

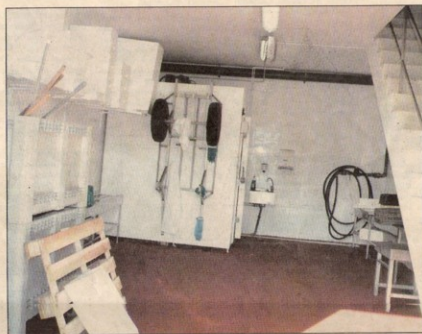
CUENTA CON 2.000 CLIENTES EN TODA ESPAÑA Y PREVÉ CERRAR EL AÑO CON UNA FACTURACIÓN DE 400.000 EUROS

Mariskito.com lleva a la Red los productos del mar gallegos

TEXTO: María José Jorge
FOTOGRAFÍA: L.Misa

Mariskito.com sirve, desde hace dos años, marisco y pescado fresco directamente procedente de las lonjas gallegas a domicilio y en apenas 24 horas, en cual-

quier parte de España, a través de su tienda virtual. La firma prevé cerrar este ejercicio con una facturación de 400.000 euros, cifra que espera doblar en dos años.



Situada en O Berbés, Mariskito.com vende a través de la Red pescado y marisco fresco gallego en toda España.

Consumir a diario en cualquier punto de la geografía española pescado y marisco fresco procedente de las lonjas gallegas es posible gracias a la empresa viguesa Mariskito.com. Desde hace dos años, la firma sirve a domicilio alrededor de 33 variedades de marisco y 22 de pescado en toda España, que comercializa a través de su tienda virtual en Internet (www.mariskito.com). La empresa tiene previsto cerrar este año con una facturación de unos 400.000 euros, cifra que espera "doblar en dos años", según apunta su gerente, Fernando Cividanes.

Actualmente, sufla alrededor de 2.000 clientes procedentes de prácticamente todos los puntos de la geografía española, con la excepción de Galicia. En la comunidad gallega "contamos con una clientela residual debido a que la gente tiene estos productos a su alcance en los mercados", explica. "Madrid y Barcelona concentran el 50% de la

demanda", mientras que el otro 50% se reparte entre el resto de las comunidades españolas. Precisamente, uno de sus objetivos a medio plazo es "fortalecer" su presencia en los distintos puntos del territorio nacional. "Hay muchas personas que todavía no son conscientes de las posibilidades que tienen este tipo de servicios y, por lo tanto, a la que podemos llegar", apunta. Cividanes, que asegura que "aún tenemos que crecer mucho". Otro de los retos se encuentra en aumentar el número de pedidos provenientes del sector de la hostelería y el catering, con un mayor volumen y capacidad de compra. En estos momentos, el 95% de las operaciones de venta de la

empresa proceden de pedidos efectuados por particulares. En la mayor parte de los casos, se trata de personas con un poder adquisitivo medio-alto, de edades comprendidas entre los 25 y los 60 años, que "consumen nuestros productos de manera ocasional con motivo de alguna celebración familiar o en fechas señaladas". La Navidad es la época "más fuerte" en cuanto a la demanda de productos, representando entre el 25% y el 30% del volumen de facturación anual. Sin embargo, la empresa ya se ha hecho con una clientela fija que realiza pedidos "con cierta periodicidad" y que contrata sus servicios "para comprar el pescado de consumo habitual".



Fernando Cividanes, gerente de la firma.



Desestacionalizar la demanda, el reto

La iniciativa de crear Mariskito.com partió de su empresa matriz, Pesciro, dedicada a la importación y exportación de pescados y mariscos congelados. "Tenemos vínculos personales y profesionales con Barcelona y cada vez que íbamos allí, llevábamos productos de Galicia. El interés que despertaba en amigos, conocidos y familiares nos dio la pista para su fundación", comenta Cividanes. Su objetivo se centra ahora en lograr "desestacionalizar la demanda" e "intentar cambiar la mentalidad de la gente, todavía reticente a la hora de comprar productos de alimentación a distancia, y conseguir así un mayor número de envíos regulares".