

Mercado mundial de pescado y marisco congelado y en conserva 2026

Tamaño del mercado, segmentación, panorama competitivo y perspectivas

2021–2031

Avanzamos juntos



Todos hemos oído alguna vez la frase de *Alicia en el país de las maravillas*: «Hay que correr todo lo que se pueda para permanecer en el mismo sitio. Si quieres llegar a otro lugar, tienes que correr al menos el doble de rápido». Aunque la cita se haya convertido en un cliché, nuestro mundo está cambiando a una velocidad extraordinaria. Y, sin embargo, a mi juicio, lo importante no es solo correr rápido, sino —sobre todo— saber hacia dónde se corre.

Nos vemos como el navegante, preparado para señalar el rumbo correcto en el momento oportuno. Al proporcionar información actualizada y oportuna para las decisiones importantes, buscamos proteger a nuestros clientes de pasos en falso y ayudarles a encontrar nuevas oportunidades.

Para nosotros es importante que quede satisfecho con el trabajo que hemos realizado. Si tiene alguna pregunta sobre este informe, estaremos encantados de responderla.

ANDREY SHEVCHENKO, Socio director

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Exención de responsabilidad

Este informe ha sido elaborado por shev.io exclusivamente con fines informativos. shev.io no garantiza la exactitud ni la integridad de toda la información contenida en el informe, ya que los datos de algunas fuentes pueden haber sido distorsionados de forma involuntaria o deliberada. La información presentada en este informe no debe interpretarse, directa ni indirectamente, como si contuviera recomendaciones para futuras actuaciones empresariales. Todas las opiniones y estimaciones contenidas en este informe reflejan el criterio de los autores en la fecha de publicación y pueden modificarse sin previo aviso.

shev.io no asume responsabilidad alguna por las pérdidas o los daños derivados del uso por parte de terceros de la información contenida en este informe, incluidas las opiniones o conclusiones publicadas, ni por las consecuencias causadas por el carácter incompleto de la información presentada. La información presentada en este informe se obtiene de fuentes abiertas. Puede facilitarse información adicional previa solicitud.

Este documento, o cualquier parte del mismo, no puede distribuirse sin la autorización escrita de shev.io ni reproducirse por ningún medio.

Condiciones de uso

Este informe se proporciona al usuario bajo una **licencia no exclusiva, intransferible y limitada**, exclusivamente para uso interno dentro de los fines para los que el informe se adquirió legítimamente.

El usuario **no puede**, total ni parcialmente, transferir, vender, regalar, publicar ni distribuir de otro modo el informe a terceros, ni entregarlo a otras personas jurídicas, organizaciones colaboradoras o equipos externos (incluidas las empresas afiliadas). Se prohíbe poner el informe (o fragmentos del mismo) a disposición del público (sitios web, redes sociales, servicios de mensajería, servicios de intercambio de archivos, almacenamiento en la nube con enlaces abiertos) o facilitar el acceso mediante servicios de terceros cuando ello permita a terceros consultar los materiales.

Si el informe lo adquiere una **empresa**, se permite su uso **únicamente a los empleados de dicha empresa** para tareas internas. Se prohíbe entregar el informe a contratistas, consultores, profesionales independientes, agencias y cualquier parte externa.

Todos los derechos exclusivos sobre el informe —incluidos su estructura, textos, selección de datos, visualizaciones, tablas, gráficos y elementos de diseño— pertenecen al titular de los derechos (shev.io) o se utilizan con fundamento legal. El usuario recibe el derecho a utilizar el informe únicamente dentro de estas condiciones.

Sin el consentimiento escrito de shev.io, se prohíbe crear productos derivados basados en el informe, utilizarlo como parte de un producto o servicio distribuido comercialmente, o eliminar o modificar los avisos de derechos de autor.

Se permite el uso de **citas breves** y fragmentos **únicamente en documentación interna** (notas internas, informes, presentaciones, correspondencia de trabajo), siempre que se conserven el significado y el contexto y se cite la fuente: *shev.io*. Cualquier publicación o uso de los materiales en lugares accesibles a terceros solo se permite con el consentimiento previo y por escrito de shev.io.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

El mercado de un vistazo

Esta muestra presenta el **formato y la profundidad** del informe: contenido narrativo real con las cifras y tablas detalladas ocultas como «XXX». Al realizar el pedido, se finalizan y verifican todas las cifras para su ejemplar, y el informe completo se entrega en un plazo de 24–72 horas.

Indicador	Valor
Tamaño del mercado (2025)	miles 132.4 de
Previsión (2031)	miles 182.6 de
CAGR (2021–2031)	5.5%
Periodo de estudio	2021–2031
Región de mayor tamaño	Asia-Pacífico · 44%
Región de mayor crecimiento	Asia-Pacífico · 6.5%
Concentración del mercado	Baja
Licencia	Individual / Empresa

shev.io Research sitúa el mercado mundial de pescado y marisco congelado y en conserva en USD XXX mil millones en 2025 y prevé que alcance USD XXX mil millones en 2031, con un crecimiento anual compuesto del XX%. Los congelados concentran el XX% del valor: su avance se apoya en las compras de la restauración, la mayor presencia de congeladores en el comercio minorista y la distribución internacional de camarón y pescado de acuicultura. Asia-Pacífico aporta el XX% de los ingresos mundiales y es la región que más crece, gracias al desarrollo simultáneo de la industria transformadora, la distribución alimentaria moderna y el consumo doméstico. El informe estudia la rentabilidad por especie y método de conservación, los riesgos de abastecimiento y las vías de distribución para determinar dónde pueden crecer los proveedores sin sacrificar sus márgenes.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Índice

