

Mercado de pescado fresco en Canadá (Atún, cabrilla, pargo)

Tendencias del mercado

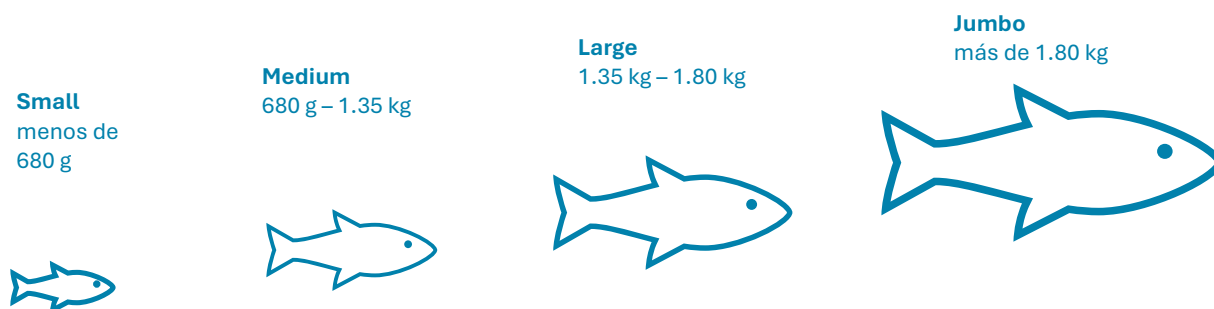
- Los canadienses han aumentado levemente el consumo de pescado por considerarlo saludable. Aún hay margen de crecimiento.
- El pescado preferido es el salmón. El atún también es muy apreciado. Otros pescados más exóticos se ven principalmente en restaurantes y el mercado étnico.
- El precio es un factor clave en el mercado. Las cadenas minoristas se han enfocado en pescado fresco de alta rotación como Salmon, atún y alternativas económicas de pescado blanco. Otros pescados se venden principalmente congelados.
- Hay gran consumo de atún enlatado.

Características del producto

- **Frescura:** Es el atributo más valorado en Canadá. El pescado debe llegar al importador lo antes posible tras la captura. Por ejemplo, unión dura aproximadamente 1 día.
- **Cadena de frío:** El proveedor debe garantizar **enfriamiento rápido** y mantener la cadena de frío desde la captura hasta la entrega final.

Calibres – Pescado blanco

Canadá exige que el pescado blanco se clasifique por peso antes de empacarlo. La etiqueta de la caja debe reflejar la categoría correspondiente:



Fuente: Canadian Grade Compendium: Volume 8 - Fish

Atún “Sushi/Sashimi - Grade”

- En Canadá, este término no está regulado. A nivel B2B para atún aplican las clasificaciones 1, +2, 2 y 3.
- **Criterios sensoriales clave:**
 - **Color:** rojo intenso, vibrante, translúcido.
 - **Textura:** firme, lisa, sin hendiduras ni separación muscular.
 - **Olor:** fresco, a mar limpio, sin notas de amoníaco ni olores fuertes.

Empaque

Empaque primario

- Cada pieza se coloca en bolsas plásticas grado alimenticio con un espesor mínimo de 0,2 mm, totalmente selladas y con el aire expulsado.
- El cierre debe hacerse torciendo, doblando y asegurando la parte superior con una banda elástica.
- Para filetes premium, puede usarse empaque al vacío o atmósfera modificada (MAP)
- Las bolsas internas se colocan en cajas aislantes de poliestireno expandido (EPS/Styrophor) junto con gel packs. Las cajas EPS de 2 pulgadas de grosor son las más usadas



Empaque secundario

- Deben ser a prueba de fugas en todas las posiciones.
- Los bordes superiores e inferiores van selladas con cinta adhesiva de 5 cm.
- Cada caja debe llevar mínimo dos bandas alrededor del ancho.
- Se usan cartones o cajas de cartón corrugado o de cartón encerado como material de soporte para la caja.



