

- <https://www.cbi.eu/market-information/european-market-potential-pacific-white-shrimp/>

# El potencial del mercado europeo para el camarón blanco del Pacífico

Los proveedores de camarón blanco del Pacífico (*Penaeus vannamei*) han tomado el mercado europeo del camarón. Supermercados y mayoristas de toda Europa venden una variedad de productos congelados y refrigerados previamente congelados de camarón blanco del Pacífico. El aumento mundial de la producción de camarón blanco del Pacífico ha hecho que bajen los precios. ¿Desea vender su camarón blanco del Pacífico a precios más altos en el mercado europeo? Asegúrese de que produce el tamaño y el color más demandados y consiga una certificación del Consejo de Administración de Acuicultura (ASC) para sus productos.

## Contenido de esta página

1. Descripción del producto
2. ¿Qué hace de Europa un mercado interesante para el camarón blanco del Pacífico?
3. ¿Qué países europeos ofrecen más oportunidades para el camarón blanco del Pacífico?
4. ¿Qué tendencias ofrecen oportunidades en el mercado europeo del camarón blanco del Pacífico?

## 1. Descripción del producto

El camarón blanco del Pacífico (*Penaeus vannamei*) pertenece a la familia Penaeidae y también se le conoce como camarón/langostino patiblanco o camarón/langostino vannamei. En este estudio, cuando se habla de “camarón blanco del Pacífico” se hace referencia a los siguientes códigos del [Sistema Armonizado](#) (HS), a menos que se indique algo diferente:

- HS 03061792 – Camarones congelados del género *Penaeus*
- HS 160521 – Camarones y langostinos presentados en envases no herméticos
- HS 160529 – Camarones y langostinos presentados en envases herméticos

Las definiciones de los productos con estos códigos HS son algo confusas. La regla general es que los productos que han pasado solo por un paso de procesado, como productos crudos, pelados y desvainados (PD) o productos cocidos con cabeza y con cáscara (HOSO), se declaran como HS03061792.

Los productos que al menos han pasado por dos pasos de procesado, como productos pelados y cocidos o productos pelados y empanados/rebozados, se declaran en HS160521 o HS160529. Al contrario del cocinado, el escaldado no se considera oficialmente un paso de procesado. Los productos pelados y escaldados siguen declarándose en HS03061792.

El camarón blanco del Pacífico se importa en Europa como un producto final, envasado para su consumo y distribuido en los segmentos de congelado de supermercados o tiendas mayoristas de servicios alimenticios. Los productos finales suelen importarse en el sur de Europa en cajas con camarones crudos o cocidos, con cabeza y cáscara (HOSO), o en bolsas con productos crudos o cocidos, sin cabeza y con cáscara (HLSO). En el noroeste de Europa, el camarón blanco del Pacífico se importa principalmente como producto final con forma de producto crudo y cocido pelado y envasado en bolsas.

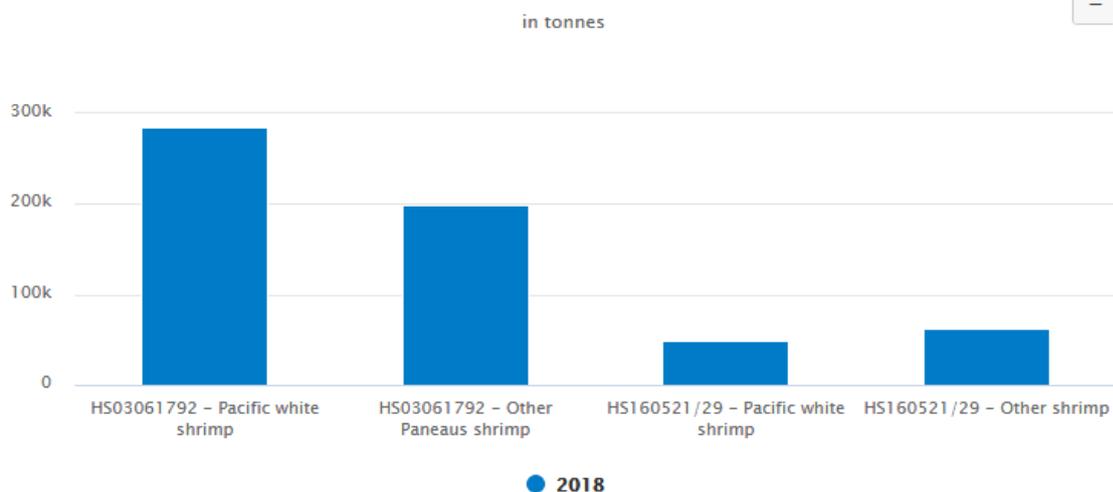
El camarón blanco del Pacífico también se importa como producto al por mayor para la industria nacional europea de procesado. En el sur de Europa, las importaciones al por mayor de productos crudos HOSO se sirven a empresas de elaborados que descongelan los productos, los cocinan y los comercializan como productos HOSO previamente congelados. En el norte de Europa, los procesadores importan bloques de una variedad de productos pelados crudos y cocidos. Los bloques se descongelan, en ocasiones se cuecen y se vuelven a envasar para venderlos por canales minoristas y de servicios alimenticios.

- Consulte gratuitamente los [datos de Trade Map](#). Compruebe los datos de los códigos HS relevantes para el camarón blanco del Pacífico, que hemos mencionado anteriormente, para ayudarle a entender mejor la dinámica del mercado.

## 2. ¿Qué hace de Europa un mercado interesante para el camarón blanco del Pacífico?

Europa es el tercer mayor mercado mundial de camarón blanco del Pacífico, detrás de los Estados Unidos y China. En 2018, Europa importó alrededor de 1.500 millones de USD de camarón crudo o escaldado pelado y de camarón HOSO crudo y cocido, y entre 500 y 600 millones de USD de camarón blanco del Pacífico cocido y pelado y con valor añadido. En volumen, las importaciones europeas de camarón blanco del Pacífico en 2018 ascienden a unas 400.000 toneladas. Los mayores importadores europeos son Francia, España, el Reino Unido, Italia, los Países Bajos, Alemania y Bélgica, que reciben alrededor del 80 % de las importaciones totales europeas de camarón blanco del Pacífico.

**Figure 1: Imports of HS03061792 and HS160521/29 by France, Spain, the United Kingdom, Italy, the Netherlands, Germany and Belgium**



Source: Eurostat

Gráfico 1: Importaciones de HS03061792 y HS160521/29 por parte de Francia, España, el Reino Unido, los Países Bajos, Alemania y Bélgica en toneladas

HS03061792 - Camarón blanco del Pacífico

HS03061792 – Otros camarones del género *Penaeus*

HS03061792 - Camarón blanco del Pacífico

HS160521/29 – Otros camarones

Fuente: Eurostat

**El camarón supone el 6 % del consumo de pescado y marisco en Europa.**

Los consumidores europeos comen casi 25 kg de pescado y marisco per cápita al año. De acuerdo con un estudio reciente de la Comisión Europea, el camarón supone el 6 %, esto es, alrededor de 1,5 kg por persona, del total de consumo europeo de pescado y marisco. La Unión Europea calcula que el 62 % de dicho camarón proviene de capturas en libertad y el 38 % de la acuicultura, y que entre el 85 % y el 90 % del total es camarón blanco del Pacífico y alrededor del 10 % es camarón/langostino tigre.

