

PREPARACIONES DE

# PESCADO Y CAMARÓN

FICHA N°19/UE



## INDICE

I. GENERALIDADES DEL PRODUCTO .....	3
II. INDUSTRIA LOCAL .....	4
III. DINÁMICA COMERCIAL EN EL MERCADO EUROPEO .....	6
IV. DEMANDA ESTIMADA EN EL MERCADO EUROPEO.....	7
V. REQUISITOS DE ACCESO A LA UNIÓN EUROPEA.....	9
a) Clasificación arancelaria .....	9
b) Requisitos de exportación.....	10
c) Requisitos de acceso.....	13
d) Aranceles.....	16
VI. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS.....	17
a) Canales de Distribución .....	17
b) Precios.....	19
VII. CONTACTOS UTILES.....	20
a) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Marítimo.....	21
b) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Aéreo.....	22
c) Empresas Certificadoras de Productos Orgánicos en Honduras.....	22
d) Otros Contactos .....	22
e) Ferias del Sector Pesquero.....	23
VIII. ANEXOS .....	24

## **ABREVIATURAS Y SIGLAS**

**ANDAH:** Asociación Nacional de Acuicultores de Honduras.

**BCH:** Banco Central de Honduras.

**CBI:** Centro para la Promoción de las Importaciones desde Países en Desarrollo.

**CENTREX:** Centro de Trámite de Exportaciones.

**COMTRADE:** Base de Datos de Estadísticas de Comercio de las Naciones Unidas.

**DIGEPESCA:** Dirección General de Pesca y Acuicultura.

**FAO:** Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

**FIDE:** Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportaciones

**IQF:** Individual Quick Frozen (Congelamiento Individual Rápido).

**IVA:** Impuesto al Valor Agregado.

**NMF:** Nación más Favorecida.

**SAC:** Sistema Arancelario Centroamericano.

**SAR:** Servicio de Administración de Rentas.

**SARAH:** Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras de Honduras.

**SECEH:** Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras.

**SENASA:** Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Alimentaria.

**SDE:** Secretaría de Desarrollo Económico.

**SIECA:** Secretaría de Integración Económica Centroamericana.

**EEUU:** Estados Unidos de América

**UE:** Unión Europea.

**ZEE:** Zona Económica Exclusiva

## I. GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Las preparaciones de pescado y camarón son productos de la industria agroalimentaria, entre ellas se incluyen las conservas de pescado (salmón, sardinas, atún, etc.) entero o en trozos, el caviar y las conservas de camarón que usualmente consiste en camarón congelado, limpio, y en algunos casos preparaciones mixtas con otros productos de la pesca.

Las preparaciones de pescado son productos alimentarios frescos de excelente calidad, que han sido cocinados, esterilizados, cerrados de manera duradera y que se mantienen perfectamente hermético. Tienen grandes ventajas. Son microbiológicamente seguras, fáciles de almacenar, presentan gran comodidad de apertura y un uso fácil por todos los grupos de población.

Cabe resaltar asimismo que el pescado es una fuente excelente de proteínas de alto valor, minerales y ácidos grasos poliinsaturados, nutrientes imprescindibles para cuidar nuestra salud.

La dieta mediterránea ha sido declarada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Sus características particulares hacen de ella una dieta equilibrada en nutrientes y con una gran riqueza en antioxidantes. Y es que la variedad de alimentos en la dieta mediterránea es muy amplia. Además, el mayor consumo de pescado que de carne es una de sus peculiaridades. Cabe destacar especialmente este hecho ya que los pescados y mariscos tienen gran importancia nutricional. Son alimentos ricos en proteínas de alta calidad y su alto contenido en omega-3 protege nuestro sistema cardiovascular. Son asimismo una magnífica fuente de vitaminas del grupo B y de vitaminas A y D. Y en el caso de los pescados pequeños que se consumen con raspas, como las sardinas, tienen también un alto contenido en calcio.

Valor nutricional de las preparaciones de pescado en conserva.

Las conservas de pescado ofrecen una solución ideal. Son un formato de alimentos de excelente calidad que permite disfrutar de todos los beneficios del pescado de una forma rápida, segura y saludable.

Principales ventajas:

- No usa conservantes.
- Mantiene todas las propiedades nutritivas del pescado
- Son higiénicamente seguras
- No necesitan refrigeración para su conservación
- Tienen un precio económico
- Mantiene intacto el sabor del producto

En cuanto a la cantidad que se debe incluir en la dieta, se recomienda consumir de 3 a 5 raciones de pescado a la semana. Es fácil, ya que las conservas ofrecen una gran variedad de usos, tanto como plato principal o como acompañamiento o bocadillo.

## II. INDUSTRIA LOCAL

La longitud del litoral hondureño es de 845 kilómetros, de los cuales 683 se encuentran en el Océano Atlántico y 162 en el Pacífico. En Honduras coexisten la pesca industrial y la artesanal, la primera concentrada en las aguas del Caribe, y la segunda establecida en ambos litorales Atlántico y Pacífico. Además, en los últimos tres lustros se ha producido un espectacular desarrollo de la acuicultura, principalmente el cultivo de camarones.

La pesca industrial hondureña se desarrolla en el Océano Atlántico, ya que en el Pacífico este país no dispone de Zona Económica Exclusiva (ZEE). Esta pesca se concentra en la captura de camarón y langosta, y en menor medida en la pesca de caracoles, moluscos, cangrejos, jaibas (*Callinectes* spp.) y especies de escama como el pargo (*Lutjanus* spp.) y el mero o cabrillas (*Epinephelus* spp., *Paralabrax* spp.). Los caladeros más ricos se encuentran alrededor de las Islas de la Bahía y en los cayos coralinos que forman los Arrecifes de la Media Luna, frente a las costas de la Mosquitia.

Los principales puertos pesqueros se encuentran en las Islas de la Bahía, donde se localizan las plantas de procesamiento que obtienen, principalmente, productos refrigerados y congelados orientados al mercado exterior.

La actividad pesquera está centrada en la extracción de crustáceos como el camarón y la langosta, los cuales están sobreexplotados. Excepto en las áreas costeras, los productos de la pesca no forman parte de los hábitos de consumo de los hondureños. La explotación comercial de camarones y langostas está orientada al mercado de exportación, y el destino de estos productos son, fundamentalmente, los Estados Unidos de América (EE.UU).

Los camaronicultores hondureños se encuentran representados a través de la Asociación Nacional de Acuicultores de Honduras (ANDAH), fundada en 1986.

Las fincas de camarón se concentran en el Golfo de Fonseca en estanques artificialmente creados en zonas de intercambio de aguas dulces y marinas ubicados en playones salitrosos y antiguas salineras, e incluso manglares de los esteros del Golfo, que las mareas inundan una o dos veces por mes.

Al igual que la mayoría de los países productores de camarón cultivado en el hemisferio occidental, la especie de camarón preferido en Honduras es el camarón blanco del Pacífico (*Penaeus vannamei*), el cual constituye aproximadamente 80% del total, el otro 20% corresponde al camarón azul (*Penaeus stylirostris*).

