

Fish all Days: Reparto a domicilio desde el barco de pesca

FLAG: Terre di Mare
Molfetta, Apulia, Italia

Presentación del proyecto

Fish All Days permite a los clientes adquirir pescado fresco directamente en el barco, o recibir el pedido en sus propias casas. El uso de las nuevas tecnologías y las redes sociales, combinado con una serie de campañas promocionales y de sensibilización de corte más tradicional, ha permitido a un arrastrero de Molfetta hacerse con una clientela muy fiel.



Facchini Pesca, una empresa familiar de pesca, estaba vendiendo sus capturas en la lonja local a precios demasiado bajos. Al mismo tiempo, la presentación de un proyecto de venta directa desde el barco, «[Fisch vom Kutter](#)», en el marco de una conferencia organizada por FARNET, hizo pensar al FLAG Terre di Mare que la idea de vender directamente el pescado al consumidor podría ser la solución para algunos de los barcos de pesca de su zona. Mimmo Facchini, encargado de las tareas administrativas de su empresa familiar (su hermano es capitán de un barco arrastrero, propiedad de la familia, de 23 metros de eslora), se convenció igualmente del potencial de la idea, y con el apoyo y el estímulo continuados del FLAG, se puso manos a la obra para desarrollar su propia versión del concepto de «Pescado desde el barco».

El proyecto consistió en dotar al barco familiar del equipamiento necesario para que pudiera vender su pescado directamente al consumidor, respetando al mismo tiempo las normas de salud y seguridad, y también se adaptó la furgoneta para que pudiera transportar pescado refrigerado. A ello siguió un importante trabajo para promocionar el servicio de venta directa de la empresa y sensibilizar a la población local sobre los beneficios que para la salud tiene consumir pescado local, de calidad y con trazabilidad.

Entre las iniciativas puestas en marcha cabe citar las siguientes: organización de un evento de sensibilización sobre «moda y pescado»; producción de folletos y salvamanteles para restaurantes locales; creación de una página de Facebook con información y precios del pescado capturado por Facchini Pesca, y la utilización de los medios sociales para hacer participar a la población local en debates y discusiones en torno a la calidad del pescado local y las diferentes maneras de prepararlo. Los consumidores pueden hacer sus pedidos (mínimo de 3 kg, y 1 kg por especie) a través de Facebook o por correo electrónico, teléfono, SMS o WhatsApp, y recibir el pedido directamente en casa una vez regrese el barco. Mimmo y su hijo entregan el pescado en persona, proporcionando información sobre los diversos tipos de pescado servidos (dónde se capturaron, cuánto tiempo pueden permanecer las diferentes especies sin necesidad de congelarlas, cómo lavar el pescado, ideas de recetas...), construyendo así una relación estrecha y personal con sus clientes. También se está desarrollando en estos momentos un sitio web con un servicio de venta en línea.

Lecciones clave

- › **Relevancia con los temas FARNET:** añadir valor a los productos de la pesca, venta directa, innovación.
- › **Resultados:** la diversificación de sus actividades de venta ha permitido a la empresa pesquera Facchini Pesca restablecer el vínculo entre el pescador y el consumidor, y, con ello, incrementar sus ingresos por la venta de pescado en un 30-35 %. Tras 10 meses de funcionamiento, Fish All Days está repartiendo ya pescado a una clientela fija y fiel formada por 60 hogares, incluidos algunos situados hasta a 100 km de su punto de desembarque. También está sirviendo pedidos a 6 restaurantes locales, y espera crear un puesto de trabajo adicional cuando alcance la cifra de 100 clientes.
- › **Transferibilidad:** la idea para poner en marcha este proyecto se inspiró en Fisch vom Kutter, un proyecto del Eje 4 en Alemania, que luego se adaptó al contexto de Molfetta y se desarrolló para incluir también la entrega a domicilio. La venta directa en los barcos de pesca, incluida la entrega a domicilio, se puede transferir a muchas zonas de pesca de Europa en las que los bajos precios de venta al por mayor minan la rentabilidad de la actividad pesquera local. Las empresas de pesca que se planteen la venta directa tendrán que tener en cuenta la legislación nacional y de la UE en materia de venta directa y seguridad alimentaria, aspectos en los que el FLAG puede aportar una valiosa ayuda. También es importante que la empresa pesquera cuente con una persona específica que disponga del tiempo y la capacidad necesarios para gestionar la comercialización y, en casos como este, la distribución del producto.
- › **Comentario final:** el apoyo del FLAG a la hora de clarificar los obstáculos jurídicos y administrativos a la venta directa tuvo una importancia fundamental para el desarrollo de este proyecto. De hecho, un proyecto anterior del mismo FLAG para elaborar un [manual de venta directa](#) se convirtió en una herramienta clave para facilitar la tarea de Fish All Days. En cuanto a los principales factores de éxito, cabe destacar el tiempo dedicado a una gestión constante y profesional de los medios sociales (Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Pinterest, Instagram, YouTube y Vimeo), con el apoyo de una agencia de marketing profesional, así como el contacto personal entre los clientes y el promotor del proyecto, una persona sin duda dinámica y apasionada por su producto. El vínculo emocional desarrollado entre el productor y el consumidor ha garantizado una sólida base de clientes fieles y satisfechos que valoran la calidad tanto del producto como del servicio ofrecido.

Coste total y contribución del FEP

Coste total del proyecto: 42 000 €

- › Financiación propia: 42 000 €
- › Eje 4: dinamización y apoyo al desarrollo del proyecto

Información sobre el proyecto

Título: Fish All Days

Duración: diciembre de 2013-en curso | **Fecha del estudio de caso:** octubre de 2014

Promotor del proyecto

Facchini Pesca s.a.s. | Domenico Facchini | domenicofacchini@ticali.it
+39 3351353410 | <https://www.facebook.com/FishallDays?fref=nf>

Datos del FLAG

GAC Terre di Mare, Italia | Angelo Farinola
gacterredimare@libero.it | +39 0802146387
www.gacterredimare.net | [Ficha informativa del FLAG Terre di Mare](#)

Editor: Comisión Europea, Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca, Director General.

Cláusula de exención de responsabilidad: La Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca es responsable de la elaboración total de este documento, pero no se responsabiliza de su contenido ni garantiza la precisión de los datos