



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación y  
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del  
Perú en el Exterior

## OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN PARIS

### FICHA MERCADO PRODUCTO CONCHAS DE ABANICO

#### 1. Nomenclatura arancelaria

Las partidas armonizadas son las siguientes:

0307210000 - 0307290000: **Veneras (vieiras), volandeiras y demás moluscos de los géneros Pecten, Chlamys o Placopecten.**

- Vivas, frescas o refrigeradas
  - o Pecten maximus: 0307210011 - 0307210019
  - o Otras: 0307210091 - 0307210099
- **Congeladas**
  - o Pecten maximus: 0307221000
  - o **Otras: 0307229000** ← **Agropecten purpuratus**
- Preparadas, cocinadas o ahumadas
  - o Pecten maximus: 0307290010
  - o Otras: 0307290090

#### 2. Denominación o nombre comercial en el país de destino

Para efectos comerciales, la Unión Europea clasifica las vieiras en los dos tipos:

- Pecten maximus: En esta partida sólo pueden ser categorizadas las conchas de los peregrinos y las conchas Jacobeas (pecten jacobeus).
- Otras: Demás especies de vieiras (entre ellas la agropecten purpuratus). Esta categoría no permite ser comercializada sólo bajo el nombre de “conchas jacobeas”, sino que su descripción debe complementarse para que el cliente final pueda diferenciarlo de la partida anterior.

En Francia las conchas de abanico se comercializan bajo el nombre de *Coquilles Saint Jacques*.

#### 3. Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)

##### **Aranceles, tributos aduaneros e impuestos**

Los productos de países no pertenecientes a La Comunidad Europea están regulados con una tarifa arancelaria del 8%. Existen tarifas reducidas para países menos desarrollados, que les permite exportar sus productos a la Unión Europea con tarifas arancelarias mucho más bajas.

Gracias al tratado de comercio entre la Unión Europea y Perú firmado en 2012 (Diario Oficial Unión Europea 21.12.2012), productos de la pesca y la acuicultura (junto con otras gamas de producto) hacen parte de un contingente preferencial, que permite la exportación de estos a la Unión Europea con cero (0) arancel. Cabe resaltar que otros países Latinoamericanos (como Chile y México, quienes son fuertes competidores) cuentan también con iguales beneficios arancelarios.

#### **Normas de origen**



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación y  
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del  
Perú en el Exterior

El certificado de origen para exportar a la Unión Europea se presenta de la siguiente manera:

- En el formato EUR.1.
- Con un número de serie que lo identifique plenamente.
- En tamaño 210 x 297mm (DIN A4 o carta) de mínimo 25g/m<sup>2</sup>.
- En fondo blanco con diseño de líneas verdes entrecruzadas que permita advertir cualquier falsificación (guilloche-pattern).

Las autoridades competentes de la parte contratante podrán reservarse el derecho de imprimir los certificados EUR.1 o confiar su impresión a imprentas autorizadas. En este último caso se deberá hacer referencia a esta autorización en cada certificado e incluir el nombre y la dirección del impresor o una marca que permita su identificación.

Las Cámaras de Comercio regionales, la Asociación de Exportadores en Lima y la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERÚ) son las entidades delegadas por MINCETUR para emitir certificaciones de origen. Para obtener un certificado de origen, deben presentarse a la entidad certificadora lo siguiente:

- Declaración Jurada de Origen diligenciada (adjuntando documentos sustentatorios acerca del origen de la mercancía y sus materiales).
- En caso de contar con una Declaración Jurada de Origen registrada: Declaración Jurada manifestando que la información de la Declaración Jurada de Origen registrada se mantiene inalterada (indicando el número de registro de la Declaración).
- Certificado de Origen diligenciado, firmado y sellado por el exportador (según el acuerdo comercial o régimen preferencial bajo el cual se solicita el Certificado).
- Copia de la factura de exportación diligenciada. Cuando se trate de un exportador que se encuentre comprendido en el Régimen Único Simplificado (RUS) podrá presentar la copia de la boleta de venta.
- Pago por derecho de trámite (establecido en la TUPA – MINCETUR).

