

# Cetárea de Mariscos

■ Cetárea de mariscos.....	93
■ Elementos que conforman una cetárea.....	95
■ Otros elementos.....	97
■ Instalación tipo.....	99
■ Costes estimados.....	101
■ Posibilidades de negocio.....	103





## Cetárea de mariscos

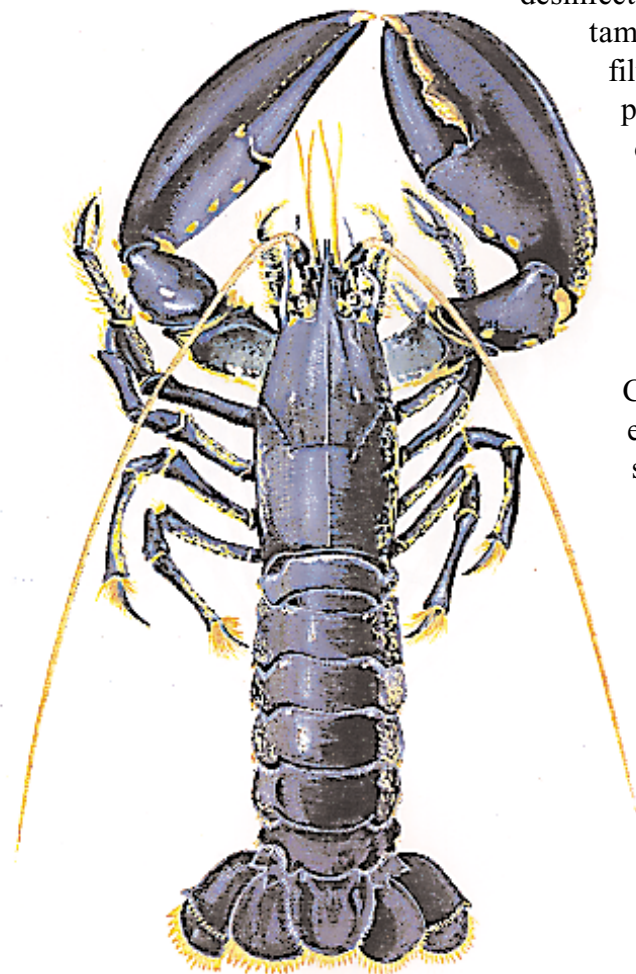
¿Qué es una cetárea de mariscos?, seguramente esa sea la primera pregunta que nos hagamos, una cetárea no es nada mas, ni nada menos, que el lugar en el que se estabulan las diferentes especies de animales que representen los denominados “*mariscos*” (especie indefinida de delicias gastronómicas), entre ellos, podemos contar, como principales representantes: el Centollo, el Buey, la Nekora, el Bogavante o Abakanto, la Langosta, las Cigalas, Santiaguños, Cigarras, Kiskillón, kiskillas y el Karakolillo.

Si bien, las almejas, los mejillones, las ostras y las navajas forman parte del marisco, no se incluyen (por Ley), dentro de las especies a estabular dentro de una Cetárea, formarían parte de otras Instalaciones que denominaremos Depuradoras, ¿por qué?. Estas últimas especies forman parte del grupo de los Moluscos (las anteriores son Crustáceos, a excepción del Karakolillo), pero tienen una particularidad, forman los denominados “*Moluscos Bivalvos Filtradores*”, lo que les convierte en grandes bebedores de agua, de la cual “*retienen*” toda la materia que lleve disuelta; puede ser alimento, pero también organismos patógenos tóxicos (Salmonellas, Coliformes fecales, Dinoflagelados PSP, DSP, ASP y NSP), así como gran cantidad de metales pesados. Tienen, además, la particularidad de que suelen consumirse crudos, lo que los convierte en virtuales bombas de relojería. Es por todo ésto, que la normativa vigente (de modo muy acertado) exige que sean mantenidos en unas condiciones muy específicas en lo que a la calidad de las aguas se refiere, no sólo deben estar en aguas limpias, sino que tiene que ser agua con poder desinfectante (Cloro, Ozono o Ultravioletas), además,

tampoco pueden servirse de un sistema de filtración común a la instalación de una cetárea, piscifactoria, etc., sino que estos moluscos, deben de tener su propio sistema de filtración.

Sistema denominado Depuradora, que lleva como hemos visto, sus propios requerimientos de filtración, y su propia Reglamentación Sanitaria.

Sin embargo, para los Crustáceos de una Cetárea, las exigencias son menos, la Normativa exige como única condición, el que los animales se encuentren en “*aguas limpias*”.





## Elementos que conforman una Cetárea

Una cetárea consta de un Sistema de Filtración de Agua, que alimenta una serie de piscinas en las que se dispone el producto (separado por especies), un Sistema de Acondicionamiento del Agua (Enfriador) y Sistemas de Oxigenación del agua.

Los animales son mantenidos vivos en estas piscinas hasta el momento de la venta, momento en el que son “*embalados*” dentro de cajas de madera (tipo frutería), y son servidos al cliente.