1 Introducción

1.1 Definición del mercado y clasificación de productos

1.2 Criterios de valoración, exclusiones y asignación al mercado de destino

2 Metodología de investigación

2.1 Estimación desde el detalle, conciliación del consumo y elaboración de previsiones

2.2 Jerarquía de fuentes secundarias y programa previsto de investigación directa

3 Resumen ejecutivo

3.1 Dimensión, volumen y previsiones del mercado mundial

3.2 Principales resultados e implicaciones comerciales

4 Factores que determinan la evolución de congelados y conservas

4.1 Motores de crecimiento y efectos orientativos sobre las previsiones

4.2 Frenos al crecimiento y riesgos de la cadena de suministro

4.3 Las cinco fuerzas de Porter

4.4 Seguridad alimentaria, trazabilidad, etiquetado y regulación comercial

5 Dimensión y previsiones por método de conservación

5.1 Pescado y marisco congelado

5.2 Pescado y marisco en conserva y con esterilización comercial

6 Dimensión y previsiones por grupo de especies

6.1 Pescado

6.2 Crustáceos

6.3 Moluscos

7 Dimensión y previsiones por canal de distribución

7.1 Comercio minorista de alimentación

7.2 Restauración

7.3 Comercio especializado y tradicional

7.4 Comercio electrónico

8 Dimensión y previsiones por tipo de marca

8.1 Marca de fabricante

8.2 Marca de distribuidor

8.3 Sin marca o según especificaciones del cliente

9 Dimensión y previsiones por región y país

9.1 Asia-Pacífico

9.1.1 China

9.1.2 Japón

9.1.3 India

© shev.io — Todos los derechos reservados.

9.1.4 Vietnam
9.1.5 Indonesia
9.1.6 Resto de Asia-Pacífico
9.2 Europa
9.2.1 Noruega
9.2.2 España
9.2.3 Resto de Europa
9.3 América del Norte
9.3.1 Estados Unidos
9.3.2 Canadá
9.3.3 Resto de América del Norte
9.4 América Latina
9.4.1 Chile
9.4.2 Ecuador
9.4.3 Resto de América Latina
9.5 Oriente Medio y África
9.5.1 Arabia Saudí
9.5.2 Sudáfrica
9.5.3 Resto de Oriente Medio y África
10 Estructura competitiva y cuotas empresariales
10.1 Cuotas basadas en ingresos atribuibles y comparación de competidores
10.2 Perfil empresarial de Thai Union Group
10.3 Perfil empresarial de Dongwon Industries
10.4 Perfil empresarial de Bolton
10.5 Perfil empresarial de Maruha Nichiro
10.6 Perfil empresarial de Nissui
10.7 Perfil empresarial de Trident Seafoods
10.8 Perfil empresarial de High Liner Foods
10.9 Perfil empresarial de Nomad Foods
10.10 Perfil empresarial de Mowi
10.11 Perfil empresarial de Pacific Seafood
11 Escenarios de previsión y oportunidades de mercado
11.1 Escenarios desfavorable, central y favorable
11.2 Prioridades de inversión y plan de actuación comercial

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Lista de tablas

Tabla 1. Matriz de productos incluidos y excluidos y clasificación por conservación

Tabla 2. Prioridad de las fuentes, periodos de referencia y comprobaciones exigidas

Tabla 3. Hipótesis de valoración, conversiones a peso comestible y reglas de conciliación comercial

Tabla 4. Ingresos mundiales anuales, volumen comestible terminado y precio efectivo del proveedor, 2021–2031

Tabla 5. Valor y volumen anuales por método de conservación, 2021–2031

Tabla 6. Valor y volumen anuales por grupo de especies, 2021–2031

Tabla 7. Valor y volumen anuales por canal de distribución, 2021–2031

Tabla 8. Valor y volumen anuales por tipo de marca, 2021–2031

Tabla 9. Valor y volumen anuales por región de destino, 2021–2031

Tabla 10. Descomposición del crecimiento histórico y previsto: volumen, precios y composición de las ventas

Tabla 11. Impacto de impulsores y frenos por región y horizonte de previsión

Tabla 12. Evaluación de las cinco fuerzas de Porter en los negocios de congelados y conservas

Tabla 13. Matriz regulatoria de seguridad alimentaria, trazabilidad, etiquetado y documentación de importación

Tabla 14. Valor, volumen, cuota y crecimiento previsto de congelados y conservas

Tabla 15. Presentaciones de congelados: pescado entero, filetes, porciones, marisco y preparados

Tabla 16. Comparación de envases para conservación a temperatura ambiente: latas metálicas, bolsas esterilizables y tarros herméticos

Tabla 17. Valor, volumen comestible, cuota y crecimiento de pescado, crustáceos y moluscos

Tabla 18. Perspectivas por categoría de pescado: blanco, atún, salmón, pequeños pelágicos y otros

Tabla 19. Matriz de abastecimiento de crustáceos y moluscos por especie, origen y conservación

