



# E U M O F A

European Market Observatory for  
fisheries and aquaculture products

## Caso práctico

# Estructura de precios en la cadena de suministro de la solla en los Países Bajos

## Índice

<b>RESUMEN .....</b>	<b>1</b>
<b>0 RECORDATORIO SOBRE LA TAREA – ALCANCE Y CONTENIDO.....</b>	<b>2</b>
0.1 ALCANCE DEL CASO PRÁCTICO.....	2
0.2 CONTENIDO DEL DOCUMENTO.....	2
<b>1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....</b>	<b>3</b>
1.1 CARACTERÍSTICAS BIOLÓGICAS Y COMERCIALES.....	3
1.2 CAPTURAS Y DISPONIBILIDAD DE LA SOLLA .....	6
<b>2 LOS MERCADOS COMUNITARIOS DE LA SOLLA.....</b>	<b>10</b>
2.1 ESTRUCTURA DEL MERCADO COMUNITARIO .....	10
2.1.1 <i>Mercado aparente de cada Estado Miembro</i> .....	10
2.1.2 <i>Importaciones</i> .....	11
2.1.3 <i>Exportaciones</i> .....	13
2.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	15
2.2.1 <i>Segmentación por talla</i> .....	15
2.2.2 <i>Segmentación según su presentación y conservación</i> .....	16
2.2.3 <i>Segmentación según la certificación</i> .....	17
2.2.4 <i>Posible uso de aditivos</i> .....	17
2.3 EL MERCADO HOLANÉS.....	18
2.3.1 <i>Balance de suministro</i> .....	18
2.3.2 <i>Precios de primera venta</i> .....	20
2.3.3 <i>Importaciones</i> .....	21
2.3.4 <i>Exportaciones</i> .....	23
2.4 RESUMEN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS COMUNITARIOS DE DESTINO PARA LA SOLLA HOLANDESA .....	27
2.4.1 <i>Italia</i> .....	27
2.4.2 <i>Alemania</i> .....	28
2.4.1 <i>Bélgica</i> .....	29
<b>3 LOS PRECIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO .....</b>	<b>30</b>
3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN DE LOS PRECIOS.....	30
<b>4 ESTRUCTURA DE LOS PRECIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO .....</b>	<b>31</b>
4.1 FILETES FRESCOS EN EL MERCADO HOLANÉS .....	31
4.2 FILETES CONGELADOS EXPORTADOS A ITALIA .....	33
4.3 ANEXOS.....	35
4.3.1 <i>Fuentes empleadas</i> .....	35
4.3.2 <i>Entrevistas</i> .....	35

## Resumen

- Los Países Bajos es el principal productor de solla europea del mundo, con casi 29.000 toneladas y la UE representa el 86% de las capturas mundiales, con más de 86.000 toneladas (2014).
- El total admisible de capturas (TAC) de la solla se ha duplicado con creces entre 2008 y 2015. Sin embargo, la flota de la UE no hizo uso pleno de los TAC: un 93% de utilización en 2010, un 68% en 2014 y un 64% en 2015.
- Italia, Reino Unido y Alemania son los principales mercados de consumo. Representan el 64% del mercado total de la solla en la UE.
- Los Países Bajos es uno de los actores principales en términos de producción, comercio y procesado; importa principalmente de Reino Unido (solla fresca y entera) y exporta a Italia y Alemania (filetes frescos y congelados).
- Las pesquerías holandesas de solla comenzaron a recibir certificaciones del MSC en 2009. En 2013 la solla certificada representa un 65% de las capturas nacionales.
- Con respecto a la estructura de precios en la cadena de suministro:
  - Dado que el rendimiento del fileteado es bastante bajo, la pérdida del fileteado representa un concepto importante en los costes.
  - En el caso de los filetes frescos vendidos al por menor en los Países Bajos, los costes de embalaje y la distribución desde la plataforma hasta el punto de venta suponen más de la mitad del precio de venta al público.
  - Con respecto a los filetes congelados enviados a Italia, el fileteado, congelación y costes de embalaje suponen un 26% del precio en plataforma en Italia.
  - El margen neto del procesador es mayor en el caso de los filetes frescos (0,23 EUR/kg) que en el de los filetes congelados (0,15 EUR/kg).

## 0 RECORDATORIO SOBRE LA TAREA – Alcance y contenido

### 0.1 Alcance del caso práctico

#### Recordatorio

En la siguiente tabla se detallan las razones por las que se ha elegido la solla para analizar la transmisión de precios y la distribución del valor en la cadena de suministro holandesa.

Producto	Origen	Características	Mercado y condicionantes del precio
Solla (fresca, congelada)	Pesca	<p>Aumento de las cuotas desde 2008</p> <p>Demanda creciente del mercado</p> <p>Bajo precio a principios de la década de 2010, aumento de los precios en 2015</p> <p>Grandes exportaciones a Italia y Alemania</p>	<p>Equilibrio entre oferta y demanda (estabilidad del mercado)</p> <p>Talla, presentación, certificación del MSC</p> <p>Precio de otros pescados planos</p>

Los elementos clave de los análisis harán referencia a:

Especie - Productos	Mercado principal (objetivo)	Otros mercados (resumen)
Solla (fresca, congelada, entera y fileteada)	Países Bajos	Italia, Alemania

### 0.2 Contenido del documento

De acuerdo con la metodología desarrollada en EUMOFA, este documento incluye:

- Una descripción del producto.
- Los mercados comunitarios más relevantes para la solla, destacando los mercados holandés, italiano y alemán.
- Un análisis de la transmisión de precios en la cadena de suministro de los Países Bajos.

# 1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

## 1.1 Características biológicas y comerciales

El caso práctico se centra en:

- Solla fresca fileteada.
- Solla congelada fileteada.

### Producto del caso práctico

**Nombre:** Solla europea (*Pleuronectes platessa*)

**Código ERS:** PLE

**Presentación:** Filetes frescos y congelados

**Talla comercial:**

En los Países Bajos existen cuatro categorías según la talla:

- Categoría 1: longitud > 41 cm
- Categoría 2: longitud entre 35 cm y 41 cm
- Categoría 3: longitud entre 31 cm y 35 cm
- Categoría 4: longitud entre 27 cm y 31 cm



© Scandinavian Fishing Year Book

### Parámetros biológicos

Hábitat:

- Habita en fondos arenosos o mixtos.
- Puede vivir desde a unos pocos metros de la superficie hasta a 100 metros de profundidad. La mayoría de los ejemplares adultos se encuentran a profundidades de entre 10 y 50 m.
- Se alimenta de moluscos y gusanos.
- Temperatura: de 2 a 15° C.

Reproducción:

- Se reproduce cuando la temperatura se encuentra cerca de 6° C.
- Los periodos de mayor desove se producen desde principios de enero en el Canal de la Mancha hasta mediados de febrero en la zona alemana.

Distribución geográfica (mapas en la página siguiente):

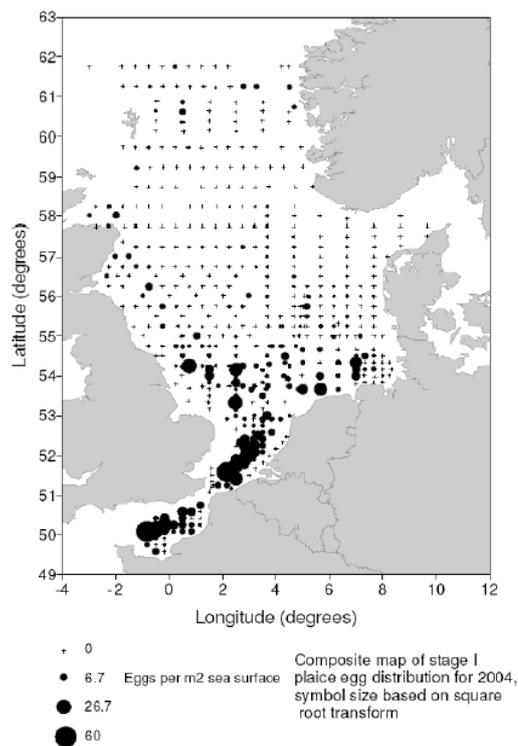
- La solla europea se encuentra desde el área mediterránea hasta el norte de Europa.
- Existe una mayor distribución en el mar del Norte y en el Canal de la Mancha, especialmente a lo largo de las costas de los Países Bajos, Bélgica y Francia.

**Figura 1 - Distribución de la *Pleuronectes platessa* en la zona europea**



Fuente: FAO

**Figura 2 – Mapa del área de desove de la *Pleuronectes platessa* en el mar del Norte**





Fuente: CIEM

## Sustitutos

El principal sustituto de la solla en el mercado es la “sollla del Pacífico”, también llamada “sollla de roca” (*Lepidopsetta bilineata*), capturada en el Pacífico Norte por la flota de EE. UU. (61.000 toneladas en 2013). Desde 2007 las importaciones de sollla del Pacífico se benefician, junto con las de otros pescados planos, de un contingente arancelario autónomo (5.000 toneladas sin aranceles aduaneros).

La sollla también compite en el mercado con otros pescados planos, como la limanda, la platija, el lenguado...

## Códigos relacionados

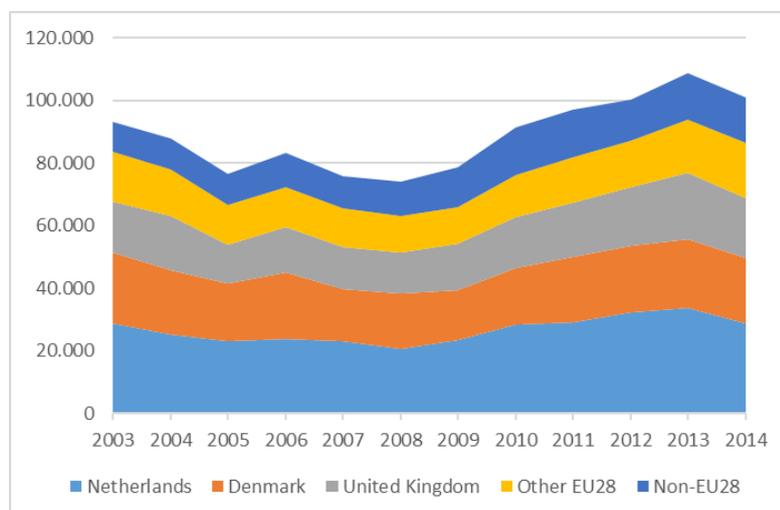
La sollla europea se distingue en la Nomenclatura Combinada.

- Sollla fresca “Pleuronectes platessa”: código NC 03 02 22 00
- Filetes congelados de sollla “Pleuronectes platessa”:
  - Código NC 03 04 83 10 desde 2007
  - Código NC 03 04 20 71 antes de 2007
- Sollla congelada “Pleuronectes platessa” :
  - Código NC 03 03 32 00: desde 2012
  - Código NC 03 04 29 71: entre 2007 y 2011
  - Código NC 03 04 20 71: antes de 2007
- No existe un código específico para los filetes frescos de sollla, que se incluyen en un epígrafe que agrupa todos los pescados planos: “Pleuronectidae, Bothidae, Cynoglossidae, Soleidae, Scophthalmidae y Citharidae”: código NC 03 04 43 00. Este código solo está disponible desde 2012. Consideramos que dicho código cubre fundamentalmente la sollla relacionada con el comercio holandés.

## 1.2 Capturas y disponibilidad de la sollla

El suministro de sollla proviene exclusivamente de pesquerías marinas. Los Países Bajos es el primer productor mundial de sollla europea (28.779 toneladas en 2014), seguidos por Dinamarca y Reino Unido. Dentro de las capturas mundiales, el porcentaje de captura de los Países Bajos varía entre un 28% y un 32,2% con respecto al periodo 2003-2014 (32,2% a 37,2% de las capturas de la UE). La UE representa la mayor parte de capturas de sollla europea: un 85,6% en 2014. Los principales países pesqueros que no pertenecen a la UE son Rusia e Islandia.

