SOME, SA

Internacionalitzar, una elecció o una obligació?

Factors determinants per a la internacionalització

Irene García Medina

(irene.garcia2@uvic.cat)

1. Introducció

A la comarca d'Osona, SOME, SA, és una empresa que destaca des de fa anys pel seu èxit empresarial. El seu director gerent, Ramon Mena Pons, viu per a la seva feina, escull personalment els seus col·laboradors pròxims i, juntament amb el seu equip i amb consens, sospesa totes les decisions que s'han de prendre i que afecten l'empresa. El 2007, es va trobar amb un problema inesperat, dos dels seus clients internacionals més importants li demanaven que obrís una fàbrica més a prop d'ells, és a dir, en algun país de l'Est pròxim a Alemanya per poder disposar de les mercaderies més ràpidament i reduir el cost de transport.

Ramon Mena Pons i els directius es van trobar en un dilema, fer una inversió molt elevada per obrir una nova fàbrica a l'estranger tal com els demanaven els clients o convèncer-los que amb la fàbrica de Sant Quirze de Besora n'hi havia prou? Si decidien obrir una fàbrica en un altre país, quin calia triar i per què?

2. Història

SOME, SA, és una empresa catalana que es dedica al tractament integral de la xapa fundada el 1973 i ubicada a la regió d'Osona, concretament a Sant Quirze de Besora. Va sorgir de la secció d'estampació metàl·lica de Soler&Palau, amb la il·lusió emprenedora de dos dels seus tècnics, Joan Solà i Ramon Mena, amb el recolzament i l'ajuda inestimable d'Eduard Soler i Josep Palau. La idea del negoci va sorgir quan, treballant a Soler&Palau, se'ls va ocórrer crear un taller per fer tots els treballs que l'empresa subcontractava. Després de constituir l'empresa conjuntament, SOME, van aconseguir amb més facilitat instal·lacions, maquinària i tecnologia.

Els inicis van ser discrets i van prendre moltes precaucions. La crisi del petroli, que va provocar la llarga crisi econòmica del 1973 al 1985, juntament amb la transició política espanyola, aconsellaven avançar amb molta prudència i per etapes.

El fonament de l'inici de l'empresa van ser 1.000 metres quadrats construïts al polígon industrial de la Foradada de Sant Quirze de Besora i premses i maquinària provinents de Soler&Palau.

El 1980 ja hi havia 3.000 metres construïts i l'empresa tenia nous clients del món de l'electrònica i l'electrodomèstic. A finals dels anys vuitanta ja es van incorporar equips de producció d'alta tecnologia: punxonadores i plegadores amb CN, màquines de tall per làser i premses automàtiques de fins a 500 tones de potència.

Això va permetre que SOME entrés amb força al difícil món de l'automoció i de la informàtica, i des de llavors va consolidar la possibilitat de subministrar productes a diferents plantes de la UE i de la resta del món i mantenir una presència important als sectors de la ventilació, l'aire condicionat, la medicina i l'electrònica. Actualment, exporta el 60 % de la producció i factura més de 25 milions d'euros anuals. Destaca per l'èxit empresarial i, per exemple, l'any 2007 va facturar 28,3 milions d'euros i l'any 2008 va facturar 28,5 milions d'euros.

SOME, SA, té una plantilla de 180 treballadors que treballen en tres torns en una planta de 15.000 m^2, on es dediquen al tractament integral de la xapa metàl·lica amb l'objectiu d'obtenir peces d'alta dificultat tècnica, amb especificacions molt estrictes i utilitzen els mitjans tecnològics més avançats que asseguren el subministrament de productes tècnicament eficients i altament competitius.

