10 veces, hasta 3,1 mil toneladas. Los precios de salmón en Europa cayeron 12%, en Miami y Seattle en 4 y 19% respectivamente. Todo esto afectó los indicadores financieros de la empresa: la ganancia neta se redujo en 46%, a pesar del aumento de producción de pescado, principalmente por la caída de precios por el embargo ruso. En cambio, la demanda de salmón en los países europeos aumentó: el consumo subió en 12,4% (producto de bajos precios).
- Según informa el Ministerio de Agricultura de Rusia, las importaciones de pescado y productos del mar de los países “prohibidos” representan más de 50% de todas las importaciones de este grupo. La idea de

sustituir estas importaciones por las de América Latina y África se está materializando, pero la logística cara está aumentando los precios en eslabones mayorista y de retail.

- Rusia dejará en cero aranceles de importación de caviar y alevines de salmón por un plazo de 3 años, por solicitud de la empresa Russkoe More – Acuicultura, uno de principales productores de salmón en Rusia. Este paso importante busca bajar el costo de producción de fabricantes locales y elevar su competitividad.

Según evaluaciones de expertos, el potencial del mercado ruso de salmónidos alcanzará 250 mil toneladas, de las cuales 90% es importado. El plan estratégico de Russkoe More tiene contemplado llevar la producción propia para 2018 a 21 mil toneladas anuales. Considerando el nivel de consumo actual, este volumen significará 10% del mercado ruso de salmónidos. La primera generación de salmónes se comercializará en 2014, ocupando la empresa 2 – 2,5% del mercado.

2. Importaciones (valor, volumen y precios promedio) del producto últimos 3 (tres) años por país.

IMPORTACIONES RUSAS DEL SALMÓN DEL ATLÁNTICO CONGELADO							
Glosa arancelaria: 030313							
Calendar Year: 2011 - 2013							
Partner Country	Unit	2011		2012		2013	
		USD	Quantity	USD	Quantity	USD	Quantity
World	KG	0	0	51 486 435	24 955 036	166 781 813	44 363 271
Chile	KG	0	0	22 068 313	5 308 605	129 875 762	23 781 577
Norway	KG	0	0	15 209 917	5 379 277	23 712 661	6 590 623
Denmark	KG	0	0	2 187 384	2 146 768	3 388 907	3 188 198
Estonia	KG	0	0	4 139 643	5 397 128	2 726 232	2 781 477
United Kingdom	KG	0	0	3 677 169	2 635 061	2 339 504	2 121 312
Latvia	KG	0	0	871 200	967 072	2 104 625	2 882 152
Lithuania	KG	0	0	1 665 074	1 859 976	1 330 421	1 785 099
Faroe Islands	KG	0	0	342 246	61 273	392 598	59 896
Finland	KG	0	0	508 678	682 558	342 620	459 807
Netherlands	KG	0	0	264 187	247 340	286 016	266 570
Germany	KG	0	0	-	-	141 722	201 425
Poland	KG	0	0	74 006	139 560	84 828	138 640
Sweden	KG	0	0	-	-	55 917	106 496
Unidentified Country	KG	0	0	426 989	104 520	-	-
France	KG	0	0	51 629	25 900	-	-

Fuente: Aduana de Rusia

**IMPORTACIONES RUSAS DEL SALMÓN DEL ATLÁNTICO CONGELADO EN TÉRMINOS DE VOLUMEN.
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**

Glosa arancelaria: 030313

Calendar Year: 2011 - 2013

Partner Country	Unit	Quantity			% Share			% Change 2013 /2012
		2011	2012	2013	2011	2012	2013	
World	KG	0	24 955 036	44 363 271	n/a	100.00	100.00	77.77
Chile	KG	0	5 308 605	23 781 577	n/a	21.27	53.61	347.98
Norway	KG	0	5 379 277	6 590 623	n/a	21.56	14.86	22.52
Denmark	KG	0	2 146 768	3 188 198	n/a	8.60	7.19	48.51
Latvia	KG	0	967 072	2 882 152	n/a	3.88	6.50	198.03
Estonia	KG	0	5 397 128	2 781 477	n/a	21.63	6.27	- 48.46
United Kingdom	KG	0	2 635 061	2 121 312	n/a	10.56	4.78	- 19.50
Lithuania	KG	0	1 859 976	1 785 099	n/a	7.45	4.02	- 4.03
Finland	KG	0	682 558	459 807	n/a	2.74	1.04	- 32.63
Netherlands	KG	0	247 340	266 570	n/a	0.99	0.60	7.77
Germany	KG	0	-	201 425	n/a	0.00	0.45	0.00
Poland	KG	0	139 560	138 640	n/a	0.56	0.31	- 0.66
Sweden	KG	0	-	106 496	n/a	0.00	0.24	0.00
Faroe Islands	KG	0	61 273	59 896	n/a	0.25	0.14	- 2.25
France	KG	0	25 900	-	n/a	0.10	0.00	- 100.00
Unidentified Country	KG	0	104 520	-	n/a	0.42	0.00	- 100.00

