

O/H. 12242
S11e

46850

**ESTUDIO DE MERCADO DE LOS PRODUCTOS DE LA
PESCA ARTESANAL EN BUENOS AIRES**

Diciembre 2006

Guadalupe Sanz



CAPITULO I

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

1. Relevamiento

1.1 Metodología utilizada

Entrevistas espontáneas realizadas personalmente o por teléfono

1.2 Categorías de Potenciales clientes entrevistados

- > **Mayoristas:** dentro de esta categoría se incluyen mayoristas sin puntos de venta al público. Se entrevistaron 10 potenciales clientes.
- > **Pescaderías:** Se observó que algunas pescaderías cuentan también con una importante actividad mayorista. Se entrevistaron 16 pescaderías.
- > **Supermercados:** se entrevistaron las principales cadenas de supermercados de Buenos Aires: Carrefour (dueño también de Supermercados Norte), Jumbo (dueño también de Supermercados Disco) y Coto.
- > **Restaurants:** se entrevistaron principalmente restaurants especializados en el consumo de pescados y mariscos y de comida española. En total se relevaron 18 restaurants.
- > **Hoteles:** se entrevistaron 7 hoteles 5 estrellas.
- > **Caterings:** se entrevistaron 2 caterings que realizan servicios para fiestas y eventos. Uno de ellos además está a cargo del servicio de 5 restaurants.

1.3 Productos relevados

Mariscos frescos vivos

- > Mejillón de cultivo
- > Ostra plana
- > Almeja
- > Cholga
- > Panopea
- > Navaja
- > Caracol
- > Cangrejo

Pescado fresco entero

- > Salmón blanco
- > Besugo
- > Merluza
- > Mero

2. Conclusiones

2.1 Competencia

Se observó que los mayoristas porteños se encuentran verticalmente integrados y diversificados. En el relevamiento se encontraron:

- > **Mayoristas integrados verticalmente**, ya que poseen barcos de pesca y planta procesadora en el interior, realizan en Buenos Aires actividad mayorista y a veces cuentan también con pescaderías de venta minorista (ej. Ostramar)
- > **Mayoristas** que además **importan y exportan** directamente (ej. Regente).
- > **Pescaderías** que realizan también una actividad de **distribución mayorista** principalmente a **hoteles y restaurants**
- > **Pequeños particulares** que proveen algunos productos (ej. ostras) sólo cuando los consiguen
- > Se encontró una fuerte presencia de **productos provenientes de Mar del Plata**. Se encontraron mayoristas como Antonio Barillari S.A., que dice enviar 10 camiones propios con producto por día a Buenos Aires, donde dice tener 600 clientes activos. Por la corta distancia con Buenos Aires, el producto de Mar del Plata llega también a través de particulares que cuentan con un vehículo con refrigeración propia.

A pesar de que todos los potenciales clientes que figuran en la lista estarían interesados en recibir propuestas de nuevos proveedores, el grado de satisfacción con los actuales es generalmente alto. Incluso hubo dos restaurants (no incluidos en la lista) que manifestaron no querer ser contactados, por estar muy conformes con sus proveedores actuales y tener miedo de incursionar con nuevos proveedores que no cumplan con las condiciones pactadas. Los entrevistados consideraron de **vital importancia** trabajar con un **proveedor que cumpla en tiempo y forma**, que pueda entregar un **producto fresco y de buena calidad**, que esta última sea **siempre homogénea** y que pueda entregar sus productos en **forma regular durante todo el año**. Es por eso que es sumamente importante, que el **consorcio esté bien organizado y pueda responder eficientemente a los pedidos de Buenos Aires**.

“Yo no puedo invertir en el desarrollo de clientes para el consumo de un producto nuevo, si después el proveedor me dice que no me puede entregar más por que ahora está pescando cornalitos.” (Claudio, dueño del restaurant Claudio)

“En lo posible consumo mariscos de criadero para asegurarme que si hay un evento consiga el producto que quiero en las cantidades que quiero” (Tommy, dueño de Eat Catering)

Regente, el proveedor de mariscos frescos más usado entre los entrevistados, incluso cuenta con piletas propias en Buenos Aires donde mantiene los productos frescos vivos.

Hugo Palopoli, de Inspección Veterinaria del Mercado Central, dio la siguiente información:

Todos los mariscos frescos que entran en la ciudad de Buenos Aires a través del Mercado Central, provienen de:

- > Terminal Pesquera Patagónica, una cooperativa de pescadores artesanales de San Antonio Oeste.
- > Regente: es el único que ingresa ostras frescas

2.2 Segmento Target

Los consumidores finales de mariscos son principalmente personas de **poder adquisitivo medio/alto**. Se puede llegar a los mismos a través de los siguientes puntos de venta:

- > **Hoteles 5 estrellas:** en los casos en que dieron información, el producto más consumido es la ostra (consumo semanal por hotel: entre 25kgs - 50kgs). También buscan **diferenciarse** con productos de **alta calidad**. “Buscamos productos exóticos que nos distinguan” (Diego Parra, encargado de compras del Hotel Faena)
- > **Restaurants especializados en pescados y mariscos:** estos restaurants concentran a los consumidores de estos productos. Además están **acostumbrados al manipuleo y manutención** de los mariscos.
- > **Pescaderías de venta minorista:** los mariscos más consumidos en las pescaderías relevadas, son los **mejillones**. En fresco vivo principalmente se ofrecen mejillones y ostras. Se encontró una oferta mas variada de mariscos en forma **congelada**.
- > **Pescaderías que cuentan también con actividad mayorista:** estas pescaderías además de la actividad minorista, distribuyen sus productos a hoteles y restaurants principalmente. **Resultan un cliente interesante debido a los volúmenes que venden** .
- > **Grandes Mayoristas:** algunos tienen barcos, procesadoras y camiones propios. Otros importan y exportan directamente. Muchos de ellos tienen distribución nacional.
- > **Supermercados:** excepto Coto que dijo poder organizar el traslado de la mercadería desde su origen, Jumbo y Carrefour requirieron la entrega del producto en la puerta de cada una de sus sucursales. Según lo relevado, el plazo de pago en los tres casos es de 30 días.

Llama la atención el alto **consumo de mariscos frescos** de las dos **pescaderías del Barrio Chino** (Casa China y Asia Oriental). Esas dos pescaderías compran gran parte de sus productos directamente en el lugar de origen. Sus precios de venta minorista están entre los **más bajos** de los relevados. Es por esto que para ellos el precio ofrecido por sus proveedores es una variable sumamente relevante en la decisión de compra. Las dos pescaderías **operan informalmente y pagan al contado**.

El **Mercado Central** de Buenos Aires cuenta con tres **puestos de venta de pescados y mariscos**: Rugge Mar, Ercolano y Mellino. Los mismos también distribuyen la mercadería en forma mayorista a restaurants, hoteles y pescaderías de la ciudad.

