



GRUP BALFEGÓ, TRAZABILIDAD INTEGRAL

GRUP Balfegó



MERCADO ACTUAL



NUESTROS VALORES



CONVICCIÓN: Crear valor dentro y fuera de la empresa, en armonía con las necesidades de la sociedad.

COMPROMISO: Compromiso con el medio ambiente, con la sociedad y con la calidad de los productos.

EFICIENCIA: Poner los recursos al servicio de la actividad, mejorando la productividad y la rentabilidad.

TRANSPARENCIA: Respetar la integridad de la información y la seguridad de los datos.

NUESTRA MISIÓN



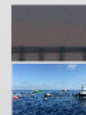
Creación de valor, calidad y sostenibilidad en el sector de la actividad, mejorando la productividad y la rentabilidad.

HISTORIA GRUP Balfegó



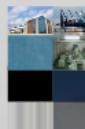
La historia del grupo Balfegó comienza en 1975, cuando se funda la empresa en el sector de la actividad, mejorando la productividad y la rentabilidad.

HECHOS RELEVANTES



El grupo Balfegó ha alcanzado importantes hitos en su historia, mejorando la productividad y la rentabilidad.

ACTIVIDADES DEL GRUPO



El grupo Balfegó se dedica a la actividad, mejorando la productividad y la rentabilidad.

HISTORIA GRUP BALFEGÓ

La sede del grupo empresarial está ubicada en l'Ametlla de Mar, puerto base de los seis únicos barcos de la flota del cerco española dirigida al atún rojo, de los cuales dos son de nuestra propiedad, y otros dos son gestionados mediante contratos estables.

En la década de los 70, los Balfegó se inician en la pesca del atún rojo con el arte del cerco, y a partir de la década de los 80 ya se centran exclusivamente en esta pesquería.

Principal empresa catalana en el sector por su volumen de pesca, acuicultura y comercialización, con un volumen de facturación de 48 millones de euros, y que da empleo directo a 200 empleados.



HECHOS RELEVANTES

- Quinta generación de pescadores.
- Primera licencia de cerco de atún rojo.
- Primeros en comercializar su pesca desde el origen hasta el consumidor final.
- La primera transferencia de atún vivo en el Mediterráneo.
- Los primeros en constatar la reproducción del atún rojo, tras su captura.
- Primeros en trazar electrónicamente los atunes de forma individual, en todas y cada una de sus partes.



ACTIVIDADES DEL GRUPO

- **La pesca.** Entre 26 de mayo y 26 de junio en las aguas del Mediterráneo Occidental.
- **La acuicultura.** Instalaciones situadas a 2,5 millas del puerto de L'Ametlla de Mar.
- **La producción.** El producto es preparado para su expedición.
- **Comercialización.** Llegando a más de 25 países y a los mejores restaurantes.
- **Turismo.** Actividad exclusiva que permite nadar entre centenares de atunes rojos.
- **Aviación.** En el pasado destinado a soporte de la pesca, y en la actualidad reconducida a la fotografía Aérea.

Próximamente...Proyecto Gastroboutique



NUESTRA MISIÓN

Captura, alimentación, estudio y comercialización del Atún Rojo bajo un sistema de responsabilidad empresarial sostenible, que satisfaga las expectativas de nuestros clientes de forma continuada y que garantice la continuidad de la especie para generaciones futuras.



NUESTROS VALORES



COMPROMISO- Ante nuestros clientes y la sociedad en general, a satisfacer sus expectativas de forma sostenible.

RESPONSABILIDAD-Más allá del escrupuloso cumplimiento de las leyes y otras obligaciones.

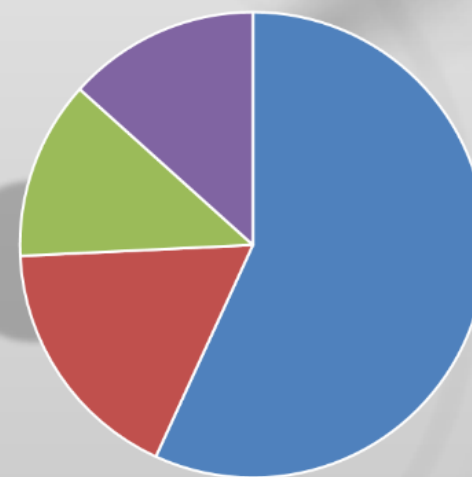
EFICIENCIA- Porque los recursos sobre los que actuamos merecen una actitud de mejora, que garanticen la máxima rentabilidad del resultado.

