

Comercialización



Mm
MANUAL DE FORMACIÓN
PARA O MARISQUEO

¿Como interveño eu na comercialización?

Depurar, ¿para que?

¿A onde vai o noso marisco?

¿Podemos mellora-la venda e competir cos productos de fóra?

¿Tamaños?

XUNTA DE GALICIA

CONSELLERÍA DE PESCA E
ASUNTOS MARÍTIMOS

Dirección Xeral de Innovación e
Desenvolvemento Pesqueiro



Coordinación:

José Antonio García Villanueva
Matilde Alonso Acosta
Antonio Rodríguez Fernández
Beatriz Villar Cedrón

Autores:

Montserrat Castro Vázquez
Belén Escariz Pérez
M^a Visitación Iturralde de la Fuente
Salvador Lago Cordo
M^a Luz Lamas Ferreiro
M^a José Lopez Barral
Félix Lorenzo de Dios
Esperanza Martínez Bouzas
M^a do Carmen Novoa Valiñas
Maximina Pereira Rodríguez
María Rioboo San Luis
M^a Anxeles Santorum Pérez

Supervisión:

Elisa Gago Moldes
Jesús Pérez Alén
Juan Codesido Villar
Concepción Blanco Louro

Debuxos:

Tangaraño

Deseño e maquetación:

Ninfa e Riveiro

Fotomecánica:

Resolución

Impresión:

Litonor

D.L.: C-2668-2002
ISBN: 84-453-3372-0

Agradecimientos: A tódalas persoas que contribuíron cos seus coñecementos e aportacións a realización deste manual .

COMERCIALIZACIÓN

¿Como interveño eu na comercialización?

Depurar, ¿para que?

¿A onde vai o noso marisco?

¿Podemos mellora-la venda e competir cos productos de fóra?

¿Tamaños?

11.- INTRODUCCIÓN

Cando se lles pregunta ás mariscadoras cáles son para elas os principais problemas do marisqueo a pé, na súa maioría falan do furtivismo e da contaminación (este último en menor medida nas rías do norte). Moi poucas son conscientes de que o marisco non lles rende todo o que debería, e de que iso é tamén un problema. A cousa cambia cando se lles pregunta “¿estades contentas cos cartos que sacades do marisco?, ¿credes que terían que pagárvolo mellor?, ¿está o voso un traballo ben pagado? A conclusión é moi clara: todas consideran que o seu é un traballo pouco valorado e que os prezos son moi baixos para o esforzo que teñen que facer, comparándoo co que se paga despois no mercado. Pero quizais o máis preocupante sexa que elas non están convencidas de poder facer algo para que isto cambie.

E namentres, aquí estamos “a velas vir”; nos mercados centrais ocorren cousas realmente preocupantes. No Mercado Central de Barcelona o mexillón holandés (do que aquí se di que é peor có noso en aspecto, rendemento, textura e, sobre todo, no sabor) chegou a acadar prezos de 193 pts./kg (marzo de 1996), mentres que o noso mexillón (ese que nós dicimos que é tan bo) pagábase na mesma época a 82 pts. O “mellor marisco do mundo”, logo, non é precisamente o que mellor se paga. ¿Por que?

E, ¿como está hoxe o noso marisco no mercado? Poderíamos dicir, resumindo, que temos un produto bo do que non aproveitamos todo o que pode dar de si. En moitos casos a produción non é conforme á demanda, non sempre existe formalidade nos pedidos e poucas veces o marisco está clasificado ou ben presentado. Por outra banda, o mercado non sempre ten suficiente información do produto ou incluso o descoñece, e ademais, os produtores non dispoñen das canles necesarias para levalo ata o consumidor final. Como vemos, problemas hai moitos, pero tamén é certo que case todos teñen solución, pois existen medios de apoio técnicos, legais, estudos de mercado... que permitirán lograr bos resultados, aínda que non a curto prazo.

12.- ¿QUE É A COMERCIALIZACIÓN?

A comercialización é o conxunto de medios necesarios para que un produto ou servizo chegue ó consumidor final, é dicir, os pasos que segue o marisco dende a súa primeira venda na lonxa ou no punto de venda autorizado ata que chega ós fogares dos consumidores.

Son as mariscadoras as que fan o traballo máis duro, como recolle-la mercancía das praias e penedos (no caso do percebe) e as que fan a primeira venda do marisco. Polo tanto, son elas, como primeiras vendedoras, as que dan comezo a este proceso, formando parte esencial del. E aínda que non llelo pareza, poden facer cousas, algunhas moi sinxelas e doadas, para obter mellores prezos, incluso para deixar de se-la parte máis feble da cadea, a que menos cartos gaña. Hai que perdérlle-lo medo ós cambios e caer na conta de que, para ser auténticos profesionais e acadar uns salarios dignos, as mariscadoras e mariscadores non poden limitarse a recolle-lo marisco e deitalo no chan da lonxa para que alguén o vaia mercar. Hai que ser parte activa do proceso comercializador.

13.- OS PASOS DA COMERCIALIZACIÓN.

Para entender mellor o proceso, pensemos que o noso marisco viaxa nun tren que vai parando en distintas estacións. A estación de partida debe ser sempre o punto de control, de onde vai cara á *lonxa* ou *punto de primeira venda autorizado*. Pero este tren vai seguir camiños diferentes segundo o marisco proceda dunha zona A, B ou C ou segundo se trate de moluscos bivalvos ou calquera outro produto que non sexa necesario depurar.

A clasificación das zonas en A, B ou C faise en función dunha directiva procedente da Unión Europea, que establece as normas de calidade das augas de produción de moluscos bivalvos (de dúas conchas) e doutros mariscos.

Esa directiva, divide as augas en tres tipos: **A** (augas de excelente calidade), **B** (augas que presentan un nivel de contaminación baixo, pero que pode ser eliminado cunha depuración) e **C** (nas que os niveis de contaminación son algo máis altos, polo que é necesaria unha reinstalación de dous meses, como mínimo, ou unha depuración moi intensa).



