

Camarón ecuatoriano en el mundo

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca





Introducción

/ Introducción



- Ecuador es el mayor productor y exportador de camarón cultivado del mundo.
- La acuicultura de camarón representa un sector clave para la economía ecuatoriana, generando empleo e ingresos.
- El gobierno ecuatoriano ha implementado políticas para promover la sostenibilidad y la calidad del camarón ecuatoriano.

/ Introducción



- El sector del camarón en Ecuador es un motor de la economía nacional.
- Su liderazgo en producción y exportación lo convierte en un actor fundamental en el mercado global de productos del mar.
- El gobierno ecuatoriano reconoce la importancia de este sector y ha implementado políticas para garantizar su sostenibilidad y competitividad.




Contenido

Contenido

- I. Identificación de mercados internacionales.**
- II. Estrategias de Promoción y marketing.**
- III. Desarrollo de marca y posicionamiento.**





I. Identificación de mercados internacionales.

Identificación de mercados internacionales

Importancia del Comercio Exterior y la promoción para la exportación de camarón

El Comercio Exterior y la Promoción son cruciales para impulsar las exportaciones de camarón, un producto clave de la industria ecuatoriana.

Una estrategia sólida de comercialización internacional y posicionamiento de marca pueden abrir nuevos mercados y aumentar la demanda global por el camarón ecuatoriano, reconocido por su calidad y singularidad.



Identificación de mercados internacionales

La identificación de mercados internacionales relevantes es fundamental para el éxito de las exportaciones de camarón.

Los **principales mercados** para el camarón ecuatoriano son Estados Unidos, China, la Unión Europea, Japón y Asia Oriental.

Al analizar estos mercados, es importante considerar **factores** como la demanda del consumidor, las preferencias, las barreras comerciales, la competencia y la capacidad logística.



Identificación de mercados internacionales

China: Como el mayor consumidor mundial de camarones, China representa una oportunidad significativa. Ecuador, por ejemplo, ha sido un proveedor clave para el mercado chino.

Estados Unidos: A pesar de la competencia, sigue siendo un mercado importante. El camarón mexicano también busca posicionarse allí.

Europa: Países como Francia y España son consumidores tradicionales de camarón. La certificación orgánica puede ser un diferenciador .



/ Fuentes Estadísticas de Comercio Exterior

¿Cómo lo hacemos?



Estadísticas de Exportaciones
Flujos por productos y países de las exportaciones que se llevan a cabo durante un período de tiempo determinado.



Estadísticas de Importaciones
Flujos por productos y países de las importaciones que se llevan a cabo durante un período de tiempo determinado.

Balanza Comercial
Es el registro económico de un país donde se detallan las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, los ingresos menos los pagos del comercio de mercancías de un país.



/ Análisis para Identificación de mercados:

Análisis de la demanda global de camarón

Crecimiento de la población

La población mundial en constante crecimiento ha aumentado la demanda de proteína de mar, incluyendo camarón, como fuente de alimento saludable y sostenible.

Diversificación de productos

Los consumidores buscan cada vez más variedad en los productos de camarón, desde platos congelados hasta snacks y elaborados, impulsando la innovación en la industria.