Estos sistemas de Filtración, tienen el pequeño inconveniente de que pese a tratarse de auténticas depuradoras de agua, no son capaces de mantener 100% limpia el agua, debido a que la propia contaminación que los animales generan (excrementos, muertos en descomposición, etc.), suele ser excesiva. Los “*stocks*” que se mantienen en las piscinas suelen estar 2 y 3 veces por encima de lo recomendado, de modo que nos vemos en la necesidad de renovar parcialmente este agua, este exceso de residuos se ha de extraer de los filtros con lavados semanales de los mismos. En este momento perdemos parte del agua de nuestras piscinas, lo que es parcialmente solventable empleando depósitos-reserva de agua marina para alimentar a las piscinas, o contando con depósitos de agua dulce para alimentar a los sistemas de lavado, reduciendo las pérdidas que por lavado tengamos. En condiciones normales, estos lavados se suelen hacer semanalmente, y las pérdidas de agua marina (caso de emplearla para el lavado) se cifran en torno al 20-30% del volumen total de la instalación. Como referencia para una instalación capaz de mantener 6-8 Tm, necesitamos un volumen de piscinas (óptimo) de 50 m<sup>3</sup>, por lo que durante los lavados, perderíamos entre 10 y 15 m<sup>3</sup>.

### PISCINAS

Suelen ser piscinas realizadas de “*obra*” (hormigón, bloque, etc.), revestidas con un tratamiento especial (para evitar contaminaciones, fugas de agua, facilitar la limpieza, etc.), y con unas medidas de 4 m. x 5 m. x 0,80 m. No suelen hacerse más grandes porque la operativa en la mismas resultaría muy incómoda, así como el trabajar con niveles de agua superiores a 65 cm. de agua, da más problemas que facilidades. También podemos encontrarnos con piscinas de Fibra de Vidrio, Polietileno, etc.

Llevan unos sistemas de entrada y salida de aguas, que deben estar optimizados para todo el circuito, aquí no se permiten dudas, o son los ideales, o no funcionan bien.

### SISTEMA DE FILTRACIÓN DE AGUA

Este sistema suele estar conformado por diversos componentes: Bombas principales, Filtros mecánicos de Arena, Filtros mecánicos groseros, Filtros Biológicos y Separadores de Urea.

Primeramente, el agua de retorno pasa a través de unos filtros mecánicos groseros, en los que se retiran del circuito los restos “grandes” (patas de animales, restos de algas, elementos flotantes, etc.). Desde aquí, el agua es absorbida de la piscina a través de las bombas principales, las cuales impulsan este agua hacia los Filtros de Arena, donde se retienen las partículas sólidas menores y visibles que se encuentran en suspensión en el agua. Una vez efectuado este lavado, el agua continúa con diversos agentes disueltos (amonio, nitritos, nitratos, albúminas, etc.), estos agentes son tratados en los filtros Biológicos, dentro de los que se encuentran gran diversidad de bacterias que se alimentan de parte de estos agentes. El resto, son parcialmente eliminados con el empleo de Separadores de Urea, que no son otra cosa que concentradores de estos residuos. Lo más recomendable es que dentro de estos Separadores, realicemos una acción combinada de

Ozono, obteniendo el beneficio añadido a la concentración de residuos, el que gran parte de los residuos no concentrados residuales, son eliminados de modo radical por el efecto del Ozono. El empleo de Sistemas combinados de Depuración por Ozono, nos permite que el stock sea mayor de lo habitual en otras Cetáreas (superior a un 150% ), ya que además de reducir los niveles de contaminación, nos elimina del agua los posibles gérmenes que puedan afectar a los animales, y además conseguimos niveles de saturación de oxígeno próximos a la saturación.

### SISTEMA DE ACONDICIONAMIENTO DEL AGUA

En condiciones normales, y para especies de aguas frías (nuestro caso), lo que precisamos es mantener estas bajas temperaturas a lo largo de todo el año. Lo más recomendable es mantener esta temperatura entre 9 y 13°, por lo que nos vemos en la necesidad de que emplear Enfriadores de agua, que den un rendimiento óptimo a lo largo de todo el año, ya que en verano el agua captada el medio, pueden llegar a tener temperaturas de hasta 21°, a lo que hemos de añadir las elevadas temperaturas ambientes que se alcanzan (35°, en días puntuales), y el que nos hallamos en pabellones cerrados. Podemos también emplear otro sistema, que es acondicionar la nave de trabajo, se trata de otro sistema, que si bien es el más recomendable para tener la garantía de temperatura para los animales, no es desde luego, un clima ideal en el que trabajar de continuo. Otros de las factores a tener en cuenta, es el tamaño de la nave, aislamiento, etc. los cuales nos pueden llevar a unos costes energéticos excesivos.

### SISTEMAS DE OXIGENACIÓN DE AGUA

Habitualmente, la oxigenación del agua, se realiza empleando en las llaves de suministro de agua a las piscinas unos dispositivos llamados “*inyectores venturi*” que por un efecto de presión-depresión, consiguen que el aire ambiente se inyecte a través del agua (burbujeo), elevando los niveles de oxigenación. Si bien es el método más empleado, nosotros recomendamos complementarlo con dispositivos específicos, uno de estos dispositivos (de nueva implantación), es el Separador de Urea antes citado, el cual no deja de ser un “*agitador gigante*”, que combinado con la efectividad del Ozono, nos mantendrá los niveles de oxígeno próximos a la saturación. De este modo se reduce la necesidad de emplear “*inyectores venturi*” en cada piscina, los cuales con un uso indebido, nos pueden dar más problemas que beneficios (embolias gaseosas, etc.).