La mayor parte del camarón importado se consume en el sur de Europa. El consumo anual per cápita de camarón es de casi 3 kg en España, 2 kg en Portugal y 1,5 kg en Francia. Es importante comprender que no existe un único mercado europeo del camarón. Cada país europeo tiene su propia cultura alimenticia, basada en su historia y su cocina. Dicho esto, en términos de consumo de pescado y marisco, es seguro considerar a los países y regiones del sur de Europa de forma separada al resto de Europa. En este análisis, partes de Francia poseen una cultura alimenticia de pescado y marisco similar a la de otros países del sur de Europa, mientras que los hábitos de consumo de pescado y marisco en otras partes de Francia son similares a los del resto de los países europeos.

El principal producto de camarón consumido en el sur de Europa es HOSO (con cabeza y corteza), generalmente importado de América del sur. Con mucha más frecuencia que en el norte de Europa, las personas de los países mediterráneos preparan un gran número de recetas elaboradas, muchas de ellas con camarón HOSO. En el sur de Europa, la mayoría del camarón se vende cocido o escaldado (como tratamiento “cosmético”).

Por lo que se refiere al camarón, el resto de Europa es más un mercado de productos de fácil preparación, donde los consumidores cada vez demandan más productos de preparación rápida u fácil o listos para comer. En esos países, dominan el mercado varios tipos de camarón pelado procedente de Asia. El camarón pelado puede venderse crudo, para cocinar en casa, o totalmente cocinado. En algunas partes de Europa, existe incluso un mercado creciente para productos con un mayor valor añadido, como productos pelados y listos para saltear, a veces acompañados por una salsa ya incluida, o empanados o rebozados para freír en casa o en los restaurantes.

El consumo europeo de camarón blanco del Pacífico puede aumentar en el futuro. Dado que los precios del camarón blanco del Pacífico están bajando en el corto plazo, es posible que los minoristas y mayoristas aumenten sus ventas de camarón blanco del Pacífico. A largo plazo, existen otros factores además del precio que pueden impulsar un mayor crecimiento. La creciente clase media en el este de Europa, por ejemplo, puede aumentar su consumo de productos de proteína animal exótica, como el camarón blanco del Pacífico. Se espera cierto crecimiento, aunque moderado (entre el 3 % y el 5 % anual).

En general, es más probable que se produzca un crecimiento de productos de fácil preparación, y no de productos HOSO. Esta presunción viene reforzada porque es más probable que los nuevos consumidores en el este de Europa, por ejemplo, también elijan productos de fácil preparación (que son más fáciles de cocinar y comer) en lugar de productos HOSO.

### **La mayor parte del camarón blanco del Pacífico se importa.**

Europa no produce volúmenes significativos de camarón blanco del Pacífico, así que casi todo el camarón blanco del Pacífico que se consume es importado. El camarón llega como producto final para el consumidor o como producto que debe ser transformado en Europa antes de su venta al consumidor.

Las dimensiones del mercado de camarón blanco del Pacífico crudo pelado y HOSO crudo y cocido aumentaron aproximadamente unas 10.000 toneladas al año entre 2015 y 2017. No obstante, el año 2017-2018 fue muy turbulento, debido a un exceso de suministro causado por el rápido crecimiento del volumen de producción, que saturó el mercado. Los precios medios por kilo cayeron de 7,27 USD en 2017 a 6,58 USD en 2018. Las importaciones

europas de camarón blanco del Pacífico en categoría HS03061792 se fijaron en 2018 en alrededor de 350.000 toneladas, mientras que los productos cocidos y con más valor añadido supusieron unas 50.000 toneladas.

Los importadores advierten a los productores que es improbable que el mercado pueda absorber los actuales volúmenes de producción a no ser que los precios sigan siendo bajos. Los niveles de precio en 2018 fueron difíciles de gestionar para los productores en todo el mundo y, como resultado, se esperaba que los productores fuesen más cautos con el aumento de la producción en 2019.

No obstante, los datos de 2019 ya han dejado claro que la India y Ecuador han producido suficiente camarón para indicar que el volumen de la producción mundial será superior al de 2018. A largo plazo, se espera que la producción siga aumentando y supere la demanda, impulsando los precios todavía más a la baja.

Europa importa principalmente camarón HOSO crudo y cocido de América del sur. Los productos pelados (crudos y cocidos) y los productos con más valor añadido se importan de Asia. Los principales proveedores de camarón HOSO en Europa son Ecuador, Nicaragua, Venezuela, Perú y Honduras. Los principales proveedores de camarón blanco del Pacífico pelado y con más valor añadido son Vietnam, la India e Indonesia. Se espera que Vietnam aumente su cuota de mercado, a costa de la India y de Indonesia, gracias al próximo acuerdo de libre comercio con la Unión Europea y a la retirada de los aranceles de importación.

La principal razón de la diferenciación de proveedores de productos HOSO y productos pelados es que los proveedores de América del sur no pueden competir generalmente con los precios de los proveedores asiáticos para productos pelados o con más valor añadido, debido a los bajos costes de la mano de obra en Asia. No obstante, los proveedores de América del sur mantienen tradicionalmente estrechos vínculos con el mercado español y el mercado amplio del sur de Europa, donde los importadores han estado vendiendo camarón blanco del Pacífico durante mucho más tiempo que en el resto de Europa, previamente dominado por el camarón/langostino tigre (*P. monodon*).

Actualmente, los cinco principales países europeos que importan camarón blanco del Pacífico crudo pelado o camarón HOSO crudo o cocido están en el sur de Europa. Los cinco principales países europeos que importan productos cocidos pelados y con más valor añadido están en el norte de Europa. Esperamos que el cambio de hábitos alimenticios de la generación más joven (de 20 a 40 años de edad) en Europa del sur conlleve que países como España e Italia también aumenten sus importaciones de productos cocidos pelados y con más valor añadido.

Los tamaños de camarón blanco del Pacífico disponibles en el mercado van de 20 a 100 piezas por kilo, pero la mayoría son de 40 a 100 piezas por kilo. En los tamaños más grandes (de 20 a 40 piezas por kilo), el camarón blanco del Pacífico compite con el camarón tigre, el camarón rojo argentino y el camarón tigre africano. Aunque las otras especies suelen considerarse de mejor calidad, si el camarón blanco del Pacífico está a su precio más bajo, es probable que los consumidores elijan comprar camarón blanco del Pacífico. Normalmente, los mejores márgenes pueden obtenerse con estos tamaños más grandes.