1

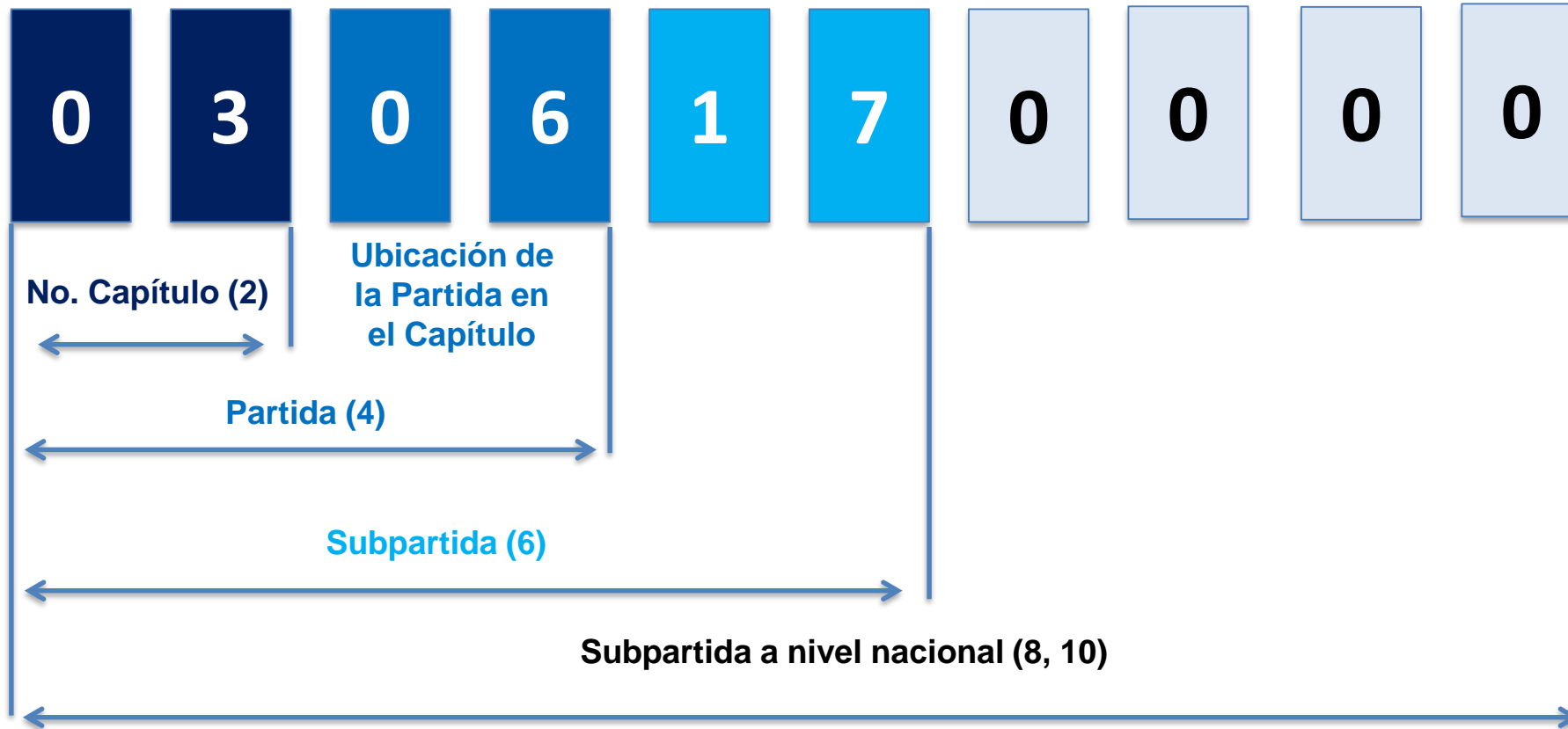
2

3

Cambios en los patrones de consumo

Los mercados emergentes, como China e India, han presentado un aumento significativo en el consumo de camarón a medida que las clases medias se expanden y adoptan estilos de vida más occidentalizados.

Subpartida arancelaria del Sistema armonizado



VII Enmienda
Resolución 02-2023
del COMEX,
Septiembre 2023



Subpartida arancelaria

Es el código por medio del cual podemos identificar los productos en el Sistema Armonizado de Codificación de Mercancías. Nos sirve para poder conocer las cifras de comercio exterior y requisitos que debe cumplir el producto.

[Resolución-002-2023.pdf \(produccion.gob.ec\)](#)

Identificación de mercados internacionales

TRADE MAP
Trade statistics for international business development

<https://www.trademap.org/>

- Estadísticas mundiales de comercio de bienes y servicios.
 - Bilateral o multilateral.
- Comercio potencial entre los países de estudio.
- Creación de grupos de productos y países.
- Indicadores de comercio.



TRADE MAP

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.



Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas Más Iniciar sesión Español

Trade Map proporciona - en forma de tablas, gráficos y mapas - indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras. Trade Map cubre 220 países y territorios y 5300 productos del Sistema Armonizado. Los flujos comerciales mensuales, trimestrales y anuales están disponibles desde el nivel más agregado hasta el nivel de línea arancelaria.

Importaciones Exportaciones

Servicio Producto Single Grupo

País Region

Socio Región

Indicadores Series Anuales Series Trimestrales Series Mensuales Empresas

Participación en los mercados importadores en 2022
País exportador : Estados Unidos de América

Mercados importadores en 2022
País exportador : Estados Unidos de América

Oferta nacional y demanda internacional en 2022
País exportador : Estados Unidos de América

Identificación de mercados internacionales: Top 15 Importadores (87.6%)

Importadores	Valor importado en 2022 (miles de USD)	Saldo comercial 2022 (miles de USD)	Cantidad importada en 2022	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2021-2022 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)
Mundo	\$ 22,952,897	\$ -353,789	2,837,217	Toneladas	\$ 8,090	9	11	11	100
Estados Unidos de América	\$ 5,988,568	\$ -5,944,667	621,285	Toneladas	\$ 9,639	7	5	-6	26.1
China	\$ 5,649,987	\$ -5,307,321	873,789	Toneladas	\$ 6,466	32	34	53	24.6
Japón	\$ 1,509,346	\$ -1,506,383	144,722	Toneladas	\$ 10,429	0	1	3	6.6
España	\$ 1,179,906	\$ -800,524	158,832	Toneladas	\$ 7,429	1	0	-12	5.1
Francia	\$ 929,892	\$ -848,082	114,255	Toneladas	\$ 8,139	5	6	3	4.1
Italia	\$ 594,442	\$ -561,989	73,224	Toneladas	\$ 8,118	5	2	-9	2.6
Corea. República de	\$ 591,797	\$ -590,531	67,975	Toneladas	\$ 8,706	6	5	18	2.6
Países Bajos	\$ 558,010	\$ -255,209	61,795	Toneladas	\$ 9,030	13	12	8	2.4
Viet Nam	\$ 485,375	\$ 1,770,653	52,913	Toneladas	\$ 9,173	9	8	40	2.1
Bélgica	\$ 478,388	\$ -144,799	49,863	Toneladas	\$ 9,594	6	8	35	2.1
Canadá	\$ 470,497	\$ -451,832	45,867	Toneladas	\$ 10,258	8	5	19	2
Alemania	\$ 445,876	\$ -360,304	40,632	Toneladas	\$ 10,974	6	4	16	1.9
Reino Unido	\$ 434,033	\$ -421,290	40,935	Toneladas	\$ 10,603	2	1	-6	1.9
Taipei Chino	\$ 425,132	\$ -419,506	57,440	Toneladas	\$ 7,401	11	8	48	1.9
Rusia. Federación de	\$ 369,278	\$ -364,267	56,250	Toneladas	\$ 6,565	21	25	-2	1.6
Otros	\$ 2,842,370	\$ 15,852,262	377,440.00	Toneladas	\$ 7,531				12.4