De los potenciales clientes entrevistados, los **mayoristas y las grandes pescaderías que tienen también actividad mayorista, pueden realizar pedidos de 1.000 kg**. Pero las **pescaderías pequeñas**, los restaurants, hoteles y caterings, **hacen pedidos menores a esa cantidad**. Sería interesante **asegurar** un mínimo de venta de 1000kg con algún mayorista o pescadería grande, y agregar a este envío los pedidos de los clientes más pequeños.

2.3 Producto

Los mariscos son un **producto de nicho**. En las pescaderías son un producto de menor rotación en comparación con el filet, que es un producto de consumo masivo. Es el producto que más se consume, y dentro del filet el de merluza es el que más se vende.

En las pescaderías relevadas **los mariscos frescos más vendidos son los mejillones**. Gran parte de este marisco procede de Mar del Plata. También se ofrecen ostras frescas. Se observó una escasa oferta de producto fresco en el resto de los mariscos relevados, excepto en las pescaderías del Barrio Chino (Casa China y Asia Oriental). En los lugares relevados, se ofrece una variedad más amplia de mariscos en forma congelada.

El tipo de ostra más consumido es la ostra cóncava. Existe un total **desconocimiento sobre los beneficios de la ostra plana sobre la cóncava**.

“¿De qué tipo compro? No sé, del que haya.” (Walter, chef de Spirit, tapas y oyster bar)

“La gente quiere ostras, no importa como sean.” (Ariel Colucci, dueño de pescaderías Colucci)

“La plana tiene menos carne, es menos pulposa. **Lo importante es la cantidad de carne**”. (Tito Caputo, dueño de Ostramar y Liberato Pollio, dueño de San Antonio).

“**El consumidor no pide la ostra plana**, esta acostumbrado a consumir la otra.” (Liberato Pollio, dueño de San Antonio)

Existe un alto consumo de la **panopea fresca** en las pescaderías del **mercado chino**. El resto de los consumidores prácticamente desconoce la existencia de este marisco.

2.3.1 Atributos

El **precio** es un atributo altamente valorado.

“Antes de que hablemos necesito ver la lista de precios” (Liberato Pollio, dueño de San Antonio)

Además es importante que el producto sea de **buena calidad**: fresco, lo más limpio posible, sin olor, que tenga una buena cadena de frío, que sea rico, que tenga buen sabor. El **tamaño** también es un atributo.

Como se mencionó anteriormente, se valora **también la seriedad y el cumplimiento del proveedor**. Es importante que haya **continuidad** de parte de la oferta y que el producto sea **parejo**.

“Hay muchos proveedores informales dando vueltas. Aparecen una semana y después no viene más. Si no hay producto, no hay clientes.” (Daniel, dueño del restaurant Nemo)

“El producto tiene que ser parejo, no puede ser a veces de buena calidad y a veces podrido o con olor.” (Juan Acevedo, chef del restaurant Morena)

2.3.2 Otros productos

Otros productos en los que los entrevistados dijeron estar interesados son: **pulpito, camarones, centolla, babosa negra, vieiras, calamaretti**.

2.3.3 Desconocimiento sobre los productos y su manipuleo

Se observó un gran **desconocimiento sobre los mariscos** en los distintos niveles de consumidores:

Se desconocen los beneficios de la ostra plana sobre la cóncava. Solo algunos conocen la navaja y excepto en el Barrio Chino y en Regente, ninguno de los entrevistados conocía la panopea.

Restaurants especializados en el consumo de mariscos: de los mariscos consultados principalmente **se consumen mejillones, ostras y almejas**. La mayoría de los entrevistados se mostró **interesado en experimentar con productos nuevos, en el caso de encontrar un proveedor que tenga continuidad en la oferta**.

“Con los calamaretti, empecé probando con 10 kgs por semana. Logre armar la clientela y ahora vendo 150 kgs por semana” (Daniel, dueño del restaurant Nemo)

Restaurants no especializados en el consumo de mariscos: se entrevistó a Sebastián Polito, dueño del restaurant Lola, el único relevado en esta categoría, que aunque no está especializado en mariscos, cuenta con un plato de ostras en la carta. Es un restaurant muy reconocido ubicado en Recoleta, un barrio de alto nivel socioeconómico. Cuando se consultó por que el plato de ostras figuraba en la carta y no en el menú del día, la respuesta fue:

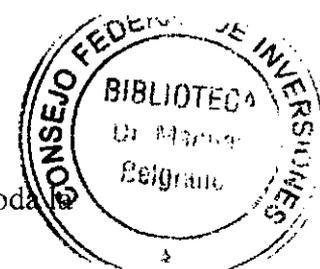
“Nos preocupa el manipuleo de los mariscos frescos. En la cocina tienen miedo de intoxicar a alguien”.

“Cómo estoy seguro de que realmente llega fresco, que no se rompió la cadena de frío?”

“Si no se consume el primer día, lo tengo que tirar?”

“Cómo se mantiene? A qué temperatura?”

“Cómo se almacena para que sea operativamente rentable y no me ocupe toda la heladera?”



2.3.4 Consumo

El **consumo estimado semanal** de mariscos frescos para la ciudad de Buenos Aires es el siguiente:

Producto	Consumo semanal
Mejillón	30.000kg
Almeja	15.000kg
Cangrejo	3.000kg
Ostra cóncava	2.000kg
Panopea	300kg
Navaja	250kg
Cholga	Se consume cocida
Caracol	Mercado a desarrollar

La panopea y el cangrejo son consumidos principalmente por la comunidad china. El tipo de ostra consumido en el mercado de Buenos Aires es la ostra cóncava.

2.4 Proceso de compra

Tanto en los hoteles y restaurants, como en las pequeñas pescaderías, los pedidos de mercadería se realizan de un **día para otro**.

“Si yo tengo 150 personas a comer, me es imposible prever cuantas van a pedir el plato de ostras del menú. Si se acaba, tengo que reponer inmediatamente, no puedo decir que no tengo más.” (Sebastián Polito, dueño del restaurant Lola)

Es generalmente el **proveedor quien llama** todos los días a sus clientes para ofrecer sus productos. Los pedidos se hacen por teléfono y también se observó el uso del “handy” de Nextel.

Por el contrario, las pescaderías que también operan como mayoristas y los mayoristas no tienen problema en establecer **días fijos de entrega** de los productos.

La mayor parte de los potenciales clientes entrevistados recibe el producto “**a domicilio**”. Sobretudo los más pequeños como los restaurants, hoteles, pescaderías sin actividad mayorista. Como se puede observar en el listado de clientes adjunto, los mayoristas de Buenos Aires, incluso los más grandes como Regente y Antonio Barillari, distribuyen sus productos “**a domicilio**” **aún en pequeñas cantidades**.