**Figura 3 - Capturas mundiales de sollla europea (toneladas)**



Fuente: FAO

**Tabla 1 – Capturas mundiales de solla europea (toneladas)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Países Bajos	28.867	25.123	23.101	23.947	23.099	20.757	23.476	28.291	29.305	32.258	33.748	28.779
Dinamarca	22.379	20.705	18.377	21.185	16.780	17.580	16.056	18.095	20.826	21.366	21.893	20.851
Reino Unido	16.502	17.407	12.277	14.525	13.244	12.968	14.798	16.420	17.168	18.746	21.229	19.136
Bélgica	6.487	6.053	5.063	5.139	5.732	5.220	5.008	5.200	6.344	6.687	8.228	8.868
Alemania	3.944	3.850	3.560	3.863	2.915	3.412	3.263	4.103	4.255	4.339	5.295	4.634
Francia	3.856	3.615	3.185	2.741	2.809	2.267	2.694	3.214	3.052	2.878	2.939	3.205
Otros UE-28	1.455	1.189	1.003	961	1.078	941	761	738	704	723	673	846
<b>Total UE-28</b>	<b>83.490</b>	<b>77.942</b>	<b>66.566</b>	<b>72.361</b>	<b>65.657</b>	<b>63.145</b>	<b>66.056</b>	<b>76.061</b>	<b>81.654</b>	<b>86.997</b>	<b>94.005</b>	<b>86.316</b>
Fed. Rusa	593	976	1.160	1.445	1.938	2.233	4.245	7.514	8.455	5.539	7.221	7.380
Total No UE-28	9.542	10.037	10.059	10.843	10.201	11.033	12.459	15.422	15.459	13.335	14.768	14.473
<b>Mundo</b>	<b>93.032</b>	<b>87.979</b>	<b>76.625</b>	<b>83.204</b>	<b>75.858</b>	<b>74.178</b>	<b>78.515</b>	<b>91.483</b>	<b>97.113</b>	<b>100.332</b>	<b>108.773</b>	<b>100.789</b>
% UE 28	90%	89%	87%	87%	87%	85%	84%	83%	84%	87%	86%	86%

Fuente: FAO

Se pueden observar dos periodos en la evolución de las capturas de solla desde 2003, una disminución entre 2003 y 2008 (-24,4% a nivel UE-28) y un incremento entre 2008 y 2014 (+36,7% a nivel UE-28) en relación con la evolución de las cuotas. En este último periodo, se observa una disminución de las capturas a nivel UE (-8,2%) relacionada con los principales Estados Miembros: Países Bajos (-14,7%), Dinamarca (-4,8%) y Reino Unido (-9,9%).

**Tabla 2 - Evolución de las capturas de solla europea entre 2003-2008 y 2008-2014**

	Evolución 2003-2008	Evolución 2008-2014	Volumen 2014 (toneladas)
Países Bajos	-28,1%	+38,6%	28.779
Dinamarca	-21,4%	+18,6%	20.851
Reino Unido	-21,4%	+47,6%	19.136
Otros UE	-24,8%	+48,2%	17.550
<b>Total UE-28</b>	<b>-24,4%</b>	<b>+36,7%</b>	<b>86.316</b>
No UE	+15,6%	+31,2%	14.473
<b>Mundo</b>	<b>-20,3%</b>	<b>+35,9%</b>	<b>100.789</b>

Fuente: FAO

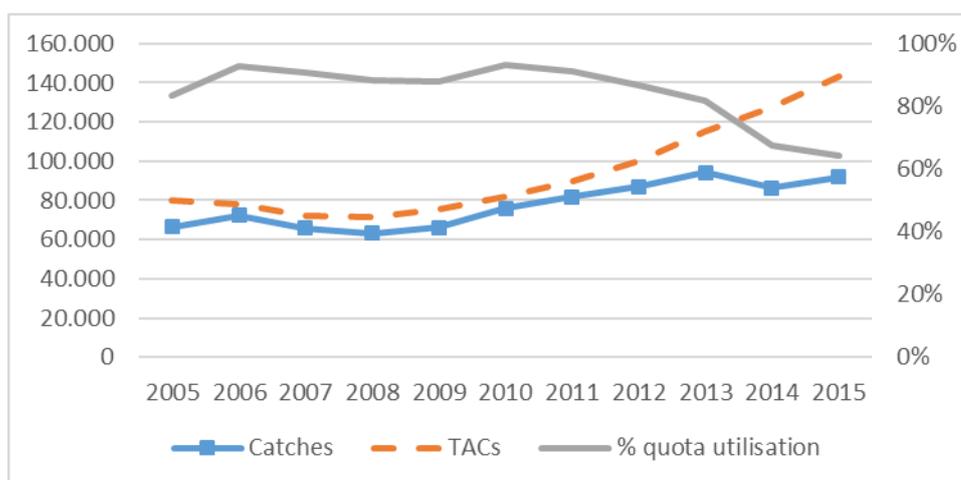
El total admisible de capturas (TAC) de la solla disminuyó un 10% en la UE entre 2005 y 2008 y se duplicó con creces entre 2008 y 2015 (143.188 toneladas).

El TAC se incrementó de forma sustancial desde 2011, entre un 10 y un 15% al año. No obstante, la flota comunitaria no hizo uso pleno del TAC (93% en 2010, 82% en 2013 y 68% en 2014). Hay tres factores que explican este hecho:

- La flota disminuyó en los últimos 10 años debido a una reducción de las oportunidades de pesca antes de 2008 (evolución de los TAC) y por las dificultades económicas a principios de la década de 2010 por los bajos precios.
- La competencia con otras pesquerías más atractivas (especialmente la del lenguado).
- La reducción de los TAC hasta 2008 condujo a una sustitución en el mercado por otros pescados planos importados de terceros países. Recuperar y expandir el mercado continúa siendo un reto para los productores de solla.

Según los procesadores entrevistados, existe una creciente demanda de solla europea en el mercado. En caso de baja disponibilidad en el mercado, el producto de sustitución es la solla del Pacífico, capturada en el norte del Océano Pacífico. Esta especie incrementó su posición en el mercado de la UE en la década de los 2000 por su posicionamiento de precios frente a la solla europea y la menor cuota de TAC de la solla europea.

**Figura 4 – Evolución de los TAC, capturas y utilización de la cuota entre 2005 y 2015 a nivel UE**



Fuente: UE – DG MARE

En 2016, la cuota de la solla en los Países Bajos es de 48.917 toneladas, que representan el 31% de la cuota de la UE. La mayor parte (47.112 toneladas en 2016) se concentra en las zonas IIa, IIIa (exc. Skagerrak y Kattegat) y IV.

**Tabla 3 - TAC y cuotas de la solla (2005 – 2016)**

	Todas las zonas			IIa, IIIa (exc. Skagerrak y Kattegat), IV		
	UE	NL	% NL	UE	NL	% NL
2005	79.775	23.334	29,25%	56.870	21.872	38,46%
2006	78.041	22.732	29,13%	55.420	21.315	38,46%
2007	72.372	20.272	28,01%	49.143	18.901	38,46%
2008	71.614	19.904	27,79%	47.875	18.414	38,46%
2009	75.239	21.680	28,81%	52.615	20.237	38,46%
2010	81.812	24.347	29,76%	59.557	22.907	38,46%
2011	89.735	27.734	30,91%	68.862	26.485	38,46%
2012	100.269	31.709	31,62%	79.201	30.462	38,46%
2013	115.057	36.503	31,73%	91.225	35.086	38,46%
2014	127.806	41.594	32,54%	104.117	40.045	38,46%
2015	143.188	47.584	33,23%	119.690	46.035	38,46%
2016	155.632	48.917	31,43%	122.494	47.112	38,46%

Fuente: DG MARE - TAC y cuotas

## 2 LOS MERCADOS COMUNITARIOS DE LA SOLLA

### 2.1 Estructura del mercado comunitario

#### 2.1.1 Mercado aparente de cada Estado Miembro

El mercado aparente de la solla en la UE es de 97.678 toneladas en 2014. Los dos primeros mercados, Italia y Reino Unido, suponen un 51,6% del consumo aparente de la UE. El suministro en Italia se basa fundamentalmente en importaciones, mientras que el de Reino Unido se basa en las capturas de la flota nacional.

Los siguientes mercados principales son Alemania, los Países Bajos, Francia, Dinamarca, Bélgica y Polonia.

El comercio extracomunitario continúa siendo limitado: 6.578 toneladas importadas de terceros países en 2014 y 3.417 toneladas exportadas.

Los filetes congelados representan un 40,7% del comercio internacional, seguidos por el pescado fresco y entero (35,3%), los filetes frescos (20,2%) y el pescado entero congelado (3,8%).

**Tabla 4 – Mercado aparente de la solla europea por Estado Miembro en 2014 (toneladas equivalentes de pescado entero)**

(toneladas equivalentes de entero)	Capturas	Importaciones	Exportaciones	Mercado aparente
IT	0	28.002	130	27.873
UK	19.136	6.630	3.197	22.569
DE	4.634	13.887	6.195	12.326
NL <sup>1</sup>	28.779	25.772	45.790	8.760
FR	3.205	6.363	1.860	7.708
DK	20.851	3.679	18.011	6.519
BE	8.868	6.058	12.928	1.997
PL	88	3.947	2.402	1.632
<b>EU 28</b>	<b>86.316</b>	<b>103.318</b>	<b>91.956</b>	<b>97.678</b>

Fuente: EUMOFA, FAO

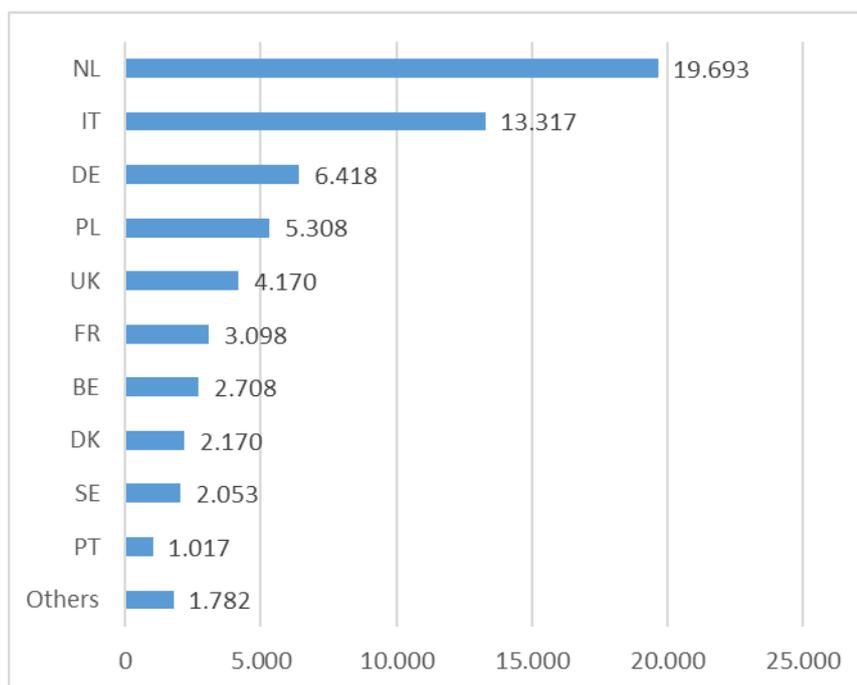
<sup>1</sup> Según el cálculo de los expertos, los cálculos presentes sobrestiman el mercado aparente holandés. Esto se detalla en el apartado 2.3.1. Balance de suministro.

## 2.1.2 Importaciones

Los principales importadores de solla europea en la UE-28 son los Países Bajos, Italia, Alemania, Polonia y Reino Unido:

- Los Países Bajos importó 19.693 toneladas de productos de solla en 2015; el 99% del volumen importado está constituido por solla fresca y entera. Los productos finales se dirigen al mercado nacional y a exportación (18.117 toneladas exportadas en 2015, fundamentalmente filetes congelados).
- Italia importó 13.317 toneladas en 2015; el 95% del volumen está constituido por filetes (principalmente congelados) dirigidos al consumo en el mercado nacional (solo se exportaron 67 toneladas).
- Alemania importó 6.418 toneladas; el 61% son filetes frescos y congelados.
- Polonia importó 5.308 toneladas; el 88% es solla fresca y entera.
- Reino Unido importó 4.170 toneladas; la proporción de filetes es menor que en Italia y Alemania, con un 43% (frescos y congelados).