Fuente: TradeMap

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca



Identificación de mercados internacionales: Top 15 Exportadores (91.7%)

Exportadores	Valor exportado en 2022 (miles de USD)	Saldo comercial 2022 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2022	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2018-2022 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2021-2022 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Mundo	\$ 19.735.636	\$ -132.479	2.898.931	Toneladas	\$ 6.808,00	6	-21	-13	100
Ecuador	\$ 7.092.584	\$ 7.092.547	1.196.165	Toneladas	\$ 5.929,00	23	21	-9	35,9
India	\$ 4.319.137	\$ 4.288.455	650.592	Toneladas	\$ 6.639,00	1	3	-10	21,9
Viet Nam	\$ 1.616.814	\$ 1.289.259	163.761	Toneladas	\$ 9.873,00	1	-1	-29	8,2
Indonesia	\$ 1.110.904	\$ 1.079.665	139.963	Toneladas	\$ 7.937,00	-2	-1	-23	5,6
Argentina	\$ 836.772	\$ 834.977	129.876	Toneladas	\$ 6.443,00	-4	-5	-6	4,2
Tailandia	\$ 589.732	\$ 455.228	58.587	Toneladas	\$ 10.066,00	-1	-1	-11	3
España	\$ 393.166	\$ -773.698	43.346	Toneladas	\$ 9.070,00	8	7	4	2
China	\$ 358.751	\$ -5.001.570	40.939	Toneladas	\$ 8.763,00	-9	-9	5	1,8
Bélgica	\$ 319.370	\$ -79.394	42.572	Toneladas	\$ 7.502,00	13	15	-4	1,6
Países Bajos	\$ 316.435	\$ -72.436	33.734	Toneladas	\$ 9.380,00	9	9	5	1,6
Perú	\$ 261.754	\$ 185.561	40.099	Toneladas	\$ 6.528,00	5	5	-4	1,3
Venezuela	\$ 259.683	\$ 257.886	50.506	Toneladas	\$ 5.142,00	19	13	15	1,3
Bangladesh	\$ 232.300	\$ 232.035	22.844	Toneladas	\$ 10.169,00	-7	-7	-35	1,2
Honduras	\$ 217.937	\$ 216.970	28.625	Toneladas	\$ 7.614,00	6	1	-3	1,1
Malasia	\$ 198.145	\$ 85.484	24.907	Toneladas	\$ 7.955,00	-2	-4	-15	1
Otros	\$ 1.612.152	\$ -10.223.448	232.415	Toneladas	\$ 6.936,52				8,3

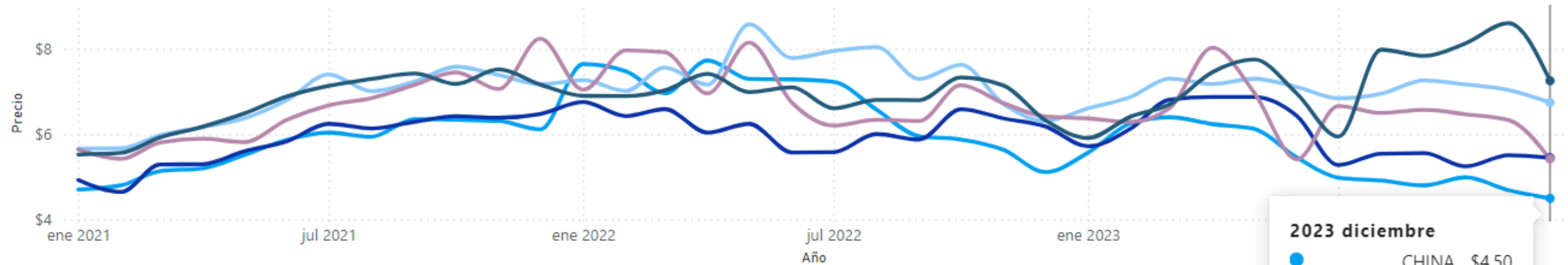
Fuente: TradeMap

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca



Evolución de precios FOB relativos referenciales de los 5 principales destinos

País Procedencia / Destino ● CHINA ● ESPAÑA ● ESTADOS UNIDOS ● FRANCIA ● ITALIA



2023 diciembre

- CHINA \$4,50
- ESPAÑA \$5,45
- ESTADOS UNIDOS \$6,75
- FRANCIA \$5,42
- ITALIA \$7,25

⊕ Resumir

Año, Mes	CHINA	ESPAÑA	ESTADOS UNIDOS	FRANCIA	ITALIA
2021, enero	\$4,70	\$4,93	\$5,66	\$5,64	\$5,53
2021, febrero	\$4,81	\$4,65	\$5,67	\$5,42	\$5,56
2021, marzo	\$5,14	\$5,29	\$5,97	\$5,81	\$5,92
2021, abril	\$5,20	\$5,30	\$6,17	\$5,90	\$6,18
2021, mayo	\$5,51	\$5,60	\$6,37	\$5,82	\$6,49
2021, junio	\$5,87	\$5,84	\$6,80	\$6,34	\$6,89
2021, julio	\$6,04	\$6,24	\$7,40	\$6,68	\$7,14
2021, agosto	\$5,94	\$6,13	\$7,01	\$6,85	\$7,30
2021, septiembre	\$6,35	\$6,29	\$7,23	\$7,15	\$7,42
2021, octubre	\$6,34	\$6,42	\$7,58	\$7,45	\$7,18