Con respecto a la forma de pago es principalmente un tema a negociar entre el proveedor y su cliente al cerrar una operación. Sin embargo, los hoteles y los

supermercados entrevistados dijeron realizar los **pagos a 30 días**. En los restaurants y caterings se encontraron repuestas muy variadas, desde contado hasta 30 días de financiación. Las pescaderías del mercado chino dijeron pagar contado, ambas sugirieron no ser necesaria la presentación de factura.

2.5 Análisis crediticio de potenciales clientes

El BCRA (Banco Central de la Republica Argentina) ofrece un **servicio gratuito** de consulta de información para el **análisis crediticio** en su página de Internet. Para acceder al mismo, es necesario **seguir los siguientes pasos**:

- 1) Ingresar al website: www.bcra.gov.ar
- 2) En el margen izquierdo, ingresar a Central de Información
- 3) Ingresar a Informes por CUIT
- 4) Ingresar el número de CUIT de la entidad a consultar

Una vez realizados los pasos enumerados, se exhibirá la **siguiente información** de la entidad cuyo **CUIT fue ingresado**:

> **Estado de deuda con bancos y entidades financieras:**

Esta clasificación se efectuará considerando (al cabo de cada mes) el grado de cumplimiento en término de estas obligaciones. Los distintos niveles de clasificación que pueden encontrarse son:

1 = Cumplimiento Normal

Comprende los clientes que atienden en forma puntual el pago de sus obligaciones o con atrasos que no superan los 31 días. Los adelantos transitorios en cuenta corriente se considerarán de cumplimiento normal hasta los 61 días contados desde su otorgamiento.

2 = Cumplimiento Inadecuado

Comprende los clientes que registran incumplimientos ocasionales en la atención de sus obligaciones, con atrasos de más de 31 días hasta 90 días.

3 = Cumplimiento deficiente

Comprende los clientes que muestran alguna incapacidad para cancelar sus obligaciones, con atrasos de más de 90 días hasta 180 días

4 = De difícil recuperación

Comprende los clientes con atrasos de más de 180 días hasta un año o que se encuentran en gestión judicial de cobro, en tanto no registren más de un año de mora. En el caso de deudores que hayan solicitado el concurso preventivo, corresponderá la reclasificación inmediata en el nivel siguiente inferior cuando se verifiquen atrasos de más de 540 días.

5 = Irrecuperable

Comprende los clientes insolventes, en gestión judicial o en quiebra con nula o escasa posibilidad de recuperación del crédito, o con atrasos superiores al año. También se incluirán los clientes que se encuentren en gestión judicial, una vez transcurrido un año de mora, o mas de 540 días para los deudores que hayan

solicitado el concurso preventivo, aun cuando existan posibilidades de recuperación del crédito.

6 = Irrecuperable por disposición técnica

Comprende los clientes morosos de ex entidades financieras, con atraso de más de 180 días.

- > **Situación de deuda con la Dirección de Rentas de la Provincia de Buenos Aires**
- > **Cheques rechazados en cuentas de personas jurídicas**
Dentro de este título aparece la siguiente información de cada uno de dichos cheques rechazados:
 - Número del cheque
 - Fecha del rechazo
 - Monto
 - Causal (sin fondos, defecto formal, rechazo a la registración)
 - Fecha de pago de cheque
 - Fecha de pago de multa
 - Revisión
 - Proceso Judicial

2.6 Preocupaciones expresadas por comprar a un “consorcio de pescadores artesanales de Pto. Madryn”:

- > **Precio:** dificultad para **competir con Mar del Plata:**

“No te van a dar los costos del flete”. (Adrián, encargado de la pescadería La Brótola)

“Incluso las cajas para embalar el pescado se producen en Mar del Plata” (Adrián, encargado de la pescadería La Brótola)
- > **Flete:** cuidado en la selección del flete.

“Te dicen que tienen cámara de frío, pero ponen hielo, el hielo se derrite en el camino y se hecha a perder el pescado. El camión tiene que tener refrigeración propia” (Roberto Gallina, dueño de Regente)

“Te dicen que te van a retirar el producto y después no pasan” (Roberto Gallina, dueño de Regente)
- > **Organización:** dificultad par **que se organicen los pescadores:**

“Lo que escriben con la mano lo borran con el codo” (Tito Caputo, dueño de Ostramar)
- > **Compromiso:** Es importante **que haya continuidad**, que puedan cumplir en tiempo y forma no sólo con el primer pedido sino también con los posteriores.

2.7 Matriz FODA

Fortalezas

- > Se cuenta con un producto de excelente calidad.
- > La calidad de los productos es homogénea.
- > Los mariscos, salvo noviembre, pueden ser ofrecidos durante todo el año.
- > Se cuenta con una oferta variada de productos.

Oportunidades

- > Existencia de una escasa oferta de mariscos frescos en el mercado.
- > Uso de los productos más consumidos: mejillones, almejas, ostras y pescados enteros como producto “gancho” para luego desarrollar el consumo de los mariscos menos consumidos.
- > Gran parte de los restaurants entrevistados dijo estar interesado en experimentar con nuevos productos.
- > Incremento del consumo a través de la capacitación del consumidor.
- > Incremento del consumo a través de una oferta continua y un producto de calidad homogénea.

Debilidades

- > Dificultades en la organización del Consorcio que afecten al cumplimiento de los compromisos pactados con los clientes.
- > Ubicación alejada de los centros de consumo, que implique un flete más caro y por lo tanto un precio más alto que el de la competencia.
- > Ubicación alejada de los centros de consumo que impida la entrega diaria a los clientes que así lo soliciten (principalmente restaurants, hoteles y pequeñas pescaderías).
- > Desconocimiento de los clientes de varios de los productos.

Amenazas

- > Represalias de la competencia (p.e. guerra de precios).
- > Incumplimiento del flete que implique problemas en la entrega en tiempo y forma de los productos a los clientes.
- > Inconvenientes en la obtención de los certificados sanitarios necesarios.
- > Alta competencia del producto fresco de Mar del Plata (sobretudo en pescado entero y mejillones).
- > Competencia desleal del mercado informal.

CAPITULO II

ORGANISMOS DE CONTROL SANITARIO INTERVINIENTES Y CERTIFICADOS SANITARIOS REQUERIDOS

1. Organismos de control sanitario intervinientes

Senasa Buenos Aires

- > Contacto: Dr. Gustavo Pérez Harguindeguy, Dr. Fabián Ballesteros
- > Cargo: Coordinador de Pesca
- > Dirección: Paseo Colon 367 6to piso
- > Teléfono: 4121-5152/5294
- > E-mail: gperez@senasa.gov.ar, pesca@senasa.gov.ar

Senasa Puerto Madryn

- > Contacto: Dora Herrero y Cesar Gentile
- > Teléfono: 02965-451402/454-251
- > E-mail: pmadyn@senasa.gov.ar

2. Certificados sanitarios requeridos

Se adjunta en Anexo, una parte del capitulo XXIII del decreto 4238. El mismo está referido a moluscos bivalvos destinados al consumo humano.

