

ENTREVISTA VIDEONOTICA

María Martínez, adjunto dirección Productos Mata

00:00:13:08 - 00:00:15:18

Orador 1

¿Quiénes sois y a qué os dedicáis?

00:00:15:22 - 00:00:39:08

Orador 2

Productos Marta Somos una empresa familiar situada en un pueblo de Jaén, Alcaudete, que nos dedicamos a la fabricación de dulces de Navidad y conservas vegetales. Todos los productos que elaboramos son con materia prima de primera calidad. Siempre combinamos las recetas tradicionales desde hace casi 130 años, con los adelantos tecnológicos, para que haya una mejor calidad y control en la producción.

00:00:39:12 - 00:00:46:07

Orador 1

¿Cuál es la historia de su pyme?

00:00:46:11 - 00:01:15:17

Orador 2

Pues la historia se remonta a 1897 con mi tatarabuelo que tenía un obrador de confitería y al fallecer lo heredó el padre de mi abuelo, que junto con su mujer, pues fueron los que comercializaron los primeros mantecados, matá los mantecados y polvorones y ahí surgió la marca Mantecados Mata.

Luego él era una persona muy creativa y fue cuando introdujeron las conservas vegetales, melocotón en almíbar, la primeras habas fritas que fue el primer plato precocinado de España, que un dato curioso.

Y luego, cuando falleció, ya se quedó mi abuelo y su hermano junto con su madre, que la empresa pasa a llamarse viuda de Carlos Mata. Y nada, pues ellos siguieron

Al primer año ya mi abuelo se inventó un dulce que era la hojaldrina porque había polvorones y mantecados, pero no existían dulces de hojaldre en la Navidad él introdujo el dulce de hojaldre en la Navidad que actualmente es la famosa hojaldrina, que es el producto estrella de hecho de productos mata y posteriormente fue creando nuevas conservas vegetales.

Y hasta hoy que seguimos nosotros, que yo soy de la 5.^a generación.

00:01:52:38 - 00:02:07:13

Orador 1

¿Cuáles son los datos más destacados de su primer año de fundación? Año de fundación, lugar, número de trabajadores, que eso no lo tenemos sede, facturación, etcétera.

00:02:07:25 - 00:02:33:30

Orador 2

El año de creación fue en 1897. Vamos a hacer casi 130 años. La sede siempre ha estado en Alcaudete, en el pueblo de Jaén somos actualmente unos 15 trabajadores fijos, pero como trabajamos por campañas de media, unos 35 en campaña de Navidad vienen 40 personas, que son cinco eventuales en campaña de conserva, 15 o 20 en función de las necesidades.

La facturación aproximada es de cuatro millones cien cuatro millones doscientos

00:02:39:43 - 00:02:48:27

Orador 1

¿A qué principales retos y desafíos se enfrentan hoy en la actualidad?

00:02:48:31 - 00:03:13:33

Orador 2

En productos en Mata actualmente lo que intentamos hacer desarrollar nuevos productos adecuándonos a las necesidades del mercado, porque va cambiando y hay que ir evolucionando con el consumidor. Hemos sacado una línea sin gluten, cosas sin azúcar y poco a poco vamos investigando y vamos haciendo nuevos productos para adecuarnos a todo, a todas las personas.

00:03:13:37 - 00:03:21:05

Orador 1

¿Qué importancia dan a la internacionalización, innovación y digitalización?

00:03:21:09 - 00:03:44:14

Orador 2

Pues hoy en día son la clave del crecimiento, del desarrollo de las empresas. No son fundamentales para la competitividad de cualquier empresa y han ayudado mucho. Por ejemplo, la digitalización ha ayudado mucho a la hora de comunicarse con tus clientes a nivel interno, en un solo clic tienes todos los datos de la empresa con los cuales puedes tomar decisiones mucho más fácilmente.

Te ayuda a que te conozcan más fácil. En general, ha sido un gran avance y una gran ayuda para todo el tema de las gestiones empresariales.

00:03:53:47 - 00:03:58:09

Orador 1

¿Cuál es su compromiso con el entorno y el medio ambiente?