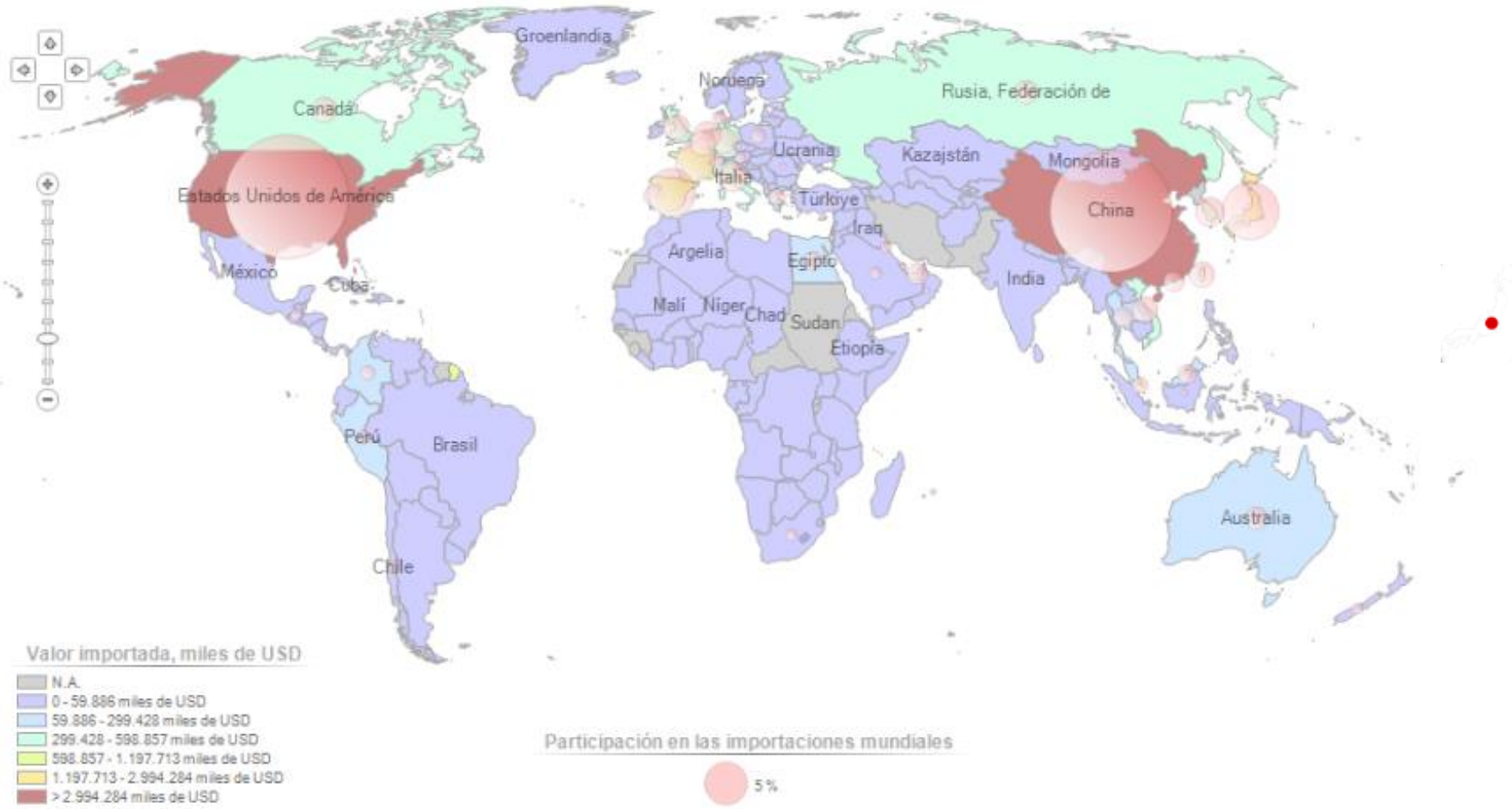
Fuente: Banco Central del Ecuador
 Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca



Identificación de mercados internacionales

Lista de los países importadores para el producto seleccionado en 2022

Producto : 030617 Camarones y langostinos congelados, incluso ahumado, incluso pelados o no, incl. camarones y langostinos sin pelar, cocidos en agua o en agua hirviendo (sin agua fría, camarones v langostinos)



Top 5 Importadores 2022



Principales Importadores (Top 5) subpartida 030617 en 2022



2

Estados Unidos



USD 5,988
millones



621.285
TM

✓ Principal socio comercial histórico de Ecuador



1

China



USD 5,650
millones



873.789
TM

✓ 1er. destino de exportaciones no petroleras en 2023



11

Japón



USD 1,509
millones



144.722
TM

✓ 2do. Importador de camarón de Asia.



