

2023



El mercado de las conservas de pescado y marisco en Puerto Rico

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en San Juan

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

14 de julio de 2023
San Juan

Este estudio ha sido realizado por
Fernando Gallego Cuevas

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en San Juan

<http://puertorico.oficinascomerciales.es/>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0



El objetivo de este estudio es analizar el mercado de las conservas de pescado y marisco en Puerto Rico, así como el posicionamiento del producto español en la isla y posibles oportunidades que presenta el mercado. El estudio se centrará en las partidas 1604 y 1605 dentro del marco del Sistema Armonizado.

Pese a que Puerto Rico cuenta con cierta industria pesquera no hay **producción local** relevante de conservas de pescado y marisco y el país se abastece fundamentalmente a través de las importaciones. Es importante destacar que las cifras de comercio exterior de Puerto Rico disponibles contabilizan los intercambios atendiendo a la procedencia de la mercancía (y no al origen), por lo que no es posible conocer con exactitud el país de origen de los productos importados.

En 2022, las **importaciones** de ambas partidas mencionadas sumaron 70.419.352 USD, de las cuales 33.268.249 USD provinieron de EE. UU. (47 % del total). El socio comercial de Puerto Rico más importante tras EE. UU. es España, cuyas exportaciones a la isla en 2022 sumaron 9.927.477 USD (14 % del total). La gran mayoría de estas importaciones corresponden a las subpartidas “Sepias (jibias) y globitos; calamares y potas” (16 05 54) con un valor de 6.273.502 USD y “Pulpos” (16 05 55) con un valor de \$1.485.971.

Las importaciones a la isla sufrieron una fuerte caída del 21 % en 2022 respecto al año anterior (88.263.147 USD en 2021), pero en el periodo estudiado (2019-2022) tuvieron un crecimiento agregado del 21 %. Esto se debe a que en 2021 las importaciones experimentaron un crecimiento anómalo del 19 % que no refleja la tendencia general del mercado a lo largo de los últimos años.

En 2020 el gobierno puertorriqueño implementó una serie de ayudas para comprar alimentos durante la pandemia COVID-19, las cuales aumentaron el poder adquisitivo de la población, la cual a su vez empezó a cocinar más en casa como consecuencia de la pandemia. Esto afectó considerablemente a la cesta de compra habitual de la ciudadanía, con un aumento en las ventas de productos que no son considerados de consumo habitual. Ello, junto a la recuperación del comercio exterior tras los peores efectos de la pandemia, aumentó de forma desproporcionada las importaciones en 2021, tras lo cual hubo un retorno a la normalidad en 2022 con unas cifras de similares a las de 2020 para el caso de España.

En cuanto a la **demand**a, podemos afirmar que las conservas de pescado y marisco no son productos de consumo habitual en la isla, aunque tradicionalmente son productos que han vendido bien. El factor determinante al hablar de la demanda de estos productos es el precio, ya que la subida generalizada de precios es una de las mayores preocupaciones de los consumidores puertorriqueños, que han visto su gasto promedio mensual en alimentos y productos del hogar aumentar un 11 % desde 2021. Este tipo de productos no son esenciales para el consumidor promedio y sus ventas son muy sensibles a las subidas de precios, ya que el precio es, a efectos prácticos, el factor determinante de la decisión en este mercado.

Otro aspecto para tener en cuenta al hablar de la demanda es la creciente preocupación de la población por adoptar hábitos alimentarios saludables y como esta puede afectar a las ventas de conservas, ya que estos productos son percibidos como altos en grasas, sodio y colesterol.

Al estudiar los **precios** de estos productos, se realizó una segmentación del mercado según el precio por onza (28 gramos), medida usada en Puerto Rico. Esto dio lugar a tres rangos de precios distintos:

1. Rango de precios bajos (hasta \$0,30/oz): encontramos poca variedad de productos ya que se venden principalmente productos de menor calidad del atún (*chunk light tuna*) y del salmón (*chum salmon*). El *chunk light tuna* es un producto muy popular en el mercado que se produce desmigando variedades más pequeñas de atún en vez de la albacora grande.
2. Rango de precios medios (\$0,30/oz - \$0,80/oz): dentro de esta categoría encontramos productos de atún de mayor calidad (atún blanco en trozos) así como la práctica totalidad de productos de calamar, salmón y sardinas.
3. Rango de precios altos o *premium* (más de \$0,80/oz): en esta categoría los productos pueden alcanzar hasta los \$3/oz (unos \$10 por cada 100 gramos). Aquí encontramos los productos de atún de mayor calidad (bonito del norte y *solid white yellowfin*) generalmente en aceite de oliva, variedades de la sardina (deshuesadas y sin piel) y productos poco comunes en el mercado como los chipirones rellenos en su tinta, el pulpo, los mejillones... Cabe destacar que la mayoría de las marcas que ofrecen productos en este rango de precios son españolas: *Albo*, *Espinaler*, *Ramon Peña* u *Ortiz*, entre otras.

Los productos más populares en el mercado son el *chunk light tuna*, así como las distintas variedades del calamar y de la sardina. Estos productos tienen una calidad relativamente homogénea por lo que el precio suele ser el factor diferenciador que determina la compra. El pulpo tradicionalmente ha vendido muy bien, pero las subidas de precios en los últimos años han afectado a sus ventas.

Por otra parte, el consumo de estos productos está marcado por una fuerte estacionalidad. Durante la temporada de Cuaresma se observa un aumento muy significativo de la demanda de conservas de pescado en la isla debido a la práctica católica de abstenerse de comer carne en ciertas fechas durante este periodo. Un porcentaje muy relevante de las ventas de estos productos se producen entre finales de febrero y principios de abril, época en las que se concentran los esfuerzos promocionales por parte de los distribuidores.