Fuente: Aduana de Rusia

**IMPORTACIONES RUSAS DE SALMÓN
DEL PACÍFICO CONGELADO.**

Glosa arancelaria: 030312

Calendar Year: 2011 - 2013

Partner Country	Unit	2011		2012		2013	
		USD	Quantity	USD	Quantity	USD	Quantity
World	KG	0	0	878 271	232 841	32 635 332	6 746 591
Chile	KG	0	0	643 403	164 353	32 200 318	6 618 035
United States	KG	0	0	-	-	326 145	114 041
Canada	KG	0	0	140 265	45 988	108 870	14 516
Unidentified Country	KG	0	0	94 603	22 500	-	-

Fuente: Aduana de Rusia

IMPORTACIONES RUSAS DEL SALMÓN DEL PACÍFICO CONGELADO EN TÉRMINOS DE VOLUMEN. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO								
Glosa arancelaria: 030312								
Calendar Year: 2011 - 2013								
Partner Country	Unit	Quantity			% Share			% Change 2013/2012
		2011	2012	2013	2011	2012	2013	
World	KG	0	232 841	6 746 591	n/a	100.00	100.00	2797.51
Chile	KG	0	164 353	6 618 035	n/a	70.59	98.09	3926.72
United States	KG	0	-	114 041	n/a	0.00	1.69	0.00
Canada	KG	0	45 988	14 516	n/a	19.75	0.22	- 68.44
Unidentified Country	KG	0	22 500	-	n/a	9.66	0.00	- 100.00

Fuente: Aduana de Rusia

IMPORTACIONES RUSAS DEL FILETE DE SALMÓN CONGELADO, DEL ATLÁNTICO Y DEL PACÍFICO							
Commodity: 030481							
Calendar Year: 2011 - 2013							
Partner Country	Unit	2011		2012		2013	
		USD	Quantity	USD	Quantity	USD	Quantity
World	KG	0	0	196 837	113 711	745 445	198 484
Chile	KG	0	0	6 010	1 000	284 255	35 357
Norway	KG	0	0	3 521	900	276 998	76 411
China	KG	0	0	-	-	54 019	8 919
Netherlands	KG	0	0	-	-	48 198	24 660
Estonia	KG	0	0	13 784	3 900	31 593	8 080
Finland	KG	0	0	59 504	83 776	28 678	39 312
Denmark	KG	0	0	56 666	15 630	21 704	5 745
France	KG	0	0	5 438	2 733	-	-
Germany	KG	0	0	51 913	5 771	-	-

Fuente: Aduana de Rusia

IMPORTACIONES RUSAS DEL FILETE DE SALMÓN DEL ATLÁNTICO Y DEL PACÍFICO CONGELADO, EN TÉRMINOS VOLUMEN. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO				
Glosa arancelaria: 030481				
Calendar Year: 2011 - 2013				
Partner	Unit	Quantity	% Share	% Change

Country		2011	2012	2013	2011	2012	2013	2013/2012
World	KG	0	113 711	198 484	n/a	100.00	100.00	74.55
Norway	KG	0	900	76 411	n/a	0.79	38.50	8390.10
Finland	KG	0	83 776	39 312	n/a	73.67	19.81	- 53.07
Chile	KG	0	1 000	35 357	n/a	0.88	17.81	3435.72
Netherlands	KG	0	-	24 660	n/a	0.00	12.42	0.00
China	KG	0	-	8 919	n/a	0.00	4.49	0.00
Estonia	KG	0	3 900	8 080	n/a	3.43	4.07	107.18
Denmark	KG	0	15 630	5 745	n/a	13.75	2.89	- 63.24
France	KG	0	2 733	-	n/a	2.40	0.00	- 100.00
Germany	KG	0	5 771	-	n/a	5.08	0.00	- 100.00

Fuente: Aduana de Rusia

Las importaciones rusas del salmón del Atlántico iban creciendo en el transcurso de los últimos 5 años, jugando Chile cada vez mayor importancia como proveedor de este producto. Pese a la distancia, larga y cara logística, el producto ha ganado prestigio entre los operadores del mercado ruso, rompiendo el estereotipo que asociaba Chile básicamente con el vino.