- Cando se trate “doutros mariscos”, como percebes e ourizos, poden ir directamente dende a lonxa ou centro de venda autorizado ós distribuidores.
- Se se trata de moluscos bivalvos procedentes de zona A, cando saen da lonxa van ó centro de expedición (que case sempre forma parte da depuradora), e de alí, ós consumidores a través dos centros de venda: hipermercados, peixerías, bares, restaurantes, etc. En Galicia non existe, ata o de agora, ningunha zona de marisqueo a pé clasificada como zona A.
- Cando se trate de moluscos bivalvos procedentes de zona B, ó saíren da lonxa, van á depuradora. Da depuradora pasan ó centro de expedición e de alí saen con destino ó consumidor. A maior parte dos bancos de marisqueo a pé de Galicia están clasificados neste momento como zonas B.
- Se os moluscos proceden dunha zona C, poden seguir dous camiños: ou ben reinstalalos nunha zona A (sempre baixo a autorización da Consellería de Pesca) ou ben pasar por unha depuración intensiva (cando, despois de face-las análises pertinentes, o marisco sexa considerado apto para o consumo).

Habería que engadir que no caso das grandes cidades, como Madrid ou Barcelona, antes de chegar ás tendas o marisco debe pasar polos chamados mercados centrais ou “Mercas” (Mercamadrid, Mercabarna,) desde onde se fai a distribución dos produtos polas tendas e hipermercados da cidade.

PASOS DA COMERCIALIZACIÓN

ZONA A



ZONA B



ZONA C



OUTROS MARISCOS



En cada paso existen os correspondentes intermediarios.

14.- AS LONXAS

14.1.- ¿QUE É UNHA LONXA?

Unha lonxa é un centro no que se contratan e comercializan en primeira venda as especies mariñas (peixes e mariscos). Cando non hai lonxa, a primeira venda ten lugar nos chamados centros de venda autorizados.

14.2.- ¿DE QUEN É A LONXA?

A lonxa non sempre pertence ó mesmo organismo. Así, por exemplo, en Foz é xestionada pola Xunta de Galicia; en Vigo ou na Coruña, pola Autoridade Portuaria; en Bueu ou Camariñas a xestión pertence ó Concello; en Noia, á Confraría; e na Illa de Arousa faino a OPP.

14.3.- ¿QUE SE FAI NUNHA LONXA?

Nunha lonxa realízanse, alomenos, as seguintes operacións:

- **PÉSANSE OS LOTES DE MARISCO**, controlando que non excedan os topes establecidos por mariscadora ou mariscador.
- **REALÍZASE A CRIBA**, impedindo que os exemplares con talla inferior á mínima se poidan poñer á venda (nos máis dos sitios, as dúas operacións son feitas na praia tanto por empregados da confraría como por representantes das agrupacións).
 - Efectúase a **POXA**.
 - **EMÍTENSE AS FACTURAS OU ALBARÁS**, tanto ás mariscadoras como ós compradores, para que cada un saiba o que lle corresponde cobrar ou pagar, e para xustifica-las vendas ou as compras respectivamente.
 - Danse as correspondentes **GUÍAS DE DESCARGA**, a petición do mariscador se non quere realiza-la venda na lonxa de orixe.
 - Entrégaselles ós compradores o **DOCUMENTO DE REXISTRO**, que, xunto coa factura ou albará, xustificará que o marisco que leva foi legalmente comprado nunha lonxa.



14.4.- ¿COMO FUNCIONA UNHA LONXA?

Ata hai moi pouco tempo as pesadas do marisco facíanse maioritariamente nas propias lonxas. Hoxe en día, nos máis dos sitios, a primeira pesada e a comprobación de tamaños realízase nos puntos de control ou na propia praia para facilita-la vixilancia contra os actos de furtivismo. Unha vez que o marisco pasa estas “revisións”, poden recollelo a organización de mariscadoras, a confraría ou a OPP, quen o levará despois ata a lonxa coa súa correspondente Guía de descarga.

A primeira venda na lonxa é obrigatoria, agás no caso do marisco procedente das concesións (establecementos de cultivos mariños, é dicir, parques e bateas).

EN CANTO ÁS CARACTERÍSTICAS DO PRODUCTO POXADO, HABERÍA QUE LEMBRAR:

- Só se poderá poxa-lo marisco recollido por aqueles que teñan Permex.
- Está prohibida a descarga, a primeira venda e a comercialización de especies de tamaño inferior ó regulamentario. No caso de que as especies non teñan o tamaño regulamentario, serán retidas pola entidade responsable da lonxa, quen informará dos feitos a Consellería de Pesca.
- Queda prohibida a venda directa do marisco fóra das lonxas.

14. 5.- CARACTERÍSTICAS DAS POXAS.

A poxa faise xeralmente pola modalidade de “á baixa”. Este é un sistema no que se fixa un prezo de saída que “canta” o poxador e que vai baixando ata que alguén o para e retira o produto.

A poxa pódese facer á alza, é dicir, partindo dun prezo mínimo e deixando que os compradores vaian subindo. Para facer este tipo de poxa é necesario solicita-lo correspondente permiso da Consellería de Pesca, Marisqueo e Acuicultura.

Tamén a lexislación permite a realización do sistema de poxa previa, é dicir, marca-lo prezo de venda do marisco antes da súa recollida.

A poxa pódese facer diariamente (como así sucede na maioría dos casos), pode ser semanal (como por exemplo nos casos de poxa previa ou nos casos nos que a produción sexa moi baixa), mensual ou incluso por campaña completa.

Se a mariscadora decide vende-lo seu marisco nunha lonxa ou centro de venda distinto do seu porto habitual, poderalle solicitar á entidade concesionaria a correspondente Guía de descarga, que permitirá a identificación do marisco transportado.

Confraría de pescadores do CARAMUXO
NIF
Enderezo e teléfono
.....
.....

Número

GUÍA DE DESCARGA

Data de descarga.....

