

# «La innovación nos garantiza la supervivencia y nos ayuda a crecer»

La Cátedra de Empresa Familiar de la UCA muestra ejemplos de cómo diversificar el negocio sin renunciar a la actividad tradicional

■ E. MARTOS

**CÁDIZ.** ¿Qué posibilidades de negocio puede tener una taberna de barrio más allá de servir bebidas y platos?, ¿y una panadería? Tal vez sean necesarias tres generaciones para encontrar una salida a la actividad tradicional o simplemente ponerle imaginación para hacerle frente una crisis que no deja de cerrar locales.

La Cátedra de Empresa Familiar de la UCA contó ayer con dos ejemplos de cómo diversificar el trabajo para sacarle la máxima rentabilidad. Se trata de las empresas Franjuba Pan y Alta Cazuela, que están instaladas en el Parque Agroindustrial de Jerez y que han apostado

por las nuevas tecnologías para ampliar su cuota de mercado.

Bartolomé Reyes, gerente de Franjuba, no podía resumirlo mejor: «La innovación no sólo nos ha permitido sobrevivir, sino que nos hace crecer». El año pasado ampliaron su volumen de negocio un 18% con una nueva línea de pan envasado en atmósfera controlada. Lo que hacen es utilizar un envase especial para que el producto precocido pueda aguantar más tiempo. Sin conservantes, simplemente preservándolo mejor. También se han atrevido con molletes y panecillos.

«Nuestra gran apuesta fueron los picos, ahí fue mi padre el que vio la oportunidad, pero ahora nos hemos centrado en este tipo de producto», explicó. Para la inversión aseguró que tuvieron respaldo público, aunque «no siempre es fácil».

Bartolomé es la tercera generación de una familia de panaderos con vocación emprendedora. Fueron el primer punto caliente de Je-



El director de la cátedra, Daniel Lorenzo, presentó a los conferenciantes. ■ MIGUEL GÓMEZ

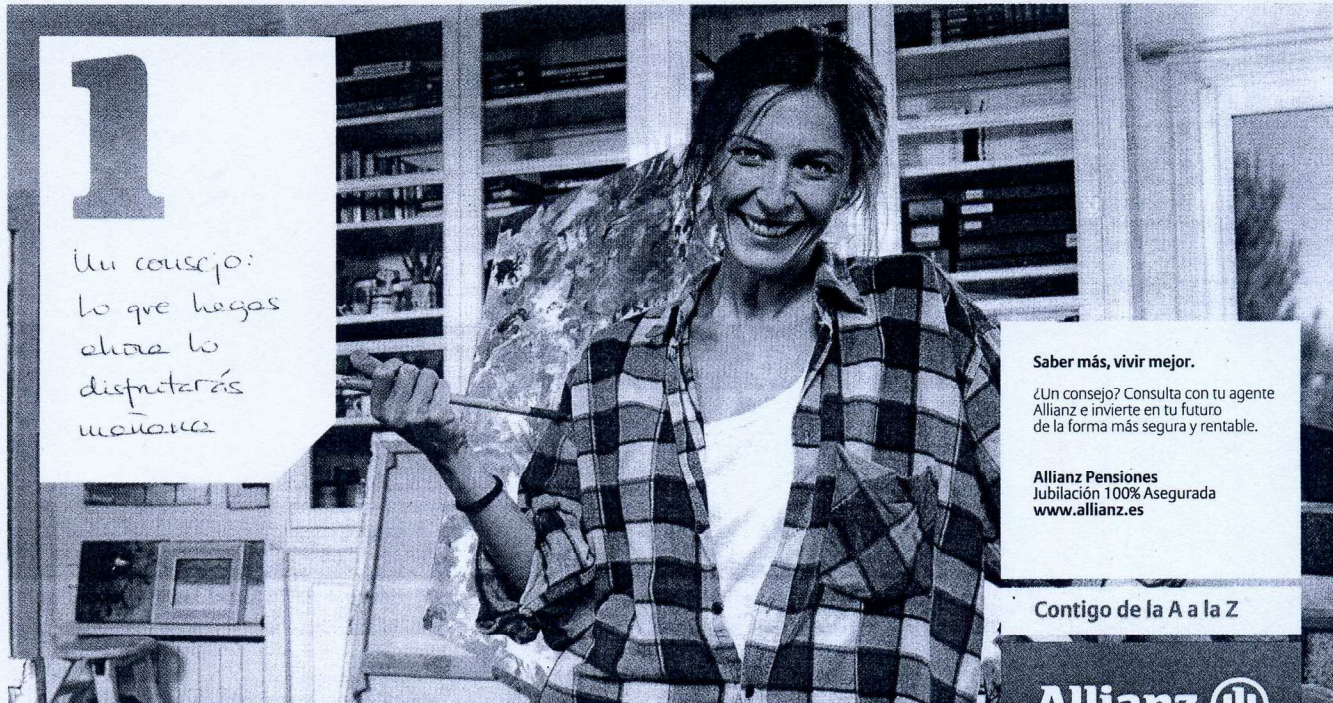
rez y ahora aspiran a conquistar el mercado internacional.

La trayectoria de Alta Cazuela es muy parecida. La explicó Juan Rodríguez, directivo de la empresa. Los hijos del dueño del conocido bar Juanito decidieron que no bastaba con poner tapas y platos, había que darle otro giro al negocio. No se trataba de una estrategia de marketing, en Jerez y en toda la Bahía eran conocidas las alcachofas guisadas del bar Juanito, la apuesta fue ponerlas en las mesas de todos los hogares. Contrató Rodríguez que para ello se han

## Lo primero es tener una idea clara y luego recurrir a todas las vías de financiación

utilizado también envases de atmósfera controlada que permite mantener la frescura de un producto elaborado de manera tradicional». «Son los mismos platos que ponía mi padre hace 40 años», aseguró. El coste para introducir esta nueva línea fue alto, pero está dando buenos resultados. «Lo primero es tener las cosas claras y luego recurrir a todas las vías de financiación», apuntó.

Ya tienen acuerdos para comercializarlos en Carrefour y en las tiendas VIPS de Madrid. Ahora hay que llevarlo a todos los distribuidores.



Saber más, vivir mejor.

¿Un consejo? Consulta con tu agente Allianz e invierte en tu futuro de la forma más segura y rentable.

Allianz Pensiones  
Jubilación 100% Asegurada  
[www.allianz.es](http://www.allianz.es)

Contigo de la A a la Z

Allianz

ADO  
Patrocinador  
del Equipo  
Olimpico Español