### **Restricciones, estándares y normas de ingreso al Mercado**

El sistema de comercio de la Unión Europea se basa en la trazabilidad completa del producto, la auditoría de los procesos y los controles de calidad del producto en todas sus etapas (desde la captura hasta la venta final).

Además, el sistema comunitario cuenta con sistemas de alerta rápida en caso del no cumplimiento de requisitos (sanitarios, ambientales o comerciales). Esto puede llevar al retiro y destrucción de la mercancía o incluso al veto comercial por parte de La Comunidad.

Entre las normas generales que los productos de origen animal exportados a la Unión Europea deben cumplir se encuentran las siguientes (Reglamento No. 1151/2012, Reglamento No. 854/2004):

- El país debe figurar en lista de países autorizados a exportar a la Unión Europea la categoría de productos en cuestión.
- Sólo pueden importarse a la Unión Europea productos de establecimientos autorizados por el país exportador.



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación y  
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del  
Perú en el Exterior

- Las importaciones deben efectuarse al amparo de certificados sanitarios originales firmados y sellados por un veterinario oficial de la autoridad competente del país exportador.
- Cada envío ha de someterse a controles sanitarios en el correspondiente Puesto de Inspección Fronterizo (PIF) del país europeo.

En caso de brote de una enfermedad en un tercer país, que suponga una amenaza para la salud, las autoridades europeas pueden actuar de inmediato adoptando medidas cautelares.

Los controles oficiales en la producción y puesta de productos pesqueros en el mercado europeo (Reglamento No. 2406/96) incluyen:

- Chequeo regular de condiciones de higiene (llegada y primera venta);
- Inspecciones en términos regulares de las embarcaciones y los establecimientos fijos, para revisar las condiciones de manejo, higiene, equipos y personal;
- Chequeo de las condiciones de transporte y almacenamiento.

De ser necesario, la revisión de las embarcaciones puede realizarse en mar.

Una vez aprobadas las condiciones por parte de las autoridades del estado miembro de la Unión Europea, ésta puede autorizar a otras (en estados miembros o en países aprobados) para realizar posteriores controles, reportar no conformidades y prolongar plazos de autorización o de cumplimiento de acciones correctivas. En este caso, ambas autoridades deben estar en común acuerdo con las condiciones necesarias para la aprobación.

Perú ha sido autorizado por la Unión Europea como país exportador y la institución peruana aprobada para autorizar la habilitación sanitaria de establecimientos industriales pesqueros es el Instituto Tecnológico del Perú (ITP).

Las organizaciones de productores del sector de la pesca y acuicultura con miras a comercializar sus productos en la Unión Europea deben presentar (según Reglamento No. 1379/2013, Recomendación 2014/117/UE), entre otros puntos, lo siguiente:

- Código de identificación nacional.
- Sede en que está registrada oficialmente (ciudad o puerto) y zona de competencia (utilizando la Nomenclatura de Unidades Territoriales Estadísticas NUTS).
- Número de productores registrados en la organización.
- Cuadro del volumen de negocios global de la organización (tres últimos años), con indicación del volumen para cada especie.
- Cuadro donde figure, para cada especie, el volumen y el valor de las capturas o de las cantidades recolectadas en los tres últimos años, expresados en toneladas y en euros al año.
- Identificación de las principales especies comercializadas por la organización de productores (referencia: Reglamento No. 2508/2000).
- Planificación de las actividades de producción y coordinación de las actividades con otros productores.
- Gestión de los derechos de pesca y cumplimiento de la obligación de desembarque de todas las capturas.
- Estrategia de comercialización garantizando la adecuación de la oferta a las exigencias del mercado (en calidad, cantidad y presentación).
- Fomento de actividades pesqueras sostenibles.
- Prevención y reducción de las capturas no deseadas.