Mariscador

Número de PERMEX.....

CIF

Identificación das especies

Especies	Zona de produción	Quilos

Lonxa de destino.....

Camión Matrícula

Nome do transportista.....

....., de de 20

(Sinatura e selo da entidade responsable)

Esta guía só será válida ata a lonxa ou centro de venda onde vai destinada a mercadoría.

Unha vez feita a poxa, os servicios da lonxa entregaránlle a compradores e mariscadores facturas ou albarás das compras ou vendas feitas. Ademais, as mariscadoras deberán aboa-las correspondentes taxas (por control, descarga e venda), que serán deducidas do prezo final e deberán figurar na factura ou albará. A porcentaxe que hai que pagar depende da lonxa.

Confraría de pescadores do CARAMUXO NIF Enderezo e teléfono
--

Datos do comprador		
Nº. comprador	Data	Nº factura

Vendedor	Data	Especie	Quilos	Prezo	Importe
TOTAL POXA					60,00
Comisión (exemplo3%)					-1,80
Retornos					-0,60
Tarifa G-4 (2%)					1,20
TOTAL BASE IMPOÑIBLE					58,80
IVE (7%)					4,10
TOTAL FACTURA					62,90
Retención G-4					-1,20
TOTAL QUE HAI QUE PAGAR					61,70

Así mesmo, a lonxa deberá entregarlles ós compradores o “Documento de rexistro”, que, xunto coa factura ou albará, xustificará que o marisco que leva foi legalmente comprado nunha lonxa. Este documento deberá ser esixido polo destinatario da mercadoría.

É importante recordar que o marisco debe ir sempre “identificado”, é dicir, acompañado dos documentos que acrediten a súa legalidade:

- Do centro de descarga á lonxa, ou dunha lonxa a outra:

GUÍA DE DESCARGA.

- Da lonxa ó centro de expedición:

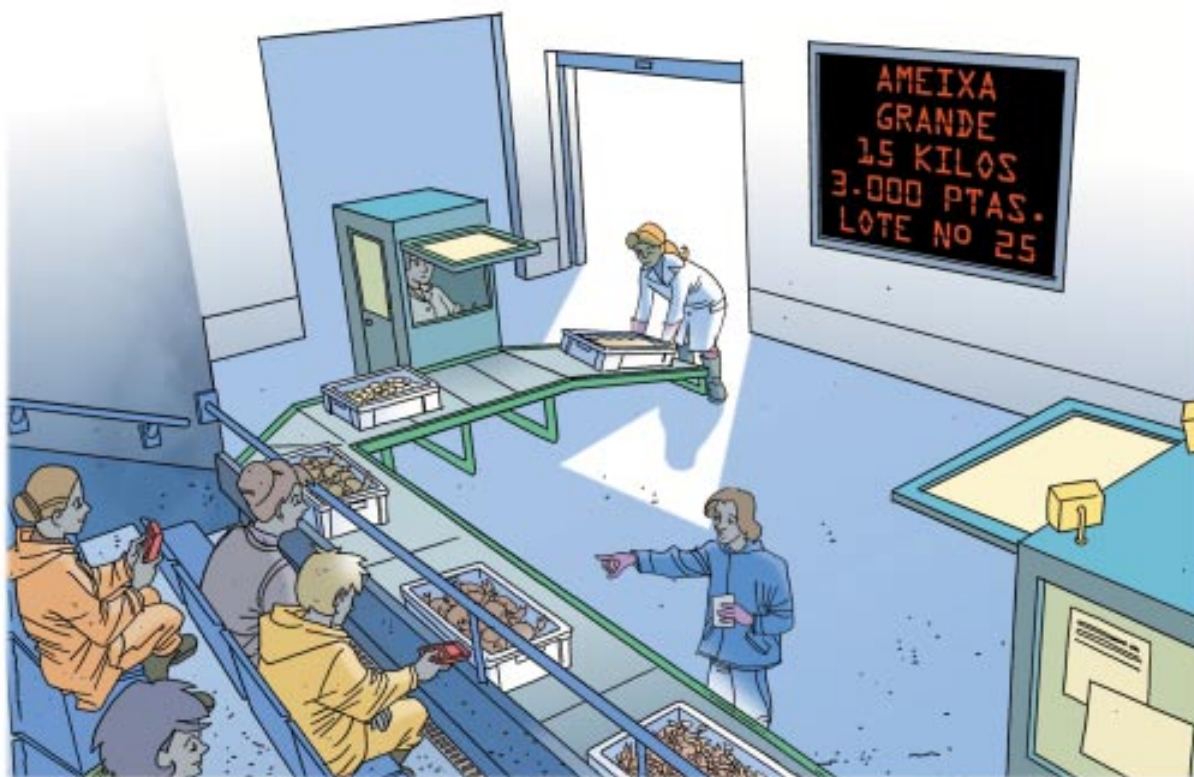
DOCUMENTO DE REXISTRO e FACTURA OU ALBARÁ.

- Do centro de expedición ó consumidor:

TARXETA SANITARIA.

14.6.- CONDICIÓN MÍNIMAS QUE DEBERÍA CUMPRIR UNHA LONXA

- A lonxa debe ser un lugar amplo, ben ventilado e con boa iluminación, co chan, teitos, paredes e portas feitos ou recubertos de materiais doados de limpar.
- Os lavabos e sanitarios deben estar separados da zona onde se manipula o marisco.
- Na lonxa non se deben recibir “visitas” de animais de fóra, por exemplo de cans. O axeitado é dispoñer de sistemas de protección contra estes animais.
- Tamén sería bo que tódalas lonxas contasen con cámaras frigoríficas nas que poder garda-lo marisco cando as condicións de venda non sexan as adecuadas.
- O marisco non debe estar en contacto directo co chan: irá colocado en caixas de plástico, resistentes e doadas de lavar.
- Esas caixas poñeranse sobre tarimas ou mesas.
- Na lonxa está prohibido fumar, cuspir, beber e comer.
- Deberá contar tamén cun equipo informático, o que facilitaría moito os traballos de control de vendas e facturación, permitindo ademais ter arquivados datos de moito interese.