La industria camaronera en Honduras tiene una industria constituida por 368 fincas camaroneras cultivadas entre artesanales, pequeños y medianos productores, así como empresas de mayor extensión, con una superficie de 22,748.5 hectáreas de tierras en el Golfo de Fonseca, área en las que, aproximadamente 20,000 hectáreas se encuentran en producción. Estas unidades productivas generan un promedio anual de 60 millones de

libras exportables 30,000 empleos directos y 100,000 indirectos de los cuales un 40% son mano de obra femenina, beneficiando así alrededor de 170,000 personas.

El cultivo del camarón en Honduras se ha mantenido en los últimos años en un promedio de 19,000 – 20,000 hectáreas por ciclo, las que se redujeron entre 2,000 y 2,500 hectáreas en el 2015, debido al extenso verano que se produjo en el Golfo de Fonseca. Al 2016 se cultivaron aproximadamente 20,000 hectáreas, que respecto a las 18,200 hectáreas cultivadas en el 2013 representa un incremento del 9.89% <sup>1</sup>.

El camarón de exportación se prepara para el empaque de diferentes maneras. A medida que la industria camaronera se ha desarrollado, han aparecido nuevas formas de procesamiento y empaquetado de mayor valor añadido. Los tipos de empaque que se preparan son: el “shell on” (camarón con cáscara), el pelado (sin cáscara), pelado y desvenado (sin cáscara ni venas), mariposa o ¾ mariposa (congelado individualmente IQF “individual quick frozen”), pre-cocido (listo para cocinar). Algunas empresas procesan productos tan novedosos como pinchos de camarón IQF<sup>2</sup>.

Las exportaciones hondureñas de preparaciones de pescado y camarón alcanzaron en el 2015 un total de US\$ 298,202 dólares (No se dispone de datos para el 2016) y en el 2012 fueron de US\$ 249,412 dólares experimentando un crecimiento de 19.56%. Las exportaciones en esta industria se conforman especialmente por la exportación de preparaciones cangrejos, pescado y camarones frescos, sin embargo, las exportaciones de preparaciones de pescado entero o en trozos de salmón, sardinas, cangrejos y langostinos.

Los principales mercados de destino fueron Estados Unidos de América, El Salvador, Nicaragua y Francia (Véase Cuadro No. 1).

**Cuadro No.1: Honduras Exportaciones Preparaciones de  
Pescado y Camarón  
Valor US\$**

Años	Partidas	Descripción	Países	Valor US\$	Kilos
2012	1605.21.00.00	Presentados en envases	El Salvador	239,040.00	79.93
	1605.29.00.00	no herméticos	El Salvador	10,381.31	587.47
		Los demás			
2103	1604.13.00.00	Sardinas, sardinelas, etc.	Nicaragua	51,894.00	13,763.03
2014	1605.10.00.00	Cangrejos, excepto	EE.UU	35,825.78	2,612.14
	1604.11.00.00	macruros Salmones	El Salvador	685.44	64.04
2015	1605.10.00.00	Cangrejos, excepto	EE.UU	277,397.20	15,821.94
	1605.10.00.00	macruros	Francia	20,805.00	4,380.00
2016	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

Fuente: Elaborado en base a datos del BCH.

Durante el período 2012/2016 se realizaron importaciones de preparaciones de pescado y camarón por valor de US\$ 6.6 millones de dólares en el 2012 y de US\$ 7.2 millones de

<sup>1</sup> Fuente: Asociación Nacional de Acuicultores de Honduras, ANDAH.

<sup>2</sup> Fuente <http://www.fao.org>.

dólares en el 2016, incrementándose en US\$ 569,167 dólares (8.56%), procedentes principalmente de Estados Unidos de América, Vietnam, Tailandia, China, Perú, Costa Rica y El Salvador (Véase Cuadro No. 2) y (Anexos No. 1 y 2).

**Cuadro No.2: Honduras Importaciones de Preparaciones de Pescado y Camarón**  
**Valor US\$**

<b>Años</b>	<b>Valor US\$</b>	<b>Kilos</b>
2012	6,647,295.48	4,166,245.82
2013	6,518,946.64	3,905,489.04
2014	5,979,444.21	3,161,425.19
2015	7,560,829.82	4,769,692.15
2016	7,216,483.44	3,841,219.40

Fuente: Elaborado en base a datos del BCH.

### III. DINÁMICA COMERCIAL EN EL MERCADO EUROPEO

Bajo la categoría de productos procesados o transformados de camarón y pescado se incluyen los siguientes productos: congelados, conservas, ahumados y salazones. Aun cuando no incluye lo relativo a producto fresco a continuación se presenta información sobre la comercialización del camarón en consideración a la conexión que tiene como materia prima o insumo para la producción de los productos procesados

El camarón blanco, a menudo llamado Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) es una de las especies de camarón cultivadas más populares en el mundo. Europa ofrecerá buenas oportunidades a los exportadores de camarón Vannamei en los próximos años a medida que la demanda de camarones a menor precio, como los Vannamei, aumenten a expensas de las importaciones de langostino tigre negro y por la demanda de preparaciones a base de camarones.

La diferencia de precio entre importación y reexportación fue la más alta para España. Esto se puede atribuir a la gran industria de procesamiento en ese país. España importa grandes volúmenes de materiales de camarones crudos baratos (en su mayoría de Argentina y Ecuador), y después de la cocción y el envasado, una pequeña parte de la producción total se reexporta.

En 2014, el valor total de las importaciones de gambas y gambas congeladas (excluidos los langostinos y langostinos de agua fría) a la UE ascendió a 3,700 millones de euros (513,000 toneladas). Esto representó el 29% del valor de importación global (31% del volumen de importación).

En el 2014, los mercados de exportación de camarón más importantes para Bélgica fueron Francia (9.500 toneladas en 2014), los Países Bajos (7.000 toneladas), España (4.500 toneladas), Alemania (3.600 toneladas) y el Reino Unido (940 toneladas). España reexportó principalmente a Italia (11.500 toneladas), Portugal (8.900 toneladas) y Francia (3.500 toneladas). Las exportaciones españolas son prácticamente todas de la variedad vannamei. Los Países Bajos reexportaron principalmente a Alemania (9.700 toneladas), Bélgica (5,000 toneladas) y España (4,000 toneladas).

En comparación con 2013, el valor total de las importaciones en 2014 aumentó un 23%, mientras que las cantidades de importación aumentaron solo un 7%. La crisis de suministro global causada por el Síndrome de Mortalidad Temprana (SEM) resultó en este aumento en el precio de los camarones en todo el mundo. De los países europeos España, Francia, Italia, el Reino Unido, Bélgica, Alemania y los Países Bajos, juntos importaron el 90% (3.300 millones de euros) del total de camarones y gambas congelados importados por la Unión Europea.

Los principales proveedores, fueron Ecuador, India y Argentina, que en conjunto representaron más del 55% de las importaciones de la UE.

Lamentablemente, no existe información precisa sobre el consumo de preparaciones de pescado y camarón en Europa y el consumo aparente es muy difícil de calcular debido a que las exportaciones a menudo se reprocessan dentro de la UE y los valores y volúmenes cambian. En general, el camarón representa solo una pequeña parte del consumo total de productos del mar.

La participación en términos de valor es mayor que la participación en términos de volumen. En la situación económica actual, se prevé que la proporción de camarón seguirá disminuyendo en los próximos años debido a que es un producto relativamente caro.

