Soaga cumpre cincuenta anos

O Grupo Soaga alcanza medio século de vida ligado á subministración de insumos e asesoramento para a agricultura e a gandería. Desde os seus inicios instalouse en Pontevedra, aínda que os seus socios procedían da Coruña, Lugo e Ourense, e, desde aí, ampliou o seu raio de acción ata chegar a toda a península e ao sur de Francia. Repasamos a historia da entidade da man do seu actual presidente, Carlos Vila Enríquez.

Sociedad Agrícola Gallega, na actualidade Grupo Soaga, naceu o 8 de abril de 1976 en Vilagarcía de Arousa (Pontevedra), cando tres concesionarios provinciais de fertilizantes decidiron unirse para operar desde a única provincia galega que non estaba representada na súa rede de concesión: Pontevedra.

Co paso dos anos, a compañía converteu a marca Fertimón nunha icona popular e nunha referencia técnica en solos ácidos. Na actualidade, a firma conta con presenza en España, Portugal e o sur de Francia, e o grupo traballa con sementes, fertilizantes, fitosanitarios, pensos e un laboratorio propio para axustar cada recomendación ao solo, ao cultivo e á granxa.

ORIXES

A mediados da década de 1970, a Empresa Nacional Calvo Sotelo, pertencente ao Instituto Nacional de Industria (INI), continuaba dedicándose a fabricar fertilizantes para toda España. A súa maneira de operar consistía en establecer concesionarios con demarcacións por provincia. "En Pontevedra estaban a piques de deixar o negocio por xubilación; na Coruña era propiedade da familia Tojeiro; en Lugo, de Álvaro Rodríguez Eiras, e en Ourense, da familia Vila Enríquez. Estas tres últimas familias decidiron unir forzas e instalarse na única provincia na que non estaban presentes", explica Carlos Vila Enríquez, presidente de Soaga e fillo dun dos fundadores.

Tras establecerse no antigo concesionario da empresa nacional, "trasladámonos moi preto da estación de tren de Vilagarcía. É aí onde estivemos ata case a última década. Na actualidade, as oficinas centrais do grupo sitúanse no concello veciño de Vilanova de Arousa", sinala.

"Naquel momento o campo galego era moi rudimentario en medios e en fertilizantes", lembra. "Fertilizábase a través das dexeccións dos animais e con esterco, que ten unha achega de nitróxeno óptimo en función do animal do que proceda, pero proporciona moi poucos outros nutrientes. Polo tanto, o seu enriquecemento para o solo é limitado", explica.

GRUPO SOAGA

“Estes outros fertilizantes, denominados fertilizantes químicos, dispoñían de diversas fórmulas que achegaban nitróxeno, fósforo e potasio, os tres elementos fundamentais para o crecemento das colleitas”, puntualiza.

Nun contexto de desconfianza por parte dos agricultores, a implantación dos produtos non foi inmediata. “Malia todo, foi doado convencelos con feitos. Se tiñan unha finca onde plantaban patacas e, fertilizando con esterco, sacaban 2.000 quilos por hectárea, comprobaron que, utilizando os fertilizantes químicos, pasaban a producir entre 10.000 e 12.000 quilos por hectárea. Os resultados eran inmediatos e espectaculares”, apunta.

A MARCA FERTIMÓN

A televisión culminou a expansión que os produtos de Soaga comezaban a ter no campo. “Galicia ten unha característica especial nos seus solos: son moi ácidos e hai que rebaixarlles a acidez para poder levar adiante os cultivos de maneira axeitada. Esa é a razón pola que se encala con frecuencia. Nós, co que era nese momento o fabricante nacional, insistimos durante moito tempo para ter un produto específico para Galicia, que fose ese nitróxeno e que tivese un engadido de cal especial para rebaixar esa acidez do solo. Finalmente, conseguímolo e decidimos chamarlle Fertimón, porque xa había un produto denominado nitrato amónico que a xente popularizou como ‘Nitramón’; así que buscamos un nome que soase parecido”, explica.

