

Recientemente ha adquirido una parcela de 28.000 m<sup>2</sup> en la localidad toledana de Chozas de Canales

## S.A.T. Family invertirá 800 millones en ampliar instalaciones

F. J. LLANA NIETO

Chozas de Canales (Toledo)

S.A.T. Family tiene previsto realizar un ambicioso proyecto de expansión en los próximos dos años, que supondrá una inversión superior a los 800 millones de pesetas y que le permitirá hacer frente al incremento cada vez mayor en la demanda de productos embaldados, sobre todo por parte de las grandes superficies.

Esta empresa fue pionera en España en el embaldado y comercialización de hortalizas, actividad que realiza desde hace diecisiete años y en la que actualmente ocupa el

primer puesto a nivel nacional (entre las empresas que se dedican exclusivamente al embaldado de verduras y hortalizas), según explica su gerente.

S.A.T. Family está situada en el término municipal toledano de Chozas de Canales, donde dispone de 160 hectáreas de regadío de cobertura total, de las que se obtiene el 80% de los productos que posteriormente se comercializan en bandejas. "En total -afirma el gerente- comercializamos 23 clases diferentes de hortalizas, todas ellas

procedentes de Castilla-La Mancha, ya que una de nuestras premisas es defender los productos que tenemos aquí en la región".

Esta empresa toledana era hasta ahora distribuidora para la zona centro de Pryca y Continente, aunque la fusión de ambas en Carrefour, le ha obligado a

cambiar su estrategia comercial, ya que desde entonces tiene que servir sus productos en todo el territorio

nacional. Por este motivo, acaba de adquirir una parcela de 28.000 metros cuadrados, donde se edificará una nueva nave de 9.000 metros, que permitirá duplicar la producción de la empresa, pasando de las 6.000 toneladas al año actuales a las 15.000 en el 2002.

Las nuevas instalaciones constarán de 2.000 metros cuadrados dedicados a cámaras, mientras que los 7.000 metros restantes se destinarán a naves de manipulado y selección de productos.

*Cuando estén a pleno rendimiento en el año 2002 se prevé que las ventas anuales se multipliquen por cinco*



La empresa comercializa únicamente hortalizas y verduras embaldadas.

Aunque todavía quedan pendientes de solucionar algunos trámites administrativos, se prevé que la nueva fábrica esté construida en el próximo año, y que entre en funcionamiento en 2002.

Con estas instalaciones, S.A.T. Family cubriría la demanda para la distribución en todo el territorio nacional e incluso de Portugal, donde espera empezar a comercializar a partir del próximo año.

El buen momento que atraviesa el sector ha permitido a la empresa mantener un ritmo de crecimiento anual constante

desde el año 1995, cercano al 20%, "aunque si se cumple nuestro proyecto de expansión, esperamos multiplicar por cinco nuestras ventas, pasando de 650 millones de pesetas a 3.000 millones en el 2002", añade el gerente.

Este crecimiento permitiría a S.A.T. Family aumentar su actual plantilla de 80 trabajadores hasta 200, en el mismo periodo.

La empresa comercializa diariamente cerca de 12.000 barquetas, que en su mayor parte se venden bajo las marcas comerciales Kality y Family a gran-

des superficies y cadenas de supermercados, como Eroski, Ahorramás, Unide, Alcampo, Sabeco, además del citado Carrefour.

La consolidación en el mercado S.A.T. Family ha sido posible gracias a la preocupación constante por la calidad de los productos, como lo demuestra que desde el año 1993 Continente le cediera su marca para comercializar sus embaldados, cesión que se ha extendido ahora a Carrefour. Asimismo, todos los envases de esta empresa toledana son reciclables y llevan el distintivo de punto verde.

## Cemax inaugura un centro de formación en Puertollano

ÁNGELES S. INFANTES

Ciudad Real

El grupo Cemax ha inaugurado un nuevo Centro de Formación en Puertollano, Ciudad Real. Este nuevo centro, situado en la calle Albacete, complementa la oferta del otro que hasta ahora tenía en la localidad, y ha sido necesario debido a la gran demanda existente en este municipio.

El centro, con un importante equipo humano que avala a esta joven empresa cuyo principal responsable es tan sólo un joven de 30 años. La labor de esta empresa empezó hace cinco años y fundamentalmente están dedicados a la formación en gestión de empresas, dirección económica y búsqueda de alternativas laborales y nuevas tecnologías, incluidos todos los sistemas informáticos e Internet.

Las aulas tienen una capacidad media de unos treinta alumnos que se forman con profesores especializados en cada una de las áreas de formación. Esta empresa en expansión tiene centros en Puertollano, aunque sus expectativas son las de ampliar sus instalaciones lo antes posible y convertirse en una empresa de carácter provincial que ofrezca nuevas alternativas formativas en los municipios más importantes de la provincia, empezando por la capital ciudadrealeña.

A.S.  
C-LM

Un ejemplo de cómo comercializar la producción alimentaria artesana por el mundo es Quesos Manzanaro Corrales de la localidad ciudadrealeña de Manzanares.

Con una tradición de más de cuatro generaciones y guiada en la actualidad por Juan Antonio Manzanaro en la dirección (cuarta generación) y por Juan Moreno Manzanero (maestro artesano de la tercera generación de esta familia) la

## Quesos Manzanaro Corrales estará en la Feria Agroalimentaria SIAL

*La empresa de Ciudad Real destaca por ser "maestra artesana" durante cuatro generaciones*

empresa tiene una capacidad de producción de 1.800 litros al día, aunque en la actualidad las cubas de leche se suelen utilizar con una productividad de 600 litros/día.

Con esta estructura, y tras estar presente en prácticamente toda Espa-

ña, la pyme trabaja en la actualidad por abrir nuevos mercados en el exterior y apuesta por estar presente en Sial 2000, una de las principales ferias de agroalimentación del mundo, que tendrá lugar en París del 22 al 26 de octubre.

Al negocio de la fabricación de quesos, que experimentó una mejora el pasado año con la ampliación de las infraestructuras fabriles, siempre bajo las recetas artesanas, se une el de la estructura ganadera de Quesos Manzanaro, que contem-

pla en la actualiza más de 1.000 cabezas de ganado ovino.

La comercialización de los quesos en el mercado nacional se localiza en Madrid, Barcelona, Tarragona, Extremadura, etc y se caracteriza por tener en cada una de estas pro-

vincias un distribuidor en exclusiva de sus productos.

En la actualidad la empresa comercializa el queso en aceite Auro (de tres meses en aceite) el Bravo (de 6 meses) y el Miura (con 9 meses en aceite).

Otras de las marcas que ha sacado al mercado es el queso artesano semicurado de tres meses y los de los de 6, 9, y 12 meses, bajo el nombre comercial Manzanarigo, Abuelo Máximo y Bisabuelo Vitoriano, respectivamente.