

Carmelo Zabala, director general de Nautical

“TRABAJAMOS MÁS COMO SOCIOS TECNOLÓGICOS DEL SECTOR PESQUERO QUE COMO MEROS PROVEEDORES”

NAUTICAL, UNA DE LAS FIRMAS INTEGRADAS EN EL HOLDING EMPRESARIAL GRUPO ARBULU, ACABA DE CERRAR UN AÑO DE CELEBRACIONES POR SU 50 ANIVERSARIO. CARMELO ZABALA, VINCULADO A LA EMPRESA DESDE HACE 18 AÑOS Y ACTUAL DIRECTOR GENERAL DE LA COMPAÑÍA, EXPLICA A IP LAS CLAVES QUE HAN LLEVADO A NAUTICAL A SER UN REFERENTE EN EL MERCADO DE LOS EQUIPOS ELECTRÓNICOS PARA BUQUES PESQUEROS. LA EMPRESA, CON OFICINAS EN VIGO, RIVEIRA, BILBAO, BERMEO, MADRID, BARCELONA, LAS PALMAS, ECUADOR, PANAMÁ, COSTA DE MARFIL Y SEYCHELLES, TIENE EN LA ACTUALIDAD 68 EMPLEADOS Y FACTURÓ UNA MEDIA DE 45 MILLONES DE EUROS EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS.

**Acaban de celebrar su 50 aniversario
¿Cómo ha sido el último año para ustedes
y cuáles cree que han sido las claves de
lograr cumplir medio siglo de actividad
manteniendo esa posición en el mercado?**

Las celebraciones del 50 aniversario de Nautical han consistido en un conjunto de actos internos con empleados y familias y externos con clientes, proveedores y representantes del sector marítimo. Nuestro

objetivo ha sido agradecer a todos su dedicación y confianza para que Nautical cumpla sus primeros 50 años. No es habitual que una empresa familiar cumpla medio siglo con el fundador Luis Arbulu en activo y en plenas facultades. En una economía global donde vemos todos los días integraciones de empresas y fondos de capital privado tomando el control de la industria, queremos poner en valor la filosofía de Nautical y Grupo Arbulu. La clave es un crecimiento controlado, la diversificación dentro de la actividad de electrónica naval y comunicaciones satélite, la orientación al servicio en el exterior allá donde el cliente nos requiera, acompañándolos en su propio desarrollo.



De izquierda a derecha: Andoni Zamora y Ángel García-Paz (Directores Comerciales de Nautical), Eladio Mendes de Avitech y Carmelo Zabala (Managing Director Nautical), en el acto del 50 aniversario de la empresa en Vigo (octubre 2019).

En medio siglo ha cambiado la forma de pescar y Nautical ha acompañado al sector en esta transición hacia la tecnología. ¿Qué papel cree que juegan sus soluciones en la mejora de la actividad y en la optimización de los recursos?

La tecnología es fundamental en la actividad pesquera. Con los recursos pesqueros limitados y controlados, la pesca industrial solo se puede mantener con equipos que permitan que los buques operen con eficiencia, respeto al medio marino y con herramientas de discriminación de especies. Nautical es la empresa especializada en integración de distintos equipos electrónicos de navegación, seguridad, detección de pesca y comunicaciones satelitarias que hace posible aplicar estas mejores tecnologías según el tipo de actividad pesquera.

A su vez Nautical forma parte del Grupo Arbulu ¿Es una fortaleza para la empresa? ¿Hay algún ámbito de la actividad de la electrónica o los suministros que les falte por cubrir?

Grupo Arbulu es un conjunto de empresas, todas ellas dedicadas a la electrónica naval y comunicaciones satélite. Aunque pertenecen a un grupo empresarial, cada una mantiene su propia estructura organizativa, directiva y orientación de mercado. Las empresas que en la actualidad forman Grupo Arbulu son Nautical, Aage Hempel Crame, Marine Instruments, e3s, SMD, Navteam y recientemente se han incorporado Holsat (Thalos) y Silecmar. Somos cerca de 500 profesionales establecidos en 18 países y representamos a 50 marcas líderes en electrónica naval. Nuestro objetivo es seguir creciendo tanto nacional como internacionalmente y ampliar nuestro catálogo de productos y servicios dentro de la integración de equipos electrónicos de navegación, pesca y comunicaciones.

Hace un año que asumió la Dirección General de Nautical, ¿Cuáles son sus objetivos al frente de la empresa?

¿Hacia dónde se dirige Nautical?

Llevo 18 años en Nautical, primero de responsable de las oficinas en América (Ecuador y Panamá) y posteriormente como director comercial junto con mi compañero Ángel García-Paz. Con mi experiencia en estos años, nuestro objetivo es apoyar a nuestros clientes con soluciones tecnológicas que le aporten un mejor rendimiento y acompañarlo en su actividad internacional con actualizaciones, mejoras y mantenimiento de sus buques.

Están participando de manera destacada en la renovación de la flota española ¿Cómo ve Nautical este proceso? ¿Qué oportunidad representa para ustedes?

Una de nuestras actividades más importantes es diseñar para nuestros clientes, armadores pesqueros y para los astilleros el conjunto del equipamiento electrónico, desde la integración de distintas unidades hasta su ubicación según la actividad del proyecto. Aportamos nuestra experiencia y la de nuestros fabricantes representados para que cada buque salga con la mejor tecnología adaptada a su actividad.

Nuestro trabajo en este diseño nos permite que a través de contratos con astilleros podamos trabajar con nuevos armadores nacionales y extranjeros, y del mismo modo los proyectos encargados por armadores nos permiten establecer nuevas relaciones con astilleros para sus propios proyectos internacionales.

¿Qué peso tiene la innovación en los desarrollos de Nautical? ¿Qué esfuerzos hacen en I+D?

Nautical tiene una actividad importante en la integración de equipos, pero no es fabricante de soluciones. Colaboramos con ideas para desarrollos de fabricantes de electrónica, y en soluciones para el sector pesquero tenemos una muy estrecha colaboración con Marine Instruments, empresa también de Grupo Arbulu especializada en fabricación de soluciones para el sector pesquero.

“La pesca industrial solo se puede mantener con equipos que permitan que los buques operen con eficiencia, respeto al medio marino y con herramientas de discriminación de especies”

¿Cómo es la colaboración con el sector y los armadores? ¿qué papel juega la industria en el desarrollo de nuevas soluciones?

Nuestra colaboración con armadores, astilleros, administración, organismos de pesca sectoriales es muy estrecha. Es muy habitual que prototipos o primeras unidades de nuevos equipos se prueben en los buques para verificar su correcta operación, ajustes y mejoras. En muchos casos trabajamos más como socios tecnológicos que como meros proveedores. Estas experiencias enriquecen la relación profesional con los clientes y nos permiten que sean de larga duración.

En el ámbito internacional, ¿cómo ha evolucionado empresa?

Nautical ha ido creciendo y acompañando a sus clientes desde su origen en el año 1969 en Las Palmas. Con el apoyo de los armadores gallegos con base en Canarias, a los pocos años se abrió la oficina de Vigo. Posteriormente vinieron Bilbao y Bermeo, Barcelona y ya el salto internacional a Ecuador, Panamá, Costa de Marfil y Seychelles. Nuestro principal mercado es el pesquero, y la internacionalización viene motivada precisamente en acompañar a los armadores de pesca en sus proyectos en el exterior. El siguiente mercado es el de astilleros, con los que trabajamos estrechamente en sus proyectos. ●