

Economia

El Grup Oller aposta pel xampany francès

L'adquisició de les marques Sibel i Troughon Jano li ha permès fer un salt molt important cap al país veí

És un dels principals fabricants de taps de suro de cava i xampany al món, amb 170 milions d'unitats anuals

L'empresa, amb seu a Cassà de la Selva, va facturar l'any passat 13,5 milions d'euros

25/07/10 02:00 - GIRONA - [MÒNICA CABRUJA](#)

La compra per part del Grup Oller de Cassà de la Société Industrielle des Bouchons de Liège (Sibel), amb les marques Sibel i Troughon Jano, li ha permès fer un salt molt important cap al mercat francès. Actualment l'empresa ha iniciat una fase d'apropament als mercats de la zona i els resultats fins ara han estat molt positius, segons destaquen els responsables del Grup Oller.

Aquesta empresa és una de les principals fabricants de taps de suro de cava i xampany al món. L'any passat va vendre 170 milions d'unitats destinats a aquest sector i per a aquest any 2010, tot i el context de crisi que hi ha, s'espera un creixement pel que fa a les vendes.

Consolidar la presència

L'objectiu de l'operació de compra de la marca francesa, que es va portar a terme el mes de febrer d'aquest any, és consolidar la presència del Grup Oller com a proveïdor clau d'una de les zones vinícoles més exigents del món. Aquesta fita ja s'està aconseguint, segons va explicar el director general, Joan Josep Puig.

L'adquisició de la marca francesa farà incrementar la producció del grup en uns 40 milions d'unitats anuals, que se sumaran a l'actual, de 170 milions d'unitats, i que seran distribuïts a més de 600 clients de les regions vinícoles més importants de països com França, els Estats Units, Itàlia i també l'Estat espanyol.

Cartera de clients

Entre les zones de venda dels taps de suro també hi ha països com l'Argentina, els Estats Units, Alemanya, Itàlia, Nova Zelanda, Austràlia i la Unió Sud-africana. El Grup Oller ja distribuïa els seus productes a centenars de cellers de la Champagne, des de la seva unitat de producció de Reims. L'adquisició de les noves marques farà que la cartera de clients s'ampliï en més de 200. El Grup Oller compra la matèria primera, porta a terme la producció, el control de qualitat i aplica les polítiques d'innovació i desenvolupament, un procés que s'ha completat ara amb l'experiència en el mercat de les marques de Sibel.

El director general de l'empresa destaca que la compra és molt important i s'ha produït en un moment de crisi, en el qual hi ha pocs moviments empresarials en aquest sector.

Tecnologia avançada

El Grup Oller disposa d'un laboratori equipat amb la tecnologia més avançada, en el qual es controla que els taps que surten de l'empresa tinguin una qualitat excel·lent. En aquest laboratori es porta a terme una prova per verificar els aspectes sensorials, físics, mecànics, químics i microbiològics de cada partida.

L'empresa disposa de diferents certificacions, com és l'ISO 9001: 2000, el Systecode o l'APPCC, i té com a objectiu potenciar la innovació per mitjà de la participació en projectes de la mateixa empresa i d'àmbit sectorial. L'empresa aposta per una política d'investigació i de la millora de la qualitat dels productes.

Pel que fa a projectes previstos, hi ha els d'investigació de nous productes, amb la participació de centres tecnològics francesos. Per continuar fent front a la debilitat del mercat, l'empresa segueix treballant per optimitzar tant els recursos productius com els estructurals, sense oblidar els objectius estratègics a llarg termini, que comporten incrementar la quota de mercat en les àrees més importants.

Producte natural

A les comarques gironines hi ha una gran tradició d'indústria surera. El Grup Oller destaca el compromís amb el medi ambient que comporta aquesta activitat. "L'obtenció de la nostra matèria primera representa un respecte cap a la natura, ja que es tracta d'un producte ecosostenible, que preserva el medi ambient i la fauna i flora dels boscos. El procés d'extracció es du a terme sense danyar



A la seu de Cassà de la Selva és on es porta a terme el gran volum de la producció del Grup Foto: LLUÍS SERRAT.

Canals relacionats

Canal: Empreses

Notícies de ...

[Girona](#)

l'arbre i és un procediment que afavoreix la conservació dels boscos i contribueix al seu repoblament", segons remarquen els responsables de l'empresa.

El suro prové del Quercus Suber L, la producció mundial del qual es concentra en un 69% a la península Ibèrica i la resta al Nord de l'Àfrica i a la conca del Mediterrani. Aquest arbre creix de manera lenta i uniforme i pot arribar a fer entre 10 i 12 metres d'altura, amb un diàmetre d'entre 0,3 i 1 metre, i una vida productiva de 100 a 150 anys.