14.7.- ¿QUEN PODE POXAR NUNHA LONXA?

Na lonxa poden poxar:

- Os **COMPRADORES POR XUNTO**, que compran grandes cantidades de marisco.
- Os **DEBALLISTAS DA LOCALIDADE**: peixeiros, tendeiros, hostaleiros, etc.
- Os **INDUSTRIAIS** (polo xeral, conserveiros): mercan grandes cantidades de marisco que serán procesadas sen necesidade de depurar.
- Os **PARTICULARES**, ata un máximo de 3 kg., sempre que non se altere o normal funcionamento da lonxa e que esta o autorice.
- As **MARISCADORAS** poden poxar polo seu propio marisco.

14.8.- VALORACIÓN DAS LONXAS

VANTAXES

- Como o marisco ten que pasar obrigatoriamente polas lonxas, pódese levar un control do que se recolle, o que é fundamental para poder xestiona-lo recurso.
- O sistema de xestión das lonxas garante que as mariscadoras cobren (cada día, semanalmente, etc.), xa que ós compradores se lles esixe un aval.
- Concéntrase a venda do marisco nun só punto.

INCONVENIENTES

- O sistema da poxa impídelle ás mariscadoras negociar co seu propio marisco.
- Atrasa a saída do marisco cara ós mercados (hai que ter en conta que con este tipo de mercadoría o tempo é moi importante).

Para rematar, cómpre sinalar que en Galicia hai un número moi elevado de lonxas e puntos de primeira venda de marisco, malia que nalgúns deles as cantidades ofertadas son moi pequenas. Por riba, algúns destes puntos e lonxas están illados xeograficamente ou teñen estradas de acceso que están en moi mal estado, o que dificulta moito o proceso de comercialización. Así, os mellores prezos acádanse nas lonxas que poñen á venda unha gran cantidade de marisco e que están ben comunicadas cos grandes mercados.

15.- A DEPURACIÓN

15.1.- ¿POR QUE HAI QUE DEPURA-LOS MOLUSCOS BIVALVOS?

Como xa se dixo ó falar da produción, os moluscos bivalvos son animais que se alimentan por filtración, é dicir, absorben unha gran cantidade de auga na que atopan o fitoplancto e o osíxeno que necesitan para vivir. Pero nesa auga que absorben hai tamén moitos microorganismos, uns naturais e outros procedentes dos vertidos (augas residuais, especialmente as fecais, augas agrícolas, gandeiras ou de orixe industrial). Estes microbios acumúlanse durante certo tempo no interior do corpo dos moluscos, de xeito que as persoas que inxiran animais crus ou pouco cocidos, inxiren tamén eses microorganismos, correndo así o risco de contraer algunha enfermidade ou trastorno para a súa saúde, como salmonelose, colite, etc.

Por esa razón cómpre que os moluscos bivalvos destinados ó consumo humano pasen por un proceso que elimine os microbios daniños para o home. Este proceso é a DEPURACIÓN.

15.2.- ¿EN QUE CONSISTE A DEPURACIÓN?

A depuración é un proceso bastante sinxelo: colócanse os moluscos en caixas de plástico de reixa e introdúcense logo en grandes piscinas con auga estéril. Aí permanecerán durante un mínimo de 42 horas filtrando auga depurada, co que conseguen elimina-los microbios que levaban no seu interior, ademais dos restos de area e lama.

Na mesma estación depuradora atópase o centro de expedición, no que se envasan os moluscos depurados e se introduce a correspondente tarxeta sanitaria. Esta tarxeta debe acompañar sempre a estes produtos: é a garantía do seu bo estado de depuración.

En canto ós envases usados, non esqueceremos que tamén deben cumprir sempre a regulamentación sanitaria establecida ó respecto.



Cómpre destacar, así mesmo, que A DEPURACIÓN NON É EFICAZ CONTRA AS TOXINAS DAS MAREAS VERMELLAS. ESTAS NON SE ELIMINAN NIN COCENDO NIN DEPURANDO. Polo tanto, é moi importante respecta-las prohibicións establecidas polos centros de control da Consellería de Pesca, Marisqueo e Acuicultura, xa que a inxestión de moluscos portadores de toxinas supón un grave risco para os consumidores.

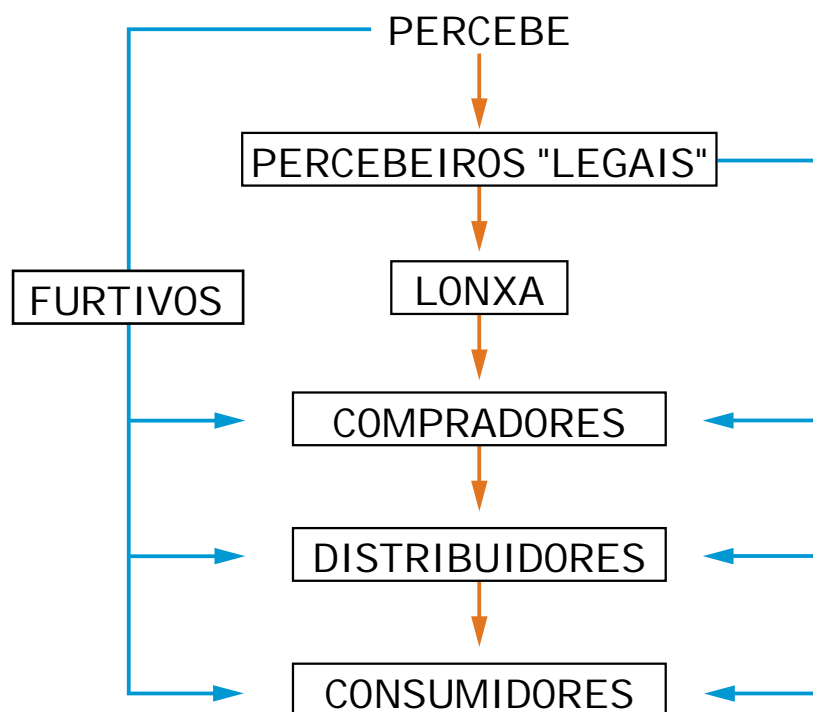
Os moluscos afectados por mareas vermellas tóxicas acumulan toxinas (DSP, PSP, ASP) no seu corpo. Unha vez que desaparece a marea tóxica, os moluscos van eliminando pouco a pouco as toxinas. Este proceso de desintoxicación prodúcese de forma natural co tempo.