SOME disposa de sistemes d'estampació manual i progressiva, confecció de prototips per al plegatge, tall per làser, soldadura, etc., oficina tècnica, magatzem informatitzat controlat per radiofreqüència i diversos serveis auxiliars. Els sectors de mercat principals per als quals treballa, entre d'altres, són l'automoció, la ventilació industrial, l'aire condicionat, la informàtica, els electrodomèstics i el sector sanitari. SOME també és especialista en peces de seguretat per als automòbils (cinturons de seguretat, coixins de seguretat, complements, etc.). SOME també té participacions en dues altres empreses catalanes:

- CAYPI, dedicada al tractament superficial de peces metàl·liques per mitjà de cataforesis.
- MATRIX, líder en la fabricació de motllos per a la injecció de plàstics i matrius progressives.

A SOME es consideren com a objectius estratègics permanents:

- La satisfacció del client, per la qual cosa se li lliuren productes i serveis que estiguin totalment d'acord amb les seves especificacions.
- La qualitat, obtinguda per mitjà de la millora contínua, la implicació de tot el personal i l'adopció de sistemes reconeguts com ara ISO9001 o ISO/TS16949. SOME va ser la primera empresa del país (dins del sector) que va obtenir la certificació ISO 9001 l'any 1993. Aquest mateix any, va rebre el Premi a la Qualitat Industrial de la Generalitat de Catalunya.
- El respecte total al medi ambient, amb l'adopció de sistemes com ara ISO14001.
- La seguretat i salut laboral de tot el personal, que sempre es mantenen en el nivell més alt.

A SOME, aquests objectius s'aconsegueixen gràcies al personal. SOME s'ha dotat d'uns valors per al seu funcionament (rigor, equitat, transparència i positivisme) que s'apliquen a tot el personal en tots els àmbits. S'estimula la implicació i es reconeix la contribució. Es valora la comunicació oberta i honesta i per aconseguir els objectius empresarials es gestionen els negocis d'una manera socialment responsable i amb el grau més alt de conducta legal i ètica.

Els directius de SOME, Ramon Mena Pons (director gerent), Joaquin Mena (director financer), Pere Martínez (director tècnic), Agustí Toll (director comercial) i Jordi Gallifa (director de Qualitat), donen molt valor a la formació, per això, tant ells mateixos com el personal assisteixen a cursos formatius relacionats amb el seu àmbit professional, així, per exemple, Ramon Mena Pons ha participat en cursos de *benchmarking*, cursos sobre el desplegament de la funció de la qualitat (QDF), diferents programes de desenvolupament d'habilitats directives o cursos sobre la gestió del canvi en les empreses.

3. El relat

El 2007, Ramon Mena Pons i el seu equip es van trobar amb un problema inesperat, dos dels seus clients internacionals (el 60 % de la producció s'exporta a països de tot el món com ara Alemanya, Polònia, Hongria, la República Txeca, Itàlia, Turquia, Portugal, Àustria, Brasil, els EUA, Argentina, la Xina, la República de Sud-àfrica i el Japó), en concret, dos clients del món de l'automoció, dues multinacionals, TRW Automotive, una empresa americana que dirigeix la producció a Europa des d'Alemanya, i una altra empresa de capital suec, Autoliv, amb base operativa a Alemanya, els demanaven l'obertura d'una altra fàbrica a l'estranger. El motiu de la demanda era proveir les plantes de muntatge que els clients han establert en països de baix cost "LCC" (*low cost countries*) i reduir el cost logístic, aprofitar les possibilitats d'obtenir una mà d'obra més barata, etc.

Ramon Mena Pons i el seu equip es van trobar en un dilema, fer una inversió molt elevada per obrir una nova fàbrica a l'estranger, tal com els demanaven els seus clients, o convèncer-los que amb la fàbrica de Sant Quirze de Besora n'hi havia prou? Si decidien obrir una fàbrica en un altre país, quin calia escollir i per què?

La pressió va augmentar i les peticions es van convertir en amenaces, sobretot per part de l'empresa TRW Automotive, que va arribar a suggerir que si no s'obria una planta en un país LCC, retiraria les seves comandes, la qual cosa era molt perjudicial per a SOME, ja que TRW Automotive era un dels seus clients més potents.

