

cara
a cara

SOLÁ, EN BUENA COMPAÑÍA

Jordi Solá,
director general

1998 ES UN AÑO IMPORTANTE PORQUE NOS ACERCAMOS A PASOS AGIGANTADOS A LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA Y DONDE, OBVIAMENTE, TODOS TENDREMOS QUE SER CADA VEZ MÁS “DE TODOS”

■ Solá ha sido siempre una empresa muy centrada en un tipo de producto, máquinas de siembra, y posteriormente se ha abierto a otros como máquinas de distribución de abono. Desde hace un año se está abriendo también a otras colaboraciones en materia de comercialización, caso de máquinas neumáticas y para preparación del hecho de siembra. ¿Con quién se están haciendo estas colaboraciones?, ¿qué se encierra detrás? y ¿qué pretende Solá con todo ello?

Se empezó a trabajar con Gaspar como un producto más dentro de la gama de sembradoras de Solá. Gaspar es tradicionalmente uno de los grandes fabricantes de Europa en cuanto a siembra de monograno, junto a máquinas neumáticas de precisión, y viendo esa posibilidad de po-

der compartir ese producto fue cuando empezamos a dialogar con ellos y a ver qué fórmulas había de colaboración, para que ellos pudieran vender en Italia, con toda su red comercial, un producto que no están fabricando,

como son las sembradoras mecánicas de rejas, y nosotros poder, a la vez, comercializar una máquina que tampoco estábamos fabricando y cogía todos los ángulos de mercados en los que nosotros no incidíamos porque





no teníamos la máquina adecuada. La colaboración ha ido tomando pie, consolidándose, y el siguiente paso ha sido coger todo el producto que lleva el tándem Maschio, Gaspardo, Terranova y distribuirlo a través de toda nuestra red comercial.

■ **¿Esta colaboración es sólo unidireccional, de Italia a España?**

De la misma forma que las sembradoras que estamos vendiendo a estos señores las están comercializando en Italia, hoy solamente en Italia, la idea de futuro es utilizar su red comercial en Francia para poder vender, no sólo nuestras sembradoras, sino tam-

bién toda la gama de abonado que llevamos.

■ **¿Con qué marca?**

Es un tema que aún está por concretar. En principio se ha hablado sólo de comercializarlo como marca Gaspardo, Maschio, pero la idea es que en un futuro sean los dos nombres Solá-Gaspardo, Solá-Maschio, los que se comercialicen en Francia, Italia y, posiblemente, Alemania.

■ **¿Cómo vienen a España las máquinas que están comercializando?**

Empezaron como Solá exclusivamente, y hoy las estamos comercializando como Solá-Gaspardo, utilizando el buen nombre que tiene.

■ **Referente a máquinas de siembra, Gaspardo tenía dos importadores localizados, con redes comerciales distintas, uno ubicado en Aragón y otro en Andalucía y Extremadura. ¿Ha habido que llegar a acuerdos sobre fondo de comercio para tener esta marca en exclusiva?**

Gaspardo tenía un buen entendimiento con ellos y les explicó el tema. Nosotros estábamos abiertos incluso a colaborar con ellos en un principio, pero estos señores han querido ir por otro camino una vez que Gaspardo les informó que nosotros estábamos vendiendo la marca Solá y ellos la marca Gaspardo. Ha habido un momento que podía haber choques y para elimi-

nar dichos choques Gaspardo, con buen criterio, dijo: 'vamos a hacerlo todo una sola marca, un solo concesionario'. Y se les comunicó que si querían tener el nombre Gaspardo tenía que ser a través de Solá y a ellos parece que les interesa más buscarse otro producto. Nosotros nos hemos hecho cargo de las zonas, incluso de parte de máquinas y repuestos que ellos tenían.

■ **Tendrán previsto un incremento de ventas. ¿Qué esperan, en porcentaje, poder añadir al dato del 98 con estos productos?**

Es un tema de futuro, pero con la experiencia que tenemos del 97 pensamos que en el 98 seguro que se producirá un aumento de ventas del 20, 25 por ciento sólo con el tema Gaspardo y las máquinas Maschio Terranova. Sin contar el aumento que pueda surgir con Solá independientemente.

■ **¿Estos acuerdos pueden reflejarse también en mercados exteriores?**

Se está montando una buena red en Argentina. Gaspardo tenía una red muy floja, la cual la ha anulado, y ha permitido que nosotros la maneje. En países centro y sudamericanos no hay problema porque tenemos bastante bien delimitadas nuestras zonas cada uno. Quizá podamos tener más conversaciones si decidimos entrar en Europa. Ellos tienen una buena red, nosotros tenemos unas zonas buenas y otras no tanto. Puede ser que, debido a que ellos disponen de buena red, nos interese pasar todo, lo mismo que han hecho ellos en España.

■ **¿Está existiendo colaboración por parte de Gaspardo en cuanto a la flexibilidad de la adecuación de sus máquinas, si hubiera hecho falta adecuarlas para el mercado en España?**

Igual lo hacemos nosotros que ellos. Puede ocurrir que el mercado español, el cual conocemos, exija en sus máquinas que un componente determinado sea más fuerte o cambie de posición, y ellos están de acuerdo, escuchan y se cambia. También puede suceder que en las máquinas que les pro-



Joan Cambray,
director comercial

proporcionamos, haya algún modelo que quieren introducir cambios. Por ejemplo, quieren máquinas arrastradas, que en España no se usan, y nosotros se las proporcionamos. Hay una colaboración mutua, e incluso intercambiamos tecnología, máquinas pensando en el futuro. Estamos avanzando.

■ Se ha escuchado en el sector que todos estos pasos son una preliminar para llegar a una posible in-



tegración de Solá en la estructura empresarial del Grupo Maschio.

A veces las apariencias engañan. Es todo lo contrario. Solá quiere crecer más, es muy independiente. De momento no está pensando en asociarse con nadie ni vender la empresa. Como empresa grande, y mirando al futuro, ve que ella sola o por sus medios no llega más que hasta un punto y con la ayuda de otras empresas, personas o tecnologías, puede llegar un punto más arriba. Pero no para buscar mejor precio de venta ni que haya un cambio de acciones.

■ ¿Podemos dejar patente que no solamente es eso incierto, sino que además ustedes van a seguir con su política de inversión en la empresa?

Todos estos pasos no van dirigidos a una posible fusión, compra o venta. Es un paso más a las ganas que hay de expansión, inversión, crecimiento en maquinaria agrícola. Hay más proyectos de inversiones en la firma Solá, y se verá año a año cómo nuestras naveas aumentan para poder fabricar mejor y con más cantidad aún. 🌱



Ramón Costa,
director de administración



...UNIDA AL CAMPO DESDE 1941

“ZAGAHERBA”



La solución perfecta para ensilado y henificado

- Anchura de labor: Hasta 4,20 m.
- Posición de transporte: Abatible

fabricadas por: máquinas agrícolas zaga, s.a.

26 DURANGO (Vizcaya) ESPAÑA

Tels. (94) 681 48 50 y 681 33 50 - Fax 681 48 58