Tampoco se descarta el empleo de agitadores de agua, inyección de oxígeno puro, etc.

El objetivo primordial de estos sistemas es el mantener el agua oxigenada, pero también realizan una segunda labor, la eliminación del CO<sub>2</sub> que generan los animales, no sólo pueden morir por falta de oxígeno, sino que la mayoría de las mortandades suele venir por una mala eliminación del CO<sub>2</sub>, de modo que aunque tengamos bien oxigenada el agua, podemos tener mal eliminado el CO<sub>2</sub>.

## Otros Elementos

Hemos vistos cuáles son los elementos básicos de una Cetárea, pero también suelen contar con un cocedero donde se cuecen los productos para el cliente que así lo demande, así obtenemos también un alto valor añadido del producto, brindándose también la oportunidad de poder cocer todos los animales que veamos que no están lo suficientemente fuertes para ser mantenidos en las piscinas. Es práctica habitual, el que los animales recientemente muertos, se cuezan para su posterior comercialización, ésto suele dar lugar a “picardías” de modo que no sólo se cuecen los recientes, sino algunos “viejos cadáveres”, cosa que consideramos no se debe hacer, tanto por no estar permitido por la Normativa, como por lo poco ético del hecho, jugándonos nuestro prestigio y buen nombre por querer ganar unos duros adicionales.

Se suele complementar con una zona de manipulado, donde se preparan los pedidos, se embalan, o se envasan en el caso del producto cocido, bien para su venta, o bien para ser almacenados en los congeladores.

Es también recomendable contar con cámaras frigoríficas, en las que poder mantener el producto listo para entrega, así como los caracolillos vivos.

Si nos planteamos la posibilidad de instalar un cocedero (muy recomendable), se hace complementaria la instalación de una cámara de congelación, en la que poder mantener estos productos congelados hasta el día de su venta, así como ofrecernos la posibilidad de tener en oferta otros productos congelados (langostinos, cigalas, etc.)

Para el reparto, y como es obvio, se hace preciso disponer de furgonetas de pequeño y medio volumen, con acondicionadores tipo “Termo King”, así como de un pequeño camión isotérmo.







### Instalación tipo

Una instalación tipo, ubicada en una planta de 300 m<sup>2</sup>, para mantener un stock de 6 Tm. de Crustáceos y 5 Tm. de Moluscos, debería disponer de un volumen en piscinas de 30 m<sup>3</sup> y de 25 m<sup>3</sup>, respectivamente, y los sistemas se descompondrían del siguiente modo:

#### LÍNEA DE CRUSTACEOS O CETÁREA

- 6 piscinas de trabajo de 5 m<sup>3</sup> de capacidad.
- 1 piscina de reserva de agua de al menos 10 m<sup>3</sup> de capacidad
- 1 sistema de filtración mecánica por arenas.
- 1 sistema de filtración biológica, basado en empleo nichos para bacterias.
- 1 sistema de filtración química, empleando oxidación por Ozono y separadores de Urea.
- 1 sistema de aclimatación de agua, Enfriador y Calentador.

#### LÍNEA DE MOLUSCOS O DEPURADORA

- 5 piscinas de trabajo de 5 m<sup>3</sup> de capacidad.
- 1 piscina de reserva de agua de al menos 10 m<sup>3</sup> de capacidad
- 1 sistema de filtración mecánica por arenas.

- 1 sistema de filtración biológica, basado en empleo nichos para bacterias.
- 1 sistema de filtración química, empleando oxidación por Ozono y separadores de Urea.
- 1 sistema de desinfección, combinando la efectividad del Ozono con los Rayos UVA.
- 1 sistema de aclimatación de agua, Enfriador y Calentador.

## Costes estimados

Tenemos tres grandes grupos a estimar: Pabellon, Sistema de Mantenimiento, Departamentos.

### PABELLÓN

Irà en funci3n de las posibilidades, teniendo en cuenta que la superficie estimada para la instalaci3n tipo, es de 70 m<sup>2</sup> para las piscinas, 12 m<sup>2</sup> para la càmara frigorífica, 9 m<sup>2</sup> para el cocedero, 9 m<sup>2</sup> para el almacén, 4 m<sup>2</sup> para vestuario y aseos, 9 m<sup>2</sup> para oficina, 16 m<sup>2</sup> para los filtros, recomendamos que no debería ser inferior a 200 m<sup>2</sup>.

### SISTEMA DE MANTENIMIENTO Y PISCINAS

El sistema de mantenimiento completo constarí de:

Filtraci3n.....	12.000.000	72.121,45
Frio.....	5.000.000	30.050,60
Piscinas .....	1.500.000	9.015,18

### DEPARTAMENTOS

Los departamentos recomendados serían:

Càmara frigorífica.....	3.000.000	18.030,36
Càmara congeladora .....	2.000.000	12.020,24
Almacén.....	300.000	1.803,04
Cocedero.....	1.000.000	6.010,12
Vestuario/aseos .....	300.000	1.803,04
Oficina .....	750.000	4.507,59

De modo que la inversi3n inicial, sin tener en cuenta el Local, se cifraría en torno a 30 millones de pesetas (180.303 euros), respecto al personal necesario, y en funci3n de la actividad que se vaya a desarrollar, estimamos que los mínimos serían:

- 1 encargado a jornada completa, encargado de todas las labores de mantenimiento.
- 1 operario a media jornada, ayudante del encargado.
- 1 administrador, al frente de las labores comerciales y propias de gerencia.
- 1 administrativo/operario, a cargo del papeleo y “comodín” de la planta.