- Las cajas de EPS pueden envolverse en una bolsa de polietileno de al menos 3 mm y sellarse con cinta de 5 cm
- No se permite el uso de bandas directamente sobre cajas EPS, ya que pueden dañarlas.
- Estas cajas deben considerarse de un solo uso, ya que no son aptas para limpieza ni reutilización.
- Es recomendable comunicar a los compradores canadienses prácticas de reciclaje y sostenibilidad en el empaque, dado que la gestión de residuos es un criterio cada vez más valorado.

Requisitos obligatorios

Normativa general

- Los alimentos que se venden en Canadá deben haber sido fabricados, preparados, almacenados y etiquetados en condiciones sanitarias.
- Los proveedores internacionales deben cumplir con las regulaciones canadienses para que el importador pueda nacionalizar y vender el producto. Las principales regulaciones son la [“Regulación de Alimentos Seguros para Canadienses”](#) [“Regulación de Alimentos y Drogas”](#) y el [“Acta de Alimentos y Drogas”](#)
- **Planes de Control Preventivo:** Requisito de seguridad alimentaria basado en principios internacionalmente reconocidos de higiene alimentaria, incluyendo las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP). [Ver regulación](#)

- El pescado debe ser **seguro, fresco y apto para consumo humano**, libre de contaminación y defectos como carne “sucia, pútrida o descompuesta”.
- **Ley S-211 (Forced and Child Labour Act)**: ciertos importadores deben publicar un informe anual sobre medidas contra trabajo forzado e infantil en su cadena de suministro (políticas, due diligence, monitoreo). Estas empresas requieren de sus proveedores información y pruebas de que no existe trabajo forzoso o trabajo infantil.

Trazabilidad

- **Trazabilidad**: Requiere que el importador pueda rastrear el movimiento del producto a lo largo de la cadena de suministro hacia atrás y hacia adelante. [Ver regulación](#)
- Cada lote debe poder rastrearse hasta la embarcación.
- Se requieren registros de fecha y lugar de captura, métodos de pesca, condiciones de transporte y almacenamiento.
- Para cumplir con este requisito se requiere de:
 - **Documentación**: Debe ser capaz de rastrear el movimiento de los alimentos proporcionados en la cadena de suministro.
 - **Etiquetado**: los alimentos deben tener un código de lote o identificador único aplicado o adjunto.

Calidad organoléptica y evaluaciones sensoriales

- El pescado no debe presentar olores, colores o texturas extrañas (ej. amoníaco, rancidez, carne blanda o pastosa).
- Se realizan **evaluaciones sensoriales** (aspecto, olor, textura, sabor) por personal entrenado.
- Para la evaluación sensorial se debe seguir [las directrices para la evaluación sensorial](#) del pescado y los mariscos en laboratorio del **Codex Alimentarius**.

Prácticas higiénicas y control preventivo

- El manejo post-captura es crítica: **enfriamiento inmediato y cadena de frío continua**.
- El uso de agua potable en todo el proceso es obligatorio
- El **Codex Alimentarius – CAC/RCP 52-2003** y el [Quality Management Program](#) de la CFIA sirven de referencia para establecer los prerrequisitos de higiene y buenas prácticas en el procesamiento del pescado fresco.

Sistema HACCP o equivalente:

- Para garantizar la calidad y seguridad del pescado, se debe tener en pie un sistema HACCP o equivalente que:
 - Identificar peligros (ej. histamina en túnidos, parásitos en peces marinos).
 - Establecer puntos críticos de control (temperatura, tiempo, limpieza).
 - Mantener registros verificables.

Contaminantes

- Ausencia de contaminantes por encima de los límites de CFIA (pesticidas, metales pesados, antibióticos en acuicultura). Ver [la lista de contaminantes y adulterantes](#) general y [lista de límites de residuos de contaminantes químicos](#).

Límites máximos de residuos específicos para pescado

Sustancia	Límite máximo permitido
Histaminas	100 mg/kg
Mercurio	1 mg/kg para atún, 0.5 mg/kg para los otros pescados
2,3,7,8-Tetrachlorodibenzo-p-dioxin	20 partes por billón, por ejemplo 20 microgramos (µg) por kilogramo (kg) de alimento.