Os anuncios publicitarios de *Ramón, o Fertimón* emitidos na Televisión de Galicia (TVG) contribuíron á difusión total da marca, nun momento no que as audiencias televisivas acadaron o seu máximo esplendor. “Fomos pioneiros en realizar campañas publicitarias, porque os fertilizantes eran uns produtos que se vendían sen máis e ninguén facía publicidade deles. Fixémolo para amosar que o fertilizante que lograramos para Galicia era diferente doutros. A rima doada de *Ramón, o Fertimón* tivo moito éxito entre a xente; incluso hoxe se lembra, aínda que hai xa moitos anos que non facemos publicidade directa con ela”.

“INSISTIMOS DURANTE MOITO TEMPO PARA TER UN PRODUTO ESPECÍFICO PARA GALICIA: NITRÓXENO CON ENGADIDO DE CAL, QUE SE COMERCIALIZOU BAIXO A MARCA FERTIMÓN”

EVOLUCIÓN

Soaga viviu toda a evolución técnica e tecnolóxica do sector e intentou manterse á vangarda. “Cando os coñecementos técnicos nolo permiten, intentamos ir por diante. O avance foi tremendo. O número de agricultores e gandeiros é menor, pero as explotacións son cada vez máis grandes e teñen, en liñas xerais, unha mellor rendibilidade. Soaga conseguiu adaptarse aos cambios para estar ao lado dos clientes, entendelos, apoialos e axudalos a mellorar as súas explotacións”, resume Carlos Vila.

A finais da década dos anos 80, os accionistas de Soaga constituíron Fabricaciones Agrícolas y Fertilizantes SA (Fabrisa), situada no concello coruñés de Betanzos, destinada a realizar actividades como axencia de transportes, envasadora e almacenista. No último lustro do século XX, Soaga ampliou a súa área xeográfica e abriu novos negocios. Incorporouse ao accionariado de Comercializadora de Enmiendas y Fertilizantes SA (Cefsa) e sumou ao seu mercado Asturias e Cantabria. Tamén adquiriu Companhía de Adubos SA (Cadubal), sociedade radicada en Viana do Castelo (Portugal).

Por outra banda, entrou no negocio de pensos da man de Grupo Nanta, cunha fábrica situada no concello coruñés de Padrón. Tamén se creou Derivados del Monte SL (Dermont), en Vimianzo (A Coruña), para a fabricación e comercialización de substratos para uso en produción vexetal e xardinería.

“A ampliación de produtos respondeu a que inicialmente eramos concesionarios dun fabricante nacional e só distribuiamos os poucos produtos que fabricaba. Comprendemos axiña que estar en mans dun único provedor nos causaba dificultades, porque o fabricante nacional traballaba pensando en Castela ou Andalucía e non nos cultivos predominantes aquí en Galicia”, subliña o presidente de Soaga.

"Entendemos que tiñamos que incrementar o noso volume para poder axudar o noso cliente en todas as súas necesidades. Queriamos dispoñer das mellores sementes, fertilizantes e produtos fitosanitarios e, incluso en moitos casos, mercarlle esas colleitas ao agricultor e logo transformalas e comercializalas coma penso. Tratábase de pechar todo o ciclo desde o principio ata o final para que o noso cliente puidese contar coa nosa empresa para todo o asesoramento e todos os produtos necesarios", detalla.

No que respecta á expansión territorial, argumenta que "se quedabamos só en Galicia, tiñamos un traballo moi estacional, de marzo a setembro, o que provocaba que o resto do tempo a empresa estivese un pouco aletargada, co cal desperdiciabamos recursos humanos. Cremos que era necesario estender a nosa rede a toda España, Portugal e norte de Francia para atender os distintos ciclos, estar en actividade todo o ano e aprender de todas as partes". Coa chegada do século XXI, construíronse novas instalacións en Asturias e continuou a súa expansión polo resto da península ata chegar ao país francés.

