

Solarca hace caja en Asia

La internacionalización es la estrategia de la empresa para mantener su crecimiento en tiempos de crisis. Desde Qatar y Singapur extiende sus operaciones al golfo pérsico y al sudeste asiático

Rafel Villa La Selva del Camp

Tener éxito en el mercado propio significa que no debes pararte allí, sino buscar nuevos mercados en los que posicionarse. Ésta es la filosofía que se respira en Solarca desde que en 2001, una vez la implantación de la empresa en España era ya muy buena, Joan Enric Carreres decidió iniciar el proceso de internacionalización que ha llevado a que en la actualidad el negocio exterior suponga ya el 70% de la facturación de este grupo dedicado a la limpieza química y soplado industrial y haya aumentado la capacidad de producción en un 300%.

Solarca ha sentado bases en Qatar y Singapur, desde donde extiende su actuación hacia los países árabes, el golfo pérsico y el sudeste asiático. Son mercados estratégicos: los países árabes no sólo tienen las industrias de extracción de petróleo y gas, sino que también se han volcado en su transformación en un producto de mayor valor mediante empresas químicas, según señala Cristina Carreres, directora de producción del grupo.

En el sudeste asiático, Solarca trabaja en países de tanto crecimiento como Tailandia, India o China, donde «hemos hecho por primera vez soplado de aire continuo. Estamos llevando I+D a países muy interesantes», explica Pilar Viguera, directora internacional.

Las nuevas prioridades son Brasil y Estados Unidos, donde el grupo espera tener en breve plazo nuevas empresas, bien sea comprando sociedades locales o asociándose con ellas. Brasil es muy interesante por su capacidad de crecimiento, y Estados Unidos es estratégico porque «es una potencia mundial y por-



De izda. a dcha, Núria Blanch, Cristina Carreres, Pilar Viguera y Raquel Rodríguez, en los laboratorios de la sede central. FOTO: ALBA MARINÉ

que, después de España, será el país en que más crezca la energía termosolar, con instalaciones enormes», afirma Viguera.

El crecimiento internacional del grupo se hace de la mano de grandes ingenierías con las que colabora Solarca y que también se están internacionalizando, así como con grandes empresas como Repsol o Iberdrola que también son clientes de Solarca y la requieren para sus

nuevas instalaciones en otros países. «No vamos a Catar para un proyecto, sino que una vez allí, nos quedamos junto con un socio local para trabajar en toda la zona», afirma Carreres.

Primera en nucleares

Otro ámbito en el que se prevé poder crecer es ampliando la actividad a las centrales nucleares. Para ello hace falta un proceso de homologación de dos

La dificultad añadida de ser mujer en un mundo de hombres

La química es un mundo de hombres. No tanto como antes, pero aún. Por eso sorprende —aunque no debería— comprobar que en los niveles de responsabilidad de Solarca existe un importante peso femenino. Departamentos tan importantes como producción o internacionalización son dirigidos por mujeres de trayectoria ya amplia, así como los sistemas integrados de gestión, que incluyen seguridad y medio ambiente.

«Cuando yo entré a trabajar era un mundo de hombres, no había operadoras de planta. Si había mujeres eran en el ámbito administrativo, pero no sobre el campo», recuerda Cristina Carreres. Las cosas han cam-

biado pero «igualmente se te exige más por el hecho de ser mujer, debes demostrar más cosas».

Aún hoy, en los departamentos de producción de las químicas sólo hay hombres, aunque en los departamentos técnicos hay mujeres que trabajan sobre el campo. «Como supervisora no tengo ningún problema, ni con los hombres de nuestra empresa ni con los clientes», explica Núria Blanch.

