



ALLIANCE™

(<https://debug.globalseafood.org>).



Intelligence

Para estos productores nórdicos de salmón, está hecho de manera específica

12 November 2018

By Jason Holland

Al priorizar la calidad y la procedencia sobre el volumen, Islandia y las Islas Feroe están arando un rico surco en el sector



Islandia se centra en la calidad de su salmón en la escala de su producción, principalmente en los canales de venta más importantes de Estados Unidos y Europa. Foto cortesía de ArcticFish.

Cuando se trata de satisfacer la demanda mundial de salmón del Atlántico, los cuatro gigantes de la producción – Noruega, Chile, Escocia y Canadá – siempre han cubierto la mayoría de las necesidades de los mercados. Y, sin embargo, como las Islas Feroe e Islandia están demostrando, con la estrategia de negocios correcta, todavía es posible romper el partido.

Los feroeses están lejos de ser novatos en el cultivo de salmón. De hecho, las islas danesas autónomas han estado en el juego desde principios de la década de 1980, pero como señala Niels Winther, el sector del salmón de hoy es muy diferente al de hace tres décadas.

Winther, asesor de la Asociación de Piscicultores de Faroe (Faroe Fish Farmers Association), dijo que, en una etapa, las islas tenían 69 compañías productoras de salmón, pero una concentración tan intensa en un área tan pequeña finalmente resultó insostenible, y una serie de brotes de enfermedades, incluida la anemia infecciosa del salmón (ISA), llevó a la industria al borde del colapso a principios de siglo.

Se hicieron cambios radicales en los años posteriores a esto. En particular, se realizó una reforma completa del sistema veterinario a través de la “Ley Acuícola Veterinaria de las Islas Feroe,” que todavía se considera como uno de los regímenes reglamentarios más estrictos del mundo. A través de esto, solo una compañía puede operar en cualquier fiordo dado. También se introdujo un sistema de “todo dentro, todo fuera” con cada ubicación que solo tiene capacidad para una generación de salmón, y una vez que se capturan estos peces, el área debe quedar en barbecho durante un período determinado. Además, los botes de pozo cerrado se hicieron obligatorios y se prohibieron las jaulas de espera.

También se ha llevado a cabo una considerable consolidación del sector, por lo que hoy solo quedan tres productores: Bakkafrøst, Marine Harvest Faroes y Hiddenfjord.

“Esos cambios realmente han transformado el sector. Es completamente diferente de lo que era a principios de siglo y tenemos muy buenos números en lo que respecta a la enfermedad,” dijo Winther.

También ha habido un rápido crecimiento en términos del tamaño de la cosecha. El sector produjo alrededor de 13,000 toneladas métricas (TM) de salmón en 2006, pero la producción combinada del trío ha alcanzado entre 80,000 y 85,000 TM de salmón por año durante los últimos cuatro años. Si bien esto está lejos de los 1.3 millones de TM de cosecha logrados por la vecina Noruega, todavía es un volumen acreditable considerando el tamaño de las islas, dijo Winther.

“Hay tres cosas que hacen que las Islas Feroe sean buenas para el cultivo de salmón,” agregó. “Primero, tenemos temperaturas ideales, estables del mar. Sin embargo, el entorno natural no es suficiente, como hemos aprendido de la experiencia, por lo que, en segundo lugar, tenemos mecanismos veterinarios adecuados que estamos mejorando constantemente. El tercero es una fuerza laboral muy dedicada y flexible que tiene un alto sentido del deber y una alta ética de trabajo. El éxito ha venido de esta combinación.”



En las Islas Feroe, solo hay tres productores – Bakkafrost, Marine Harvest Faroes y Hiddenfjord. Foto cortesía de Bakkafrost.

Flujos de crecimiento futuro

La producción estática de las Islas Feroe en los últimos años se atribuye al hecho de que la mayoría de los fiordos que son adecuados para la producción de salmón se están poniendo en uso. Sin embargo, pronto podría haber un aumento en la producción gracias a una estrategia compartida.

“Para aumentar el volumen total, las tres empresas de cultivo en las Islas Feroe ahora han comenzado a construir infraestructura en tierra para crecer smolts más grandes, reduciendo el riesgo biológico y el tiempo en el mar. Esto debería aumentar la producción total en los próximos años,” dijo Poul Andrias Jacobsen, gerente de marketing de Bakkafrost.

En los próximos cinco años, la compañía espera que su producción anual alcance 75,000 TM, lo que sería 20,000 TM más que la cosecha del año pasado.

