

Economía & Empresas

Emprendedores

RAFAEL SERVENT
TARRAGONA

Como si se lo pidiésemos a la persona que atiende detrás del mostrador en la pescadería. Al detalle, personalizado, con la cantidad exacta y el tipo de corte y preparación que indicamos, envasado al vacío con las cantidades justas que utilizaremos en cada plato, fresco y directo de lonjas locales en l'Ametlla de Mar y Sant Carles de la Ràpita.

Pescaporta, empresa familiar fundada en Vinebre (Ribera d'Ebre) en el año 1987 y dedicada hasta ahora a la distribución de pescado y productos alimentarios congelados para profesionales, acaba de poner en marcha una tienda online dirigida a particulares en la que propone acercar la esencia de la pescadería de proximidad a los compradores de comercio electrónico.

Con dos generaciones hoy al frente del negocio (los hermanos M. Carme Porta y Toni Porta, junto a sus sobrinos Eduard Porta y Joan Porta), asegura M. Carme Porta que el producto que venden a través de su canal online «siempre es de la tarde anterior». Es decir, máxima frescura, con menos de 24 horas desde su compra en la lonja de pescado y su entrega en el domicilio.

Se trata de una logística en la que acumulan décadas de experiencia, desde que el pionero en este negocio, Eduard Porta (hermano de M. Carme y Toni, hoy fallecido), empezó en el año 1984 a repartir pescado a las pescaderías locales en su Renault 4L, desde la lonja de Sant Carles de la Ràpita.

Tres años más tarde se unía a él su hermano Toni, con la fundación de Pescaporta, a la que se incorporó cuatro años después, ya en 1991, M. Carme Porta. Desde en-

Pescaporta

Pescadería al detalle y a domicilio

Esta empresa de Vinebre dedicada a la distribución de pescado y congelados para profesionales pone en marcha un e-commerce de venta directa a particulares



Recepción de pescado en la sede de Pescaporta en Vinebre. Abajo, desde la izquierda, Eduard, Joan, Toni y M. Carme Porta.

FOTOS: JOAN REVILLAS



“

LA PROPUESTA

«PERSONALIZAMOS CADA PEDIDO, PORQUE NO HAY NINGUNA FAMILIA IGUAL»

tonces, y con la incorporación posterior de una nueva generación (junto a Eduard y Joan trabaja también su primo Eloi, hijo de Toni), Pescaporta no ha dejado de crecer.

Con 18 trabajadores en plantilla y una nave de 1.500 metros cuadrados en Vinebre, el año pasado comercializaron 140.000 kilos de pescado fresco y 220.000 kilos de pescado congelado, 120.000 kilos de verduras, carne y precocinados congelados, además de helados, pan y bollería congelada, con una facturación total de 3,3 millones de euros. Unas cifras que este año podrían caer entre un 15% y un 20% a causa de la Covid-19.

La caída de la actividad fue el impulso definitivo para un proyecto de comercio online orientado a particulares «que ya nos rondaba por la cabeza desde hace tres o cuatro años», explica M. Carme Porta. «Veías los precios -relata- que se hacían pagar para consumir un producto bueno de pescado y marisco en Barcelona, y sabías que había una oportunidad».

«Con el parón del confinamiento -prosigue-, vimos que era el momento. La gente nos llamaba por si vendíamos pescado online». Y decidieron dar el paso, centrados en el pescado fresco. Tras un periodo de pruebas con clientes en Barcelona, Constantí y Reus, ahora salen al mercado con producto fresco de l'Ametlla de Mar, Sant Carles de la Ràpita, Galicia y Mercabarna, «a domicilio en toda Catalunya y con entrega en menos de 24 horas desde la recepción del pedido».

Los portes son gratuitos a partir de pedidos de 70 euros, y de 30 euros en un radio de 50 kilómetros desde Vinebre. Todo al vacío, si hace falta envasado por unidades, listo para congelar y consumir a medida de las necesidades. Es la propuesta de valor que plantea M. Carme Porta: «Personalizamos cada pedido, porque no hay ninguna familia igual».