Es muy importante que haya una persona encargada de las labores de mantenimiento, ya que al tratarse de animales vivos, y sistemas de “soporte vital”, deberá de ser la responsable de todo lo que acontezca en la planta. Utilizamos la figura del administrativo/operario de comodín, ya que no es necesaria una labor de 8 horas para llevar el papeleo, y sí es preciso que colabora con el resto de obligaciones: venta directa, recepci3n/salida de mercancías, etc.

A modo de referencia, indicamos a continuación, los precios que se han movido durante la campaña de navidad 2001/2002, siendo la fecha de compra el día 18 de diciembre (para 14 días de antelación los costos se reducen en un 30%), han sido los siguientes:

Producto	Coste	PVP
Langosta.....	11.770.....	16.500
Abancanto Canadiense .....	3.050 .....	4.200
Abancanto Europeo.....	7.276.....	10.500
Centollo.....	1.552 .....	2.400
Buey.....	1.498 .....	2.200
Buey Pequeño.....	428 .....	1.000
Nekora Grande .....	2.354 .....	5.500
Nekora Mediana.....	2.033 .....	4.500
Ostra.....	177 .....	225
Caracolillo .....	1.177 .....	1.800
Kiskillon Cocido .....	6.420 .....	8.000
Kiskillon Vivo.....	9.630.....	14.000
Percebes.....	9.416.....	16.000
Almeja Semi-Mediana.....	1.498 .....	2.300
Almeja Semi-Grande .....	1.766 .....	3.000
Almeja Semi-Especial.....	1.766 .....	3.500
Almeja Arroquera.....	3.424 .....	4.000
Almeja Fina-Mediana.....	3.424 .....	5.000
Almeja Fina-Grande .....	3.745 .....	5.500
Almeja Limon.....	3.745 .....	6.000
Almeja Cuchillo.....	3.745 .....	8.000
Cigalas - 10.....	6.367 .....	8.500
Cigalas - 14.....	5.564 .....	7.500
Langostinos 34/43 .....	3.056 .....	3.600
Gambon .....	1.425 .....	1.900
Rabas.....	786 .....	850
Gulas .....	728 .....	850

## Posibilidades de Negocio

Planteamos, pues, tres posibilidades de negocio:

1. Competir directamente con estos proveedores, realizando nuestras propias importaciones.
2. Comprar el género a estos proveedores, y redistribuirlo en nuestra área geográfica.
3. Comprar el género a nuestro Arrantzales, y venderlo con nuestro LABEL

Tampoco queremos decir con todo ésto, que debemos olvidarnos de las almejas, etc. En condiciones normales, la actividad suele estar en torno a la Cetárea, pero es normal que se compatibilice con las labores de Depuradora, disponiendo circuitos distintos para cada actividad, de modo que tengamos las dos actividades dentro de una misma nave, opción que consideramos la más recomendable, al permitirnos cubrir el 100% de las necesidades de nuestros clientes. Obteniendo, por supuesto, un mayor rendimiento económico de nuestras instalaciones, personal, etc.

La temporalidad de este producto suele ir pareja con los Crustáceos, encontrándose los picos de venta también en Navidad, este producto nos ofrece una ventaja muy importante, y es que no es preciso enviar camiones fuera de la península, ya que los proveedores principales, sirven por envío aéreo el producto (caso de Italia, Japón, Túnez, etc.) o por carretera (Francia y Galicia), de modo, que podríamos disponer del producto en nuestra puerta, en el Aeropuerto, o en centrales de reparto (Irún, Orio, mercados centrales), con lo que los desplazamientos se minimizan, reduciendo considerablemente los costos, así como los problemas que un transporte largo pueden ocasionar.

Disponemos de este producto durante todo el año en diversas calidades (Fina, semicultivo, cultivo, cuchillo...), distintas tallas (00, 0, 1, 2, 3...), distintas procedencias (Túnez, Italia, Bretaña...), lo cual nos permite cambiar de producto en función de las demandas temporales del mercado, así como de lo que nos demanden nuestros clientes.

## EL PRODUCTO

Todos estos crustáceos son bien conocidos, sabemos de la calidad de su carne, de lo elevado de su precio, y sobre todo, la máxima: “*Donde esté el Marisco gallego, que se quite todo lo demás*”. Pues no, eso es una fanfarronada, en los mercados se vende Centolla Gallega (hembra), a un precio bastante más elevado que el resto de las Centollas, ¿?, efectivamente, imagen de marca o “LABEL”. Pero no acaba ahí el tema, nos encontramos con el mismo caso que con los “*Espárragos de Navarra*”, que luego resultó que venían de Chile, Perú, China, etc. Pues lo mismo pasa con el Marisco, la gran mayoría de estos productos son traídos en camiones-vivero directamente desde Irlanda y Escocia, todas las semanas “*suben*” los camiones vacíos, para llegar directamente a nuestros mercados en las madrugadas del jueves-viernes. Todos estos animales que no se venden en el mercado directamente son estabulados en las Cetáreas de estos mayoristas (*Andoni, Perez Viñas, Zulekin, Triana, etc.*) a la espera del siguiente día de venta.