Tabla 20. Valor, volumen, cuota y crecimiento previsto por canal de distribución

Tabla 21. Requisitos de compra por canal: tamaños de envase, especificaciones, servicio y trazabilidad

Tabla 22. Economía de las vías de comercialización: precio efectivo del proveedor, logística y existencias necesarias

Tabla 23. Valor, volumen, cuota y crecimiento previsto por tipo de marca

Tabla 24. Modelos comerciales de marca de fabricante y de distribuidor por conservación y canal

Tabla 25. Previsiones de valor y volumen en Asia-Pacífico: China, Japón, India, Vietnam, Indonesia y resto de la región

Tabla 26. Previsiones de valor y volumen en Europa: Noruega, España y resto de la región

Tabla 27. Previsiones de valor y volumen en América del Norte: Estados Unidos, Canadá y resto de la región

Tabla 28. Previsiones de valor y volumen en América Latina: Chile, Ecuador y resto de la región

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Tabla 29. Previsiones de valor y volumen en Oriente Medio y África: Arabia Saudí, Sudáfrica y resto de la región
Tabla 30. Comparación de competidores: ingresos atribuibles, cartera, red industrial y presencia por canal
Tabla 31. Perfil de Thai Union Group: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 32. Perfil de Dongwon Industries: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 33. Perfil de Bolton: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 34. Perfil de Maruha Nichiro: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 35. Perfil de Nissui: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 36. Perfil de Trident Seafoods: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 37. Perfil de High Liner Foods: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 38. Perfil de Nomad Foods: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 39. Perfil de Mowi: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 40. Perfil de Pacific Seafood: marcas, ingresos atribuibles, capacidad, novedades y estrategia
Tabla 41. Hipótesis de los escenarios: volumen, precios del proveedor, composición de las ventas e interrupciones del suministro
Tabla 42. Evaluación de oportunidades por formato de producto, mercado de destino y canal
Tabla 43. Matriz de actuaciones estratégicas para transformadores, propietarios de marcas, distribuidores e inversores
Tabla 44. Market value by year, USD bn
Tabla 45. Year-over-year value change
Tabla 46. Drivers — impact on forecast
Tabla 47. Restraints — impact on forecast
Tabla 48. Value by por método de conservación, USD bn
Tabla 49. Value by por grupo de especies, USD bn
Tabla 50. Value by por canal de distribución, USD bn
Tabla 51. Value by por tipo de marca, USD bn
Tabla 52. Value by por región, USD bn
Tabla 53. Market value by region, USD bn
Tabla 54. Market value by leading country, USD bn
Tabla 55. Leading companies

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Lista de figuras

Figura 1. Variación del valor mundial ante cambios en el volumen supuesto de producto terminado

Figura 2. Variación del valor mundial ante cambios en el precio efectivo supuesto del proveedor

Figura 3. Valor anual del mercado mundial de pescado y marisco congelado y en conserva, 2021–2031

Figura 4. Volumen mundial anual de producto terminado congelado y en conserva, 2021–2031

Figura 5. Aportación orientativa de los motores del mercado al crecimiento anual compuesto

Figura 6. Efecto negativo orientativo de las restricciones de suministro, costes y acceso comercial sobre el crecimiento anual compuesto

Figura 7. Reparto del valor entre congelados y conservas, 2025

Figura 8. Crecimiento de los ingresos de congelados y conservas por método de conservación, 2025–2031

Figura 9. Cuota de cada grupo de especies en el valor mundial, 2025

Figura 10. Crecimiento de los ingresos por grupo de especies, 2025–2031

Figura 11. Cuotas de valor mundial por canal de distribución, 2025

Figura 12. Aumento de los ingresos del proveedor por canal de distribución, 2025–2031

Figura 13. Cuotas de valor de marcas de fabricante, marcas de distribuidor y productos sin marca, 2025

Figura 14. Crecimiento de los ingresos por tipo de marca, 2025–2031

Figura 15. Participación regional en el valor mundial de congelados y conservas, 2025

Figura 16. Crecimiento anual compuesto del mercado por región, 2025–2031

Figura 17. Cuotas empresariales sobre los ingresos mundiales atribuibles a congelados y conservas, 2025

Figura 18. Reparto de los ingresos de las empresas analizadas entre congelados y conservas

Figura 19. Ingresos mundiales en los escenarios desfavorable, central y favorable, 2031

Figura 20. Clasificación de oportunidades por potencial de ingresos adicionales

Figura 21. Value share by por método de conservación, 2025

Figura 22. Value share by por canal de distribución, 2025

Figura 23. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Executive summary

shev.io Research sitúa el mercado mundial de pescado y marisco congelado y en conserva en USD XXX mil millones en 2025 y prevé que alcance USD XXX mil millones en 2031, con un crecimiento anual compuesto del XX%. Los congelados concentran el XX% del valor: su avance se apoya en las compras de la restauración, la mayor presencia de congeladores en el comercio minorista y la distribución internacional de camarón y pescado de acuicultura. Asia-Pacífico aporta el XX% de los ingresos mundiales y es la región que más crece, gracias al desarrollo simultáneo de la industria transformadora, la distribución alimentaria moderna y el consumo doméstico. El informe estudia la rentabilidad por especie y método de conservación, los riesgos de abastecimiento y las vías de distribución para determinar dónde pueden crecer los proveedores sin sacrificar sus márgenes.