¡ OLLO !
As toxinas non se eliminan nin cocendo nin depurando.
Hai que respecta-las prohibicións da Xunta.



16.- O PERCEBE

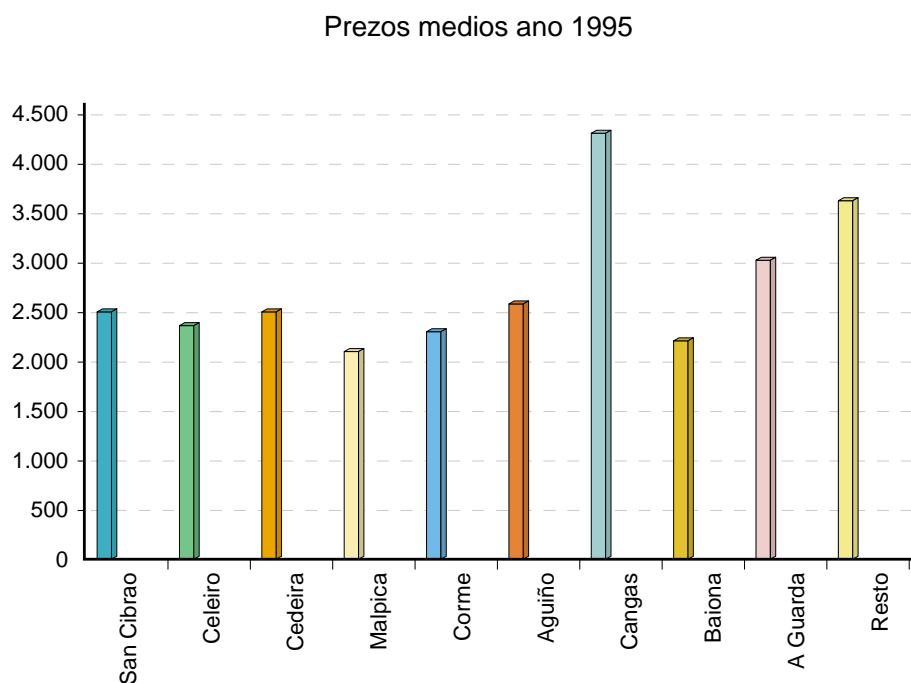
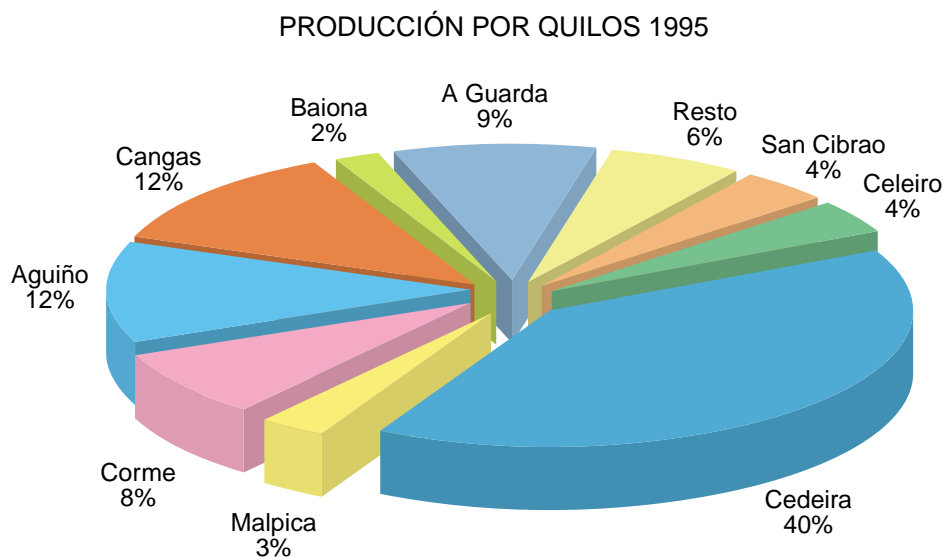
O percebe ten unha gran diferenza dende o punto de vista comercial co resto das especies que se explotan no marisqueo a pé: non necesita depuración, pois a forma que ten de alimentarse fai que non aparezan os microorganismos daniños dos que falabamos antes. Esta diferenza pode parecer unha gran vantaxe, xa que se aforra un paso na comercialización e acúrtase o tempo que tarda en chega-lo produto ó consumidor final. Pero no canto de ser unha vantaxe, esa diferenza do percebe é na realidade un inconveniente. ¿Por que? Porque como non hai ningún risco sanitario, non se necesita a tarxeta sanitaria, o que empuxa a moita xente a mercalo por algunha das vías ilegais. Se a iso lle engadimos que hai zonas que, por seren de difícil acceso, non están vixiadas como deberan, e o alto prezo que o percebe chega a acadar, vemos que o nivel de furtivismo é aínda máis elevado nesta especie ca noutras.



→ Fluxo legal

→ Fluxo ilegal

De todo o percebe producido en Galicia, o 75% vai principalmente a Madrid e Barcelona, un 20% queda nas cidades galegas e o resto (5%) é para consumo local.