A partir de determinados niveles de responsabilidad, trabajar en Solarca significa desplazarse a los lugares donde la empresa trabaja, sea en España o fuera del país, y hacer estancias que pueden ser de un mes. Esto puede hacer más difícil

desarrollar la carrera profesional, ya que a la mujer se le acostumbra a exigir más dedicación a la familia, pero tal como lo ve Carreres «la responsabilidad es compartida». También Pilar Viguera cree que «si tienes un sueño y te gusta tu trabajo tienes que buscar la conciliación familiar. Como mujer también necesitas realizarte dentro del trabajo. Tener formada una familia es importante, pero tener un proyecto laboral también».

Pese a tener que desplazarse a menudo a países árabes, con un machismo más predominante que en nuestra sociedad, Viguera no se ha sentido tratada mal porque «en todas partes hay focos cosmopolitas».

años y otros dos para llevarlo sobre el campo, que significará poder trabajar en las plantas de España y Francia. «Es el proceso más estricto, porque te plantean todos los posibles escenarios», indica Cristina Carreres. Solarca sería, así la primera empresa española capacitada para trabajar en circuitos muy internos de las nucleares.

Para alcanzar estos niveles de homologación, Solarca da

mucha importancia a una política «basada en ofrecer seguridad más calidad más respeto al medio ambiente, que no sólo hemos promovido nosotros mismos sino que también es exigida por nuestros clientes», indica Núria Blanch, responsable de sistema integrado de gestión junto a Raquel Rodríguez. «No se trata de hacer papeles, sino de tener una buena gestión», afirma.

El Tarragonès supera al Gironès en el listado de las comarcas más competitivas

El Barcelonès es, un año más, la comarca del Principat con más ventajas competitivas para las empresas, según el índice de competitividad de la Associació d'Empresaris del Garraf, l'Alt Penedès i el Baix Penedès (Adeg). La siguen, con un empate, el Baix Llobregat y el Vallès Occidental, y en cuarta posición se sitúa el Tarragonès, que supera levemente y por primera vez al Gironès. Baix Camp y Alt Camp figuran en el puesto décimo y undécimo, respec-

tivamente, después de que la primera haya escalado una posición y la segunda haya descendido tres de golpe.

Según el responsable de la redacción del informe, David Moreno, durante el 2010 hubo una «pequeña mejora» económica, después de un 2009 «muy malo». La industria ha sido el motor de esta recuperación, así como el incremento del comercio internacional. En cambio, la construcción ha caído de forma importante y se prevé que

aún sea «peor» durante el año en curso. Moreno también destaca que ha habido una destrucción muy importante del tejido productivo.

Seis grupos comarcales

El índice de la Adeg, que alcanza su sexta edición, clasifica las comarcas catalanas según su grado de competitividad. En total se recogen y analizan 45 indicadores que aproximan los diez determinantes de la competitividad.

Según los datos recogidos, se configuran seis grupos comarcales. En estas agrupaciones, juega un papel importante la influencia de Barcelona y el resto de capitales de provincia. El Barcelonès encabeza el ranking a bastante distancia de las otras comarcas. Obtiene un índice de competitividad de 66,9 sobre 100, cuatro décimas más que en 2009, teniendo en cuenta que los datos se obtu-

vieron durante el 2010 y el índice se referencia a este año. El segundo grupo lo forman Baix Llobregat y el Vallès Occidental, que obtienen un 48,2, mejorando la competitividad en seis décimas cada una.

El tercer grupo de comarcas lo forman el Tarragonès y el Gironès, en el cuarto y quinto lugar y un índice de 45,5 i 45,1, respectivamente. Destaca el avance del Tarragonès, que escala 1,3 puntos. El cuarto grupo está integrado por el Segrià y el Vallès Oriental, en el sexto y séptimo puestos y unos índices de 41,5 y 41,3. Entre los primeros lugares aún se sitúan el Pla de l'Estany (39,5), el Maresme (39,1) y el Baix y Alt Camp (38,9 i 38,2).

En profundidad

● Cerrando la lista

Entre las diez comarcas menos competitivas están la Ribera d'Ebre, Montsià, Priorat y, cerrando la lista, la Terra Alta.