

ÁGUILAS

S. Triguero. La compra, transformación y comercialización de alcaparras/alcaparrones tiene en Águilas su principal bastión a nivel internacional. La empresa Agrucapers es referente absoluto y tiene en este producto estrella uno de sus principales fuentes de ingresos, aunque la compañía también ha diversificado su estrategia de negocio con el control total de los procesos de creación del tomate secado al sol (Turquía) y la aceituna negra estilo griego (Marruecos), que también comercializa con éxito. Completa su línea de productos con un amplio surtido de encurtidos entre los que destacan las cebollitas, pepinillos, ajos (finas hierbas, marinados, picantes y aceite), guindilla vacas, lombardi, piri piri turco, pimienta verde/rosa, brócoli, aceitunas verdes (reellenas de pimiento ancho y queso), aceitunas negras (rodajas, lisa) y algunos rallados.

Agrucapers, firma fundada en 1968, basa el éxito de su propuesta empresarial en su experiencia, profesionalidad, seguridad, servicio y calidad, signos distintivos de una compañía con un posicionamiento estratégico clave que le permite estar muy cerca, y por tanto controlar al máximo, de los puntos de recolección y compra de la alcaparra y otros de los productos que después comercializa.

«Otro factor determinante es el componente humano, ya que las personas que componen la empresa son como una familia, y todos y cada uno de los trabajadores hacen la empresa suya», reconoce Andrés Mínguez García, Area Manager de Agrucapers.

La apuesta por la innovación y creación de productos mediterráneos muy saludables son santo y seña de esta empresa, que tiene su sede principal en Águilas, una posición estratégica en el mediterráneo para controlar la recolección de la alcaparra. La central cuenta con una línea de graneles

DIVERSIFICACIÓN La firma está especializada en la compra, transformación y comercialización de alcaparras/alcaparrones, entre otros productos

Agrucapers, innovación y creación de productos mediterráneos saludables

y otra de envasado, que está siendo modernizada actualmente «con lo que esperamos convertirnos en una de las fábricas más competitivas de España en el envasado de encurtidos», asegura Andrés Mínguez.

Además, la compañía dispone de una filial en Marruecos, que tiene como funciones principales la compra de alcaparra/alcaparrón y aceituna negra y distribución internacional a granel. También suministra a la fábrica de España.

Por último, Agrucapers cuenta con otra sede en Turquía, desde donde se realizan las compras de alcaparra, envasado y venta a granel.

En este sentido, hay que destacar que la recolección de la alcaparra, su producto estrella, está en los países que baña el Mediterráneo, Marruecos y países limítrofes de Turquía principalmente. El resto de productos proceden de países diversos, apoyados por una importante red de colaboradores que garantizan el suministro de materias primas en las mejores condiciones de calidad, servicio y precio.

VOCACIÓN EXPORTADORA

En total, Agrucapers comercializa sus productos en más de 60



Bodegón con algunos de los productos que comercializa Agrucapers. Ginés Asensio

países repartidos en los cinco continentes, siendo Estados Unidos, Japón, Sudamérica, Australia y algunos países de Europa los principales destinos comerciales. Estos datos ratifican la clara vocación exportadora de la empresa, línea que inició hace casi cincuenta años.

Otro de las cualidades que explica la calidad del producto que comercializa y el grado de confianza que despierta entre sus fieles clientes es el nivel de exigencia y seguridad con el que trabaja, como demuestran sus certificaciones Kosher, BRC Food, Helal e ISO.

La compañía también da mucha importancia a la innovación. «Es un factor determinante dentro de nuestra empresa, tanto en el sentido físico de la expresión con renovación y evolución de maquinaria, como en el desarrollo de nuevos productos y patentes», termina diciendo Andrés Mínguez.

INNOVACIÓN

El murciano Pablo Moreno, seleccionado para presentar su trabajo en Silicon Valley

MURCIA

NE. Pablo Moreno, licenciado en ADE y a punto de doctorarse en marketing por la Universidad de Murcia. El joven murciano ha desarrollado su trabajo de investigación en torno a la mejora del modelo de creación de productos en las empresas de servicios.

Este modelo, completamente nuevo en España, promete cambiar la forma en la que las empresas conciben la creación y el lanzamiento de nuevos productos. Esta mejora reside en la incorporación del agente comercial y del cliente en el proceso de concepción y lanzamiento de un nuevo producto, mejorando la eficiencia, calidad y velocidad en la creación

de nuevos productos así como la satisfacción de los clientes.

Este sistema, desarrollado integralmente por Pablo Moreno, ha sido seleccionado, junto con otros 127 trabajos a nivel mundial, para ser presentado en el XXIV Annual Frontiers in Service Conference, celebrada en Silicon Valley. Este evento, que reúne a algunos de los mejores académicos y líderes empresariales del panorama mundial, está patrocinado por empresas de renombre internacional como IBM y CISCO y por la prestigiosa Asociación Americana de Marketing. En España, la empresa Inforges ha querido apoyar el trabajo de investigación de Pablo Moreno.

SECTORIAL

Las empresas murcianas del mueble impulsan acciones comerciales en Rusia

MURCIA

NE. Durante la pasada semana, una delegación compuesta de seis empresas murcianas del mueble se desplazaron a Rusia para ampliar su mercado. Con una amplia oferta, en la que se incluye mueble clásico, auxiliar, tapizado, juvenil. Se trata de empresas que, en su mayoría, ya tienen experiencia en este mercado en expansión, con las que la Cámara de Comercio de Murcia lleva trabajando varios años con acciones comerciales en otras regiones del país como Kazajistán y Uzbekistán.

En este caso, y tras el trabajo previo desarrollado por la Oficina de Promoción de Negocios de la Región en Rusia para identificar posibles clientes interesados en el mueble murciano, se ha decidido trabajar la región económica del Cáuca-

so Norte, visitando las ciudades de Rostov del Don, Krasnodar y Stavropol.

Esta acción se encuentra cofinanciada por el Fondo FEDER a través del programa de acciones complementarias de Iniciación de la Cámara de España y del Plan de Promoción Exterior 2014-2020 de la Región de Murcia, gestionado conjuntamente con el Instituto de Fomento y las Cámaras de Comercio de la Región.

Regiones como Kazajistán y Uzbekistán están en plena expansión

Rusia en los últimos años se ha situado entre los principales importadores de mueble a nivel mundial, apoyado en el crecimiento de su economía. Actualmente es el tercer país importador de mueble del hogar procedente de la Región de Murcia, tras Francia y el Reino Unido.

El consumidor ruso con alto poder adquisitivo tiene una marcada propensión a comprar producto extranjero y especialmente de alta calidad. Los gustos de la población continúan siendo clásicos, con una creciente minoría, especialmente en Moscú y en San Petersburgo, que se inclina ya por el mueble moderno o de diseño. Estas nuevas tendencias empiezan a abrirse paso en otras ciudades rusas, como Rostov del Don, Novosibirsk, Ekaterimburgo y Vladivostok.