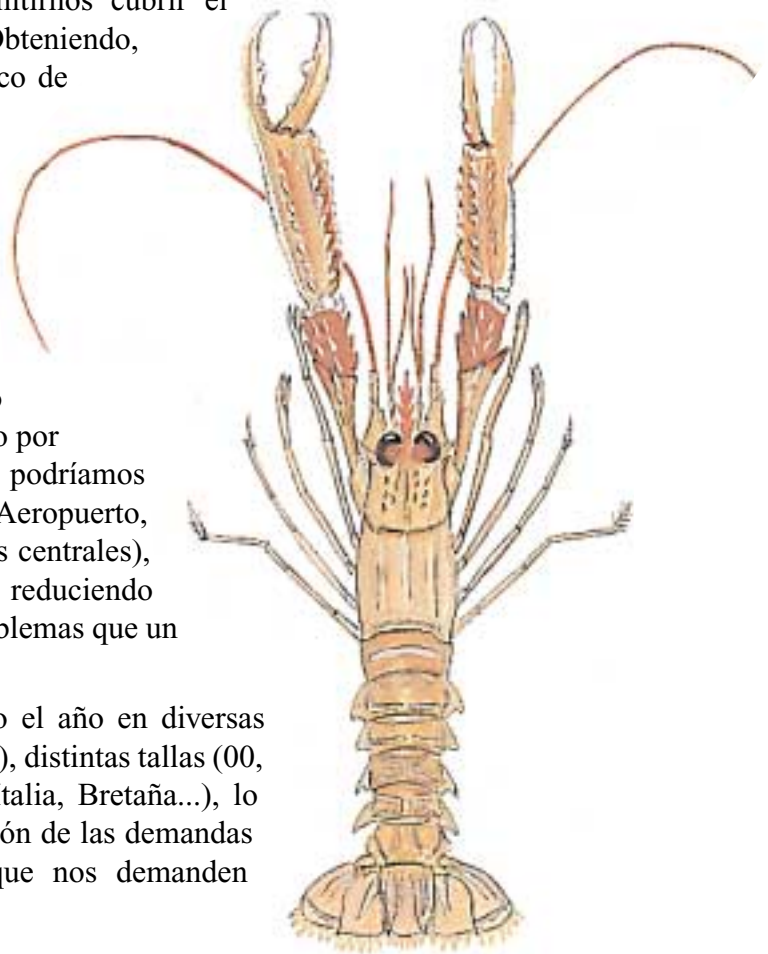
Planteamos, pues, tres posibilidades de negocio:

1. Competir directamente con estos proveedores, realizando nuestras propias importaciones.
2. Comprar el género a estos proveedores, y redistribuirlo en nuestra área geográfica.
3. Comprar el género a nuestro Arrantzales, y venderlo con nuestro LABEL

Tampoco queremos decir con todo esto, que debemos olvidarnos de las almejas, etc. En condiciones normales, la actividad suele estar en torno a la Cetárea, pero es normal que se compatibilice con las labores de Depuradora, disponiendo circuitos distintos para cada actividad, de modo que tengamos las dos actividades dentro de una misma nave, opción que consideramos la más recomendable, al permitirnos cubrir el 100% de las necesidades de nuestros clientes. Obteniendo, por supuesto, un mayor rendimiento económico de nuestras instalaciones, personal, etc.

La temporalidad de este producto suele ir pareja con los Crustáceos, encontrándose los picos de venta también en Navidad, este producto nos ofrece una ventaja muy importante, y es que no es preciso enviar camiones fuera de la península, ya que los proveedores principales, sirven por envío aéreo el producto (caso de Italia, Japón, Túnez, etc.) o por carretera (Francia y Galicia), de modo, que podríamos disponer del producto en nuestra puerta, en el Aeropuerto, o en centrales de reparto (Irún, Orio, mercados centrales), con lo que los desplazamientos se minimizan, reduciendo considerablemente los costos, así como los problemas que un transporte largo pueden ocasionar.

Disponemos de este producto durante todo el año en diversas calidades (Fina, semicultivo, cultivo, cuchillo...), distintas tallas (00, 0, 1, 2, 3...), distintas procedencias (Túnez, Italia, Bretaña...), lo cual nos permite cambiar de producto en función de las demandas temporales del mercado, así como de lo que nos demanden nuestros clientes.