Países como España, Italia y Francia importan materia prima en gran medida, como fuente para las cocinas domésticas de camarón. Por otro lado, los países de Europa occidental y septentrional importan más camarones cocidos o pelados.

Los países del norte y oeste de Europa importan predominantemente sus camarones de los países asiáticos, mientras que los países del sur de Europa tienden a abastecerse principalmente de los países de América del Sur<sup>3</sup>.

#### **IV. DEMANDA ESTIMADA EN EL MERCADO EUROPEO**

Con la suscripción del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea vigente para Honduras desde el 01 de agosto de 2013, se presenta la oportunidad de acceder a un mercado de consumo de más de 500 millones de personas en 28 países que la conforman y que poseen un alto poder adquisitivo, convirtiéndose en un destino atractivo para las exportaciones de preparaciones de pescado y camarón amparadas en las preferencias arancelarias que dicho Acuerdo otorga.

El consumo de pescado en Europa, especialmente el de productos en conserva, está muy por encima de la media mundial, con un número creciente de consumidores que decide comer pescado o preparaciones de pescado en lugar de carne. El sector internacional del pescado ha experimentado un auge en los últimos años, ya que su consumo ha alcanzado récords históricos en todo el mundo, con una media de 17 kg por persona en

---

<sup>3</sup> Fuente: <https://www.cbi.eu>.



comparación con los 9,9 kg de los años 60. Se espera que esta cifra aumente más aún en el futuro.

El consumidor europeo está cada vez más preocupado por su salud y se interesa por su propio bienestar y nutrición, por lo que ha crecido la popularidad de los productos del mar, especialmente en Alemania y países escandinavos.

Además, ha quedado demostrado que el ácido graso Omega-3 del pescado resulta esencial para la actividad cerebral y es beneficioso para la salud cardiovascular. Estudios científicos han demostrado que existe un vínculo entre el consumo de pescado con alto contenido en Omega-3 y una mayor esperanza de vida en las culturas cuyas dietas se basan en el pescado y el marisco, como Islandia o Japón. Allí, la tasa de mortalidad es bastante menor que en territorios cuyas dietas se basan en la carne.

Los propietarios de marcas pueden aprovechar esta nueva tendencia y capitalizarla, considerando que los europeos le dan mayor importancia a la marca cuando los productos son congelados, procesados o empacados, caso contrario cuando se venden frescos.

Es así, que los fabricantes de alimentos dan a conocer el contenido de Omega-3 presente en sus productos anunciándolo en el envase, puesto que está demostrado que este tipo de mensajes atrae a los consumidores y aumenta las ventas

Por otra parte, los consumidores europeos tienen menos tiempo cada día y trabajan más horas que nunca, queda clara la necesidad de comidas fáciles de preparar y a la vez saludables. Los productos del mar envasados en conserva se adaptan perfectamente a esta realidad, puesto que son transportables, fáciles de abrir y listos para ser consumidos. Estas cualidades explican precisamente por qué ha crecido la popularidad del formato en países como Lituania -tercer mercado de pescado en la Unión Europea (UE) por tamaño- y Letonia, tanto para comidas ligeras al mediodía como para cenas rápidas y sin embargo nutritivas

En 2020, más del 20 % de la población de Alemania y Suecia será mayor de 65 años y se prevé que el 17 % de la población de Noruega esté en edad de jubilación en el 2030. Esto es importante para la industria alimentaria puesto que muchos estudios han demostrado que la habilidad de las personas disminuye con los años y que abundan los mayores que tienen dificultad para abrir envases. Para 7 de cada 10 consumidores, un envase fácil de abrir es un criterio de peso a la hora de decidir qué alimentos comprar. Muchos propietarios de marcas de pescado y marisco están mejorando la facilidad de apertura de sus envases para tener en cuenta este dato, permitiendo así que los consumidores con más años se mantengan activos e independientes y contribuyendo a reforzar la lealtad a la marca por parte de este segmento de población, cada día más numeroso.

Otra tendencia clave en el sector de las conservas de pescado y marisco es la sostenibilidad. La demanda mundial de pescado está creciendo mientras las reservas disminuyen y cada vez hay más especies sobreexplotadas. Hallar fuentes sostenibles de suministro de pescado es una necesidad hoy en día, si se quiere garantizar la viabilidad perdurable del pescado como recurso alimenticio. Jamás han sido tan conscientes de esto los consumidores, que seleccionan productos de la “pesca sostenible” en mayor

medida que productos competidores.

En el año 2012, Alemania se situó en cabeza del “ecoetiquetado” a nivel mundial ya que sus minoristas vendieron más de 4.400 productos del mar certificados, sobre los 16.000 disponibles en todo el mundo. En los próximos años, cobrará cada vez más importancia la certificación sostenible en el sector de las conservas de pescado, a medida que urge más y más proteger las reservas de peces.

Las tendencias generales del mercado europeo se resumen en:

- La producción sostenible se convierte en un requisito, por lo que la certificación de camarón ASC ( *Aquaculture Stewardship Council* ) es de gran importancia. La ASC comenzó en 2014.
- Demanda de productos orgánicos, es conveniente investigar el potencial del mercado de los camarones Vannamei orgánicos en Europa.
- Sensibilización de los consumidores. Los consumidores europeos quieren saber de dónde provienen sus alimentos y cómo se produce o captura.
- Alimentos de conveniencia. En Europa, la demanda de alimentos de conveniencia está en aumento debido a los estilos de vida ocupados y la presión del tiempo. Los consumidores prefieren comidas fáciles de preparar y fáciles de cocinar. Las comidas fáciles de cocinar a menudo también tienen que ser baratas, lo que significa que los camarones Vannamei serán preferidos la mayor parte del tiempo.
- Valor añadido. Aunque la mayoría de los camarones importados en Europa son enteros con cabeza (*camarón HOSO*), existe una tendencia hacia productos más listos para el consumo. Es conveniente analizar el potencial de los productos con valor agregado en el mercado europeo en la forma de camarones marinados o pinchos.
- Mayor demanda de productos de bajo costo. Como resultado de la crisis económica, se espera que el valor de importación disminuya en el futuro, con el consumo de estable del camarón. La demanda de camarones más baratos provocará un aumento del camarón Vannamei, mientras que la demanda de langostinos tigre negro disminuirá. Esto es ventajoso para los camarones Vannamei debido a su menor valor de importación<sup>4</sup>.

## V. REQUISITOS DE ACCESO A LA UNIÓN EUROPEA

### a) Clasificación arancelaria

El punto de partida para investigar los requisitos de acceso de un producto a un mercado extranjero es identificar la clasificación arancelaria dentro de la cual se ubica. Es fundamental para todo trámite de exportación que se realice una correcta clasificación del producto, ya que de la misma se derivan los cargos arancelarios correspondientes.

---

<sup>4</sup> Fuente: <https://www.alimarket.es>.

El Capítulo 16, corresponde a “Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos”, en el siguiente cuadro se detallan las partidas arancelarias específicas para las preparaciones de pescado y camarones.

