

AQUÍCULTURA

ostres eses



A les muscleres del delta de l'Ebre la producció d'ostres s'estén pràcticament tot l'any, ja que els productors treballen en paral·lel la sembra i la recolecció. FOTO PAU VILLA

d'ostres". Alerta, per tant, que existix "una falta de comunicació per apropar el producte" i recomana als productors implementar una estratègia de valorització de les ostres del Delta.

En el marc del tast a cegues es va analitzar també quines eren les exigències dels restauradors a l'hora de comprar ostra. Així l'informe recull que els restauradors "veuen impor-

tant assegurar una regularitat i homogeneïtat de les ostres d'un mateix lot, principalment el calibre i l'aparença de la closca i la carn de l'ostra per assegurar que els plats de l'oferta gastronòmica siguin el més similars possible", asseguren en l'informe. **"El que demanen és que hi hague producte i amb regularitat tot l'any i això és el que estem ara treballant",**

explica Hogan Castells, productor d'ostres del Delta i que va participar en el tast aportant dos mostres d'ostres dels seus viviers. Segons Castells, els restauradors van valorar sobretot **"la qualitat"** de l'ostra i el fet que es tracta **"d'un producte de proximitat"**. **"Les badies del Delta són molt riques en fitoplàncton, i per això la nostra ostra té este gust espe-**

cial a mar", assegura Gerardo Bonet.

Per conquerir el mercat català, per tant, on ara majoritàriament es ven ostra francesa, **"cal garantir una producció molt més estable tot l'any, molt pensada en la restauració i pensar en aquells ítems que ara fan que l'ostra del Delta no estigui tan ben posicionada"**, insistix Jesús Gómez, del Departament d'Acció Climàtica. **"La bona notícia és que a nivell de producte es reconeix l'ostra del Delta com a millor que la francesa, però posa deures als productors en quant a la capacitat comunicativa i de màrqueting i de millora de la comunicació"**, conclou Gómez.

Davant el repte de millorar-ne la comunicació i la comercialització, Gerardo Bonet, reconeix que guanyar quota de mercat a Catalunya és un dels principals reptes de Fepromodel que encara continua enviant una gran quantitat d'ostres al mercat francès. **"Ho estem fent, però costa molt arribar al consumidor. És una faena que ha de ser constant i, a poc a poc, anar guanyant mercat i que el consumidor sàpiga que al Delta es produïx ostra i que és d'altíssima qualitat"**, manifesta Bonet. ■

AVENTURA SENSE LÍMITS.
AMB LES BARRES DE COFRE I SOSTRE BMW.
BMW Service

No deixis que l'espai sigui un límit. Explora nous horitzons i crea records inoblidables, amb **més espai** i menys preocupacions. Descobreix com les nostres **barres de sostre** i **cofres** poden revolucionar els teus viatges.

Espai extra, experiències extraordinàries, amb **BMW Service**.

DIRECTORI ONLINE

Contacta amb nosaltres de manera ràpida i senzilla. Troba aquí el departament que busques.



Oliva Motor
C/ Josep M^a Folch i Torres, 2
(Les Gavarres) 43006 Tarragona

Ctra. Tortosa a l'Aldea, km2
43500 Tortosa
grupolivamotor.com