**Los límites para PCBs (Bifenilos policlorados) están siendo revisados.*

- Ausencia de **contaminantes microbiológicos**. Se controla **Salmonella spp.**, **Estafilococos coagulasa**, **Escherichia coli**, **Lysteria**, **Vibrio cholerae**.
- La CFIA realiza **muestreos y controles de riesgo** (microbiológicos, químicos, residuos, histamina, etc.).

⚠ Atención:

- El mahi-mahi pueden generar intoxicación escombroide si no se refrigeran de inmediato.
- El pargo puede sufrir de Síndrome Ulcerativo Epizoótico. Se debe tener especial precaución.

Etiquetado

- **Etiquetado:** pueden estar en un solo idioma (inglés o francés) si no son para venta al detalle.
- **Requisitos básicos de etiqueta:**
 - Nombre común (según la [Lista de Pescados de la CFIA](#)).
 - País de origen ("product from" / "produit de"...").
 - Nombre y dirección del exportador.
 - Instrucciones de conservación ("Keep Refrigerated / Garder réfrigéré").
 - Cantidad neta (en sistema métrico).
 - Código de lote o identificador único
- El etiquetado nutricional no es obligatorio para pescado fresco o congelado de un solo ingrediente.
- Para más información, consulte los requisitos de etiquetado específicos de los alimentos de la [Herramienta de etiquetado industrial](#).
- Se recomienda el uso del nombre común del pescado según la [lista de la CFIA](#). En esta lista se puede identificar el nombre común en inglés y francés.

Requisitos de los compradores

Certificaciones de calidad

- Las certificaciones aprobadas por el [GFSI](#) son muy apreciadas por los compradores porque demuestran un estándar de calidad comparable al canadiense. Los estándares más reconocidos en Canadá son [BRCS](#), [FSSC22000](#), [SQF](#) y [IFS](#).



- Como mínimo, se espera que el exportador tenga implementado un plan de HACCP y los prerequisites de pesca según el Codex Alimentarius (ver apartado anterior sobre prácticas higiénicas y control preventivo). De lo contrario este no podrá proveer la documentación necesaria para el Plan de Control Preventivo que tiene que implementar el importador.

Tip: Percepción sobre el pescado latinoamericano

- Algunos importadores en Canadá expresan **desconfianza hacia proveedores de América Latina**, señalando prácticas que afectan la frescura, como demoras en la refrigeración y exposición al sol tras la captura.
- Estas deficiencias reducen la calidad sensorial y limitan la competitividad frente a EE. UU., percibido como proveedor más confiable.
- Para contrarrestar esta percepción y garantizar pescado seguro y de alta calidad, es fundamental aplicar las directrices del [Codex Alimentarius – Code of Practice for Fish and Fishery Products \(CAC/RCP 52-2003\)](#)

Certificaciones de sostenibilidad

- La sostenibilidad es tu tema importante para los consumidores canadienses.
- Para el atún, la certificación [MSC](#) es esencial para acceder a cadenas minoristas, que solo compran atún certificado. Algunos importadores del sector HORECA son más flexibles, pero debido a la competencia certificada, los compradores tienden a preferir el producto certificado.
- Otros estándares importantes en Canadá son Dolphin Safe y Ocean Wise.
 - [Dolphin Safe](#): certificación internacional que asegura que el **atún** es capturado sin causar daño a los delfines u otros mamíferos marinos durante la pesca. Actualmente 4 empresas panameñas cuentan con este sello.
 - [Ocean Wise](#): programa canadiense de certificación y etiquetado que promueve productos pesqueros y acuícolas sostenibles. Busca asegurar que los productos provienen de fuentes responsables que no comprometen la salud de los ecosistemas marinos. [Estándar para evaluar la pesquería de Ocean Wise](#)



- Para pescados como mahi-mahi, pargo o cabrilla, donde el enfoque está en outlets especializados y el canal HORECA, la certificación es un valor agregado, aunque no esencial.