00:03:58:13 - 00:04:27:44

Orador 2

Pues nuestra compañía tiene una gran un gran compromiso con con el entorno, tanto socialmente como económicamente y medioambiental. Todos nuestros procesos y nuestros productos siempre están muy mirados para intentar tener el menor impacto posible con el entorno. Por ejemplo, la envuelta hemos reducido el peso de las envueltas para que haya menos residuos. Estamos cambiando ciertos tipos de materiales de las bolsas de la envuelta por material reciclable para que no haya tanto envase al final de los vertederos.

Y poco a poco todo eso se puede ir haciendo por avances tecnológicos que antes no había tanto material reciclable y ahora ya pues es mucho más fácil y poco a poco se van cambiando.

00:04:38:20 - 00:04:45:36

Orador 1

¿Qué importancia dan a la financiación? ¿En qué medida le ha ayudado el Banco Santander al desarrollo de vuestra actividad?

00:04:45:40 - 00:05:04:07

Orador 2

Pues el Banco Santander siempre ha estado ahí, de apoyo en nuestro día a día, en nuestras gestiones para ayudarnos a asesorarnos con las inversiones financieras. Pero afortunadamente financiarnos no tiene que financiarnos . No hemos autofinanciado, pero siempre es bueno tenerlo ahí de respaldo por si en un futuro se necesita la financiación. Sabemos que están.

00:05:04:07 - 00:05:35:15

Orador 1

¿Alguna historia personal o familiar relacionada con la PYME? Ejemplo si la pyme se ha heredado de los abuelos, si es un negocio familiar, si montó la idea con sus compañeros de facultad, si ha contribuido a dinamizar el pueblo, a fijar la población.

00:05:44:27 - 00:06:18:06

Orador 2

Pues Mata productos, Mata una empresa familiar que comenzó en 1897 con mi tatarabuelo. Posteriormente fue al padre de mi abuelo, que fue el que creó los mantecados y los polvorones Mata ,su fallecimiento ya sé quedó mi abuelo y su hermano, que fueron como la última generación,

En el año 48, cuando fallece el padre y mi abuelo ya se queda mi abuelo y su hermano a cargo de la empresa. Y en el año 49 mi abuelo pues Ideó un producto que es la hojaldrina , lo que es marca registrada de mata y se hacía pues todo muy manual, muy artesano. Y se fueron en una feria de de maquinaria Alemania y ponía tú inventa el producto que nosotros hacemos, la maquinaria.

Y dijo mi abuelo pues lo tengo y se trajo una máquina que actualmente la tenemos y sigue funcionando, que es la cortadora de la hojaldrina , que eso ayudó muchísimo a la mejora de la producción, muchísimo más ágil y la verdad que fue todo un acierto porque la hojaldrina es el producto estrella de la Navidad también como dato curioso, pues las habas fritas ya se crearon en el año 32 la escribe el padre de mi abuelo, pero mi abuelo se le ocurrió que como decían alcaparras con la criba de alcaparras hacer una criba de las pequeñitas.

Y así surgió La Haba Baby Mata, que fue el primer plato precocinado de España. Y poco a poco pues han ido sacando nuevos productos como el tomate frito que está en los mejores sitios de gourmet y los espárragos fritos, que también son exquisitos .

00:07:59:15 - 00:08:07:00

Orador 1

Que supone trabajar en una pyme que pueda sorprender gente que no lo sepa.

00:08:07:04 - 00:08:27:35

Orador 2

Pues como estamos en Alcaudete, la mayoría de todos los trabajadores, la mayoría son de aquí, son locales, eh? Lo fundamental es que una empresa familiar, tanto porque es de una familia como de los trabajadores, porque es que yo llevo 16 trabajando aquí, pero es que hay gente que lleva 30 y más de 40 años y este año han visto nacer, crecer y desarrollarme aquí en el trabajo.

Entonces eso es fundamental porque los trabajadores sienten como propia la empresa y gracias a ellos somos lo que somos y estamos donde estamos porque todos lo hacen un poquito suya y contribuyen muchísimo al funcionamiento.