3

España



USD 1,179
millones



158.832
TM

✓ 1er. importador de camarón de UE



4

Francia



USD 930
millones



114.255
TM

✓ 2do. importador de camarón de UE

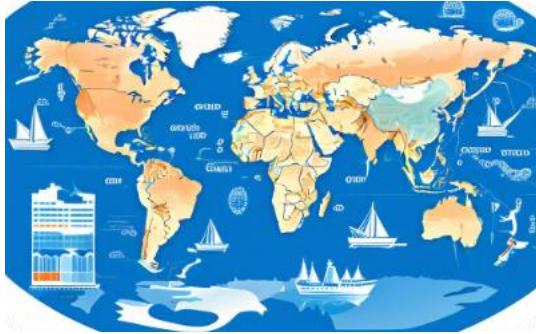
Fuente: TradeMap

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

EL NUEVO
ECUADOR

Identificación de mercados internacionales

Mercados Internacionales Relevantes para la Exportación de Camarón



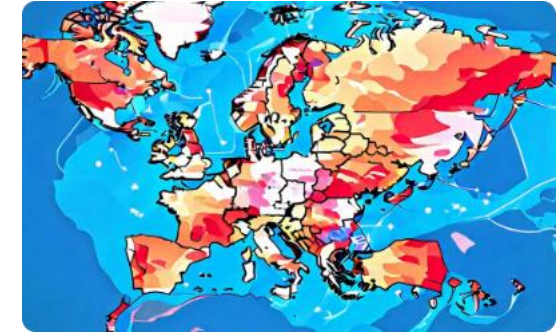
Mercados Asiáticos

Países asiáticos como Japón, China y Corea del Sur son importantes importadores de camarón a nivel global, ofreciendo oportunidades de crecimiento para los exportadores ecuatorianos.



Mercados Norteamericanos

Estados Unidos y Canadá son mercados clave para el camarón ecuatoriano debido a su alta demanda y preferencia por productos frescos y de calidad premium.



Mercados Europeos

La Unión Europea representa un mercado prioritario para la exportación de camarón ecuatoriano, con países como España, Italia, Francia y Alemania con un alto consumo y gran potencial.

Identificación de mercados internacionales

Análisis de Oportunidades y Desafíos en Mercados Objetivo

Mercados Clave

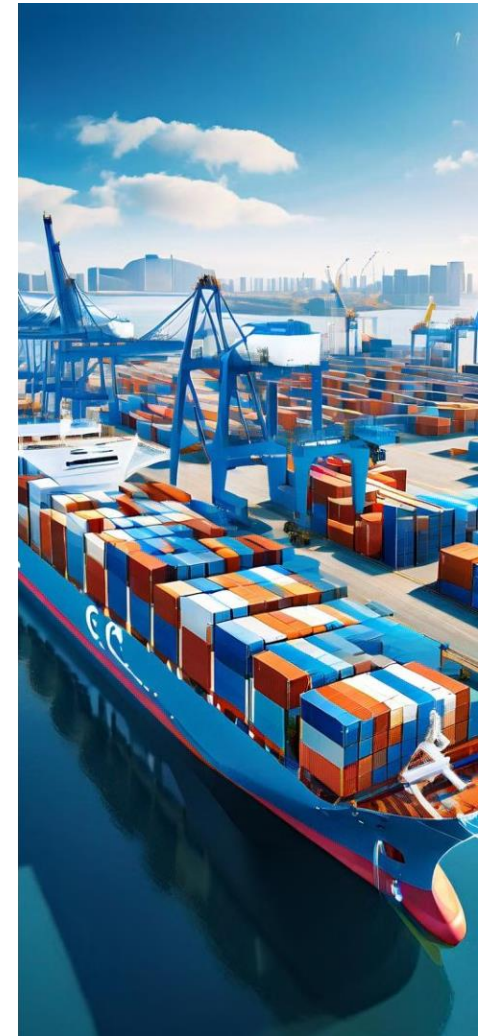
Estados Unidos, Unión Europea y Japón representan los principales mercados objetivo para la exportación de camarón ecuatoriano, dada su alta demanda y poder adquisitivo.

Oportunidades de Crecimiento

La creciente tendencia hacia alimentos saludables y sostenibles brinda importantes oportunidades de posicionamiento para el camarón ecuatoriano, conocido por su calidad y frescura.

Desafíos Regulatorios

Cumplir con estrictos estándares de calidad, seguridad alimentaria y trazabilidad en mercados internacionales puede representar un importante reto para los exportadores.





II. Estrategias de Promoción y marketing.

Estrategias de Promoción y marketing

Introducción

El camarón ecuatoriano es un producto de alta calidad con gran demanda en el mercado global.

Ecuador es un líder mundial en la producción y exportación de camarón, con un sector altamente competitivo y en constante crecimiento.



Situación actual del mercado global del camarón

El mercado global de camarón ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, impulsado por el aumento de la demanda en los mercados emergentes y la creciente preferencia por el consumo de mariscos.

Sin embargo, el mercado también enfrenta desafíos, como la volatilidad de los precios, la competencia de otros productores de camarón y las preocupaciones sobre la sostenibilidad de la acuicultura.

1

Aumento de la demanda

Asia, Estados Unidos y Europa lideran la demanda.

2

Precios volátiles

Factores como el clima y la oferta influyen en los precios.

3

Competencia creciente

India, Vietnam y Tailandia son competidores importantes.

4

Sostenibilidad

La acuicultura debe ser sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

Estrategias de Promoción y marketing

Ventajas competitivas del camarón ecuatoriano

Calidad Superior

El camarón ecuatoriano se destaca por su sabor delicado, textura firme y alto valor nutricional. Cultivado en aguas limpias y libres de contaminación, su calidad es excepcional.

Diversidad de Especies

Ecuador ofrece una variedad de especies de camarón, incluyendo el blanco, el rosado y el tigre, lo que permite satisfacer las demandas de diferentes mercados.

Certificaciones Internacionales

El camarón ecuatoriano cumple con los estándares internacionales de seguridad alimentaria, lo que garantiza su calidad y seguridad para los consumidores.