Aunque existen algunos cambios en términos de producción nacional de camarón blanco del Pacífico en sistemas de recirculación cerrada en Europa y en Estados Unidos, no es probable que la producción interior crezca rápidamente. En cualquier caso, la producción interior estará formada por pequeñas unidades de producción con pequeños volúmenes de producción dirigidos al suministro de camarón recolectado fresco, para los mercados locales de gama alta. Para el producto al por mayor, destinado a servir a su mercado principal, Europa seguirá dependiendo de las importaciones de fuera de la Unión.

### Consejos:

- Si desea mantenerse al tanto del mercado europeo del camarón, siga la revista [ShrimpTails](#) o los [informes de mercado](#) de GLOBEFISH. Puede consultar gratuitamente ambas publicaciones online.
- Otros sitios de noticias diarios que publican noticias regulares sobre el mercado europeo del camarón son [Undercurrent News](#), [Intrafish](#) y [SeafoodSource](#), que tienen modelos de acceso gratuito y suscripciones con acceso ilimitado.

### Contingentes arancelarios europeos de materias primas para cocinas domésticas

La Comisión Europea anunció el 11 de diciembre de 2018 los [nuevos contingentes arancelarios autónomos para 2019-2020](#), que prevén una reducción o suspensión de los derechos de importación aplicables a determinados productos de fuera de la Unión Europea. Uno de los contingentes arancelarios es para el camarón blanco del Pacífico y para el camarón/langostino tigre. Entre el 1 de enero de 2019 y el 31 de diciembre de 2019, los compradores de la Unión Europea pueden importar 40.000 toneladas de productos crudos para su transformación. Los países que ya tienen un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea no se benefician de estos contingentes arancelarios y sus exportaciones no usan ninguna de las 40.000 toneladas asignadas como contingentes arancelarios autónomos.

El principal exportador a Europa de camarón blanco del Pacífico HOSO con buena calidad culinaria, Ecuador, no tiene que comerciar conforme a los

contingentes arancelarios y ya se está beneficiando de unos derechos de importación del 0 %. Vietnam, que ha firmado recientemente un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, también se beneficiará pronto de unos derechos de importación del 0 %. Esto significa que proveedores de otros países, como la India, Indonesia, y algunos proveedores de América Central tienen una posibilidad mejorada de beneficiarse del comercio conforme a los contingentes arancelarios, con el 0 % de derechos, cuando suministren productos crudos a las empresas europeas de transformación de camarones.

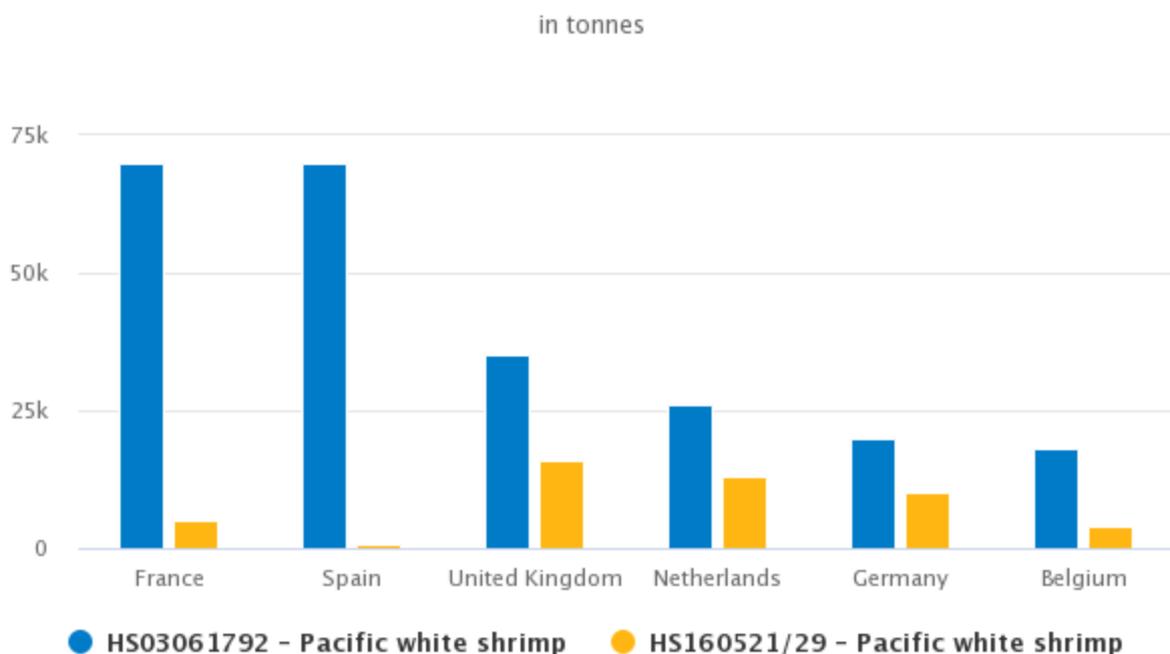
### Consejo:

- Visite la [Feria Conxemar](#) en Vigo, España, para conocer a las empresas de transformación que hacen uso de los contingentes arancelarios para la importación de materias primas, principalmente de Francia, España e Italia.

### 3. ¿Qué países europeos ofrecen más oportunidades para el camarón blanco del Pacífico?

Aunque existen muchos mercados con alto potencial, nos centraremos en los mercados en España, Francia, los Países Bajos, Bélgica, Alemania y el Reino Unido. Conjuntamente, esos mercados representan aproximadamente del 80 % al 90 % de todas las importaciones europeas de camarón blanco del Pacífico.

Figure 2: Combined import volumes of Pacific white shrimp dived under the different HS codes



Source: Seafood Trade Intelligence Portal based on EUROSTAT and COMTRADE

Gráfico 2. Volúmenes combinados de importación de camarón blanco del Pacífico, dividido entre los siguientes códigos HS en toneladas

HS03061792 - Camarón blanco del Pacífico

HS03061792 - Camarón blanco del Pacífico

Francia

España

Reino Unido

Países Bajos

Alemania

Bélgica

Fuente: *Seafood Trade Intelligence Portal*, basado en EUROSTAT y COMTRADE

### **A los consumidores españoles les encantan los camarones.**

En 2018, España importó aproximadamente unas 163.000 toneladas de camarones de agua templada, por valor de unos 1.200 millones de USD. La gran mayoría (160.000 toneladas) fueron productos crudos y escaldados HOSO, HLSO y pelados o camarones cocidos HOSO. Unas 70,000 de esas 160.000 toneladas comprendían camarón blanco del Pacífico, de las cuales 65.000 toneladas eran camarones HOSO y una pequeña porción de camarones HLSO de América del sur y Central, y las 5.000 toneladas restantes eran productos pelados de Asia.