**Cuadro No.5: Clasificación Arancelaria Centroamericana de las Preparaciones de Pescado y Camarón**

<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1604	Preparaciones y Conservas de Pescado; Caviar y sus Sucedáneos Preparados con Huevas de Pescado.
1604.1	- Pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado:
1604.14	- - Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.):
1604.11.00.00	- - - Salmones
1604.12.00.00	- - - Arenques
1604.13.00.00	- - - Sardinias, sardinelas y espadines
1604.14.10.00	- - - Lomos de atún cocidos, congelados
1604.14.90.00	- - - Otros
1604.15.00.00	- - Caballas (macarelas)
1605	Crustáceos, Moluscos y demás Invertebrados Acuáticos, preparados o conservados.
1605.10.00.00	- Cangrejos, excepto macruros
1605.20.00.00	- Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia
1605.40	- Los demás crustáceos:

Fuente: Elaborado en base a información de la SIECA, 2017.

#### **b) Requisitos de exportación**

El exportador hondureño debe realizar una serie de trámites previos a la exportación de sus productos. El Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX) de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) facilita al exportador la obtención en línea de los documentos de exportación para el despacho de sus productos, lo que reduce el tiempo y costos al sector privado y al Estado al simplificar la realización de dichos trámites reuniendo una serie de instituciones en una ventanilla única de exportaciones.

Para ello se ha establecido el Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH), interconectado al Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras de Honduras (SARAH), una plataforma electrónica que tiene una ventanilla única para realizar los procesos de exportación de una forma rápida eficiente y con menor costo.

Las instituciones que participan en el Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH) normalmente llamada ventanilla única de CENTREX son:

- Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Alimentaria (SENASA).
- Banco Central de Honduras (Departamento Internacional).
- Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Trámites Empresariales).

- Servicio de Administración de Rentas (SAR).
- Instituto Hondureño de Geología y Minería (INHGEOMIN).

Actualmente, las cuatro primeras Instituciones se encuentran interconectadas de forma virtual, en el resto el trámite se efectúa de forma directa.

En el siguiente cuadro se resumen los documentos que el exportador de preparaciones de pescado y camarón deberá presentar:

**Cuadro No.6: Requisitos de Exportación**

DOCUMENTO	INSTITUCIÓN	DESCRIPCIÓN	COSTO	FORMULARIO DISPONIBLE EN
Certificado Zoosanitario de Exportación	Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), ventanilla CENTREX.	Para la exportación de plantas vivas, productos y subproductos de origen vegetal.	L. 450 además Timbre de veinte y cinco Lempiras del Colegio de Agrónomos de Honduras.  (Hasta 25000 kilos L. 450.00, de 25000 kilos a 250,000 L 650.00, de 250,000 a 1,000,000 L 1,300.00 y por cada millón de kilos adicionales L.350.00). (Acuerdo Ejecutivo 001-2016/Reglamento de Tasas por Servicio.../SAG	<a href="http://www.prohonduras.hn">www.prohonduras.hn</a>
Registro de producción orgánica (No funciona como certificado de producción orgánica).	Departamento de Orgánica, SENASA, Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG).	Para la exportación de productos orgánicos.	De L.400.00- L.2000.00 depende si es productor independiente, Asociación, Cooperativa, Importador o Exportador	<a href="http://www.senasa-sag.gob.hn">www.senasa-sag.gob.hn</a>
Declaración de Exportación	Banco Central de Honduras, ventanilla CENTREX.	Para la exportación de cualquier producto.		<a href="http://www.bch.hn">www.bch.hn</a>

Declaración de Ingreso de Divisas	Institución Bancaria con la que se hizo la operación.	En caso de que las exportaciones de cualquier producto sean realizadas en forma de Anticipo o con Endeudamiento Externo (Inciso 1 y 2 del apartado G de la Declaración de Exportación).		
Certificado de Libre Venta y Consumo	Secretaría de Salud Pública (División de Control de Alimentos).	Para todas las exportaciones de productos alimenticios como ser: comidas enlatadas, bebidas alcohólicas, jugos, productos lácteos procesados, embutidos y otros.		<a href="http://www.arsa.gob.hn">www.arsa.gob.hn</a>
Licencia Sanitaria	Secretaría de Salud Pública (División de Control de Alimentos).	Para todas las exportaciones de productos alimenticios como ser: comidas enlatadas, bebidas alcohólicas, jugos, productos lácteos procesados, embutidos y otros.		<a href="http://www.arsa.gob.hn">www.arsa.gob.hn</a>
Registro Sanitario	Secretaría de Salud Pública (División de Control de Alimentos).	Para todas las exportaciones de productos alimenticios como ser: comidas enlatadas, bebidas alcohólicas, jugos, productos lácteos procesados, embutidos y otros.		<a href="http://www.arsa.gob.hn">www.arsa.gob.hn</a>

Fuente: [www.prohonduras.hn](http://www.prohonduras.hn) y [www.senasa-sag.gob.hn](http://www.senasa-sag.gob.hn).

Además, todo exportador de productos marinos debe estar registrado en la Dirección General de Pesca y Acuicultura (DIGEPESCA), la cual otorga licencias de operación y lleva un control de los volúmenes exportados por especie. El motivo de este control es para evitar la captura del camarón y la langosta durante las épocas de veda y realizar mayores controles sobre su explotación. Además de las inspecciones de DIGEPESCA, las plantas exportadoras deben contar con los registros sanitarios correspondientes.

### c) Requisitos de acceso

Los requisitos de acceso se pueden clasificar en dos grupos: los legales, es decir los requisitos mandatorios por ley, y los no legales, o bien otros requisitos que pueden ser establecidos por el comprador, como certificados de calidad u otros.

En el Cuadro No. 7 se describe la documentación para el ingreso de cualquier tipo de producto a la Unión Europea:

**Cuadro No. 7: Documentos para el Despacho de Aduana**

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Certificado de Circulación de Mercancías EUR1	<p>Dicho formulario asegura que el producto es originario del país y es requisito fundamental para beneficiarse de las preferencias arancelarias que otorga la Unión Europea en el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE.</p> <p>El formulario se obtiene en la Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Administración y Negociación de Tratados), previa presentación del recibo oficial de la Tesorería General de la República TGR-1 en el código 12121, por concepto de pago de la emisión de los actos administrativos, el cual puede ser bajado de la página Web: <a href="http://www.sefin.gob.hn">www.sefin.gob.hn</a> y cancelar la cantidad de L. 200.00 en cualquier institución bancaria nacional.</p> <p>Posteriormente la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial, entregará el formato EUR.1 según lo solicitado por el exportador o su representante.</p> <p>El exportador o su representante deberán presentar el EUR.1 debidamente llenado y firmado, a efecto de que las autoridades de la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial de la Secretaría de Desarrollo Económico procedan a la firma y sellado de la misma, acompañado de una solicitud que deberá ir en papel membretado de la empresa, adjuntando la información correspondiente.</p>
Factura Comercial	<p>La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador. El exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador.</p> <p>La factura comercial contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana. No se exige un formato específico. La factura comercial debe expedirla el exportador según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. Puede presentarse en cualquier idioma, pero se recomienda una traducción al inglés.</p>

