

# “ACTUAR RÁPIDO, PERO SIN IMPROVISAR, CON DECISIONES PARA REDUCIR RIESGOS Y MEJORAR MANTENIENDO LOS VALORES”

**Este 2026 pondrá a prueba la capacidad de resiliencia de empresas de éxito como JULIAN SOLER, S.A., donde el aprovisionamiento es nacional y, sin embargo, su comercialización es internacional.**

Tras varias décadas de tradición vitivinícola, en la Manchuela Conquense, y ante la creciente situación de excedentes de vino, la familia Soler decide emprender una aventura y ser pioneros en el negocio del mosto concentrado de uva en España. Así, en 1968, deciden instalar el primer evaporador de mosto en Quintanar del Rey (Cuenca), germen de lo que hoy en día son sus instalaciones en la vecina localidad de Villanueva de La Jara, donde las uvas de la Manchuela conviven con la entrada de mosto de cooperativas y bodegas de toda España, mayoritariamente de Castilla-La Mancha.

Desde entonces, la consolidación del modelo de negocio de JULIAN SOLER S.A., donde la uva toma la forma de un azúcar natural como ingrediente para la industria de la alimentación y bebidas, ha permitido un crecimiento sostenido en estrecha colaboración con clientes, repartidos por más de 60 países, y proveedores, ubicados 100% en España, en constante adaptación y diversificación de productos, manteniendo el marcado compromiso social de sus fundadores.

El proceso de profesionalización iniciado por esta empresa familiar de segunda-tercera generación, resultó en la incorporación en enero de 2023 de un nuevo CEO, Ramiro Martínez, quien a los mandos de la estrategia y dirección general ha rediseñado un modelo que sigue consolidando la calidad de sus productos, así como la fidelidad a los valores por los que la empresa ha ido recibiendo reconocimientos a lo largo de su historia. El último recibido, en diciembre de 2025, el Premio al Mérito Empresarial de Castilla La Mancha (MÉEM) en la categoría de empresa exportadora.

Tras tres años al timón, con datos que reflejan un crecimiento porcentual de doble dígito en ingresos, EBITDA, número de empleados y beneficios para la compañía, pero inmersos actualmente en un escenario geopolítico complejo derivado del conflicto bélico de Oriente Medio, Martínez, entusiasta en la gestión del cambio según indica en su perfil de LinkedIn, comparte cómo han venido trabajando y nos anticipa cómo lo seguirán haciendo (IA por medio), para poder garantizar estabilidad en la calidad y suministro constante durante todo el año



Ramiro Martínez, CEO de JULIAN SOLER, S.A.



Premio al Mérito Empresarial de Castilla-La Mancha, en la categoría de empresa exportadora, recibido en diciembre de 2025.

a sus clientes, en un B2B cada vez más exigente con el edulcorante natural y saludable que elaboran, y a su vez seguir siendo una opción atractiva para la uva de vinificación de sus proveedores.

## EL RETO DE CONSTRUIR UNA ESTRATEGIA EXITOSA EN ESCENARIOS COMPLEJOS

A pesar de la incertidumbre propia de un negocio que depende en gran medida de la climatología para la obtención de su materia prima, así como de una intensa competencia de precios de venta a nivel internacional, sorprende la capacidad de resiliencia de JULIAN SOLER durante estos más de 57 años de actividad. “Nuestra trayectoria es el resultado de una hoja de ruta basada en el cumplimiento y la calidad. Esta última no se negocia, y cumplir siempre requiere de un claro compromiso tanto con clientes como con proveedores. Estos últimos años hemos reforzado nuestra estrategia gracias a la renovación de instalaciones e inversión en capital humano, siempre

con el foco puesto tanto en la diversificación de producto (vía innovación), como en la diversificación geográfica de nuestras ventas, manteniendo a JULIAN SOLER como líder indiscutible dentro del sector como Global Grape Solution Supplier”, explica Ramiro Martínez.

La apuesta de la empresa por potenciar la colaboración con proveedores e incrementar la flexibilidad y capacidad productiva, así como por la conservación del producto final durante todo el año a temperatura controlada, les ha permitido la desestacionalización de sus ingresos y una mayor eficiencia en los procesos productivos. “Servimos todas las calidades durante todo el año”, añade Martínez.

## EL DESAFÍO ACTUAL: TECNOLOGÍA, IA Y PERSONAS

El espíritu original de la empresa familiar permanece intacto: crecimiento sostenido, I+D y clara definición de qué tipo de compañía quiere ser. En palabras de su fundador, Julián Soler Marqués: “La empresa como instrumento al ser-

“Nuestra trayectoria es el resultado de una hoja de ruta basada en el cumplimiento y la calidad”

**Ramiro Martínez**

vicio de la sociedad, sostenida por y para las personas”.

Pero en paralelo, JULIAN SOLER también mira hacia la transformación tecnológica, y la inteligencia artificial ya forma parte de su día a día, con un desarrollo propio LLM/Chatbot que ofrece soporte inmediato a los operarios en materia de prevención de riesgos laborales. Anticipan una evolución más profunda con herramientas capaces de asumir tareas repetitivas y registrar un importante volumen de datos de calidad que faciliten la toma de decisiones.

Manteniendo el foco en las personas, pues como afirma Martínez, “la IA necesita de criterio y contexto, aspectos que no puede abordar con éxito sin el componente humano”, pero con el objetivo de avanzar en la transformación digital de la empresa, recientemente han constituido un Grupo Operativo con ITECAM (Centro Tecnológico Industrial de Castilla-La Mancha) para el desarrollo de proyectos tecnológicos enfocados en la automatización y la IA durante los próximos 3 años.

## CÓMO SEGUIR LIDERANDO EL FUTURO

Hoy en día el futuro implica cambio, pero no inestabilidad, sino adaptabilidad... Una necesidad y a su vez una gran ventaja que hay que abordar “priorizando el pensamiento analítico, liderazgo colaborativo y asumiendo responsabilidad total cuando no hay instrucciones claras. En entornos de cambio no basta con ejecutar tareas, hay que identificar el escenario-tablero, como si de una partida de ajedrez se tratara, definir prioridades. Nunca se termina la partida con las mismas piezas que la inicias, y se tiene que actuar rápido, pero sin improvisar, tomando decisiones para reducir riesgos y mejorar continuamente manteniendo los valores”, concluye Ramiro.

Con esta combinación de estrategia, I+D, avance tecnológico y sólidos valores, JULIAN SOLER fija su próximo objetivo en aquel que tengan sus clientes, en sus necesidades y futuros desarrollos que incorporen soluciones de uva, para seguir siendo uno de los referentes a nivel mundial en el sector del mosto concentrado.