

Comercializa 50 clases diferentes de estos productos con su red de distribución

Rodatrans aglutina al 70% de transportistas de La Roda

F. J. LLANA NIETO
El Ballester (Albacete)

La sociedad cooperativa Rodatrans se constituyó en el año 1983 como resultado de la agrupación de quince transportistas de la localidad para conseguir abaratar los costes. Durante este periodo, la empresa ha ido creciendo paulatinamente, duplicando el número de socios, que actualmente se sitúa en 34.

Según explica el gerente de Rodatrans, Celedonio García, la cooperativa agrupa a más del 70% de los transportistas de La Roda.

Con un volumen de negocio anual cercano a los 500 millones de pesetas esta empresa de economía social se dedica al transporte de todo tipo de mercancía sólida, mediante cajas, cubriendo todo el territorio nacional, "aunque el mayor tráfico se registra en la zona centro, el Levante y Andalucía", afirma Celedonio García.

Todos los camiones de la empresa están rotulados con la marca Rodatrans, a pesar de que éstos son propiedad de cada uno de los socios. En estos momentos, cuenta con una flota de cincuenta y dos vehículos de gran tonelaje, con los que espera alcanzar un volumen de negocio similar al del presente ejercicio, ya que tal

En el presente ejercicio tiene previsto incrementar su volumen de ventas un 34%



El número de socios de Rodatrans se ha duplicado desde su constitución.

y como afirma el gerente la competencia en el sector es muy grande, a lo que hay que añadir el incremento de los precios de los carburantes, que va a incidir de forma directa en el incremento de los costes. "En este sentido añade el principal problema es que se está pagando el gasóleo al precio del mercado, mientras que los beneficios empresariales están disminuyendo constantemente".

Rodatrans cuenta con unas instalaciones de 12.000 metros cuadrados, que se dedican en su mayor parte al aparcamiento de los vehículos. En el pasado año se pavimentó toda la zona de aparcamiento.

La empresa está inmersa en el proceso de obtención del certificado de calidad ISO 9002

Además de oficinas, también dispone de un surtidor propio de carburante, un lavadero y un foso para el manteni-

miento de la flota de camiones.

Como sociedad cooperativa, Rodatrans presta una serie de servicios complementarios a sus socios, tales como gestión de cargas, seguros, gasóleos, lubricantes, etc...

Celedonio García cree que esta fórmula empresarial es la más favorable para los pequeños empresarios, ya que "según afirma el transportista autónomo cada vez lo tiene más difícil para mantenerse, "en un sector como éste en el que no existe unión entre los profesionales"

Plásticos Torrijos produce 250.000 envases diarios

La empresa fabrica envases desde medio litro hasta 25 litros

BELÉN DÍAZ
Torrijos (Toledo)

La empresa Plásticos Torrijos, ubicada en la localidad toledana de Torrijos, y dedicada al suministro de envases de plásticos, ha llegado a unos niveles de producción de más de 250.000 envases diarios de diferentes modelos y materiales.

Tiene una antigüedad de más de 20 años en esta actividad fabricando envases desde medio litro hasta los 25 litros básicamente destinados a la alimentación (aceites, vinagres, agua mineral, etc).

En la actualidad la empresa tiene una plantilla de 30

empleados que realizan su trabajo en las dos naves que conforman Plásticos Torrijos. Asimismo, disponen de una flota de camiones especialmente preparados para el transporte de su mercancía, así como para poder garantizar un servicio rápido.

La mercancía la sirven puletizada en bandejas de cartón y retractilada, lo cual garantiza tanto la protección del producto

del polvo y de los golpes, así como una mejor carga y descarga de los camiones y su posterior almacenaje.

En cuanto a los controles de calidad, desde la empresa se señala que "son exhaustivos, verificando cada dos horas la capacidad, las medidas y la resistencia de nuestros fabricados".

Plásticos Torrijos dispone desde hace unos cuatro años aproximadamente de nueva maquinaria de inyección soplada de última generación que permite ofertar envases diferentes como el de polietileno, "material sobradamente conocido por sus extraordinarias propiedades

tanto de resistencia, de transparencia y de homogeneidad, idóneo para el envasado de cualquier clase de productos líquidos, ya sea carbónico o no", tal y como indicaban los responsables de la empresa.

Entre sus principales clientes se encuentran, fundamentalmente, las primeras firmas del ramo de la alimentación a los que sirven desde hace bastante años.

Desde hace cuatro años dispone de nueva maquinaria de última generación

A.S.

San Clemente (Cuenca)

El Taller de Cerámica Javier Hernández, con más de 22 años de experiencia en el sector y conservando la técnica y los materiales empleados en la elaboración de sus productos artesanales, evoluciona al ritmo más vertiginoso de los tiempos actuales y a través de las nuevas tecnologías (internet), ha puesto sus productos en la red comercial interplanetaria.

Desde Venezuela, Sudáfrica y otros puntos del

Las ferias, principal motor de ventas de Javier Fernández

La firma de cerámica artística acucia la falta de infraestructuras para poder vender en Internet

mundo el gerente de la empresa, Javier Fernández, recibe llamadas solicitando información sobre sus productos. Pero hay un problema, la falta de infraestructura para hacer llegar estos portes (gastos de envío, embalaje,...) son un obstáculo que los artesa-

nos, difícilmente por su volumen de trabajo pueden superar de forma individual.

Por este motivo, Javier Fernández critica la falta de colaboración entre el gremio artesano para sacar adelante planes de comercio exterior. "No hablo de

crear cooperativas pero sí una estructura común con la que podamos trabajar todos los miembros del gremio".

Su principal vía de comercialización nacional son las ferias. De este modo sus productos, que van desde accesorios para ba-

ño, relojes, vasijas, fruteros, etc, son comercializados a nivel nacional. Asiste al año entre seis y nueve ferias de donde saca los pedidos a tienda y clientes que posteriormente mantendrán la actividad del taller.

Sus trabajos se caracterizan por la exclusividad de

los mismos, empleando loza, gres refractario, barro rojo, esmaltes, óxidos y engobes.

La competitividad que se podría imaginar que generan las fábricas de producción en serie, como las archifamosas de Talavera, Manises, etc, "no son competencia como tal, ya que el trabajo artesano es un producto exclusivo que nunca podrá competir con el industrial, pero tampoco el industrial lo podrá hacer con el artesano... el cliente esto poco a poco lo va diferenciando".