- Contribución a la trazabilidad de los productos de la pesca y al acceso de los consumidores a información clara y completa.
- Contribución a la eliminación de prácticas de pesca ilegal (INDNR).
- Creación de empleo en las zonas costeras y rurales.

El organismo administrativo encargado del control de las importaciones procedentes de terceros países a Francia es el Departamento de Aduanas y la DGAL (Dirección General de Alimentos (dependientes del Ministerio de Economía y Finanzas de Francia-Bercy).

### Certificaciones

Las normas de comercialización para productos agrícolas y de la pesca comprenden categorías de fresca y categorías de calibrado. No obstante, en el caso de las vieiras, no se clasifican según normas de fresca específicas. Además, la categoría de calibrado para las vieiras se determina por la anchura de la concha (no por peso) en una talla única de 10 cm y más (Reglamento N° 2406/96).

Los certificados que acompañen el producto deben cumplir (entre otras) con las siguientes reglamentaciones generales:

- Ser presentados en el idioma oficial del país exportador y del estado miembro de la Unión Europea que realiza el proceso aduanero (u otro idioma de la comunidad aceptado por el mismo) o acompañado de una traducción oficial.
- Estar identificados con un número de documento único (especificando en cada página el número del documento, el número de página y el total de páginas).
- Ser elaborados antes de que el producto abandone el control de la autoridad competente del país exportador.

### Certificaciones “opcionales”

La paulatina concientización del cliente final, en cuanto al tema salud, protección de las especies y equidad social, ha llevado a la implementación de medidas orientadas no solo a la protección del consumidor, sino también del ecosistema marino, las condiciones laborales y la competencia justa.

Las más apreciadas en el mercado son las siguientes:



Precursora en la pesca sostenible (desde 1997), garantiza la sostenibilidad de las poblaciones de peces, poniendo en marcha una gestión de impacto ambiental adecuada. Sin embargo, provoca ciertas críticas, pues, debido a su alto costo, no es accesible para pequeñas pesquerías. Se ha vuelto casi indispensable para acceder al mercado francés. Carrefour por ejemplo comunica sobre este sello.



Enfocada a la acuicultura. Asegura la preservación del medio ambiente y la diversidad de las especies silvestres, por ejemplo, excluyendo áreas protegidas, estableciendo estándares para la calidad de las aguas residuales, el uso de antibióticos sólo en caso de enfermedad, entre otros. A veces se critica por la presencia

de ingredientes genéticamente modificados en los alimentos utilizados o por la alta densidad de los peces en los cultivos.



La etiqueta ecológica garantiza que productos derivados de la acuicultura cumplan con la normativa europea sobre agricultura ecológica. Se refiere, entre otros, a la alimentación de las especies (por ejemplo, con harina orgánica o derivada de recortes de peces de acuicultura orgánica o de pesquerías sostenibles).



Para la pesca, el criterio principal es que provengan de especies no sobreexplotadas. También tiene en cuenta los desechos vertidos al mar (máximo 8%), limitaciones de captura accidental, etc. Para la acuicultura, los criterios son el respeto de los hábitats críticos (por ejemplo, los manglares), la reducción de las filtraciones de peces, la prohibición de los productos modificados genéticamente y de hormonas de crecimiento, etc. Pocos productos, que lleven esta etiqueta, están actualmente a la venta en Francia.