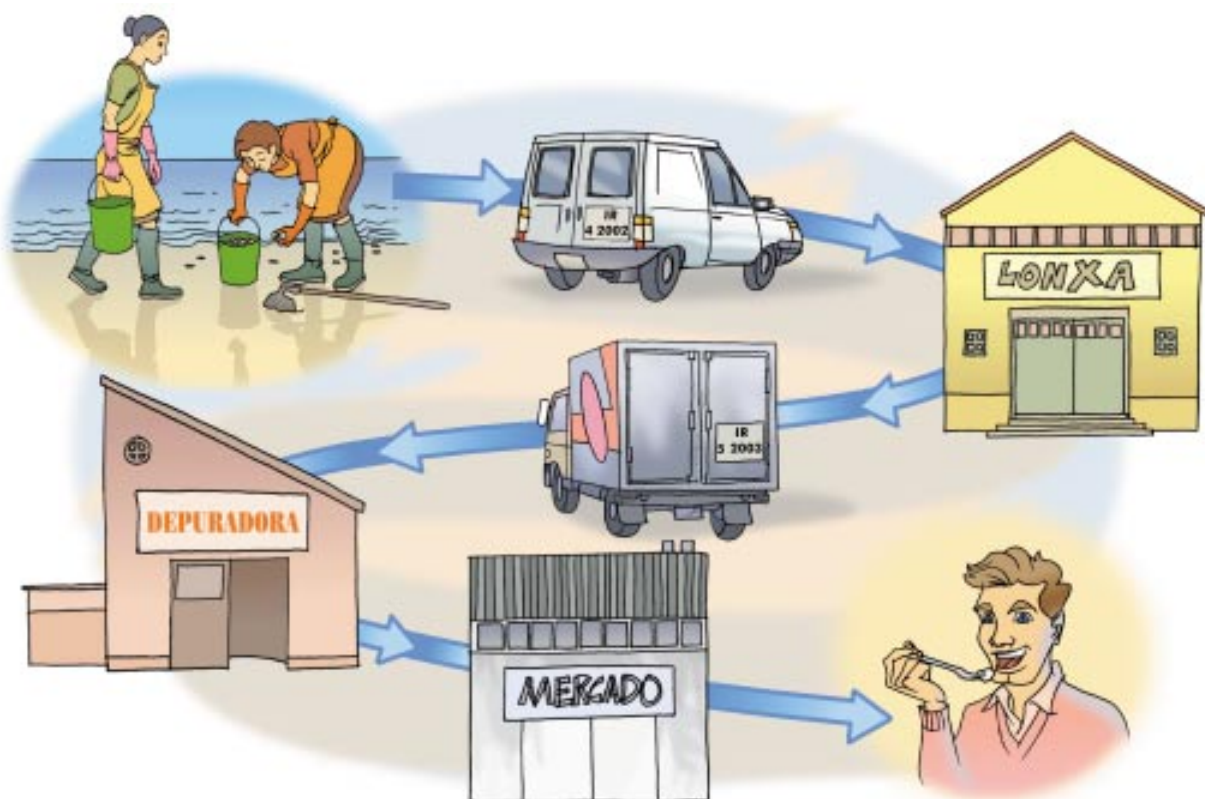


Se observámo-las gráficas anteriores, podemos ver cómo o prezo medio é moi diferente dunha confraría á outra. Entón, cada un deberá facerse unha pregunta: ¿por que se paga máis o percebe nunhas lonxas ca noutras?

17.- UN ACHEGAMENTO Ó MERCADO

Normalmente, enténdese que o mercado é o lugar no que se compran e venden diferentes produtos. Hoxe os avances nas comunicacións fan posible que non sexa un lugar concreto, como pode ser unha lonxa, ou unha praza ou supermercado, por exemplo, e que se poida mercar ou vender a través de televenda, de internet, etc.

Pero, ademais de se-lo mercado un lugar de compra e venda de produtos, tamén se lle chama mercado á cantidade de xente que quere comprar un produto e que pode compralo ós prezos marcados. Por exemplo, no Nadal a demanda de marisco e máis alta, é dicir, ten “mellor mercado”, hai máis xente que quere marisco e que está disposta a pagar por el máis ca noutras épocas do ano.

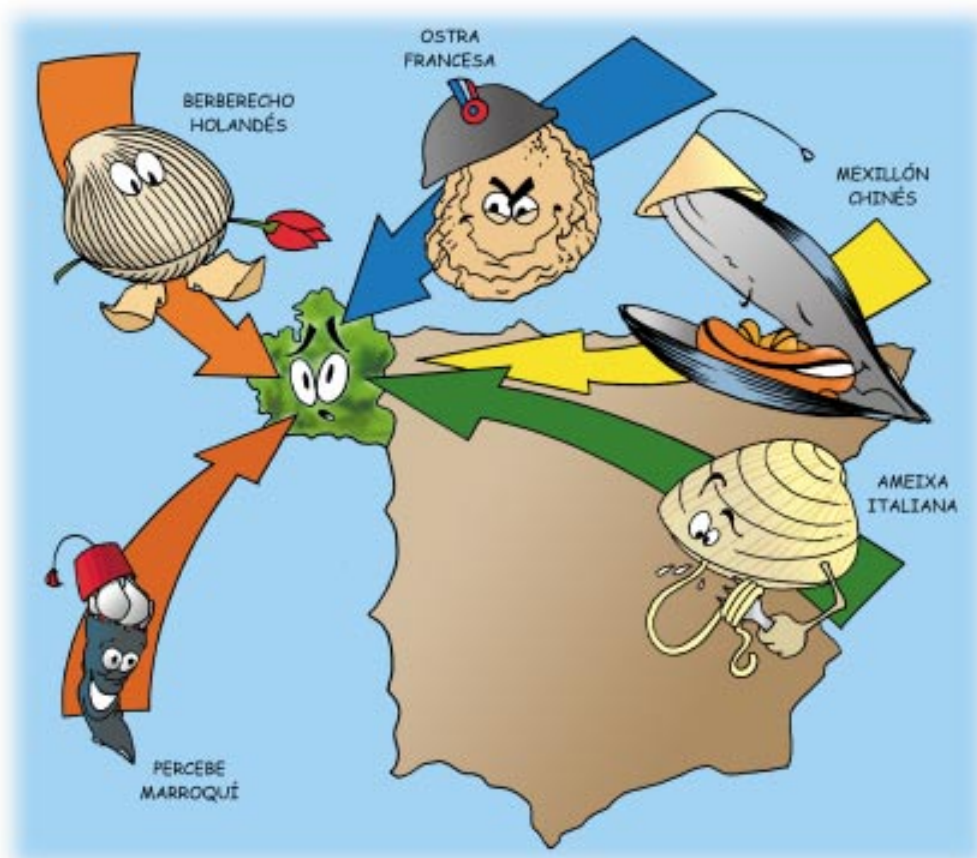


Pero ¿quien son os compoñentes do mercado de marisco? Pois o mesmo que en calquera outro mercado, tres son os compoñentes básicos:

