

# José Jiménez Jiménez

PRESIDENTE DE ALSUR



## Productos vegetales de calidad

José Jiménez Jiménez es empresario agrícola desde 1972, por lo que ha adquirido gran experiencia en cultivos hortofrutícolas, introduciendo la siembra de nuevos cultivos, hasta entonces desconocidos, en la comarca de Antequera, como puerro, apio, etc. En 1988, es nombrado director gerente de Sola de Antequera, compañía de la que es socio fundador, prestando sus servicios, además de los propios de la gerencia, en asesoramiento y seguimiento de cultivos y director de producción. En 2007, se crea una filial de la empresa en Perú, Alsur Perú, de la que es accionista

«El compromiso social rentable ha de ser rentable por sí mismo para garantizar su sostenibilidad»

Los productos vegetales Alsur son hoy sinónimo de calidad gracias a que desde siempre ha existido un firme objetivo empresarial: sembrar, cultivar, recolectar y envasar la mayor parte de su producción en las propias instalaciones. Todo ello gracias a las bondades de un clima idóneo y unas fértiles tierras en pleno corazón de Andalucía: Antequera.

Nazareth Estalayo

### Breve historia de la empresa

La empresa se constituyó en el ejercicio 1988, iniciando su actividad en 1989, cuando la familia Jiménez propuso a una serie de agricultores de la zona que apostaran por cultivos alternativos a los tradicionales del trigo y la cebada.

Su actividad principal es la fabricación y comercialización de todo tipo de conservas vegetales, tales como espárragos blancos, pimientos del piquillo, garbanzos, habas, brócoli y un largo etcétera, siendo el producto estrella la haba frita «mini baby». Todos estos productos son cuidadosamente seleccionados y envasados en tarros de cristal o latas de conserva de diferentes tamaños para abarcar mejor las necesidades de cada consumidor. Así pues, entre las ventajas que poseen los

productos de esta empresa, comercializados bajo su propia marca, Alsur, y también como marca blanca destacan su bajo precio, así como la facilidad que supone para el ama de casa la preparación de los mismos. Hoy día, Sola de Antequera es una de las primeras empresas a nivel nacional en conservas vegetales, siendo sus principales proveedores los propios agricultores de la zona. El auge que ha experimentado esta marca se fundamenta en su incuestionable calidad, así como el favorecer múltiples soluciones para resolver con comodidad el problema diario de la comida.

El tamaño de la empresa hace posible economías de escala, por lo que, gracias a sus sistemas de control en los procesos de producción y almacenamiento, cualquier pedido puede ser suministrado en un corto espa-



cio de tiempo, lo que supone una importante ventaja competitiva frente a conservas de menor tamaño. A lo largo de su trayectoria profesional la empresa ha recibido diferentes distinciones, entre las que cabe destacar el premio Carrefour a la mejor pyme andaluza en el año 2000.

### ¿Qué gama de productos comercializa en la actualidad?

Hoy en día, Alsur cuenta con una amplia gama de productos en el mercado, que abarca unas 130 referencias, lo que hace que podamos atender una gran ratio del mercado español.

### ¿Cuáles son los pilares de la estrategia de Alsur?

En primer lugar, la calidad de todas sus materias primas y, en segundo lugar y hoy día el más importante para el mercado, los precios tan competitivos que Alsur en estos momentos tan difíciles está manteniendo.

### ¿Cuál fue primera su primera experiencia en el extranjero?

Fue en Argentina.

### ¿Qué motivó esta decisión?

Tener una visión más amplia sobre el futuro de Alsur y, cómo no, ampliar nuestro mercado.

### ¿Cuáles son sus mercados de referencia fuera de nuestras

### fronteras?

En primer lugar, varios países de la Unión Europea y algunos otros como Costa Rica y Chile.

### ¿Qué factores tuvieron en cuenta a la hora de elegir sus mercados exteriores?

Sobre todo, la seriedad del cliente.

### ¿Qué porcentaje de sus ingresos se generan en el extranjero?

Está aproximadamente entre un 5 y un 10 % de nuestros ingresos.

### ¿Cómo se organiza la actividad internacional?

Es gestionada mediante nuestro departamento de comercio exterior.

### ¿Qué experiencias y enseñanzas positivas ha extraído de los mercados exteriores en los que se encuentran?

La gran aceptación que tienen nuestros productos y al mismo tiempo conocer un poco más sobre los gustos culinarios en estos países.

### ¿Cuáles son los principales problemas que se han encontrado en los países en los que se encuentran presentes? ¿Siguen la misma estrategia en España que en el resto de países en los que comercializan sus productos?

El principal problema es el costo de los aranceles, ya que, hoy por hoy, es alto, y, en cuanto a la estrategia

seguida en España, es diferente, puesto que conoces mejor los gustos en cuanto a la alimentación en el país.

### ¿De dónde proceden sus principales competidores? ¿Suponen también una amenaza en el mercado nacional?

Creo que Alsur no tiene hoy en día grandes competidores ni suponen los que existen una amenaza en el mercado, ya que, al ser fabricante de una serie de productos estrella (haba frita, ensalada de pimientos, espárrago triguero, alcachofa y judía verde, entre otras), podemos tener precios más competitivos y una alta calidad.

### ¿Cuál es la apuesta de Alsur por el I+D? ¿Qué esfuerzos han realizado en este sentido?

Cada día está más presente en nuestra empresa. Durante el año pasado y este, hay prevista una fuerte inversión en automatización de procesos y mejoras.

### ¿Puede hablarnos de su actual diversificación de productos?

La empresa va diversificando según va exigiendo el mercado y creo que Alsur debe seguir esas exigencias y atender al mayor número posible de clientes.

### ¿Qué serie de mejoras han introducido en sus productos para potenciar la buena alimentación? ¿Qué tal está siendo la acogida de dichos productos en el mercado?

Sobre todo, los formatos, ya que hoy en día tener el mismo producto en diferentes formatos en el mercado es una forma de ampliar el abanico de consumidores. Este año, Alsur tiene previsto sacar al mercado algunas gamas nuevas y algo especiales de las que ya tendréis noticias.

### ¿Han introducido recientemente nuevos métodos de producción?

No, las elaboramos artesanalmente como antaño ::