Luego de la extracción del mar de los mariscos o pescados, los mismos deben pasar por un **centro de expedición** (vivero, planta, centro de depuración, etc) habilitado por el Senasa. Cada vez que se realiza un envío de productos frescos de Puerto Madryn a Buenos Aires, el **veterinario a cargo del centro de expedición** donde se encuentran los mismos, deberá:

- > **Controlar** que el **vehículo** que realizará el transporte tenga una **cédula habilitada** por Senasa para el transporte de alimentos de origen animal. En el caso de mariscos y pescado frescos, **la cédula del vehículo deberá ser de categoría A**
- > Si la mercadería no es entregada directamente al cliente (ej. restaurant, pescadería, etc), y debe antes pasar por algún establecimiento, deberá controlar que dicho **establecimiento esté entre los autorizados (rubro 49) por Senasa para recibir moluscos bivalvos**
- > **Controlar el protocolo de análisis de toxina paralizante** de la mercadería enviada (en el caso de los mariscos)
- > **Emitir un PTR** (permiso de tránsito restringido). En este documento deberá figurar el detalle de la mercadería enviada y los datos del vehículo que la transporta

Una vez que la **mercadería llega a Buenos Aires:**

1) Podrá ser descargada en **lugares de consumo directo** (ej. pescadería, restaurant, etc).

2) Podrá ser descargada en el **Mercado Central**.

3) Podrá ser descargada en uno de los **establecimientos autorizados por Senasa para recibir moluscos bivalvos**, para ser transportada luego a clientes de consumo directo. En este momento sólo hay 3 establecimientos autorizados en Buenos Aires. Los mismos son:

- > **Comercial Frigorífico Puerto Plata S.A.**
 - > Contacto: Néstor Calcagno
 - > Teléfono: 4303-4700
- > **Regente S.A.**
 - > Contacto: Roberto Gallina
 - > Teléfono: 4854-7142
- > **Franca Pez**
 - > Contacto: Francisco Farinha
 - > Teléfono: 4915-9768/4912-2226

Dichos establecimientos cuentan con un veterinario de Senasa que estará a cargo de realizar las siguientes funciones para la re-distribución de la mercadería desde dicho establecimiento hasta el cliente (ej. pescadería, restaurant):

- > Controlar que el nuevo vehículo que realizará el transporte tenga una **cédula habilitada por Senasa** para el transporte de alimentos de origen animal. En el caso de mariscos y pescado frescos, **la cedula del vehículo deberá ser de categoría A**
- > Controlar el **protocolo de análisis de toxina paralizante** de la mercadería enviada (en el caso de los mariscos)
- > **Emitir un PTR** (permiso de tránsito restringido). En este documento deberá figurar el detalle de la mercadería enviada y los datos del vehículo que la transporta

Si es necesario distribuir la mercadería entre los clientes de Buenos Aires, a través de un **medio de transporte diferente** al utilizado para el traslado de Puerto Madryn a Buenos Aires, la misma deberá ser recibida previamente al cambio de transporte, en uno de los establecimientos autorizados a recibir moluscos bivalvos, mencionados anteriormente. **No está permitido realizar trasbordo directo** entre los distintos medios de transporte.

Si la mercadería es entregada a diferentes clientes en destino y estos requieren el PTR correspondiente a su pedido, se deberá solicitar al veterinario de Senasa del centro de expedición y cuando corresponda también al veterinario del establecimiento de destino, que realicen **un PTR para cada cliente**.

CAPITULO III

EMPRESAS DE LOGISTICA HABILITADAS

Dentro de este capítulo se analizaron el transporte aéreo y el transporte terrestre.

1. Transporte aéreo

1.1 Aerolíneas cargo (Jet Paq)

- > Contacto: César o Sandra
- > Teléfono Puerto Madryn: 02965-45-4522
- > Teléfono Buenos Aires: 4130-4073/74/78/69/93
- > Dirección: San Martín 112 Madryn
- > E-mail: madryn@jet-paq.com

En los envíos por Aerolíneas cargo la mercadería debe ir **refrigerada dentro de su propio contenedor**, ya que la aerolínea **no tiene ningún sistema de refrigeración propio**. Durante el vuelo, la temperatura del sector de carga es la misma que la de la cabina de pasajeros. Se **adjuntan** las siguientes **reglamentaciones IATA**:

- > Reglamentación para el transporte de animales vivos
- > Requisitos del contenedor

Se recomienda confirmar el envío con 24 hs por cualquier cambio, reprogramación de vuelos y/o disponibilidad de bodega. Hay **dos vuelos diarios** que van desde el aeropuerto de Trelew hasta Aeroparque en Buenos Aires.

Horarios de salida	Horarios de Llegada
9.30 AM	11.30 AM
7.30 PM	9.30 PM

Si el envío se hace en el horario de la mañana, la mercadería deberá ser entregada en la oficina de Jet Paq en Puerto Madryn, no más tarde de las 8am y podrá ser retirada en el aeropuerto de Buenos Aires, a las 12am. También Jet Paq podrá retirar las cajas a enviar en un domicilio previamente establecido en Puerto Madryn, el mismo día del vuelo a las 7am. En este último caso, se deberán llevar las cajas a enviar a la oficina de Jet Paq el día anterior al vuelo (hasta las 18hs), para ser medidas, pesadas y confeccionar la guía aérea.

Si el envío se hace en el horario de la tarde, la mercadería deberá ser entregada en la oficina de Jet Paq en Puerto Madryn, no más tarde de las 4.30pm y podrá ser retirada en el aeropuerto de Buenos Aires, a las 10pm.

La mercadería deberá ir **acompañada del PTR** (permiso de tránsito restringido) de Senasa. Si el bulto enviado es mayor a 50 kilos, deberá ser embalado en un cajón de madera con un mínimo de 3 tacos.

Al momento de retirar la mercadería, si el envío esta a nombre de un particular, éste deberá ir acompañado de su DNI.

Si la mercadería esta a nombre de una empresa, la persona que la retire deberá presentar su DNI y una carta membretada de la empresa autorizándola a retirar la mercadería. En la misma deberán constar su nombre, su número de DNI y deberá estar firmada y sellada.

El pago se realizará al momento del envío de la mercadería en efectivo o con cheque. Si se establecen días fijos de envío, se podrá solicitar un descuento a la oficina de Buenos Aires con un mes de anticipación.