Ramon Mena Pons va reunir el seu equip i, entre tots (director comercial, financer, tècnic, etc.), van estudiar la situació i van decidir fer una reunió amb TRW Automotive per veure fins a quin punt podien negociar l'obertura o no de la fàbrica a l'estranger. Quatre directius alemanys van anar a Sant Quirze de Besora per parlar amb Ramon Mena Pons i el seu equip i, amb un to tallant, però amable, que denotava que tenien les idees molt clares, els van exposar que els directius dels EUA els exigien tenir els proveïdors molt a prop de les plantes de muntatge perquè això suposava una reducció en els preus.

La reunió es va prolongar tot el matí i Ramon Mena Pons i el seu equip van fer moltes preguntes, com ara: si obrien la fàbrica en un país de LCC, es comprometien a ser clients seus durant un any, durant cinc anys, per sempre?; com ho podien fer per homologar les peces?; el procés d'homologació seria ràpid?; de quant temps disposaven per prendre la decisió?, i, si decidien posar la fàbrica a l'estranger, quan havia d'estar tot muntat i en funcionament?; estaven pensant en una fàbrica de quina capacitat?, de quina mida?; ajudarien en el procés?

Els representants alemanys de TRW Automotive no es van comprometre en res i en l'única cosa que van prometre ajudar va ser a facilitar els contactes per aconseguir terreny en un país de LCC i ajudar-los a buscar proveïdors, però no es comprometien a mantenir-se com a clients per un període definit de temps ni a ajudar-los econòmicament amb tot el que suposa obrir una fàbrica a l'estranger.

Finalment, els directius de SOME, SA, disposaven d'una setmana per pensar-ho i prendre una decisió, què havien de fer? Perdre els seus clients principals o arriscar-se i internacionalitzar l'empresa com els demanaven, encara que fos sense garanties de futur?

4. Recerca d'informació

Per això, van començar a buscar informació sobre què els podia suposar internacionalitzar l'empresa i obrir una fàbrica a l'estranger. Es van adonar que el fenomen continu de globalització de l'economia ha modificat les condicions en les quals les empreses duen a terme la seva activitat. Avui dia, gairebé totes les empreses, d'una manera o d'una altra, en algun moment es plantegen la possibilitat d'adreçar-se a altres mercats, d'internacionalitzar-se.

Els directius de SOME, parlant-ne amb experts, també van descobrir que la internacionalització, tant mitjançant l'exportació com la inversió directa, pot oferir grans oportunitats a les empreses i garantir-ne l'èxit en el futur, però, perquè això succeeixi, s'ha de planificar de manera detallada. Per tant, l'estratègia de l'empresa s'ha d'adreçar no només a afermar les posicions al mercat interior, sinó també a la incursió en mercats fora de les fronteres del país per aconseguir de mica en mica una implantació significativa.

Una altra cosa que van aprendre els directius de SOME és que, quan una empresa decideix internacionalitzar, ha de prendre decisions importants com ara quin país o països seran els escollits per a la internacionalització de l'empresa, tenint en compte que cada país requereix una manera específica d'implementar l'estratègia d'internacionalització. L'empresa també ha de definir si crearà una filial en aquest país, si només farà exportacions o bé si cedirà una llicència d'explotació dels seus productes a una empresa local, etc.

Una vegada definit el tipus d'estratègia d'internacionalització que s'ha adoptar, cal definir el pla de màrqueting internacional i esforçar-se a conciliar l'adaptació als mercats locals i l'harmonització en l'àmbit global i és necessari adoptar estructures i mètodes d'organització propis per poder assegurar una coordinació eficaç de les activitats internacionals.