00:08:42:01 - 00:08:45:36

Orador 1

¿Cuáles son para ti las cualidades de un emprendedor?

00:08:45:40 - 00:09:12:47

Orador 2

Pues yo cuando pienso en un emprendedor es que se me viene a la cabeza mi abuelo. Carlos mata porque tiene una idea y la plasmaba y la hacía realidad. Es una persona con, con carisma, con visión, con liderazgo. Que tenga claro su objetivo, que no tenga miedo a asumir riesgos, que que tengan capacidad de aprendizaje, Que se aprende también de los errores, que muchas veces con los fallos es como como uno aprende.

Y sobre todo con la forma de comunicar las cosas. No, porque tiene que tener habilidades comunicativas, porque si tú tienes una idea pero no sabes venderla, no sirve de nada. Tienes que convencer al resto. Eso también es parte del liderazgo y confiar mucho las capacidades que tiene uno mismo. Y al final yo visualizo eso en él y es lo que nos enseñó muchas veces la empresa.

¿Cuál es nuestro secreto? Nuestro secreto es seguir fabricando y haciendo las cosas con el cariño que él nos inculcó, porque él nos inculcó eso. Él decía siempre una frase de Confucio que decía Si haces lo que, si tú trabajas, lo que amas nunca será un trabajo, no, sino la frase espérate, eso luego lo cortas. Si aman lo que hacen.

Él siempre decía una frase de Confucio que si amas lo que haces nunca será un trabajo. Y es cierto. Y él no lo inculcó a todo y siempre tenemos eso presente. Y la verdad que que disfruta haciendo lo que haces, no trabajando. Disfrutas porque es muy satisfactorio, la verdad.

00:10:09:30 - 00:10:13:24

Orador 1

Sí, sí, porque la calidad es ante todo copiar, pero.

00:10:13:28 - 00:10:32:39

Orador 2

La hoja, lo que marca registrada de Marta fue la primera. Y claro, mi abuelo siempre decía que era otro yo. El que no te dijo decía que era otro hijo suyo. O sea, él tenía cuatro hijos, sus tres hijos y la hohaldrina . Y ese. Pues sí, cariño, y esa forma de hacer las cosas es la que han ido transmitiendo para seguir nosotros hoy día, produciendo y endulzando en la Navidad todo el mundo.

TEST PARA EL SOCIAL VIDEO

María Martínez, adjunto dirección Productos Mata

00:00:00:37 - 00:00:05:01

Orador 1

¿Voy a la pregunta tres Cómo es el día a día de una pyme como la suya?

00:00:05:05 - 00:00:23:39

Orador 2

Bueno, pues el día a día de una pyme como la nuestra. La verdad que es muy variable, porque nosotros trabajamos en campaña por campaña y por ejemplo, en campaña Navidad hay muchísima carga de trabajo, un ambiente mucho más navideño, entre comillas, y a mí la campaña que más me gusta llamar trabajo, pero es de las más bonitas y el día se organiza.

Pues viendo los pedidos que hay en función de lo que hay, se organiza la producción y en fin, eso va un poco más o menos así en tema de campaña de Navidad. Luego el resto del año que no estamos produciendo, pues estamos preparando toda la maquinaria de la puesta a punto para empezar la campaña de las conservas, comprando la materia prima, los embalajes y demás, y desarrollando, intentando desarrollar nuevos productos también.

Entonces al final pues todo el año se está haciendo mucho trabajo, pero de diferentes cosas.

00:00:52:41 - 00:00:56:14

Orador 1

Que esperan de un banco. ¿Cómo te ha ayudado el Banco Santander?

00:00:56:18 - 00:01:26:17

Orador 2

Pues de un banco siempre se espera alguien en quien pueda confiar, te facilite las cosas, tenga rapidez de respuesta, la atención al cliente sea buena. Y con el Banco Santander siempre lo tenemos cubierto y eso en nuestro caso nos ha ayudado a asesorarnos financiera, pero en nuestro caso nos ha ayudado a asesorarnos las inversiones financieras, pero afortunadamente no hemos tenido que financiarnos

con ellos porque no hemos autofinanciado, pero siempre está ahí presente y nunca se sabe.
No sabemos que lo tenemos ahí y eso es una tranquilidad para la empresa. Saber que se puede contar con un banco de estas características para que te respalde.

