

**Història i iniciatives del sector agroalimentari a la vall de Sóller:
el cas de Fet a Sóller**

Sóller, 26 d'octubre del 2018

Ponents:

Franz Kraus, Fundador de "Fet a Sóller"
Lluc Crespí, enginyer de "Fet a Sóller"

Ramón Molina de Dios, Professor d'Economia de la
Universitat de les Illes Balears

Visita instal·lacions "Fet a Sóller"

Franz Kraus, Fundador de "Fet a Sóller"

Yo llegué a la isla hace 30 años, por casualidad, no sabía que Mallorca existía. Cuando llegué pensé: ¿qué hago en la isla? Tomé la decisión, primero de no hacer nada, estaba muy estresado, era ejecutivo de márketing e innovación para una multinacional en Alemania. Vengo de una familia de tradición empresarial.

Los empresarios, por definición están locos. Ser empresario puede ser un fracaso total. Los europeos nos deprimimos y abandonamos si una empresa no nos sale bien. En cambio los norteamericanos, cuando una empresa no les funciona, paran, giran y van en la otra dirección. Esto podemos aprender de ellos, porque para una empresa es muy importante tener este estilo. Lo único seguro en la vida es el cambio: mañana es diferente a hoy. Esta idea me ayudó muchísimo los primeros años en Mallorca.

En 1994 mi esposa y yo fundamos Sa Fàbrica de Gelats, pensando que era una buena idea fabricar helados de calidad. Nos costó mucho, nos llevó 7 años. Paralelamente creamos otra empresa, Fet a Sóller. Mallorca tiene un hándicap, tiene una temporada de 6 meses: por eso Fet a Sóller está enfocado no en vender aquí, sino en la exportación. Vendemos solo productos de las Islas Baleares. Vendemos sueños, vendemos sol, vendemos la alegría. Cuando tu vives en un país gris, sin sol durante la mitad del año, allí falta todo esto que aquí tenemos todo el año, todo el día. Es un paraíso donde vivimos, y de esto nos damos cuenta cuando viajamos. La tranquilidad y la manera de vivir aquí es algo que también podemos exportar.

En el 2001 creamos la primera fábrica pequeña en Sóller, hicimos un convenio con el taller ocupacional del pueblo. Desde el año 1998 fabricamos juntos mermeladas.

Tenemos claro que si no somos capaces de producir con buena calidad a un precio razonable, no triunfaremos. La mayoría de los consumidores no saben



qué consumen, sobretodo en las ciudades. En el pueblo la conexión con la tierra es más cercana y saben qué alimentos son naturales. Nosotros fabricamos confituras 100% naturales. Las multinacionales engañan al cliente, ponen productos químicos a productos sencillos como la mermelada. ¡Nosotros tenemos el limón, no nos hace falta el ácido cítrico, que es un producto químico!

En 2005 empezamos la venta online, nos adaptamos a los cambios. Abrimos nuestra web. El primer comprador en nuestra tienda online fue un solleric que vivía en Alemania: se puso tan contento de saber que podía comprar una caja de *taronges* de Sóller y se la mandábamos a su pueblo en Alemania. Este medio, la exportación online, se ha convertido en una de nuestras principales fuentes de ingresos: un 65% del total de ventas. Sólo un 25% de nuestras ventas son al por mayor. Podemos vender a un precio razonable al norte de Europa, y esto es porque no hay ningún intermediario. En 3 días cualquiera de los productos de nuestra página web llega al cliente final. Esta fuente de negocio será mucho más fuerte en los próximos años.

En 2014 decidimos que si queríamos crecer más, para crear la productividad necesaria para ser competitivos, teníamos que construir este edificio. El Ayuntamiento reaccionó muy rápido y nos ayudó con la burocracia. Pero al principio, la mitad de los empleados, entre 70 y 80, no estaban contentos con este cambio. Les quité la columna de su seguridad: un cambio siempre es pérdida de seguridad. Si asumimos que el cambio es constante y no podemos evitarlo, no tendremos miedo. Ahora, después de un año, los trabajadores están tranquilos. Hemos mejorado la productividad, sin perder calidad: un alimento tiene que alimentar, esto es lo básico. Tenemos la obligación de invertir en nuestro cuerpo.

Fet a Sóller hace compras de proveedores de la Tramuntana por valor de 2 millones de euros. La Tramuntana es el pulmón de Mallorca, y sólo puede existir en el futuro si promovemos su economía. La Tramuntana sin economía se morirá. Sol y playa lo hace todo el mundo: los turcos, los griegos, etc. En cambio la Tramuntana es única, es la imagen alternativa al turismo de sol y playa. Por eso necesitamos a la Tramuntana de una forma adecuada, sostenible. Yo siempre digo “economía con ecología: esto es el futuro”. La Serra tiene que formar parte de este futuro. Tenemos que buscar formas de comercializar de una manera sostenible. Sóller es especialista en esto.

Lluc Crespí, enginyer de “Fet a Sóller”

El símbolo de Fet a Sóller es un árbol: es un proyecto con buenos frutos y ha donado buenos frutos, que han estado tornados a los árboles para continuar consolidándose. El 1998 se crea la marca “Fet a Sóller”: es importante hablar de marcas para hacer una buena diferenciación. En el caso de Fet a Sóller ha estado clave la exportación, selección de productos siempre de calidad y autóctona, certificación con Denominación de Origen. Con esta idea Fet a Sóller comienza a crear sinergias con agricultores y elaboradores: con la Cooperativa de Sóller, la Fábrica de Gelats, etc. Siempre intentamos tocar de manera transversal todas las etapas productivas: estar



informats i conscienciats quin clima tenim i com afecta aquest al camp, per exemple. Per nosaltres tenir una continuïtat entre el producte primari i com arriba el producte al client és fonamental.

