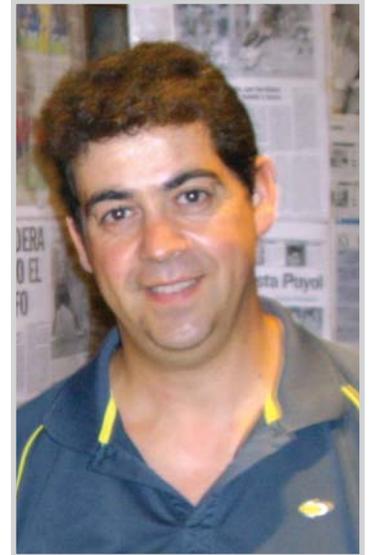


Entrevista**Javier Cuenca**

Jefe de Ventas de Aperitivos La Ibañesa

“Con las nuevas tecnologías, intentamos tener el producto tradicional de siempre”

La Confederación de Empresarios de Albacete ha otorgado el Premio a la Empresa Tradicional a Aperitivos La Ibañesa, una empresa que elabora todo tipo de aperitivos. Su secreto, como afirma Javier Cuenca, es mantener el producto artesanal, aprovechando el uso de las nuevas tecnologías.



Crónica: ¿A qué se dedica Aperitivos La Ibañesa?

Javier Cuenca: Es una empresa de aperitivos. Especialmente, nosotros nos dedicamos a fabricar lo que es la patata frita, la normal, la light (baja en calorías); las cortezas tradicionales, las de toda la vida; tajada de tocino; frutos secos; últimamente nos estamos dedicando también al snack (gusanitos, las cortezas de trigo...); y hemos hecho, de toda la vida, desde cocer altramuces, limpiado de la aceituna y la salmuera de los embutidos. Lo que nosotros fabricamos es esto.

Origen

C.: ¿Cuándo y cómo nació Aperitivos La Ibañesa?

J.C.: Mi abuela era churrera y mi padre la ayudaba. Mi padre empezó a participar en ferias, por los

pueblos de alrededor; hacía churros para desayunar, y para aprovechar que el aceite seguía caliente, a medio día, pues freía patatas. De ahí empezó a freír más cosas, como cortezas, y poco a poco nos fuimos incorporando los hijos. Ya se dejó de hacer ferias, y nos instalamos de manera definitiva en Casas Ibáñez; y, poco a poco, se ha ido consolidando Aperitivos La Ibañesa.

C.: Feda ha premiado a aperitivos La Ibañesa en la categoría de Empresa Tradicional. ¿Es difícil el mantenimiento de este tipo de empresas, en este mundo cada vez más globalizado, con la presencia de grandes multinacionales?

J.C.: Sí, la empresa tradicional, familiar (aquí están presentes cuatro generaciones), tiene algunas dificultades frente a las grandes

empresas, pero también algunas ventajas. Utilizamos las nuevas tecnologías como, por ejemplo, para montar en la red nuestra propia tienda virtual. Pero también tiene inconvenientes; las multinacionales tienen unas ventajas muy grandes sobre las pequeñas empresas, en aspectos como el precio y en el acceso a las grandes cadenas de distribución. Nosotros intentamos poner directamente nuestro producto al ama de casa sin pasar por esta red, a través de nuestras delegaciones y nuestra tienda virtual, en toda España e incluso, fuera de España.

C.: ¿Cuál es el "secreto" para continuar ejerciendo esta actividad, después de tantos años?

J.C.: El secreto de continuidad es trabajar de la misma manera en la que empezó mi padre. Mi padre empezó friendo los churros con leña; calentaba el aceite con leña y freía los churros, las patatas y las cortezas de una forma muy rudimentaria. Nosotros aprendimos de él, de cómo hacía el producto artesanalmente; un producto de una calidad insuperable. Nosotros, ahora, aplicando las nuevas tecnologías, intentamos que ese producto sea el de siempre: el producto tradicional, el de la tierra, el artesano; el que se hace con las manos.

Mercado

C.: ¿Cuál es el mercado por el que se expande Aperitivos La Ibañesa? ¿Dónde distribuye sus productos?

J.C.: Nosotros, ahora, estamos

distribuyendo en el ámbito nacional; principalmente, en las provincias cercanas a Albacete, y en el resto de España, pues donde nos llaman. Ahora que estamos con la tienda virtual, exportamos algunas cosas puntuales a Polonia, Francia e Italia, incluso.

C.: Resulta alentador que, en estos tiempos de crisis, en los que muchas empresas con dificultades se ven obligadas a cerrar o a recortar plantilla y servicios, la suya se lance en nuevas iniciativas, como la apertura de nuevas instalaciones.

J.C.: Estamos abriendo instalaciones, pero estamos también con los pies en el suelo. La cosa está floja, nosotros también hemos bajado las ventas, pero estamos preparando una pista de despegue para cuando la crisis pase, y tener una plataforma bien asentada para