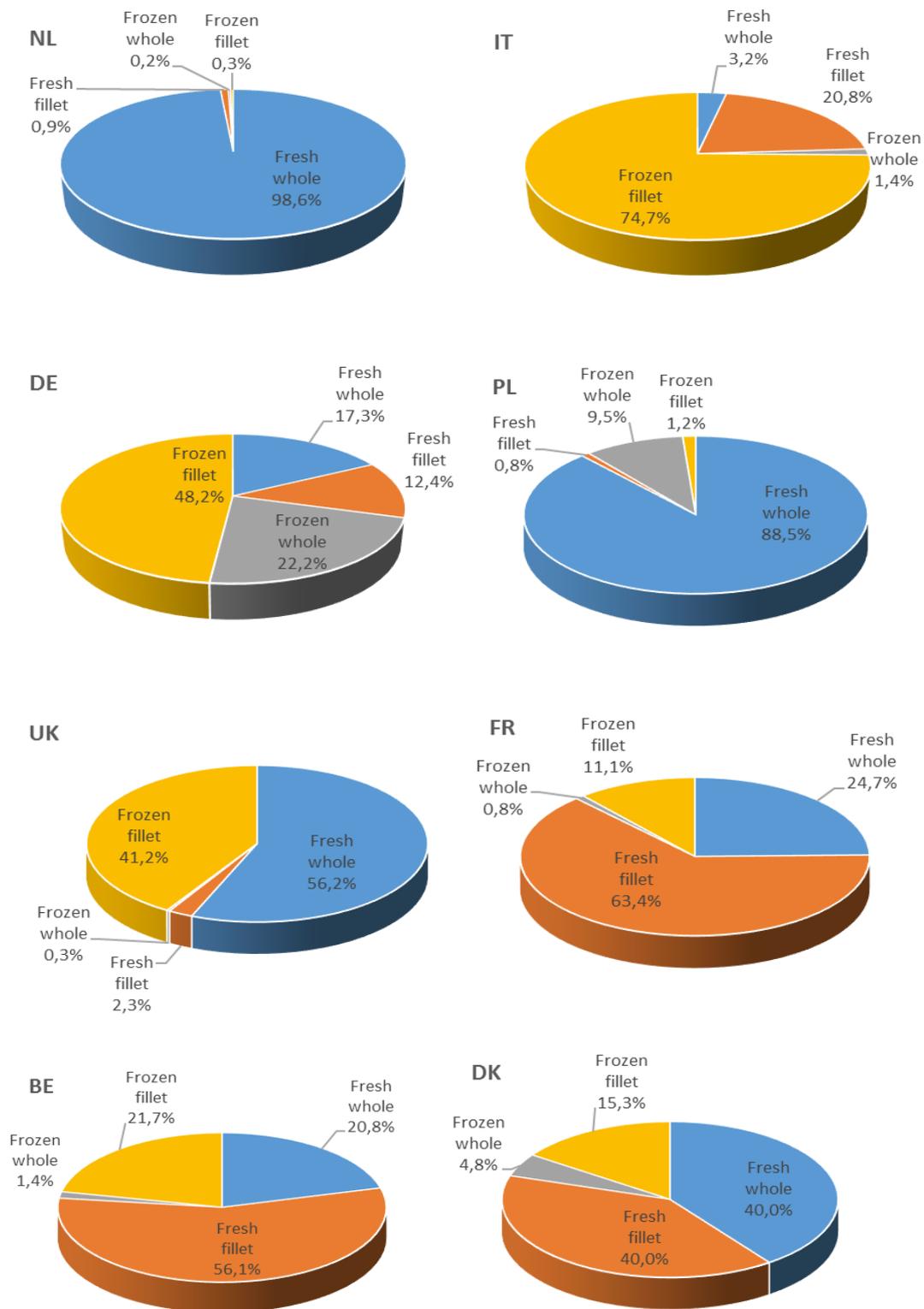
**Figura 5 - Volumen de importaciones por Estado Miembro de la UE-28 en 2015 (toneladas de productos)**



Fuente: EUMOFA

Las figuras de la siguiente página muestran el desglose de los diferentes tipos de productos de las importaciones de los principales Estados Miembros.

Figura 6 – Desglose de importaciones por tipo de producto (2015)



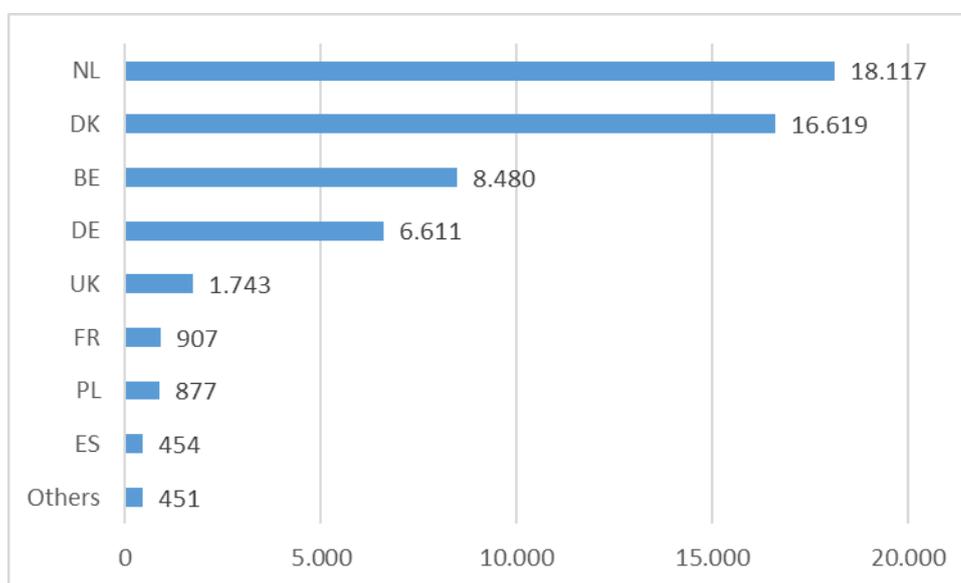
Fuente: EUMOFA

### 2.1.3 Exportaciones

Los principales exportadores de solla europea en la UE-28 son los Países Bajos, Dinamarca, Alemania y Reino Unido:

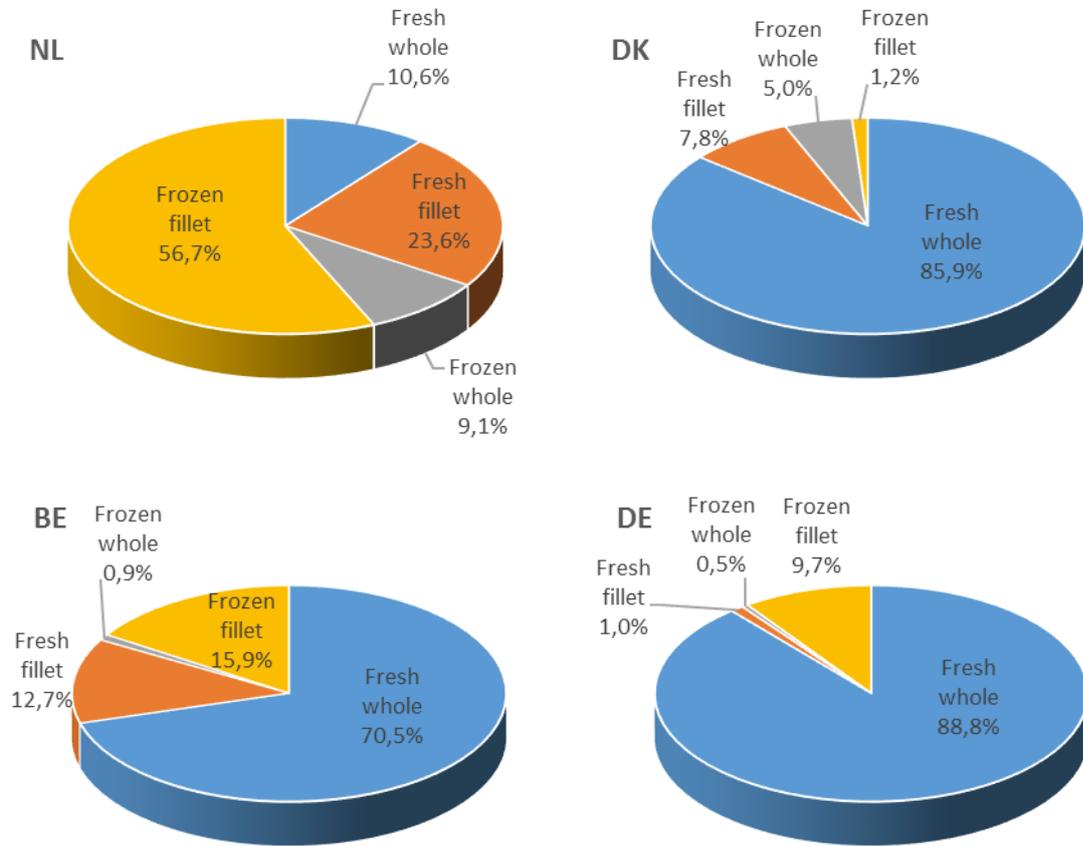
- Los Países Bajos exportó 18.117 toneladas en 2015, de las cuales un 57% eran filetes congelados y un 24% eran filetes frescos.
- Las exportaciones de Dinamarca, Bélgica y Alemania oscilaron entre 16.619 y 6.611 toneladas; la solla fresca y entera supuso más de un 70% del volumen total de cada Estado Miembro.

**Figura 7 - Volumen de importaciones por Estado Miembro de la UE- 28 en 2015 (toneladas de productos)**



Fuente: EUMOFA

Figura 8 – Desglose de las exportaciones por tipo de producto (2015)



Fuente: EUMOFA

## 2.2 Segmentación del mercado

Existen diferentes tipos de segmentos en los mercados de la solla, según:

- La talla del pez
- La presentación y conservación
- La certificación
- El posible uso de aditivos

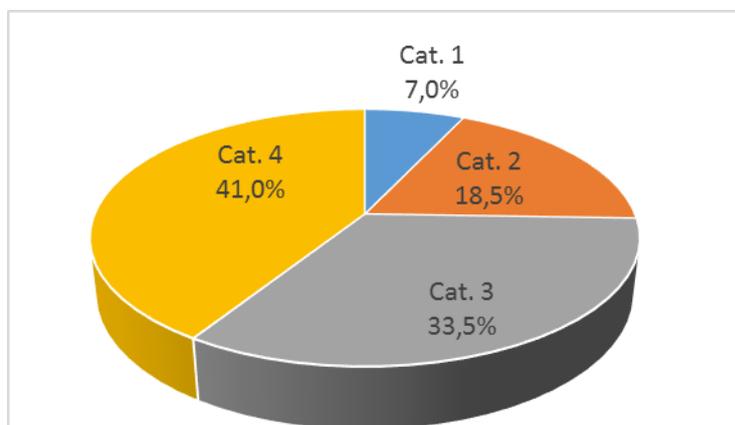
### 2.2.1 Segmentación por talla

Existen cuatro categorías de talla en el nivel de primera venta:

- Categoría 1: longitud >41 cm
- Categoría 2: longitud entre 35 cm y 41 cm
- Categoría 3: longitud entre 31 cm y 35 cm
- Categoría 4: longitud entre 27 cm y 31 cm

La mayoría de capturas se encuentran en las categorías 4 y 3 (peces más pequeños), lo que representa un 74,5% del volumen total vendido en lonjas holandesas en 2014.

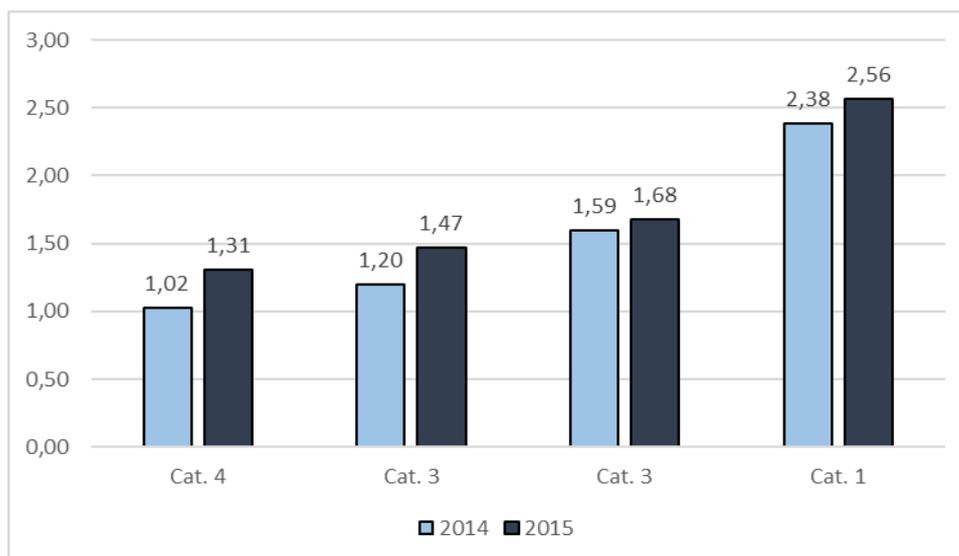
**Figura 9 - Desglose del volumen vendido en lonjas en los Países Bajos por categoría de talla (2014)**



Fuente: basado en datos del Ministerio de Economía de los Países Bajos (Ministerie van Economische Zaken)

El precio por kg aumenta en peces de mayor tamaño (dos veces mayor en peces de categoría 1 en comparación con peces de categoría 4 en 2015). Los mercados son diferentes para cada categoría; por ejemplo, según los procesadores entrevistados, la mayoría de peces de categoría 1 tienen como destino la restauración en el mercado británico. Los de categoría 4 generalmente se filetean y se venden congelados.

**Figura 10 – Precio en lonja de la solla en los Países Bajos para las diferentes categorías según la talla (2014 y 2015)**



Fuente: basado en datos del Ministerio Economía

### 2.2.2 Segmentación según su presentación y conservación

El mercado se segmenta según la presentación y conservación:

- Fresco/congelado;
- Entero/fileteado;
- Con o sin piel en productos fileteados: piel superior (negra) y/o piel inferior (blanca):
  - Con ambas pieles (blanca y negra): comercializado principalmente en Reino Unido.
  - Con piel blanca: es el producto más común, vendido en los principales mercados: Países Bajos, Alemania, Italia y Francia.
  - Sin piel: comercializado especialmente en Suiza.

La presencia de piel tiene un gran impacto en los costes y márgenes. La siguiente tabla indica la rentabilidad obtenida en el fileteado en función de la presencia o no de piel.

**Tabla 5 – Rentabilidad del fileteado según la presencia o no de piel**

Con o sin piel	Rentabilidad del fileteado
Con ambas pieles	50%
Con piel blanca, sin piel negra	43%
Sin piel	38%

Fuente: EUMOFA, entrevistas con procesadores

Además, cabe mencionar que los productos fileteados pueden ser comercializados como “filetes gemelos”, dos filetes unidos para formar uno más grande. Estos productos se venden principalmente en el mercado británico.