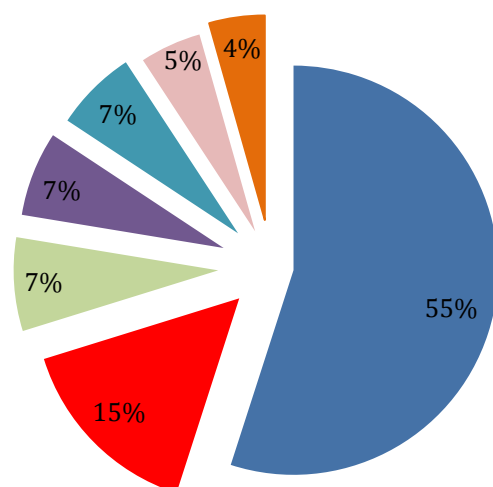
En 2013, Chile exportó a Rusia más de 50% del salmón del Atlántico congelado, 98% del salmón del Pacífico congelado y casi 18% del filete de salmón congelado. Incluso, Chile figura como proveedor del filete de salmón refrigerado, exportando a Rusia 4,5 toneladas (cifra modesta, pero cabe señalar que a partir de septiembre de 2014 se comenzó con embarques aéreos Rusia de salmón fresco y refrigerado, lo cual poco tiempo atrás parecía utópico).

El mercado ruso de salmón está dividido entre un grupo bien pequeño de proveedores: antes de la implementación de las sanciones Chile era número 1 en salmón congelado, manteniendo Noruega el primer lugar en las exportaciones de salmón fresco.

Principales proveedores del salmón del Atlántico congelado a Rusia son: Chile – 54%, Noruega – 15%, Dinamarca – 7%, Letonia – 7%, Estonia – 7%, Gran Bretaña – 5%. En 2013 nuestras exportaciones de esta especie de salmón aumentaron en 348%, mientras que las importaciones globales rusas de este producto subieron en 78%.

Proveedores de Salmón del Atlántico congelado a Rusia en 2013 - Mil toneladas (% del mercado)

■ Chile ■ Noruega ■ Dinamarca ■ Letonia ■ Estonia ■ Gran Bretaña ■ Lituania



En el salmón del Pacífico, a Chile le corresponde 98% del mercado, en los filetes congelados es número 3 con 18%, después de Noruega (38,5%) y Finlandia (20%), dejando atrás Holanda (12,4%), China (4,5%) y Estonia (4%), en términos de volúmenes. En términos de valor, Chile es líder.

PRECIOS PROMEDIO DE SALMÓN CONGELADO IMPORTADO POR RUSIA EN 2011-2013 SALMÓN DEL ATLÁNTICO

Calendar Year: 2011 - 2013					
Partner Country	Unit	Unit Value(United States Dollars)			% Change
		2011	2012	2013	2013/2012
World	KG	0	2,06	3,76	82.22
Chile	KG	0	4,16	5,46	31.37
Norway	KG	0	2,83	3,6	27.25
Denmark	KG	0	1,02	1,06	4.32
Estonia	KG	0	0,77	0,98	27.79
United Kingdom	KG	0	1,4	1,1	- 20.97
Latvia	KG	0	0,9	0,73	- 18.94
Lithuania	KG	0	0,9	0,75	- 16.75
Faroe Islands	KG	0	5,59	6,55	17.35
Finland	KG	0	0,75	0,75	- 0.02

Netherlands	KG	0	1,07	1,07	0.45
Germany	KG	0	0	0,7	0.00
Poland	KG	0	0,53	0,61	15.38
Sweden	KG	0	0	0,53	0.00
Unidentified Country	KG	0	4,09	0	- 100.00
France	KG	0	1,99	0	- 100.00

Fuente: Aduana de Rusia

SALMÓN DEL PACÍFICO

Partner Country	Unit	Unit Value(United States Dollars)			% Change
		2011	2012	2013	2013/2012
World	KG	0	3,77	4,84	28.24
Chile	KG	0	3,91	4,87	24.29
United States	KG	0	0	2,86	0.00
Canada	KG	0	3,05	7,5	145.90
Unidentified Country	KG	0	4,2	0	- 100.00

Fuente: Aduana de Rusia

FILETE DEL SALMÓN CONGELADO

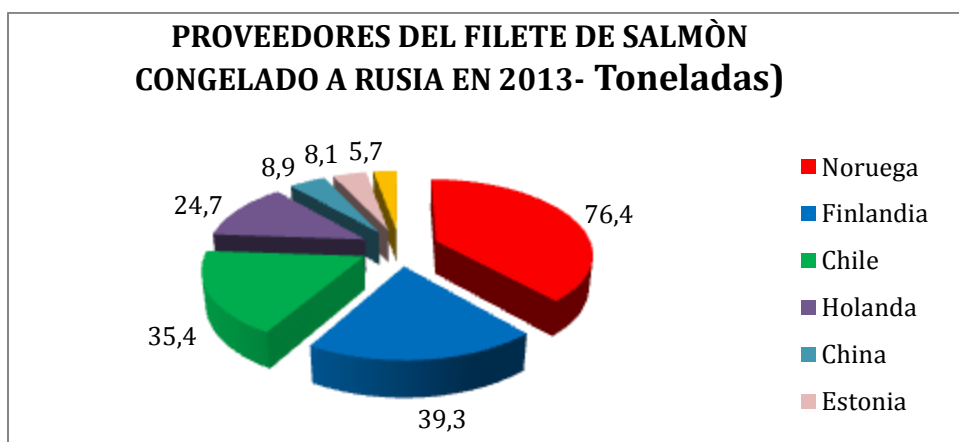
Partner Country	Unit	Unit Value(United States Dollars)			% Change
		2011	2012	2013	2013/2012
World	KG	0	1,73	3,76	116.96
Chile	KG	0	6,01	8,04	33.77
Norway	KG	0	3,91	3,63	- 7.34
China	KG	0	0	6,06	0.00
Netherlands	KG	0	0	1,95	0.00
Estonia	KG	0	3,53	3,91	10.63
Finland	KG	0	0,71	0,73	2.71
Denmark	KG	0	3,63	3,78	4.21
France	KG	0	1,99	0	- 100.00
Germany	KG	0	8,99	0	- 100.00