1.2 Precios

Los siguientes precios **incluyen IVA**:

> 1 caja	\$890
> 5 cajas	\$4.200
> 10 cajas	\$8.300
> 15 cajas	\$12.500
> 20 cajas	\$16.000

Cada caja tiene las siguientes especificaciones:

- > Peso: 100kg
- > Alto: 1metro
- > Largo: 1metro
- > Ancho: 0,50 cm

2. Transporte Terrestre

2.1 Trayecto Puerto Madryn – Buenos Aires

Se adjunta en el **Anexo I** una lista con los datos de los vehículos habilitados en Puerto Madryn por Senasa . Sólo aquellos con **categoría A** están habilitados para el transporte de mariscos frescos vivos. A continuación se detalla el servicio de la empresa Surfrigo, que cuenta con vehículos con sistema de refrigeración propio y habilitación de Senasa para realizar el traslado de los productos de la pesca artesanal de Puerto Madryn a Buenos Aires.

Transporte Surfrigo S.A.

- > Contacto Trelew: Ricardo Díaz
- > Teléfono Trelew: 02965-443377
- > E-mail: ricardo.diaz@surfrigo.com.ar
- > Contacto Buenos Aires: Matías Eliceche
- > Cargo: dueño
- > Teléfono Buenos Aires: 4441-2221
- > E-mail: matias.eliceche@surfrigo.com.ar
- > Dirección deposito Buenos Aires: Argentina 3688, San Justo
- > Website: www.surfrigo.com.ar

Surfrigo ofrece el servicio de transporte de Puerto Madryn a sus depósitos en Buenos Aires, en vehículos **con sistema de refrigeración propio y con habilitación de Senasa**. Los camiones cuentan con separadores internos que permiten ajustar la temperatura a las necesidades de cada mercadería.

Algunos de los clientes de Surfrigo son: **Paladini, Molinos Río de la Plata, Regente, Superbe, Mardi y Berardi.**

No hay días fijos de salida a Buenos Aires. **Las salidas dependen de los pedidos de los clientes.** Es necesario solicitar los envíos con 24hs de anticipación para asegurar el lugar en la bodega. Surfrigo realiza envíos sin consolidar y cuando es posible realiza envíos consolidados. Estos últimos son más convenientes ya que el transporte resulta más económico. **Si se definen días fijos de envíos, resulta mas fácil organizar los envíos consolidados.**

La empresa de transporte, retira la carga en la dirección solicitada por el cliente. No es necesario entregarla en la Terminal. **La carga tarda entre 24hs y 28hs en llegar al depósito de Surfrigo en Buenos Aires.**

La carga deberá retirarse en el depósito de esta empresa en Buenos Aires. Sólo si el envío **supera los 2.000kg**, Surfrigo podrá entregar la mercadería enviada en un único **domicilio diferente al del depósito**. La mercadería deberá estar acompañada por el PTR (permiso de tránsito restringido) de Senasa.

El pago se puede hacer en origen o en destino. Si es con cheque no puede ser a más de 20 días.

Precios

Envíos sin consolidar:

- > Hasta 3.000kg \$2.150
- > 3.000kg – 6.000kg \$2.550
- > Mas de 6.000kg \$2.850

Envíos consolidados:

- > Hasta 3.000kg \$1.600
- > 3.000kg – 6.000kg \$1.800
- > Mas de 6.000kg \$2.000

Los precios **incluyen el IVA**. Ambos envíos incluyen un seguro de \$30.000

2.2 Distribución dentro de Capital Federal y Gran Buenos Aires

Las empresas bajo este título, realizan el servicio de distribución la mercadería desde un domicilio en Buenos Aires, hasta los domicilios de los clientes, con vehículos con **sistema de refrigeración propio y con habilitación de Senasa.**

2.1.2.1 Flores Flet

- > Contacto: Claudia
- > Teléfono: 4687-9657/1549866175
- > Dirección: Cafayate 1796, Mataderos, Capital Federal
- > E-mail: floresflet@hotmail.com

Entre sus clientes se encuentran **Mardi S.A. y Comercial Frigorífico Puerto Plata S.A.**.

Precios

Los precios para distribución en Capital Federal son los siguientes:

- > Hasta 1.000kg \$25 la hora
- > 1001kg - 3.000kg \$30 la hora

Los precios incluyen el IVA y es necesario contratar un mínimo de 5hs. Se deberán adicionar \$30 para el pago del repartidor.

También ofrecen servicio de distribución en Gran Buenos Aires. La tarifa se definirá en base a los destinos donde deba ser entregada la mercadería.

2.1.2.2 Trans Flet

- > Contacto: Tito/Andrea
- > Teléfono: 4682-0555
- > Dirección: José E. Rodo 5201, Mataderos, Capital Federal
- > E-mail: transfletcorbalan@hotmail.com

Entre sus clientes se encuentran **Mardi S.A. y Pesce S.A.**.

Precios

El precio de este servicio es el siguiente:

- > Hasta 1.000kg
 - o Distribución en Capital Federal \$190
 - o Distribución en GBA \$210
- > 1.001kg – 2.000kg
 - o Distribución en Capital Federal \$230
 - o Distribución en GBA \$250
- > 2.001kg – 4.000kg
 - o Distribución en Capital Federal \$280
 - o Distribución en GBA \$300

Los precios incluyen el IVA y son para un servicio de 7 horas. El valor de la hora extra es de \$25 en envíos de hasta 1.000kg y \$30 en envíos superiores a los 1.000kg. Se deberán adicionar \$30 para el repartidor.

2.1.2.3 Gastón Roncati

- > Contacto: Gastón Roncati
- > Teléfono: 1554098646/4485-0452
- > Dirección: Gran Ville 50, La Matanza, Pcia de Buenos Aires
- > E-mail: gaston_10@hotmail.com

Esta empresa fue recomendada por Surfrigo.

Precios

El precio del servicio es el siguiente

- > Hasta 2.000kg
 - Distribución en Capital Federal \$200
 - Distribución en GBA \$230

Los precios incluyen IVA. Hasta 2.000kg no es necesario el servicio de un repartidor.