Competencia

Factores para competir en el mercado canadiense

- **Cumplimiento regulatorio**
- **Cadena de frío y logística confiable** (tiempo de tránsito crítico en pescado fresco).
- **Escala y precio competitivo** frente a grandes exportadores (Ecuador, Perú, Asia).
- **Certificaciones reconocidas:** MSC, Ocean Wise.
- **Construir relaciones:** confianza, consistencia y experiencia exportadora.

Principales proveedores de atún de aleta amarilla (HS 030232) de Canadá en 2024, toneladas

Nr.	Exportadores	2024	Part % 2024	TCAC* 20-24
1	Sri Lanka	137	41%	-16%
2	Trinidad y Tobago	33	10%	4%
3	Estados Unidos	33	10%	11%
4	Panamá	23	7%	6%
	Otros	108	32%	-3%
	Total	334	100%	-8%

* Tasa de crecimiento anual compuesta entre 2020 y 2024

Fuente: TradeMap

Proveedores seleccionados** de otros pescados frescos (cabrilla, pargo, dorado HS030289) de Canadá en 2024, Toneladas

Exportadores	2024	Part % 2024	TCAC* 20-24
Estados Unidos	2 087	44%	-4%
México	629	13%	-7%
Trinidad y Tobago	266	6%	-1%
Ecuador	26	1%	41%
Panamá	10	0,2 %	-14%

* Tasa de crecimiento anual compuesta entre 2020 y 2024

**Las cifras incluyen importaciones de varias especies. No equivale 100% a las especies de interés.

Fuente: TradeMap

Fortalezas de competidores y oportunidades para Panamá

Competidor	Fortalezas	Oportunidades para Panamá
Estados Unidos (atún, pargo, cabrilla, mahi-mahi)	- Cercanía geográfica y logística terrestre - Alta confianza en inocuidad y controles sanitarios - Entregas en menos de 24 h	- La pérdida de confianza de Canadá en EE. UU. abre espacio para nuevos proveedores confiables en el mercado. - <u>Factor competitivo crítico:</u> certificaciones de calidad y sostenibilidad
Sri Lanka (atún)	- Grandes volúmenes de atún fresco - Consistencia de oferta - Progreso en certificaciones de sostenibilidad (MSC/FIP)	- Diferenciarse con menor tiempo de tránsito y mayor frescura - <u>Factor crítico:</u> certificación de sostenibilidad
México (pargo/mahi/cabrilla)	- Amplia oferta de especies del Pacífico - Tradición exportadora y cercanía relativa	Presentar Panamá como proveedor más confiable a través de: - Certificaciones de calidad - Certificaciones de sostenibilidad
Trinidad y Tobago	- Proximidad en el Caribe	

(atún, pargo, cabrilla)	- Tradición exportadora de pargo y otros peces de arrecife	
Ecuador (<i>mahi-mahi, pargo</i>)	- Líder mundial en mahi-mahi fresco/congelado - Fuerte presencia en Norteamérica	- Posicionarse como alternativa más cercana y flexible - Posicionarse con certificaciones de calidad y sostenibilidad

Aranceles

Canadá aplica cero (0) arancel a las importaciones de pescado fresco, incluyendo atún de aleta amarilla, cabrilla, pargo y dorado