Fuente: Aduana de Rusia

En 2013, los precios del salmón congelado del Atlántico, aumentaron en 82%, siendo el promedio del precio US\$ 3,76; a pesar del precio más alto del producto chileno – US\$ 5,46 por 1 kg. Chile mostró cifras récord tanto en el volumen (23,8 mil toneladas), como en valores (US\$ 130 millones).

El salmón del Pacífico es más barato – US\$ 4,84 el promedio mundial y US\$ 4,87 producto chileno. Nuestras exportaciones aumentaron en 2013 en casi 4000%, consolidando Chile aún más su monopolio en el mercado ruso.

En filetes del salmón congelado Chile ocupa el 1er lugar en términos de valor (US\$ 284 mil) y el tercero en cantidades (35 toneladas), siendo el filete de salmón chileno el más caro (US\$ 8,04 versus US\$ 3,76 el promedio mundial, US\$ 3,63 filete noruego y US\$ 6,06 filete chino).



Chile vende a Rusia mensualmente 2,5 – 3 mil toneladas de salmón, subiendo las ventas hasta 7-8 mil toneladas mensuales luego de la implementación de las sanciones (fuente: Diario Financiero, uno de principales productores chilenos de salmón). El consumo mensual de salmón en Rusia es alrededor de 20 mil toneladas (cerca de 10% del mercado internacional de salmón), siendo Noruega líder principal en el abastecimiento del país (antes de las sanciones). Rusia le ofreció a Chile una oportunidad de ocupar un nicho muy grande; al mismo tiempo se destaca que los precios de salmón crecieron muchísimo inmediatamente después de la declaración de contra sanciones, de US\$ 5,6 – 5,9 hasta US\$ 7,0 – 7,20 y más por 1 kg (+ 25%).

En 2013, los embarques del salmón chileno a Rusia no fueron tan altos como ahora. Las exportaciones de Aqua Chile fueron de US\$ 57 millones, Salmones Cupquelán – 31 millones, Granja Marina Tornagaleones, Los Fiordos y Salmones Antártica – US\$ 24, 17 y 15 millones respectivamente (fuente de información Diario Financiero, retransmitido por un medio de comunicación ruso).

Últimas estadísticas de importaciones rusas de salmón

De la entrevista con directora de ventas a cadenas retail de uno de principales importadores rusos de salmón, sigue que la distribución de suministros de pescado a Rusia antes de sanciones fue la siguiente: Noruega – 84% de salmón, Chile – 15% de salmón, el Mar Barents – salmón (1%), alaskapollock, bacalao, eglefino, pez gato, Grecia y Turquía – seabass y dorada, Lejano Oriente – salmón del Pacífico gorbusha, ketà, nerka, alaskapollock, Mar Chino – tilapia y pangasius.

Redistribución de suministros luego de la implementación de sanciones es: Chile – 60 % de salmón, Islas Faroe – 25% de salmón, el Mar Barents – salmón (15%), alaskapollock, bacalao, eglefino, pez gato, Grecia y Turquía –

seabass y dorada, Lejano Oriente – salmón del Pacífico gorbusha, ketà, nerka, alaskapollock, Mar Chino – tilapia y pangasius.

La Aduana rusa analizó las cifras de importaciones del salmón del Atlántico y trucha de julio a octubre, dando a conocer el hecho de que los embarques desde Noruega fueron completamente sustituidos por los de Chile e Islas Faroe.

En julio de 2014, Rusia importó 11.762 toneladas del salmón del Atlántico y trucha: 7.029 toneladas de fresco y refrigerado y 4.733 toneladas del congelado. El abastecedor principal del salmón fresco fue Noruega (98% de las importaciones rusas de este producto).

Luego de la implementación de las sanciones de Rusia contra un grupo de países, Noruega entre ellos, los embarques de este país terminaron, lo cual se reflejó en las cifras de importaciones rusas, que disminuyeron en agosto en 5.802 toneladas respecto a julio (5.061 toneladas de este volumen corresponden al salmón refrigerado).