Indicador	Valor
Market size 2025	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- Según shev.io Research, el mercado mundial pasa de USD XXX mil millones en 2025 a USD XXX mil millones en 2031, lo que supone un crecimiento anual compuesto del XX%.
- Los congelados aportan el XX% de los ingresos de 2025, equivalentes a USD XXX mil millones. Las conservas y los demás formatos esterilizados incluidos suman el XX%, o USD XXX mil millones, según shev.io Research.
- Asia-Pacífico reúne el XX% de los ingresos del mercado en 2025 y registra un crecimiento anual del XX% hasta 2031, según shev.io Research.
- El pescado concentra el XX% del valor del mercado; los crustáceos aportan el XX% y los moluscos, el XX%, según shev.io Research.
- El comercio minorista de alimentación representa el XX% de los ingresos de los proveedores, frente al XX% de la restauración, según shev.io Research.
- La marca de distribuidor reúne el XX% de los ingresos del mercado, según shev.io Research. Esta cuota abre importantes oportunidades de suministro para los transformadores capaces de mantener las especificaciones y cumplir los requisitos de las cadenas comerciales.
- La FAO cifra la producción mundial de animales acuáticos en 185.4 millones de toneladas en 2022. El dato describe la base de suministro de origen, más amplia que el volumen de productos terminados

© shev.io — Todos los derechos reservados.

medido en este informe.

- Según la FAO, la acuicultura produjo 94.4 millones de toneladas de animales acuáticos en 2022 y superó a la pesca de captura como principal fuente de producción.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Tendencias y motores de crecimiento del mercado mundial de pescado y marisco congelado y en conserva

Los congelados y las conservas parten de una misma base de recursos, pero sus costes de conservación y distribución responden a lógicas distintas. El congelado necesita un control continuo de temperatura y compite especialmente por rendimiento aprovechable, tamaño de porción y facilidad de preparación. En las conservas, el gasto de refrigeración se sustituye por costes de esterilización y envasado, lo que permite una distribución amplia a temperatura ambiente y un almacenamiento doméstico más prolongado.

Que el crecimiento del mercado mejore la rentabilidad depende de la relación entre el coste de la materia prima y los ingresos del producto terminado. La disponibilidad de especies, el precio de los piensos, las condiciones de captura y el acceso comercial condicionan las compras; las negociaciones con minoristas y los contratos de restauración determinan con qué rapidez se recuperan esos costes mediante los precios. Por tanto, la facturación nominal puede aumentar mientras el margen del transformador se estrecha, especialmente si existencias adquiridas a precios altos coinciden con una demanda más débil.

Las estrategias de crecimiento más sostenibles vinculan un suministro fiable con un uso de consumo concreto. Las conservas básicas asequibles, los envases familiares de congelados, las porciones listas para restaurante y las gamas altas diferenciadas por origen necesitan capacidades distintas de abastecimiento, envasado y distribución. La trazabilidad y un comportamiento constante del producto pesan cada vez más en el acceso a grandes clientes, por lo que una buena ejecución operativa se convierte en ventaja comercial.

Growth drivers

La acuicultura da mayor continuidad al suministro de congelados

La cría de camarón, salmón y determinadas especies de pescado blanco permite programar entregas, mantener especificaciones estables y concertar compras por contrato. Así se aprovechan mejor las líneas de congelación, porcionado y envasado, y los minoristas pueden planificar el surtido de todo el año con mayor facilidad. Los proveedores mejor situados son los que enlazan producción acuícola propia o acuerdos de suministro duraderos con capacidad de transformación y distribución en destino.

Los formatos de fácil preparación favorecen compras domésticas más frecuentes

Los filetes congelados individualmente, el camarón pelado y los preparados listos para cocinar exigen menos destreza y generan menos desperdicio que el pescado fresco entero. Los hogares pequeños pueden comprar envases grandes y utilizar solo lo necesario. El porcionado, los condimentos y unas instrucciones claras permiten al proveedor añadir valor al producto y resolver dudas del consumidor antes de la compra.

La restauración impulsa la demanda de porciones homogéneas

Las cadenas de restaurantes, la restauración colectiva y los establecimientos de hostelería necesitan prever cuánto rendirá el producto cocinado, cuánto costará cada ración y cuánto tardará en prepararse. El

© shev.io — Todos los derechos reservados.

congelado facilita las compras centralizadas y la uniformidad de los menús entre establecimientos, sobre todo donde el suministro de fresco es irregular. Documentar el glaseado, el rendimiento y las tolerancias de tamaño mejora las posibilidades del transformador de conseguir contratos recurrentes.

La marca de distribuidor amplía la oferta asequible

Las cadenas comerciales recurren al pescado congelado y al atún en conserva de marca propia para ofrecer proteínas conocidas a precios controlados. Sus programas de compra de mayor tamaño dan a los proveedores homologados más visibilidad sobre la producción futura y favorecen la inversión en envasado automático. Como el poder negociador del minorista limita las subidas de precio sin diferenciación, la ventaja competitiva depende del cumplimiento de las especificaciones y de la calidad del servicio.

El desarrollo de la cadena de frío permite atender a más consumidores

La ampliación de los almacenes frigoríficos, del comercio alimentario moderno y del reparto a temperatura controlada lleva los congelados más allá de los mercados costeros y metropolitanos consolidados. Una mejor manipulación reduce el deterioro y permite ofrecer más especies importadas. El potencial comercial es mayor allí donde avanzan a la vez la fiabilidad del suministro eléctrico, el volumen de ventas minoristas y la disponibilidad de congeladores en los hogares.

