

## En sólo diez años, Horticoalba ha pasado de vender 300.000 latas en el primer año a los 35 millones en la actualidad

mente a la nueva línea de envases de Tetra Recart, con la que se prevé “duplicar las ventas en dos años, un 50% este año y otro 50% el año que viene, con la idea de llegar a ser número uno indiscutible en el sector”, asevera.

Este crecimiento de un 50% por año se empezó a cumplir en 2006 pero el incendio del pasado verano frenó estas expectativas. No obstante, la empresa ha logrado cumplir todos los compromisos con sus clientes y proveedores con la misma calidad de servicio, aunque al final el crecimiento de 2006 tuvo que quedarse en el 25%, un porcentaje del que el Consejero-delegado muestra una gran satisfacción, teniendo en cuenta, sobre todo, los problemas derivados del incendio que la empresa, con la profesionalidad que le caracteriza, ha sabido solventar.

Además, Horticoalba está desarrollando actualmente un abanico de más de 20 nuevos productos, realizando una receta específica según el lugar al que va destinado el producto: la ensalada de pasta a los cuatro quesos con atún y la



La empresa Horticoalba prevé duplicar sus ventas en dos años, lo que la colocará como líder indiscutible en el sector.

ensalada de garbanzos con curri para el mercado inglés, la ensalada de pasta con salsa de tomate y salchichilla Frankfurt para España, etc.

Con estas propuestas, continúa Juan Martínez, la idea es “convertirnos en una empresa de productos elaborados y alimentos funcionales y natura-

les como el quinua, un cereal proveniente de Perú que es uno de los productos más completos que existen ahora en el mercado. Hay muchos alimentos cuyo hábito de consumo se ha perdido y queremos rescatarlos mediante la comercialización de platos elaborados y terminados pero

novedosos en el mercado, ensaladas hechas a base de mezclas de alimentos ricos en hierro, fibra... como pueden ser las lentejas o el arroz”, proyecta Juan Martínez Moraga, consejero-delegado de la empresa albaceteña Hortícola de Albacete, S.A.

▣ La Cerca

## Colaboraciones con la Universidad de Castilla-La Mancha en la formación cualificada

**Horticoalba**, que emprendió su actividad con una plantilla inicial de cuatro personas, actualmente cuenta con **50 personas fijas**, de las que el 70% son **mujeres**, y en **campana**, de mayo a octubre, se llega a más de **120 personas**.

Un problema con el que se ha encontrado la **empresa** es la falta de **tradición conservera** y de **congelación**, lo que les ha obligado a **invertir** mucho en la **formación de personal** a través de **cursos** en colaboración con **empresas de trabajo temporal** y del **FORCEM**. En opinión del **Consejero-delegado**, a pesar del esfuerzo realizado en este aspecto, siempre es poco en relación a lo que se debería hacer.

Por otra parte, **Horticoalba** está colaborando con la **Universidad de Castilla-La Mancha** en un **programa de Control de Costes**, que se va a acabar implantando en la **fábrica**, y en el **master de Exportación Internacional**, a través del cual los **estudiantes** realizan prácticas en la empresa, además de las colaboraciones para **prácticas de estudiantes de Económicas y Empresariales**.

También han realizado **prácticas en el laboratorio** los alumnos de Profesional del **Laboratorio de Industrias Agroalimentarias del Instituto Juan Bosco**. De hecho, según indica **Juan Martínez Moraga**, “tres personas de las que están en el **laboratorio** hicieron aquí las **prácticas** y al final se quedaron a trabajar”, señala, para apuntar que esta preparación es muy importante para evitar tener que partir de cero en la época de **campana**.



Horticoalba está colaborando con la UCLM en un programa de Control de Costes.