En septiembre – octubre comenzó la recuperación del mercado, incluso en octubre las importaciones superaron en 6.110 toneladas el volumen importado en julio. El proveedor clave del salmón refrigerado actualmente son Islas Faroe: en agosto sus embarques a Rusia fueron 312 toneladas, en septiembre 2.990 toneladas y en octubre 3.032 toneladas.

Chile exportó a Rusia 2.679 toneladas de salmón y trucha congeladas en julio, 6.712 toneladas en septiembre y 14.226 toneladas en octubre.

Resumiendo lo arriba señalado, después de la aplicación de las contra-sanciones, las importaciones desde Noruega fueron sustituidas por los embarques desde Chile y las Islas Faroe; la participación del salmón congelado respecto al refrigerado subió desde 40% en julio hasta 83% en octubre. Fuente: Fishnews

Los precios del salmón ruso en las condiciones de sanciones (estudio marketing de AS Marketing): considerando la baja temporada de pesca de los salmones y las restricciones de importaciones, los productores rusos del Lejano Oriente aumentaron sus precios en más de 40% (respecto al mismo período del año anterior). Los mayoristas de la zona central de Rusia aumentaron los precios en un 32%, debido al aumento del costo de logística. Los precios de salmón del Atlántico y trucha importadas también crecieron, lo cual junto con la devaluación de la moneda nacional, afectó notoriamente los precios al consumidor.

V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal

Antes de la Perestroyka el retail de Rusia estaba representado por una cantidad bien restringida de tiendas, siendo el formato más avanzado Universam (autoservicio, surtido de productos más amplio que en las tiendas comunes). Existía un formato bien interesante de tienda especializada llamada “Océano”, que comercializaba

exclusivamente pescado y productos del mar. En los 90, ese formato dejó de existir. La idea de reanimarlo en los 2010 fracasó debido a que el formato de cadenas de super e hipermercados estaba muy desarrollado, creciendo a unas tasas vertiginosas y absorbiendo tiendas comunes más pequeñas.

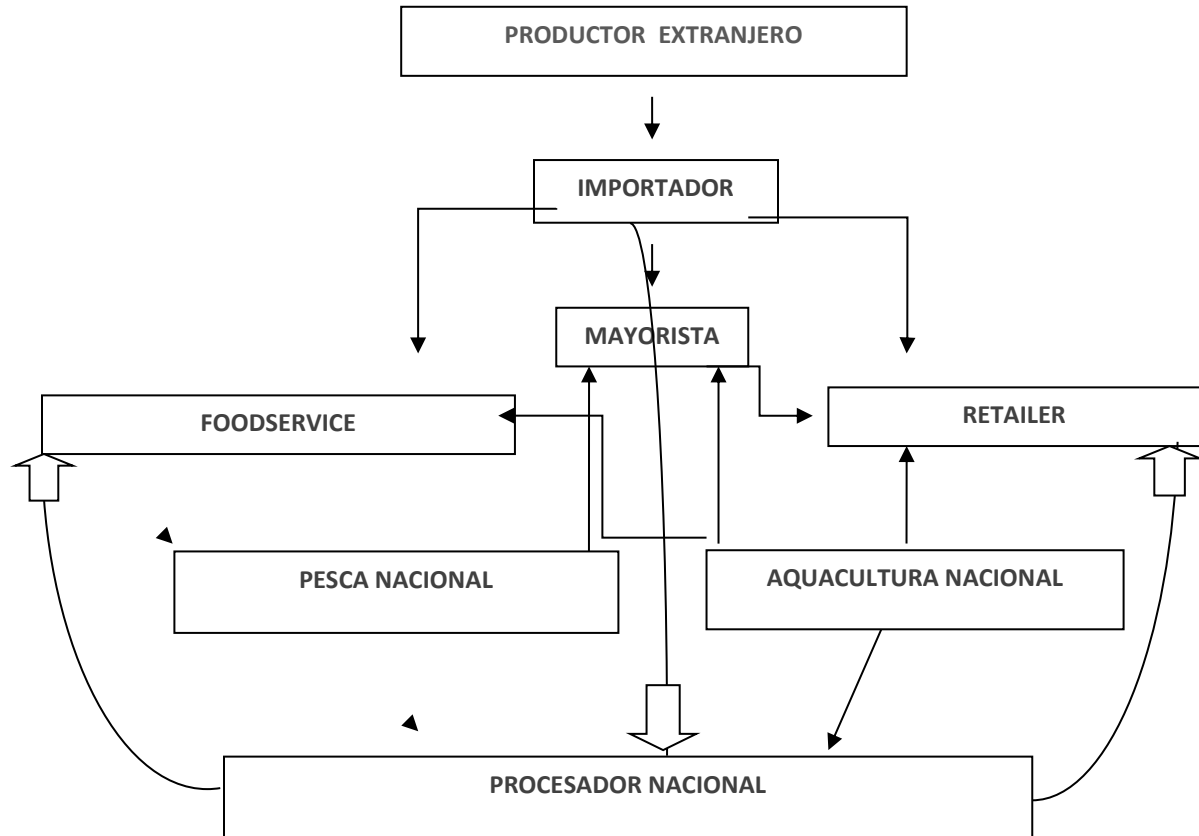
Hoy, en Rusia, hay muchas cadenas retail de estatus federal (grupo X5 – Perekrestok - supermercado, Pyatiorochka – discounter, Karussel – hipermercado, Perekrestok Verde – formato Premium; Magnit – supermercados e hipermercados; Azbuka Vkusa – 70 supermercados Premium del mismo nombre, 3 minimercados, 5 discounters Olivie; Sedmoy Kontinent y otros como Billa, Lenta, OK, ABK etc.), las cadenas internacionales – Auchàn, Metro, cadenas regionales – Monetka, Land y otras. También se mantienen mercados agropecuarios, aunque estos se transformaron en centros de venta multiproducto, con altos estándares de presentación y calidad de productos, precios altos y oferta muy sofisticada. En poder de la OFICOM hay un estudio de mercado de retail de este país.

