

HELIXPORTO, S.C.

"É difícil atopar información fiable e rigorosa debido á escaseza de explotacións especializadas"

Juan Carlos Vázquez Gómez

Datos básicos

Actividade:	Granxa helicícola
Sector de actividade	Agricultura, gandería e pesca
Nº empregados	6
Inversión inicial	300.000 €
Financiamento inicial:	O investimento necesario foi financiado maioritariamente con préstamos bancarios, e tamén con fondos propios. As partidas máis importantes do investimento foron a nave e os 1.800 refuxios que se habilitaron nos parques exteriores.
Web:	www.ingetecingenieria.com
Municipio:	Portomarín, Lugo
Ano creación:	2003

Descrición do proxecto

Dedicámonos á cría e engorde de caracois. Trátase dunha explotación semiextensiva, é dicir; unha parte do proceso se desenvolve nunha instalación pechada (entre unha nave de 600 m2 e uns invernadoiros de 1.200 m2) e a outra, nuns refuxios que habilitamos ao aire libre e que constitúen os parques de engorde, en 12.000 m2 de extensión. Estes refuxios foron deseñados por nós, cunhas características innovadoras que permiten, entre outras opcións, que o caracol se adhira as súas paredes, o que constitúe unha das súas necesidades básicas.

Realizamos o ciclo completo, dende a reprodución ata a venda ao por maior; deste xeito nos autoabastecemos de animais para a cría e engorde.

A nave se destina fundamentalmente á reprodución controlada, xa que son necesarias unhas condicións moi precisas de temperatura e humidade. Para a cría de primeira idade, que transcorre durante o primeiro mes de vida do caracol, utilízanse os invernadoiros, xa que nesta etapa o animal é extremadamente delicado. Nos invernadoiros tamén incluímos aqueles exemplares que, unha vez rematada a campaña, aínda non son aptos para a venda por non ter acadado o tamaño mínimo, ou ben porque a súa concha non é suficientemente dura.

Temos unha última zona de purga onde se priva ao caracol de alimentos e a auga para que expulse calquera tipo de impureza xusto antes da súa saída ao mercado.

Traballamos coa especie *helix aspersa gross gris*. É unha especie de caracol máis grande que a habitual que se atopa na natureza, e presenta ademais a vantaxe de adaptarse moi ben ás condicións bioclimáticas que temos en Portomarín, onde son características as xeadas e as temperaturas extremadamente baixas durante o inverno.



Datos empresa

Claves do éxito

O éxito desta empresa está condicionado a conseguir que o proceso de reprodución finalice antes do final da campaña, no mes de abril. A rendibilidade da explotación redúcese moito se non se logra facer o ciclo completo nunha campaña. A situación ideal é que en inverno non quede caracol en fase de engorde, porque o caracol hiberna durante os tres ou catro meses máis fríos (cando as temperaturas se reducen por debaixo dos 8-10°C). Nesta época se dispara a mortalidade e, mesmo no caso de que o animal se manteña vivo, deixa de engordar.

Por este motivo dedicamos esta época á reprodución controlada, baixo condicións climáticas creadas artificialmente, xa que este proceso non acontecería de forma espontánea en condicións tan frías. Despois de 5 ou 6 meses, o período que os caracois necesitan para crecer e engordar, chegamos ao mes de abril, que coincide coa campaña de venda do caracol.

Situación actual

Tratamos de xerar os nosos propios reprodutores, xa que si compramos cría externa, a actividade non é rendible.

O noso obxectivo na actualidade é conseguir unha boa selección xenética da especie e autoabastecernos.

Perfil cliente

O noso cliente maioritario son as empresas comerciantes por xunto, como Mercagalicia, Mercabarna e Mercamadrid, os mercados centrais e as distribuidoras maioristas independentes.



Idea inicial

A idea xurdiu a partires dun proceso de investigación do mercado. Comprobamos que se estaba importando unha grande cantidade de produto e que este mercado tiña un gran potencial. Continuamos analizando o proxecto e nos decatamos de que a actividade podía ser rendible se conseguíamos producir a un custo razoable.

Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das principais dificultades é a escasa experiencia a nivel nacional. É difícil atopar información fiable e rigorosa pola escaseza de explotacións especializadas nesta actividade, e aínda menos do tamaño da nosa. Elo obriga a aprender a base de erros.

Canto ás ameazas, poderíamos pensar nunha sobreesaturación, no entanto sería unha posibilidade a moi longo prazo. En realidade, de momento non nos preocupa a competencia porque existe demanda de sobra. O problema é más ben producir a un custo razoable.

Perfil promotores

Juan Carlos Vázquez é enxeñeiro. A empresa conta con dous socios máis e o equipo aporta formación e experiencia no ámbito da enxeñería técnica.

Aptitudes necesarias

O fundamental é ter moita capacidade de traballo.



Guía de Actividad

Granxas de consumo especializado (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Gañar cartos
O reto que supón

Formación

¿Recibiui información específica sobre a creación de empresas?

Recibimos a formación que nos facilitou a cooperativa COGAPROCA. E pola nosa parte, buscamos bibliografía para formarnos e informarnos sobre o que necesitábamós saber.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Si.

Anecdotario

Non dispoñible.