## 1. COMPETIR DIRECTAMENTE CON ESTOS PROVEEDORES, REALIZANDO NUESTRAS PROPIAS IMPORTACIONES

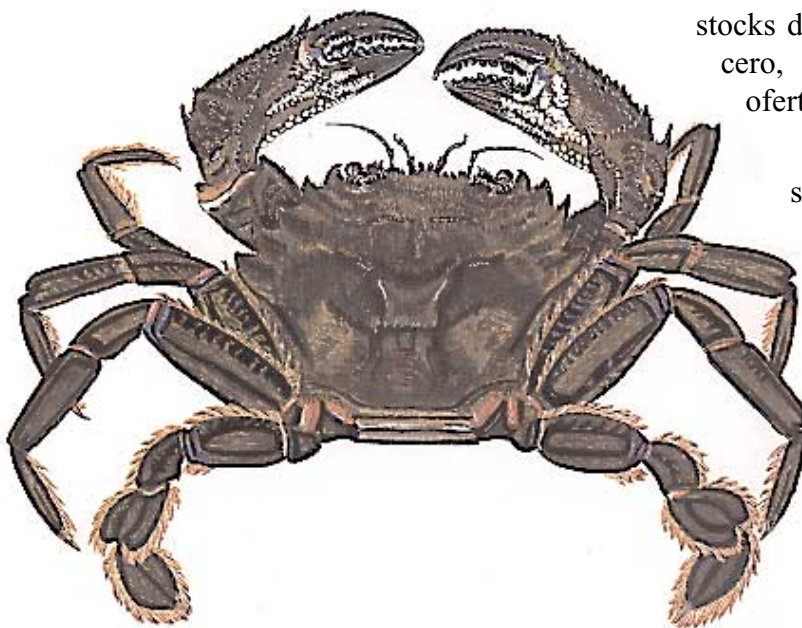
Estos proveedores están, más o menos, bien asentados en el mercado, pero este mercado es de un tipo muy especial, no hay cliente “*fijos*”, ni “*fieles*”, la mayoría de los clientes compran “*por costumbre*” a varios proveedores, en un mismo día de venta. ¿Por qué?, al tratarse de productos que el proveedor tiene que ir a recoger, digamos al propio puerto, el tener preparados los pedidos por anticipado es del todo inviable, ya que estos productos son recolectados diariamente del medio marino, estabulados en la Cetárea de Proveedor (Shellfish, etc.), y cuando llegan los camiones, se les sirve el género, siempre jugando con el producto disponible y con el precio en el momento.

De modo que los Mayoristas “*españoles*”, pueden volverse sin traer el pedido completo, y no son capaces de hacer frente a los “*pedidos estimados*”, por lo que los clientes finales (pescaderías, marisquerías, restaurantes, etc.), se ven, primero, en la obligación de completar sus necesidades de pedido con otros proveedores, y segundo, en el poder entrar en el juego del “*mejor precio*” en el momento de la compra, ya que al no haber compromiso por parte del proveedor, no hay obligación “*moral*” por parte del cliente, lanzándose siempre al mejor precio, por parte de algunos, y a la mejor calidad, por parte de otros.

Tampoco es extraño encontrarnos que por cuestiones de Climatología (mala mar), por problemas con el Transporte, problemas mecánicos en carretera, cortes de tráfico, problemas “*fronterizos*” con los franceses, etc. estos mayoristas no puedan cubrir las necesidades de mercado. Ésto suele suceder, con mayor incidencia, durante la campaña de Navidad. Motivo que ocasiona que la ley de la Oferta-Demanda, multiplique el precio de los mismos.

Otro ejemplo es lo sucedido este año, el famoso 11 de septiembre, en Nueva York. ¿Qué tendrá que ver ésto con Europa?, pues mucho. Debido al atentado, la primera medida que se tomó fue la de paralizar todos los vuelos, lo que ocasionó que todos los embarques desde el continente se vieran afectados, de modo que no llegó, ni esa semana ni la siguiente, prácticamente nada de productos de América, ni Canadá. Lo que provocó que todos los proveedores vaciaran sus Stocks, sobre todo en el caso de los Abakantos, ya que en la actualidad se comercializan dos especies: Abakanto americano y Abakanto Europeo, siendo las ventas del primero de mayor volumen, debido al menor precio del mismo. Con lo que los stocks de Abakanto Europeo se quedaron a cero, lo que provocó que al no haber oferta, el precio se disparara.

Todos estos factores, y otros más, son los que “*animan*” a competir en el terreno de juego, muy duro por otra parte.