#### 4. Tendencias del mercado

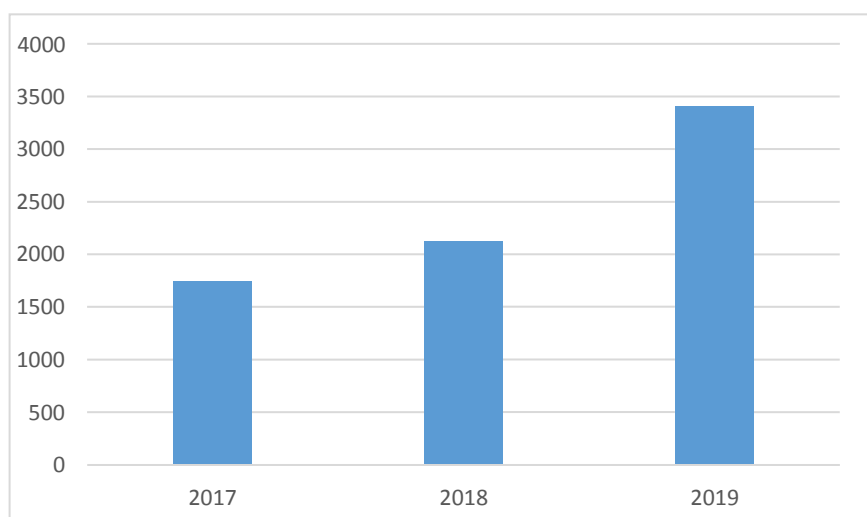
En el 2019 Francia importó 10 396 toneladas de concha de abanico (coquilles Saint Jacques), 3 404 toneladas provenientes del Perú.

Con una población de casi 70 millones de habitantes, los franceses se sitúan en el 4to lugar de los mayores consumidores del mundo de productos del mar con 34 kilogramos por persona por año, de estos más de 10 kilogramos corresponden a moluscos como la concha de abanico.

En los últimos 3 años las exportaciones peruanas de concha de abanico hacia Francia han tenido un incremento de volumen del 22 y del 60% con respecto al año anterior, según cifras de AgriMer France.

#### Evolución de las exportaciones a Francia de conchas de abanico

Año	2017	2018	2019
Toneladas	1740	2124	3404



A pesar de que las importaciones de Francia de concha de abanico han registrado una baja desde hace al menos 10 años, las exportaciones peruanas han ganado partes del mercado.

Aunque los precios de la concha de abanico del Perú han ido a la baja durante los últimos años, como se puede apreciar el volumen de exportación ha ido en aumento.

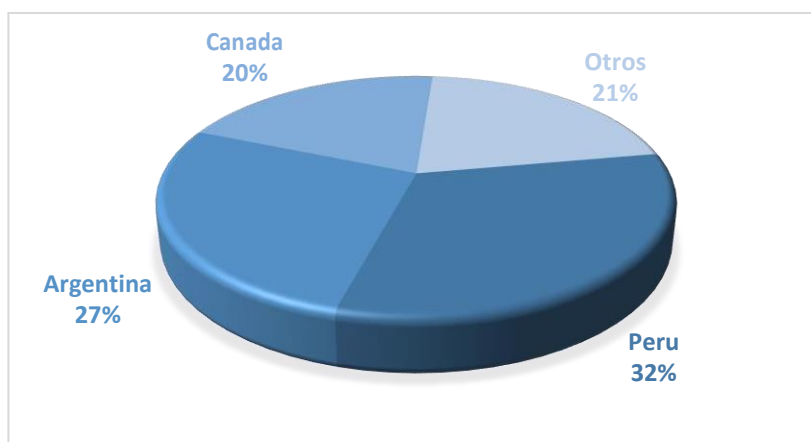
Los principales competidores para las exportaciones de concha de abanico a Francia son Argentina y Canadá. Los tres países alcanzan el 80% del total de las exportaciones a Francia de concha de abanico: Perú 32%, Argentina 27% y Canadá 20%. Según datos de Trade Map.

Los mayores importadores de concha de abanico en Francia son las empresas HUBCO y CORNIC.

Mercado	%Var 18-17	%Part. 18	FOB-18 (miles US\$)
Francia	4%	27%	8,459.44
Estados Unidos	—	21%	6,802.54
España	224%	20%	6,401.35
Bélgica	97%	15%	4,921.22
Países Bajos	43%	3%	1,062.83
Canadá	--	3%	1,055.51
Italia	428%	3%	924.16
Chile	-2%	2%	567.82
Alemania	-19%	2%	532.57
Otros Países (5)	--	3%	1,078.43

Fuente: SUNAT

### Procedencia de las importaciones francesas de concha de abanico



El francés compra productos del mar principalmente en grandes y medianos supermercados (60% del consumo) contra solo 20% en pescaderías.