Per contribuir a la protecció del medi ambient, el Grup Oller no fa servir productes químics en el procés de producció i intenta reduir paper mitjançant l'ús de canals de comunicació interns.

El suro, gràcies a la seva especial estructura cel·lular (el 90% de la seva unitat està plena d'un gas de composició molt semblant al CO2), presenta unes propietats físiques molt importants.

Es tracta d'un material natural i renovable, inodor i higiènic, resistent als agents químics i al desgast, de fàcil recuperació i impermeabilitat als líquids i gasos, no putrefactible, comprensible i elàstic, de gran estabilitat dimensional, aïllant tèrmic, acústic i de vibracions, de pes específic reduït, d'alta resistència mecànica, d'alt poder de fricció i retardador del foc.

150

treballadors

formen part del Grup Oller. A la seu del grup, situada a les instal·lacions de Cassà de la Selva, hi ha el nombre més important d'empleats i la resta són als centres productius que té l'empresa, que estan situats a Extremadura i a França.

Fundada el 1892

Aquesta empresa de Cassà de la Selva va ser fundada l'any 1892 per Francisco Oller Martinell, i amb el temps s'ha convertit en una de les empreses fabricants de taps de suro per a cava, xampany i vins espumosos més importants del món i una de les poques empreses del sector amb 118 anys d'història. Entre la mateixa fàbrica i els dos centres productius que té a Extremadura i França, el Grup Oller dona feina a 150 persones. Entre la cartera de clients hi ha, entre molts altres, els cellers de Freixenet, Moët & Chandon i Mumm.

El suro és la matèria primera de la indústria del tap. És l'escorça de l'alzina surera i s'obté de manera natural pelant l'arbre cada nou o dotze anys, mitjançant tècniques artesanes que extreuen planxes senceres, preservant la integritat del tronc. Després d'un llarg període de repòs als magatzems de l'empresa, les làmines de suro es trien de manera molt acurada, per mitjà de personal especialitzat. La fabricació de discs se sotmet als controls més estrictes i es fa una tria electrònica, seguida d'una selecció manual amb l'objectiu d'eliminar qualsevol peça que pugui tenir el més mínim defecte. El granulat produït als molins, amb una densitat i granulometria constants, es barreja amb cola per formar els mànecs d'aglomerat amb un motlle individual. Posteriorment, els discs i els mànecs són encolats, polits i calibrats, de manera del tot automàtica. Un cop obtinguts els taps, es fan dos controls més, un primer de mecànic i un altre de manual, per tal de garantir la qualitat del producte.

Als laboratoris de l'empresa, que estan equipats amb la tecnologia més avançada, es fa una darrera prova de qualitat del producte, per oferir la màxima garantia al consumidor.

“Afrontem la crisi com una fase d'aprenentatge”

M.C

Com afronta l'empresa el context actual?

1

Com una fase d'aprenentatge. Realment hi ha moltes oportunitats i les intentem aprofitar. El projecte més destacat és l'adquisició de la marca francesa, però en tenim d'altres.

Què ha suposat?

Una fase d'apropament als mercats de la zona. Hem explicat quin és el nostre projecte i ara estem a la fase d'exposar la nostra filosofia i de reforçar la confiança dels clients.

Es nota molt la crisi al sector?

El mercat espanyol està estancat, tot i que cal tenir en compte que amb la crisi alguns jugadors del mercat van desaparèixer. Les exportacions tenen molt de valor, ja que els cicles econòmics es viuen de manera diferent en cadascun dels països.

Quin percentatge de producció exporteu?

Al voltant del 70%. Estem presents als Estats Units, l'Argentina, Austràlia, Nova Zelanda, Alemanya, Itàlia... també fem algunes vendes a països com Turquia i l'Índia.

Quines mesures heu pres contra la crisi?

S'intenten optimitzar tant com es poden els processos.

Pensa que en sortiran enfortits?

Estic convençut que serà així.

Ha canviat la demanda?

Sí que ha canviat, amb un increment de demanda de gammes més baixes. Els productes de gammes altes costen més de vendre que abans de la crisi.

La polèmica del tap de plàstic els afecta?

No gaire, ja que ens dediquem bàsicament a la venda de taps de cava i xampany i aquesta polèmica afecta bàsicament els taps de vi, que són una petita part de la nostra producció.

I com valora aquesta polèmica?

El tap de suro és fonamental, ja que és un producte natural, que dóna molta més qualitat i que atura el fet que es percebi l'alcohol com un producte de fàcil accés de cara als més joves, amb només una rosca per destapar l'ampolla.

Darrera actualització (Diumenge, 25 de juliol del 2010 02:00)



Joan Josep Puig a l'empresa de Cassà Foto: LLUÍS SERRAT.

Publicat a

[El Punt Comarques Gironines](#) 25-07-2010 Pàgina 34