**LISTADO DE POTENCIALES CLIENTES
CONSUMO**

Nombre	Cantidad consumida semanal (salvo especificación)	Proveedores	Observaciones
San Antonio	No da información	Mayoría de Mar del Plata	Cuanta con dos locales minoristas ubicados en Barrio Norte, una zona de alto nivel socioeconómico.
Napoli	Mero, salmón y besugo entero 90kg entre los tres Filet de Merluza 5/10 cajas de 20kg por día	Mayoría de Mar del Plata	Esta ubicado dentro de un mercado.
La Botola	Pescado entero 40kg Almeja blanca congelada 5kg Cholga congelada 20kg Mejillón 15kg Mejillón 300kg	Mayoría de Mar del Plata	Distribuye a restaurantes y hoteles de la zona Parte de La Belta S.A. dueña de barcos en Mar del Plata y camiones para el transporte de pescado. Distribuye a 30/40 restaurantes y rotiserías Si consigue mejor producto puede comprar a otros proveedores.
Ostramar			Tiene barcos en Mar del Plata, 2 pescaderías en Buenos Aires (una en Cap Fed y la otra en Vicente López, Pcia de B.A.)
Eat Catering	No da información. Pedidos menores de 1000kg	Puerto Plata	Mayorista de pescado, mariscos frescos y congelados.
Puerto Plata	No da información. Puede hacer pedidos de 1000kg		Catering
Rías Bajas	Mejillón fresco 20kg	Mayoría de Mar del Plata	Tiene un local de venta minorista
Regente	No da información. Puede hacer pedidos de 1000kg		Vende a restaurants, hoteles, supermercados, pescaderías y caterings. Importa de Chile, USA, Asia, entre otros países.
Niemo	Mejillones 40kg Mero y besugo entero 300kg	Colucci mercado Chino	Muy interesado. Necesita un proveedor con continuidad en la oferta Compra navaja en el mercado chino cuando encuentra
Berardi			Tiene un local y un frigorífico mayorista.
Los Petersen	Mariscos 10kg de c/u por mes Pescado entero 20/30kg		A cargo de restaurantes de La Rural, Club Náutico San Isidro, Cardón, Malba, Yatch Club. Es también un catering de eventos y casamientos
Four Seasons	Ostras 30/40kg Almeja blanca 10kg Mejillón 10kg	Regente y Ostras Patagónicas	Consume fresco: mero, salmón, besugo, trilla, lenguado. Interesado en los demás mariscos. Paga a 30 días de factura.
Caromare	Mejillón 30kg Marisco congelado y cocido 100kg Pescado entero fresco 100kg	Regente y Ostramar	Paga en forma semanal
Alvear Palace	Ostras 30/50kg Mejillón 10kg Almeja blanca 20kg Pescado entero 10kg		Consume fresco: abadejo, lenguado, mero y besugo. Paga a 30 días de factura.
Hotel Faena	Pescado entero fresco 30kg Filet fresco 40kg Ostras frescas 6kg	Barilari S.A. Azul Marino y Santa Barbara	Marisco consume poco. Busca productos exóticos que lo distinguan. Paga a 30 días
Hilton	No da información		Paga a 30 días.
Casa China	Besugo 500kg Mero 300kg	Comprar en origen Superba dijo ser su	No vende cholgas. Paga contado, no necesita factura

**LISTADO DE POTENCIALES CLIENTES
CONSUMO**

Nombre	Cantidad consumida semanal (salvo especificación)	Proveedores	Observaciones
	salmon blanco 100kg	proveedor	
	Merluza 50kg		
	Mejillón 500kg		
	Almejas 500kg		
	Panopea 200kg		
	Ostras 400kg		
	Cangrejo 1000kg		
	Navaja 50kg		
Coto	Merluza entera 800/1000kg		De fresco vivo solo consumen ostras y mejillones. Del resto muy poco.
	Mero entero 300kg		Puede encargarse de la logística desde Puerto Madryn.
	Besugo entero 300kg		Paga a 30 días.
	salmon blanco entero 400kg		
	Mejillón 5000/8000kg		
	Ostras 500kg		
Sushi Club	Ostras 100 kg		Tiene 6 locales con delivery. Dispuesto a pagar precio más alto por un producto muy fresco.
	Pescado blanco 650 kg		Pescado entero consumido: mero, besugo y salmón.
			Marcos frescos vivos consume poco, pero está interesado.
			Puede definir días fijos para entrega de la mercadería.
			Paga a 30 días de factura.
Jumbo	No da información		Tiene 13 locales de Jumbo y también cadena de Supermercados Disco.
			Necesita recibir la mercadería en la puerta de cada local.
			Paga a 30 días.
Sushi Furusato	No tiene información	Bañilari, Superbe	Delivery de sushi.
		Best Sea Food, Lazo Sur	Compra solo fresco importado (Chile), busca máxima frescura y calidad.
		Regente, Mardi, Ahumados	Dispuesto a escuchar oferta de producto local.
		del Carmen	
Lazo Sur	No tiene información		Desprendimiento de Pesquera Santa Helena.
			Mayorista de canicama, langostino y centolla a nivel nacional.
			Vende a pescaderías y mayoristas de todo el país (ej Regente, Cioffi)
			Sólo vende productos congelados pero interesado en el mejillón fresco con cáscara.
			Es muy importante la continuidad.
			Puede desarrollar logística y retirar producto en Puerto Madryn.
			Las condiciones de pago se negocian con cada cliente.
Carrefour	No da información		Interesado en todos los productos.
			Necesita recibir la mercadería en la puerta de cada local.
			Paga a 30 días de recibida mercadería.

**LISTADO DE POTENCIALES CLIENTES
CONSUMO**

Nombre	Cantidad consumida semanal (salvo especificación)	Proveedores	Observaciones
El Delfin	No da información		Tiene dos pescaderías (El Delfin) en Barracas y también es mayorista interesado en todos los productos.
			Entrega en puerta. Se puede convenir días de entrega.
			Plazo de pago a definir.
Best Sea Food	No tiene información		Importa pez espada, atún, atún blanco y salmón rosado de Chile y Uruguay. Busca productos de primera línea.
			Interesado en mariscos frescos para exportación y también para venta a hoteles y restaurantes.
			Puede acordar días fijos de entrega. Pago puede ser contado.
Superbe	No tiene información		Tiene planta habilitada por Senasa. Sólo comercializa salmón rosado y langostino.
			Interesado en agregar a su oferta mejillón, ostra y vieyra.
			El mejillón del sur es superior al de Mar del Plata.
			El de MDP tiene cascara grande, poca carne y poco sabor.
			Opera en mercado formal: necesita certificación sanitaria y factura.
			Puede establecer días fijos de entregas. Pago a convenir.
			Preocupación: que haya problemas de suministro
Antonio Bariller	Mejillones 200kg		Pesquera dedicada a la captura y comercialización a nivel nacional de pescado. Cuenta con 3 plantas procesadoras (Mar del Plata, Caleta Olivia y Comodoro Rivadavia)
	Chiliga 200kg		
	Almeja 200kg		Puede establecer días fijos de entrega. Paga a 30 días
Marriott Plaza	Ostras 25kg	El Delfin, Santa Bárbara y Superbe	Podría consumir otros mariscos si tuviera un proveedor con continuidad. Paga con un promedio de 45 días.
Claudio	Pulpo 1000kg al año	Pesce	Muy interesado en tener un proveedor de mariscos frescos.
	Mejillón 10kg		No hay continuidad en los productos ofrecidos. Se consume lo que hay
	Ostra y almeja 5kg c/u		
	Lenguado y salmón rosado en filet 10kg c/u		
Jose Luis	Almeja, mejillón y ostras 15kg c/u	Bariller S.A., El Delfin y Pesce	Podría probar un proveedor nuevo. No deja los que tiene.
Intercontinental	Pescado entero consume, no recuerda cantidades		Paga todos los miércoles con cheque al día siguiente
	Almeja 10kg	Regente, Coturoci, Azu	Pescado compra solo filet
	Mejillón 10kg	Marino	Podría consumir otros mariscos si tuviera un proveedor con continuidad.
	Ostra 10kg		Paga a 30 días
Lola	salmón blanco 20kg	Regente (salmón blanco y ostras), Superbe (salmón blanco), Pesce (trucha)	Preocupado por consumo de mariscos frescos, desconoce las condiciones de manutención y manipuleo.
	Ostras consume poco, no recuerda cantidad		Paga con un promedio de 30 días. A Superbe le paga a 15 días
Spiril	Ostra chilena 60/70kg	Ostramar (mejillones)	Muy interesado en un proveedor de mariscos frescos. Consume ostras y mejillones, podría consumir otros mariscos si hubiera continuidad
	Mejillón 50/60kg	particular (ostras)	
Pesce	Mejillón 1000kg		Mariscos: interesados en los productos cuyo volumen se detalla.

