Diseños adaptados

Desde Morenot fabrican todo tipo de redes, porque no es lo mismo una red para atún, dorada o lubina en el mar Mediterráneo, que una red para tilapia en un lago de Ghana. FOTO: JOAN REVILLAS



En Amposta es donde se lleva a cabo el proceso principal de fabricación de las redes.



1. Cientos de redes pasan cada año por las manos de los trabajadores de la sede de Morenot en España, como se ve en la imagen.

2. Albert Comas, el director general de Delta Aqua Redes, en las instalaciones de la empresa.

3. Imagen de una parte de la maquinaria que utilizan para trabajar desde el exterior de la empresa. Se trata de grandes grúas que se necesitan para transportar las largas redes de las piscifactorías.

FOTOS: JOAN REVILLAS

Suministros Exportación

Echar la red por todo el planeta

Delta Aqua Redes, en Amposta, tiene un 80% de sus clientes en piscifactorías de medio mundo

MARIA NOCHE BO
AMPOSTA

Las redes fabricadas por Delta Aqua Redes, en Amposta (Terres de l'Ebre), se extienden por piscifactorías de todo el mundo, abriendo la empresa a un mercado internacional.

De hecho, el 80% de las ventas son exportaciones. Y, aunque sus principales mercados son Noruega y Escocia, trabajan también para países de todo el mundo como Canadá, Zambia, Singapur, Marruecos, Argelia e Italia, entre muchos otros. Y a nivel nacional, operan en el mercado de toda España, incluyendo Canarias y también Portugal.

En Delta Aqua Redes pasaron de ser una empresa pequeña, ubicada en el Poblenou del Delta, que daba servicio a las granjas de un grupo de piscifactorías, a ser una compañía especializada en la fabricación y el mantenimiento de redes para piscifactorías de terceros, la venta de material para acuicultura y la realización de auditorías técnicas.

Aunque, entre todas sus actividades, el 85% de la venta proviene de la fabricación propia de redes.

Este cambio tan radical empezó en 2011, cuando la empresa noruega Morenot adquirió la parte principal de las acciones de Delta Aqua Redes, que en ese momento tenía 3 empleados y facturaba medio millón de euros.

Después de siete años, su volumen de facturación es de 8 millones de euros y sus empleados superan la ochentena.

La empresa ha crecido hasta alcanzar un volumen de facturación de 8 millones de euros

Además, la empresa pasó de operar en mercado nacional a iniciar exportaciones a nivel internacional.

Calidad y sostenibilidad

«Un proyecto ambientalmente sostenible, socialmente comprometido y, por descontado, económicamente rentable». Así es como define su negocio Albert Comas, director general de Delta Aqua Redes.

En busca de estos objetivos lleva luchando Delta Aqua Redes desde que entró a formar parte del grupo Morenot hasta el día de hoy, que se puede decir que ya ha conseguido alcanzarlos. Ahora, el objetivo es mantenerlos y seguir creciendo cada día más, pero siempre en esta dirección.

La calidad es una característica que diferencia Delta Aqua Redes en su sector. «Hace ya unos años que entendimos que la calidad tenía que ser una obligación y que, por tanto, la manera de hacerlo era cumpliendo los estándares internacionales», explica Comas. Por eso, una de las principales apuestas de la compañía fue adaptarse a diferentes estándares y normativas.

En primer lugar a la Norkstandard 9415. De hecho, todos sus productos están acreditados en consonancia con esta normativa.

El siguiente paso fue convertir Delta Aqua Redes en un negocio sostenible, respetuoso con el entorno y comprometido con la comunidad. En esta línea, trabajaron para ser acreditados con la