Las conservas ganan espacio como fuente de proteína lista para consumir

El pescado y el marisco en lata o en envases esterilizados sirven para comidas y tentempiés sin exigir distribución refrigerada ni preparaciones largas. El atún sigue aportando el grueso del volumen, mientras que la sardina, la caballa y el salmón permiten diferenciar la oferta por sus propiedades nutricionales, sabor y procedencia. Las recetas y la presentación pueden elevar el precio efectivo de venta de las marcas, siempre que sigan siendo competitivas frente a otras proteínas de consumo rápido.

Restraints

Las alteraciones biológicas y pesqueras vuelven inestable el coste de la materia prima

Las olas de calor marinas, las enfermedades acuícolas, las variaciones en la incorporación de ejemplares jóvenes a las poblaciones y los cambios de cuotas modifican la disponibilidad y el precio de especies de importancia comercial. Cambiar de procedencia o de especie no siempre es posible sin revisar las especificaciones del cliente y el etiquetado. Por ello, las empresas que concentran sus compras en pocas fuentes sufren más alteraciones en los márgenes, la utilización de las plantas y el cumplimiento de los contratos.

El gasto energético de la cadena de frío y las necesidades de capital circulante reducen los márgenes

Congelar, almacenar y transportar en frío exige un gasto energético continuo, mientras que las compras estacionales inmovilizan efectivo en existencias. Cuando la financiación es cara, mantener producto durante largos periodos resulta especialmente gravoso para pequeños transformadores e importadores. Estas cargas pueden retrasar la ampliación de la distribución y reforzar la posición de quienes disponen de

© shev.io — Todos los derechos reservados.

instalaciones eficientes y mayor solidez financiera.

Las exigencias de trazabilidad y las barreras comerciales dificultan el acceso a los mercados

La documentación de capturas, los controles de importación, las normas de seguridad alimentaria y las restricciones por origen aumentan la información necesaria para comerciar entre mercados. Las cadenas con varias etapas de transformación son especialmente vulnerables cuando sus registros no permiten vincular el producto final con buques, explotaciones o lotes de materia prima admitidos. El coste de cumplir estos requisitos favorece a los proveedores con registros integrados y puede dejar fuera a operadores pequeños.

La sensibilidad al precio y las percepciones sobre el producto frenan la captación de consumidores

El pescado y el marisco compiten con las aves, los huevos y otras proteínas por el presupuesto familiar. Cuando disminuye la renta disponible, las gamas altas quedan más expuestas. Las dudas sobre las espinas, el olor, la preparación y la calidad del congelado también frenan la prueba entre consumidores menos habituados. Para que una compra en promoción se repita, el producto debe estar bien definido y ofrecer una experiencia de consumo constante.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Cómo influyen los impulsores y los frenos en el crecimiento del mercado

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
La acuicultura da mayor continuidad al suministro de congelados	XXX	XXX	XXX
Los formatos de fácil preparación favorecen compras domésticas más frecuentes	XXX	XXX	XXX
La restauración impulsa la demanda de porciones homogéneas	XXX	XXX	XXX
La marca de distribuidor amplía la oferta asequible	XXX	XXX	XXX
El desarrollo de la cadena de frío permite atender a más consumidores	XXX	XXX	XXX
Las conservas ganan espacio como fuente de proteína lista para consumir	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Las alteraciones biológicas y pesqueras vuelven inestable el coste de la materia prima	XXX	XXX	XXX
El gasto energético de la cadena de frío y las necesidades de capital circulante reducen los márgenes	XXX	XXX	XXX
Las exigencias de trazabilidad y las barreras comerciales dificultan el acceso a los mercados	XXX	XXX	XXX
La sensibilidad al precio y las percepciones sobre el producto frenan la captación de consumidores	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

