



Pescado del norte en campo murciano

Gastromur de Alimentación, con sede en Alhama de Murcia, compra en Santoña la materia que procesa y distribuye

POR ALBERTO GARCÍA

Vicente Sánchez Ferrón (Alhama de Murcia, 1955) co-ge el boquerón del barril donde lleva meses en salazón. Troncha la cabeza con un movimiento semicircular que separa también la médula espinal. Lava la costra, separando la sal que lo impregna. Lo filetea sin dejar de echarle agua y raspar con un estropajo. Finalmente, seca cada tira antes de introducirla en su envase. Ese método individual y cuidadoso es uno de los secretos de su empresa, una firma que se ha hecho un hueco en el sector de los productos artesanos, principalmente anchoas, sin ser de Santoña, el pueblo cántabro famoso por estos productos.

Esta compañía familiar, fundada hace 15 años, está dedicada a las conservas *gourmet*, anchoas de distintos calibres, boquerones, sardinas, ventresca de atún o pimientos rellenos de queso. Su plantilla ya suma 21 empleados y al año sus ventas llegan al millón de euros. Sánchez Ferrón ha tenido que pasar por distintas aventuras —no siempre positivas— para dirigir satisfactoriamente este negocio al que empieza a asomarse su hija Marta, de 26 años. “Estudió traducción y da clases de idiomas, pero me ayuda dos días a la semana. Controla la producción”, comenta.

Y eso que esta incorporación familiar no es síntoma de

sus ganas de jubilarse. Los que le conocen aseguran que Sánchez Ferrón jamás dejará su oficio de vendedor. “Es un fenicio”, comenta entre risas uno de sus allegados en el polígono que alberga Gastromur de Alimentación, a la salida del pueblo donde nació. Este afán le viene de lejos. Desde joven se lanzó por su cuenta a explorar las posibilidades de varios negocios. Pasó por una fábrica de calzado, montó una pizzería y pateó locales o ferias de alimentación como un mercader del siglo XIX. Incluso repartió pescado por restaurantes en su propio coche, cargando cada mañana los hielos de su nevera.

“Toda la vida he luchado por ser algo”, reflexiona ahora mientras enseña las instalaciones de la que es su gran creación. Palés con productos *delicatessen* —como alcachofas de Roma o pimientos rellenos *dolce-piccante*— se disponen a cada lado. Su “niña mimada”, no obstante, es la anchoa. “Supone el 70% de nuestro trabajo”, apunta. A ella le presta la atención descrita al principio. También a los boquerones. Cada año despacha 25.000 kilos de la primera y 15.000 de los segundos. “Lo traigo de Santoña, en Cantabria, y aunque parezca

mentira, lo digo con humildad, la clave es que es un género muy bueno”, argumenta.

Para llegar a ese nivel, continúa, se fija en el tamaño y en el mejor momento para comprar los boquerones que luego se salarán y se convertirán en sus conocidas anchoas (“entre abril y mayo, con una temperatura perfecta”). Después les dedica el tiempo para que se impregnen de salmuera. “El boquerón se elabora en fresco. Y la anchoa tiene un proceso de entre ocho y 12 meses, dependiendo de su tamaño”, anota. En cada uno de los bidones que llenan la estancia caben unos 350 kilos de pescado. “Se queda en 250 al secarse”, ilustra, removiendo las capas de sal y la prensa que los comprime: “Cuando la salmuera está en su punto es almíbar. Es un manjar”.

Sánchez Ferrón muestra de forma pedagógica cada parte del proceso y explica vehementemente el origen de cada máquina, las pruebas que ha llevado a cabo con cada producto o los últimos detalles antes de poner el broche al resultado definitivo.

