

L'entrevista

Josep M. Arasa

Juan Serrano, director general del Grup Balfegó

“Volem ampliar les jornades de la tonyina... i unes de l'arròs podrien ser espectaculars”

Com es presenta a qui no el coneix i qui- nes responsabilitats té?

Sóc el director general del Grup Balfegó, format per diferents divisions. Manel i Pere Vicent Balfegó porten l'activitat de la pesca. Després tenim la divisió de fotografia aèria, on treballem per a les millors companyies mundials del Nasdaq, les quals no podem citar per confidencialitat. Seguim amb el tema de l'aqüicultura, que abarca tot el procés des que comprem la tonyina a vaixells francesos. I la divisió de la comercialització. Finalment està la divisió turística, el Tuna Tour, on m'encarrego de coordinar, dirigir i donar servei des de totes les diferents activitats amb un director de divisió en cadascuna d'elles.

I des d'un punt de vista més vital?

Visc a l'Ametlla de dilluns a dijous. Si no és que estic als Estats Units, a Japó o a Corea. O a Bèlgica, on ara anirem per donar de menjar al comitè d'ambaixadors de la comissió permanent que té la Unió Europea a Brussel·les. El dia 11 estarem allí amb la ministra Tejerina, que ens ho ha demanat, i parlarem de traçabilitat. Puc estar a qualsevol d'aquests llocs, però resideixo en un bonic apartament aquí, a l'Ametlla.

Vostè és gestor, economista...? Com arriba a l'Ametlla de Mar?

He estudiat Empresariats, sóc màster en gestió i organització d'empreses i vaig començar la meua carrera professional als anys 70 encarregant-me de projectes importants per a empreses líders a nivell espanyol, tant a Madrid com a València, fins que vaig decidir dedicar-me a assessorar empreses pel meu compte. Just un amic amb qui vam estudiar la carrera junts, Xavier Subirats, assessor fiscal, em va portar aquí i vaig conèixer els Balfegó. Primer els assessorava un dia a la setmana, fins que ens vam acabar agradant i vaig acabar quedant-me. Per què m'agrada això? M'agrada la gestió d'empreses, l'estratègia, organitzar, gestionar, i no m'importa si és tonyina o un altre producte o servei. Sempre crec que l'important és l'enfoc i l'estratègia d'on t'has de dirigir. A més, a mi m'ha agradat sempre la cuina i aquesta era una oportunitat per estar amb els millors xefs del món. I l'altra cosa que m'encanta és la política. I aquí, com estem davant un producte que depèn de la UE perquè una de les polítiques



transferides és la pesca, i jo em moc bé per Madrid. Crec que fem un bon treball.

També té currículum polític?

Bé, de jove em vaig posar una mica en la lluita per les llibertats i demés, en el món de la política. M'agrada poder traure dels sillons dels parlaments als polítics i que visquen i xafen la realitat del país. A Balfegó vam passar, del 2007 al 2010, una crisi tremenda quan els ecologistes volien tancar la nostra activitat, els 6 vaixells d'encerclament. I mentre Manel i Pere Vicent estaven pescant, jo estava permanentment al Parlament espanyol fent 'lobby' i buscant diputats que recolzessin aquesta activitat. I vaig haver d'estar a Qatar veient si els ecologistes guanyaven la partida i, finalment, gràcies a que els Balfegó són els que més hi han posat, avui la tonyina està on està amb tota la sostenibilitat possible.

Si fes un pla estratègic de territori per on començaria?

Per les comunicacions, sens dubte. No pot ser que per vindre aquí s'invertisquen dos hores i quart amb tren. Des de Barcelona arribem a Madrid en dos hores i mitja, mentre que per creuar el país des de Girona calen quatre hores. Això és

molt greu. Exploràvem amb l'alcalde si es podia crear una escola universitària al voltant de la tonyina, però com ho fem? Cal transport regular i econòmic, el tren.

A què atribueixen l'èxit de les jornades?

L'any 2010 buscàvem que les jornades de la tonyina roja aportessin arrels perquè fos inqüestionable que tota la societat catalana, tots els po-

més crea riquesa i faena. Era el revulsiu. Vam començar amb la setmana gastronòmica però volíem que fos més forta i vam introduir la Tuna Race, la prova dels cinc quilòmetres. I després vam preguntar-nos: a qui hem de donar les gràcies? A Japó! Japó és el nostre principal client i des de llavors el cònsol general sap que el primer dissabte de maig és el dia de la tonyina roja. Qui s'atreveix ara a dir que ens traguem la tonyina? Crec que ens hem guanyat a pols el que la família Balfegó ha fet per impulsar el desenvolupament econòmic i social del territori, i especialment de l'Ametlla de Mar. Només el primer dia vam repartir 8.000 tapes i els restaurants ja no donaven taula. L'èxit és increïble i voldria destacar l'equip que tenim. La clau és la passió que el Grup i la família Balfegó posem en fer les coses.

L'any vinent? Ja preparem una reunió per planificar-ne una ampliació perquè això se'n surt de les nostres mans. Aprofito per demanar suport als polítics locals i territorials. Venem el 95% fora i això no ho fem per vendre aquí, sinó per implicar-nos i contribuir. Demanem poder tancar aquest espai del port, de rotonda a rotonda. Vindrien més participants a exposar productes i l'espai gurmè seria més gran. Hi ha hagut coles de 25 minuts i no es pot passar malament. El futur està garantit i espero que ens ajuden.

Davant la coincidència de fires la mateixa setmana, què recomanaria?

L'important és la diferenciació. Què és allò que ens diferencia de la resta? En el cas de l'Ametlla està cantat. També dic una altra cosa: de vegades els polítics volen posar-se en fomentat coses que són pròpies de la iniciativa privada. Si a l'Ametlla hi ha un club gurmè és perquè volen, no se'ls pot obligar. Una altra cosa: tampoc poden desenfocar al turista, no podem dir que a l'Ametlla de Mar cada setmana hi ha una setmana gastronòmica perquè al final no et coneixen per res.

Noves propostes? Tenim, per exemple, l'arròs. Crec que caldria ressaltar, amb una fira molt més important, la qualitat dels arròssos que es fan aquí. El que no podem és fer la festa de la sardina si n'hi ha a tota la costa catalana. Cal buscar la diferenciació i ja m'imagino unes jornades super-espectaculars de l'arròs, amb totes les varietats i versions, de primer ordre mundial. ■

“M'agrada la gestió d'empreses, l'estratègia, organitzar, gestionar i també la política. Crec que em moc bé per cer- cles de Madrid”

lítics catalans, defensessin la tonyina i l'activitat sostenible que estem fent. Volíem que, quan a Europa o Madrid diguessen que cal tancar l'activitat, sortís la societat catalana i de les Terres de l'Ebre dient no, aquesta gent és important i a