00:01:35:20 - 00:01:43:39

Orador 1

Cualquier dato característico que siempre destaca sobre tu pyme para dejar a alguien con la boca abierta.

00:01:43:43 - 00:02:12:46

Orador 2

¿Fue el dato más característico no? Una empresa muy familiar y al final tu vienes a trabajar como si viniera a trabajar a tu casa. No, porque hay gente que lleva trabajando más de 30 o más de 40 años, que hoy día es muy difícil. De hecho, casi todo el mundo que habla de cambio de empresa ha evolucionado y cambiado y nosotros la verdad que tenemos trabajadores que llevan muchísimos años y gracias a ellos somos lo que somos y estamos donde estamos porque lo hacen con muchísimo cariño y saben hacerlo mejor que nadie, porque llevan toda su vida dedicado a la empresa, dedicado a su trabajo.

Entonces la verdad es que somos muy afortunados. Gracias a eso, porque sin el esfuerzo de todos sería complicado, la verdad, y más en los tiempos difíciles, pues tenemos que estar todo al pie del cañón muy bien.

00:02:26:41 - 00:02:30:35

Orador 1

¿Qué es lo mejor de trabajar en una pyme como esta?

00:02:30:39 - 00:02:59:10

Orador 2

¿Pues bueno, el tema familiar muchas veces ayuda, no? Al final somos cinco miembros de la familia los que estamos actualmente. Mi madre, mi tío, mi primo, mi hermano y yo. Y aparte de todos los trabajadores que somos 15 fijos, entonces al final es una pequeña gran familia. Incluso los trabajadores fijos discontinuos son parte de la familia. Porque si a mí me han visto crecer aquí en el centro de estas paredes y eso la verdad que te da mucha tranquilidad, mucha comunicación entre todos y la hace la cosa mucho más sencilla.

00:03:05:21 - 00:03:12:32

Orador 1

¿Quiénes sois ? Dime el nombre y actividad de la empresa. Muy importante que diga nombre la actividad de manera clara, concisa y directa.

00:03:12:36 - 00:03:36:00

Orador 2

Somos productos Mata una empresa situada en Alcaudete, Jaén. Nos dedicamos a la producción de dulce navideño, conservas vegetales y todos nuestros productos se elaboran con materias primas de primera calidad. Pues combinando las recetas tradicionales de hace 129 años con los adelantos tecnológicos para mejorar la cantidad, la calidad y la eficiencia de los productos, eso está muy mal.

00:03:36:00 - 00:04:03:11

Orador 2

Somos producto Mata una empresa situada en Alcaudete, Jaén, nos dedicamos a producir dulces de Navidad y conservas vegetales. Todos nuestros productos se elaboran con materias primas de primera calidad que vamos combinando con.

00:04:12:06 - 00:04:30:45

Orador 2

Pues somos productos mata. Estamos situados en Alcaudete, Jaén. Nos dedicamos a la producción de Dulce de Navidad y conservas vegetales y todos nuestros productos están elaborados con materias primas de primera calidad, combinando las recetas tradicionales de hace más de 120 años con los avances tecnológicos para así mejorar la calidad de los productos.

00:04:30:49 - 00:04:34:03

Orador 1

¿Cómo surge la PYME?

00:04:48:07 - 00:05:14:48

Orador 2

La empresa surge en el año 1897 con mi tatarabuelo Leandro, que tenía un obrador de confitería y luego cuando falleció lo heredó su hijo, que fue cuando crearon los mantecados Mata. Posteriormente ya lo ha heredado mi abuelo y su hermano y hasta la actualidad que somos la 5.^a generación y actualmente estamos la 4.^a y la 5.^a generación.

Mi madre, mi tío, mi primo, mi hermano, yo.