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación y  
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del  
Perú en el Exterior

En los países con mayor consumo de productos del mar son los seniors de entre 60 años, por su mayor ingreso (69 comidas al año), quienes compran más estos productos. Francia es la excepción, la generación de los Millennials (nacidos entre 1981 y 96) son los mayores consumidores de este tipo de productos en Francia (72 comidas por año), lo cual nos da una buena perspectiva para las exportaciones de concha de abanico.

El precio promedio de la concha de abanico que se registró en el último año fue de 32 Euros/kilo, precio al público final.

El 71% de los franceses consumen productos del mar por los beneficios de salud y por razones de preservación del medio ambiente, un aumento del 50% desde el 2012, lo cual puede verse incrementado como resultado de la crisis sanitaria.

Claramente la tendencia de comer *sano y durable* favorece a la industria de la pesca y acuicultura.

Las presentaciones al público final son la concha de abanico en bolsa de 300 gramos o 400 gramos.

La baja de precios de los últimos años han favorecido las exportaciones a Francia aunque los supermercados no han respetado la tendencia a la baja, conservando los mismos precios al público final.

El Brexit va a beneficiar a la flota pesquera francesa, con las restricciones territoriales que tendrá que acatar la flota británica, esto repercutirá en una mayor producción local en Francia que influenciará el precio y por consecuencia afectará a las importaciones de este país.

En la situación actual de crisis sanitaria los controles sanitarios en Francia se han agilizado para algunos importadores, con la implementación de certificados sanitarios digitalizados, pero algunos nos han comunicado retrasos por el tiempo que han tardado las autoridades peruanas en los envíos de dichos certificados vía correo electrónico, lo que les puede provocar penalidades por sobrestadía, ya que las compañías marítimas no están tomando en consideración la crisis actual, aunado a esto nos comunican retrasos en la producción y de embarques en Perú.

Con el cierre del sector HORECA por la crisis del COVID-19, los pedidos para los importadores de concha de abanico en Francia han disminuido y aunque se esperaba que la demanda aumentara en los supermercados no ha sido el caso, se ha dado prioridad a productos más baratos como pescados de origen local.

En el 2017 un equipo de reporteros franceses realizó una visita en Sechura para filmar un documental con el fin de desprestigiar la concha de abanico del Perú, el reportaje duraba 45 min y resaltó las carencias sanitarias generales de la zona, no solo de las operaciones de acuicultura, sino del lugar en sí, como la falta de desagüe por ejemplo. Eso se dio en un contexto que los precios de la concha de Perú subieron mucho y se acercaron al producto local, estaba claro que el énfasis era hacer una diferenciación.

En este momento los precios han bajado y el contexto es distinto. Sin embargo, en Francia particularmente esta práctica se da cada cierto tiempo.



Con el fin de mejorar la imagen de la concha de abanico del Perú sería recomendable organizar un festival de la concha de abanico en Sechura, de la mano con la promoción gastronómica como una forma de revalorización del producto, como ejemplo el festival de la Coquille Saint Jacques en la región de la Bretaña, Francia:

<https://www.festival-bretagne.fr/events/fete-de-la-coquille-saint-jacques-2/>

5. *Estacionalidad de la producción local*

La recolección de conchas de abanico en Francia de la especie (*Pecten Maximus*) se realiza principalmente en otoño e invierno europeos, desde octubre hasta mayo. Esto tiene que ver con la temporada de apareamiento de las conchas, pero también con motivos comerciales. La demanda de vieiras es menor en el verano ya que su consumo está ligada a periodos festivos como Navidad y Año Nuevo y Pascuas.

6. *Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos / aeropuertos)*

Boulogne sur Mer, principal puerto de entrada para productos del mar en Francia y el Puerto de Le Havre, que siguen funcionando normalmente, respetando las consignas de seguridad impuestas por las autoridades.