**LISTADO DE POTENCIALES CLIENTES
CONSUMO**

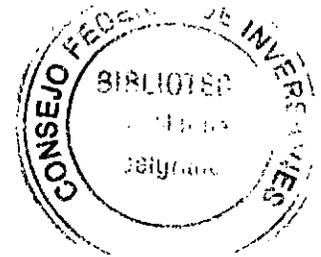
Nombre	Cantidad consumida semanal (salvo especificación)	Proveedores	Observaciones
	Almeja 200kg		Vende ostras de cultivo de Río Negro, no sabe si es cóncava o plana
	Ostra de cultivo 100kg		Puede establecer días fijos de entrega.
	Cholga 100kg		La forma de pago se define con el proveedor cuando se hace un pedido.
	Merluza entera 500kg		
	Besugo entero 500kg		
	salmón blanco entero 500kg		
	Mero entero 500kg		
Sheraton	No da información		Consumo mariscos mejillón almeja y ostras, pescado entero, besugo Paga a 30 días
Antonio Vitolo	Mejillón 15kg	Rugge Mar, particular	No le interesa comprar otro tipo de mariscos, no los pide el consumidor
	Ostra cultivo 10/12 kg por mes		Paga contado o semanalmente
	Almeja blanca pelada 10/15kg por mes		
	Besugo entero 20kg		
	Merluza entera 20kg		
Ederweiss	Mejillón fresco 30kg	Regente y Banifari S.A	Sólo consume mejillón. El consumidor no pide otros mariscos
	Fillet merluza y mero 100kg		Compra el pescado en filet, si hay buen precio podría comprar entero
			El plazo de pago depende de lo negociado con cada proveedor
Colucci	Mejillón 900kg	Franca Pez,	Interesado en todos los mariscos. Si consiguiera más producto,
	Almeja 500kg	particular (ostras de San	podría vender una mayor cantidad
	Ostras 150kg	Bias)	Sólo ofreció la panopea dos veces en el año porque no pudo
			conseguir producto. También interesado en cangrejo, navaja y caracol.
			Puede establecer días fijos de entrega.
			Forma de pago a convenir con c/proveedor
Relix	Mejillón 20kg	Regente, Banifari S.A.	Consumo mero, besugo, abadejo y salmón rosado. Interés en cangrejo
	Almeja 5/10kg	pesce	No hay consumo de otros mariscos, podría probar si consiguiera un
	Cholga 5/10kg		proveedor que entregara producto de buena calidad y en forma regular
	Mero y besugo no tiene cantidades		Forma de pago a definir con cada proveedor
Asia Oriental	Mejillón 700kg		Atributo principal: precio. No necesita factura. Paga contado.
	Almeja 1000/1200kg		
	Cholga no venden		
	Navaja 100kg		
	Panopea 100kg		
	Caracol grande 200kg		
	Cangrejo 300kg		
	Ostra cultivo 300kg		
Restaurante Lallal	Mejillón 5kg	Pescaderías del mercado	
	Almeja 5/6kg	chino	
	Cangrejo 5kg		

**LISTADO DE POTENCIALES CLIENTES
CONSUMO**

Nombre	Cantidad consumida semanal (salvo especificación)	Proveedores	Observaciones
	Ostras 5 kg		
La pesca Milagrosa	Cangrejo 10kg Mejillón 20kg	Di Costanzo, Mellino	Pescadería ubicada al lado del Barrio Chino. No pertenece a la comunidad china.
	Ostra cultivo 10kg		
	Cholga 10kg		
	Almeja 10kg		
Puerto Palermo	Mejillón 30/40kg Ostras 30kg Almeja 10kg		Solo vende los productos detallados, pero está interesada en probar todos los demás.
Morena	Mejillones 70kg Ostras 70kg	Regente	Muy importante que proveedor responda. Muy conforme con Regente, su proveedor. No trabaja el resto de los mariscos pero le gustaría probar. Paga a plazo con cheque
			El producto chileno es mejor, tiene mejor sabor.
Manjares del mar	Mejillón congelado 300kg		Vende mejillones y ostras congeladas, interesado en productos frescos. Le preocupa la pérdida de peso en el marisco fresco.
Ovredo	Mejillón 10kg Almeja 10kg Ostra 10kg	Regente	Pedidos con un día de anticipación. Entrega en puerta. Paga contado. Las piezas de pescado entero tienen que tener entre 1,8kg y 2 kg Interesado en probar nuevos mariscos si hay una oferta seria y regular
	Pescado entero (merluza, besugo, corvina y lenguado) 250kg		
El Imparcial	Mejillones 150kg Almeja congelada 50kg Vieyras 20kg Filet merluza 30kg Filet abadejo 50kg	Bañilari, Franca Pez, Pesce	Interesado en nuevos productos. Llamar de 8-10:30 de la mañana Paga en efectivo
Magritte	Mejillones 30kg Almeja 10kg Ostras 5kg	Pesce, Regente, Mardi (pescado), Superbe	Interesado en probar nuevos mariscos si hay una oferta seria y regular Pago a definir con cada proveedor. A Regente le pagan a 7 días.
	Mero, besugo y merluza 250kg		
Muelle del Plata Club de pescadores	Mejillones congelados 6kg Almeja congelada 6kg	Manjares del mar, Ostrasul, Almeja	Interesado en consumir fresco vivo. Pago se define con cada proveedor.
O toxo	Mejillón 30kg	Las Catalinas, Pontevedra, Bañilari	Tiene 15 años. Fundador gallego, ayudado por nietos. Producto más consumido: mejillón. También vieyras, ostiones y pulpo español A Bañilari le pagan a 15 días
Las Catalinas S.H	Mejillón 200kg		Formado por ex empleados de Mellino Interesado en ostras. El resto se podría probar Necesita Almejas y Cholgas precocidas