### 2.2.3 Segmentación según la certificación

La primera certificación de la solla del MSC tuvo lugar en 2009 con la empresa Ekofish Group. El arte de pesca utilizado es una red de arrastre demersal gemela con puertas. El tamaño de las mallas de las redes oscila entre 120 y 140 mm, lo que permite tener un bajo porcentaje de capturas accesorias. La zona de pesca es el área central del mar del Norte (CIEM: área IVb).

**Tabla 6 – Empresas que participan en las pesquerías de solla certificadas por el MSC en los Países Bajos**

	Volumen (toneladas)	Número de embarcaciones	Año de certificación
Ekofish Group	5.000	10	2009
Osprey company	2.000	5	2010
Cooperative Fishery Organisation (CVO)	15.000	250	2012
Total	22.000	265	/

Fuente: fichas técnicas del MSC sobre pesquerías certificadas

El MSC representa dos tercios de las capturas holandesas de solla (65% de las capturas en 2013).

La demanda de productos del MSC se encuentra al alza, especialmente en los Países Bajos, Alemania y Reino Unido, todos ellos importantes mercados para la solla. Varias grandes superficies se han comprometido a suministrar productos del MSC, como Ahold, EDEKA, Sainsbury’s... No obstante, en Italia, mercado principal de la solla holandesa, los distribuidores no exigen esta certificación. Así, dependiendo del mercado, no todos los peces procedentes de pesquerías certificadas se venden al consumidor con el sello del MSC.

La solla certificada por el MSC genera una prima sobre el precio para los pescadores (aproximadamente 0,10 EUR/kg). Según las entrevistas realizadas, esta cifra cubre los costes de gestión y controles para la certificación del MSC. En los mercados alemán y holandés, el MSC suele ser una herramienta necesaria para acceder al mercado y no un modo de diferenciación.

El uso del logo del MSC en la fase de venta al por menor conlleva el pago de un canon al MSC por parte del distribuidor, cuya cuantía oscila entre el 0,3 y el 0,5% de las ventas.

### 2.2.4 Posible uso de aditivos

Los procesadores están autorizados para usar aditivos en la solla fileteada hasta un máximo del 10% del peso total. Los aditivos más usados son el E301 (ascorbato sódico) y el E331 (citrato de sodio). Los aditivos se emplean bajo petición del cliente y permiten reducir el precio y ampliar la fecha de caducidad. Esta tecnología se implementa en el mercado de gama baja, donde la competencia es alta.

Según las entrevistas, lo solicitan en particular los clientes italianos, pero no se usa en el mercado alemán. No hay datos disponibles sobre el porcentaje de producción con aditivos.

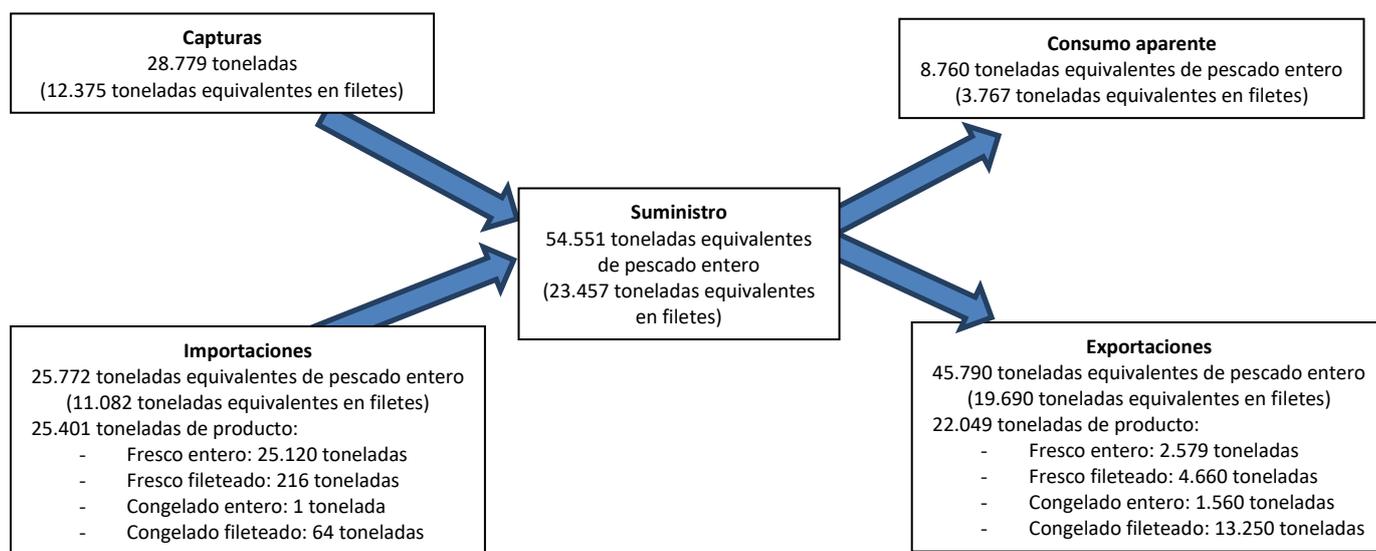
## 2.3 El mercado holandés

### 2.3.1 Balance de suministro

El consumo aparente de solla en los Países Bajos es de 8.760 toneladas equivalentes de pescado entero (3.767 toneladas equivalentes en filetes) en 2014.

Puede que se sobrestime este consumo nacional. Según la estimación de los expertos, el consumo de solla en los Países Bajos se encuentra alrededor de 2.500 toneladas equivalentes de pescado entero. Dicha sobrestimación puede deberse a un conteo doble entre importaciones y capturas debido a las embarcaciones británicas y alemanas que capturan solla en aguas holandesas. Además, algunas embarcaciones británicas venden directamente a procesadores y no a través de las lonjas, lo que incrementa las dificultades a la hora de hacer un seguimiento preciso del flujo de solla. Según EUMOFA, en 2014, las importaciones de solla fresca y entera en los Países Bajos alcanzaron las 11.843 toneladas de Reino Unido y las 3.834 toneladas desde Alemania.

**Figura 11 – Balance de suministro de la solla en los Países Bajos (2014)**



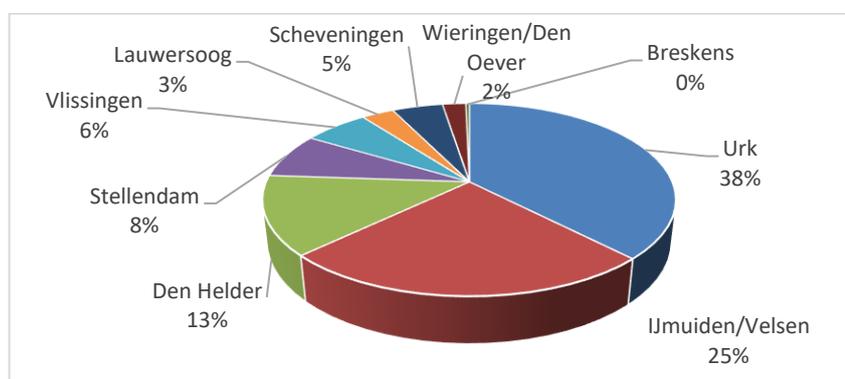
Filete = equivalente a un 43% del pescado entero

Fuente: EUMOFA, FAO

La solla capturada en los Países Bajos (por embarcaciones holandesas o británicas) se vende en lonja o directamente a procesadores. Las ventas directas de embarcaciones británicas a procesadores aumentaron de forma significativa en los últimos años. La lonja de Urk es la número uno de los Países Bajos, con un 38% del volumen de solla vendida en 2014; la de Ijmuiden/Velsen es la segunda (25%) y la de Den Helmer la tercera (13%) (ver figuras en la página siguiente).

El *Dutch Fish Marketing Board* ([www.dutchfish.nl](http://www.dutchfish.nl)) enumera 51 empresas relacionadas con la exportación de solla, de las cuales muchas también están implicadas en el procesado y están situadas en Urk.

**Figura 12 – Desglose del volumen de solla vendido en las diferentes lonjas de los Países Bajos (2014)**



Fuente: EUMOFA

El código CN8 para los filetes de solla fresca solo está disponible desde 2012. Por este motivo no es posible calcular de forma precisa el balance de suministro (incluyendo los filetes frescos) durante un periodo prolongado.

**Tabla 7 - Balance de suministro de la solla en los Países Bajos en 2012 y 2014 (filetes frescos incluidos)**

Toneladas	2012	2013	2014
Capturas	32.258	33.748	28.779
Importaciones	27.585	27.454	25.772
Suministro	<b>59.843</b>	<b>61.202</b>	<b>54.551</b>
Exportaciones	44.302	46.769	45.790
Consumo aparente	<b>15.541</b>	<b>14.432</b>	<b>8.760</b>

Fuentes: EUMOFA, FAO

Si no tenemos en cuenta los filetes frescos, el consumo aparente nacional creció notablemente entre 2003 y 2014 (7.247 toneladas en 2003 y 19.095 toneladas en 2014). Esta evolución puede estar relacionada con un sesgo estadístico con las capturas británicas en los Países Bajos (ver arriba).

**Tabla 8 - Balance de suministro de la solla en los Países Bajos entre 2003 y 2014 (filetes frescos no incluidos)**

Toneladas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Capturas	28.867	25.123	23.101	23.947	23.099	20.757	23.476	28.291	29.305	32.258	33.748	28.779
Importaciones	29.928	27.819	26.129	27.653	24.599	22.516	20.874	22.740	23.587	26.679	26.826	25.270
Suministro	<b>58.795</b>	<b>52.942</b>	<b>49.230</b>	<b>51.600</b>	<b>47.698</b>	<b>43.273</b>	<b>44.350</b>	<b>51.031</b>	<b>52.892</b>	<b>58.937</b>	<b>60.574</b>	<b>54.049</b>
Exportaciones	51.547	47.857	47.257	46.097	38.228	35.906	34.590	32.421	39.610	32.833	38.454	34.954
Consumo aparente	<b>7.247</b>	<b>5.085</b>	<b>1.973</b>	<b>5.503</b>	<b>9.470</b>	<b>7.367</b>	<b>9.760</b>	<b>18.610</b>	<b>13.283</b>	<b>26.104</b>	<b>22.120</b>	<b>19.095</b>

Fuentes: EUMOFA, FAO

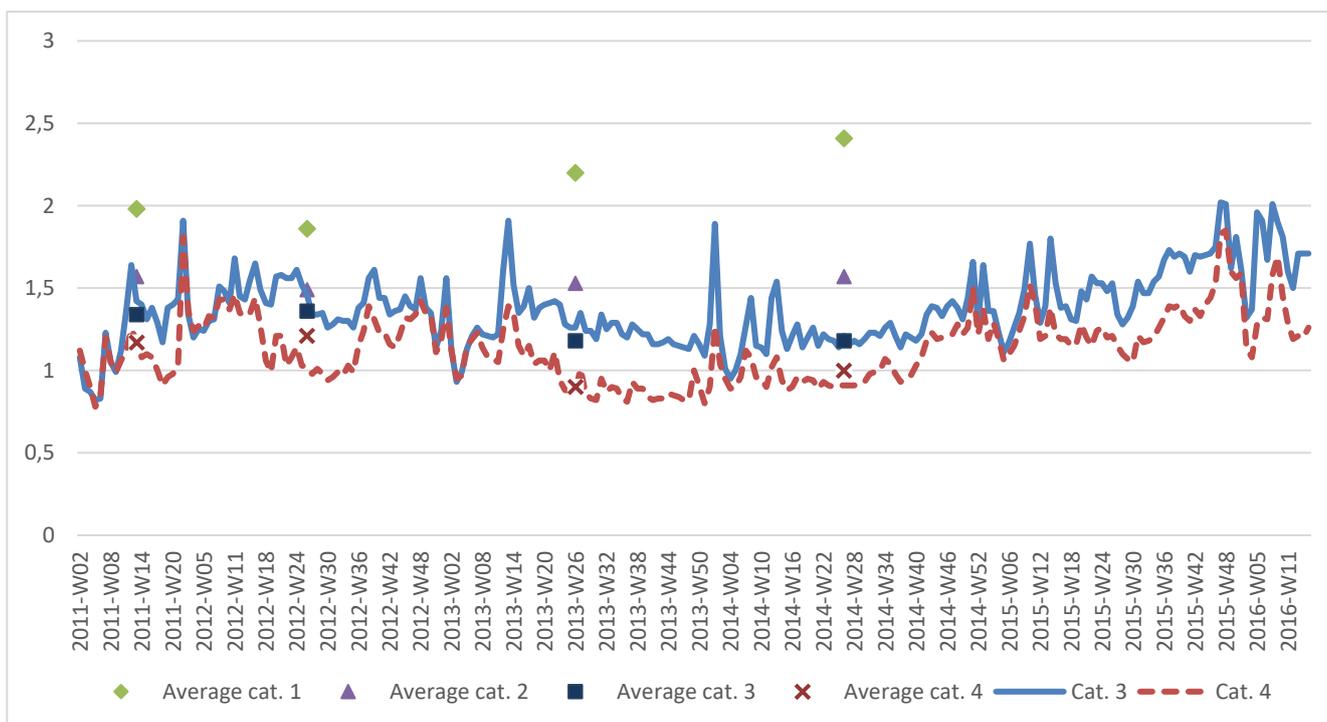
### 2.3.2 Precios de primera venta

Como se mencionó en el apartado 2.2.1, la oferta se segmenta según la talla. Entre 2011 y 2014, el precio de la solla de categoría 1 (talla más grande) subió en un 21,5% hasta alcanzar los 2,41 EUR/kg. Esta categoría incluye un porcentaje limitado de capturas (7% en 2014). El precio de los peces de categoría 2 se mantuvo estable (-0,4%) en 1,57 EUR/kg.