El salmón como producto se comercializa en cadenas de supermercados, hipermercados, mercados agropecuarios, tiendas de productos, ferias abiertas de alimentos que se llevan a cabo por las municipalidades de ciudades grandes todos los fines de semana. Entre las tendencias interesantes cabe destacar la instalación de tiendas propias de pescado de uno de principales importadores y procesadores rusos de pescado y productos del mar Agama: su cadena de tiendas Rybnaya Manufatura (6 tiendas que venden pescado y PROMAR de excelente calidad están trabajando en Moscú).

La mayoría de las cadenas tienen marcas propias. Tratándose del salmón procesado, salado principalmente, porque el ahumado recién empezó a fabricarse en Rusia, hace poco aparecieron en venta trozos de salmón salado al vacío de 200- 250 g de marca propia de la cadena, por ejemplo Clever de la tienda Billa y Krasnaya Tsena de X5. Sin embargo, el procesador, el cual en muchos casos es importador – distribuidor, prefiere vender su producto al retail, con la marca de él (ejemplo: marcas Agama, Bukhta Izobiliya, Russkoe More etc.).

Dado a que Noruega llevaba a cabo durante muchos años campañas de posicionamiento de su salmón, este producto asocia en la mentalidad de los rusos como producto noruego. Solo importadores y distribuidores conocen Chile como proveedor número uno del salmón. Últimamente en la prensa se publica mucha información acerca de las sanciones y de la sustitución de salmón noruego por el salmón chileno, el de las Islas Faroe y el salmón nacional. Esto sin duda favorece al mayor conocimiento de nuestra oferta en este rubro.

2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.



En el negocio del pescado, se puede destacar 4 segmentos principales: pesca extractiva, distribución, procesamiento y acuicultura. A la pesca se dedican empresas grandes que cuentan con su propia flota. Un distribuidor grande compra el pescado (refrigerado o congelado) a la pesca extractiva o al proveedor extranjero, asumiendo compromisos para transportar el producto a los clientes: empresas mayoristas, procesadores, cadenas retail federales, HoReCa. Es un eslabón muy importante, porque tiene que contar con las condiciones para almacenar y transportar el pescado (construye bodegas y diseña la logística de traslados de productos). El mercado es muy consolidado: según destaca uno de principales importadores, hay como cinco operadores grandes que tienen suficientes recursos para comprar el pescado, almacenarlo y organizar la distribución.

Casi todo el salmón que llega a Rusia por mar, entra por el puerto de San Petersburgo. Sea el salmón chileno o ruso de Lejano Oriente (la travesía de este último dura 2 meses) o de Asia. Una parte del salmón se transporta por ferrocarril desde Lejano Oriente ruso a las regiones de Rusia de Este. El pescado ruso también ingresa a través de Murmansk y Arjangelsk.

Las cadenas de retail revisan minuciosamente la calidad de pescado que reciben: pueden rechazar el producto si éste tiene algo de hielo derretido. Prestan atención a la limpieza de la carrocería del vehículo que transporta el pescado, exigen libreta médica al chofer, el cual tiene que andar de bata y chanclos desechables. Si algo no le

gusta, la cadena tiene derecho de presentar al proveedor un reclamo; si no se acepta el producto, el distribuidor se ve obligado a buscar otro canal de comercialización, porque no se puede devolverlo a la empresa productora.

Precios:

Del precio de productor hasta el precio al consumidor existen varios recargos de distribuidores, mayoristas y procesadores; las tarifas de logística y almacenamiento en muchos casos dependen de la temporada.

El importador – distribuidor tiene un pequeño recargo de 2% (comentario importadores); las cadenas cargan 15-20% para los productos frescos o refrigerados, en el segmento Premium – hasta 30%.