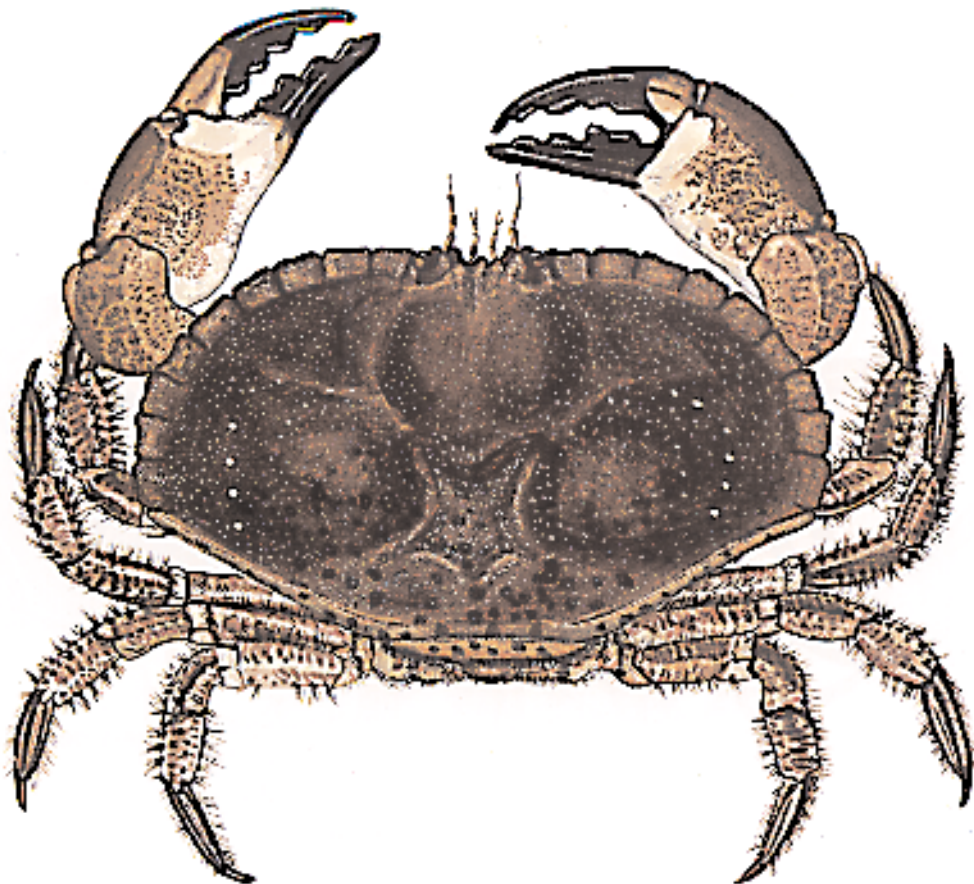


## 2. COMPRAR EL GÉNERO A ESTOS PROVEEDORES, Y REDISTRIBUIRLO EN NUESTRA ÁREA GEOGRÁFICA

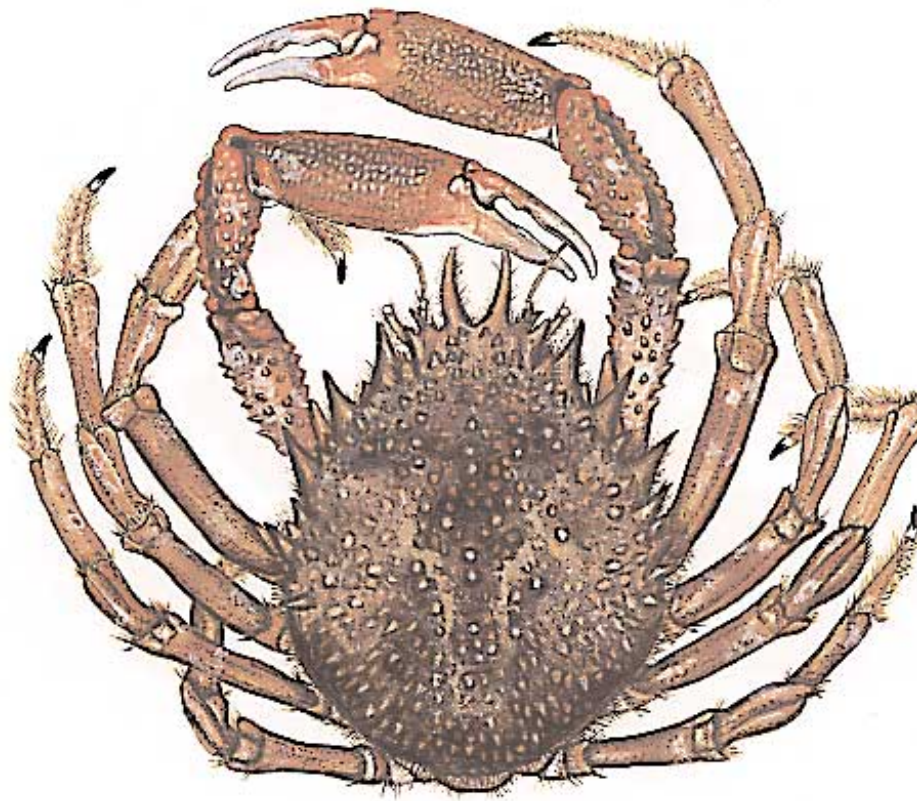
Esta propuesta tiene como principal atractivo, el no tener que “*enviar*” camiones especiales todas las semanas hacia Irlanda o Escocia, sino el que podamos comprar al mejor proveedor (Calidad-precio), en el día que prácticamente vamos a realizar la venta. Los costos estimados para un viaje de ida y vuelta a Irlanda, oscilan entre las 700 mil y el Millón de pesetas.

La principal ventaja, es que jugamos de un modo mucho más real, ya que no necesitamos hacer previsiones a una semana vista. Podemos ir preparando los pedidos para nuestros clientes, acumulandolos a lo largo de la semana, para presentarnos en el Mercado Central, con nuestra lista de compra, y entonces poder realizar la compra, ya que al contar con clientes de diversa índole (pescaderías, restaurantes de más o menos calidad, etc.) necesitaremos producto de calidad, y producto de precio. Pudiendo servirnos del producto en los diversos camiones expuestos.

No tendremos, por tanto, que tener un “*excesivo*” stock en nuestra Cetárea, con lo que el “*inmovilizado*” se ve drásticamente reducido. Un problema real de las cetáreas actuales, es la mortandad prevista de los animales (por peleas, calidad de agua, enfermedades, problemas técnicos, etc.), de modo que al no tener un stock elevado, ésto nos hace que las “*rotaciones*” de género sean muy rápidas. En el caso de ser importadores, nos veremos en la obligación de “*sufrir*” estos riesgos, es bastante habitual el ver mortandades masivas en las instalaciones de éstos.