Logística Eficiente

Ecuador cuenta con una infraestructura logística sólida que permite la exportación rápida y eficiente del camarón a los mercados globales.

Estrategias de Promoción y marketing



Investigación de Mercado

Realizar un exhaustivo análisis de los mercados objetivos, identificando tendencias, requisitos y preferencias de los consumidores internacionales.



Promoción Estratégica

Desarrollar campañas de marketing y comunicación que resalten los atributos únicos de los productos marinos, como su frescura, calidad y sostenibilidad.



Relaciones Comerciales

Fortalecer las relaciones con distribuidores, importadores y minoristas clave en los mercados meta, generando alianzas estratégicas.

Estrategias de Promoción y marketing



Promoción de Calidad

Enfatizar la calidad superior del camarón ecuatoriano, destacando prácticas de cultivo sostenibles y normas de seguridad alimentaria.



Marketing Gastronómico

Colaborar con chefs y de restaurantes internacionales para promocionar recetas innovadoras y deliciosas que incluyan camarón ecuatoriano.



Participación en Ferias

Participar en ferias internacionales de alimentos y bebidas para establecer contactos y generar oportunidades de negocio.



Marketing Digital

Implementar campañas de marketing digital dirigidas hacia los consumidores y a los compradores(as) internacionales, utilizando plataformas como redes sociales y sitios web.

Estrategias de Promoción y marketing

Canales de distribución y promoción efectivos

Directos

La exportación directa a importadores o cadenas de supermercados en los mercados objetivo es una estrategia eficaz. Esta opción permite un mayor control sobre el precio y la calidad del producto.

Indirectos

La colaboración con distribuidores locales o empresas de logística internacional puede facilitar la distribución del camarón ecuatoriano a mercados más amplios.

Plataformas Digitales

La utilización de plataformas de comercio electrónico B2B especializadas en productos del mar abre nuevas oportunidades para conectar con compradores internacionales.

Marketing Digital

El uso de redes sociales, SEO, marketing de contenidos, y publicidad online ayuda a promocionar el camarón ecuatoriano a un público global.

Estrategias de Promoción y marketing

Ferias y eventos internacionales clave

- Las ferias y eventos internacionales son cruciales para el sector exportador de camarón ecuatoriano.
- Permiten a las empresas conectar con compradores globales, mostrar sus productos y acceder a información de mercado actualizada.
- Los eventos más relevantes incluyen la Seafood Expo Global en Bruselas, la Seafood Expo North America en Boston y la China Fisheries & Seafood Expo en Qingdao.



Estrategias de Promoción y marketing

Ferias y eventos internacionales clave

Ferias Internacionales



Misiones Comerciales



Ruedas de Negocios y otros eventos



Estrategias de Promoción y marketing

Estrategias de posicionamiento de marca

1 Calidad Premium

Resaltar la alta calidad del camarón ecuatoriano, su sabor y frescura. Enfatizar los controles de calidad y las certificaciones.

3 Tradición y Experiencia

Comunicar la larga tradición camaronera del Ecuador y la experiencia acumulada en la producción de camarón de alta calidad.

2 Sostenibilidad

Destacar las prácticas de pesca responsables y las certificaciones ambientales. Comunicar el compromiso con la sostenibilidad del ecosistema.

4 Innovación

Mostrar la capacidad de innovación en el desarrollo de nuevos productos y formatos de empaque. Adaptación a las nuevas tendencias del mercado.

Estrategias de Promoción y marketing

Uso de redes sociales y marketing digital

Las redes sociales ofrecen una excelente plataforma para llegar a un público global. Se debe crear contenido atractivo y relevante que destaque las ventajas del camarón ecuatoriano, como su sabor, fresca y sostenibilidad.

El marketing digital, incluyendo la publicidad en línea y el email marketing, permite promocionar el camarón ecuatoriano a un mercado específico. Es fundamental crear una página web atractiva, optimizada para SEO y que facilite la compra online.



Estrategias de Promoción y marketing

Colaboración con embajadas y oficinas comerciales



Promoción de productos

Las embajadas y oficinas comerciales pueden promover los productos ecuatorianos a través de eventos y campañas.



Conexiones comerciales

Facilitan la conexión con importadores y distribuidores en otros países.



Acceso a mercados

Brindan información y apoyo para acceder a nuevos mercados internacionales.



Networking estratégico


Organizan eventos y reuniones para conectar con actores clave del sector.

Estrategias de Promoción y marketing

Conclusiones y Recomendaciones

- La promoción del camarón ecuatoriano requiere una estrategia integral que incluya diversos canales y herramientas.
- El objetivo es llegar a los consumidores finales y compradores internacionales, generando interés y preferencia por la calidad y singularidad del producto.
- Es crucial aprovechar las plataformas digitales para comunicar los beneficios del camarón ecuatoriano, incluyendo redes sociales, sitios web, campañas de marketing digital y publicidad en línea.
- La participación en ferias internacionales de alimentos y bebidas es vital para mostrar el producto a compradores potenciales y generar oportunidades comerciales.
- La colaboración con chefs y influencers gastronómicos puede aumentar la visibilidad y generar contenido atractivo que inspire a consumidores a probar el camarón ecuatoriano.





III. Desarrollo de marca y posicionamiento.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Introducción: Importancia del Camarón y Langostinos Ecuatorianos en el Mercado Global

El camarón y langostinos ecuatorianos son productos de alta calidad y demanda mundial.