<p>Documentos de transporte</p>	<p>Son proporcionados por la compañía de transporte que el exportador contrate. En función de los medios de transporte utilizados, para despachar las mercancías es necesario presentar los siguientes documentos a las autoridades aduaneras del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación:</p> <p>Conocimiento de Embarque (B/L) (marítimo)  Conocimiento de Embarque FIATA (es un documento creado por la Federación Internacional de Asociaciones de Expedidores de Carga (FIATA) para el transporte multimodal o combinado y que es negociable.)  Conocimiento Aéreo (AWB), se trata de un documento que atestigua el contrato de transporte entre el remitente y la compañía aérea.</p>
<p>Lista de carga (Packing List)</p>	<p>La lista de carga (P/L) es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte. Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.).</p> <p>Es necesaria para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante. No se exige un formato específico. La lista de carga debe ser elaborada por el exportador según la práctica comercial habitual, debiendo presentarse el original y al menos una copia. Puede presentarse en cualquier lengua, pero se recomienda una traducción al inglés.</p>
<p>Declaración del valor en aduana</p>	<p>La declaración del valor en aduana es un documento que debe presentarse a las autoridades aduaneras (en la UE) cuando el valor de las mercancías importadas excede de €10,000. La declaración debe redactarse de conformidad con el modelo I impreso DV 1, que figura en el anexo 28 del Reglamento (UE) N° 2016/341 "The UCC Transitional Delegated Act", que establece disposiciones de aplicación del Código Aduanero de la Unión Europea, y debe presentarse junto con el Documento Único Administrativo (DUA).</p> <p>La finalidad principal de este requisito es establecer el valor de la transacción para fijar el valor en aduana (base imponible) sobre el que se aplican los derechos arancelarios. El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costos (por ejemplo, valor en factura, transporte y seguro), hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción (precio pagado o por pagar por las mercancías importadas).</p>
<p>Seguro de Transporte</p>	<p>El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza. El seguro de transporte es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a riesgos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a riesgos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo. En el contrato de seguro de transporte se dejan a discreción del titular los riesgos cubiertos, la compensación o la indemnización. Al efectuar el despacho de aduana, el justificante del seguro sólo se exige cuando en la factura comercial no aparecen los datos de la prima pagada para asegurar la mercancía.</p>

Documento Único Administrativo (DUA)	Todas las mercancías importadas en la Unión Europea deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro de que se trate mediante el Documento Único Administrativo (DUA), que es el documento común para efectuar la declaración de importación en todos los Estados miembros, establecido en el Código Aduanero de la Unión Europea publicado en el Reglamento (UE) N° 952/2013 aplicable a partir del 1 de mayo de 2016. Para más información en el documento de orientación de la UCC en DUA.  La declaración debe completarse en una de las lenguas oficiales de la UE aceptada por las autoridades aduaneras del Estado miembro en el que se lleven a cabo las formalidades.
--------------------------------------	---

Fuente: Elaborado en base a información de Export Helpdesk for Developing Countries.

El exportador a la UE debe conocer y familiarizarse con los aspectos contenidos en diferentes normas relacionadas con la comercialización, empaque, etiquetado, entre otros, de preparaciones de pescado y camarón; a continuación, se presenta una lista de las normas que son esenciales:

- Ley general de alimentos: Establece los principios y requisitos generales de la legislación alimentaria. Reglamento (CE) No.178/2002.
- Normas generales para el etiquetado de Productos Alimenticios: Normativa relacionada a las condiciones de empaque y sus derivados (tipo de tratamiento, certificación, entre otros). Directiva 2000/13.
- Normas generales de higiene y normas específicas de higiene para los productos alimenticios de origen animal. Regulación (EC) No 852/2004.
- Regulación (EC) No 1984/2003, directiva que incorpora las recomendaciones de la Convención Internacional de la Conservación del Atún del Atlántico, sobre el sistema de monitoreo estadístico del comercio del atún y el pez espada.
- Normas de etiquetado de Productos Acuícolas y sus derivados: Aplica la Directiva 2000/13/EC; Regulación (EC) 104/2000, Regulación 2406/96 (aplicado para algunos tipos de camarones).
- Normas de control y Sanidad para productos de la pesca aptos para consumo humano: Regulación 864/2004/EC.
- Normas de comercialización de los productos de la pesca: Formas de comercialización requeridas en la UE, acorde a la especie, presentación, e incluso tamaños. Aplica la Regulación 2406/96 (EC)
- Directiva 2006/88/EC: Relativa a los requisitos zoonosológicos de los animales y de los productos de la acuicultura y a la prevención y el control de determinadas enfermedades de los animales acuáticos.
- Regulación (EC) No.834/2007, regulaciones para la producción, promoción, calidad, procesamiento, etiquetado, empaque y transporte de productos orgánicos.
- Regulación (EC) No.1235/2008, reglas detalladas para las importaciones de productos orgánicos desde terceros países.

Sustancias restringidas o limitadas en productos derivados de pesca y sus derivados:

- Directiva 96/22/EEC: Prohíbe el uso de ciertas sustancias en base hormonal que inhiban los beneficios de productos derivados de la pesca.



- Regulación (EC) 2074/2005: Establece las limitantes de uso del nitrógeno (TVB-N) en ciertas categorías de peces y subproductos.
- Directiva 96/23/EC: medidas para controlar la presencia de residuos de plaguicidas, medicamentos veterinarios y contaminantes en los alimentos de origen animal.
- Regulación (EC) No 1881/2006: establece el nivel máximo permitido de contaminantes en los productos de pesca y derivados de la acuicultura destinados al consumo humano.
- Regulación (EC) No 396/2005: establece el nivel máximo permitido de residuos de plaguicidas en los productos de pesca y derivados de la acuicultura destinados al consumo humano.
- Regulación (EC) No 470/2009: establece el nivel máximo permitido de residuos de medicamentos veterinarios en los productos de pesca y derivados de la acuicultura destinados al consumo humano.

Para más información sobre cualquiera de estas normativas se pueden encontrar en el sitio web de la UE: <http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>.

#### **d) Aranceles**

Las “Normas de Origen” son el instrumento negociado en un acuerdo comercial para determinar el lugar de producción o cultivo de los productos, con el fin de asegurar que únicamente los originarios de la región del Acuerdo de Asociación, tengan derecho a las preferencias arancelarias. Las Normas de Origen son condicionantes para poder beneficiarse de las preferencias arancelarias negociadas en el Acuerdo de Asociación que Honduras como parte de Centroamérica ha suscrito con la Unión Europea, uno de los principales mercados de destino de los productos hondureños.

Los productos del capítulo 16 “Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos”, cumplirán la regla de origen si la fabricación se hace a partir de animales del capítulo 1 y/o fabricación en la cual todas las materias del capítulo 3 utilizadas deben ser enteramente obtenidas en el país de origen, en este caso Honduras.

Para que las exportaciones de preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos” procedentes de Honduras se beneficien del arancel del 0% establecido en el Acuerdo de Asociación, deberán ir acompañadas siempre del Certificado de Circulación de Mercancías EUR1. El formulario para la emisión de dicho certificado lo extiende la Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Administración y Negociación de Tratados) caso contrario se aplicará el arancel establecido para la categoría de Nación Más Favorecida que oscila entre 12.5%-24%.  
Tamaño de la letra

No obstante, es importante señalar que si el valor de la exportación es menor a €600.00 euros sólo se requiere la factura comercial; si el valor es mayor a €600.00 euros pero menor a €6,000.00 euros, únicamente se adjunta a la factura comercial la declaración en

factura del exportador debidamente firmada, garantizando que los productos son originarios; si el valor es mayor a €6,000.00 euros la documentación requerida es la factura comercial, acompañada del certificado de origen (EUR1) o la declaración en factura, firmada por un exportador autorizado por las autoridades públicas competentes del país exportador.