Una altra de les nostres directrius és enfortir la marca, és clau per consolidar-mos. Això ho aconseguim mitjançant publicitat, promocions, etc. Que la marca estigui present.

A partir d'aquí Fet a Sóller ha creat una cadena de valors, seleccionant productes de dieta mediterrània, intentant que no estiguin processats. Cada punt de processament comporta tractaments químics que el que fan és fer perdre qualitat nutricional. Per això evitam els químics, els additius, els conservants, etc.

Una altra clau és tenir una logística eficient per ser molt ràpids entre que el client fa la comanda i li arriba. També cuidam molt l'atenció personalitzada i l'educació del client: de vegades no estan ben informats sobre nutrició. Amb això hem aconseguit que el client compri el producte per un preu però el valor encara més. Hi ha una confiança de marca: si el client no repeteix no es pot consolidar l'empresa.

Necessitàvem més productivitat i més volum per avançar. El 2015 decidim fer la nova seu, i acabam al 2017. Aquesta nova seu possibilita millorar la productivitat, esser més ràpids sense perdre qualitat. Ens possibilita un estalvi energètic molt significatiu, abans els departaments de l'empresa estaven dispersats pel poble: les oficines a un costat, la producció a un altre, els magatzems a un altre, etc.

El fet de tenir un espai ens permet desenvolupar productes, muntar una cadena, fer proves, experiments, etc. A la nostra indústria, encara que sigui petita, intentam cercar productes innovadors. Fem propostes, fem proves, els tastam i si trobam alguna cosa que funciona, el desenvolupam, cream el *packaging*.

Hem guanyat una convocatòria del Fogaiba pel desenvolupament de subproductes de la taronja. Amb aquesta subvenció hem aconseguit deshidratar taronges, per evitar que tenguin amargor i les hem incorporat moltes i deshidratades a altres productes, com les barres de muesli.

Hem engegat el projecte Horts de Sóller, juntament amb la Cooperativa de Sóller i Agroilla, amb qui hem fet un comitè tècnic per intentar aconseguir un segell de qualitat per a les taronges de Sóller, com la Denominació d'Origen o Indicació Geogràfica Protegida. Ens interessa sobretot per la taronja canoneta, autòctona de Sóller, molt apta per transformació i amb alt contingut de sucre. Té molt potencial. Hem fet una plantació experimental de taronja canoneta, per millorar-la. Si veim que és productiva, la certificarem com ecològica.

Els objectius d'Horts de Sóller són tres: experimentar amb la taronja canoneta, tenir assegurat el subministre de matèria prima autòctona (els arbres de Sóller cada vegada són més vells i ens estava guanyant la varietat valenciana) i mantenir el territori.



Ramón Molina de Dios, Professor d'Economia de la Universitat de les Illes Balears

El sistema que tradicionalment funcionava a Sóller era el següent: un comerciant duu la matèria primera i el pagès quan no hi ha molta feina agrícola elabora aquesta matèria primera. Els productes es venien a Catalunya, a la resta de Mallorca i també s'exportaven a França. Aquest sistema comença a créixer i es desenvolupa una gran indústria domèstica de cotó que progressivament va generant una diferenciació entre els obradors. Part d'aquesta indústria de la tela de cotó eren els antics mestres gremials. A partir de 1835 els gremis desapareixen, i alguns d'aquests mestres gremials es converteixen en empresaris. Aquest fenomen no es dona a tot arreu, és específic de Sóller. S'inauguren obradors més grans, s'implementen fàbriques i es comencen a mecanitzar. A partir de 1855 comencen a instal·lar tallers mecànics, alguns moguts per aigua o amb petites màquines de vapor. Un dels primers fabricants de màquines de vapor d'Espanya va ser un solleric, Joan Oliver *Maneu*.

Aquestes indústries domèstiques que evolucionen cap a fàbriques es van consolidant. A començaments del segle XX a Sóller hi ha 522 tallers mecànics. El volum de les exportacions de productes manufacturats des del port de Sóller representa el 30%. Cap a l'any 1940 hi ha 17 fàbriques tèxtils mecanitzades funcionant a Sóller. És la indústria tèxtil mecanitzada més gran de Mallorca.

El ferrocarril és una obra dels sollerics, no té res a veure amb la inversió de la resta de mallorquins, volen obrir-se a Palma. El ferrocarril és un instrument d'expansió comercial cap a la resta de l'illa. Inicialment la idea dels sollerics era fer la línia per la costa: Valldemossa, Deià, Port de Sóller, Sóller... hauria estat una ruta turística excel·lent. Finalment es fa ver el túnel: durant molt de temps va ser l'obra d'enginyeria més important de Mallorca, la va fer en Pere Garau. Es va inaugurar el 1912, a partir de 1929 s'electrifica. Sempre ha estat una companyia privada, reflex de l'empenta dels sollerics. Avui en dia és l'única companyia privada ferroviària d'Espanya.