Els directius de SOME es van adonar que l'estratègia d'internacionalització requereix inversions importants i van començar a calcular quant els podia costar, van fer números ràpidament i van calcular que la inversió inicial seria entre 2 o 3 milions d'euros com a mínim. Van començar a investigar si hi havia ajudes per internacionalitzar l'empresa, tant de la Generalitat de Catalunya com del ministeri espanyol o, fins i tot, de la Unió Europea, i van descobrir que actualment els organismes institucionals s'esforcen a fomentar la internacionalització. Per això, s'han creat diversos programes d'ajuda, sobre els quals les empreses han d'estar informades quan es plantegin la possibilitat de començar a actuar fora de les fronteres del propi país.

5. El COPCA

Al mateix temps, es van posar en contacte amb el COPCA (el Consorci de Promoció Comercial de Catalunya), que és l'instrument del Govern de la Generalitat de Catalunya per promoure la internacionalització de l'empresa catalana i la seva adaptació a les noves pautes de l'economia mundial. El COPCA està format per la Generalitat de Catalunya, les cambres de comerç i indústria catalanes, les associacions sectorials i d'exportadors principals, així com per entitats relacionades amb el món empresarial, financer i de la formació en l'àmbit del comerç exterior. En total, gairebé són 100 entitats membres. Com a centre de serveis per a la internacionalització de l'empresa catalana, el COPCA disposa d'equips d'experts especialitzats en la iniciació a l'exportació, en l'assessorament per mercats i en la consolidació de la internacionalització de l'empresa que estan ubicats arreu del món, tant a Catalunya com als 31 països on operen els 37 centres de promoció de negocis que formen la seva xarxa externa.

El COPCA va ser de gran ajuda per poder informar-se de les ajudes disponibles, ja que gràcies al fet que té delegacions en tots els països, els podia ajudar facilitant-los els contactes amb les autoritats pertinents, i també els podia proporcionar informació sobre quines zones eren més econòmiques per obrir una fàbrica de les característiques de la que SOME volia obrir, com havien de fer els tràmits burocràtics i, fins i tot, els podia posar en contacte amb possibles proveïdors de matèries primeres, etc.

El COPCA va facilitar a la direcció de l'empresa les eines de reflexió estratègica que permeten incorporar la visió a mitjà i llarg termini en el procés d'internacionalització.
A més de la inversió econòmica que requeria, els directius de SOME també van començar a pensar en altres inconvenients, entre ells, la barrera de l'idioma, les qüestions legals, com podia afectar a la producció de la fàbrica de Sant Quirze de Besora el fet que es produís a l'exterior i si l'obertura d'una fàbrica fora obligaria a tancar la de la comarca d'Osona o si implicaria una reducció de plantilla, etc.

I és que l'èxit de l'empresa en els reptes esmentats requereix, com SOME va aprendre gràcies al COPCA, a més d'un producte atractiu, l'existència prèvia d'un avantatge competitiu durador tant en l'àmbit nacional com internacional. A més, la presència en diferents països obliga l'entitat a realitzar un esforç d'adaptació, ja que els diferents mercats tenen les seves especificacions particulars. En el camí cap a la internacionalització, l'empresa es va trobar algunes barreres, unes de més altes que les altres, com ara la preferència pels productes del propi país per part dels clients estrangers, les polítiques aranzelàries restrictives de la importació i les diferències culturals entre els països. Per superar aquests obstacles es necessita una actitud persistent per part de la direcció i és important, perquè el projecte d'internacionalització tingui èxit, tenir les idees i els objectius a llarg termini molt clars, ser conscients dels mitjans amb què compta l'empresa i no desanimar-se si no es rendibilitza la inversió a curt termini, ja que en un procés d'internacionalització resulta impossible, sobretot quan és tracta d'un producte industrial. També és fonamental estar molt ben informats de totes les qüestions legals.

6. Altres fonts d'informació

Els directius de SOME decidir posar-se en contacte amb una assessoria legal de la localitat catalana de Vic, anomenada Vilar Riba, SA, perquè els ajudessin amb els dubtes legals que els plantejava aquest dilema i també perquè els assessoressin sobre quin país de l'Est podria ser el millor candidat en cas que finalment es decidissin a obrir una planta a l'estranger.

