

AQUICULTURA

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