

D. José Alberola, Manipulados de Cebollas y Derivados S.L. www.eurocebollas.es

Una historia de cómo una empresa familiar de la Ribera añade valor a un producto de la tierra cómo la cebolla. Nos enseñarán las aptitudes y actitudes que hay que tener para encontrar una fuente constante de innovación bajo las directrices de especialización y diversificación. O en otras palabras cómo pasa una empresa de comercializar cebollas a ser un referente internacional en el suministro de preparados de cebolla para la industria agroalimentaria con nuevos e innovadores procesos y envases. Todo ello desde la ribera. EL MOVIMIENTO SE DEMUESTRA ANDANDO.

Buenos Días a todos, y gracias por su presencia, espero estar a la altura de sus expectativas al apuntarse a este taller.

Mi nombre es José Alberola Gerente de Manipulados de la Cebolla y Derivados, una PYME familiar de la Ribera, y trataré de aportar mis experiencias y la de la empresa que represento, esperando les pueda servir a alguno de Vds para que cuando salgan de aquí miren las cosas de otra forma y HAGAN EMPRESA SIN MORIR EN EL INTENTO.

Si tuviera que elegir palabras que para nosotros han sido importantes y que recomendaría a cualquier empresa en cualquier situación serían:

ESPECIALIZACIÓN E INTEGRACIÓN DE VALOR.

Si no eres el mejor en lo que haces, serás uno más. Hay que saber en qué eres bueno y hacer todo lo posible porque en ese campo ser el mejor.

Nosotros venimos de una empresa que se dedicaba a comercializar cebolla principalmente para embutido, veíamos como nuestros clientes utilizaban nuestro producto y lo adecuaban a sus necesidades específicas. Puesto que nos fuimos especializando en cebolla para embutido, nos dimos cuenta que si aportábamos un mayor procesado a la cebolla nuestros clientes nos lo agradecerían. Por eso nos especializamos en cebolla lista para el uso industrial, y NO SOLO PARA EL EMBUTIDO, por ejemplo somos uno de los mayores proveedores de cebolla para tortilla.

ORIENTACIÓN AL MERCADO Y EXPORTACIÓN

De nada sirve lanzar un producto sin una demanda potencial real. Esto es muy complicado de saber, pero es una de las grandes esencias de la empresa. Para ello tienes que dedicarte en cuerpo y alma a escuchar a tus clientes, ver lo que se hace por fuera (no solo tu competencia, sino también la de tus clientes, y la de todos los segmentos de mercado que los rodean) y los retos a los que se enfrentan tus clientes a nivel de tendencias, Sólo así tienes las posibilidades de que tus propuestas innovadoras tengan hueco.

Eso sí con una visión del mercado GLOBAL, no nos equivoquemos, la EXPORTACIÓN es hoy en día es un requisito necesario para la pervivencia y capacidad de crecimiento de una empresa, y lo será más en el futuro.

EQUIVOCARSE Y APRENDER DE LOS ERRORES.

No siempre se acierta, pero siempre se aprende, un error puede costarte mucho dinero, pero debes reponerte. Nuestro primer lanzamiento de cebolla en bote pequeño para al ama de casa, FUE UN AUTÉNTICO DESASTRE, las catas para las cuales nos apoyamos en centros de investigación daban excelentes resultados, y toda la estrategia nos sugería que teníamos un excelente producto y un gran mercado. El resultado UN FRACASO ECONÓMICO QUE CASÍ NOS CUESTA LA EMPRESA. Sin embargo el mismo producto comercializado en otro país fue un éxito. Hay que saber reponerse.

INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN PARA CONSEGUIR LA DIFERENCIACIÓN

Esto es fundamental, no ser activos en esta materia implica que acabarás siendo uno más del montón, sin esta visión ni puedes especializarte, ni orientarte al mercado, etc. etc NI TAN SOLO DIFERENCIARTE QUE ES MUY IMPORTANTE. Pero cuando hablamos de I+D +i, hablamos de dedicar recursos y esfuerzos a pensar más allá, en tener estructurada una forma de hacerlo, no a golpes, sino de forma integrada en nuestra estrategia de empresa

Crean Vds que sin esto hubiéramos sido capaces de pasar de cebolla a cebolla pelada, a cebolla en conserva en bote de metal, de ahí a cebolla preparada en aséptico (si no hubiera funcionado lo

hubiéramos perdido todo), hasta ser capaces de realizar recetas de preparado de cebolla realizadas ex profeso para determinados cliente. Yo les digo que no, que imposible. Nosotros éramos comerciantes de cebolla el resto lo tuvimos que innovar.....y aprender a DIFERENCIARNOS, CUANTO MÁS MEJOR.