Los precios de las dos categorías que reúnen la mayor proporción de capturas disminuyeron entre 2011 y 2014, especialmente los de categoría 4 (menor tamaño), en un -14,7%, hasta alcanzar 1 EUR/kg (en un -11,9% en los de categoría 3) (fuente: basado en PEFA). Dichos precios fueron bajos para los pescadores que podrían fijar como especies objetivo otras más atractivas en términos de precio, como el lenguado.

El precio de la solla aumentó de forma considerable desde finales de 2014 y notablemente durante el verano y el otoño de 2015: el precio de la categoría 4 alcanzó 1,85 EUR/kg en la lonja de Ijmuiden en noviembre de 2015 y 1,69 EUR/kg en febrero de 2016. Ninguna de las diferentes partes interesadas había anticipado este incremento en el precio. Esto permite que los pescadores aumenten la rentabilidad de sus empresas. Sin embargo, algunos procesadores se enfrentan a dificultades si venden su solla a distribuidores con un contrato de larga duración (este tipo de contrato puede durar unos meses o un año). En este caso, se comprometieron a proveer a los distribuidores con un precio fijo con la hipótesis de un precio de primera venta situado entre 1 y 1,50 EUR/kg (hipótesis de precios a principios de año, basada en entrevistas). La situación puede evolucionar a la finalización del contrato, cuando se renegocie el precio.

**Figura 13 – Precio anual medio de la solla por categoría entre 2011 y 2014 y precio semanal de la solla en las categorías 3 y 4 entre 2011 y 2016 en la lonja de Ijmuiden (EUR/kg)**



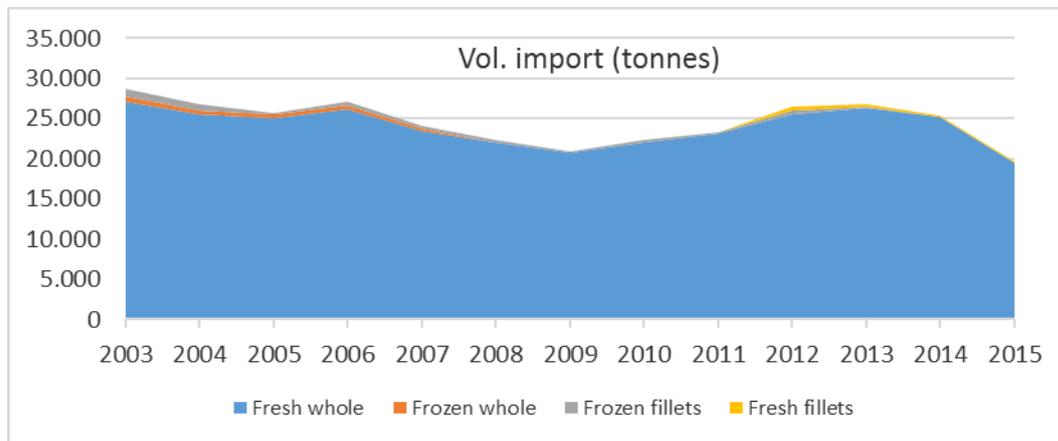
Fuente: PEFA (precio anual medio) y EUMOFA (precio semanal)

### 2.3.3 Importaciones

Las importaciones holandesas alcanzaron las 19.693 toneladas y los 32,2 millones de euros en 2015. Más del 90% del volumen y del valor están constituidos por solla fresca y entera (respectivamente el 98,6% y el 93,1%).

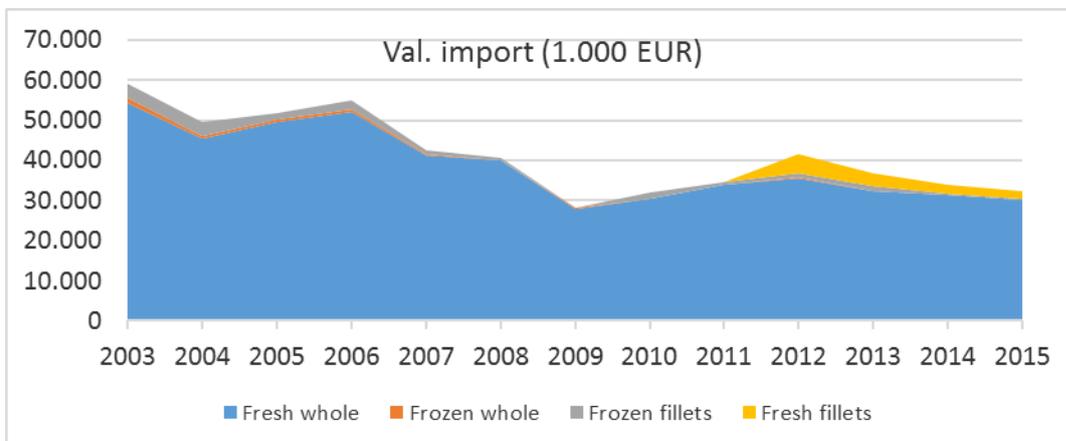
Las importaciones en los Países Bajos están vinculadas a la disponibilidad de la solla en la UE (la UE representa el 85,6% de las capturas de solla en el mundo en 2014) y, por consiguiente, a la evolución de los TAC y las cuotas. Las importaciones siguieron una tendencia negativa entre 2003 y 2009 (-27,4% en volumen) y aumentaron entre 2009 y 2014 (+20,9% en volumen, excluyendo filetes frescos). Sin embargo, registraron un gran descenso en 2015: -22,5% en volumen y -5,4% en valor.

**Figura 14 – Volumen de solla importada en los Países Bajos entre 2003 y 2015 (filetes frescos solo desde 2012)**



Fuente: EUMOFA

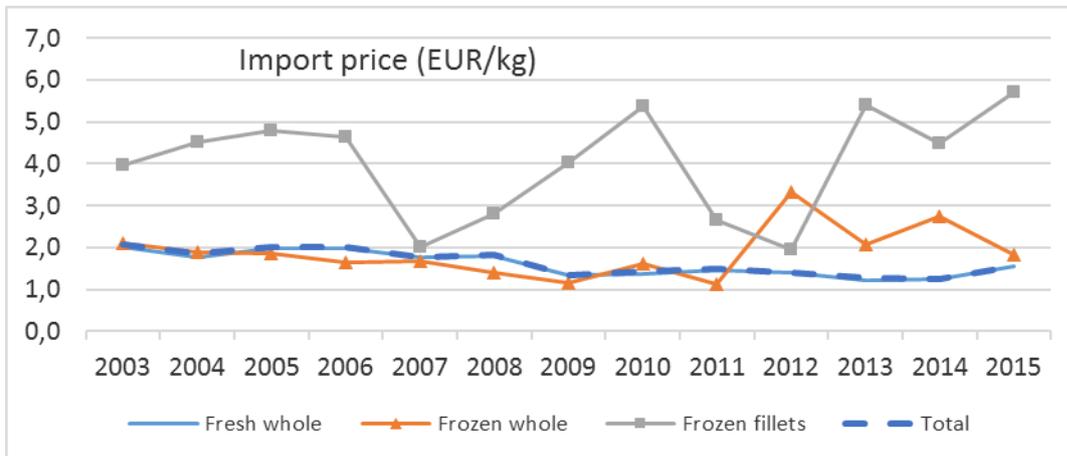
**Figura 15 – Valor de la solla importada en los Países Bajos entre 2003 y 2015 (filetes frescos solo desde 2012)**



Fuente: EUMOFA

El precio de la solla y de los productos de la solla importados en los Países Bajos disminuyó entre 2003 y 2015: 2,07 EUR/kg en 2003, 1,82 EUR/kg en 2006 y 1,56 EUR/kg en 2015.

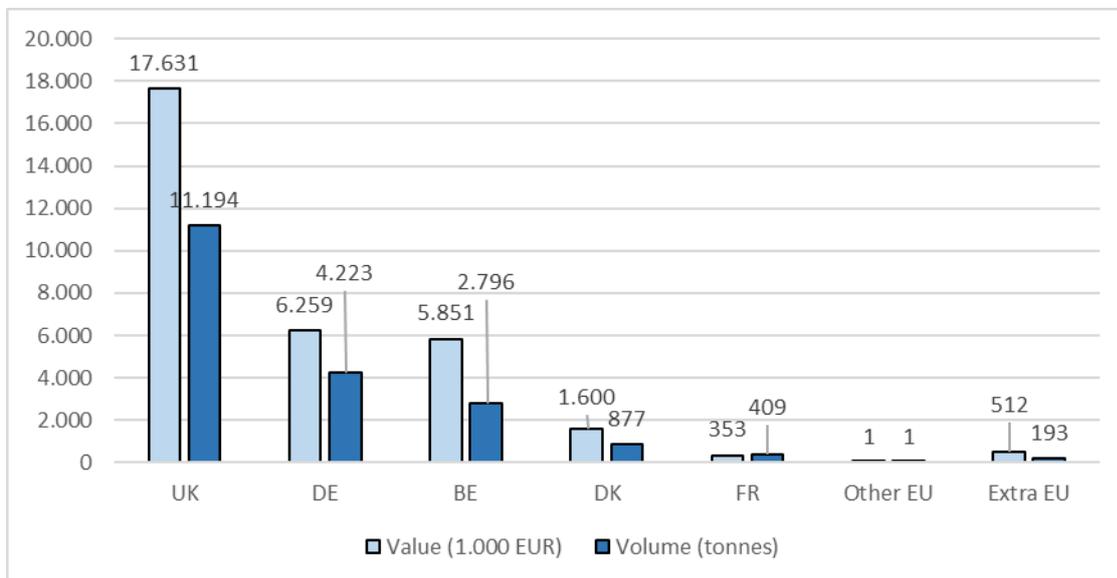
**Figura 16 – Precio de la solla importada en los Países Bajos entre 2003 y 2015**



Fuente: EUMOFA

Reino Unido representa el 56,8% del volumen importado en 2015; este alcanza un 92,5% con Alemania y Bélgica. Como se mencionó anteriormente, algunas de las importaciones de Reino Unido están constituidas por especies desembarcadas en los Países Bajos por la flota británica.

**Figura 17 - Importaciones de solla en los Países Bajos según su origen (2015)**



Fuente: EUMOFA

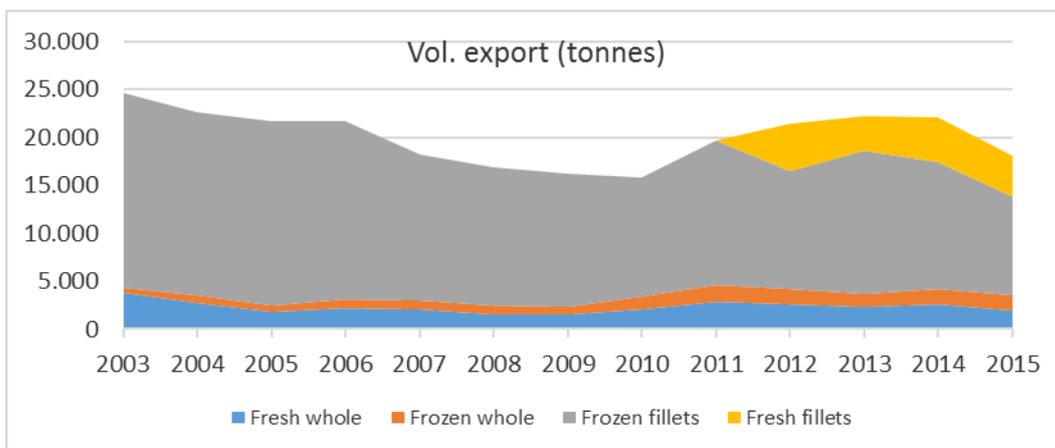
### 2.3.4 Exportaciones

Las exportaciones de solla de los Países Bajos alcanzaron las 18.117 toneladas de productos y 106 millones de euros en 2015:

- Los filetes congelados representaron el 56,7% del volumen y el 54,6% del valor.
- Los filetes frescos representaron el 23,6% del volumen y el 30,1% del valor.
- La solla entera (tanto fresca como congelada) representa el 19,7% del volumen y el 15,3% del valor.