A los consumidores españoles les encantan los camarones. Comen camarones en una variedad de tapas, en la paella y con muchas otras recetas de arroz. Al igual que en muchas otras partes del mundo, a los consumidores españoles les gusta preparar sus platos con camarones HOSO, aunque no necesariamente los sirven así en el plato, sino que suelen quitar la cabeza o pelar el camarón cuando lo están preparando.

Fotografía 1: Camarones cocidos previamente congelados, en el Mercado de La Boquería, Barcelona



Fuente: [Library groover](#) 2019

Los importadores españoles compran tradicionalmente camarones en América del sur y Central. En el caso del camarón blanco del Pacífico, las importaciones provienen principalmente de Ecuador y de varios países de América Central, como Honduras, Nicaragua y Guatemala. Existen dos razones para ello. La primera es el idioma. Los importadores españoles prefieren hacer negocios en español. La segunda razón es que los proveedores de América del sur y Central están mejor posicionados para suministrar camarones HOSO de alta calidad (sus camarones de acuicultura son de alta calidad y de gran tamaño).

Calculamos que entre el 80 % y el 90 % de las importaciones españolas de camarón blanco del Pacífico son productos HOSO, de los cuales entre el 50

% y el 60 % son productos crudos para la industria nacional de la cocina y del 40 % al 50 % son productos terminados congelados, para el comercio minorista y los servicios alimenticios. El restante 10 % a 20 % del volumen importado es una mezcla de productos congelados pelados y de productos finales listos para distribuir a los minoristas, mayoristas y servicios alimenticios.

Para suministrar camarones de alta calidad culinaria, su empresa debe estar bien preparada. Una calidad correcta del camarón (en términos de color (de A2 a A4), tamaño (20-60 piezas por kilo), textura y frescura) requiere que usted controle toda la cadena de suministro, desde la granja a la fábrica. Debe poder congelar los productos crudos en el plazo de pocas horas desde la recolección y debe ser muy preciso sobre el almacenamiento y el transporte de la granja a la fábrica. Cada vez con más frecuencia, las empresas de elaborados le pedirán que la congelación se haga con un sistema de salmuera, en lugar de una congelación por aire, con el fin de mejorar la calidad.

La ventaja de exportar camarones HOSO es que los productos HOSO, tanto envasados a granel como en paquetes finales, no requieren de mucho trabajo para su producción. En consecuencia, es una buena forma de mantener un precio competitivo en el mercado para los países donde la mano de obra no es barata. Si sus granjas están gestionadas correctamente y su fábrica está cerca de las granjas de donde recolecta el producto, podrá suministrar la calidad adecuada de productos crudos y hacer buenos negocios con empresas de elaborados del sur de Europa, no solo en España, sino también en Francia e Italia.

En España, el camarón blanco del Pacífico compite en los tamaños más grandes con el camarón rojo argentino y el camarón tigre africano. Determinados cocineros y consumidores prefieren camarones capturados en libertad a los camarones cultivados. Tanto por el origen del producto como por el color más oscuro del camarón rojo argentino y del camarón tigre africano. Si los precios no son muy diferentes, esos consumidores normalmente elegirán productos capturados en libertad. No obstante, cuanto mayor sea la diferencia de precio, mayor será la probabilidad de que el cliente elija la opción más barata, que suele ser el camarón blanco del Pacífico.

### Consejos:

- Póngase en contacto con compradores clave de camarones congelados, como [Compesca](#) y [Gambafresh](#). Esos compradores tienen el mayor potencial para introducir sus productos en el mercado español.
- Asegúrese de hablar el idioma de sus compradores o contrate un traductor para hacer negocios en el sur de Europa. Hacer contactos y ganarse la confianza de compradores potenciales en el sur de Europa será mucho más fácil si habla su idioma. Naturalmente, también puede

hacer negocios en inglés, pero hablar su idioma le dará una buena ventaja. En el noroeste de Europa, es necesario hablar inglés pero no hace falta hablar otros idiomas locales.

- Estudie la cartera de productos de [Labeyrie Fine Foods](#), [Krustanord](#) y [Nueva Pescanova](#) si pretende vender camarones a empresas transformadoras del sur de Europa interesadas en comprar productos HOSO al por mayor.

## Francia: un mercado grande y diverso

En 2018, Francia importó 100.000 toneladas de camarones, con un valor de 900 millones de USD. Los productos pelados crudos o escaldados y los productos HOSO crudos o cocidos suponen el 90 % de los camarones de agua templada importados por Francia, mientras que los productos cocidos y pelados o los productos con más valor añadido suponen solo el 10 %. El camarón blanco del Pacífico supone aproximadamente unos 500 millones de USD, o entre 70.000 y 75.000 toneladas de productos pelados crudos o escaldados, o productos HOSO crudos o cocidos, que es con mucho el tipo de camarón que más se produce en Francia.

En términos de cultura culinaria, Francia es un país grande, diverso y potente en el ámbito de la cocina, con diversos hábitos alimenticios y variadas culturas de cocina en diferentes partes del país, en casa y fuera de casa, que mezclan en varios grados los hábitos de los consumidores del sur de Europa y los del resto de Europa. Esto significa que el mercado francés del camarón es bastante diverso. Francia es un mercado grande para productos pelados y para productos HOSO, y los precios de los distintos productos de distintos orígenes varían ampliamente. [Esta infografía en la revista ShrimpTails](#) ofrece un breve resumen de la variedad de productos en los supermercados franceses.

De forma parecida a los consumidores del noroeste de Europa, los consumidores franceses también se preocupan de la sostenibilidad. La mayoría de los minoristas franceses y de las empresas de servicios alimenticios institucionales se han comprometido a vender únicamente pescado y marisco sostenible, esto es: se han comprometido a vender productos certificados [ASC](#). En algunos casos, dichas empresas también aceptan otras etiquetas como [Label Rouge](#) o [Friends of the Sea](#).

Francia es también el mayor mercado europeo de camarones orgánicos. Los importadores franceses adquieren camarón/langostino tigre con certificación orgánica principalmente de Madagascar, y camarón blanco del Pacífico de Ecuador.

El consumo de camarón orgánico es todavía relativamente pequeño, pero se espera que crezca fuertemente en el futuro próximo. Esto se debe a que los consumidores cada vez tienen una mayor conciencia medioambiental y social.

Las principales empresas minoristas de alimentación, comerciantes de camarones y marcas son conscientes de esta tendencia y se comprometen consecuentemente con la venta de más pescado y marisco orgánico cada año. Es importante subrayar que el camarón blanco del Pacífico con certificación orgánica solo se puede cultivar en América del sur y Central.