“También, en los próximos años, la inclusión del programa de reproductores esperamos hará que la cadena de valor sea aún más larga y le dará a Bakkafrost un autoabastecimiento de huevos para todo nuestro programa de cultivo,” agregó Jacobsen. “Además, el programa de reproductores garantizará que podamos mantener un nivel de alta calidad durante todo el proceso de cultivo.”

Ciertamente, existe una gran demanda de su producto: Bakkafrost se vende en más de 30 países en tres continentes.

“Actualmente estamos viendo un crecimiento principalmente en los mercados de Estados Unidos y China,” Dijo Jacobsen. Estos mercados reconocen y citan la calidad excepcional del salmón Bakkafrost que se deriva del alimento especial, las condiciones naturales perfectas y la vasta experiencia de la compañía y sus empleados dedicados.”

El “alimento especial” utilizado por la compañía contiene un alto nivel de ingredientes marinos sostenibles, explicó. Esto eleva el contenido de ácidos grasos omega-3, una media de 2,2 gramos por cada 100 gramos de filete de salmón.

Winther confirmó que, en términos generales, el principal mercado de las Islas Feroe es la UE, pero en la última década, los Estados Unidos y Rusia han demostrado ser los principales mercados en crecimiento, y China se está moviendo más cerca recientemente.

“Las tres compañías de salmón tienen diferencias en la forma en que comercializan y en los productos que producen, pero en general, sus clientes aprecian la alta y estable calidad del salmón feroés y también el sabor especial que creemos que tiene. Creo que los clientes también aprecian que no usemos antibióticos,” dijo Winther.

Más abajo en la línea, también existe la posibilidad de que la contención cerrada y la producción en alta mar puedan impulsar el suministro de salmón en las islas, agregó.

“Somos un pequeño productor en un gran mercado. “Si puedo compararlo con otra cosa, tal vez sea la forma en que el mercado francés vende champán, un producto de alta calidad que puede no ser para todos,” dijo Winther. “Esencialmente, simplemente nos centramos en el desarrollo sostenible del sector y en ofrecer un gran producto que el mercado desea. En este momento, el mercado está dispuesto a pagar una prima por el salmón feroés, por lo que probablemente estamos haciendo algo bien.”

El éxito de las Islas Feroe, según los productores, se atribuye a la calidad de sus aguas, su experiencia y su fuerza laboral dedicada.

Foto cortesía de Bakkafrost.

Procedencia sobre volumen

Islandia, el niño más nuevo en el bloque, también se centra en la calidad de su salmón en la escala de su producción, principalmente en los canales de venta más importantes de los Estados Unidos y Europa. También hay grandes esperanzas para el acuerdo de libre comercio (TLC) del país con China que se finalizó en 2013.

“Si bien ha tardado mucho tiempo en poner eso en práctica, esperamos que para fines de este año o principios del próximo año veamos un acuerdo entre Islandia y las autoridades chinas que nos permita exportar nuestro salmón y otros productos agrícolas. Productos a China libres de aranceles,” dijo Einar Gudfinnsson, presidente de la Asociación de Acuicultura de Islandia (Icelandic Aquaculture Association, IAA).” Desde nuestro punto de vista, podría ser un acuerdo muy valioso. Como mínimo, nos dará una ventaja temporal en el mercado porque hay muy pocos países con TLC en vigor con China.”

Junto con 400 MT de trucha arco iris y 3,400 MT de trucha Alpina, se espera que los productores del país cosechen 16,000 MT de salmón este año, que, aunque de tamaño modesto es “todavía un gran salto” respecto a las 10,000 MT del año pasado, dijo Gudfinnsson.

“Nuestra producción para el próximo año debería ser de aproximadamente 26,000 TM, y mirando más adelante, esperamos que podamos ver alrededor de 40,000 TM en 2020,” dijo. “En términos de porcentaje, es un buen aumento, pero si nos fijamos en las cifras generales, las 40,000 TM que intentamos alcanzar en dos años es todavía solo el 50 por ciento de la producción de las Islas Feroe. Sin embargo, ciertamente hemos hecho un impacto.”

Inversión de la industria

Una de las compañías que contribuirá al crecimiento de Islandia es ArcticFish, que hace unos años se convirtió en parte de propiedad de Norway Royal Salmon. NRS produce alrededor de 30,000 TM de salmón al año, principalmente en el norte de Noruega.

ArcticFish se fundó hace siete años para capitalizar las condiciones de la piscicultura natural de Islandia para la entrega de salmónidos de alto valor a través de un modelo integrado, desde el criadero hasta el procesamiento. Comenzó con la trucha arco iris y la trucha Alpina, pero hoy se centra exclusivamente en el salmón del Atlántico, habiendo cosechado su última trucha en 2016. Más tarde este año cosechará su primer salmón.