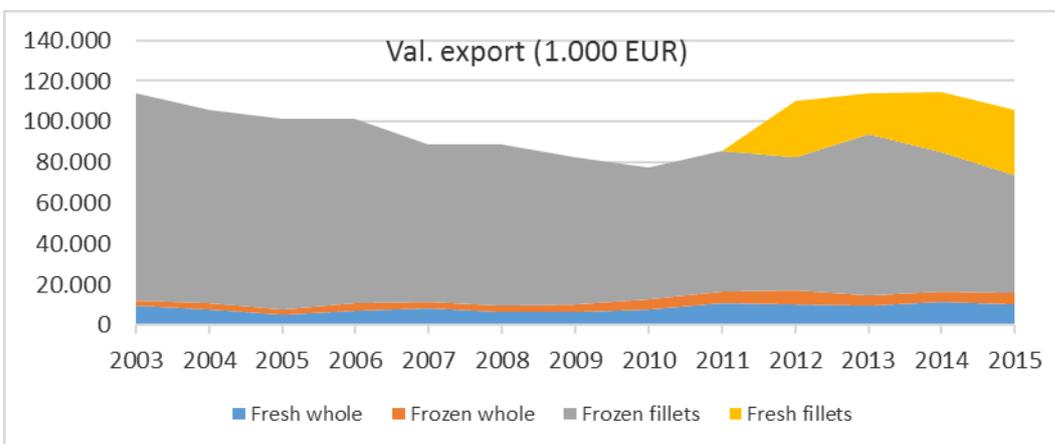
Las exportaciones siguieron una tendencia negativa entre 2003 y 2010 (-35,7% en volumen y -31,8% en valor) y aumentaron entre 2010 y 2014 (+9,8% en volumen y +9,2% en valor, excluyendo los filetes frescos). En 2015, las exportaciones disminuyeron un 17,8% en volumen y un 7,4% en valor.

**Figura 18 – Volumen de solla exportada por los Países Bajos entre 2003 y 2015 (filetes frescos solo desde 2012)**



Fuente: EUMOFA

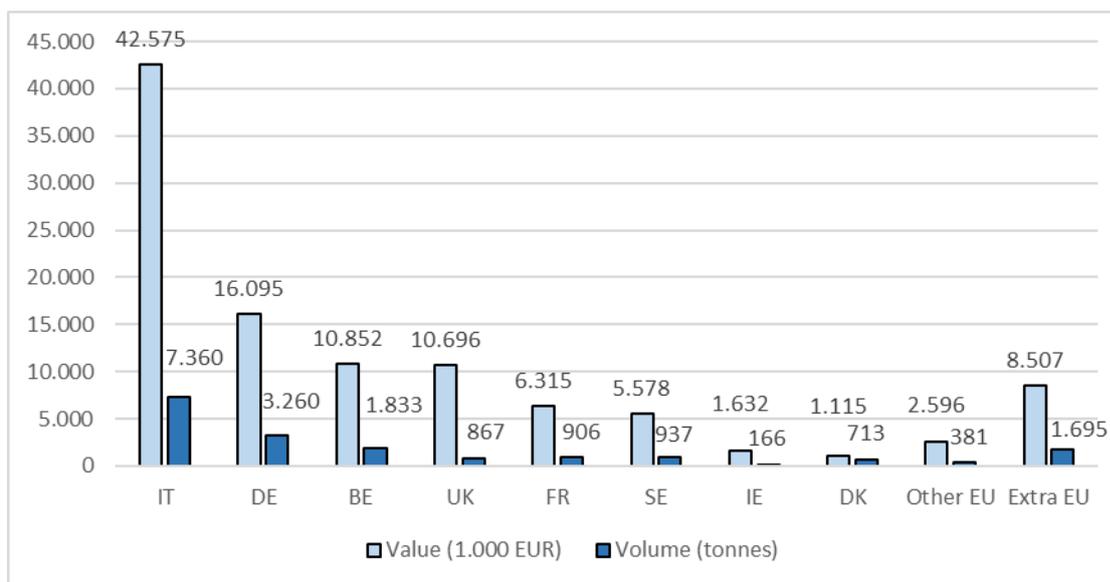
**Figura 19 – Valor de la solla exportada por los Países Bajos entre 2003 y 2015 (filetes frescos solo desde 2012)**



Fuente: EUMOFA

En 2015, el principal mercado para las exportaciones holandesas fue Italia, con un 40,2% de las ventas en valor. El segundo fue Alemania, con un 15,2%. Bélgica y Reino Unido representaron un 10% cada uno.

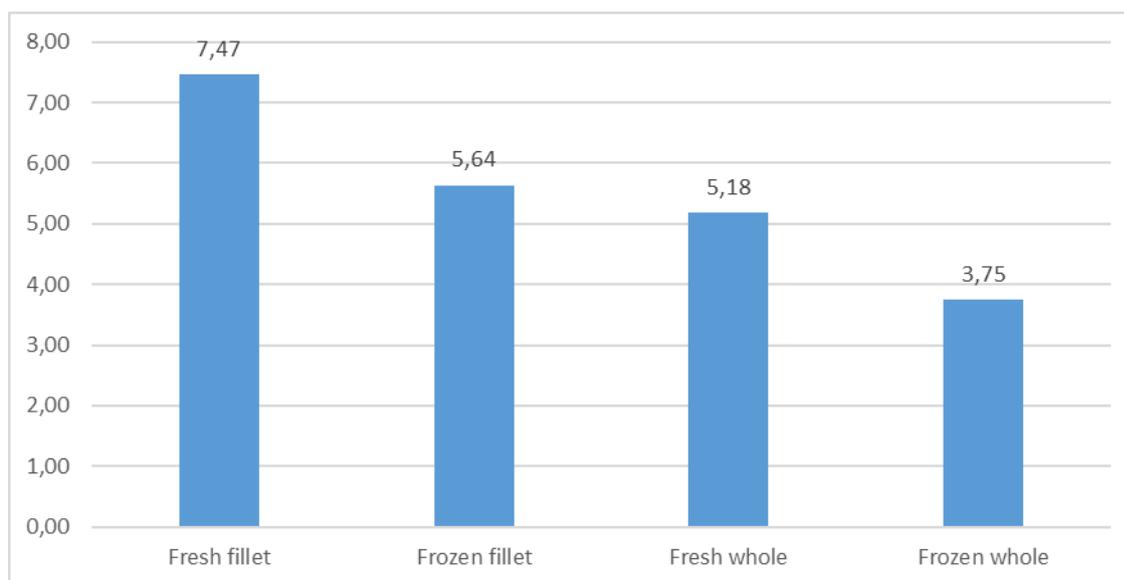
**Figura 20 – Exportaciones de solla de los Países Bajos por destino (2015)**



Fuente: EUMOFA

La siguiente figura muestra el precio de los productos de la solla exportados desde los Países Bajos en 2015. El precio de los filetes frescos es un 24% superior al de los filetes congelados.

**Figura 21 – Precio de los productos de la solla exportados de los Países Bajos (EUR/kg, 2015)**

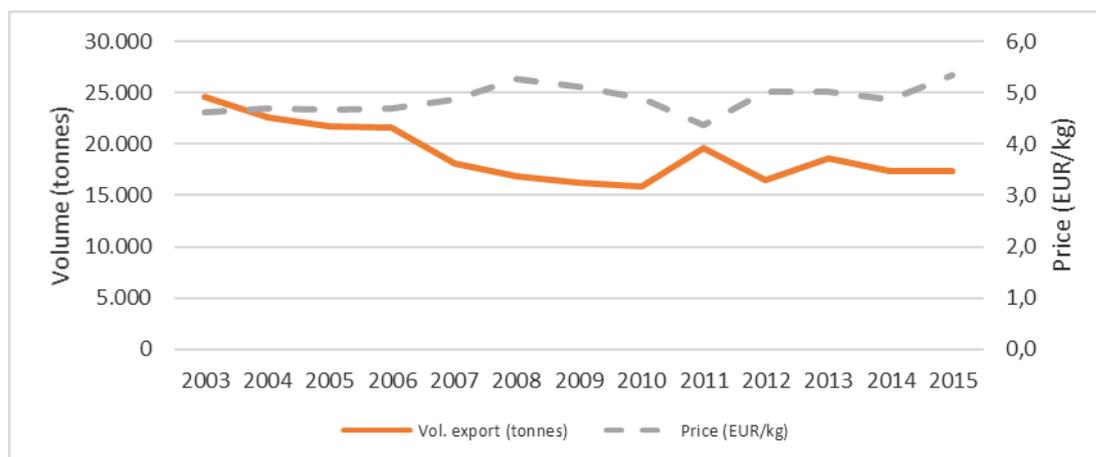


Fuente: EUMOFA

El precio de los productos de la solla exportados de los Países Bajos aumentó un 15,8% entre 2003 y 2015. No obstante, se observa una disminución en el precio entre 2009 y 2011 (-17,1%) y un incremento del volumen exportado en 2011 (+24,1%).

Durante el período 2003-2015 el volumen disminuyó en un 29,4% (sin contabilizar los filetes frescos).

**Figura 22 – Volumen y precio de los productos de la solla exportados desde los Países Bajos entre 2003 y 2015 (filetes frescos excluidos)**



Fuente: EUMOFA

Las figuras de la página siguiente muestran la evolución del precio y el volumen exportado de los Países Bajos por producto de la solla entre 2003 y 2015 (de 2012 a 2015 para filetes frescos).

- Filetes congelados

Este es el principal producto de la solla exportado. Mientras las exportaciones disminuyeron en un 49,4% entre 2003 y 2015 (aun cuando se observó una tendencia al alza desde 2010), el precio de los filetes congelados aumentó en un 12,7% durante este periodo.

- Filetes frescos

Solo existen datos disponibles para el periodo 2012-2015.

El precio aumentó un 33,7% en tres años, mientras que el volumen disminuyó un 13,3%: -27,5% en 2013, +30,3% en 2014 y -8,3% en 2015.

- Solla fresca y entera

Las exportaciones de solla fresca y entera disminuyeron un 48,6% en volumen entre 2003 y 2015. Siguen la tendencia de las capturas: -59,8% desde 2003 hasta 2009, una tendencia positiva a continuación (+71,1% entre 2009 y 2014) y una disminución en 2015 (-25,2%).

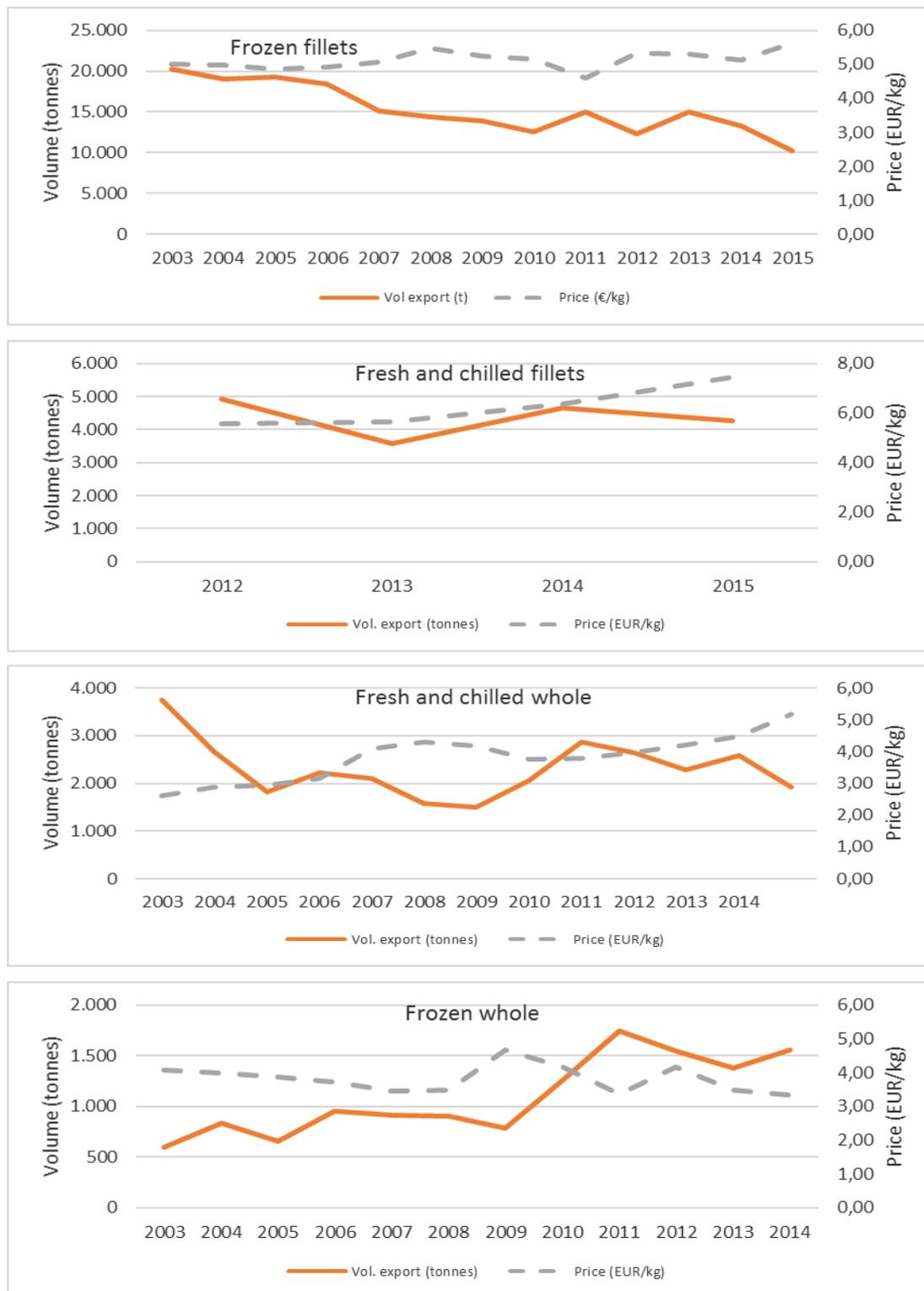
El precio de las exportaciones se incrementó todos los años, excepto en 2009 y 2010. Entre 2003 y 2014, aumentó desde los 2,61 EUR/kg hasta los 5,18 EUR/kg (+98,4%).

