



ALLIANCE™

<https://www.globalseafood.org>

Intelligence

# Cultivo de camarón en sistemas interiores en Europa: ¿un vacío de inversión o una empresa viable y de alta gama?

10 November 2025

By Jason Holland

## Ante la reticencia de los inversores por los elevados costos de operación de las granjas de camarón en tierra, surgen dudas sobre la viabilidad del sector

Si bien se acepta generalmente que, desde el punto de vista del coste, el camarón producido en sistemas o granjas interiores no puede competir con el cultivado en estanques abiertos en las principales regiones productoras de Ecuador y el Sudeste Asiático, cabe destacar los mayores niveles de bioseguridad y control de enfermedades que ofrecen estos entornos controlados.

Los defensores de estas alternativas cerradas también señalan un consumo significativamente menor de tierra, agua y antibióticos, así como una menor contaminación y menos escapes en comparación con las extensas redes de estanques. Además, las granjas en tierra pueden ubicarse estratégicamente



Los inversores se muestran indecisos respecto al cultivo de camarón en sistemas interiores, ya que no se ha vislumbrado un claro ganador entre los sistemas RAS y de biofloc, explica un analista. Foto cortesía de White Panther Produktion GmbH.

cerca de importantes mercados urbanos. A pesar de estas ventajas, el sector no ha despegado por completo y sigue representando una parte muy modesta del panorama acuícola general.

Conseguir inversión ha sido quizás el mayor obstáculo para la cría de camarones en sistemas interiores, ya que los posibles inversores se han visto disuadidos por los elevados costes y el intenso consumo energético mencionados anteriormente. Además, según Matt Craze, fundador de Spheric Research, muy pocos de estos proyectos han alcanzado hasta la fecha algún nivel de rentabilidad.

Durante su intervención en una sesión sobre acuicultura en sistemas interiores en el Foro Mundial del Camarón 2025 en los Países Bajos (<https://www.globalseafood.org/advocate/global-shrimp-industry-navigating-sustainability-innovation-and-shifting-trade-dynamics/>), Craze, quien elabora un informe anual sobre acuicultura en tierra, afirmó que se ha producido un fuerte repunte en la producción de sistemas de recirculación acuícola (RAS) terrestres en los últimos cinco años, pero que gran parte de este auge de los RAS se ha relacionado con la cría de salmón, más que con la de camarón. De hecho, el análisis de Spheric revela que se invirtieron 1.600 millones de dólares en RAS en el primer semestre de este año, frente a los 1.100 millones de dólares previstos para todo 2024, destinándose el 98 por ciento a la cría de salmón y el 2 por ciento restante al resto de cultivos.



For the love of seafood.

BECOME A MEMBER



(<https://www.globalseafood.org/membership/>).

“Solo una pequeña parte de la inversión se destina al cultivo de camarón,” afirmó, añadiendo que el número de proyectos de este tipo ha disminuido año tras año.

Craze sugirió que existen algunas causas clave para esta tendencia. Entre ellas, los inversores se han mantenido indecisos respecto al cultivo de camarón en sistemas interiores, ya que no se ha vislumbrado un claro ganador entre las tecnologías RAS y de biofloc. Además, la industria del camarón no sufre las mismas limitaciones de suministro que la del salmón. Asimismo, los productores de camarón en sistemas interiores no se muestran unánimes a la hora de promocionar el sector: algunos afirman que su tecnología puede ser más eficiente que la de los estanques, mientras que otros sostienen que se trata de un sistema de producción de nicho para clientes adinerados que prefieren no consumir camarón importado.

Por consiguiente, el sector del cultivo de camarón en sistemas interiores ha tenido dificultades para articular su propuesta de valor, y a los potenciales inversores en estas empresas se les presentan modelos operativos muy diferentes, explicó Craze. “Ese es el problema. Eso genera confusión.”

## Panorama en declive

En 2024, Spheric contabilizó 35 proyectos de cultivo de camarón en sistemas interiores con capacidad para producir más de 5 toneladas métricas (TM) de producto para el mercado, de los cuales 27 estaban en operación, tres en construcción y cinco aún en fase conceptual. Este año, el total se redujo a 26: 22 en operación, tres en construcción y solo un proyecto conceptual. Craze prevé una reducción similar en 2026.

