

EMPRENDEDORES

MARISKITO.COM

Del mar a la mesa en un 'clik'

A TRAVÉS DE INTERNET Y EN 24 HORAS
PODRÁ DISFRUTAR DEL MEJOR MARISCO
Y PESCADO DE LA COSTA GALLEGA

BERTA DÍAZ OLIVAS

Las fiestas han dado los últimos coletazos y con ellas el empaque de turrón, polvorones, cordero y cava. Pero entre todos los manjares de los que disfrutamos en Navidad hay uno que no importa degustar durante todo el año: el marisco. Ahora los paladares más exigentes lo tendrán más fácil con mariskito.com, una empresa familiar, puesta en marcha en 2004, y que en 24 horas lleva a domicilio el mejor pescado y marisco de la costa gallega a domicilio.

Los ideólogos de esta iniciativa son dos hermanos, Fernando y Emilio Cividanes, Roger, licenciados en Empresariales, que encontraron la inspiración a través de su experiencia personal. «Cada vez que viajá-

bamos, llevábamos algún paquete de marisco para compartir con nuestros amigos y familiares. Probatmos el interés que despertaba en todos ellos y valoramos la posibilidad de darle forma».

Productos de calidad

Con una idea de negocio muy clara: «Servir a domicilio los mejores pescados y mariscos frescos que podemos encontrar en las principales lonjas gallegas» y un canal de distribución distinto: «Internet es un gran escaparate para aquellos que valoran la comodidad que supone realizar una compra sin moverse de casa», los hermanos Cividanes se lanzaron a emprender un negocio que tres años después genera resultados po-



Fernando Cividanes, la 'mitad' de mariskito.com. / MARISKITO.COM

sitivos. Recuerdan unos inicios de negocio duros «empezamos de cero, no contábamos con ningún cliente y nos fuimos dando a conocer a través de contactos, amigos, el boca a boca». Además tuvieron que lidiar con unas dificultades que siguen resolviendo día a día. «La complejidad de fijar unos precios estables para unos productos que

varían diariamente, tratar de transmitir confianza a quien no nos conoce y, en definitiva, intentar cumplir siempre las expectativas del cliente, señalan. Han basado su estrategia de desarrollo en la calidad de sus productos y en una atención personalizada de confianza y asesoramiento, con los que rompen la barrera generada por la difi-

cultad de garantizar por teléfono e Internet la calidad del pescado.

Tienen claro los factores que han propiciado el éxito de su negocio: «Apostamos por el producto de primera calidad y también por la calidad en el servicio. Con una atención personalizada, entrega en 24 horas en cualquier punto de España y preparación y presentación del producto a gusto del cliente (pescado limpio, marisco vivo o cocido, etc.). Además, contamos con un personal absolutamente involucrado e identificado con el proyecto», asegura.

La Navidad es la época del año en la que más trabajo tienen: «En el mes de diciembre facturamos entre el 25% y el 35% de las ventas. El resto del año, trabajamos con bastante regularidad, siendo el verano otra época más intensa debido, fundamentalmente, a la celebración de bodas y otros banquetes», asegura Fernando. De cara al futuro se plantean seguir potenciando y creciendo en los dos grupos de clientes a los que dirigen sus servicios: los clientes particulares y los restaurantes, hoteles y empresas de catering.