Un [informe de Agrimer sobre el sector](#) muestra que las compras de los hogares en Francia suponen alrededor de 5.700 toneladas de camarones congelados, con un valor de 111 millones de euros, y 9.200 toneladas de camarones refrigerados, con un valor de 169 millones de euros. Al igual que en el caso de España, las empresas de elaborados también desempeñan en Francia un importante papel en la importación al por mayor y la transformación en productos refrigerados. Las principales empresas de elaborados en Francia incluyen [Krustanord](#) (Pescanova) y [Delpierre](#) (Labeyrie Fine Foods).

Al igual que en España, es muy común que los minoristas franceses vendan camarones refrigerados a granel en mostrador, y que los consumidores puedan elegir los camarones que quieren comprar. Al contrario que en España, también se envasan grandes cantidades de camarones refrigerados, mediante envasado en atmósfera modificada (MAP) y se ofrecen a los consumidores de la misma forma que en el noroeste de Europa, preenvasados y pesados.

Además de las empresas de elaborados, los principales compradores de camarones congelados en el mercado francés incluyen [Argis](#), [Escal](#), [Gelazur](#) y [Crustamar](#).

### Los Países Bajos, Bélgica y Alemania: un grupo de mercados interconectados

Los Países Bajos, Bélgica y Alemania son mercados interconectados, dado que los puertos de Róterdam, Amberes y Hamburgo están estratégicamente ubicados para los tres mercados. Un importador de los Países Bajos puede importar a través de Amberes, mientras que un importador de Alemania puede importar a través de Róterdam. Todo depende de las preferencias logísticas. En términos de consumo, Alemania es el mayor mercado de camarones, seguida de los Países Bajos y Bélgica. No obstante, en términos de importación, el mayor son los Países Bajos, seguidos de Alemania y Bélgica.

Los Países Bajos importaron casi 40.000 toneladas de camarón blanco del Pacífico en 2018, Alemania 30.000 toneladas y Bélgica 22.000 toneladas. Al contrario de las importaciones en Europa del sur, las importaciones en estos tres mercados consisten principalmente en productos pelados crudos, escaldados y cocidos y en productos con más valor añadido. Es mucho menos probable que los consumidores del noroeste de Europa usen

camarones enteros en sus platos. Prefieren la comodidad de un producto que es fácil de pelar y listo, o casi listo para consumir.

**Fotografía 2: Camarones refrigerados listos para el wok y marinados con ajo, envasado MAP para Albert Heijn, la mayor cadena de supermercados de los Países Bajos**



Fuente: Seafood Trade Intelligence Portal 2018

El camarón blanco del Pacífico se importa de dos maneras en el noroeste de Europa: como producto acabado, generalmente en paquetes minoristas o al por mayor, con productos pelados listos para la venta en comercios minoristas y servicios alimenticios, o como bloques al por mayor de productos pelados importados por empresas de transformación como [Heiploeg](#) (Parlevliet van de Plas), [Klaas Puul](#) (Dutch Seafood Company) y [Morubel](#) (Shore). Estas empresas de transformación descongelan los bloques, los transforman en el

producto deseado y los envasan para distribución en la venta minorista o a otros actores industriales.

El número de compradores para los productos terminados es inmenso, mientras que el número de compradores de productos al por mayor es bastante limitado. Ese segmento se está consolidando rápidamente porque es necesario aumentar la escala para seguir siendo competitivos. Esto significa que los compradores para esas empresas buscan cada vez más grandes cantidades y negocian con dureza sus precios. Los compradores de productos terminados suelen tratar con volúmenes menores, aunque depende de si suministran a mercados al por mayor o a minoristas. Los proveedores de productos terminados para el comercio minorista normalmente compran volúmenes más grandes que los que adquieren para la venta al por mayor.

En los Países Bajos, Bélgica y Alemania, otros compradores principales de camarones congelados (además de los compradores al por mayor mencionados antes) incluyen [Seafood Connection](#), [Fisherman's Choice](#), [W. G. den Heijer](#), [Hottlet Frozen Foods](#), [Thalassa](#), [Anduronda](#), [Hafro](#) y [Rassau](#).

### **Reino Unido: El tercer importador europeo de camarón blanco del Pacífico**

El mercado británico funciona de forma similar a los mercados continentales del noroeste de Europa, con la excepción de que aquí no hay mucho comercio en términos de importaciones y exportaciones de camarón blanco del Pacífico del continente europeo. La mayor parte del camarón blanco del Pacífico se importa directamente de Asia o América del sur y se consume dentro del Reino Unido. En 2018, las importaciones de camarón blanco del Pacífico al Reino Unido supusieron un total de unas 51.000 toneladas, que le convierten en el tercer mayor importador europeo de camarón blanco del Pacífico.

Los camarones pelados crudos y escaldados suponen la mayor parte de las importaciones del Reino Unido, con unas 35.000 toneladas. El resto consiste en camarón blanco del Pacífico cocido, pelado y más procesado. De forma muy similar al noroeste de Europa, los camarones se venden en el comercio minorista congelados, refrigerados o previamente congelados. El producto previamente congelado no suele venderse a granel, sino normalmente en envases MAP.

Unos pocos actores con sus propias instalaciones de procesamiento dominan el mercado británico de productos previamente congelados. El mercado de congelados al detalle y al por mayor está gestionado por un número mayor de importadores.

Algunos de los principales importadores que suministran el segmento de productos previamente congelados son [Lyon Seafoods](#), [J. Sykes and Sons](#) y [North Coast Seafoods](#). Algunos actores principales del segmento de productos congelados al detalle, que no están activos en el segmento de

productos previamente congelados son [Big Prawn Company](#), [Pacific West](#) y [CP Foods](#). Algunos ejemplos de proveedores del mercado de servicios alimenticios que no están muy activos en la venta minorista incluyen [Yearsly](#), [Seamark](#) y [Dockside](#). Las empresas activas en comercio minorista suelen estar también activas en la venta al por mayor, pero no sucede así en el otro sentido.

### Consejos:

- Consulte los sitios web de [Klaas Puul](#), [Shore](#) y [Heiploeg](#) y estudie sus carteras de productos si está más interesado en vender productos a granel en mercados del noroeste de Europa. Le ayudará a entender mejor lo que buscan esas empresas.
- Si realmente quiere hacer negocios en el mercado europeo del camarón blanco del Pacífico, debería asistir a la exposición [Seafood Expo Global](#). Como visitante, puede conocer nuevos clientes potenciales y, si se lo permite el presupuesto, puede participar como exhibidor, que suele atraer socios comerciales.

## 4. ¿Qué tendencias ofrecen oportunidades en el mercado europeo del camarón blanco del Pacífico?

Los usuarios finales europeos y, por consiguiente, sus clientes, están cambiando lo que piden a sus proveedores en términos de sostenibilidad y certificaciones. También se está produciendo un giro general hacia productos de fácil preparación. Al mismo tiempo, el aumento de la producción mundial de camarón blanco del Pacífico, la consolidación de la industria y las tendencias negativas, como etiquetados incorrectos, han presionado los mínimos aceptables de los productores. Ser consciente de cómo afectan esas tendencias a su negocio es un ingrediente importante del éxito en Europa.