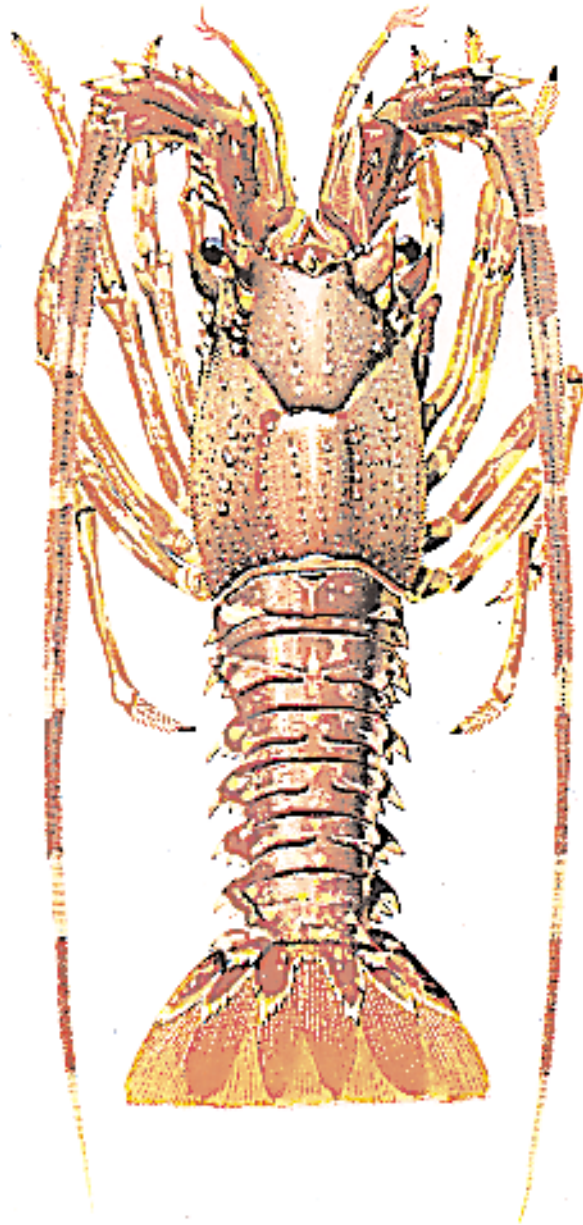


Hay otro problema, real, que los importadores sufren, y es que durante el viaje por Europa, los animales que viajan, sufren mortandades bastante elevadas (entre el 10 y el 20%) de forma habitual, factor que es bastante difícil de predecir, ya que puede ser debido tanto a causas naturales, como a problemas durante el viaje. Lo que lleva a elevar los costos previstos del producto, y tratándose de un género que se mueve con relativamente poco margen, ésto nos puede ocasionar que durante esa semana la venta se vea prácticamente anulada, al ofertar con precios elevados, o bien tener que bajarlos para no perder el género.

De modo, que al comprar directamente, si bien nuestros márgenes comerciales se vean mermados, los riesgos asumidos pueden compensar este modo de trabajar. No obstante, el ser Importador o no, lo va a determinar el volumen de venta previsto.

En esta opción de redistribución, nuestro cliente objetivo se fijaría en nuestro entorno geográfico (Lekeitio, Ondarroa, Mutriku, Deba, Zarauz, etc.), entorno que en la actualidad se atiende, bien desde Bilbao, Donosti, o Bermeo. Tenemos como “*competidor*” a Viveros San Antón en Getaria, los cuales están más especializados en mercados de grandes superficies (Eroski, Makro, Carrefour), habiendo un mercado potencial de gran interés, los numerosos Restaurantes costeros, de gran valor añadido y reconocido prestigio, los cuales demandan un producto de calidad constante, no mirando tanto el precio, sino que lo que más valoran es tener un proveedor de confianza, que no les falle.

Esta redistribución se realiza de dos maneras: producto vivo en agua, para ser mantenidos en pequeños viveros (marisquerías, algunos restaurantes, etc.), los cuales hemos de servir debidamente acondicionados (+/- 10 grados), y los que quieren el producto vivo para refrigerar (pescaderías, restaurantes, etc.)



### 3. COMPRAR EL GÉNERO A NUESTRO ARRANTZALES, Y VENDERLO CON NUESTRO LABEL

Podríamos contemplar este método como sistema único de funcionamiento, obteniendo los productos de la pesca de nuestro litoral, comprando estos productos a nuestros Arrantzales, y ofreciendo este producto con el valor añadido que seamos capaces de darle. Ésto nos ofrece la oportunidad de comprar a un precio mas competitivo que los importadores, no tener las pérdidas por transporte comentadas, así como tener unos animales con mayores probabilidades de supervivencia a los importados.

Cientes potenciales para este sistema de venta serían los Restaurantes de prestigio, que les gusta ofrecer en sus cartas el producto autóctono, a costa de un valor mas elevado. Este Distintivo de Calidad les permitirá desmarcarse de la competencia.

Por contra, tenemos el inconveniente de las limitaciones, tanto en cuanto al volumen de captura, como a las vedas impuestas. Por ello consideramos que esta actividad se podría complementar con cualquiera de los dos sistemas anteriores propuestos, ya que si no estaríamos sujetos a la temporalidad de las especies.