Entrada al mercado, canales de distribución y segmentos

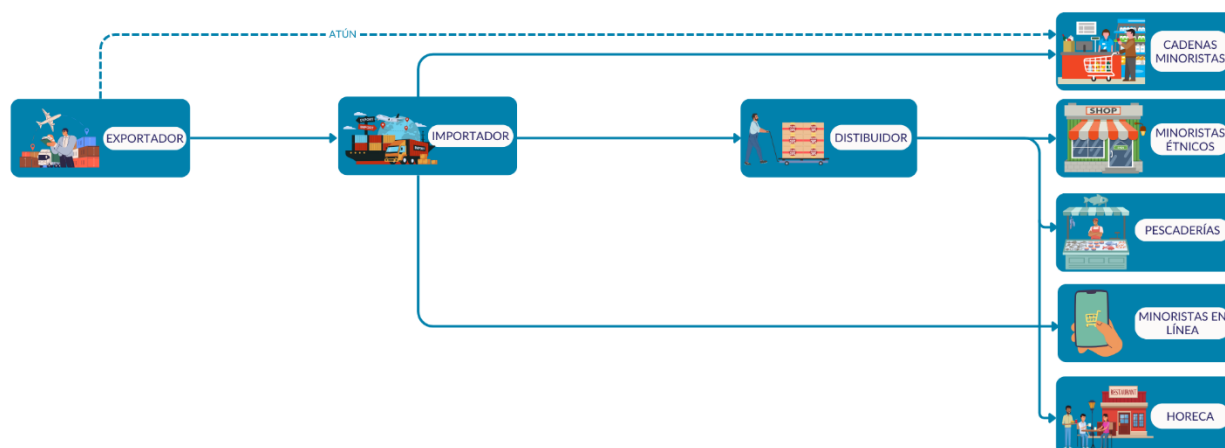
Entrada al mercado

- Exportador panameño vende FOB/FCA o CIP, empaqueta y envía el pescado.**
- Importador canadiense / bróker es el socio clave.** *compra el pescado al exportador, hace los trámites de aduana, CFIA, documentación, permisos, pagos. Decide a qué canal manda el producto según la especie
- Distribuidores / Mayoristas** Reparten el producto a restaurantes, cadenas étnicas, pescaderías o cadenas de retail.

Algunos ejemplos de importadores/distribuidores clave en Canadá:

- **Seacore Seafood** (Ontario) – especialista en pescado fresco aéreo.
- **La Mer / Montreal Fish Co.** (Québec) – combina importación y venta directa a restaurantes y consumidores.
- **Ocean Miracle** (Ontario) – importador/distribuidor multi-especies.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y SEGMENTOS: CADENA DE SUMINISTRO DE PESCADO FRESCO



Posicionamiento y canales de distribución del pescado fresco en Canadá

Especie	Posicionamiento	Audiencias objetivo	Canales principales	Ejemplos de compradores
Atún de aleta amarilla	- Muy popular por su contenido de Omega-3, -versátil (crudo, parrilla, preparado), -mayor valor con certificación MSC	- Consumidores preocupados por la salud - Chefs profesionales	- Distribuidores de pescado especializados - Retail (supermercados, pescaderías) - Foodservice (restaurantes, catering)	Costco Wholesale, Sysco Canada, Seacore Seafood (ON), La Mer (QC), Ocean Miracle (ON)
Dorado	Pescado tropical magro, ideal para parrilla y platos tipo "bowl"	- Compradores conscientes de la salud - Cocineros caseros - Chefs de hoteles/bistrós	- Retail (supermercados, tiendas saludables) - Foodservice (bistrós, hoteles)	Sobeys, Metro, Loblaw, Gordon Food Service (GFS)
Pargo	Sabor auténtico latino/caribeño, - identidad de especie debe ser trazable (evitar fraude)	- Comunidades caribeñas, latinas y filipinas - Foodies aventureros	- Mercados étnicos - Restaurantes étnicos - Retail especializado (pescaderías)	Toronto Food Terminal, Marché Central (Montreal), mayoristas étnicos en Ontario y Québec
Cabrilla	Opción premium para platos elegantes, asociado a restaurantes de alta gama	- Chefs de alta gama - Hoteles y resorts premium - Consumidores gourmet	- Foodservice premium (alta cocina, resorts) - Retail gourmet	La Mer (Montreal), Premium Seafoods (Nova Scotia), Fathom Seafood (BC)

Precios

- Los precios varían a través del año y según la especie, el tamaño y la certificación.