### Congelación con un sistema de salmuera

La congelación con un sistema de salmuera está pasando rápidamente a ser el método preferido de congelación para el camarón blanco del Pacífico HOSO destinado al mercado de transformación de alta gama en el sur de Europa.

Como la congelación con salmuera es muy rápida, los cristales que se forman en los tejidos interiores del camarón son muy pequeños y solo causan rupturas muy pequeñas de las membranas celulares. En consecuencia, casi no se produce líquido al descongelar y es significativamente menor la pérdida de peso con respecto a las técnicas tradicionales de congelación, como la congelación por aire o por placas de contacto.

Otra ventaja incluye la penetración de la sal en la carne superficial, que se traduce en mejores resultados de cocinado en comparación con otras técnicas de congelado, de forma que la textura del camarón se parece mucho a la del camarón fresco. Al igual que el sabor, una buena textura es otro criterio de calidad que aprecia el consumidor.

La congelación del camarón con un sistema de salmuera comprende dos pasos. El primero consiste en reducir la temperatura del camarón a un rango entre  $-8^{\circ}\text{C}$  y  $-12^{\circ}\text{C}$ , utilizando salmuera. El segundo paso implica alcanzar la temperatura de congelación de  $-18^{\circ}\text{C}$  en un túnel de aire.

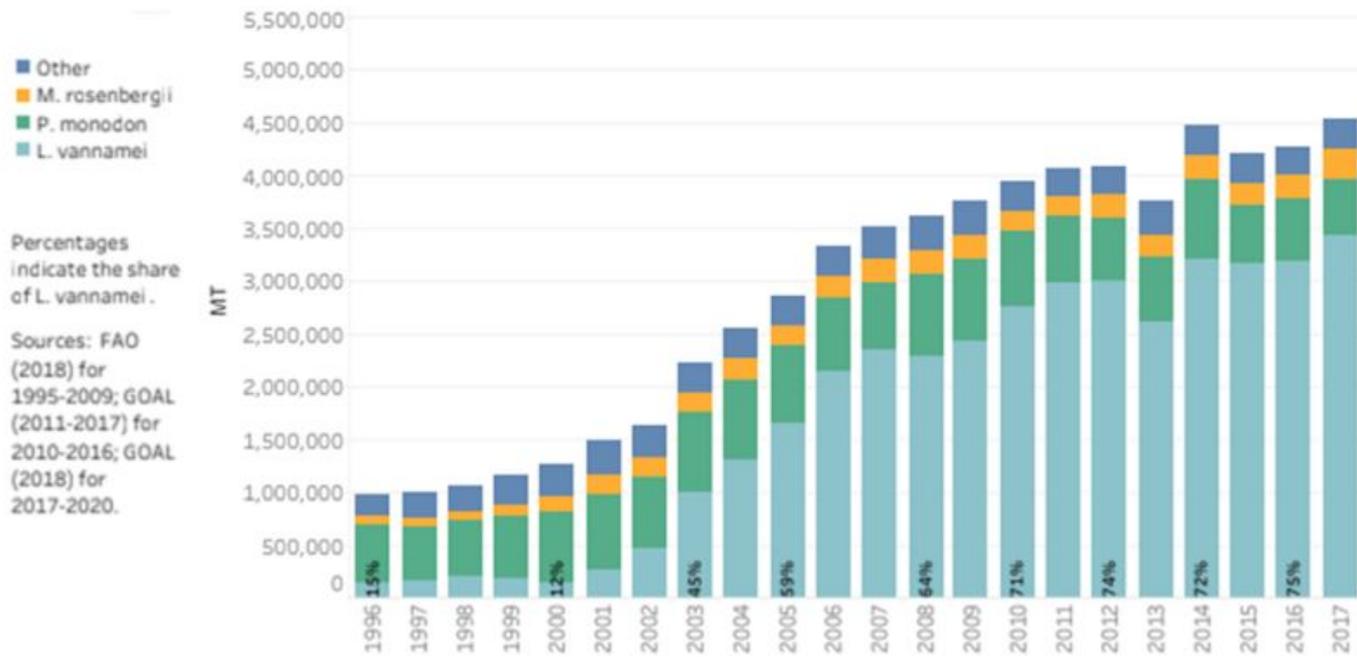
### Consejos:

- Aprenda más sobre el proceso y las ventajas y desventajas de la congelación por salmuera [en este detallado artículo](#) del abogado de la Alianza Global de Acuicultura (*Global Aquaculture Alliance*).
- Compruebe [esta hoja informativa sobre la congelación por salmuera](#) para conocer los datos específicos de una línea de congelación por salmuera.

### El exceso de oferta mundial empuja los precios a la baja

La producción de camarón blanco del Pacífico ha experimentado un aumento en todo el mundo. Los dos productores que más rápidamente han crecido son Ecuador y la India. No obstante, otros países productores (incluidos grandes productores como Vietnam e Indonesia, y productores menores como Arabia Saudí e Irán) también siguen aumentando su producción. Durante muchos años, se asumió que el mercado mundial podía absorber volúmenes ilimitados de camarón, principalmente impulsado por el apetito de los consumidores chinos por el camarón importado. Pero en 2018 se demostró el error de esa presunción.

**Gráfico 3: Producción estimada de camarón de acuicultura por especies entre 1996–2020, presentada en la conferencia GOAL**



Fuente: GOAL 2018

- Otros
- M. rosenbergii
- P. monodon
- L. vannamei

Los porcentajes indican la cuota de L. vannamei.

Fuentes: FAO (2018) para 1995-2009; GOAL (2011-2017) para 2010-2016; GOAL (2018) para 2017-2020.

La primera cosecha asiática de camarón blanco del Pacífico en abril y mayo de 2018 ocasionó una caída de los precios en todo el mundo. En ese momento, la producción mundial era tan alta que los mercados no pudieron absorber el camarón sin dicha caída de precios. La cosecha inusualmente productiva coincidió con un momento en el que el mercado europeo ya estaba sobrecargado y la demanda china fue inferior a la esperada. Los Estados Unidos absorbieron gran parte de la cosecha inusualmente productiva, pero pudieron negociar precios bajos. Cayeron en todo el mundo los precios en granja y muchos cultivadores se quejaron de vender por debajo del coste de producción.

Aunque el mercado se autocorrigió parcialmente en la segunda mitad de 2018 y la primera mitad de 2019, los expertos de la industria están convencidos de que la producción mundial de camarón blanco del Pacífico aumentará con mayor rapidez que la demanda mundial y que los precios más bajos vistos en 2018 y en la primera mitad de 2019 han llegado para quedarse. Advierten a los granjeros y empresas de procesado que la nueva realidad obliga a gestionar esos niveles inferiores de los precios. Los precios más bajos forzarán a los productores en todo el mundo a aumentar su eficacia adoptando mejores prácticas de gestión y nuevas tecnologías que puedan ayudarles a reducir costes.

