

La gironina STC Ibérica obre mercat a Polònia

L'empresa, que té la seu a Pals, es dedica a vendre fruita i verdura de l'Estat espanyol i Portugal a detallistes i majoristes d'Escandinàvia, països del mar Bàltic i de l'est d'Europa



Jussi Alitalo, en un camp d'un dels seus proveïdors del sud de l'Estat espanyol. Foto: STC IB - RICA.

STC Ibérica es va crear com una filial del grup escandinau STC i es va instal·lar ara fa nou anys a Pals per convertir-se en una central de compres de fruita i verdura provinent de tot l'Estat espanyol i d'alguna zona de Portugal per al grup. El negoci va anar creixent i van decidir ara fa quatre anys crear una SL i ara no només ven per al grup sinó que la gironina té clients propis i fins i tot una marca, l'Eden, per a productes de qualitat superior. Venen a Finlàndia, Suècia i Dinamarca –fa dos anys que hi van entrar–, però també a Estònia, Lituània, Letònia, República Txeca i ara estan a punt d'entrar a Polònia. El seu principal client són les cadenes de

supermercats, però també majoristes locals que subministren productes a la indústria hotelera. L'empresa també ven a les principals empreses de quarta gamma i fins i tot a cadenes de menjar ràpid.

Al capdavant de STC Ibérica hi ha Jussi Alitalo. L'empresa exporta fruita i verdura de tots els racons de l'Estat, però principalment d'Almeria, Múrcia, València i Lleida. També exporten poma de Girona, i tot i que els volums no són importants “ens fa il·lusió poder promocionar a Escandinàvia el producte de la nostra comarca, un producte que és de qualitat”. “No exportem més poma de Girona perquè no n'hi ha gaire producció”, assegura. En total STC Ibérica disposa d'una xarxa d'uns cinquanta distribuïdors a tot l'Estat espanyol i Portugal.

Entre els productes principals que distribueix STC Ibérica hi ha l'enciam “perquè és una verdura que no té competència a Europa i, per tant, en volum és ara per ara el nostre principal producte”, però també exporten grans quantitats de tomates, pebrots i cogombres, a més de tota mena de fruita, principalment els cítrics suaus i taronges. A l'estiu, fruites com ara meló, préssec, nectarines i raïm mouen volums importants –fins a quatre camions a la setmana–. Segons Alitalo, el producte biològic juga també un paper important en la distribució de l'empresa, perquè els països escandinaus des de fa anys que tenen una especial predilecció pels productes saludables. En total, STC disposa d'una cinquantena de productes en els seus catàlegs cada temporada.

Destaca que la diferenciació de STC Ibérica amb altres empreses distribuïdores de fruita i verdura és el transport. “És la base del nostre negoci, perquè tenim una xarxa de transport i logística que ens permet portar palets de fruita o verdura a qualsevol part d'Europa”, comenta Alitalo. Això és possible, segons el director de l'empresa, perquè mouen volums molt grans i perquè en certes distribucions disposen de col·laboració logística amb un grup d'empreses. “Calculo que movem uns dos mil camions l'any”, assegura.

La facturació de l'empresa és de deu milions d'euros, xifra que Alitalo preveu igualar o fins i tot augmentar a final d'aquest any. El 2011 van tancar amb una facturació de 7,2 milions d'euros. A STC Ibérica són vuit treballadors de diferents nacionalitats i ara busquen ampliar la plantilla en dues persones més. “Però és difícil trobar gent que encaixi en la nostra manera de treballar”, perquè assegura: “El principal motiu d'existir de l'empresa és el client i hi hem de ser sempre i no tanquem mai, ni per vacances.” En temporada alta, segons el director, l'empresa obre les portes a les sis del matí i fan torns fins a les 8 del vespre “així el client sempre pot contactar amb nosaltres”.

Tot el producte que exporta l'empresa surt d'origen –a la demarcació gironina no hi arriba res–. “Que surti d'origen és important primer perquè és producte fresc i, per tant, necessita rapidesa de transport i perquè aquest és un negoci en què hi ha molta competència”, diu. És per això que l'empresa gironina intenta “amb volums molt grans abaixar els costos al mínim i oferir preus molt competitius”.

La crisi, segons Alitalo, ha provocat un descens del nombre de clients més petits i a la vegada que les empreses grans creixin encara més. “Hi ha menys cadenes de supermercats i majoristes però les que hi ha són mes grans que les que hi havia abans que comencés la crisi”, assegura Alitalo, que comenta que per això cal tenir costos baixos per aconseguir ser competitius i a la vegada mantenir un nivell de servei superior al que donen les empreses de la competència.

Explica que busquen clients contínuament. Per exemple, fa dos anys van decidir vendre a Dinamarca. “Vam viatjar per tot el país en cotxe, buscant proveïdors i empreses i explicant el que tenim i podem oferir i ara ja tenim tot el país cobert”, explica. Aviat, l'empresari preveu arribar als supermercats de Polònia.

Facturació10 M Treballadors8Any de fundació2004

Publicat a:

-L'Econòmic Catalunya 02-11-2013 Pàgina 11

Font del document:

http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/689968-la-gironina-stc-iberica-obre-mercat-a-polonia.html?cca=1&piwik_campaign=rss&piwik_kwd=mesEconomia&utm_source=rss&utm_medium=mesEconomia&utm_campaign=rss