

Filetes de Tilapia de importación

Un producto antes de segunda, que con visión, creatividad y audacia, es ahora un ítem cotidiano en las mesas de clases medias y altas.

Los filetes de tilapia, congelados individualmente y empacados al vacío en bolsas individuales, importados principalmente de China, han resultado un producto de grandes expectativas cuyo consumo se está convirtiendo en cotidiano para muchas familias.

De seguir así, en muy pocos años, pasará a ser parte de la dieta de miles de familias, y se colocará en niveles altos de consumo entre las clases altas y medias, en plena competencia con el pollo, la carne de res y la carne de cerdo.

¿A quien se le hubiera ocurrido congelar individualmente y empacar al vacío en bolsas individuales filetes de tilapia en Latino América y EE.UU. antes? Sí eso es para productos finos, la tilapia era un producto considerado de segunda, ¿cómo que congelado individual y empacado al vacío? “ni que fuera lenguado”.

Los chinos lo hicieron, y si fue necesario, en combinación con los importadores, le cambiaron el nombre a: “Blanco del Nilo”, “blanco del Índico”, “Blanco de Oriente”, por mencionar algunos, y ha resultado todo un suceso comercial.

Ahora se puede comprar en pescaderías especializadas, mercados del mar, tiendas de autoservicio, y no tardará en entrar a las tiendas llamadas “de conveniencia” en las esquinas de los barrios y las colonias.

Esto es un ejemplo de que con visión, creatividad y audacia se puede convertir un producto, prácticamente desperdiciado anteriormente, en un ítem de primera calidad destinado a un consumo de triple A que antes ni se hubiera podido imaginar.

No culpemos a los productores chinos y a los importadores por tener la visión de que el cultivo de tilapia crecería en todo el mundo por su facilidad y alta producción, lo que lo hace ser un producto candidato para alimentar masas, y por tener la creatividad y la audacia de presentarlo como el mercado lo necesita.

Si usted todavía no ha probado esos exquisitos filetes de tilapia, hágalo, y comprenderá que es un producto que llegó para quedarse, y que bien vale la pena empezar a considerarlo en su lista de productos de venta, en su anaquel o en su menú.