En el futuro, si quiere seguir siendo competitivo en el mercado del camarón blanco del Pacífico, necesitará poder producir un producto sostenible y de alta calidad y a un precio competitivo. Esto le obligará a trabajar estrechamente con los granjeros de su cadena de suministro y a apoyarlos para que adopten las prácticas de cultivo que produzcan camarones que cumplan sus requisitos.

### Consejos:

- Lea la [carta abierta enviada a ShrimpTails por George Chamberlain](#), presidente de la Alianza Global de Acuicultura, motivando a los productores a pensar sobre un enfoque unificado de la comercialización del camarón.
- Lea el [resumen de un informe reciente del Rabobank en Undercurrent News](#) que indica que un precio más bajo del camarón es la nueva realidad del mercado mundial de dicho producto.

### Mayor atención al etiquetado del escaldado y remojo

[Nuestro estudio de tendencias](#) avisa de que los problemas relacionados con el escaldado y el tratamiento de pescados y mariscos están escalando posiciones en la agenda de autoridades y asociaciones del sector en el noroeste de Europa. Aunque tanto el escaldado como el remojo desempeñan su papel en la retención de humedad durante el procesado y el almacenamiento, ambas prácticas también se emplean para manipular el precio del producto. Las autoridades europeas han sido lentas a la hora de abordar estas cuestiones, conscientes de los riesgos económicos y de salud que implican, pero no se espera que sigan inactivas durante mucho más tiempo.

Aplicar normas obligatorias es una cosa, pero que el mercado comience a corregirse o no es algo diferente. Dentro del mercado europeo del camarón, abordar el etiquetado incorrecto de productos de camarón, especialmente pelado, ha sido objeto de un debate creciente, porque los importadores que defienden estar “limpios” se quejan de la competencia desleal de competidores que no cumplen las normas.

Como primer paso de una corrección guiada del mercado, los importadores se están organizando en asociaciones sectoriales nacionales o europeas, con el fin de encontrar una estrategia que les permita afrontar estas cuestiones y que pueda contar con el apoyo de la mayoría de los importadores. En el momento de redactar este estudio, no está todavía claro qué acciones van a emprender los importadores y sus asociaciones, pero no hay duda de que llegarán pronto.

Es importante enfatizar una vez más que, aunque a corto plazo puede tener beneficios en términos de cuota de mercado y márgenes, a largo plazo, si usted aplica prácticas abusivas, su reputación sufrirá un impacto negativo. Puede tener incluso consecuencias económicas, como multas que le pueden imponer a usted o a su país de origen.

En ocasiones, los importadores de camarón señalan al mercado europeo de aves de corral como un mercado comparativamente “sucio”. No obstante, en la última década, el mercado europeo de aves de corral ha sufrido una regulación intensiva y las prácticas abusivas prácticamente han desaparecido. Se espera que en su día pase lo mismo en el mercado del camarón y en el mercado amplio del pescado y el marisco.

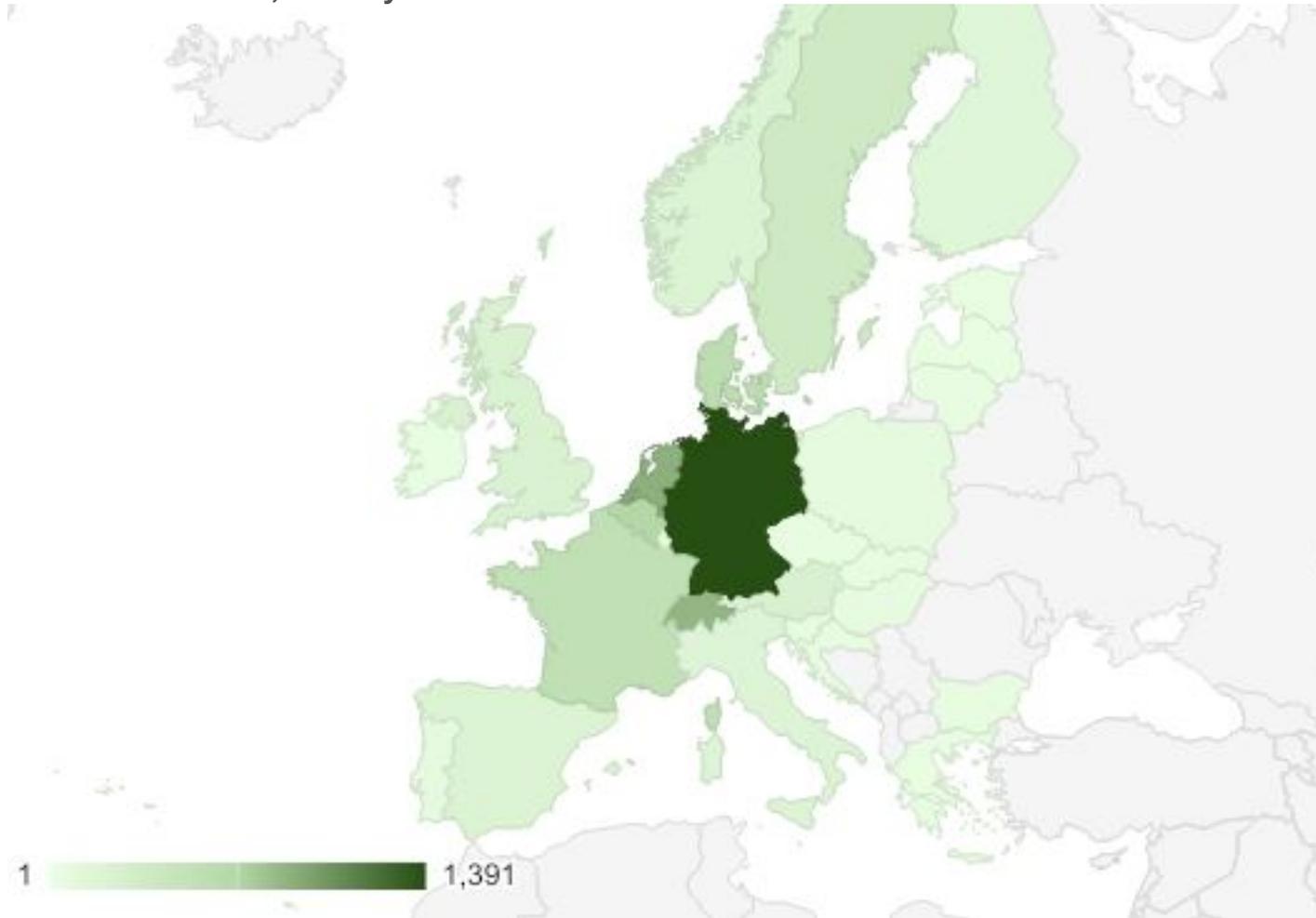
### Consejos:

- Lea [nuestro estudio de tendencias en el mercado europeo del pescado y el marisco](#) para comprender mejor los riesgos que crea el etiquetado incorrecto.
- Lea [nuestra publicación sobre la postura de la Unión Europea en la cuestión del escaldado y el remojo](#).