TRANSPARENCIA- Haciendo pública la información que el consumidor y la sociedad demandan.

MERCADO ACTUAL



Ventas



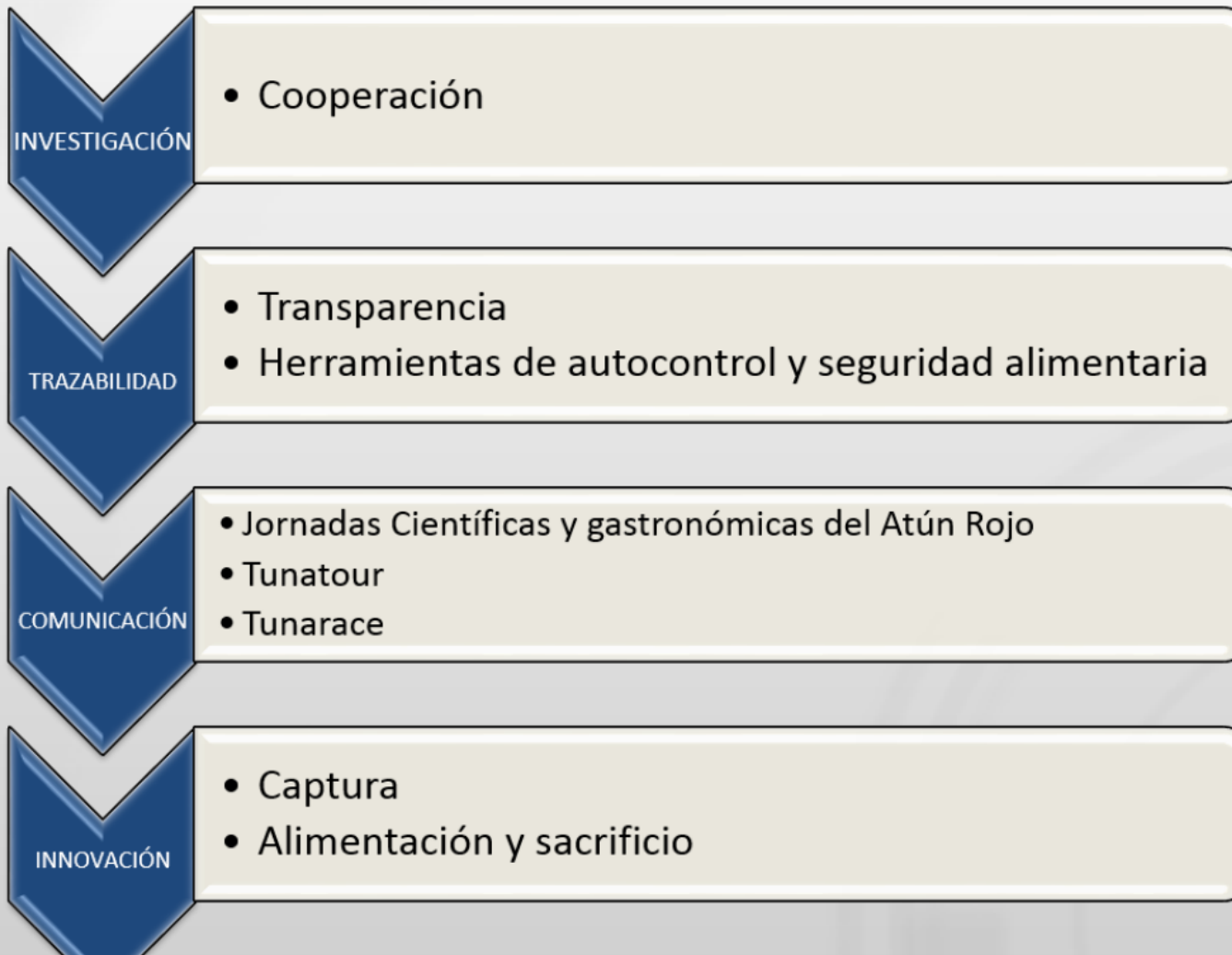
■ Japón (56,84%) ■ EUA (17,41%) ■ España (12,41%) ■ Resto (13,34%)