Varias trabajadoras siguen a su paso con la rutina del día a día y escuchan la historia de este tipo de conserva en su tierra. “Aquí, en Murcia, hay cultura salazonera. Es una tradición milenaria. La hacían los marineros”, defiende. Mucha gente, concede sonriente, se extraña y cuestiona su iniciativa, pero hay otras empresas en la provincia que también trabajan con salazones. Quiere aumentar

la superficie de la factoría añadiendo la nave de al lado. ¿Significa eso incrementar su volumen de venta? “No. Si quieres calidad, no puedes ampliar más”, sentencia. Por algo le llamaban “el cirujano de las anchoas”, un hombre que procura obtener un producto bajo en sal a través de la manipulación individual de cada filete. “Es que soy muy riguroso. Casi vamos una por una, con pinzas”, justifica. Ese, confiesa, es el misterio de un éxito que cabalga por todo el territorio nacional en latas circulares de 100 gramos.



El guardián de las cuentas

La madrileña Mi Director Financiero ofrece un servicio para subcontratar la gestión del balance en una pyme

Vicente Sánchez Ferrón (de azul). JOSÉ MIGUEL CEREZO SÁEZ.

POR PILAR CALLEJA

Eduardo Flores, licenciado en Económicas y responsable de Mi Director Financiero, trabajó durante más de 15 años en departamentos financieros y de logística en grandes multinacionales. Tras unos años en México, volvió a Madrid con la intención de dar un giro a su vida profesional y empezar una nueva aventura en solitario. “Había llevado la parte financiera de una gran empresa que tenía filiales repartidas por todo el mundo. Si lo había hecho desde la distancia y había funcionado, ¿por qué no seguir haciéndolo desde fuera y ofrecer este servicio a compañías que no pueden pagar un director financiero? Dicho y hecho. En 2016 nació la empresa, sin apoyo económico externo. “Tampoco lo necesitaba porque la inversión inicial era básica. Bastaba con tener los conocimientos necesarios y un ordenador”.



Eduardo Flores, responsable de Mi Director Financiero. JUANJO MOLINA

Con estos mimbres, el pasado año facturó 150.000 euros, con un beneficio neto de unos 10.000. Prevé alcanzar un millón en cinco años y no tiene intención de acudir a ninguna ronda de financiación. En un futuro no muy lejano pretende internacionalizar la empresa, que ahora tiene cinco empleados, y llegar con este modelo de negocio a otros países de Europa y montar tutoriales para explicar temas concretos de la gestión de cada compañía. Actualmente cuenta con una cartera de 15 clientes, sobre todo pymes y autónomos que tienen un

volumen de facturación entre 400.000 y tres millones de euros. Están repartidos por la geografía española e incluso mantiene uno en Brasil, herencia de un antiguo trabajo. Pertenecen a sectores tan dispares como el *catering*, los viajes o la distribución de madera y la fabricación de mobiliario. “Los emprendedores y pequeños empresarios quieren hacer de todo, pero no suelen tener suficientes conocimientos para controlar la gestión del negocio (balances, presupuestos, costes...), la tesorería y la parte administrativa. Es frecuente que se les escape esta parte y por eso les ofrecemos un trabajo a la medida”.

El servicio funciona de manera sencilla. La empresa se pone en contacto con Mi Director Financiero a través de la web, conciertan una primera cita y luego realizan un estudio personalizado. Después pactan la relación con la firma con un contrato de confidencialidad, sin permanencia (si al final no está satisfecho, basta con avisar con un mes de antelación). Según la complejidad de la empresa, el servicio tiene un coste diferente, que ronda entre 35 y 50 euros la hora. También el tiempo dedicado es distinto, con una media al mes de 30 a 50 horas. “Pero todo depende, hay empresas que solo necesitan 10 y otras que además nos solicitan *extras* como ir a reuniones o a un consejo de administración en su nombre”.

La empresa está inmersa en nuevos proyectos como el desarrollo de una plataforma para apoyar la parte de ventas y *marketing*, que comparte con su socio Antonio Salas, y acaba de lanzar un programa de seis semanas al que las empresas se pueden acoger cuando lo necesiten, con un coste de entre 500 y 1.000 euros. En este tiempo analizan la rentabilidad, proponen un plan de crecimiento, hacen balance de riesgos, revisan las ventas o las estrategias de costes, entre otros temas.