La mayoría de los mercados minoristas exigen la certificación ASC.

Desde que el Consejo de Administración de Acuicultura (ASC) aplicó su estándar para el camarón en 2014, el número de productos en el mercado con certificación ASC aumentó de solo 500 productos en 2014 a 1.500 productos en 2015, y después a 2.650 productos en 2016, hasta 4.590 productos en 2017 y casi 7.500 productos en 2018. Aunque el compromiso de vender camarones con certificación ASC comenzó con los minoristas del noroeste de Europa, rápidamente se extendió a Francia, España e Italia. En los últimos dos años, también ha aumentado el número de productos ASC en el mercado de Europa del este.

## Mapa 1: Distribución geográfica de productos en el mercado con certificación ASC, en mayo de 2018



Fuente: Consejo de Administración de Acuicultura (2019)

El mayor mercado de productos con certificación sigue siendo el noroeste de Europa, pero está claro que dentro de unos años la certificación ASC será un requisito obligatorio para acceder al mercado (al menos, en el ámbito minorista). Aunque todavía son menos comunes los compromisos al respecto de empresas de servicios alimenticios y mayoristas, en los mercados en los que se ha impuesto la certificación ASC en la venta minorista, dicha certificación también ha mostrado crecimiento en compromisos por parte de mayoristas y servicios alimenticios. Se espera que se produzca la misma tendencia en el sur y el este de Europa.

### Consejos:

- Consulte [la base de datos del ASC](#) para ver quiénes de sus competidores cuentan ya con una certificación ASC.
- Vea [nuestro estudio de tendencias del mercado europeo del pescado y el marisco](#) para aprender más sobre el crecimiento en Europa del pescado y marisco certificado.

## Importancia creciente de la marca y el origen

Los consumidores europeos quieren saber más sobre los productos que consumen. Están interesados en los antecedentes de sostenibilidad y de origen de los productos que compran. También es el caso del camarón, posiblemente incluso más que para otros pescados o mariscos. La razón es que el mercado del camarón se ha generalizado. Debido al exceso de oferta, el camarón blanco del Pacífico ha dejado de ser un producto especializado.

Si alguien quiere diferenciarse en un mercado generalizado de productos básicos, necesita mostrar a sus clientes y a los consumidores en el mercado que merece la pena pagar un precio más alto por un producto comparable. Actualmente lo está intentando el sector ecuatoriano del camarón, desde el que se afirma que vende el mejor camarón del mundo. Han desarrollado la *Sustainable Shrimp Partnership* (SSP), que se compromete a vender únicamente camarones con certificación ASC. Además, todo el camarón aprobado por la SSP estará libre de antibióticos y será trazable hasta la piscina de cría.

Si invierte en comercializar su camarón como más sostenible o de mayor calidad que el camarón de su competidor, puede conseguir mejores márgenes en el mercado. Piense en la característica única de venta que tienen su producto y su producción y cómo puede promocionarla mejor en el mercado.

### Consejos:

- Consulte el [sitio web de Sustainable Shrimp Partnership](#) para ver cómo intentan contar una historia sobre su camarón blanco del Pacífico y cómo lo posicionan como producto de alta gama.
- Lea [nuestro estudio de tendencias del mercado europeo del pescado y el marisco](#) para entender mejor los efectos de la marca y el origen en las elecciones del consumidor.

## Demanda de productos de fácil preparación y con más valor añadido

La demanda europea de productos de fácil preparación y con más valor añadido está creciendo. En el caso del camarón blanco del Pacífico, esta tendencia es más visible en el segmento minorista del noroeste de Europa, donde los supermercados amplían su surtido de este tipo de productos de fácil preparación.

Los tipos de productos de fácil preparación varían entre el noroeste y el sur de Europa. En el noroeste de Europa, se traduce principalmente en un aumento del surtido de productos de camarón blanco del Pacífico pelado que añaden una marinada al envase, como se muestra en la fotografía 2. En el sur de Europa, la demanda de productos de fácil preparación se traduce en un surtido más amplio de productos pelados.

Si puede invertir en conocimientos, tecnología y capacidad para producir productos con valor añadido, puede que se beneficie de esta tendencia. Los importadores y las empresas procesadoras europeas subcontratan la producción de productos listos para servir a productores en países en desarrollo, debido a los altos costes de la mano de obra asociada en Europa. Si no puede hacer la inversión, asociarse con empresas procesadoras que produzcan esos productos puede ofrecerle acceso al mercado.

### Consejo:

- Entre en la [tienda online de Sainsbury's](#), una de las principales cadenas de supermercados en el Reino Unido, para ver qué productos de camarón con valor añadido están vendiendo. Vea los productos refrigerados y congelados para hacerse una idea del tipo de productos que puede intentar producir.

### Consolidación y especialización

Las empresas de capital privado han invertido en algunos de los mayores procesadores de camarón y los gigantes mundiales de la pesca han adquirido otros. En general, los grandes importadores europeos son cada día mayores y los pequeños importadores europeos se han especializado cada vez más para mantener su posición en el mercado. Lea [nuestro informe de tendencias](#) para asegurarse de que es consciente de la forma en que la consolidación y la especialización pueden afectar a su industria. Los productores que no se adaptan suelen perder cuota de mercado en favor de productores que o bien bajan sus precios o bien presentan un grado superior de especialización.

Esto significa que debe ser consciente de que algunos compradores pueden estar conectados con otros compradores a través de esquemas de propiedad. Los grupos más grandes pueden estar más centrados en comerciar con grandes volúmenes y pueden no estar interesados en comerciar con productos específicos de un nicho de mercado. Algunas de las empresas más pequeñas que se han especializado en productos específicos de un nicho de mercado intentan mantenerse alejadas de los negocios de productos básicos.

### Consejos:

- Lea el [informe reciente de Undercurrent News](#), con un resumen detallado de márgenes y adquisiciones de pescado y marisco en el mercado europeo.
- Lea [nuestro informe de tendencias](#) para conocer más sobre los efectos de la consolidación y la especialización en el mercado europeo del pescado y el marisco.

El estudio lo ha realizado el [Seafood Trade Intelligence Portal](#), por encargo del CBI.

Le rogamos que consulte nuestra [exención de responsabilidad sobre información del mercado](#).

Síguenos para estar al tanto de las últimas novedades

- [Twitter](#)

- [Facebook](#)

- [LinkedIn](#)

- [RSS](#)