TRAZABILIDAD

EJES CLAVES DE LA ESTRATEGIA



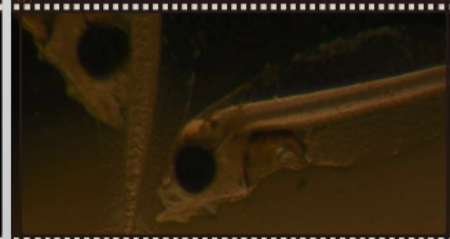
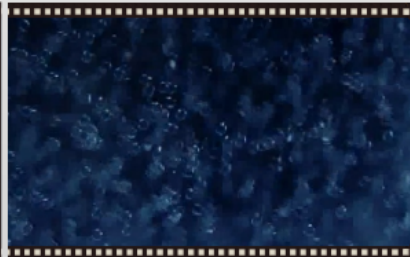
EJES CLAVES DE LA ESTRATEGIA

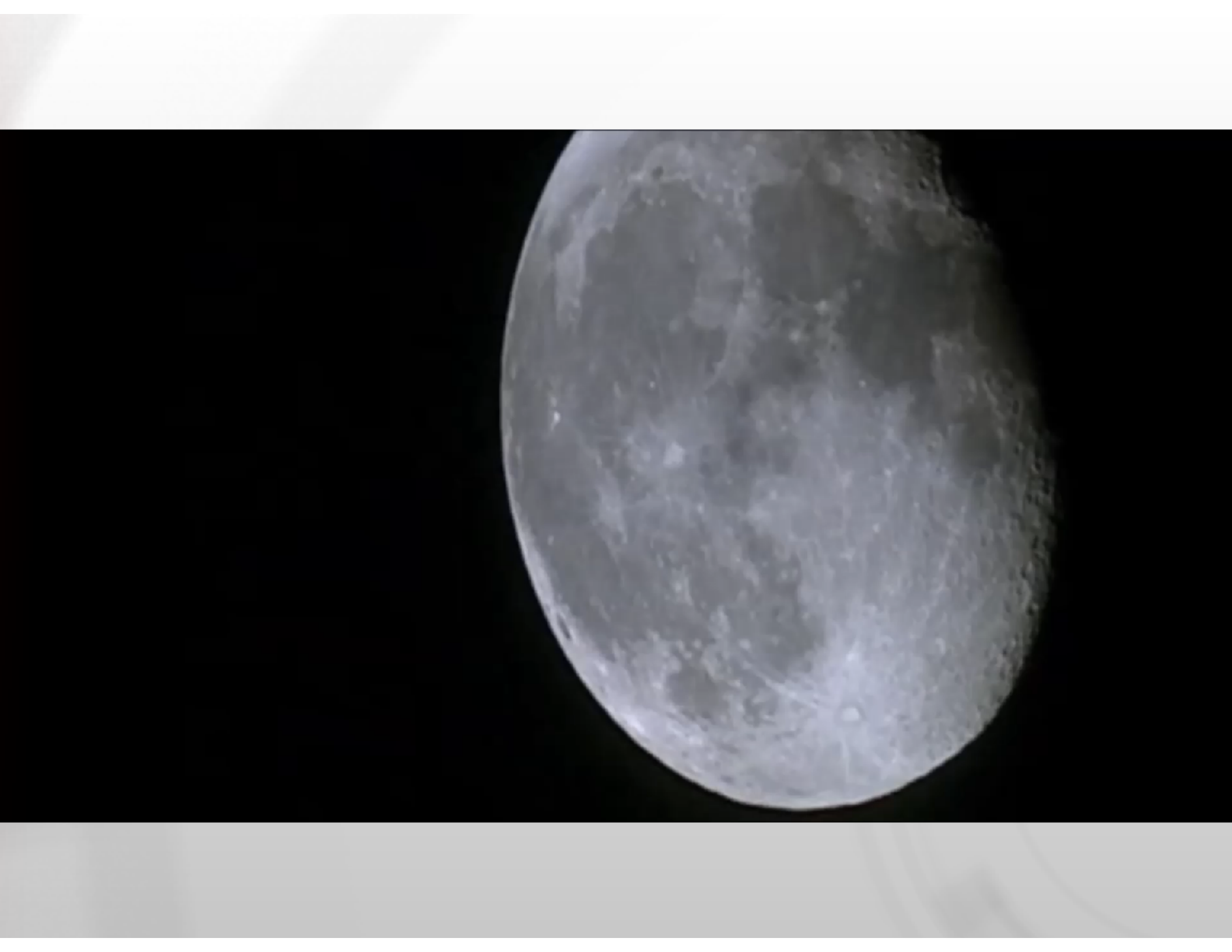


INVESTIGACIÓN

Los estudios científicos han informado:

- Pautas migratorias del atún rojo reproductor, nunca antes contrastadas (UCA).
- Presencia, comportamiento y evolución del stock de atún rojo, mediante prospecciones aéreas (ICCAT).
- Evolución positiva del atún rojo en la zona de Baleares a partir del año 2006 (mejora de la CPUE).
- Evidencia de la reproducción y el patrón de desove de los atunes después de su captura, y mantenidos vivos en las jaulas. Consiguiendo las primeras, y actualmente las únicas, imágenes en el mundo (IRTA).





TRAZABILIDAD

En octubre del 2008 presentamos en las primeras Jornadas de Atún Rojo, nuestro sistema de trazabilidad total.

Si queríamos salir del mercado Japonés, teníamos que ser transparentes e informar a nuestros clientes y consumidores sobre el producto que estaban comprando.

Consideramos que:

El **consumidor** tiene derecho a una información completa y veraz sobre aquellos bienes y servicios que se les ofrece, así como a disponer de la información sobre los procesos seguidos en la elaboración y comercialización de un bien público.