Els advocats els van recomanar la República Txeca, Eslovàquia i Polònia com els millors països de l'Est amb la infraestructura que buscava SOME i, no obstant això, els van desaconsellar la resta dels països de l'Est, incloent-hi Romania, perquè, segons els assessors, no estaven prou desenvolupats tecnològicament per al tipus de maquinària i l'especialització que requeria una fàbrica de les característiques que de la que SOME tenia intenció d'obrir.
Els advocats de Vilar Riba, SA, amb ajuda del COPCA, van localitzar diferents zones industrials en els tres països escollits (la República Txeca, Eslovàquia i Polònia). La idea era que aquestes zones industrials estiguessin molt a prop de l'aeroport, tinguessin una infraestructura adequada, etc. Això era molt difícil d'aconseguir perquè es necessitaven terrenys plans amb subministraments de gas, aigua, electricitat, etc., que només es podien trobar en polígons industrials i eren bastant costosos.

Els advocats van explicar a SOME que, per poder prendre la decisió final, també era molt important que, en general, el país escollit gaudís d'una estabilitat política, econòmica i social adequades. Altres factors que calia tenir en compte eren els salaris que es pagaven en cada país, les diferències entre la seguretat social dels diferents països, els impostos que s'havia de pagar i les ajudes econòmiques que oferia cada país per a aquest tipus de projectes que requerien una inversió tan gran. Sense oblidar altres factors importants per poder prendre la decisió d'internacionalitzar, com ara la dimensió i la tendència del mercat, l'anàlisi de la competència, els factors culturals i, per descomptat, els canals de distribució i de comunicació existents.

Van descobrir que la República Txeca era el país més car per a un tipus de projecte com el que pretenia dur a terme SOME, SA, i, entre Eslovàquia i Polònia, van veure que Polònia tenia més avantatges, ja que els terrenys de les zones industrials costaven menys que a Eslovàquia i, a més, a Polònia hi havia reduccions en els impostos de fins al 50 % durant vuit anys per a aquest tipus d'inversió.

Polònia gaudia d'estabilitat econòmica, social i política i, fins i tot, van trobar un organisme polonès similar al COPCA que els va oferir informació sobre els tipus d'ajudes existents i les classes de terrenys que podrien convenir a SOME. Aquest organisme els va parlar de Kleszczów, una localitat on l'entorn rural era semblant al de la planta de Sant Quirze de Besora, el preu per a la instal·lació de la planta era bo i disposaven de tots els subministraments necessaris, a més, els residents de la zona i les empreses col·laboradores es mostraven receptius envers el projecte.

Amb tota la informació recollida, SOME, SA, va fer un estudi econòmic i social meticulós per poder decidir si era convenient obrir o no una planta nova i, si l'obrien, si ho farien a la República Txeca, Eslovàquia o Polònia. La preocupació principal dels directius de SOME eren les possibles conseqüències de la internacionalització a l'estranger per a la fàbrica de Sant Quirze de Besora.

7. Punt final

Una setmana més tard i després d'haver analitzat els pros i els contres d'internacionalitzar l'empresa i haver-se posat en contacte amb diverses institucions perquè els ajudessin en la seva decisió i a fer l'estudi de prospecció i anàlisi per poder prendre la millor decisió, va arribar el moment en què havien de donar una resposta. Ramón Mena Pons va reunir tots els directius i van mantenir una conversa que va durar diverses hores en què van prendre una decisió definitiva. Què van decidir?

8. Preguntes de preparació i discussió

1. Creus que SOME ha decidit internacionalitzar i obrir una planta en un país de l'Est? Si creus que ha decidit internacionalitzar, ha estat per decisió pròpia o perquè s'hi vist obligada i, si creus que s'hi ha vist obligada, per quins motius?

