

Propaganda


X

Fazenda espanhola de camarões baseada em terras olham para o crescimento de várias unidades na pan-Europa

Por [Neil Ramsden](#)

25 de agosto de 2021 10:21 BST



 Camarão Noray Seafoods

Advertisement

X

Você pode não ter ouvido falar de Noray Seafood, mas existem supermercados em toda a Espanha que já. Agora, dizem os fundadores, eles estão prontos para crescer.

Com sede em Medina del Campo, Valladolid - no centro-norte da Espanha - a Noray foi fundada pelo norueguês Bjorn Aspheim. Ele começou na esfera da aquicultura de salmão, mas em 2008 formou sua nova empresa e começou anos de pesquisa para aperfeiçoar um sistema microbiano baseado em terra para cultivar "camarão tigre branco" (*Litopenaeus vannamei*).

Todo esse tempo e esforço parecem ter valido a pena, disse Aspheim ao *Undercurrent News*; a instalação inicial da empresa agora está produzindo uma capacidade máxima estável de 70 toneladas métricas por ano e, nos últimos 24 meses, ganhou alguns contratos de varejo valiosos. Agora ele está se expandindo.

"O objetivo da empresa era chegar ao estágio em que estamos agora, em termos de produção e também aumentando a demanda do cliente", disse Lars Backer, CFO e COO de Noray, que ingressou no Banco de Investimentos do JP Morgan em Londres, em março de 2021.

"Agora temos essa confiança para atrair mais investidores institucionalizados e nos ajudar a alcançar a próxima fase de expansão."

Esta primeira fase verá a empresa expandir as instalações atuais "adicionando tanques e otimizando o que já construímos", disse Backer, observando que já tem terreno suficiente para isso.

A procura de investidores e parceiros começa agora, disse, sublinhando que a equipa foi flexível quanto ao montante que pretende captar e ao seu cronograma. "O principal é que tem que ser o tipo certo de investidor para nós."

"Queremos um parceiro que, como nós, tenha um foco principal na sustentabilidade e que atenda aos objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU", explicou.

"Assim que encontrarmos o tipo de parceiro certo, queremos começar a construção imediatamente e esperamos concluir essa obra em oito ou 12 meses após o início."

Inicialmente, isso dobraria a produção em Valladolid, mas, em última análise, esta primeira fase pode levar a Noray a chegar a 600 t, disse Backer. Isso exigiria um investimento de € 15 milhões - mais ou menos o que já foi investido na empresa para chegar a esse estágio. Mais uma vez, porém, ele disse que a abordagem da empresa quanto a quanto arrecada e com quem seria flexível.

O céu é o limite



📷 Crédito: Noray Seafoods

A instalação de Noray é a unidade mais avançada da Europa, e Aspheim está convencido, com seus anos de pesquisa, de que esse sistema microbiano é o caminho a seguir para camarões produzidos localmente e baseados em terra.

Ele afirma que o conceito de biofloco híbrido é um décimo do custo de um sistema de canaleta de camarão e muito mais barato de operar, pois não troca nenhuma água, ao contrário de um sistema de recirculação de aquicultura (RAS).

Noray também possui o que diz ser o primeiro incubatório de vannamei da Europa, o que lhe dá controle sobre suas pós-larvas. Também mantém colheita e embalagem próprias, fazendo com que o produto não passe mais de uma hora entre as duas.

Além de sua primeira fase de expansão, Noray pretende construir várias novas instalações em toda a Europa, disse Backer.

"A estratégia de curto prazo é muito focada na Europa, estes são mercados que entendem o valor do fator 'feito em'. Nosso modelo é modular, você não precisa construir para 10.000 t no primeiro dia. Então, queremos para continuar expandindo e, com cuidado, implemente esses módulos. "

A Noray pretende ter uma capacidade de produção anual de 25.000 t por ano até 2027 a partir de várias unidades europeias. O objetivo é fazer crescer o incubatório em Valladolid para produzir pós-larvas suficientes para cada instalação de crescimento e, em seguida, operar unidades de embalagem em cada local para garantir o produto "ultra-fresco" que deseja oferecer, explicou ele.

Mudança para o varejo, uma prova de conceito

À medida que Noray crescia, desenvolveu um foco no fornecimento para o serviço de alimentação, que é claro, quase morreu durante a noite quando a pandemia do coronavírus se espalhou pela Europa.

"Definitivamente, a COVID nos ensinou que devemos diversificar", disse Backer. "Por isso, investimos tempo e recursos para diversificar nossa presença em supermercados e também em vendas online diretas ao consumidor."

"Não há dúvida de que, com o tempo, para um negócio comercial você precisa dos supermercados", acrescentou Aspheim. "Aqui na Espanha eles têm seus próprios contadores de produtos frescos, eles querem produtos frescos o tempo todo e agora podemos entregar isso."



📷 Crédito: Noray Seafoods

"É um longo, longo prazo para entrar neles, mas você precisa estar lá no final do dia porque, se vamos fazer 25.000 t, você não pode fazer isso apenas em alguns restaurantes."

A empresa também acaba de anunciar que conquistou a certificação Aquaculture Stewardship Council, algo que Aspheim acredita "abrir muitas portas novas".

"Todos os supermercados europeus, eles pedem. Na Áustria, Suíça, Alemanha, Escandinávia, você não pode entrar a menos que tenha." A expansão da Noray no varejo pode estar apenas começando, quando ela entrar em um supermercado em Oslo, Noruega, em setembro, revelou ele.

O método de produção exclusivo permite que a Noray concorra em preço, confirmou a dupla.

"Acho que os RAS que você tem na Europa são provavelmente três ou quatro vezes mais caros para operar", afirmou Aspheim. "É fundamental que nos posicionemos como um produto premium - somos comprados por restaurantes com estrelas Michelin - mas somos muito competitivos em preço. Esse é todo o propósito, não podemos aumentar a escala a menos que possamos competir em preço."

Contate o autor neil.ramsden@undercurrentnews.com

**© 2021 Undercurrent News.
Todos os direitos reservados.**