

La importancia de Grupo Calvo en la industria conservera de España

Por: Congelado sin cabeza

Un par de meses atrás, en octubre de este año para ser exactos, la industria conservera española entró en pánico. Se publicó en los encabezados de los diarios de España y de toda Galicia la posible puesta en venta de Grupo Calvo, una de las conserveras de mayor tamaño en España y en Europa, situación que puso a temblar a propios y extraños al suponer que la prestigiada firma pudiera quedar fuera de manos gallegas y españolas.

Grupo Calvo con más de 350 millones de euros facturados en el 2005, una flota pesquera compuesta por 6 atuneros, 2 buques de apoyo y 3 mercantes, 120 mil toneladas de conservas y mariscos por año y más de 3,000 empleados es, sin duda, una de las empresas más influyentes del sector en España. La sola idea de que esta empresa pudiera ir a formar parte del consorcio de Thai Union Group —situación que se maneja en los diarios españoles en un principio— puso a temblar a toda la industria conservera en España. Con esta adquisición Thai Unión Group tendría un dominio más que preocupante en el mercado mundial del atún.

Inmediatamente después de haberse publicado la noticia de la puesta en venta de las acciones de los miembros de la familia Calvo, sindicatos, autoridades locales, voceros de la industria y hasta miembros de la sociedad civil no tardaron en emitir sus opiniones y externar sus motivos de preocupación por lo que pudiera ser el futuro de una de las industrias emblema del mercado español y de los 3,000 empleos directos que genera. Una simple decisión familiar se convirtió en casi una decisión de Estado.

Los cuestionamientos iban desde la participación de la empresa en las subvenciones que el Estado le ha otorgado — mismas que le han ayudado en cierta forma a consolidar su desarrollo y consolidación, y que ahora se cuestiona que podría ir a parar a manos extranjeras— quiénes se verían beneficiados con estas subvenciones del Estado en el pasado, el futuro de las comunidades locales en donde se encuentran los centros de producción, quiénes podrían quedar sin trabajo y sin ninguna otra opción laboral en la zona, hasta si el nuevo dueño decidiera cambiar de planes, de personal o simplemente cerrar la producción.

La controversia llegó a tal magnitud que fueron los mismos miembros de la familia Calvo los

que tuvieron que salir a dar explicaciones públicas del por qué de su decisión de vender sus acciones de su propia empresa, algo que en una situación de libre mercado es poco frecuente. Se les habían acabado los relevos generacionales, es decir, no había miembros de la tercera generación de la familia que estuvieran participando dentro de la empresa activamente, como para dejarla en sus manos, y la segunda generación ya va de salida, en conclusión, no había quién se quedara con la empresa.

No eran problemas financieros, ni se trataba de una estrategia de expansión, ni siquiera había una oferta insistente en puerta, simplemente no había miembros de la familia que siguieran el paso del abuelo, Don Luis Calvo Sanz. Hombre y poner a toda una industria, una comunidad, a Galicia entera contra la pared por una situación tan simple como ésta? No, claro que no.

Al cabo de unas cuantas semanas, y de varias reuniones entre los miembros de la familia Calvo y las autoridades de la Xunta de Galicia, sindicatos, miembros del sector y de la comunidad en general, la noticia no se hizo esperar de nueva cuenta y los titulares locales anunciaron, “La empresa se queda en casa”. Creo que la familia Calvo no se imaginó todo el alboroto que se iba a desatar públicamente con el anuncio de la venta de sus acciones...una decisión, hasta ese momento personal, propia o privada, si así se entiende mejor. De haberlo previsto, hubieran tomado medidas antes.

Al final de esta historia, el presidente del grupo, José Luis Calvo manifestó que “la familia continuaría ahí, al frente de la empresa”. Con la incorporación de su hijo y de sus tres sobrinos al Consejo de Administración y a otros cargos directivos, se ha asegurado el paso de la empresa a la tercera generación de la familia y que las cosas sigan como hasta ahora. La empresa se queda en manos gallegas, con el mismo personal y con nuevas perspectivas de crecimiento y consolidación de sus mercados.

No faltó quien comentara que de haberse insistido en la venta de las acciones, las probabilidades de que Grupo Calvo se quedara “en casa” adquirida por alguna otra empresa gallega o española eran remotas. Se estima que el valor del Grupo puede estar entre los 300 y los 350 millones de euros, cifra que pocos en Galicia o España hubieran pagado.