- Solla fresca y congelada

El volumen exportado sigue siendo limitado, pero se encuentra en una tendencia positiva (+175,2% entre 2003 y 2015) con una disminución de precio: -8,0%. A diferencia de otros productos de la solla, las exportaciones de solla entera y congelada aumentaron durante los últimos 10 años.

- 2003-2009: +30,8%
- 2009-2014: +30,9%

**Figura 23 – Volumen y precio de los productos de la solla exportados desde los Países Bajos entre 2003 y 2015**



Fuente: EUMOFA

## 2.4 Resumen de los principales mercados comunitarios de destino para la solla holandesa

### 2.4.1 Italia

Italia es el primer mercado de exportación para los Países Bajos. El 100% del suministro italiano se basa en importaciones, ya que no existe la captura de solla en Italia. Los Países Bajos representa el 57% del volumen de productos de la solla importados en Italia en 2015.

**Tabla 9 – Balance de suministro de la solla en Italia en 2014**

Toneladas	Equivalentes en pescado entero	Equivalentes en filetes
Capturas	0	0
Importaciones	28.002	12.041
Suministro	28.002	12.041
Exportaciones	130	32
Consumo	27.873	12.009

Filete = 43% del equivalente entero

Fuente: EUMOFA, FAO

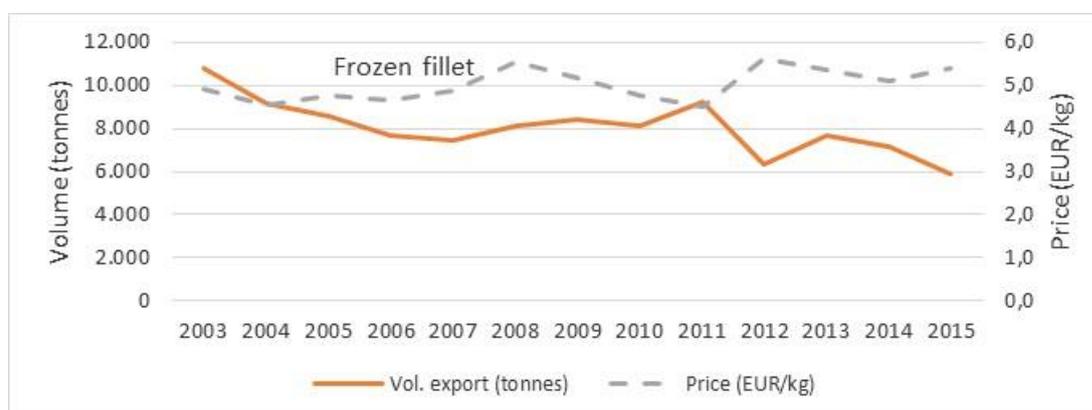
Entre 2003 y 2015, las exportaciones de los Países Bajos a Italia disminuyeron un 35,2% en volumen y un 31,7% en valor.

Las importaciones en Italia son principalmente de filetes congelados (75% del volumen en 2015). El 78% de dicho volumen procede de los Países Bajos.

Observamos la misma tendencia en las exportaciones de filetes congelados de los Países Bajos a Italia que en el total de exportaciones de filetes congelados de los Países Bajos:

- Gran disminución de volumen: -33,5%;
- Bajo aumento de precio: +3,9%.

**Figura 24 – Volumen y precio de los filetes congelados de solla exportados de los Países Bajos a Italia entre 2003 y 2015**



Fuente: EUMOFA

## 2.4.2 Alemania

Alemania constituye el segundo mercado para la solla holandesa. El 75% del suministro nacional se basa en importaciones; los Países Bajos representó el 43% de las importaciones alemanas en 2015.

Alemania también se muestra activa en el mercado exportador, con 6.195 toneladas en 2014 (en pescado entero), que representan el 33% del suministro, el 45% de las importaciones y el 134% de las capturas.

Las importaciones suelen ser filetes (frescos y congelados) y las exportaciones solla fresca entera.

**Tabla 10 - Balance de suministro de la solla en Alemania en 2014**

Toneladas	Equivalentes en pescado entero	Equivalentes en filetes
Capturas	4.634	1.993
Importaciones	13.887	5.972
Suministro	18.521	7.964
Exportaciones	6.195	2.664
Consumo	12.326	5.300

Filete = 43% del equivalente entero

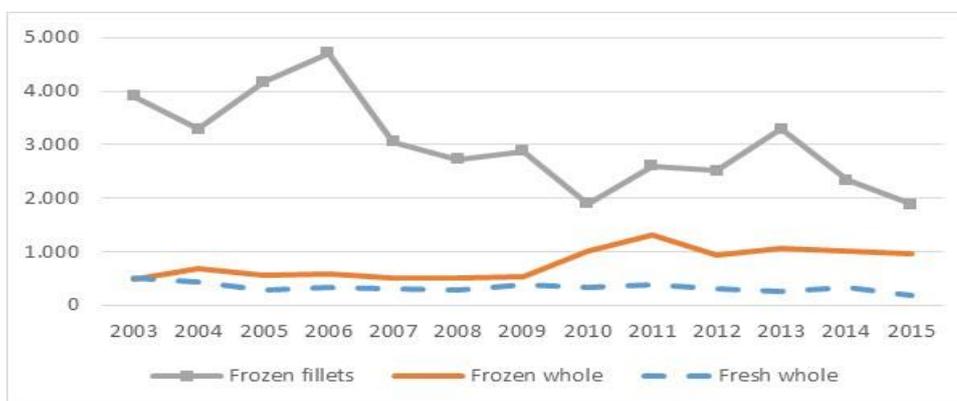
Fuente: FAO, EUMOFA

Las capturas de solla se incrementaron notablemente entre 2007 y 2014 en Alemania (+59%), y el total de capturas alcanzó las 4.634 toneladas en 2014.

Las exportaciones de los Países Bajos se redujeron considerablemente entre 2003 y 2015:

- Los filetes congelados, que representaron el 57,9% del total de exportaciones en 2015, disminuyeron un -51,7% en volumen entre 2003 y 2015. Se pueden observar tres periodos:
  - Tendencia negativa entre 2003 y 2010: -51,3%;
  - Tendencia positiva entre 2010 y 2013: +73,0%;
  - Gran descenso en 2014 y 2015: -42,7%.
- Solla entera congelada: representa el 29,7% del volumen exportado y disminuyó un 51,7% entre 2003 y 2015.
- Los filetes frescos representan un 6,3% del volumen exportado en 2015.
- Solla entera fresca: solo representa el 6,0% del volumen exportado en 2015. Disminuyó un 62,5% durante este periodo.

**Figure 25 - Volumen de productos de la solla exportados de los Países Bajos a Alemania**



Fuente: EUMOFA

### 2.4.1 Bélgica

Bélgica es el tercer mercado para la solla holandesa. En 2014, el 59% del suministro nacional se basó en capturas nacionales y el 41% en importaciones. Bélgica está fuertemente orientada hacia las exportaciones; el 87% de su suministro se exporta (12.928 toneladas equivalentes de pescado entero en 2015). En 2015, el 39,1% del volumen importado en Bélgica (equivalente en pescado entero) proviene de los Países Bajos.

**Tabla 11 - Balance de suministro de la solla en Bélgica en 2014**

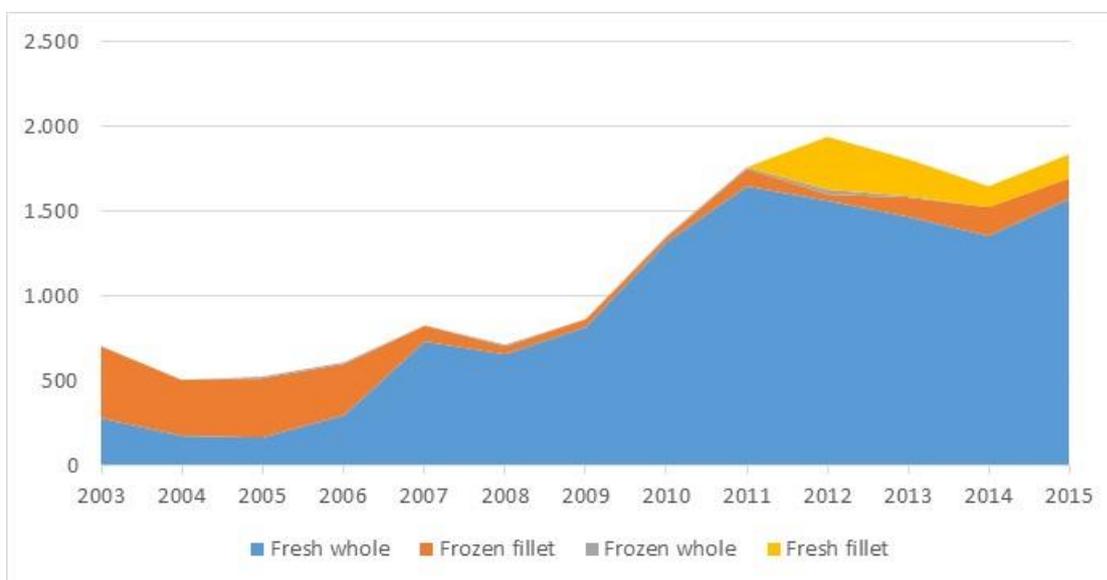
Toneladas	Equivalentes en pescado entero	Equivalentes en filetes
Capturas	8.868	3.813
Importaciones	6.058	2.605
Suministro	14.926	6.418
Exportaciones	12.928	5.559
Consumo	1.997	859

Filete = 43% del equivalente entero

Fuente: FAO, EUMOFA

Las exportaciones de los Países Bajos a Bélgica aumentaron un 140% entre 2003 y 2015 (excluyendo filetes frescos). Esto se debe a un gran aumento del pescado entero y fresco, que supuso 276 toneladas en 2003 y 1.569 toneladas en 2015 (+469%).

**Figura 26 – Volumen de productos de la solla exportados de los Países Bajos a Bélgica**



Fuente: FAO, EUMOFA

### 3 LOS PRECIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Este capítulo propone el análisis de precios y tendencias en las distintas etapas de la cadena de suministro de la solla en los Países Bajos, con el objetivo de establecer un marco para el análisis de la transmisión de precios (capítulo 4).

#### 3.1 Fuentes de información de los precios

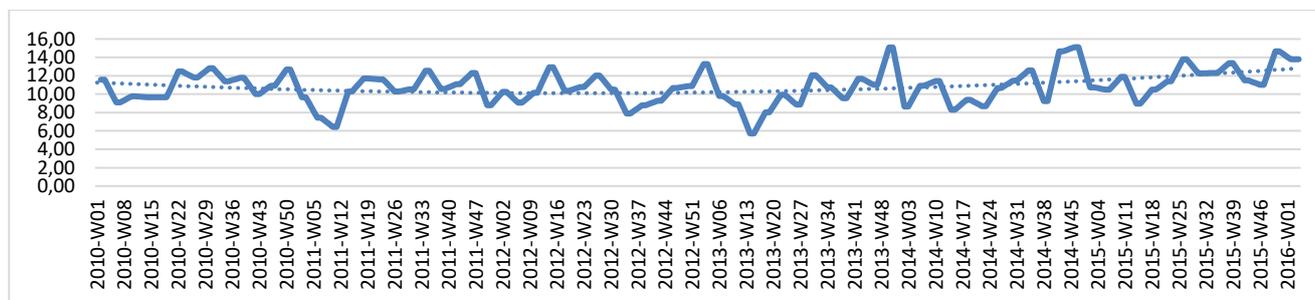
Mientras que el capítulo 4 se basa en datos recopilados a través de entrevistas directas con las partes interesadas, el capítulo 3 enumera fuentes consistentes y accesibles de forma regular, así como el contenido de la información proporcionada por cada una de ellas.

**Tabla 12 – Fuentes de los precios**

Etapa de la cadena de suministro	Tipo de precio	Frecuencia	Fuente
Primera venta	Precio en lonja por categoría de talla	Diaria, semanal, mensual, anual	PEFA EUMOFA
Primera venta	Precio en lonja	Mensual, anual	EUMOFA
Importación / exportación	Precios de importación y exportación	Mensual, anual	EUMOFA
Venta al por menor	Precio de venta al por menor para la solla entera	Semanal	EUMOFA

La siguiente figura muestra el precio de venta al por menor (EUR/kg) de la solla entera en los Países Bajos.