2. Quins són els factors determinants que han fet que SOME prengui la decisió d'obrir o no una planta a l'estranger?

3. Quin país creus que ha escollit SOME, SA, per ubicar la seva planta, la República Txeca, Eslovàquia o Polònia, i per què?

4. Quins són els riscos i els avantatges d'internacionalització per a SOME, SA?

5. Quins són els punts clau per a l'èxit de l'estratègia d'internacionalització?

9. Annex I

Premi emprenedor de l'any 2001/Catalunya

Premi emprenedor de l'any 2001/Catalunya

EMPRENDEDOR DEL AÑO

SOME
Sociedad Anónima

SOME, S. A.
D. Joan Solà Torra
D. Ramón Mena Pons
Directores Gerentes

Bellmunt, 120
08580 Sant Quirze de Besora

Tel. 93 852 9144
Fax: 93 853 9241
E-Mail: mena@some.es

Fecha de constitución de la empresa: 04-12-1972

Actividad: Troquelado, soldadura y ensamblajes de piezas metálicas de chapa.

Historia Reciente

Joan Solà Torra y Ramon Mena Pons, gestaron la idea de negocio cuando trabajaban en el Departamento Técnico de la empresa Soler & Palau de Ripoll. La idea inicial de negocio consistía en poner en marcha un taller, para realizar todos aquellos trabajos que en aquella época S&P subcontrataba regularmente. Después de mantener algunas conversaciones con los Sres. E.Soler y J. Palau, estos últimos propusieron constituir una sociedad anónima conjuntamente con los promotores Joan Solà y Ramon Mena. Esto, sin duda fue una gran idea, ya que permitió empezar con una idea empresarial mucho más ambiciosa. De esta forma SOME consiguió con más facilidad instalaciones, maquinaria y tecnología para poder ser competitiva, conseguir una dimensión correcta dentro de su ramo y amortizar las inversiones iniciales.

No faltaron dificultades en aquellos años 70, dentro de los cuales nació SOME: años de la crisis del petróleo y de la transición política. Afortunadamente el ciclo económico se animó y pronto se empezó a trabajar para clientes externos al grupo.

Al inicio de los 80 se empezó a trabajar para la industria del automóvil, fabricando componentes para los cinturones de seguridad y al inicio de los 90 se empezó a trabajar con una importante empresa del sector informático.

Accionistas: Josep Palau Francàs 26%, Cartera SF 26%, Ramon Mena Pons 24%, Joan Solà Torra 24%

Breve C.V. reciente

Joan Solà Torra, ha participado, a lo largo de su trayectoria profesional en diferentes cursos formativos, pertenecientes al ámbito empresarial:
Jornadas de Divulgación de la Calidad (1991)
Reconfiguramos BALINT (1994)
Ponente en diferentes jornadas de Mejora Continua
Optimización, diseño y fabricación de piezas de Chapa Metálica i de matrices de estampación.

Ramon Mena Pons ha participado, a lo largo de su trayectoria profesional en diferentes cursos formativos pertenecientes al ámbito empresarial:
Ponente en diferentes jornadas de MEJORA CONTINUA
Benchmarking (1999)
Despliegue de la Función de Calidad (QDF) (1999)
Programa de desarrollo de habilidades directivas (1999)
La Gestión del cambio en las empresas (2000).

PREMIO EMPRENDEDOR DEL AÑO 2001 / CATALUÑA

La sexta edición del Premio Emprendedor del Año, promovido por Ernst & Young y patrocinado por Citigroup Private Bank e IESE, presenta a los candidatos que participan en este galardón en representación de Cataluña. En total son doce los emprendedores que aporta esta zona. En esta primera entrega se describen las trayectorias de los empresarios y de sus empresas. El Premio Emprendedor del Año es un galardón cuyo objetivo es apoyar la labor de los emprendedores como generadores de empleo y riqueza. El próximo 4 de octubre tendrá lugar en Barcelona el acto de proclamación del Premio Emprendedor del Año de esta zona.