Con el apoyo de NRS, la compañía ha estado ocupada finalizando su nuevo *criadero de sistema de recirculación acuícola* (RAS) en los fiordos occidentales de Islandia, dijo Sigurdur Petursson, gerente de desarrollo comercial de ArcticFish.

“Este verano, sembramos smolts de salmón que inicialmente se criaron en nuestras instalaciones antiguas, pero se finalizaron en el nuevo criadero RAS, y el próximo verano todos nuestros smolts provendrán del criadero nuevo. Actualmente, tiene una capacidad de más de 4 millones de smolts, que no se utilizará completamente hasta 2019, pero ya hay planes para expandirlo aún más,” dijo.

Petursson explicó que uno de los principales desafíos que afectan a la nueva industria de salmón de Islandia es que muchos productores continúan enfrentando dificultades para obtener licencias.

“Esto no es un problema para nuestra compañía, ya que comenzamos el proceso temprano y hemos estado desarrollando nuestras operaciones desde 2011, pero aún tenemos que prestar especial atención a esta parte de nuestras operaciones,” dijo. “Recientemente obtuvimos nuevas licencias en Patreks y Talknafjordur por 6,800 TM y una extensión de nuestra ubicación principal actual en Dyrafjordur para otorgarnos 4,200 TM de licencias de salmón en ese fiordo también. Tenemos la intención de al menos duplicar nuestra producción y licencias en los próximos años.”

En los próximos cinco años, Bakkafrost espera que su producción anual alcance las 75,000 TM, lo que sería 20,000 TM más que la cosecha del año pasado. Foto cortesía de Bakkafrost.

Optimismo a largo plazo

A pesar de un complicado sistema de licencias que presenta la mayor barrera para el crecimiento del sector del salmón islandés, la esperanza sigue siendo superar las 70,000 TM, con 50,000 TM producidas en los fiordos occidentales y 20,000 TM en los fiordos orientales.

“Esta es una industria relativamente nueva y las autoridades han necesitado establecer un marco regulatorio, pero a corto plazo obtener nuevas licencias para alcanzar el potencial de crecimiento que hemos tenido ha sido nuestro mayor desafío,” reconoció Gudfinnsson. “Como ha sido el caso con otros países productores, hemos encontrado cierta resistencia de los grupos de presión. Pero las autoridades también han dicho que el cultivo de peces, especialmente el cultivo de salmón, está aquí para quedarse.”

La producción acuícola, predijo Gudfinnsson, pronto superará la de las pesquerías pelágicas en Islandia.

“Tiene un gran potencial y ya ha sido muy valiosa para las áreas costeras afectadas en términos de crecimiento y aumento de la población. En ese sentido, la gente está acogiendo a la piscicultura,” dijo. “También se han realizado estudios que han dicho que, si queremos continuar con el aumento en los estándares de vida que hemos disfrutado en los últimos años, la única solución es aumentar nuestro valor de exportación. Y la piscicultura o la acuicultura ciertamente tienen el potencial de desempeñar un papel importante cuando se trata de lograr esto.”

Gudfinnsson destacó que, por lo tanto, es “muy optimista” sobre la perspectiva a largo plazo de la cadena de valor del salmón en Islandia.

“No hay muchos países que puedan producir salmón del Atlántico a través de la piscicultura, por lo que tenemos un gran potencial,” dijo. “También tenemos mucha experiencia en lo que respecta a la pesca y el procesamiento y en eso tenemos un gran potencial que podríamos [explotar] cuando el volumen de producción ha aumentado. También estoy seguro de que veremos que surgen nuevas industrias derivadas que aprovechan el crecimiento del [sector].”

Siga al *Advocate* en Twitter [@GAA_Advocate](https://twitter.com/GAA_Advocate) (https://twitter.com/GAA_Advocate)

Author



JASON HOLLAND

Jason Holland es un escritor con sede en Londres para los sectores internacionales de productos pesqueros, acuicultura y pesca. Jason ha acumulado más de 25 años de experiencia como periodista, editor y consultor de comunicaciones B2B, una carrera que lo ha llevado a todo el mundo. Él cree que encontró su verdadera vocación profesional en 2004 cuando comenzó a documentar las muchas facetas de la industria internacional de productos del mar, y en particular a aquellas empresas e individuos que la están cambiando.

Copyright © 2023 Global Seafood Alliance

All rights reserved.