**Figura 27 – Precio de venta al por menor de la solla entera en los Países Bajos entre 2010 y 2016 (EUR/kg)**



Fuente: EUMOFA

Además de fuentes estadísticas sobre precios, aportamos abajo los resultados de una visita al distribuidor número uno en los Países Bajos, Ahold. Las características de las tres unidades de venta al consumidor de solla se presentan en la siguiente tabla.

**Tabla 13 – Precios de venta al por menor (noviembre de 2015)**

	Número de filetes	Peso (g)	Peso (g) /filete	Precio (EUR / unidad de venta)	Precio (EUR/kg)	Comentario
Unidad de venta al consumidor 1	3	210	70	3,57	17,00	MSC
Unidad de venta al consumidor 3	2	300	150	6,00	20,00	MSC
Unidad de venta al consumidor 2	2	360	180	4,32	12,00	MSC, con piel negra

Fuente: estudio de EUMOFA

## 4 ESTRUCTURA DE LOS PRECIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Proponemos el análisis de la transmisión de precios de dos cadenas de suministro:

- Filetes frescos certificados por el MSC y vendidos en el mercado holandés por una gran superficie;
- Filetes congelados exportados a Italia.

### 4.1 Filetes frescos en el mercado holandés

La siguiente tabla muestra los diferentes costes de los filetes frescos de solla comercializados en el mercado holandés.

**Tabla 14 – Costes y márgenes de los filetes de solla frescos en grandes superficies en los Países Bajos (noviembre de 2015)**

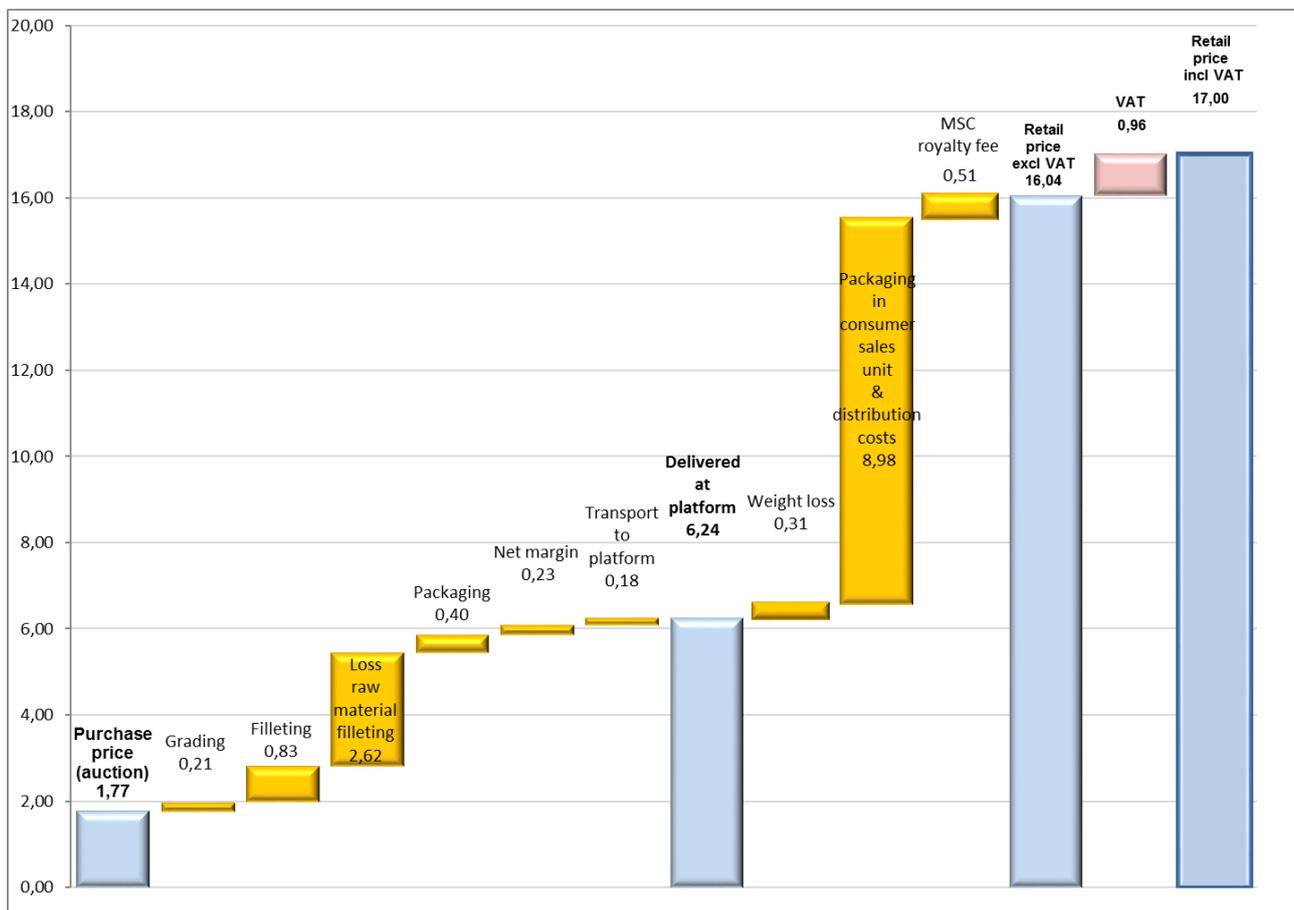
	Costes y márgenes
Clasificación	0,12 – 0,30 EUR / kg
Fileteado	0,75 -0,98 EUR / kg
Pérdida de materia prima durante el fileteado	Rentabilidad: 38-50%
Embalaje	0,31 – 0,40 EUR / kg
Margen neto del procesador	0 - 5%
Transporte a plataforma	0,18 EUR / kg
Pérdida de peso	10%
Empaquetado en la unidad de venta al consumidor / costes de distribución	8,98 EUR / kg
Canon MSC	3% - 5%
IVA	6%
Precio de venta al por menor (IVA inc.)	17 – 20 EUR / kg

La siguiente figura ilustra la transmisión de precios en la cadena de suministro de los filetes de solla frescos en el mercado holandés. Dicha figura se ha creado con la información recopilada a través de entrevistas con procesadores de pescado y el gerente de compras de una gran superficie en noviembre de 2015.

El precio de referencia del pescado en la etapa de primera venta es el de la lonja de Urk a 9 de noviembre de 2015:

- pescado eviscerado;
- talla de categoría 3;
- certificado por el MSC.

**Figura 28 – Transmisión de precios de los filetes frescos certificados por el MSC en el mercado holandés (in EUR/kg)**



## 4.2 Filetes congelados exportados a Italia

La siguiente tabla muestra los diferentes costes de los filetes congelados de solla comercializados en el mercado italiano.

**Tabla 15 – Costes y márgenes de los filetes congelados de solla exportados a Italia (noviembre de 2015)**

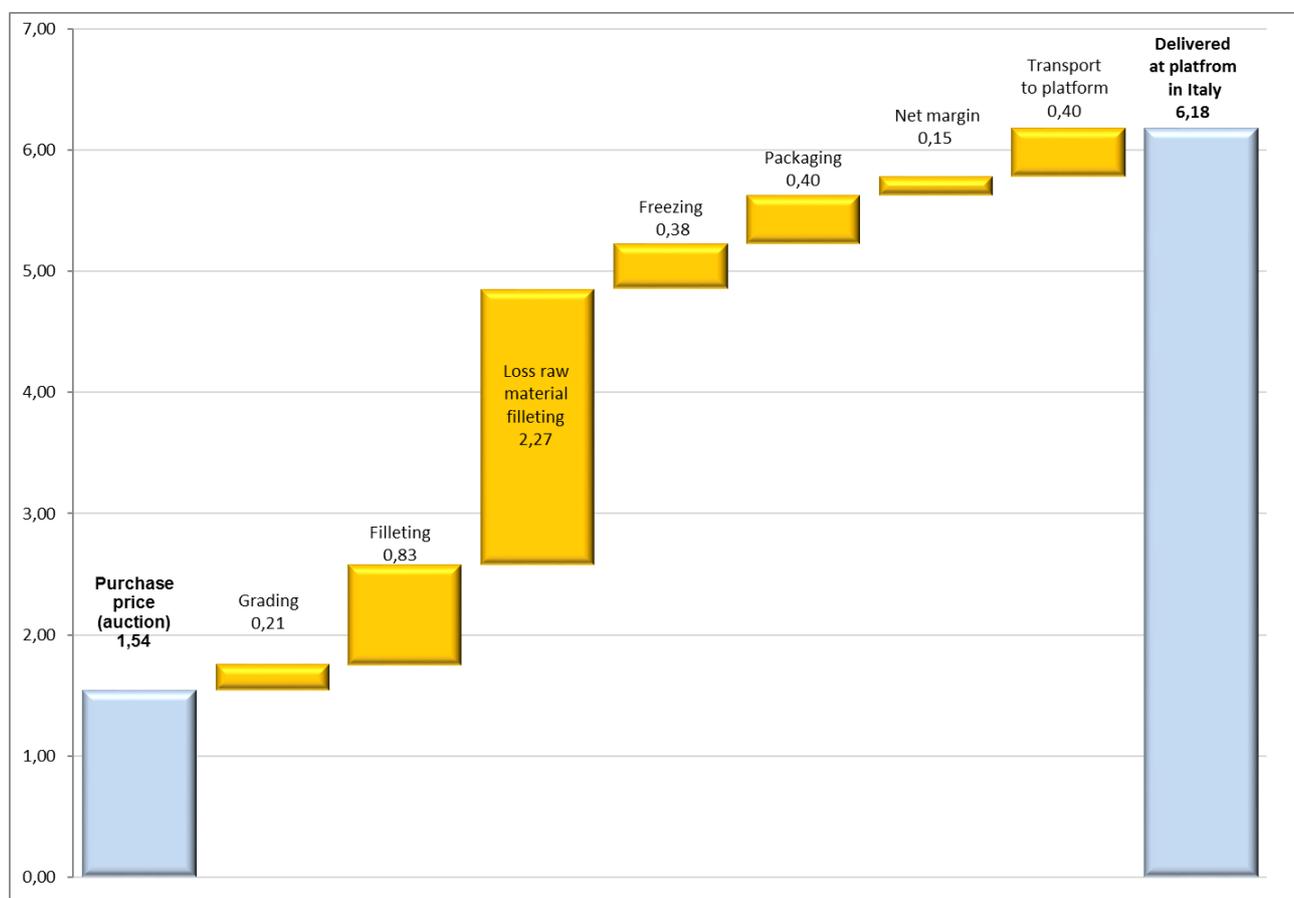
	Costes y márgenes
Clasificación	0,12 – 0,30 EUR/kg
Fileteado	0,75 – 0,98 EUR/kg
Pérdida de materia prima durante el fileteado	Rendimiento: 38-50%
Congelado	0,35 – 0,40 EUR/kg
Embalaje	0,31 – 0,40 EUR/kg
Margen neto	0 - 5%
Transporte a plataforma	0,50 EUR/kg

La siguiente figura ilustra la transmisión de precios en la cadena de suministro de los filetes congelados de solla en el mercado italiano. Dicha figura se ha creado con la información recopilada a través de entrevistas con procesadores de pescado en noviembre de 2015.

El precio de referencia del pescado en la etapa de primera venta es el de la lonja de Urk a 9 de noviembre de 2015:

- pescado eviscerado;
- talla de categoría 4;

**Figura 29 – Transmisión de precios de las exportaciones holandesas de filetes congelados a Italia (en EUR/kg)**



## 4.3 ANEXOS

### 4.3.1 Fuentes empleadas

- Ministerio de Economía de los Países Bajos
- EUMOFA
- FAO
- CIEM
- PEFA
- MSC
- Visveiling URK BV

### 4.3.2 Entrevistas

- Ahold
- Ekofish Group
- MSC Netherlands
- Neerlandia - Urk
- North Seafood
- Osprey Fish
- Van Der Lee
- VisNed



"Estructura en la cadena de suministro de la sollaen en los Países Bajos" es publicado por la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la Comisión Europea.

**Editor:** Comisión Europea, Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca, Director General.

**Exención de responsabilidad:** A pesar de que la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca es la institución responsable de la producción general de la presente publicación, las perspectivas y conclusiones en ella recogidas reflejan la opinión de los autores y no necesariamente la de la Comisión ni de sus funcionarios.

© Unión Europea, 2021

KL-01-21-058-ES-N

ISBN: 978-92-76-29799-4

DOI: 10.2771/759713

Reproducción autorizada previa notificación a la fuente documental.

Página 3, foto, fuente: Scandinavian Fishing Year Book.

**SI DESEA OBTENER MÁS INFORMACIÓN O REALIZAR UN COMENTARIO:**

Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca

B-1049 Bruselas

Tel.: +32 229-50101

Correo electrónico: [contact-us@eumofa.eu](mailto:contact-us@eumofa.eu)



EUROPEAN MARKET OBSERVATORY FOR FISHERIES AND AQUACULTURE  
(EUMOFA)

# EUM OFA

European Market Observatory for  
Fisheries and Aquaculture Products

[www.eumofa.eu](http://www.eumofa.eu)



Oficina de Publicaciones  
de la Unión Europea

Maritime  
Affairs and  
Fisheries