\*Puerto de Boulogne sur Mer





PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación y  
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del  
Perú en el Exterior

7. *Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado* (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena).

Los productos desembarcados son administrados y puestos en subasta directamente en los puertos. Los productos subastados son adquiridos por cadenas de supermercados y tiendas especializadas (quienes venden sus productos directo al consumidor) o por empresas procesadoras (quienes exportan la mayoría de los productos procesados).

Por otro lado, las importaciones se realizan a través de distribuidores mayoristas, quienes envían sus productos directamente a sus clientes (regionales o extranjeros), encargándose de la logística del transporte, trámites aduaneros y procesos finales (como cortes, apanado y empaque). Estos últimos pueden ser realizados tanto en instalaciones propias como a través de empresas procesadoras externas.

Este estilo de cadena comercial tiene la ventaja de permitir una mayor transparencia y una competencia más justa entre los diferentes actores, lo que resulta en precios más homogéneos para el cliente final.

Los procesadores que compran los productos locales en subastas se enfrentan a una amplia gama de especies. La técnica de captura dominante, la de arrastre, es responsable de esta diversidad debido a su baja selectividad. Se ofrecen más de 30 especies diferentes en la subasta, cada una con sus cualidades y limitaciones. Además, la oferta tiene una fuerte variación estacional en la oferta y el precio.

Muchas de las especies importadas están disponibles en grandes volúmenes y a precios estables durante todo el año. Estos incluyen especies silvestres (bacalao) y especies acuícolas (salmón, Pangasius, cigalas y gambas). Una ventaja adicional es que muchas especies llevan una etiqueta ecológica, factor de gran importancia para la decisión de compra del consumidor final.

**Algunos grandes jugadores dominan el sector de distribución.**

Los supermercados son un importante punto de venta para los procesadores, lo que significa que los criterios de compra de los supermercados tienen un impacto importante en las especies de peces que ofrecen los procesadores. Un supermercado sólo ofrecerá productos pesqueros si estas especies están disponibles durante todo el año en grandes cantidades a precios estables, si hay suficiente demanda y – cada vez más – si las especies están certificadas como sustentables. Los supermercados de cadena representan el canal de mayor peso entre los canales de distribución del mercado interno seguido por las tiendas de descuento y los minimercados.

Toda la tienda es importante. El comercio mayorista y minorista desempeñan un papel clave para acercar a los peces del Mar del Norte al consumidor. Actualmente, menos del 10% de los peces del Mar del Norte se ofrecen en el supermercado. Si no se puede garantizar el suministro constante de pescado capturado localmente, los supermercados optarán por alternativas tales como la importación. Además, la introducción de "alimentos preparados" (comidas preparadas) también alentó el aumento de los peces importados en detrimento de los peces locales.

Las tiendas especializadas en productos del mar han mantenido un importante lugar en la comercialización de dichos productos.

Los principales puntos de venta al público se enlistan a continuación:

Puntos de venta para el público final			
Principales supermercados	Descripción		Web
Picard	Empresa francesa especializada en productos congelados, con mayor presencia en el territorio francés		<a href="http://www.picard.fr">www.picard.fr</a>
Carrefour	Cadena de distribución multinacional de origen francesa, con una oferta diversa para productos del hogar, alimentarios, vestimenta, etc.		<a href="http://www.carrefour.fr">www.carrefour.fr</a>
Monoprix	cadena de supermercados de distribución de proximidad, basados en los centros de las ciudades		<a href="http://www.monoprix.fr">www.monoprix.fr</a>
Auchan	Cadena de distribución francesa competidor directo de Carrefour y Intermarché		<a href="http://www.auchan.fr">www.auchan.fr</a>
Intermarché	Cadena de distribución francesa competidor directo de Carrefour y Auchan		<a href="http://www.intermarche.com">www.intermarche.com</a>









**8. Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)**

Debido a la gran demanda de vieiras en Francia y la muy estricta regulación de la Unión Europea, no existen requisitos específicos además de los requisitos legales existentes. El principal requisito es, por lo tanto, que las vieiras estén disponibles. Si está disponible, será sobre todo el precio lo que será el problema, pero como las conchas son un producto de lujo en Francia, la elasticidad precio de la demanda es bastante baja.