LISTADO DE POTENCIALES CLIENTES
CONSUMO

Nombre	Cantidad consumida semanal (salvo especificación)	Proveedores	Observaciones
			Puede convenir días fijos de entrega.
			Paga contado. Pedir referencias a Figeaur
Tía Margarita	No da información	Barillari, Regente	Interesado en mejillón, cholga, almeja y ostras.
			Puede establecer días de entrega, paga en efectivo
Plaza Mayor	Mejillón 100kg	Regente, Superbe	Podría probar nuevos productos. Paga a definir con proveedor.
		Franca Paz, Berardi	Podría convenir entregas 2/3 veces por semana
Rugge Mar	Mejillón 600kg		Consume ostras, no consume otros mariscos, pero interesado en probar.
	Almeja 300kg		Pueden convenir días fijos de entrega.
			Paga contado.
Ercelano	Podría pedir 100/200kg de cada marisco para probar		Podría probar sin dejar sus proveedores interesados. También en prófite
			Preços varían cada día. Si conviene pagan contado
			Puede establecer días fijos de entrega, según vida útil del producto
Mellino	Mejillón 600kg		Forma de pago a definir con cada proveedor
	Almeja 160kg		Puede establecer días fijos de entrega, según vida útil del producto
	Ostras poco, no sabe		
	Cangrejo 100kg		



ANEXO I

CAMIONES HABILITADOS PARA EL TRANSPORTE DE SUSTANCIAS ALIMENTICIAS - PUERTO MADRYN DOMINGO

Razón social	Cuit	Dirección	Actual	Categoría	Vencimiento
ALPESCA S.A.	30-50084401-5	Parque Ind.Pesquero	SGO 931	A	27/09/2007
CONARPESA	30-57785659-8	Parque Industrial	EFH 805	A	17/11/2006
CRUZ Mirta	27-21131713-8	B° Cosepro 3 Lote 3 Mza.	RTS 212	A	21/12/2006
HAILANT Graciela	27-11244610-4	Chaco 947	EKX 197	A	28/08/2007
HANSEN, Daniel	20-14349500-1	B° Ruca Hue Mono.64 D.384	WZD 683	A	07/07/2007
HANSEN, Daniel	20-14349500-1	B° Ruca Hue Mono.64 D.385	ADS 851	A	21/02/2007
HANSEN, Daniel	20-14349500-1	B° Ruca Hue Mono.64 D.385	AQY 744	A	23/10/2007
ILLANES, Marcos J.	20-27848055-1	Gobernador Maiz 650	WVE 375	A	25/01/2007
MATTINA HNOS.	30-54158342-1	Colón 851	SNC 050	A	06/11/2006
MC.MEAT	30-65826276-5	Ruta 1 Km.11	BOX 024	A	30/07/2007
NUNCIO DE ROSA SRL.	30-56187266-8	Juan B. Justo 449	AON 345	A	17/07/2007
NUNCIO DE ROSA SRL.	30-56187266-8	Juan B. Justo 449	WGM 280	A	28/04/2007
ORTEGA, Jose	20-10040370-7	Covitre 1 Casa 24	BHD 798	A	07/08/2007
PENNA, Jorge	20-12748675-2	Pellegrini 135	RAZ 405	A	24/05/2007
PESQUERA SURCAR SA.	30-64016058-2	Paq.Indust.Liviano	TFX 644	A	06/11/2006
POSEIDON S.A.	30-60907521-6	Salta y Domec Garcia	COQ 655	A	08/04/2007
POSEIDON SA.	30-60907521-6	Salta y Domec Garcia	RDO 970	A	27/09/2007
POSEIDON SA.	30-60907521-6	Salta y Domec Garcia	TVG 352	A	27/09/2007
POSEIDON SA.	30-60907521-6	Salta y Domec Garcia	BRK 401	A	04/12/2006
PUA AVENDAÑO, José	20-92732497-1	Necochea 439	REP 848	A	03/11/2006
RAUSCH, Monica Lorena	27-27291976-9	Gales 511	XCW 460	A	22/03/2007
RAUSCH, Monica Lorena	27-27291976-9	Gales 511	RHS 482	A	28/08/2007
SOLDANI, Roxana	24-10010290-7	Avellaneda 145	THR 808	A	10/05/2007
TTE. DORADILLO SA.	30-68809034-9	Domecq Garcia 555	AMA 814	A	12/09/2007
TTE.DORADILLO S.A.	30-68809034-9	Domecq Garcia 555	VFG 094	A	11/09/2006
CANSECO Claudio	20-20026338-4	Parque Industrial Pesado	RSK 504	B	18/11/2006
CONSECO, Claudio S.	20-20026338-4	Mitre 1709	UFP 700	B	12/07/2007
GODOY, Jorge	20-08030417-0	B° Villar Mz. 339.D2	UXS 252	B	01/10/2006
HIDDA PROVED. NAVAL SRL	30-70889708-2	Avellaneda 145	DPA 911	B	19/05/2007
LOPEZ, Daniel	20-12743501-2	B° 140 viviendas C. 52	XAV 989	B	25/08/2007
ORTEGA, José Samuel	20-10040370-7	Covitre 1 Casa 24	WVW 733	B	29/09/2006
ORTEGA, José Samuel	20-10040370-7	Covitre 1 Casa 24	UMV 338	B	13/05/2007
ORTEGA, José Samuel	20-10040370-7	Covitre 1 Casa 24	SFS 956	B	26/05/2007

ANEXO I

CAMIONES HABILITADOS PARA EL TRANSPORTE DE SUSTANCIAS ALIMENTICIAS - PUERTO MADRYN DOMINGO

Razón social	Cuit	Dirección	Actual	Categoría	Vencimiento
ORTEGA, Samuel	20-10742790-3	Bº Rucaue Mo.58 D.345	VWX 915	B	09/05/2007
PESQUERA SURCAR SA.	30-64016058-2	Paq. Indust. Liviano	SFS 937	B	02/04/2007
PIÑEIRO Marta Olga	27-16174898-1	Marcos A. Zar 426	VPV 293	B	28/10/2006
QUIROGA, Gustavo	20-23237760-8	Rosales 493	FOJ 170	B	03/07/2007
SECUENCIA Oscar	20-07930791-3	Henry Jones 138	Q-011,653	B	18/11/2006
TIGNANELLI, Edgard	23-16127859-9	Bouchard 693	XCA 956	B	16/11/2006
VILLARO Fanny	27-10305490-2	Roca 1230	RUO 365	B	15/10/2007
DISTRIBUIDORA SAN CARLOS	23-22290020-4	Av. Roca 801	EJI 567	C	04/10/2006
HIDDA PROVED. NAVAL SRL	30-70889708-2	Avellaneda 145	EUH 326	C	23/05/2007
RUIZ, Pedro	20-07812109-3	Sarmiento 529	RUO 360	C	07/06/2007
RUIZ, Pedro	20-07812109-3	Sarmiento 529	RUO 358	C	07/06/2007
TRANSPORTE UNION	30-70892615-5	Estivariz 351	DLH 187	C	11/06/2007
TRANSPORTE UNION	30-70892615-5	Estivariz 351	FAK 106	C	23/09/2007