Los **empresarios** debemos ser transparentes, poniendo esa información a disposición del consumidor.





TRAZABILIDAD: MODELO GESTIÓN SOSTENIBLE

Nuestra empresa proporciona un certificado de calidad y salubridad a nuestros clientes y consumidores.

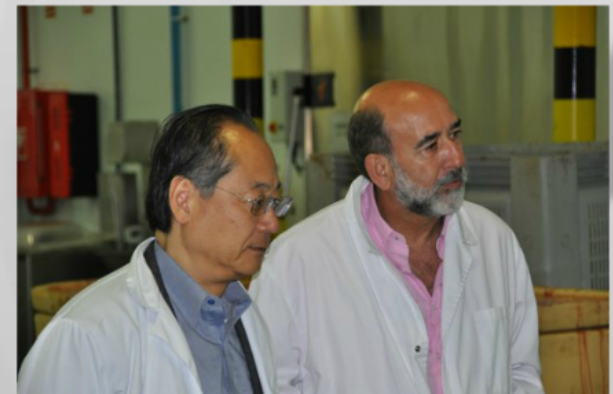
Proporcionamos al consumidor la información del origen, talla, peso, nivel de grasa, fases por las que ha pasado el atún hasta llegar a su mesa y documentación.



COMUNICACIÓN : INSTITUCIONAL

Los resultados de las investigaciones fueron presentados a:

- Comisión de Pesca Parlamento Europeo y Comisión de Pesca Parlamento de España.
- Diversas administraciones, Instituciones, Embajadores de Canadá Y Japón.
- Comité científico de ICCAT para una mejor evaluación del stock.
- Dirección de Pesca de la Unión europea, con más de 10 propuestas de ordenación y gestión. La mayoría de ellas están hoy en vigor, y nos ha permitido reducir considerablemente la competencia desleal.
- Diputaciones, Cámaras de Comercio, partidos políticos, actores, etc.
- Colegios, Escuelas de Hostelería, clubs gastronómicos.
- Nuestros proveedores financieros.