La cadena de distribución no ha cambiado con las sanciones: Chile sigue enviando el salmón congelado, pero algunos proveedores realizaron embarques aéreos, aunque el grueso del salmón refrigerado importado entra de las Islas Faroe. Los precios al consumidor del salmón refrigerado se duplicaron debido a la oferta inferior y cara logística.

El traslado de las Islas Faroe se demora 9 días, la vida útil es de 16 días (versus el traslado desde Noruega 5-7 días); según normativas rusas, la vida útil del salmón refrigerado no tiene que superar 14 días.

200.000 toneladas del pescado fresco y refrigerado se consumen al año en Rusia de las cuales 130.000 toneladas se proveen de Noruega.

En agosto fue un pánico en el mercado: los precios se dispararon, empezó a sentirse la escasez de salmón. Ahora, la situación se tranquilizó, los precios de exportadores volvieron a sus cifras tradicionales, pero debido a la devaluación del rublo los precios al consumidor aumentaron en 30 – 40%. El consumidor va a tener que adecuar sus hábitos de consumo a su situación financiera. HoReCa también está adaptándose al salmón y trucha congelados. Los procesadores trabajan como antes, salmón ahumado y salado hay en abundancia.

VI. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

El salmón se comercializa en retail fresco y congelado, cortado en filetes, steaks, envasado en bolsas y a granel, procesado (ahumado y salado, conservas, preserves, paté, embutidos de salmón, mantequilla de salmón). Después de la implementación de las sanciones, no hubo nunca problemas con el salmón procesado, sin embargo en cuanto al salmón fresco y congelado, se siente déficit de la especie Syomga (justo la que vende Chile y que vendía Noruega). De las fotos que se publican abajo, se ve que el retail ofrece principalmente el salmón del Pacífico ruso (ketà, nerka, gorbusha), variando los precios de venta al público entre 450 rublos hasta 690 rublos por 1 kg (alrededor de US\$ 8,18 a US\$ 15,45 por 1 kg). El precio del salmón procesado (salado) oscila entre 1200 y 1700 rublos por 1 kg (US\$ 21,82 y US\$30,9). Junto con la sofisticación de los gustos de la población, crece el consumo de salmón ahumado, sobre todo en el segmento de los compradores con altos ingresos y los estratos de población joven, dispuestos a investigar y conocer nuevos productos.













2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.)

El consumidor ruso común y corriente presta mayor atención a los precios del producto. Solo consumidores de formatos Premium, compradores de las tiendas de orgánicos y gente avanzada en los aspectos del modo de vida sano, buscan productos que tengan marcación especial, optan por el origen del producto que ellos están seguros de que sea bueno para la salud.

Sin embargo, leyendo la prensa, publicaciones en Internet, viendo programas en TV que son muchísimas ahora, los rusos empiezan a conocer condiciones de producción de distintos productos (pescado, salmón entre ellos) en los países proveedores extranjeros y en la misma Rusia. Estos programas y la propaganda en general provocan mucho interés y hace al consumidor prestar atención a la información que se da a conocer en la etiqueta (país de origen entre otros antecedentes). Es un momento para promover nuestros productos del mar a través de publicaciones en catálogos especiales que se distribuyen en puntos de venta. Quizás es un momento también para ingresar con producto terminado (salmón ahumado), apoyándolo con degustaciones en retail.

VII. Benchmarking (Competidores)

1. Principales marcas en el mercado (*locales e importadas*).

Russkoe More, Santa Bremor, Agama, Flagman, A More, Bukhta Izobiliya, Baltiysky Bereg, Meridian, marcas propias de cadenas. El número de marcas del salmón procesado es bastante elevado (ver fotos arriba). En cuanto al salmón congelado, se vende principalmente sin marca, solo steaks en bolsas plásticas tienen en las etiquetas nombres del proveedor. Para mayor información se sugiere visitar sitios WEB de principales importadores, acuicultores y procesadores de salmón, la empresa de San Petersburgo Baltiysky Bereg y Russkoe More de Moscú:

<http://www.baltbereg.com/catalogue/index/28>

<http://www.russiansea.ru/catalog/salmonandtrout/glass/>



2. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (tablas comparativas e imágenes en lo posible).

Precios de referencia mayoristas del salmón chileno en rublos por 1 Kg

de uno de principales importadores del salmón chileno)

10 de diciembre de 2014; tasa de cambio US\$ 1 = Rublos 54,28

	Precio Moscú	Peso bulto
Salmón del Pacífico, sin cabeza, 1,8-2,7 Kg, Premium	398	25 Kg
Salmón del Pacífico sin cabeza, 2,7-4,0 Kg, Premium	409	25 Kg
Salmón del Atlántico con cabeza, 4-5 Premium	358	~ 30 Kg
Salmón del Atlántico con cabeza, 5-6 Premium	370	~ 30 Kg
Salmón del Atlántico con cabeza, 6-7, Premium	374	~ 30 Kg
Salmón con cabeza, 7-8, Premium	378	~ 30 Kg

Precios de venta al público fluctúan entre 450 rublos hasta 690 rublos por 1 kg (alrededor de US\$ 8,18 a US\$ 15,45 por 1 kg). El precio del salmón procesado (salado) oscila entre 1200 y 1700 rublos por 1 kg (US\$ 21,82 y US\$30,9).



