

# Abre en Córdoba Prato Paraíso, el outlet de cerámica portuguesa

[DC eldiadicordoba.es/cordoba/abre-cordoba-prato-paraiso-outlet-ceramica-portuguesa\\_0\\_2002462365.html](https://eldiadicordoba.es/cordoba/abre-cordoba-prato-paraiso-outlet-ceramica-portuguesa_0_2002462365.html)

El Día de Córdoba

28 de septiembre de 2024

Córdoba/La apertura de un *outlet* en Córdoba ampliará la influencia comercial en Andalucía de la **cerámica** fabricada en **Portugal**, conocida por su variedad de color y diseño, tras los que ya existen en Sevilla y Málaga, con los que el nuevo establecimiento no tiene ninguna vinculación empresarial.

Con la puesta en marcha de esta tercera tienda, **Prato Paraíso**, auspiciada por dos jóvenes emprendedores cordobeses, se consolida un modelo de expansión de negocio de los excedentes de fabricación de las fábricas portuguesas de gran volumen, generalmente ubicadas al Norte del país luso, que producen, entre otras, para importantes marcas comerciales internacionales.

Prato Paraíso se dirigirá, en un primer momento, a atender la demanda de **particulares**. Busca la venta de vajillas "no cerradas, sino que cada persona puede combinarlas a su gusto" entre las mil referencias que, a partir de la próxima semana, estarán a disposición del público en su establecimiento del **polígono de la Torrecilla**, en Córdoba.

Así lo ha señalado a *EFE* **Juan Luis Rascón**, uno de los promotores de la iniciativa, que junto a **José Medina**, de 28 años como él y también con otras actividades empresariales paralelas a las de la comercialización de cerámica portuguesa, decidieron acometer esta empresa.

## Ventajas competitivas

Son dos las principales ventajas competitivas que ofrece este modelo de negocio, comentan mientras ultiman los detalles para la apertura de la tienda. Una es el **precio** al que ofrecen los productos, por unidad. Las piezas salen entre 1,99 y 3,99 euros, cuando, en algunos casos y cuando están en catálogo en las tiendas de marca, pueden estar alrededor de los 15 euros.

Rascón pone en valor que, además del rango de precio, "el principal atractivo de la cerámica portuguesa es la **calidad**, ya que son fábricas que llevan muchos años en la producción y los platos están muy testados. Sobre todo cuando se coge el plato se ve un plato consistente, un plato de peso, todos son aptos para hornos y lavavajillas".

La otra característica favorable de la pauta de empresa es que **no hay que adquirir vajillas completas**, sino que puede comprar las piezas que se desean, con las combinaciones que más atraigan al consumidor.

"Cada particular puede venir y seleccionar un plato, de cada color o de cada colección, y **hacerse su propia colección** particular, es nuestro principal aliciente, que te puedes configurar tu vajilla a tu gusto", señala Rascón. "También tenemos colecciones que nosotros recomendamos o que tenemos en exposición para aquellos indecisos", apunta.

Esa es la "gracia", como lo define José Medina, del nuevo establecimiento, una fórmula de venta bastante extendida en Galicia por su cercanía a las fábricas de cerámica portuguesa pero aun limitada en Andalucía.

"Coges tu carrito, vas seleccionando a tu gusto los diferentes platos, que son todos muy económicos y vas combinando colores o como tú lo quieras", dice Medina. También aclara que hay un inconveniente: "El problema de todos estos platos es que tienen unas **existencias limitadas**. Traemos lo que tenemos". Cuando se acabe lo expuesto no hay posibilidad de reposición.

## Compra de cerámica al peso

---

De hecho, Rascón y Medina no compran piezas. Lo que **adquieren son palés al peso**, donde vienen diversos modelos de las distintas referencias. Porque cuando hablan de platos se refieren a una gran variedad de productos de cerámica para el hogar. Una vez en la tienda tienen que valorar el precio unitario por peso de cada pieza y ajustarla al segmento entre 1,99 y 3,99 euros al que han decidido venderlas.

Esto, por ejemplo, no se puede hacer con la cercana cerámica de La Rambla, al Sur de Córdoba. Aparte de cuestiones de diseño, la cerámica portuguesa, en este **sistema de venta de producto descatalogado**, tiene un precio muy inferior a la cordobesa.

Esta es la primera línea de negocio de **Prato Paraíso**. La siguiente es abrirse al sector de la restauración en el entorno de Córdoba, afirma José Medina. Esto sí les obliga a disponer de un mayor almacenaje para "tener un servicio constante", aunque esperan contar con el beneficio de que "al final es personal, porque nosotros vamos a estar aquí, somos de Córdoba".

Además, otra ampliación será la línea de internet para servir a la Península "las vajillas completas, combinaciones que también nosotros hagamos, que creemos que se pueden vender".

Se trata de "intentar ir creciendo poco a poco", subraya Medina, sorprendido, como su socio, de la repercusión que ha tenido su primera publicación en Instagram, que en apenas tres horas había cosechado 15.000 reproducciones de un vídeo.