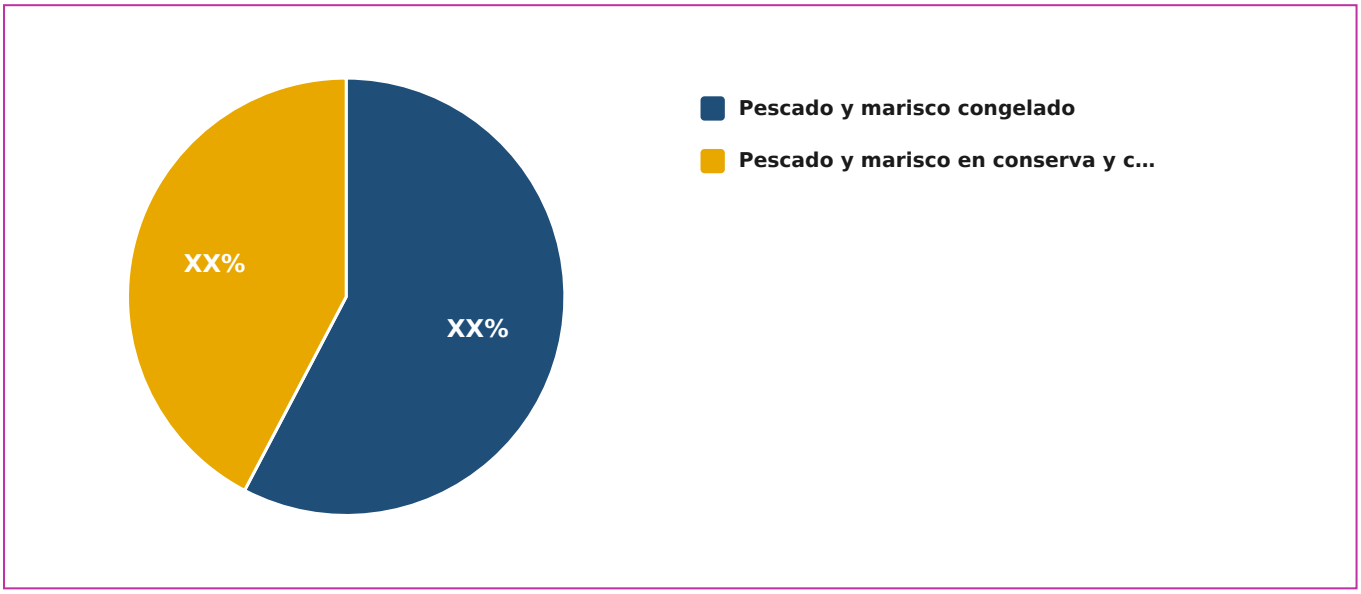
© shev.io — Todos los derechos reservados.

Composición del mercado por conservación, especies y canales de venta

Por método de conservación

El congelado encabeza el mercado porque permite distribuir a larga distancia numerosas especies y preparaciones, y atender necesidades muy diversas de la restauración. Las conservas y los demás productos esterilizados incluidos ofrecen facilidad de uso y llegan a establecimientos sin infraestructura frigorífica. En congelados, las mayores oportunidades se encuentran en las porciones y los productos listos para cocinar; en conservas, el crecimiento combina básicos asequibles con especies, recetas y atributos de origen de mayor valor.

Value share by por método de conservación, 2025



Fuente: XXX

Value by por método de conservación, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Pescado y marisco congelado	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Pescado y marisco en conserva y con esterilización comercial	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por grupo de especies

El liderazgo del pescado se apoya en el pescado blanco congelado, las porciones de salmón y las conservas de atún, sardina y caballa. Los crustáceos alcanzan un valor elevado gracias al camarón, que combina una

© shev.io — Todos los derechos reservados.

demanda amplia en restauración con usos de gama alta en el comercio minorista. Los moluscos constituyen un segmento menor, pero diferenciado, que incluye calamar, pulpo, mejillón y otros moluscos. Su demanda depende de las cocinas regionales y de las condiciones de abastecimiento de cada especie.

Value by por grupo de especies, USD bn

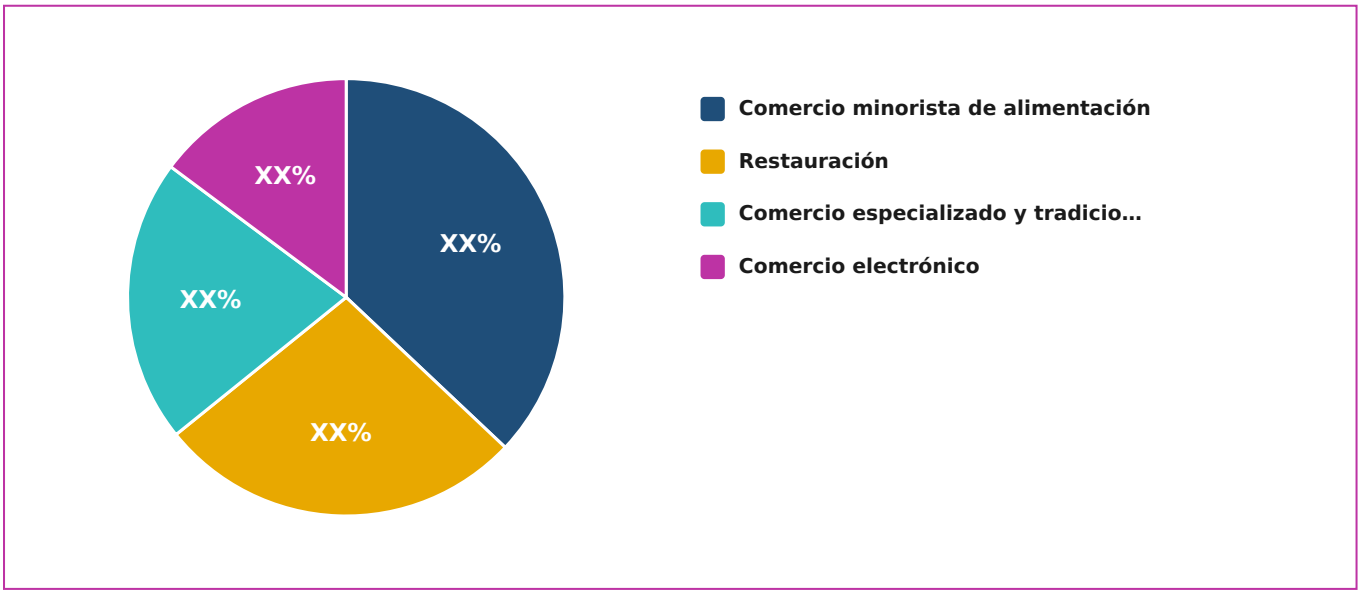
Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Pescado	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Crustáceos	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Moluscos	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por canal de distribución

La distribución alimentaria minorista lidera las ventas gracias a sus secciones consolidadas de congelados y conservas y a los programas de marca propia. La restauración tiene un peso importante porque las porciones congeladas homogéneas simplifican las compras, la preparación y la gestión de mermas. El comercio electrónico permite ampliar surtidos y dar a conocer productos, aunque la rentabilidad de entregar congelados depende de la densidad de reparto y del tamaño de la cesta. Para evitar duplicidades, los pedidos de alimentación realizados por internet se asignan exclusivamente al comercio electrónico.