La **percepción del producto español** es muy buena en Puerto Rico. Por una parte, la inmensa mayoría de los productos de calamar en la isla provienen de España y este origen ha de ser destacado en el envasado de acuerdo con los requisitos exigidos por la FDA, por lo que hay una asociación directa entre este producto y España. Algo similar ocurre con un porcentaje relevante de productos de sardinas. Sin embargo, donde mayor valor añadido aporta la marca España es en los productos *gourmet* del mercado. La gastronomía española gusta mucho y en tiendas locales de exquisiteces se pueden encontrar una gran variedad de productos españoles, entre los cuales

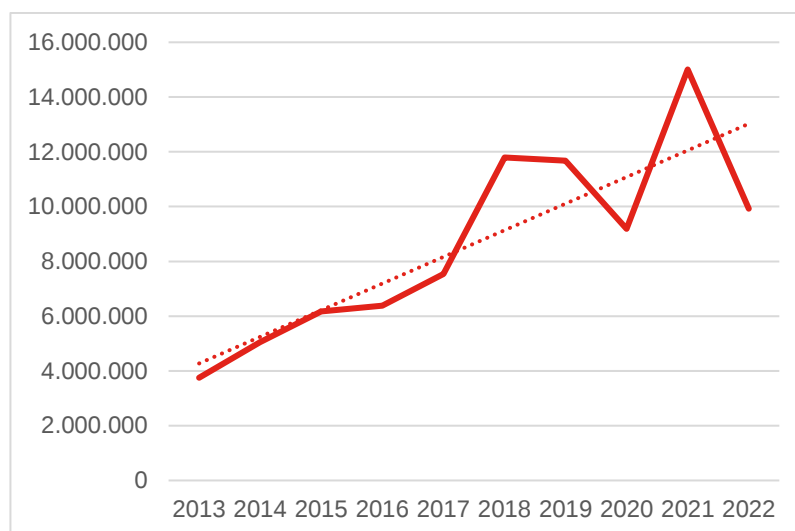
encontramos las conservas de pescado y marisco. Dentro de esta categoría de conservas *premium* la gran mayoría de marcas son españolas y son estas marcas las únicas que venden en la isla productos menos comunes como el pulpo en conserva, mejillones o chipirones rellenos en su tinta.

La **cadena de distribución** en Puerto Rico es corta, ya que entre el fabricante y el establecimiento comercial final tan solo suele intervenir un importador-distribuidor que actúa como intermediario. El sector de la importación de alimentos y bebidas en Puerto Rico se encuentra concentrado en unas pocas empresas importadoras con gran tradición en la isla, aunque es posible encontrar distribuidores menores especializados en este tipo de productos dirigidos al segmento *gourmet*.

En cuanto a las **barreras de acceso al mercado**, al tratarse de un territorio aduanero de EE. UU., en Puerto Rico aplica el sistema arancelario estadounidense para las importaciones. Los aranceles varían según el tipo de producto, pero la tasa aplicable a la mayoría de los productos estudiados ronda entre el 4% y el 10%. Los requisitos comerciales, sanitarios y de etiquetado los establece la *U.S. Food and Drug Administration (FDA)* y de nuevo son los mismo que se aplican en EE. UU. para los alimentos para el consumo humano.

El **sector** de conservas de pescado y marisco en Puerto Rico no es particularmente dinámico. Los productos estudiados no son de consumo habitual en la isla y se ven afectados por una fuerte estacionalidad. Además, sus ventas se ven muy afectadas por subidas en los precios y en los últimos años el precio de las conservas de pescado y marisco en la isla ha aumentado de forma considerable por una serie de factores: subida de precios del propio pescado y marisco, subida del precio de aceites vegetales, encarecimiento del transporte marítimo... Pese a ello, es cierto que, obviando las irregularidades vividas en el mercado entre 2019 y 2022, al expandir el horizonte temporal se aprecia que en los últimos diez años ha habido un crecimiento modesto, pero relativamente constante, tanto en las importaciones totales de países que no son EE. UU., así como en las importaciones desde España.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CONSERVAS DE ESPAÑA A PUERTO RICO



Fuente: elaboración propia a partir de datos de DataWeb USITC

Pese a las perspectivas del sector, se aprecian algunas **oportunidades** interesantes en el mercado. Los productos dentro del rango de precios bajos y medios tienen una calidad homogénea y son segmentos del mercado bastante saturados en los que es complicado diferenciarse. En cambio, el mercado de conservas *gourmet* se encuentra mucho menos saturado y los consumidores de estos productos no basan su decisión de compra exclusivamente en el precio lo cual supone mayores posibilidades de ofrecer un producto diferenciado. Además, la marca España aporta un valor añadido importante dentro de este mercado.

Otro aspecto clave a considerar es la creciente preocupación por adoptar una dieta saludable y la percepción que se tiene de los productos estudiados. Ofrecer alternativas más saludables (bajas en sodio, con menor cantidad de aceite...) y centrar los esfuerzos comerciales en dar a entender los beneficios del producto (alto contenido en omega 3 y proteína) serían buenas estrategias de cara a cambiar como se perciben estos productos fomentando su demanda.

En conclusión, Puerto Rico es la principal economía del Caribe, y su población tiene un alto poder adquisitivo. Ello, unido a la proximidad cultural y lingüística con España y la excelente percepción de la marca España, hace que exista espacio para la entrada de nuevo producto. Teniendo en cuenta que para importar a Puerto Rico hay que cumplir los mismos requisitos que para importar a EE. UU., la isla puede ser un mercado interesante de expansión para cualquier empresa española cuyo producto ya se venda en EE. UU.



Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