RENTA ANTIGUA

LUIS HERNÁNDEZ DE CABANYES

"Un servicio integral"

Luis Hernández de Cabanyes es el presidente ejecutivo de Corporación Renta Antigua, una compañía dedicada a la compra, rehabilitación y venta de edificios por unidades, compra venta e intermediación de pisos, y casas de alto nivel. En 1990 se inician las operaciones del grupo en el área de compraventa de apartamentos completos y pisos. Posteriormente, se produce una expansión del negocio. Luis Hernández de Cabanyes nació en Barcelona y es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de esta ciudad. La compañía se constituyó en 1991.

Actividad:
Compra, rehabilitación y venta de edificios por unidades (desde hasta Antiguo), compra-venta y intermediación de pisos y casas de alto nivel (Distrito Sarrià-Sant Gervasi)
Sede Central:
Barcelona

sintax logística

ANDRÉS CÁRDENAS SÁNCHEZ

"Un gran conocimiento del sector"

Andrés Cárdenas Sánchez es consejero delegado de Sintax Logística, S.A. una compañía dedicada a la logística integral del transporte y servicios técnicos de automoción. Fue constituida en 1975. Alrededor de 1997, el antiguo propietario del Grupo Walon, empresa dedicada al transporte de vehículos, confirma su deseo de desprenderse de la división de transportes de la compañía. Así Andrés Cárdenas y su equipo directivo toma el 51% de la filial en España, junto con varios socios. Andrés Cárdenas ha trabajado siempre en compañías del sector automoción. Es ingeniero técnico y licenciado y Master en Administración de Empresas.

Actividad:
Logística integral del transporte y servicios técnicos de automoción
Sede Central:
Barcelona

SOME
Sociedad Anónima

JOAN SOLÀ TORRA Y RAMON MENA PONS

"De una idea, al éxito"

Joan Solà Torra y Ramón Mena Pons son los directores gerentes de Some, S.A. una compañía constituida en 1973 y dedicada al troquelado, embutición y ensamblajes de piezas metálicas de chapa. Joan Solà y Ramón Mena gestaron la idea del negocio cuando, trabajando en una compañía del sector, se les ocurrió poner en marcha un taller para realizar todos aquellos trabajos que la empresa en la que trabajaban subcontrataba. Tras constituir una compañía conjuntamente, Some S.A., consiguió con más facilidad instalaciones, maquinaria y tecnología. A comienzos de los 80 comienzan a trabajar para la industria del automóvil.

Actividad:
Troquelado, embutición y ensamblaje de piezas metálicas de chapa
Sede Central:
Sant Quirze de Besora, Barcelona

VERTISUB

PILAR ALMAGRO MARCOS

"La tecnificación, elemento clave"

Pilar Almagro es la directora gerente de Vertisub, S.L. un grupo de empresas del sector construcción, dedicado al diseño de proyectos y ejecución de obras de dificultad técnica en el ámbito civil, industrial y edificación, tanto obras como autogestión; gestión integral de seguridad y software para la construcción. Se constituyó en 1989. En 1993 Vertisub comienza a trabajar en industria, contratado por Iberdrola. Tras esto hecho se suceden diversos trabajos que han requerido de una gran tecnificación llevada a cabo en la empresa durante los últimos tres años.