INNOVACIÓN: CAPTURA Y ACUICULTURA

Asociado a la actividad de acuicultura, permite controlar la oferta y la demanda, solucionando el principal problema del sector primario.

Es la actividad que acaba consiguiendo un mayor valor añadido a productos de la pesca.

Gracias al modelo de eficiencia, hemos conseguido acuerdos a medio y largo plazo con 11 armadores de cerco franceses y dos españoles, lo que:

- Implica Gestionar unos derechos de pesca equivalentes al 8% de la cuota de ICCAT.
- Y el 15% del atún destinado a granja en la actualidad.

INNOVACIÓN: ALIMENTACIÓN

Japón simplemente viendo el atún, nos decía: “Este año atún poca grasa, bien de grasa, etc.”. También nos devaluaba el precio del pescado por que en un porcentaje descubría que tenían “poco o mucho Yake.”

Había que determinar que era “bien de grasa, que era poco y que era mucho”.

Pero sobre todo descubrimos al diversificar mercados que, “ bien de grasa para Japón”, era mucha grasa para España y muy poca para EE.UU.



INNOVACIÓN: ALIMENTACIÓN

Desarrollamos un sistema de medición capaz de objetivar el porcentaje de grasa que tiene el atún y gracias a eso conseguimos:

Ahorrar más de un 20% en el consumo de sardina, caballa(estornino) y arenque, principal alimento del atún rojo.

Cumplir en un 95% los requerimientos de nuestros clientes. Entregando a cada mercado el atún con el nivel de grasa que desea.



INNOVACIÓN: ALIMENTACIÓN

Hemos desarrollado el mismo sistema de medición de grasa, para la caballa y la sardina, estudiando los resultados durante los 12 meses del año para cada zona de pesca, ahora:

Compramos y estocamos, en aquellos meses y en aquellos caladeros que el producto tiene más grasa.

Ahorramos un 5% más en el proceso de alimentación, conseguimos el aporte de grasa necesario en menos tiempo.



INNOVACIÓN: SACRIFICIO

Yake: Alteración de la calidad de la carne provocada cuando el animal se estresa en el sacrificio. El estrés provoca la producción de ácido láctico que altera la textura de la carne, en función de variables como la temperatura del agua, o mal desangrado, habrá mayor o menor porcentaje.

En la mayoría de casos se iniciaba en el transporte y se detectaba en el mercado.

Para controlar el Yake desarrollamos un sistema capaz de objetivarlo, (los japoneses simplemente con la vista), a través de los niveles de pH.



INNOVACIÓN: RESULTADO

De acuerdo a la misión:

Somos la única empresa de Atún Rojo en el mundo, que en la actualidad, garantiza el suministro de atún fresco los 12 meses del año con la misma calidad.

Mejora de costes al no transportar al mercado productos que habría que abonar.



CERTIFICACIONES

- 2013- Certificados ISO 9001 (Sistema de Calidad) a Balfegó & Balfegó, S.L. y Balfegó Tuna, S.L.
- 2014- Certificado ISBAO (Estándar internacional de seguridad operacional aeronáutica) a Grup Air-Med, S.A. Primera empresa española de trabajos aéreos en conseguir esta certificación.
- 2015- Certificado ISO 9001 (Sistema de Calidad) a Grup Air-Med, S.A.



A black and white portrait of Albert Einstein, showing his face and hands. He has a mustache and is looking slightly to the side. His hands are clasped together in front of him. The background is dark.

IMAGINATION IS MORE IMPORTANT THAN KNOWLEDGE.
KNOWLEDGE IS LIMITED;
IMAGINATION ENCIRCLES THE WORLD.

Albert Einstein, decía:

“ En momentos de crisis, sólo la imaginación, es más importante que el conocimiento”





GRUP BALFEGÓ, TRAZABILIDAD INTEGRAL