Value share by por canal de distribución, 2025



Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Value by por canal de distribución, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Comercio minorista de alimentación	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Restauración	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Comercio especializado y tradicional	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Comercio electrónico	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por tipo de marca

Las marcas de fabricante encabezan el mercado por su reconocimiento entre los consumidores, sus relaciones de distribución y la diferenciación de recetas o especificaciones. La marca de distribuidor da al minorista mayor control del precio y al transformador una demanda contractual recurrente, aunque el margen de este último depende de una gestión rigurosa de compras y operaciones. Los productos sin marca o elaborados según las especificaciones del cliente mantienen su relevancia en el comercio tradicional y la restauración, donde el rendimiento y el precio pueden pesar más que la notoriedad de marca.

Value by por tipo de marca, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Marca de fabricante	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Marca de distribuidor	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Sin marca o según especificaciones del cliente	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por región

Asia-Pacífico reúne el mayor consumo, una distribución moderna en expansión y un tejido industrial sólido de transformación de pescado y marisco. Europa y América del Norte siguen siendo mercados de gran tamaño, con redes consolidadas, fuerte presencia de la marca de distribuidor y exigencias rigurosas de abastecimiento. América Latina y Oriente Medio y África ofrecen oportunidades selectivas allí donde la demanda doméstica, la infraestructura de distribución y el poder adquisitivo permiten ampliar la oferta.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Value by por región, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Asia-Pacífico	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
América del Norte	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
América Latina	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Oriente Medio y África	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

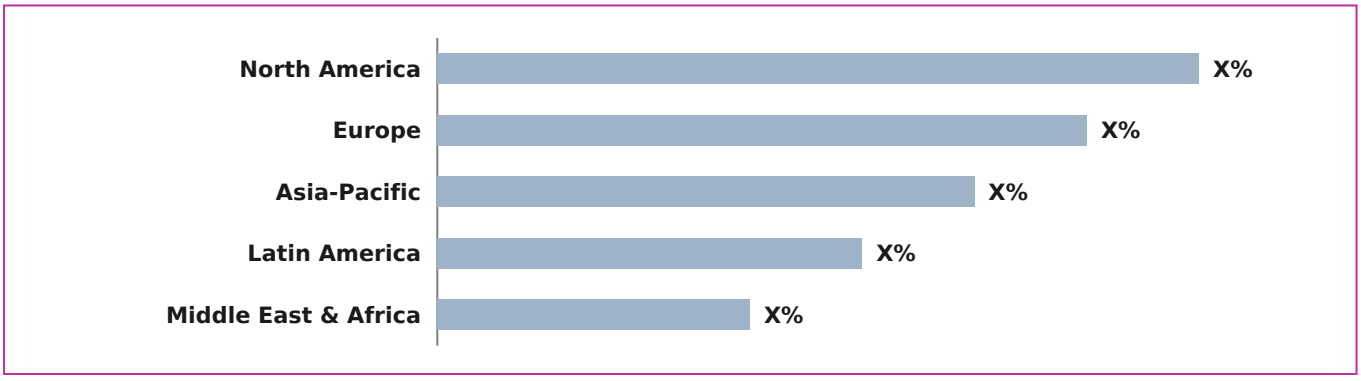
Situación regional y perspectivas por país

Asia-Pacífico concentra el XX% del valor del mercado en 2025 y crecerá a una tasa anual compuesta del XX% hasta 2031, según shev.io Research. China reúne un consumo interno elevado y una amplia infraestructura de transformación. Japón, por su parte, cuenta con un mercado desarrollado de pescado porcionado, preparados congelados y conservas de gama alta. En India, Vietnam e Indonesia, la acuicultura y la capacidad industrial se combinan con una demanda minorista urbana creciente. Los ingresos se asignan al país donde se consume el producto, de modo que la transformación destinada a la exportación no sobredimensione el mercado interno regional.

Europa aporta el XX% del valor y América del Norte el XX%, según shev.io Research. En Europa conviven una amplia oferta de congelados de marca de distribuidor, una tradición de consumo de conservas y exigencias rigurosas de las cadenas comerciales sobre la documentación del origen. Estados Unidos sostiene la mayor parte de la demanda norteamericana mediante los lineales de congelados, el atún en conserva y los grandes programas de compra de la restauración. Canadá añade un mercado minorista y hostelero más pequeño, pero consolidado. En ambas regiones, una estructura de precios adecuada y la facilidad de preparación son decisivas para mantener el consumo de los hogares.