El Ecuador es uno de los principales exportadores de camarón del mundo, con una producción anual que logró exportar **614,854 TM** en el año 2019 y alcanzó **1,196,165 TM** durante el 2023 de acuerdo a lo que se reporta en Trademap



Desarrollo de marca y posicionamiento

Situación actual del sector camaronero ecuatoriano

Ecuador es un importante productor y exportador de camarón, con una industria que ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años.

La producción de camarón en Ecuador se basa principalmente en la acuicultura, con granjas ubicadas a lo largo de la costa del Pacífico.

El camarón ecuatoriano es reconocido por su alta calidad y sabor, lo que le ha permitido acceder a mercados internacionales como Estados Unidos, la Unión Europea y Asia.

Sin embargo, el sector camaronero ecuatoriano enfrenta algunos retos, como la competencia de otros países productores, la fluctuación de los precios y la necesidad de mejorar la sostenibilidad de la producción.



Desarrollo de marca y posicionamiento

Retos y oportunidades en el desarrollo de marca



El desarrollo de una marca sólida para el camarón ecuatoriano presenta retos importantes.

La competencia global es intensa, con productos de otros países que también buscan destacar.

Sin embargo, existen oportunidades significativas.

El camarón ecuatoriano posee atributos únicos que pueden ser la base de una estrategia de marca exitosa.

La calidad, el sabor y la sostenibilidad de la producción son factores clave que deben ser comunicados de manera efectiva al consumidor.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Importancia del Enfoque en Calidad y Sustentabilidad para Fortalecer la Imagen de Marca



Calidad Superior

Resaltar la calidad superior del camarón ecuatoriano, enfocándose en sus características únicas como frescura, sabor y textura. Esto reforzará la imagen de marca y atraerá a clientes exigentes.



Prácticas Sustentables

Destacar los esfuerzos del sector acuícola por implementar prácticas sustentables, como la producción responsable y el cuidado del medioambiente. Esto generará confianza en los consumidores y diferenciará al camarón ecuatoriano.



Certificaciones

Obtener y promover certificaciones reconocidas internacionalmente, como orgánicas de comercio justo u otras, para validar la calidad y sustentabilidad del producto. Esto posicionará al camarón ecuatoriano como una opción Premium.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Estrategia de posicionamiento: Enfoque en la calidad y singularidad del camarón ecuatoriano

1

Calidad Premium

El camarón ecuatoriano se caracteriza por su sabor excepcional, textura firme y color natural. Los altos estándares de producción y las prácticas sostenibles aseguran un producto de calidad superior.

2

Sostenibilidad y Trazabilidad

La acuicultura ecuatoriana prioriza la sostenibilidad ambiental y la trazabilidad del producto, garantizando un camarón responsable y de origen confiable.

3

Cultura y Tradición

La experiencia y tradición del Ecuador en la producción de camarón se traduce en un producto único con sabor y calidad que lo diferencian a nivel global.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Desarrollo de Marca y Posicionamiento para Destacar la Calidad y Singularidad del Camarón Ecuatoriano

Identidad de Marca Distintiva

Construir una identidad de marca única y memorable que capture la esencia del camarón ecuatoriano, resaltando su calidad, frescura y procedencia.

Posicionamiento Premium

Posicionar el camarón del Ecuador como un producto Premium, enfatizando sus atributos diferenciales como sabor, textura y sostenibilidad.

Narrativa Convincente

Desarrollar una narrativa cautivadora que conecte emocionalmente con los consumidores, destacando la historia, tradición y cuidado que hay detrás del camarón ecuatoriano.

Imagen Corporativa Atractiva

Diseñar una imagen corporativa elegante y sofisticada que refleje la calidad y exclusividad del camarón ecuatoriano en todos los touchpoints.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Adaptación de Estrategias de Promoción a las Necesidades de Cada Mercado

Enfoque Personalizado

Cada mercado internacional tiene sus propias particularidades culturales, preferencias de consumo y canales de comercialización. Es crucial adaptar las estrategias de promoción a las necesidades específicas de cada destino para maximizar el impacto y la efectividad.

Análisis de Tendencias

Mantener un monitoreo constante de las tendencias del sector, las preferencias de los consumidores y la dinámica competitiva en cada mercado permitirá ajustar las tácticas de promoción y posicionamiento de manera oportuna.

Colaboración Local

Establecer alianzas estratégicas con socios y distribuidores locales en los mercados objetivo facilitará la comprensión de las necesidades específicas y el diseño de acciones promocionales más efectivas.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Diferenciación y ventajas competitivas del camarón ecuatoriano

Calidad y Frescura

El camarón ecuatoriano destaca por su calidad, frescura y sabor. Las prácticas sostenibles de cultivo y la cadena de frío garantizan la calidad excepcional del producto.

Diversidad y Variedad

Ecuador ofrece una amplia variedad de especies de camarón, incluyendo el camarón blanco, el camarón rosa, y el camarón de aguas profundas. Cada especie tiene sus propias características únicas, ofreciendo opciones para satisfacer diferentes paladares.

Sostenibilidad y Responsabilidad

El Ecuador se compromete con prácticas de cultivo responsables y sostenibles, protegiendo los ecosistemas marinos y asegurando la viabilidad del sector camaronero a largo plazo.

Reputación Internacional

El camarón ecuatoriano goza de una reputación internacional de calidad y seguridad alimentaria, con certificaciones que respaldan su compromiso con los estándares más exigentes.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Elementos clave de la marca: Identidad visual, mensaje y propuesta de valor

Identidad Visual

La identidad visual es crucial para diferenciarse.