“En teoría, es más fácil invertir en una de estas granjas de camarón en sistemas interiores para las empresas emergentes, ya que son mucho más pequeñas que algunas de las enormes instalaciones de cultivo de salmón... Pero en realidad, a algunas de estas empresas les ha resultado extremadamente difícil conseguir financiación, y hemos visto varios cierres este año en particular,” afirmó.

Gran parte de esta “carnicería” se ha visto en Europa, donde las empresas cierran en parte debido a los altos costes energéticos, así como a los persistentes problemas técnicos del proceso de producción, explicó en la conferencia.

“Lo interesante es que Europa ha sido el pilar del sector hasta ahora. Sobre todo en Europa Central, donde se concentran muchas de estas instalaciones, en Alemania y Austria. Sin embargo, algunas han tenido serios problemas este año y se han visto inmersas en dificultades importantes. Prevemos que, para el próximo año, nuestro informe sobre acuicultura terrestre mostrará incluso menos proyectos en operación.”

Entre los cierres más recientes, SwissShrimp entró en liquidación debido a los elevados costes energéticos y a los gastos operativos insostenibles, mientras que HansenGarnelen, en Alemania, se declaró insolvente en julio, alegando dificultades financieras y escasa actividad comercial.



Matt Craze de Spheric Research (izquierda) y Eva Keferböck, CEO de White Panther Produktion GmbH, en el Foro Mundial del Camarón en Utrecht, Países Bajos. Foto de Jason Holland.

A pesar del difícil panorama, Craze reconoció que aún se han producido algunos avances positivos en materia de inversión. Oceanloop obtuvo recientemente un préstamo de EUR 35 millones de euros (US\$ 40 millones) del Banco Europeo de Inversiones (BEI), condicionado a la búsqueda de coinversores, mientras que Aquapurna sigue adelante con el desarrollo de su granja de 400 toneladas métricas. Ambas instalaciones estarán ubicadas en Alemania.

El análisis de Spheric confirmó que el camarón producido en Europa es prohibitivo, con productos HOSO de estas granjas que se venden entre US\$40 y 50 por kilogramo, casi el doble del precio promedio de la producción en estanques de Ecuador o el sudeste asiático. Además, se descubrió que la oferta de camarón de interior pierde competitividad en los canales de valor agregado, donde algunos productos se venden a más de US\$100 por kilo.

Si bien esta incapacidad para producir productos de valor agregado a un precio competitivo perjudica aún más la oferta de camarón de sistemas interiores, existe un mercado en Europa y algunos países ricos para el camarón entero libre de antibióticos, afirmó Craze.

“Su lugar está entre los clientes de alto poder adquisitivo, con conciencia ecológica y la alta cocina. En países de Europa Central, como Alemania, Austria y Suiza, se valora mucho el producto local. También hay todo un grupo de consumidores que simplemente no comprarían camarón importado. Así que se



está creando un producto o un mercado que antes no existía,” concluyó.

## ¿Cuáles son los niveles óptimos de harina de pescado y metionina en las dietas de camarones juveniles?



Un equilibrio correcto de harina de pescado y metionina en la dieta tiene un efecto crítico en el crecimiento y la eficiencia económica del camarón blanco del Pacífico.



**Global Seafood Alliance**

## Éxito en un nicho de mercado

La empresa austriaca White Panther Produktion GmbH ha encontrado un nicho de mercado de este tipo, según confirmó Eva Keferböck, CEO de la granja de cultivo de camarones en interiores. Fundada en 2017, cuenta con una capacidad de producción de 60 toneladas métricas para el ciclo completo de engorde. Su laboratorio de larvas también produce 2 millones de larvas al mes para una cartera de unos 40 clientes en Europa, Arabia Saudita y algunas zonas de África.

El sistema RAS de agua clara de White Panther produce camarones frescos para los mercados locales. El 80 por ciento de su producción se vende como camarones enteros, fáciles de pelar o pelados, que se entregan frescos a los clientes en un plazo de 24 horas tras la cosecha. El 20 por ciento restante se vende congelado. El precio medio de sus camarones frescos es de EUR euros (US\$ 93) por kilo.

“Eso es lo que paga el mercado en este nivel de consumo de alta gama,” dijo Keferböck. “Actualmente, producimos alrededor de 35 toneladas al año, que es lo que podemos comercializar sin problemas. No queremos sobre-producir porque el precio bajará. Creemos en las pequeñas granjas regionales que abastecen a los mercados minoristas y de consumo de alta gama de Europa.”