América Latina representa el XX% del valor mundial y crece al XX%; Oriente Medio y África aportan el XX% y avanzan al XX%, según shev.io Research. Chile y Ecuador desempeñan un papel importante en el suministro, aunque el estudio distingue su consumo interno de la producción exportada. En los mercados del Golfo, la hostelería y el comercio moderno ofrecen oportunidades para los congelados importados, mientras que Sudáfrica dispone de una red consolidada de distribución de pescado congelado. Las conservas mantienen especial relevancia allí donde el coste de la cadena de frío limita la disponibilidad de congelados.

Growth rate by region, 2025-2031



Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2025	2031	Share 2025	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Estructura competitiva y cuotas empresariales

La concentración mundial es baja: las especies, los métodos de conservación, las marcas y las redes de abastecimiento presentan marcadas diferencias regionales. Thai Union, Dongwon Industries y Bolton destacan en productos elaborados y de marca, mientras que Maruha Nichiro y Nissui cuentan con carteras más amplias dentro del sector. Trident Seafoods y Pacific Seafood disponen de una importante capacidad de suministro y transformación en América del Norte. Nomad Foods y High Liner Foods tienen peso en los congelados de marca, la marca de distribuidor o la restauración. El cálculo de las cuotas empresariales solo incorpora los ingresos correspondientes a los productos y mercados de destino incluidos en el informe.

Los factores que determinan la competitividad cambian según el método de conservación. En congelados pesan el acceso a materia prima, el rendimiento aprovechable, la uniformidad de las porciones y el servicio de la cadena de frío. En conservas son más determinantes la compra de las especies, la eficiencia de esterilización, el coste del envase y la distribución de las marcas. Los contratos de marca de distribuidor ayudan a alcanzar escala industrial, mientras que las marcas de fabricante pueden obtener mejores precios mediante sabor, facilidad de uso y origen documentado. Todo el análisis empresarial distingue la facturación consolidada de las ventas atribuibles a pescado y marisco congelado y en conserva.

Las operaciones empresariales también muestran una mayor atención a la delimitación del negocio y a la seguridad del suministro. La decisión de Thai Union de salir de su inversión en Red Lobster, anunciada en enero de 2024, ilustra la revisión de las actividades del grupo. El acuerdo de Mowi de enero de 2025 para aumentar su participación en Nova Sea refleja, en cambio, la consolidación del suministro de salmón en origen. Estas decisiones repercuten en las compras, el acceso a transformación y la asignación de capital. El informe solo les atribuye ingresos cuando los productos resultantes cumplen su definición de congelados o conservas estables a temperatura ambiente.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
Thai Union Group	XXX	XXX	XXX	XXX
Dongwon Industries	XXX	XXX	XXX	XXX
Bolton	XXX	XXX	XXX	XXX
Maruha Nichiro	XXX	XXX	XXX	XXX
Nissui	XXX	XXX	XXX	XXX
Trident Seafoods	XXX	XXX	XXX	XXX
High Liner Foods	XXX	XXX	XXX	XXX
Nomad Foods	XXX	XXX	XXX	XXX
Mowi	XXX	XXX	XXX	XXX
Pacific Seafood	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Previsiones del mercado y oportunidades de inversión

Los ingresos mundiales alcanzan USD XXX mil millones en 2031 gracias al aumento del consumo, la evolución hacia productos de mayor valor y los precios de los proveedores. Los congelados conservan el mayor peso comercial, especialmente donde el comercio y la restauración buscan porciones homogéneas y un suministro fiable. Las conservas avanzan tanto mediante productos básicos asequibles como a través de gamas altas, cada una con necesidades distintas de tamaño de envase, presentación en el punto de venta y abastecimiento.

El reto comercial consiste en aumentar la facturación sin deteriorar el margen calculado sobre el rendimiento aprovechable. Los proveedores mejor posicionados combinarán diversidad de especies y orígenes con especificaciones por cliente, planificación de existencias y trazabilidad. Asia-Pacífico ofrece la mayor expansión regional; en Europa y América del Norte resultan especialmente valiosas la eficiencia operativa, la capacidad de atender la marca de distribuidor y la facilidad de preparación. Por ello, la selección de inversiones debe evaluar conjuntamente la demanda en destino, el acceso a materia prima y el coste de atender cada canal.

El escenario favorable contempla más hogares consumidores, un desarrollo más rápido de la cadena de frío y una mejor aceptación de los formatos de fácil preparación. El desfavorable combina menor gasto discrecional, interrupciones del suministro, costes logísticos elevados y una salida más lenta del producto en las tiendas. El informe distingue los efectos de volumen, precio y composición de las ventas para que sus compradores puedan determinar si una oportunidad depende de consumir más, vender gamas superiores o trasladar costes al precio.

Opportunities

- Porciones congeladas listas para la venta minorista y adaptadas a freidoras de aire y preparaciones rápidas
- Conservas de sardina, caballa y salmón de gama alta con origen verificable
- Acuerdos de elaboración de marca de distribuidor con cadenas regionales de alimentación
- Envases para restauración que faciliten el control de las raciones y reduzcan el trabajo de preparación
- Servicios de trazabilidad incorporados a las compras de pescado y marisco
- Alianzas de almacenamiento frigorífico y reparto de última milla en mercados urbanos con cobertura insuficiente
- Aprovechamiento comercial de especies poco utilizadas cuando el estado de sus poblaciones y la aceptación del consumidor permitan ampliar las ventas

> This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Todos los derechos reservados.