Un logotipo memorable, paleta de colores vibrante y tipografía clara son elementos claves.

Estos deben reflejar la calidad y frescura del camarón ecuatoriano.

Mensaje

El mensaje debe comunicar la propuesta de valor.

Enfatizar la calidad excepcional, frescura, sostenibilidad y sabor único del camarón ecuatoriano.

Un lenguaje claro, conciso y auténtico es fundamental.

Propuesta de Valor

La propuesta de valor debe destacar las ventajas del camarón ecuatoriano.

Su sabor incomparable, prácticas de cultivo sostenibles, trazabilidad y estándares de calidad superiores son elementos claves para atraer consumidores.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Herramientas y Canales de Promoción Efectivos para Llegar a Clientes

Internacionales

1 Presencia en Ferias y Eventos Especializados

Participar en ferias y eventos internacionales relacionados con productos marinos y alimenticios es una excelente manera de conectar con potenciales clientes clave y dar a conocer los atributos diferenciadores del camarón ecuatoriano.

2 Estrategia Omnicanal de Comercialización

Utilizar una combinación de canales digitales y físicos, como tiendas online, redes sociales, catálogos y activaciones en puntos de venta, para llegar a una audiencia diversa y construir una sólida presencia internacional.

3 Programa de Embajadores de Marca

Establecer una red de embajadores y defensores de la marca del camarón ecuatoriano, que puedan compartir su experiencia y autenticidad con clientes potenciales en los mercados objetivo.



EL NUEVO
ECUADOR

Desarrollo de marca y posicionamiento

Casos de éxito y mejores prácticas en el desarrollo de marca de camarón



Granjas (farms) Ecuatorianas

Las prácticas sostenibles y la calidad excepcional han posicionado a Ecuador como un líder en la industria del camarón.



Excelencia culinaria

La demanda mundial por camarón de alta calidad ha impulsado la innovación y el desarrollo de marcas premium.



Branding and Packaging

El diseño y la estrategia de marca juegan un papel fundamental en el éxito de las empresas de camarón.



Industria colaborativa

La colaboración entre productores, exportadores y distribuidores es clave para el desarrollo de marcas exitosas.

Desarrollo de marca y posicionamiento

Valor de marca: ¿Qué vamos a comunicar?

Origen del producto



El mejor camarón del mundo

Atributos



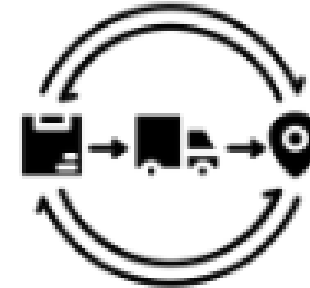
Calidad, sabor, textura

Datos de producto



Conectar con el consumidor.
Destacar historia, tradición del camarón

Cadena de Suministro o valor



Trazabilidad, blockchain

RSE



Sustentable, sostenible, cuidado ambiental



**Estudios, Noticias
y otras
herramientas**

Estudios, Noticias y otros

Estudio de Camarón en Canadá



octubre 30, 2018 /

Estudio de Camarón en Canadá

Estudio de camarón en EFTA



mayo 19, 2023 /

Camarón congelado en EFTA 2023

Alertas comerciales



febrero 28, 2024 /

China: Los precios nacionales del camarón son lentos durante la Fiesta de la Primavera.

Shrimp Insights

SHRIMP BYTES

THE SHRIMP BLOG

ABOUT WILLEM VAN DER PIJL

"Willem is a very passionate, young professional, who can easily convert theoretic research into business opportunities! Above all, he is a great, loyal and reliable person!"
Jacco Numan, Senior Project Manager, Primstar

Are you in need of a better understanding of the shrimp industry? Looking for specific industry data analysis services or new contacts? With ten years of experience and many satisfied clients, I might be able to help you out.

[read more >](#)

Estadísticas CNA

CÁMARA NACIONAL DE ACUACULTURA

NOSOTROS ▾
AFILIACIÓN ▾

ESTADÍSTICAS

CÁMARA NACIONAL DE ACUACULTURA > ESTADÍSTICAS

Weixin

原创 行情资讯 渔易拍企业服务及资讯

2024-02-23 21:29 辽宁

全球供应链 Global Supply Chain
行情资讯 Market Information
一站式服务 One-Stop Service
冷链金融 Financing Advance

渔易拍 YUYIPAI

www.fishmarket.com



Conclusiones

Conclusiones

Conclusiones y Recomendaciones Clave para Impulsar las Exportaciones de Camarón

En resumen, el éxito en las exportaciones de camarón depende de una estrategia integral que identifique oportunidades en mercados internacionales relevantes, desarrolle una marca fuerte enfocada en calidad y sustentabilidad, y utilice herramientas de promoción efectivas para llegar a clientes extranjeros.

Estas recomendaciones clave pueden ayudar a impulsar las exportaciones del camarón ecuatoriano.



Conclusiones

Estrategia de penetración y expansión en mercados internacionales



Para alcanzar el éxito en mercados internacionales, es fundamental desarrollar una estrategia de penetración y expansión bien definida.

La estrategia debe considerar los aspectos clave del mercado objetivo, incluyendo la cultura, las preferencias de consumo y la competencia.

/ El mejor camarón del mundo



Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca



Gracias



EL NUEVO
ECUADOR 

**Ministerio de Producción, Comercio
Exterior, Inversiones y Pesca**