Si bien los costos de inversión iniciales fueron elevados y los costos de energía siguen siéndolo, contar con su propio criadero, planta de biomasa, instalación de engorde y unidad de procesamiento en un mismo lugar, junto con sistemas probados y personal altamente capacitado, ha sido clave para la empresa. Disponer de su propia central hidroeléctrica también ha sido de gran ayuda.

Más adelante, la empresa espera adoptar nuevas innovaciones técnicas, incluyendo la posible introducción de automatización totalmente monitorizada, y estudiará la creación de productos con mayor valor añadido para evitar el desperdicio de sus camarones, afirmó Keferböck.

“Existe un mercado creciente para los consumidores que prefieren la producción local y sostenible, especialmente en el centro de Europa, en regiones de Francia, Italia, partes de Alemania y Austria,” afirmó. “Ahora tenemos muchos jóvenes que consumen productos ecológicos, y contamos con clientes en restaurantes de alta cocina.”

Keferböck continuó: “Tras cinco años de experiencia atendiendo a estos mercados, sabemos que nunca competiremos con el camarón importado. Es algo que no deseamos. Somos completamente diferentes, con una historia muy distinta. El futuro en Europa es prometedor: el camarón fresco de producción local se consolidará como una gama de productos independiente. Será independiente de la competencia de las importaciones.”

Sin embargo, aún queda mucho trabajo por hacer para crear un sector rentable de cultivo de camarón en sistemas interiores en Europa, declaró en la conferencia.

“Tenemos que desarrollar un mercado completamente nuevo con productos nuevos, porque no podremos competir con el precio de los camarones importados. En mi opinión, hay clientes para camarones importados de menor precio, y hay clientes para camarones de cultivo sostenibles, de alta calidad y a un precio más elevado. El reto consiste en generar interés por estos nuevos productos que estamos lanzando al mercado.”

Keferböck también cree que esta forma de producción local podría tener éxito en otros mercados de alto valor, como Estados Unidos, Canadá, Japón, algunos mercados chinos y otros mercados de Europa Central.

“Creo que en regiones donde no hay grandes volúmenes, pero donde reside gente [con alto poder adquisitivo], el concepto funcionará,” afirmó.

## Ojos puestos en China

Según sus investigaciones, Spheric también ha identificado un creciente interés en el sector del cultivo de camarón en interiores en regiones emergentes de producción acuícola como África y Oriente Medio. China, por su parte, ha comenzado a desarrollar las llamadas “mega granjas RAS de camarón” como alternativa a los invernaderos, que actualmente representan el 30 por ciento de la producción nacional de camarón.

Estas nuevas estructuras totalmente automatizadas de 200.000 metros cúbicos, consideradas una solución a los problemas de contaminación del agua que los invernaderos no resuelven, son, por el momento, “experimentos a gran escala” liderados por las principales empresas de alimentación animal de China, explicó Craze.

Tongwei, empresa que cotiza en la Bolsa de Shanghái, ya ha anunciado una producción de 1.500 toneladas métricas de camarón vannamei en 2024, utilizando un sistema de tratamiento de agua de doble ciclo (interno y externo). Por su parte, el Grupo Haid, con ingresos anuales de 16.000 millones de dólares, está desarrollando una instalación de 2.500 toneladas métricas con dos objetivos estratégicos: dominar el cultivo industrial de camarón y la cría de cerdos con bajos requerimientos de inversión.

“Para mí, esto sitúa el desarrollo de toda esta industria en un nivel completamente diferente”, dijo Craze. “Cuando tienes al equipo de I+D de Haid, compuesto por 4.000 personas, con 137 doctores trabajando en este desafío, va a ser muy interesante ver qué sucede a continuación: si estos proyectos van a ser una serie más de fracasos o si logran descifrar el código del cultivo de camarones en sistemas RAS.”

## Author

---

**JASON HOLLAND**

Jason Holland es un escritor con base en Londres especializado en los sectores internacionales de productos del mar, acuicultura y pesca. Cuenta con más de 25 años de experiencia como periodista B2B, editor y consultor de comunicación, una trayectoria profesional que lo ha llevado por todo el mundo. Considera que encontró su verdadera vocación en 2004, cuando comenzó a documentar las múltiples facetas de la industria pesquera internacional, en particular las empresas y personas que impulsan su transformación.

Copyright © 2025 Global Seafood Alliance

All rights reserved.