- O produto, neste caso, o marisco.
- As persoas que queren vender (os mariscadores e as mariscadoras).
- As persoas que queren merca-lo produto.

O mercado do marisco caracterízase polo elevado número de persoas que se interpoñen entre os produtores e os consumidores: os compradores polo miúdo, os vendedores por xunto, as depuradoras, os distribuidores, etc., mentres que noutros produtos hai moitos menos pasos que dar (ás veces entre o produtor e o consumidor soamente existe un vendedor polo miúdo ou unha grande superficie).

Outro dos aspectos que caracterizan o mercado do marisco en España é que, hoxe en día a demanda é tan alta que temos que importalo de diferentes países: Irlanda, Escocia, Francia, Marrocos, Grecia, Turquía, Italia, etc. Por esta razón é doado ver nas tendas e peixerías ameixas italianas, ostras francesas, berberecho holandés ou percebes canadenses ou marroquís.



Temos que pensar que as nosas rías son un ecosistema que ten grandes posibilidades de producir, pero están pouco aproveitadas. O marisqueo galego ten que ser quen de **organizarse** e aproveitar mellor os seus bancos naturais, para aumenta-la produción e poder competir con tódolos productos que temos que traer de fóra porque nós non damos abasto. Esta **organización** ten que servir tamén para mellora-la comercialización, porque ¿de que serve te-lo mellor marisco do mundo se non somos quen de vendelo axeitadamente? (Lembrémo-lo caso do mexillón). Estamos nun mercado moi difícil no que as cousas non se venden soas, hai que axudalas.

Por iso, as agrupacións de mariscadores e mariscadoras teñen que dar un paso adiante e implicarse na mellora da produción e das vendas. Canto máis nos impliquemos, mellores serán os beneficios a longo prazo.

Pero postos a mellora-la comercialización e os prezos, o primeiriño é coñecer ben o mercado. Os seus aspectos básicos son:

17.1.- ¿QUE É O QUE VENDEMOS?

Para poder vender ben un produto é fundamental coñece-las súas características, tanto as boas como as que non o son tanto. Así, sabemos que o produto que nós vendemos, o marisco, caracterízase porque:

- Ten unha alta calidade, é moi rico en proteínas e ten poucas calorías, xusto o que quere a xente hoxe en día.
- O seu sabor é moi apreciado. Hai pouca xente á que non lle guste o marisco, e calquera oportunidade é boa para poñelo na mesa (moitos considéranlo imprescindible en calquera festa que se prece).

Sen embargo, e agora ven o menos bo, **HAI XENTE QUE NON COMPRA MARISCO. ¿POR QUE?**

- Porque é un produto **caro**.
- Porque é **perecedoiro**.



- **Non é un alimento básico** e imprescindible, como o pan ou o leite.
- Polos **costumes e hábitos alimenticios**, dentro e fóra de Galicia
- Por **desconfianza**: o marisco non sempre está “cheo”, e as mareas vermellas provocan certas reticencias.
 - Porque é **descoñecido**. Aínda que pareza increíble, moita xente descoñece certos mariscos, ou alomenos a forma de cociñalos.
 - Porque non sempre está no mercado.

Moita xente está a mercar **productos traídos de fóra** sen sabelo, porque se lle venden como galegos. Ademais, varios países están a colocar aquí o seu produto, que chega a Galicia ben clasificado, de xeito continuado e a bo prezo, o que os converte en grandes competidores.



17.2.- ¿COMO ESTAMOS VENDENDO O NOSO PRODUCTO?

En Galicia, a diferenza do que acontece noutros lugares, non lle sabemos sacar proveito ó marisco que vendemos. Polo xeral, nas nosas lonxas...

... non coidámo-lo marisco: non se clasifica, véndese en pequenos lotes (e case sempre deitado no chan) e hai quen non perde ocasión de “coar” produto pequeno (incluso o que non dá o tamaño mínimo).

... as mariscadoras adoitan traballar por separado, sen estar organizadas. Deste xeito, a súa posición é máis feble á hora de facer fronte a calquera tipo de imposición, realizar investimentos, buscar novos mercados, etc.

... como xa dicíamos antes, existen moitos intermediarios entre os produtores e os consumidores finais, o que vai encarecendo o prezo do marisco e sen que eses cartos a maiores beneficien as mariscadoras, que son a parte máis feble da cadea.



Outro aspecto que cómpre ter en conta é a forma de presenta-lo noso produto no mercado. Vexamos algúns exemplos:

- | | |
|----------|--|
| • FRESCO | Sacos de plástico
Cestas ou caixas de madeira
Canastreis de vimbio
Bolsas de plástico |
|----------|--|

- | | |
|----------------|--|
| • TRANSFORMADO | Conserva
Conxelado
Cocido
Precociñado |
|----------------|--|

Nos produtos que veñen do marisqueo, a única referencia que existe é a do peso. Non aparece alusión ningunha ó tamaño nin ó número de pezas (salvo nas conservas).

17.3.- ¿QUE PODEMOS FACER PARA VENDER MELLOR O MARISCO?