Además al respecto de la I+D. un consejo, hay que saber contar lo justo, más no. La innovación debe ser algo confidencial, y no les contaré bajo nada del mundo en qué estamos trabajando ahora, por que sino...no sería innovación. Mucho ojo con quién nos rodeamos a este respecto.

Quizás a nosotros nos haya ayudado mucho todas las normativas y certificaciones que debemos cumplir que de alguna forma nos obligan a tener un método.

Solo les diré que para nosotros. I*D*i es saberlo todo sobre le evolución de los platos que incorporan cebolla a nivel global, las técnicas de cocinado, y la tecnología de los envases y del envasado son inalienables.

Por eso llegamos desde la cebolla troceada (frita, cocida o con cualquier variable), a Pure de cebolla, Cebolla en Juliana o tiras, Cebolla con calabacín, ajo y especias, en diferentes tipos de envases desde bolsa, metal hasta aséptico. Tanto para usos industriales como comerciales. Y por qué no zumo de cebolla.

USOS INDUSTRIALES.

Industria Carnica: Morcillas de Arroz, Morcillas de Cebolla, Callos, Pates, Rellenos.

Platos Precocinados:Salsas, Lasañas y Canelones, Fabada, Pizzas, Tortillas, Croquetas.

Panadería-pastelería:Empandillas, Empanada Gallega, Cocas.

USOS COMERCIALES

Hornos y Pastelerías, Carnicerías, Restauración y Catering, Moderna distribución y Mercado tradicional.

EQUIPO DE TRABAJO Y FORMACIÓN CONTINUA.

Pero no todos podemos aprender de todo, es necesario y fundamental el EQUIPO DE TRABAJO (tal y como nosotros lo entendemos es decir proveedores, trabajadores y clientes), cohesionar equipos rodearte de gente capaz, es fundamental, y también es fundamental la formación continua. Puede parecer un tópico, como todo lo que les he comentado, pero esto realmente marca en mucho la diferencia, los negocios están sustentados sobre las personas, y sin buenos pilares tenemos fincas que caen fácilmente. Por lo que a poner pilares fuertes y sólidos que se revisen continuamente es una buena recomendación.

Además aportamos un plus social, Eurocebollas es también un Centro Especial de Empleo, ya que alrededor de un 90% de sus trabajadores tiene alguna minusvalía

REINVERSIÓN

Ser empresario es saber reinvertir en el negocio y no en la propiedad. Las empresas que quieran llegar a algo, han de ser capaces de revertir algo (nada en nuestro caso) a los accionistas y todo a la sociedad. Una empresa sin posibilidades de capitalización propia es un gigante con pies de barro. Y EJEMPLOS DE ESTO, HAY POR DESGRACIA DEMASIADOS.

Ahora bien. lo que no es de recibo es la situación actual, en la que los bancos para cualquier cosa requieren garantías de todo tipo para que cubran con creces sus posibles riesgos, y así no hay forma de reinvertir, la empresa siempre entraña algo de riesgo, y esa palabra los bancos la han eliminado de su VOCABULARIO, las cosas interesantes deben tener riesgo y sin apoyos con riesgo..... es IMPOSIBLE. Hoy para hacer algo tienes que vender literalmente a TODA tu familia al banco. Si va bien ganan y sino ganan también.....

VOCACIÓN DE EMPRESARIO.

Para que algo vaya bien hay que tener mimbres, saber que tu jornada es la que es, puede que tus amigos queden a las 8 de la tarde a jugar al tenis, o ir al gimnasio, pero tú debes ser consciente de los riegos que tomas si quieres llamarte empresario. Tú decides ya que en las Pymes desgraciadamente "El dueño engorda el caballo". Por lo que ser empresario es todo lo contrario a COMODIDAD. No emprendas un negocio si crees que eso te dará más comodidad, te estarás engañando, puede que te dé más satisfacción pero no más comodidad, eso te lo aseguro.

Muchas gracias por su atención.