

Con nombre propio

SONIA GOROSTIZAGA

Ignacio Serrats representa la quinta generación de una saga de conserveros que inició su tatarabuelo, José Serrats. El apellido catalán se instaló en Bermeo hace 120 años buscando estar lo más cerca posible del pescado del Cantábrico para elaborar artesanalmente las conservas. Una tradición que se mantiene intacta.

Estarán contentos con la apertura de la captura de la anchoa.

Sí, claro. Nacemos en 1890 porque mi tatarabuelo y mi bisabuelo vienen de La Escala (Girona) buscando la anchoa del Cantábrico. Siempre nos hemos situado cerca del pescado fresco. Luego hemos evolucionado, innovando en la producción y abriéndonos a otros como el bonito, que centra, prácticamente, la producción actual.

¿Qué hubiese pensado el fundador, José Serrats, al ver que no se ha podido pescar durante estos años?

¡Impensable! Esta es la tercera ubicación de la fábrica. Inicialmente estábamos en el puerto y cuando nos tuvimos que trasladar a 400 metros mi bisabuelo se preocupó mucho ¡porque la anchoa se podía deteriorar! Imagínese si ahora viera que hemos tenido que traer anchoa del Mediterráneo para hacer las semiconservas.

¿Y al ver que la empresa ha sobrevivido 120 años?

Estaría encantado, seguro. Nuestro mérito ha sido dar el testigo a la siguiente generación. A mi padre le agradezco que lo haya llevado hasta que he podido coger ese testigo. Y, a pesar de que la familia se fue de Bermeo, el nexa sigue siendo la empresa.

¿Qué se ha mantenido intacto en Serrats en la producción de conservas?

Nosotros y nuestra filosofía. Cuando enseñamos orgullosos la fábrica siempre apelamos a que mantenemos la tradición: seguimos cocinando en marmita, como si lo hiciéramos en casa. Somos totalmente artesanales, aquí se limpia y se descabeza el pescado a mano, se empacka a mano... De hecho, tenemos una plantilla amplia, de 62 personas, muy grande para la facturación anual que en 2009 rondó los seis millones de euros.



«Queremos ser los últimos conserveros del Cantábrico»

Ignacio Serrats. Director General de Hijos de Serrats

Tomó la dirección de la empresa en el año 2000 tras morir su abuelo. A pesar de su carrera profesional—es ingeniero industrial— y de que anteriormente no se había decantado por este mundo, reconoce que lo lleva en la sangre. «Esto es por lo que han luchado mis antepasados y no era el momento de vender y que se acabara, este negocio puede dar mucho más de sí». Con él ha llegado el cambio de ubicación, un nuevo impulso a la empresa y un cambio de gestión basado en que «una persona acepta y coordina lo que piensan diez».

¿Y compensa mantener la producción artesanal?

Cuando planteamos abrir esta fábrica nueva por un momento pensamos hacerla con más automatización, buscar otro emplazamiento... Pero, al final, decidimos que no hay nada que supere a la técnica tradicional. Y decidimos quedarnos aquí y seguir reivindicando el nombre de Bermeo allí por donde vamos.

¿Dónde lo venden?

En China, Taiwan, Australia, Estados Unidos, Panamá, en toda Europa Central, Emiratos Árabes... Queremos consolidar los que tenemos y buscar nuevos mercados.

¿Cómo se venden conservas de pescado en los Emiratos Árabes?

En Dubai siempre les decimos: vosotros tenéis coches muy buenos, pero Ferraris hay pocos. Esto es igual, esto

es el 'Ferrarytuna'. Efectivamente, el problema es el precio, porque competimos con tailandeses que son cuatro o cinco veces más baratos. Pero, al igual que el Ferrari, cuando lo prueban reconocen la calidad.

¿Cuánto venden fuera?

El 30% de una producción de un millón de kilos, de ellos el bonito representa el 90%. La fábrica está más orientada a la producción de este producto hacia el que giramos en el año 2000.

¿Han innovado con la nueva empresa?

Sí, nos hemos implicado gran parte de la empresa en un proceso de innovación dándole la vuelta a todos los procesos. De ahí hemos sacado algunas propuestas como el cambio de imagen hacia una idea de la máxima calidad. También hemos incorporado nuevos productos, que todavía no hacemos nosotros por una decisión estratégica, como las algas, el caviar de oricios (huevas de erizo de mar), las sardinillas y los mejillones.

¿Por qué esos productos?

Hemos hecho lo mismo que hicieran nuestros antepasados: incorporar productos sólo con lo que sea realmente bueno.

¿En tiempo de crisis se vende mucho 'Ferrari'?

No. Hemos bajado por segundo año consecutivo. Desde 2000 veníamos creciendo un 10% de media, pero en los dos últimos han bajado las ventas.

¿Qué hace más daño, el descenso del poder adquisitivo o la competencia desleal?

Las dos cosas nos perturban. En este último caso es fundamental que se respeten las denominaciones de los productos y que a los fabricantes de fuera del mercado común se les exija cumplir la misma normativa que a nosotros.

¿Cuáles son los planes de futuro de Serrats?

Aguantar el chaparrón y, por lo menos, resistir hasta llegar a ser los últimos conserveros del Cantábrico y mantener el mayor tiempo posible el legado de nuestros antepasados.