

## EMPRESAS

## Breves

## Cabanés

La empresa Cabanes, Tecnología y Diseño, dedicada a la fabricación de mobiliario urbano, ha sido seleccionada entre las diez finalistas dentro del VI Certamen «Mejor joven empresario del año», que concede la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios. Desde su irrupción en el mercado, hace dos años, a partir de una reconversión de una antigua actividad de calderería, en declive, heredada de sus antepasados, Cabanes ya tiene en su corta trayectoria el premio «al producto más innovador». El gerente de la empresa, José María Cabanes, con sede en Daimiel, se muestra satisfecho por la gran acogida de estos enseres en el mercado exterior, especialmente en Alemania, Emiratos Árabes o Argentina, así como en el mercado nacional. Esta empresa ha sido la encargada de suministrar todo lo necesario en mobiliario urbano al Campus Universitario de Ciudad Real. Entre los proyectos que está barajando se encuentra la convocatoria del I Concurso de Diseño de Mobiliario Urbano, con carácter regional, informa Carmen del Campo.

## Nestlé España

La dirección de Nestlé España ha llegado a un acuerdo con los sindicatos UGT y CC.OO. por el que pagará más de ocho millones de pesetas a cada trabajador de la fábrica de Viladecans (Barcelona) que acepte a trasladarse a vivir a Guadalajara, donde se concentrará la producción de helados «Camy», según informa Ep. Los trabajadores que acepten el traslado recibirán 7.760.000 pesetas para ayuda de vivienda, más 350.000 pesetas en concepto de gastos de instalación. Además, la empresa sufragará el coste que suponga la mudanza de muebles y enseres. Nestlé decidió en septiembre cerrar la división de helados «Camy» de su planta de Viladecans, a la que estaban asignados 84 empleados fijos y 70 fijos discontinuos. La planta, que según la empresa, perdió 1.200 millones de pesetas en 1995, mantendrá la división de congelados, refrigerado y yogurts, donde trabajan 200 personas y en la que se han invertido en los últimos años unos 6.000 millones de pesetas. El traslado de la producción de helados de Barcelona a Guadalajara forma parte de la reestructuración que está realizando Nestlé en España para reducir costes y competir con Frigo.

## Bancaja

La Confederación de Empresarios de Albacete (FEDA), en colaboración con la entidad financiera Bancaja, organizó ayer miércoles en la capital albaceteña una jornada monográfica sobre la empresa familiar con el ánimo de conocer mejor las particularidades de la misma. Esta jornada fue inaugurada por el presidente de la Confederación de Empresarios, José Manuel Martínez y la clausura corrió a cargo del subdirector general de Bancaja y director de la Unidad Territorial de Alicante y Albacete, José Cortina Orrios. Para celebrar esta conferencia se ha tenido en cuenta que una gran mayoría de las empresas de Albacete son familiares y están presentes en todos los sectores y tamaños, aunque la mayoría constituyen pequeñas y medianas empresas.

## José Ortiz («Cerámicas La Oliva»): «Es difícil que en España un constructor no conozca nuestra empresa»

**H**ACE veintiún años que José Ortiz decidió dejar su granja avícola de Recas, su pueblo natal, en la que había trabajado durante más de diez años, y montar una fábrica de cerámica en Yuncillos. Éste fue el comienzo de la empresa que hoy es conocida en toda España como «Cerámicas La Oliva». Desde 1975 este grupo se ha ido expandiendo y en la actualidad cuenta, en el término municipal de Pantoja (Toledo), con cinco fábricas dedicadas a la producción de tejas y ladrillos, con la más moderna tecnología y con una producción de 2.000 toneladas

Toledo. Pilar Hernández

Sin ser profesionales de la cerámica, José Ortiz y sus tres hijos se embarcaron en el año 1975 en una nueva aventura; decidieron vender la granja avícola en la que trabajaban y construir una fábrica de cerámica en Yuncillos; ante la baja calidad de la arcilla de esta zona, a los cinco años compraron terrenos en Pantoja y construyeron una nueva cerámica que fue llamada «Ortiz Bravo I» y trasladaron toda la maquinaria válida existente en Yuncillos. A partir de entonces comenzó la expansión del grupo: en el 87 se puso en marcha «Ortiz Bravo II» que, al igual que la primera, se dedica a la fabricación de ladrillo «cara vista» y en aquella época se convirtió en la factoría más grande de España y con la mejor tecnología.

A la vez que se construía la fábrica II, se compró una cerámica en Cobeja, a la que se dió el nombre de «Ortiz Bravo III», y que fabrica termoarcilla. En estos momentos se está remodelando para aumentar la producción. En el año 90 se construyó una fábrica de tejas «Tecamasa» y en 1994 José Ortiz decidió comprar «Cerámica Moderna», hoy llamada «Nueva Cerámica Moderna». Estas cinco empresas conforman el grupo «Cerámicas La Oliva», una de las empresas más importantes del sector ladrillero en España.

—Es evidente que su política empresarial, desde que comenzó en el sector, ha sido de continua expansión.



Para el presidente de «Cerámicas La Oliva», José Ortiz, el éxito de su empresa radica en hacer un producto de calidad al mejor precio

¿Piensa seguir en la misma línea?

—Queremos aprovechar el mes de diciembre, que es cuando menos se vende, para hacer la remodelación en la fábrica de Cobeja, que se dedicará a la termoarcilla y para pasar de una producción de 350 toneladas a 700. Además estamos haciendo nuevas oficinas y en el recinto cabe aún una nueva fábrica. Espero poder jubilarme cuando esté hecha. Estará entre la producción de «cara vista» y teja, aún no lo tenemos decidido, pero se van a iniciar los contactos para realizar el proyecto.

—Entiendo que su empresa apuesta decididamente por la innovación.

—Venimos haciendo una inversión anual en las fábricas de 500 millones de pesetas, porque consideramos que es necesario renovar y

producir mucho y bien.

—Cerámicas La Oliva es una de las empresas más importantes del sector del ladrillo. ¿A ustedes no les ha afectado la crisis?

—Posiblemente seamos la empresa que más toneladas de arcilla hacemos, al final del año estaremos en las 2.000 toneladas. No podemos decir que la crisis nos haya afectado mucho, porque no nos sobra material, incluso nos falta.

—¿A cuántas personas da empleo el grupo?

—Entre todas las empresas damos trabajo a unas 250 personas. Cada dos años se crean unos 30 puestos de trabajo nuevos. Somos los que más obre-

ros tenemos de toda la zona y estamos haciendo fijos a todos.

—¿Cuál es el mercado de «Cerámicas La Oliva»?

—Se vende a toda España. Fuera de nuestras fronteras no es rentable, porque el transporte encarece mucho. Pero en España es muy difícil que un constructor no conozca nuestra empresa. Este año tenemos cubiertas las ventas. El producto que más se vende es el «cara vista».

En Madrid se vende una buena parte de nuestros productos. Allí tenemos una oficina comercial en la que están empleadas seis personas.

—¿Qué facturación harán este año?

—Está prevista una facturación de 4.000 millones de pesetas, ya que se ha aumentado la producción en un 15 por ciento.