



© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2020. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

DE CERCA | **Josefina y Francisco José García Calero** Directores generales de Mariscos Castellar

# “Se es empresario las 24 horas del día”

Las claves que definen la forma de dirigir de Josefina y Francisco José García, herederos de una empresa jienense que fundaron sus padres, son respeto y rentabilidad. Sus hijos, aún pequeños, son testigos de un ejemplo que no están obligados a imitar.

Emelia Viaña. Madrid

Cada vez que los hermanos Josefina (Castellar, Jaén, 1973) y Francisco José García Calero (Castellar, Jaén, 1971) van a cenar o a comer a casa de algún amigo se presentan con una caja de gambas. Es una tradición que les enseñó su padre, que siempre ha creído que la mejor manera de que alguien conozca la calidad de su producto es dándolo a probar. ¿Aburridos de tanto marisco? “Es un producto que no cansa. Creo que no ha habido un día de mi vida que no haya comido gambas o langostinos”, reconoce entre risas Josefina, que comparte con su hermano Francisco José la dirección general de una compañía que fundaron sus padres, José García y Elisa Calero, en 1969. La entrevista, al unísono, es un reflejo más de la compenetración de ambos en lo personal, pero también en el negocio que han heredado.

– **Una empresa de mariscos en Castellar, un pueblo de Jaén alejado del mar y donde el aceite de oliva es el protagonista. ¿Locos o visionarios?**

Mi padre trabajaba en la tienda de ultramarinos de mi abuelo como repartidor y llevaba los pedidos por los pueblos de la zona. Entre ellos, de vez en cuando, se colaba algún marisco, pero poca cosa porque no aguantaban muchos días. Tuvo el sueño de fundar un cocedero que llevara a los pueblos de la sierra de Jaén los productos del mar y la marca llega hoy a toda España. Es increíble.

– **Presumen de llevarse bien y de compartir la dirección general de la empresa sin grandes estridencias. ¿Cuál es el truco?**

Respetar el espacio del otro y conseguir que la empresa sea rentable. Cuando las cosas van bien nadie tiene motivos para plantear discrepan-



Los hermanos Josefina y Francisco José García Calero dirigen un negocio que fundaron su padre, José García, y su madre, Elisa Calero, en la década de los años 60 y que hoy vende en restaurantes de lujo y en las principales cadenas de supermercados.

cias, por eso hay que esforzarse cada día un poco más. El hecho de pertenecer a la familia nos da un plus de exigencia.

– **¿Demasiada exigencia?**

Cuando eres empresario asumes que lo eres las 24 horas del día, pero es algo que hemos elegido y a lo que nadie nos ha obligado, así que no nos podemos quejar.

– **¿Tampoco ustedes obligarán a la siguiente generación?**

Aún son jóvenes, pero no, si no quieren trabajar en la empresa, lo respetaremos.

“ Si nuestros hijos no quisieran la empresa en el futuro, nos gustaría que se la vendieran a los trabajadores, que son del pueblo y familia”

“ La Navidad está siendo buena, pero nos preocupa 2021 porque mucha gente no va a poder devolver los créditos que ha pedido”

– **Y entonces ¿cuál es el futuro de Mariscos Castellar?**

El futuro de una compañía no puede depender de la familia empresaria. No nos imaginamos vendiendo la empresa porque las cosas nos van bien y porque es nuestro sustento, pero también del pueblo en el que hemos nacido, pero es una opción que podemos estudiar en el futuro –Mariscos Castellar factura hoy 38 millones de euros y vende mariscos, pero también precocinados como barritas de merluza o croquetas y pescados congelados–. El precio hoy

sería muy alto y no creo que a nadie le interese. De todas formas, si nuestros hijos no quisieran la empresa en el futuro, nos gustaría que se la vendieran a los trabajadores, que son todos del pueblo y muchos, familia.

– **¿Ser empresario las 24 horas del día es sano?**

Intentas desconectar en otros ámbitos, con amigos o familia, pero no siempre funciona, aunque si lo enfocas como algo positivo, no te agobias y disfrutas de tu trabajo.

– **¿Qué es lo más importante en un negocio de mariscos?**

Sin duda, la confianza. Es un producto delicado que si no llega en perfecto estado no te vuelven a comprar. El éxito está en establecer relaciones duraderas con los clientes y los proveedores, y no defraudarles con la calidad.

– **En Navidad es cuando empresas de su sector hacen el agosto. ¿También en el año del Covid?**

Nuestro negocio depende en buena medida de la hostelería y ese canal está sufriendo mucho, pero por suerte también vendemos a muchas cadenas de supermercados –Ahorramas o BM, entre otros–. La gente está gastando más para consumir en casa y la verdad es que no nos podemos quejar. Somos más pesimistas con 2021, cuando muchos tengan que empezar a devolver los créditos que han pedido y no tengan dinero para hacerlo. Por nuestra parte, hemos tenido que ayudar a muchos de nuestros clientes y les hemos retrasado los pagos.

– **¿Un deseo para el nuevo año?**

Internacionalizarnos, aunque el marisco es complicado y quizá sea más fácil por la vía de los aperitivos, una forma de comer muy española que a los extranjeros les encanta.

## MAJORICA S.A.U.

### PROCESO DE VENTA DE UNIDAD PRODUCTIVA

La administración concursal de MAJORICA S.A.U. pone en conocimiento de cualquier interesado que mediante auto de 3 de diciembre de 2020 del Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Palma de Mallorca, dictado en el seno del procedimiento concursal voluntario abreviado 1430/2020, se ha autorizado el inicio del procedimiento reglado de transmisión de la unidad productiva de la concursada.

Para cualquier información adicional, rogamos remitan un correo electrónico a [mba@martinezsanzabogados.com](mailto:mba@martinezsanzabogados.com) a fin de obtener las bases de venta y la resolución judicial referida.

En Palma de Mallorca a 14 de diciembre de 2020