Polo que levamos dito ata o de agora, moitas son as cousas que quedan por facer, algunhas delas moi sinxelas. Xa non vale a escusa de que nós non somos quen de facelas. Para mellorar, para conseguí-los nosos propósitos é para o que están as agrupacións. E as melloras nos prezos están chegando ós sitios onde a xente non está “a velas vir”, senón a loitar polo que é seu.

¿Que podemos facer logo?

- Asegura-la calidade do noso produto. Hai épocas do ano nas que o marisco non está nas mellores condicións. É preferible deixar de vender durante un tempo a crear unha mala imaxe. A longo prazo sairemos gañando.
- Identifica-lo marisco coas etiquetas oficiais.

Orixe España	Calibre 1	Frescura Categoría E A B	Data 1/10/02
Producto	Nome científico: Nome comercial:	<i>Merluccius merluccius</i> Pescada / Merluza	
Peso:	Forma obtención: Pesca extractiva	Modo presentación/Tratamento: evs.	Expedidor: Lonxa do Porto N.º R.S.I.: 12345/C Enderezo: A Coruña

- Coida-la presentación. Temos que pensar en deixar de vende-lo marisco tirado no chan. Ademais, debe ir perfectamente clasificado por tamaños e calidades, e eses tamaños e calidades deben ir indicados nas etiquetas para facilita-lo labor dos consumidores.

- Ofertar variedade. Non todo o mundo quere o mesmo, nin está en condicións de paga-lo mesmo. A nosa obriga é tratar de satisfacer a maior cantidade posible de consumidores. Temos que ofertar produtos frescos e transformados (hoxe en día moita xente merca produtos precociñados porque non ten tempo para pararse a cociñar). Ademais, a clasificación por tamaños e por número de pezas permitiríanos ofrece-lo mesmo marisco a diferentes prezos, o que suporía que moita máis xente podería compra-lo que nós vendemos. O noso obxectivo ten que ser que o consumidor atope exactamente o que precisa.

- Vender conxuntamente, incluso entre varias agrupacións: se nun punto xuntamos todo o marisco dunha zona determinada, poderíamos conseguir que viñeran máis compradores, e estes traballarían mellor ó non ter que andar de lonxa en lonxa. Ademais as agrupacións deixarían de facerse a competencia entre elas. Como resultado, obteríanse mellores prezos na primeira venda.

- Controla-la relación oferta-demanda: darlle ó mercado o que pide e no momento no que o pide. En moitos sitios pasan un certo tempo sen baixar a mariscar. Cando abren a campaña acumúlanse grandes cantidades de marisco nas lonxas. Estas datas coinciden moitas veces con épocas de baixo consumo (a primeiros de outono), polo que é difícil colocalo no mercado e os prezos caen.

- Reduci-lo tempo que pasa entre que o marisco sae da costa ata que chega ó consumidor. É necesario axiliza-lo proceso, mellora-las vías de comunicación de moitos sitios, reduci-los intermediarios ou chegar a acordos con eles.

- Sacar proveito das axudas oficiais. Moitas veces non se piden por falta de información.

- Darlle publicidade ó marisco: repartir folletos e carteis informativos, agasallos, libriños de receitas, acudir a feiras de alimentación, organizar festas gastronómicas ou dar máis publicidade ás que xa se fan, poñer anuncios en valos, xornais, radio etc. (non hai máis que ve-la publicidade do bonito do norte ou a do salmón

Noruegués). Temos que facer que os medios de comunicación falen ben do marisqueo, e non para sacar novas sobre furtivismo, enfrontamentos, etc.



Levar todo iso adiante será moitísimo máis doado de facer se se forman asociacións ben organizadas e profesionais nas que interveñan máis dunha agrupación.

O mercado da alimentación de hoxe esixe produtos de calidade, sans e con garantías. O marisco ten grandes posibilidades, e o sector marisqueiro ten que ser quen de aproveitalas. Trátase de da-lo que a xente pide, non o que a nós nos pareza. Temos que conseguir adaptarnos ó mercado e ós gustos dos consumidores: quen paga esixe.

FOLLA DE AUTOAVALIACIÓN

1.- As augas das nosas costas clasifícanse segundo a súa calidade en:

.....
.....
.....
.....
.....

2.- Se a zona é C, ¿é necesario depurar?

.....
.....
.....
.....
.....

3.- Os diferentes tipos de toxinas son (marca as que correspondan):

- ASP
- PPA
- PSP
- TNT
- DSP

4.- Cita as condicións mínimas que debe reunir unha lonxa.

.....
.....
.....
.....
.....

5.- ¿Quen pode comprar nunha lonxa?

- Quen queira
- Retallistas de calquera sitio
- Maioristas

6.- As toxinas elimínanse:

- Cocendo.
- Conxelando.
- Hai que esperar a que as autoridades dean a autorización para volver mariscar.

7.- Di tres motivos polos que hai xente que non compra o marisco.

.....

.....

.....

8.- ¿Por que é necesario depurar?

.....

.....

.....

.....

.....

9.- Os documentos necesarios para vender marisco son...

.....

.....

.....

.....

.....

10.- Cita catro cousas que sirvan para aumenta-la rendibilidade do marisco.

.....
.....
.....
.....
.....

NORMATIVA APLICABLE

Decreto 419/1993, do 17 de decembro, polo que se refunde a normativa vixente sobre descarga, primeira venda e comercialización dos recursos mariños en fresco.

Orde do 19 de agosto de 1996, pola que se establecen as normas de control das capturas pesqueiras na fase de primeira venda.

Orde do 3 de xullo de 1998, pola que se regula o documento de rexistro para o transporte e comercialización dos moluscos bivalvos.

Real decreto 331/1999, do 26 de febreiro de normalización e tipificación dos produtos da pesca, frescos, refrixerados ou cocidos.

Real decreto do 27 de novembro de 1992, sobre normas sanitarias aplicables á produción e comercialización dos produtos pesqueiros e da acuicultura.

Mm

MANUAL DE FORMACIÓN
PARA O MARISQUEO