Ejemplo de márgenes y costos aplicados a pescado fresco proveniente de EE.UU. transportador en camión refrigerado

Concepto	Margen / Costo aplicado
Transporte Reefer	+8 % (aprox.)
Importador	+8 %
Distribuidor	+15 %
Minorista	+25 %
Precio al consumidor final	+35 %

Precios estimados por producto basados en precios reales*

Ejemplo de precios de pescado transportado por tierra desde Estados Unidos a Montreal*

Prod	Precio Miami	+ transporte	+ margen importador	+ margen distribuidor	+ margen minorsita	Precio al consumidor
	USD/lb	USD/lb	USD/lb	USD/lb	USD/lb	CAD/lb
Atún	4,55\$	4,91\$	5,65\$	7,06\$	9,54\$	13,26\$
Pargo (rojo)	7,50\$	8,10\$	9,32\$	11,64\$	15,72\$	21,85\$
Cabrilla (pacífico)	7,90\$	8,53\$	9,81\$	12,26\$	16,56\$	23,01\$
Cabrilla (atlantic)	8,55\$	9,23\$	10,62\$	13,27\$	17,92\$	24,91\$
Dorado (5-10)	7,95\$	8,59\$	9,87\$	12,34\$	16,66\$	23,16\$
Dorado (10-15)	10,25\$	11,07\$	12,73\$	15,91\$	21,48\$	29,86\$
Dorado (+15 libras)	10,50\$	11,34\$	13,04\$	16,30\$	22,01\$	30,59\$

*Precios a 8 de agosto de 2025. Cálculos hechos con precios confirmados en Miami

Logística y transporte

- El transporte aéreo es el único medio de transporte viable para pescado fresco de Panamá a Canadá.
- Para Canadá existen vuelos directos de pasajeros diarios a Toronto y Montreal en los que se puede enviar el pescado. Estos vuelos tienen una duración de 5 horas. Y el pescado llega el mismo día del envío.
- También hay ruta de aviones cargueros a Canadá con tránsito en EEUU. El tiempo de tránsito es de 3 días.

Marketing y promoción

- Los objetivos claves en temas de marketing y promoción de las empresas panameñas en Canadá son: darse a conocer entre los clientes potenciales, generar confianza entre los importadores y demostrar niveles de calidad y sostenibilidad competitivos.
- Todas las herramientas de marketing y ventas deben estar alineadas con estos objetivos.

Principales materiales para las ventas

- **Catálogo de producto:** con especificaciones, origen, tamaños y calidades. Ver [ejemplo de la empresa True North Seafood \(Cooke\)](#). El catálogo debe incluir descripciones claras (tamaño, corte, grado, disponibilidad por temporada).
- **Listas de precios:** variables según volumen, condiciones y empaque; deben entregarse bajo demanda.
- **Fichas técnicas:** incluir certificaciones, empaques, condiciones de almacenamiento.

 **Tip:** Los catálogos y materiales gráficos deben incluir fotos de alta calidad. También se recomienda incluir los logos de clientes internacionales de referencia.

Página web corporativa

Es el principal punto de referencia de los clientes internacionales.

- Bilingüe (inglés y francés), con traducciones correctas para el mercado canadiense.
- Visibilidad en Google: diseño profesional y optimización SEO.
- Storytelling: historia de la empresa, valores, herencia pesquera.
- Contenido visual: fotos del dueño, embarcaciones, instalaciones y producto final.
- Certificaciones: mostrar sellos como MSC, HACCP, BRC, FSSC 22000.

 **Tip:** todas las herramientas y materiales deben irradiar profesionalismo, frescura y calidad premium. Esto se logra a través de imágenes, información de sostenibilidad y trazabilidad y un estilo gráfico profesional, alineado con expectativas del mercado canadiense.

Canales para contactar nuevos compradores

- Conectar en LinkedIn.
- Enviar email breve con web y catálogo.
- Llamada de cortesía.
- Mantener seguimiento respetuoso y constante.
- Apoyarse en organizaciones como [TFO Canada](#) para entrenamientos y contactos.
- Participar en ferias internacionales, especialmente [la Seafood Expo North America](#) (Boston).
- Promoción en medios: revistas [Canadian Grocer](#), [Grocery Business Canada](#) y portales como [progressivegrocer.com](#) y [grocerydive.com](#).