Se denomina exportador autorizado al que efectúa exportaciones frecuentes de productos al amparo del Acuerdo de Asociación y es autorizado a extender declaraciones en factura independientemente del valor de los productos que correspondan. Un exportador que solicite dicha autorización deberá ofrecer, a satisfacción de las autoridades competentes, todas las garantías necesarias para verificar el carácter originario de los productos, así como el cumplimiento de los demás requisitos que exige el Acuerdo.

Las autoridades competentes podrán revocar la autorización en todo momento y cuando el exportador autorizado no ofrezca las garantías o condiciones establecidas o utilice incorrectamente la autorización.

Aunque teóricamente, los países de la UE eliminaron sus impuestos transfronterizos el 1 de enero de 1993, en la práctica las tasas internas del Impuesto al Valor Agregado (IVA), están vigentes. Por ejemplo, en los Países Bajos es 6%, Francia 5.5%, Italia 10% y Alemania 7%.

## **VI. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS**

### **a) Canales de Distribución**

Los canales de comercialización a través de los cuales los productos pesqueros importados llegan a los consumidores europeos difieren ampliamente entre el este, oeste, norte y sur de Europa. Los canales del mercado dependen de:

- Los hábitos de consumo de mariscos
- La cantidad de supermercados y puntos de venta más pequeños (como vendedores de pescado) en los países individuales.

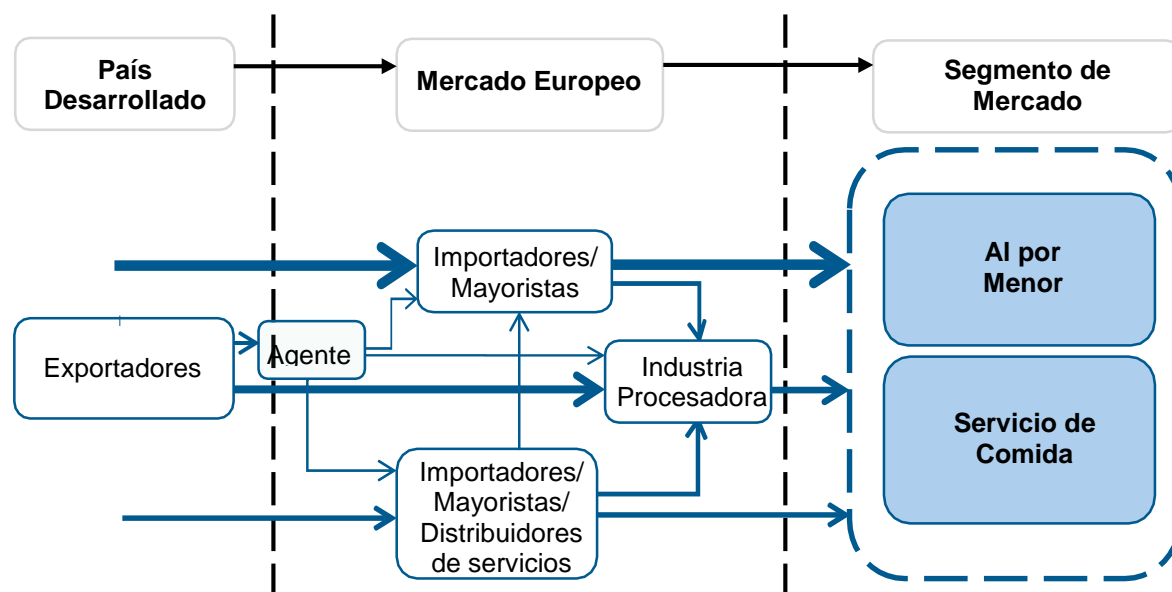
En el sur de Europa, los niveles de consumo de mariscos son más altos. Los hábitos de consumo también son más tradicionales que en el norte y el oeste de Europa. Esto se debe a que la mayoría de los europeos del sur sabe cómo preparar pescado. Los consumidores de Europa del Norte y del Oeste generalmente tienen menos experiencia con los peces y prefieren los productos en porciones y listos para el consumo.

Los dos principales sectores en el mercado europeo son el comercio al por menor o minorista y el servicio de alimentos. En la mayoría de los casos, su socio comercial será un agente o un importador europeo. Se espera que el tamaño de las cadenas de suministro se acorte en el futuro. Esto se debe al aumento de la eficiencia, los requisitos de calidad y los problemas de sostenibilidad. Lo anterior facilitará el hacer negocios directamente con los minoristas y los operadores de servicios de alimentos.

El sector de servicio de alimentos (este sector cubre el suministro a restaurantes, comedores, etc.) representa una parte considerable (entre el 55-60%) del consumo de productos del mar en Europa. Sin embargo, el segmento de servicio de alimentos en Europa está relativamente fragmentado. Solo unos pocos actores del servicio de alimentos operan a nivel multinacional, y la magnitud de la segmentación del mercado de servicios de alimentos difiere considerablemente entre los países.

El sector minorista se define como toda la venta al por menor de alimentos y otras tiendas que venden productos directamente a los consumidores para el uso de esos productos en el hogar. Las tendencias discutidas aquí se aplican generalmente a todos los productos del mar. Sin embargo, puede haber diferencias en el caso de productos específicos.

**Figura No.1 Canal de Comercialización y Distribución para las Preparaciones de Pescado y Camarón**



Fuente: Elaborado en base a información de CBI

**Agentes:** intermediarios entre exportadores e importadores y ofrecen asistencia en los procesos de compra o venta. Los agentes no adquieren la propiedad de los productos y trabajan con base a una comisión (entre 2-5% del valor de venta). Existen dos tipos de agentes, los que representan a los compradores (industria de procesamiento de pescado y re-exportadores), y los que representan a los vendedores (exportadores). Están bien informados de las tendencias del mercado, precios y usuarios y son muy útiles para entrar a un nuevo mercado.

**Importadores:** compran y venden productos pesqueros, principalmente a la industria procesadora de mariscos y pescados y mayoristas. Usualmente, éstos se encargan de los trámites de importación y adquieren la propiedad de los productos que comercializan.

Poseen relaciones de años con sus proveedores y asesoran a los exportadores sobre calidad, certificación, preferencias en tamaño, grado de procesamiento y tipo de empaque.

Industria Procesadora (Importadores-Procesadores): Los importadores también pueden ser procesadores de productos terminados. Por ejemplo, un importador a veces también fabrica y empaqueta productos de consumo masivo. La cadena de abastecimiento de este tipo de productos puede ser muy corta. Los importadores / procesadores también transforman materias primas en productos semi-terminados como filetes

## b) Precios

La diferencia en el precio promedio del camarón entre el sur de Europa (España, Italia y Francia) y el norte de Europa (Bélgica, Reino Unido, Alemania y Países Bajos) en 2014 fue de € 1.83. Países como España, Italia y Francia importan materia prima más barata, en su mayoría, como fuente para sus cocinas domésticas de camarón, mientras que el norte de Europa importa más camarones cocidos o pelados.

