

## "NUESTRA RED HA RESPONDIDO

■ ¿Cómo se efectuó aquella operación?

Empezó hace año y medio, cuando la firma Maschio, propietaria también de Gaspardo, llegó a un acuerdo comercial con Solá de manera que ellos intercambiaban máquinas y Solá vendía a la firma Maschio sembradoras para el sur de Italia. A los dos años del acuerdo, empezó a cambiar las máquinas que vendía Solá por máquinas suyas y entonces nos encontramos en el mercado vendiendo el mismo producto por dos vías: vendíamos nosotros y Solá a Gaspardo. Esto no podía ser. Después de tantos años, no podíamos luchar nosotros contra nuestra propia máquina y estuvimos buscando vías de solución en conversaciones con Edigio Maschio. Estas vías eran muy difíciles puesto que, aunque nos proponían continuar durante un tiempo, sabíamos que el

*Rimasa ha estado desde siempre muy ligada a la siembra neumática y al abonado con máquinas de gran capacidad. Dos años después de romper amistosamente el acuerdo comercial existente entonces*

acuerdo comercial con Solá seguiría adelante y esto nos llevó, en la Feria de Bolonia de noviembre, a tomar la determinación de llegar a un acuerdo amistoso con la firma Maschio, dejar los productos Gaspardo y Maschio y hacer un cambio total en nuestra gama de máquinas.

■ Fue una manera de alcanzar uno de los objetivos de su empresa.

Nuestro objetivo era conseguir unas máquinas de calidad similar o superior y perseguíamos que dichas máquinas se vendieran bajo el nombre de Rimasa. Hemos podido plasmarlo, aunque nos las fabrican en Italia.

■ ¿Se ha visto alterada su red de distribución con el cambio?

Nuestra red es muy fiel a la empresa Rimasa y todos ellos han respondido muy satisfactoriamente, mejor de lo que nosotros preveíamos. Están muy contentos con el cambio, nosotros estamos haciendo un esfuerzo con ellos pues sufrimos ataques continuos de la competencia intentando darles unas ventajas para que sigan con los mismos productos. Pero hasta el momento podemos decir que todos nuestros distribuidores siguen vendiendo los productos que comercializamos ahora bajo el nombre de Rimasa, en el caso de los rotocultivadores y gradas rotativas, o todavía, con el nombre MaterMacc, en sembradoras neumáticas.

■ ¿Cuántos modelos componen la gama de sembradoras neumáticas?



## MEJOR DE LO QUE PREVEÍAMOS"

*con Maschio, y tras el cual decidió potenciar su nueva gama de productos bajo el nombre Rimasa, su Director General, Jesús Alonso, hace balance del ayer, del hoy y del mañana.*

Nuestra sembradora neumática es técnicamente la mejor del mercado. Es una gama muy completa de 4 a 12 filas, tanto en modelos de siembra normal como en siembra semidirecta. Tienen una ventaja muy importante sobre las demás y es que utilizamos el mismo cuerpo de siembra para ambos modelos, cambiando únicamente el tren de siembra.

■ Las máquinas de preparación del terreno que comercializan

ahora, ¿qué diferencias tienen respecto a las anteriores?

Son muy similares en calidad y características técnicas. Hemos introducido algunos cambios para mejorar algunas deficiencias que veníamos observando en las máquinas anteriores y esperamos, para la campaña de septiembre, disponer de unas máquinas punteras a un precio competitivo.

■ 1998 parece seguir la estela del 97 y hasta ahora, en líneas gene-



rales, es un buen año agrícola. ¿Para ustedes también ha sido así?

Efectivamente, el 97 fue un año agrícola muy bueno. El 98 es igual o quizás mejor. Y me gustaría hacer hincapié en nuestro producto de siempre, la abonadora remolcada, que está experimentando un tirón de demanda muy importante. Lo queremos resaltar porque es nuestro producto líder, además es una fabricación totalmente Rimasa.

■ ¿Cómo está posicionada en el mercado en relación calidad-precio?

Es cierto que es la máquina más cara del mercado. Desde nuestro punto de vista es la mejor, con diferencia, y a nivel de grandes explotaciones, cooperativas y grandes almacenistas estamos muy introducidos, puesto que lo que quieren es una máquina de gran calidad y, sobre todo, que no dé ningún tipo de problemas al ser utilizada por varios usuarios.

■ ¿Se plantean la posibilidad de ampliar la gama?

Estamos pensando en la posibilidad de llegar a acuerdos con algún fabricante para que nos fabriquen una sembradora de cereal y comercializarla con nuestro nombre y nuestra marca. ♠



## SOLÁ ABSORBE LAS SEMBRADORAS LAMUSA



Maquinaria Agrícola Solá, S.L., adquiere la marca de sembradoras Lamusa. Para la comercialización y fabricación de los productos, el Grupo Solá Corporación, S.L. ha creado Lamusa Agroindustrial S.L., que distribuirá sus productos a través de la actual red de concesionarios de Lamusa, que podría verse ampliada en un futuro próximo.


Esta nueva empresa, que en principio es ajena a la colaboración ya existente entre Maschio-Solá-Gasparido, dispondrá de instalaciones propias en el Polígono Industrial Garrigues, C/ Newton, 5 en Calaf, (Barcelona), para las que contará con 2 500 m<sup>2</sup> edificados sobre una superficie de 9 000 m. Las



Jordi Solá, director general del grupo Solá Corporación, S.L.


obras de construcción comenzarán en septiembre y su entrada en funcionamiento está prevista para enero del próximo año. En ellas se fabricarán los componentes de las máquinas, dejando el montaje y la pintura en manos de las actuales instalaciones de Solá.

Con esta acción, el Grupo Solá refuerza su liderazgo de ventas en España y pretende posicionarse entre las primeras marcas de Europa.

Tras este acuerdo, el futuro de Lamusa está más que garantizado y será de consolidación y mejora de la marca en todos los aspectos, sin descartar la posibilidad de ampliar la gama de productos ya existentes. 



## NEW HOLLAND COMPRA BIZON

New Holland ha llegado a un acuerdo con la Bank Handlowy, de Varsovia, mediante el cual el Grupo multinacional italiano ha comprado la fábricas de cosechadoras polaca Bizon. Aunque el precio de la operación aún no se conoce, según Umberto Quadrino, administrador delegado de NH, la adquisición permitirá la situación de bases sólidas en el emergente mercado polaco. En el próximo número ampliaremos información. 

... y los **FILTROS**  
en **cartés.**



**EL STOCK MAS COMPLETO DE ESPAÑA**

Pradillo, 58 • Telf.91-415 55 18\* • Fax 91-415 46 03 • 28002 MADRID