



“Nuevas estrategias de comercialización de los productos del mar: snacks saludables y de calidad”



- ✓ **GALP Ría de Arousa**
- ✓ Promotor: **Relento, S.L.**
- ✓ Convocatoria: **2017** Estado: **Proyecto ejecutado**
- ✓ Coste del proyecto: **198.158,55 €**
- ✓ Ayuda pública: **81.883,70 €**
- ✓ Ámbito de aplicación: **Ribeira (A Coruña)**

EL PROMOTOR

Los impulsores de la iniciativa son: Paco Teira González, 43 años, ingeniero técnico en la especialidad de Industrias Agrarias y Alimentarias por la Universidad de Santiago de Compostela y Posgrado en Ciencia y Tecnología Agroalimentaria por la Universidad de Vigo; y Carlos Alberto Brión Domínguez, 43 años, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Vigo y Posgrado en dirección de Empresas y Finanzas por el ESADE.

Relento, S,L, es una pequeña empresa de carácter local que viene desarrollando diferentes proyectos en Corrubedo y que llevó a cabo la construcción, para su posterior explotación" de una cetárea en el Puerto. Cetárea de la que Relento SL es la concesionaria y para la que dispone de todos los permisos y licencias requeridas.

RELENTO, SL viene gestionando el proyecto de "Benboa" desde su creación y puesta en marcha, en octubre de 2012. "Benboa" es un proyecto que engloba restauración, con un restaurante y taberna con terraza, una cetárea de mariscos y un pequeño obrador de platos preparados refrigerados. Todo esto se sitúa en las instalaciones de Benboa, en el puerto de Corrubedo.

EL PROYECTO

Este proyecto consiste en el desarrollo de nuevas estrategias de comercialización de los productos del mar y el diseño y puesta en marcha de nuevas líneas de productos transformados del mar, de calidad diferenciada y utilizando como materia prima principal los peces procedentes de la flota artesanal local, incluyendo algunas de las especies de menor valor comercial, y utilizando como fuente principal de abastecimiento las lonjas de alrededor, principalmente la Lonja de Ribeira:

- Desarrollo de una línea de snacks saludables, conserva ahumada y ecológica o embutidos ahumados con descartes y especies infravaloradas.

"Nuevas estrategias de comercialización de los productos del mar"

- Desarrollo de una línea de productos alimenticios adaptados a las nuevas necesidades alimenticias de la población senior e infantil, con texturas y sabores adaptados, saludables y con propiedades funcionales (bajos en sodio o ricos en ácidos grasos omega3).
- Proyecto de I+D junto con diferentes centros tecnológicos alimentarios para el diseño de nuevos productos.

Por otra parte, y dada la experiencia contrastada de Benboa en el canal

“apuesta por el valor añadido de los productos dirigiéndolos a sectores determinados ”

HORECA, se explorará la posibilidad de comercializar los productos directamente en locales de restauración con marca propia fuera de Galicia aprovechando el prestigio y buena imagen de la gastronomía gallega. Para ello se contratará con una consultora especializada en franquicias un estudio de viabilidad comercial y jurídica para el lanzamiento de una cadena de franquicias en toda España.

Con estos nuevos productos, se trata de centrar los esfuerzos comerciales en un canal de ventas, o RETAIL, hasta el momento no utilizado en Benboa, que hasta ese momento basaba su comercialización en la venta online, pequeñas tiendas gourmet y hostelería, y que hasta el momento no suponen el volumen de ventas necesario para garantizar la viabilidad de la empresa.

Las inversiones implicadas en este proyecto incluyen los equipos necesarios para la elaboración de nuevos productos, garantizando una capacidad suficiente para atender la demanda estimada de nuevos clientes .



OBJETIVOS

- Aumento del valor añadido a las especies pesqueras con menor valor comercial y a los descartes que en la actualidad se descargan en las lonjas de nuestro alrededor.
- Contribución al desarrollo tecnológico y a la innovación en el sector, desarrollando productos y nuevos procesos.
- Consolidar los puestos de trabajo creados hasta , así como generar nuevos puestos con las diferentes líneas de producto.
- Garantizar la viabilidad y rentabilidad de Benboa. Actualmente, el

mayor peso económico procede de la venta al sector de la hostelería, caracterizada por su fuerte estacionalidad y que lo haría inviable económicamente a medio plazo.

CONTRIBUCIÓN AL DLP

Asimismo, las nuevas líneas de producto garantizarán la creación de nuevos puestos de trabajo y el mantenimiento de los actuales. Se pretende promover la comercialización y transformación de los productos procedentes de la pesca artesanal local, también asegurando su calidad con certificaciones como "Pescaderías", ecológico o certificados de calidad.



Aumentará tanto la cantidad como el valor de las ventas de algunas especies poco valoradas.

Se promoverá el I+D con la ayuda de centros tecnológicos agroalimentarios gallegos y la transferencia de los resultados.

Con estas nuevas líneas de producción se pretende revertir la tendencia negativa y que la transformación de productos de la pesca llegue a suponer el 70-80% del negocio en benboa y poder así optimizar unas instalaciones hasta el momento, infrutilizadas.

LECCIONES APRENDIDAS

Este proyecto apuesta por el valor añadido de los productos dirigiéndolos a sectores determinados de la población: niños, ancianos, etc.

Esta especialización proporciona a la empresa nuevas líneas de negocio que repercutirán positivamente para su consolidación en el mercado.

RESULTADOS OBTENIDOS

El presente proyecto tiene como objetivo elaborar de forma sostenible platos preparados RTE y snacks saludables utilizando los productos del mar como ingrediente principal, contribuyendo a la disponibilidad de productos RTE nu-





tritivos basados en productos del mar, con altos niveles de seguridad alimentaria y trazabilidad y promoviendo la adopción de dietas sostenibles y saludables.

“utilización de energías renovables, implantando el eco-diseño en el packaging ”

El proyecto ha contribuido además a la aplicación de la economía circular en toda la cadena RTE de productos del mar, reduciendo la huella ambiental mediante la utilización de energías renovables, implantando el eco-diseño en la confección del packaging y utilizando subproductos del procesamiento de especies de pescado de bajo valor comercial para obtener nuevos productos de alto valor añadido.

Benboa busca la innovación también en la comercialización de sus productos, diseñando una estrategia “omnicanal”, creando sinergias entre los canales online y offline, que incluirá la venta online a través de market places, el canal Retail y la creación de una cadena de pequeños locales de restauración “Casual Food” de comida rápida saludable, con servicio de delivery en 1 h, exposición de productos para “Grab&Go” y con elevada vocación de internacionalización. Atlanteat buscará la validación de su modelo de negocio con la apertura de su propio canal online y la puesta en funcionamiento de locales en España y en territorio UE.