El precio medio de importación en Europa en 2014 fue de € 7.3, que fue superior a € 6.4 en 2013 debido a la escasez de suministro global causada por el brote de EMS (Síndrome de Mortalidad Temprana).

Los precios de importación en la Unión Europea de camarones congelados conservados y preparados tailandeses aumentaron de €6.2 / kg en 2010 a €8.9/ kg en 2013 y aún más de €10.9 en 2015. Esto puede deberse a la escasez de suministros en Tailandia y en todo el mundo, lo que hizo que el precio de la materia prima aumentara.

Vietnam asumió la posición de Tailandia como el proveedor número uno de camarones congelados conservados y preparados para la UE. Las exportaciones de Vietnam ascendieron a 17,500 toneladas (€ 156 millones) en 2014. Los principales destinos de Vietnam en la UE son los Países Bajos y el Reino Unido (ambos 22%), seguidos de Alemania (18%), Bélgica (13%) y Francia (12%).

El exportador de preparaciones de pescado y camarón debe monitorear constantemente los precios internacionales, con la finalidad de establecer precios de venta competitivos en el mercado europeo.

**Cuadro No.8: Precios de Productos Congelados en Supermercados**

Descripción Producto Congelados	Precio Unitario	Precio por Kilo
Camarón cocido pelado, 200 gramos.	€ 3.00	€ 15.00
Langostino cocido con salsa, 290 gramos.	€10.90	€ 37.59
Langostino Vannamei cocido, 800 gramos.	€ 7.25	€ 9.06
Langostino Vannamei cocido 32/40, 800 gramos.	€ 8.80	€ 11.00
Langostino cocidos, 800 gramos.	€ 8.30	€ 10.38
Langostino cocido extra, 800 gramos.	€14.95	€ 18.69
Langostino cocido extra grande 24/32, 800 gramos.	€ 9.85	€ 12.30

Fuente: Elaborado en base a Precios de Supermercado Carrefour.

## VII. CONTACTOS UTILES

**Cuadro 9: Instituciones Públicas y Privadas que Facilitan Información Comercial, Promueven la Inversión o Incentivan las Exportaciones**

INSTITUCIÓN	DESCRIPCIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE)	Institución privada sin fines de lucro que promueve la inversión en el país e incentiva el desarrollo de las exportaciones.	Tegucigalpa: (504) 2239-6417/18. San Pedro Sula: (504) 2566-3040	<a href="http://www.fidehonduras.com">www.fidehonduras.com</a>
Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Administración y Negociación de Tratados)	Institución del Gobierno responsable de promover e incrementar las exportaciones e inversiones, identificar actividades productivas con potencial exportador, elaborar información para la publicación de documentos relacionados con las exportaciones e inversiones, asesorar e informar en materia de oferta y demanda de exportaciones e importaciones, así como apoyar a los empresarios nacionales en la búsqueda de mercados.	(504) 2235-8383 /2235-5047	<a href="http://www.prohonduras.hn">www.prohonduras.hn</a>
Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP):	Cuenta con una unidad ejecutora de acciones en materia de comercio exterior que tiene como fin primordial contribuir a mejorar el flujo comercial de bienes y servicios, apertura de nuevos mercados y la atracción de inversiones hacia Honduras.	(504) 2235-3336	<a href="http://www.cohep.com">www.cohep.com</a>
Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa	Institución que Asesora a todos sus socios sobre los trámites de exportación y el acceso a mercados.	(504) 2232-4200	<a href="http://www.ccit.hn">www.ccit.hn</a>
Cámara de Comercio e Industria de Cortés	Asesora a todos sus socios sobre los trámites de exportación y el acceso a mercados.	(504) 2566-0345 Línea gratuita: 800-566-0333.	<a href="http://www.ccichonduras.org">www.ccichonduras.org</a>
Cámara de Comercio e Industria de Copán	Asesora a todos sus socios sobre los trámites de exportación, y el mercado de artesanías.	(504) 2662-0843	<a href="http://www.camaracopan.com">www.camaracopan.com</a>
Cámaras de Comercio e Industria regionales	Son punto de contacto importante para el exportador, se recomienda ponerse en contacto con la Cámara de Comercio más cercana.		
Centro para la	Ofrece información actualizada		<a href="http://www.cbi.eu">www.cbi.eu</a>

promoción de las importaciones desde países en desarrollo (CBI)	sobre leyes, normas, estudios de mercado, y documentos útiles para el exportador hacia el mercado de la Unión Europea.		
International Trade Centre (ITC)	Organización de apoyo a los exportadores de países en desarrollo		<a href="http://www.intracen.org">www.intracen.org</a>
Servicio de ayuda para el Exportador	Servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los mercados de la Unión Europea. Gratuito y de fácil utilización, este servicio proporciona información a los exportadores de los países en desarrollo interesados en suministrar el mercado de la UE.		<a href="http://www.exporthelp.europa.eu/index_es.html">www.exporthelp.europa.eu/index_es.html</a>
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)	Ofrece información sobre frutas y vegetales.		<a href="http://www.fao.org">www.fao.org</a>
Guía comercial	Útil para encontrar información de contacto sobre importadores en la Unión Europea		<a href="http://www.europages.es">www.europages.es</a>
Referencia comercial para el Mercado de productos orgánicos y ecológicos.			<a href="http://www.greentrade.net">www.greentrade.net</a>
Portal de información especializada sobre la industria agrícola mundial.			<a href="http://www.agra-net.com">www.agra-net.com</a>
División de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (COMTRADE).	Ofrece estadísticas de comercio a nivel mundial		<a href="http://comtrade.un.org/db/">http://comtrade.un.org/db/</a>
EUR-LEX	Información sobre cualquier normativa de la Unión Europea.		<a href="http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm">http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm</a>

**a) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Marítimo**

EMPRESA	CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
Sercogua	Mirtha Bonilla	(504) 2566-4300/04	<a href="mailto:managerhonduras@sercoqua.com">managerhonduras@sercoqua.com</a>
APL	Fany Acosta	(504) 2561-8100	<a href="mailto:fany_acosta@apl.com">fany_acosta@apl.com</a>
Anave	Jackeline Mena	(504) 2544-0450	<a href="mailto:sachlexasa@gmail.com">sachlexasa@gmail.com</a>
MSP	Jehime Lagos	(504) 2280-3240	<a href="mailto:jlagos@grupomsp.hn">jlagos@grupomsp.hn</a>

		(504) 2266-0933	
Honducargo	Alejandra Rosales	(504) 2566-2210 (504) 2566-0644 (504) 2566-0677 (504) 2266-0933	<a href="mailto:alejandra.rosales@honducargo.hn">alejandra.rosales@honducargo.hn</a> <a href="mailto:sales@honducargo.com">sales@honducargo.com</a>
Sicarga	Miriam Gutiérrez	(504) 2559-9860 (504) 2559-4424	<a href="mailto:ventas2@sicarga.net">ventas2@sicarga.net</a>