Actividad:
Diseño de estructuras de construcción, dedicada al diseño de proyectos y ejecución de obras de dificultad técnica en el ámbito civil, industrial y edificación, tanto obras como autogestión; gestión integral de la Seguridad y Software
Sede Central:
Madrid, Barcelona

10. Annex II

Fotografia de SOME

Fotografia de SOME

11. Annex III

Article d'Expansion.com

Article d'Expansion.com

Expansión.com | CATALUNYA

PORTADA | INVERSIÓN | EMPRESAS | ECONOMÍA | OPINIÓN | MULTIMEDIA | JURÍDICO | FUNCIÓN PÚBLICA | CATAL
Foros

ARCELORMITTAL | BANCO POPULAR | BANCO SABADELL

RSS | Promociones | Registro de usuario | conectar | Servicios | Buscar

BOLSA | Los valores protagonistas de J. A. Fernández Hódar | Hoy analizamos: Dinar

UTILIDADES

Portada > Cataluña

Some instala una planta de componentes en Polonia

Publicado el 19-11-09 , por Sergi Saborit Barcelona

La crisis ha paralizado los planes de inversión de muchas empresas. A otras las ha pillado cuando ya tenían iniciados los nuevos proyectos y ahora se encuentran con la paradoja de que les caen los pedidos justo en el momento en que disponen de mayor capacidad de producción. Es el caso de Some, una compañía de Sant Quirze de Besora (Osona) especializada en piezas metálicas y estampación, que tiene como principal cliente al sector automovilístico.

La compañía acaba de terminar las obras de construcción de una planta en Polonia en la que ha invertido tres millones de euros. Se trata de un proyecto financiado en parte con deuda bancaria que ha requerido una larga maduración. Ahora ve la luz en plena crisis internacional del sector del automóvil, lo que ha provocado que a la compañía le hayan caído los pedidos un 50% desde octubre. **Cinturones de seguridad**

Some decidió invertir en Polonia para seguir a uno de sus principales clientes, la multinacional TRW Automotive, que figura entre los líderes mundiales en componentes para la industria de la automoción. La empresa catalana es uno de los proveedores de referencia de TRW en el negocio de los cinturones de seguridad y airbags.

El proyecto ha supuesto una inversión de tres millones de euros

Así, las piezas fabricadas por Some en Osona se encuentran en medio centenar de modelos de coches producidos por todas las grandes marcas automovilísticas establecidas en Europa. Concretamente, en 2008 Some fabricó diez millones de piezas para el ensamblaje de cinturones de seguridad. La pyme produce los anclajes y buena parte de la estructura metálica del dispositivo, como la base en la que se enrolla el cinturón.

TRW posee cinco centros de producción en Polonia, dos de ellos especializados en airbags y cinturones. A través de la filial Some KBW, Some ha construido una planta en el país para abastecer a estas factorías y ahora se encuentra a la espera de que la multinacional les homologue el nuevo centro de trabajo. "Esperamos poner en marcha la planta dentro de un mes o mes y medio", explica Ramon Mena, director gerente de Some.

Las instalaciones, de 2.500 metros cuadrados, se han construido en un solar de 30.000 metros cuadrados y se encuentran en el municipio de Kleszczów, en la provincia de Lodz. La nave cuenta ahora con dos prensas de 400 toneladas de potencia, aunque está preparada para albergar seis. En el futuro, explica Mena, se podría multiplicar por cinco el espacio actual, a medida que crezca la demanda, ahora muy debilitada.

La empresa de Osona produce piezas metálicas y factura 28 millones

A la espera

"Estamos esperando que nos lleguen pedidos; es muy mal momento porque el trabajo nos ha bajado en un 50%", afirma resignado el director de Some, que ya negocia con otros fabricantes de componentes presentes en Polonia para suministrarles piezas. A pesar de que la crisis hará arrancar la nueva planta a medio gas, Mena confía en ver pronto a pleno rendimiento las instalaciones, que absorberán una pequeña parte de la carga de trabajo que hasta ahora se hacía en Sant Quirze de Besora.

Con una plantilla de 156 personas, Some facturó 28,5 millones de euros en 2008, de los cuales el 50% procedieron del mercado exterior. La automoción concentra el 60% de las ventas y el resto proceden de otros sectores como electrodomésticos y equipos de ventilación. "Afortunadamente no tenemos morosos; esperamos que se recupere el mercado y superar con éxito esta bache ", apunta Mena.