O PAPEL DA INVESTIGACIÓN

Desde 2022, Soaga conta cun laboratorio renovado, dotado con tecnoloxía avanzada que lle permite á compañía desenvolver novas liñas de negocio centradas na agricultura de precisión. "O laboratorio e o persoal técnico son imprescindibles, porque son os que, xunto co agricultor e a nosa xente de campo, poden realizar unha análise técnica dos solos, ver que carencias e excesos teñen e recomendar o produto e o tratamento máis axeitado, que non sempre é o mesmo", insiste.

Na actualidade, a compañía ten un cadro de persoal de arredor de 250 traballadores directos. "A través do laboratorio e dos nosos enxeñeiros estamos en constante evolución para lanzar novos produtos que cubran as necesidades do cliente, respectuosos co medio ambiente e acordes coa lexislación actual. A marca Fertimón hoxe transformouse en Fertimón Pro e Fertimón Tech, que inclúe activadores edafolóxicos, nitróxenos de liberación lenta, acondicionadores, correctores, bioestimulantes e bioprotectores", engade.

Ademais, a firma amosa a súa colaboración "con universidades e colexios; estamos abertos a calquera investigación que se queira realizar sobre a materia que a nós nos ocupa, o campo e a gandería. Prestamos toda a axuda e estamos encantados de que así sexa, e nós tamén aprendemos. Estamos sempre na procura de talento, porque o máis difícil nestes tempos é atopar xente preparada e cualificada".

ADAPTACIÓN ÁS NOVAS NORMATIVAS

A lexislación europea procurou impulsar nos últimos anos insumos máis sostibles, circunstancia que transformou o método de traballo de empresas

"A TRAVÉS DO LABORATORIO E DOS NOSOS ENXEÑEIROS ESTAMOS EN CONSTANTE EVOLUCIÓN"

coma Soaga. "Un dos principais problemas é engadir nitróxeno ao solo, porque contamina os acuíferos e pode afectar as lagoas, ríos e mares pola falta de osíxeno. Nós desenvolvemos unha gama de Fertimón Pro que se chama Slow, que permite que ese nitróxeno se libere de forma máis lenta e reduce a liberación de amoníaco e óxidos de nitróxeno, co que evitamos a contaminación dos acuíferos por nitratos", destaca Carlos Vila.

"Tamén temos un Fertimón Pro no que se incorpora un activador edafolóxico, que serve para nutrir a planta e rexenerar o solo. Son produtos froito da investigación levada a cabo no noso laboratorio, que axudan a reducir a cantidade de fertilizante que se bota ao solo, como require a lexislación, pero achegando nutrientes e mellorando colleitas. Na parte gandeira contribuimos a que os nosos animais medren sans, fortes e sexan máis produtivos, respectando á súa vez o medio ambiente", argumenta.

FUTURO

Carlos Vila repasa as razóns polas que Soaga acadou o seu cincuenta aniversario: "A clave principal é a adaptación: non dar nada por sentado e non pensar nunca que as cousas van volver a ser coma antes. Pasou na crise financeira de 2008: houbo empresas que perderon un tempo precioso pensando que todo volvería e non volveu. As que non se adaptaron pasárono moi mal e desapareceron, e as que si souberon adaptarse saíron adiante. Iso foi o que fixo Soaga: expandir a base territorial, ampliar o número de produtos, fabricar algúns deles e investir máis en investigación".

Coa idea de seguir nesta liña, Vila augura un futuro imprevisible: "Antes os plans eran a dous ou tres anos e agora tes que facelos mes a mes e semana a semana. Pensamos seguir medrando en territorio, continuar aumentando a carteira de produtos e ser para os nosos clientes e para a sociedade tan fiables como ata agora. Estar ao lado de agricultores e gandeiros axudará tamén a que eses pequenos pobos poidan seguir traballando e mantendo actividade", conclúe.

Parque empresarial Vilanova I (Vial B - Manzana 4 - Parcela 1),
36614 - Vilanova de Arousa (Pontevedra)
Telf.: 986 51 60 30 · **www.gruposoaga.com**