Las principales empresas francesas importadoras de concha de abanico se muestran a continuación:

Razón Social	Nombre del Contacto	Apellido del Contacto	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico	Web
ALPHA BAY	Jean-Marie	LE MENTEC	Director	33(0)2 97 84 17 70	<a href="mailto:contact@alpha-bay.com">contact@alpha-bay.com</a>	
Cornic	Olivier	Baudin	Comprador	33(0)2 35 10 37 60	<a href="mailto:olivier.baudin@cornic.com">olivier.baudin@cornic.com</a>	<a href="http://www.cornic.fr">www.cornic.fr</a>
Gelpeche	Cédric	LEBOURG	Comprador	33(0)2 51 70 63 63	<a href="mailto:marketing@gelpeche.fr">marketing@gelpeche.fr</a>	<a href="http://www.gelpeche.fr/">www.gelpeche.fr/</a>
Hubco SA Importer GSE	Mr.	Lachaux	Président	33(0)1 46 87 25 08	<a href="mailto:hubco@hubco.fr">hubco@hubco.fr</a>	<a href="http://www.hubco.fr">www.hubco.fr</a>
Interpral Ulysses	Genevieve	GUILLOU	Comprador	33(0)1 55 04 12 12	<a href="mailto:frozen@interpral-ulyse.com">frozen@interpral-ulyse.com</a>	<a href="http://www.interpral-ulyse.com">www.interpral-ulyse.com</a>
Pomona Foodtrade	Romain	Fourrier	Comprador	33(0)3 21 83 50 00	<a href="mailto:r.fourrier@pomonafoodtrade.fr">r.fourrier@pomonafoodtrade.fr</a>	<a href="http://www.groupe-pomona.fr">www.groupe-pomona.fr</a>
Pomona Passion Froid	Olivier	RIQUELME	Comprador	33(0)1 64 54 20 86	<a href="mailto:o.riquelme@passionfroid.fr">o.riquelme@passionfroid.fr</a>	<a href="http://www.groupe-pomona.fr">www.groupe-pomona.fr</a>
Fjord Import	Olivier		Comprador	33(0)3 21 99 15 99	<a href="mailto:volivier@fjordimport.fr">volivier@fjordimport.fr</a>	

9. *Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)*

Supermercado	Origen	Peso	Precio	Precio/kilo	Presentación
Picard	Perú	300 g	€ 7.50	€ 25.00	
Picard	Perú	400 g	€ 11.50	€ 28.75	
Picard	Canada	400 g	€ 18.95	€ 47.37	
Picard	Francia	400 g	€ 19.95	€ 49.87	
Monoprix	Perú	400 g	€ 10.49	€ 26.48	
Monoprix	Canadá	400 g	€ 17.99	€ 44.97	
Monoprix	Francia	300 g	€ 15.99	€ 53.30	
Franprix	Perú	250 g	€ 10.50	€ 42.00	

 10. *Actividades de promoción idóneas para promover el producto.*

Para acceder al mercado francés es recomendable participar de los siguientes eventos especializados en frutos del mar:

- Seafood Exposition en Bruselas (Bélgica 2020 cancelada). A partir del 2021 esta feria profesional se trasladara a la ciudad de Barcelona.

En medio de la crisis ocasionada por el COVID19 que imposibilita la realización de ferias que alberguen público masivo, se ha planteado a PROMPERU organizar una rueda de negocios virtual que reúna a la oferta peruana con los mayores importadores de conchas de abanico de Europa.



PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación y  
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de las Oficinas Comerciales del  
Perú en el Exterior

- CONXEMAR en Vigo (España)
- The World Congress on Cephalopods.