

## Construccions Solius

### Edificar un model de negoci sòlid

Si hi ha un sector que s'ha vist afectat per les dificultats de l'actual context econòmic, aquest és el de la construcció. Això no ha impedit, però, que empreses del ram hagin sabut reorientar-se per sobreviure i, fins i tot, provar de créixer. És el cas de Construccions Solius, tradicionalment dedicada a l'obra pública, que ha implementat un canvi estratègic amb èxit.



Nascuda fa trenta anys amb un caràcter local i un àmbit d'actuació enfocat a atendre les necessitats d'obra pública catalana, Construccions Solius va anar creixent lligada al territori. "Hem volgut establir lligams forts amb els col·laboradors i els clients perquè ens tinguin confiança", explica el director general de l'empresa, Francesc Garcia Guindulain. Però si hi ha un adjectiu que descriu la seva actuació durant aquestes tres dècades, aquest és prudent. "Hem actuat sempre amb prudència per guanyar-nos aquesta confiança de clients i col·laboradors, i d'aquesta manera hem anat diversificant geogràficament fins tenir ofici-

nes a Madrid, Oviedo, Milà i Panamà", descriu el responsable de Solius.

#### Fonaments de futur

Habituats a treballar en equipaments d'interès general o centres educatius i socio-sanitaris, la necessitat d'un canvi de rumb en l'estratègia de l'empresa es fa evident fa més de dos anys. Quan "s'accelera la transformació evident del món", recorda Guindulain. Cal seguir aquest ritme el més aviat possible i buscar nous models de negoci. En un context de reducció dels ingressos amb un sector madur com el de la construcció, i un seg-

ment de mercat amb contenció de la despesa com el sector públic, el director general de Solius assenyala que “vam optar per una transformació cap a un model més col·laboratiu, i per ampliar la nostra presència a la cadena de valor de la construcció”.

### **“Solius ha plantejat un canvi estratègic per adaptar el seu model de negoci a les exigències del mercat”**

Així doncs, aquest context desfavorable on estaven immersos els va conduir a fer un replantejament estratègic per buscar solucions a llarg termini. El repte més evident i immediat era trobar un nou mercat: el privat. A partir d'aquí van identificar les capacitats clau de l'empresa: construcció competitiva, qualitat de construcció i serveis complementaris, i agilitat i capacitat de reacció. Pel dirigent de Solius, “els tres atributs són el resultat de les experiències i gestió empresarial dels últims trenta anys”, fet que els obliga al manteniment i explotació d'aquestes capacitats en qualsevol desenvolupament de futur.

Un altre eix fonamental ha estat buscar una major eficiència. Hi ha hagut un avenç des del departament tècnic “amb millores en eficiència energètica i tècnica en projectes, desenvolupaments comercials basats en nous sectors on aplicar les nostres capacitats, així com la implementació de nous i eficients processos de gestió”, detalla Guindulain. Així mateix, l'anàlisi de la situació els va permetre detectar molt marge de millora en l'àrea de màrqueting i vendes, degut a la preeminència del



Proposta per a la construcció d'un complex hospitalari a Panamá

#### **Raó social**

Construccions Solius  
C/ Sicília 93-97, 4a  
08013 Barcelona  
Catalunya

#### **Any de constitució**

1981

#### **Ciutat de la seu**

Barcelona

#### **Producte**

Equipaments d'interès general, centres educatius i socio-sanitaris

#### **Web**

[www.csolius.com](http://www.csolius.com)

negoci amb obra pública que havien explotat fins aleshores.

#### **Obrir la porta al món**

En definitiva, Solius ha reorientat el seu negoci cap a la iniciativa privada com una nova via d'oportunitats, així com potenciar nous sectors com la sostenibilitat o la rehabilitació d'edificis. Aquests nous ingredients els condueixen inevitablement cap a la internacionalització, com una sortida natural a la nova orientació de l'empresa. Segons Guindulain, “teníem certa experiència a Itàlia, però era puntual, i ara és un plantejament sostenible”. Per afrontar aquest procés, on “ha calgut canviar la cultura de l'empresa”, Solius ha comptat amb el suport d'ACC1Ó. “Ens han ajudat a nivell formatiu i d'acompanyament a través dels diversos àmbits que ofereix el programa 360º Competitivitat”, explica el director general de l'empresa. D'aquesta manera, han pogut “desencadenar els processos estratègics que havíem fet i que eren molt millorables”, recorda Guindulain, i “consolidar i polir l'estratègia, alhora que millorar l'aproximació al mercat”.

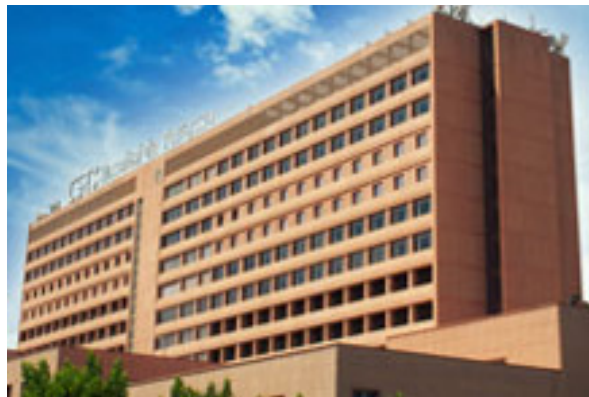
La històrica prudència empresarial que ha caracteritzat Construccions Solius al llarg de la seva trajectòria li ha permès afrontar aquests moments de canvi amb suficients recursos. Per Guindulain, això és un avantatge perquè “pots fer els processos de transformació sense pausa, d'una ma-

nera ordenada i oferint garanties i confiança als clients”.

### “Solius ha aconseguit l’adjudicació per construir un complex hospitalari a Panamà”

L’obertura de la sucursal a Panamà és un dels grans reptes que afronta actualment l’empresa. Una aposta que ha donat els seus primers fruits amb l’adjudicació de la construcció de la *Policlínica Nuevo San Juan*. Un concurs amb un import de 13.320.000 \$, per construir aquest centre a les proximitats del llac Alajuela, a 50 km al nord-oest de Ciutat de Panamà, amb una superfície construïda total de 7.536 m<sup>2</sup>.

D’altra banda, Solius també ha entrat en una societat a Itàlia per a la construcció i explotació d’una planta de gas i biomassa. Un exemple, doncs, d’aquesta reorientació empresarial cap a nous sectors que ha de permetre a Construccions Solius “entrar a nous models de negoci dins del món de la construcció”, tal com opina el seu director general. Nous camins que els portaran, en gran mesura, cap al mercat centreamericà i els països contigus. “Costa Rica, Perú o Colòmbia poden ser bons destins per reproduir el model de negoci un cop consolidats a Panamà”, relata el responsable de Solius. Sigui quin sigui el camí escollit, però, caldrà preparar la feina de manera diferent. “No es poden encarar igual tots els països”. Guindulain té clar que “cal conèixer bé el mercat amb estudis previs, així com establir aliances amb empreses locals i buscar sinergies”.



Solius ha remodelat la 9a planta de l’Hospital de Terrassa

#### Idees força

- Cal diversificar clients, cercar-los també al sector privat
- La implantació de millores operatives ha d’acompanyar la nova estratègia
- Quan es redueixen els ingressos cal prestar encara més atenció a l’eficiència interna per ser més rendible

#### Amb el suport d’ACC10

ACC10 ha donat suport a Construccions Solius en el seu procés de canvi estratègic a través del **programa 360° Competitivitat**

Accediu a totes les bones pràctiques a: [www.anella.cat/experiencies](http://www.anella.cat/experiencies)