Se puede monitorear el mercado a través del sitio WEB:

www.fishnet.ru donde publican todas las listas de precios actualizadas de importadores y distribuidores.

De modo de ejemplo, esta es lista de precios empresa rusa Flyfish:

<http://www.fishnet.ru/flyfish/?rubID=-1&sortby=stamp&page=2&dmode=prices#prices>

donde figura el salmón chileno.

En acceso público están los precios de dos grandes importadores, Maguros y Defa:

<http://www.magueros.ru/index.php?action=pricelist>

<http://www.defagroup.com/prod/>

Ver fotos en los capítulos de arriba.

3. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales

Más arriba se destacó la campaña de promoción de salmón desarrollada durante años por Noruega. Los competidores hacen promoción en televisión, prensa escrita, Internet, redes sociales, revistas especializadas editadas por las cadenas, degustaciones en retail, presentaciones en góndolas que llaman atención a los consumidores (hablando del producto procesado). En lo demás, para el pescado congelado que va para el procesamiento, no se realiza ninguna campaña de promoción en particular. En las condiciones actuales, el mejor apoyo, según importadores, sería mantener precios estables y competitivos del salmón, realizando embarques programadas a tiempo, y velar por la calidad del producto.

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

Todos los importadores grandes entrevistados en el proceso de la elaboración del presente estudio coinciden en la opinión de que la coyuntura actual es muy favorable para el salmón chileno. Importadores compran el salmón a US\$ 5 aprox. Este salmón está destinado tanto para el consumo directo como para el procesamiento. Grandes cadenas retail en su mayoría realizan todo el procesamiento in situ: descongelan el pescado, lo cortan, salan, ahúman, envasan etc. También existe un grupo de procesadores especializados que realizan este trabajo. Algunos importadores tienen sus propias plantas de proceso.

La ventaja competitiva del salmón chileno consiste en la estabilidad de los embarques y altos estándares de calidad; a diferencia del salmón ruso silvestre el cual empieza en agosto y tiene temporada bien corta, nuestro salmón no tiene temporadas y puede suministrarse todo el año.

El consumo anual de salmónes en Rusia alcanza 100 – 120 mil toneladas (uno de proveedores extranjeros da a conocer la cifra de 200 mil toneladas y más), en el año más favorable 160 mil toneladas (se trata de todos los salmónes - salmón del Atlántico, salmón del Pacífico y trucha). De este volumen, 100-120 mil toneladas es producto refrigerado, alrededor de 40 mil toneladas corresponde al congelado. La trucha importada se cotiza ahora US\$ 1 más que el salmón. Dado a que el rublo perdió 50% de su valor, según expertos, el salmón podrá pasar del producto de consumo diario al grupo delicatessen.

En cuanto al ingreso del salmón noruego a través de Bielarrús, importadores indican la cifra de 1000 toneladas al mes, pero no todo este salmón ingresa de contrabando (algo se procesa en Bèlarùs y llega a Rusia con otro origen).

Todos los importadores destacan la situación de pánico que hubo inmediatamente de la declaración de las contra sanciones. Cuando Rusia cerró Noruega, proveedores chilenos aumentaron bruscamente los precios para el mercado ruso y también para Brasil. Ahora el salmón se cotiza en Brasil en US\$ 4,50 lo cual es igual a US\$ 5 en Rusia, considerando el costo del flete y congelado. Existe preocupación general de que el consumo pueda bajar de

10.000 toneladas al mes hasta 5.000 toneladas (basándose en las cifras del consumo total citadas por el mismo importador).

IX. Fuentes de información relevantes (links).

https://standartgost.ru/g/ГОСТ_32366-2013

https://standartgost.ru/g/%d0%93%d0%9e%d0%a1%d0%a2_11298-2002

<http://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/importExport/crt/chili/3.pdf>
www.fishnet.ru;

www.fishres.ru;

www.fis.com;

www.fichmany.ru;

www.maguros.ru;

www.baltbereg.com;

www.agama.info;

www.dfagroup.com;

www.meridian.ru;

<http://www.vedomosti.ru/companies/news/33540861/norvegiya-uvlichila-postavki-svezhego-lososya-v-belorussiyu>

<http://primamedia.ru/news/economics/22.08.2014/380775/ribaki-primorya-poka-ne-gotovi-nakormit-lososem-vsyu-rossiyu.html>

<http://www.the-village.ru/village/hopesandfears/how/165157-kak-ustroena-dostavka-ryby>