#### b) Contactos de Algunas Empresas de Transporte Aéreo

EMPRESA	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO
DHL	(504) 2264-1300 (504) 2508-1300	<a href="mailto:hn.callcenter@dhl.com">hn.callcenter@dhl.com</a>
FEDEX	(504) 2552-1252	<a href="mailto:gboxmallpb@gboxmall.com">gboxmallpb@gboxmall.com</a> <a href="mailto:gboxmallpb2@gboxmall.com">gboxmallpb2@gboxmall.com</a> <a href="mailto:bnunez@gboxusa.com">bnunez@gboxusa.com</a>
TNT	(504) 2239-1790 (504) 2520-7109	<a href="mailto:sarahi.romero@tnt.com">sarahi.romero@tnt.com</a>
TRANS EXPRESS SULA	(504) 2235-9965	<a href="mailto:admon@transexpress.hn.com">admon@transexpress.hn.com</a>
HONDUCARGO	(504) 2566-2210	<a href="mailto:sales@honducargo.com">sales@honducargo.com</a>

#### c) Empresas Certificadoras de Productos Orgánicos en Honduras

EMPRESA	TELÉFONO	SITIO WEB/ CORREO ELECTRÓNICO
BIOLATINA	(504) 2772-9128 (504) 9795-6675	<a href="http://www.biolatina.com">www.biolatina.com</a>
MAYACERT	(504) 2773-8227 (504) 9927-9756	<a href="http://www.mayacert.com">www.mayacert.com</a>
ECOHONDURAS	(504) 2773-2318 (504) 9927-9756	<a href="mailto:ecohonduras@yahoo.es">ecohonduras@yahoo.es</a>

#### d) Otros Contactos

- *Info Pesca*: es un centro para los servicios de información y asesoramiento para la comercialización de los productos pesqueros en América Latina y el Caribe. URL: [www.infopesca.org](http://www.infopesca.org).
- *Intra Fish*: Portal especializado en las tendencias y noticias globales del sector en el mundo. También se encuentra información sobre los eventos más destacados del sector. URL: [www.intrafish.no/global](http://www.intrafish.no/global).
- *Conservas de Pescados*: Página web española con información del sector hidrobiológico. URL: [www.conservasdepescados.com](http://www.conservasdepescados.com).
- *World Shrimp Farming*: es un boletín mundial, que recopila las principales noticias del sector camaronero, desde precios, noticias del sector, cambio de regulaciones y normas en la industria, hasta contactos útiles para compra y venta del producto. URL: [www.worldwildlife.org](http://www.worldwildlife.org).
- *Globe Fish*: Portal especializado en información del sector pesquero, dependiente de la FAO. En este apartado se puede encontrar el Directorio de Importadores de

la UE por tipo de producto. Además, informes especializados del sector con precios, tendencias, legislaciones y usos varios. URL: [www.globefish.org](http://www.globefish.org).

- *Fish information & Services*: Página completamente gratis, para mercados emergentes. También se puede encontrar noticias de tendencias, legislaciones, precios e incluso hay una sección de oferta y demanda. URL: [www.fis.com](http://www.fis.com).
- *Seafood Norway*: sitio web con información sobre el Mercado internacional de los productos pesqueros. URL: [www.seafood-norway.com](http://www.seafood-norway.com).
- *Seaweb*: reportes sobre el mercado europeo de productos de pesca sostenible. URL: [www.seaweb.org](http://www.seaweb.org).
- *USDA GAIN*: portal de la agencia de agricultura de los Estados Unidos de América que ofrece reportes sobre los mercados de productos de pesca en diferentes países europeos. URL: [www.fas.usda.gov](http://www.fas.usda.gov).

#### **e) Ferias del Sector Pesquero**

- Med Seafood: URL: [www.medseafood.it](http://www.medseafood.it)
  - Feria internacional de acuicultura de Galicia. URL: <http://www.aquahoy.com>.
  - Fish International: URL: [www.fishinternational.com](http://www.fishinternational.com)
-



**VIII. ANEXOS**

**Anexo No.1: Honduras Importaciones de Preparaciones de Pescado y  
Camarón por Principales Países  
Valor en US\$ / 2012**

<b>Partidas</b>	<b>Valor US\$</b>	<b>Kilos</b>	<b>Países</b>	<b>%</b>
1604.11.00.00	82,990.25	10,272.55	EE.UU	100%
1604.13.00.00	5,208,458.87	3,799,544.29	Costa Rica y Tailandia. Otros (Vietnam, China, Ecuador, EE.UU, Filipinas, Marruecos y México).	81% 19%
1604.14.10.00	14,476.95	76,126.98	EE.UU Costa Rica	93% 7%
1604.14.90.00	1,051,708.14	242,960.71	Costa Rica y El Salvador Otros (Tailandia, EE.UU, España y México).	71% 29%
1604.15.00.00	5,121.46	920.19	EE.UU	100%
1605.21.00.00	240,920.69	32,916.20	EE.UU	100%
1605.29.00.00	43,619.21	3,504.90	EE.UU	100%
<b>Totales</b>	<b>6,647,295.57</b>	<b>4,166,245.82</b>		

Fuente: Elaborado en base a datos del BCH.

**Anexo No.2: Honduras Importaciones de Preparaciones de Pescado y  
Camarón por Principales Países  
Valor en US\$**

<b>Partidas</b>	<b>2016</b>		<b>Países</b>	<b>%</b>
1604.11.00.00	92,335.17	10,715.86	EE.UU Otros (Chile, China, Nicaragua, Polonia, Tailandia y Francia)	91% 9%
1604.12.00.00	202.84	51.72	Alemania	100%
1604.13.00.00	5,529,270.15	3,383,927.99	Vietnam, Tailandia y China Otros (Marruecos, México, Guatemala, EE.UU, España, Alemania, Costa Rica, Ecuador, Hong Kong Panamá, Perú y Polonia.	89% 11%
1604.14.10.00	70,171.07	13,346.01	Tailandia y EE.UU Otros (Vietnam, Panamá, Indonesia y China).	84% 7%
1604.14.90.00	1,328,484.80	409,184.77	Tailandia, El Salvador, Costa Rica y EE.UU. Otros (México, Vietnam, Alemania, Argentina, China, Ecuador, España, Indonesia, Hong Kong, Italia, Japón y Guatemala)	93%
1605.21.00.00	43,499.74	4,210.33	India y Perú, EE.UU	91% 9%
1605.29.00.00	152,519.67	19,782.72	EE.UU Otros (Indonesia, China, Tailandia y Vietnam).	98% 2%
<b>Totales</b>	<b>7,216,483.44</b>	<b>3,841,219.40</b>		

Fuente: Elaborado en base a datos del BCH.

Para mayor información sobre esta ficha, favor contactar a la División de Promoción de Exportaciones de FIDE:

Correo electrónico: [dpe@fidehonduras.com](mailto:dpe@fidehonduras.com)

Tel. +504 2239-6417-18, +504 2235-9113

[www.fidehonduras.com](http://www.fidehonduras.com)

*Este material ha sido posible gracias al apoyo técnico y financiero del Gobierno del Japón, a través del Proyecto: "Fortalecimiento Comercial de Empresas, Promoción de Exportaciones e Inversiones" ejecutado por FIDE.*