



Pol Montolí,
ARESA*

Aresa es una empresa familiar que actúa en el mercado internacional

« Sin las exportaciones habríamos cerrado la empresa hace años »

Hacen frente a las grandes multinacionales del sector aportando valor añadido a sus productos

Construcción y exportación de barcos

La de Aresa es la historia de una empresa familiar que opera a nivel internacional al encontrar en la exportación el camino para sobrevivir.

El grupo Aresa, dedicado a la industria naval, es un ejemplo de la importancia de la exportación en la economía catalana. Arraigados en Arenys de Mar desde hace más de 50 años anualmente consiguen facturar 27 millones de euros gracias a las exportaciones.

De hecho, es una empresa familiar que necesita de la exportación para poder prosperar, dando un empujón básico para sobrevivir en el sector. Si no fuera por la internacionalización y la exportación la empresa debería haber cerrado sus puertas hace años. Exporta, por lo tanto, por una mera cuestión de supervivencia.

Captaron la necesidad de ciertos países en el sector naval basándose en el peligro de la piratería y la necesidad de vigilancia, el transporte de profesionales del mar y la explotación de recursos marinos, básicamente la pesca. Para dar respuesta a todos estos aspectos, Aresa opta por una solución global donde la embarcación es sólo una parte de todo el servicio que ofrecen a sus clientes.

En su último proyecto en Camerún vendieron 17 unidades de seis modelos de barcos. Pero el potencial de Aresa no se basa sólo en ofrecer una embarcación de calidad competitiva en el mercado, si no en ofrecer buenos programas de formación, mantenimiento y recuperación de la flota existente. Por ejemplo, los técnicos cameruneses hicieron unos primeros cursos en Cataluña y, posteriormente, Aresa los formó en su país de origen para que puedan ser completamente autónomos. Se trata de "acompañar al cliente en todo el recorrido del producto".

Su filosofía trata de aportar productos de un alto valor añadido para poder competir con las grandes empresas del sector naval. Para lograrlo cuentan con un equipo propio multidisciplinar y la colaboración de expertos, hecho clave para poder ser competitivos. Para ello buscan empresas externas especializadas en canales virtuales, elementos finitos, electrónica y diseño, entre otras temáticas.

* **Pol Montolí** es Arquitecto Naval e Ingeniero Marino. Ha trabajado en la industria de la construcción naval durante 8 años como director técnico, asesor y consultor. En 2008 pasó a ser el director de la fábrica del grupo durante tres años antes de empezar a dirigir el departamento técnico del Grupo Aresa Internacional en el 2011.

