

**HELIODORO CALVO**

**Maquinaria Agrícola OVLAC**

(PALENCIA)

*(12 años como distribuidor)*

**“Estamos en el buen camino”**

— “Hasta ahora hemos vendido bastantes abonadoras. Hemos tenido ciertos problemas conocidos por toda la red y esta reunión ha servido para convencerme de que estamos en el buen camino y de que Solá está solucionando los problemas.

— El nuevo sistema exclusivo de Solá, por el que podemos cerrar un lado de la abonadora sin que se atasque el contrario, precisamente el que va cerrado, así como el nuevo diseño de las paletas regulables que está en vanguardia puede dar buenos resultados.

— Un dato muy importante es que Solá esté dispuesta a sustituir este sistema sin costo alguno para el usuario. Supongo que corrigiendo ese defecto y dando una solución satisfactoria al cliente encontraremos un terreno muy propicio para aumentar las ventas”.



**JAVIER AZPEITIA**

**Pedro Azpeitia, S.A.**

(LA RIOJA)

*(2 años y medio como distribuidor)*

**“Tenemos grandes expectativas”**



— “En nuestra zona, la Rioja Alta, anteriormente existía otro concesionario pero ahora nosotros hemos pasado a ser los nuevos concesionarios.

— Tengo grandes expectativas porque es una máquina que responde perfectamente a las necesidades de la región y es buena en cuanto a calidad y funcionamiento. Creo que podemos vender mucho porque la relación calidad-precio hasta ahora está bastante bien considerada.

— Solá apuesta definitivamente por meterse de lleno en el mercado de las abonadoras, porque existe un mercado potencial verdaderamente importante y eso es bueno. Así como ahora ha sido líder en sembradoras, confiemos que pueda serlo también en abonadoras. La verdad es que la abonadora de platos está desplazando a otro tipo de abonadoras que existían hasta ahora de otro sistema de trabajo y esto, subsanadas otras cosas dentro de Solá, nos va a ofrecer la posibili-

dad de estar bien posicionados en este tipo de máquinas.

— Hemos apostado por Solá y estamos muy decididos a que ahí es donde tenemos un hueco importante y lo tenemos que cubrir”.

**FRANCISCO SANZ**

**Sumistros Sanz**

(VALLADOLID)

*(14 años como distribuidor)*

**“Este mercado es importante”**

— “Con las abonadoras hemos pasado de todo. Solá empezó a hacer una abonadora con la idea de que era una máquina sencilla, fácil,

que no tenía gran tecnología. Y se equivocó. La abonadora requiere técnica, estudio, buenas tablas, buena dosificación y buena calidad de pintura. Requiere muchas cosas que ellos no le dieron en un principio y que por lo que hemos visto aquí se lo van a dar.

— Con esta Convención he llegado al convencimiento de que Solá apuesta por hacer una abonadora buena y ha trabajado bastante para hacerlo, porque hasta ahora estaban haciendo una sencilla.



# ONA A LA MARCA

— Se ve que Solá quiere ser ‘número uno’ en sembradoras, que ya lo es. Hace poco han dado un paso muy importante, absorbiendo a otra empresa que les venía comiendo una cuota de mercado y ahora se han dado cuenta de que el mercado de la abonadora es importante, quieren estar ahí y están dando pasos para hacerlo bien. Pero tienen mucho que trabajar todavía, hay marcas que tienen esos pasos dados y están ahí, por lo que no se tienen que dormir.

— Sin duda alguna apuesto por Solá. 14 años de trabajo con ellos significa en nuestro negocio que personalmente la relación es muy buena y yo estoy encantado y deseando que consigan una buena abonadora para trabajar con ella en exclusiva”.

## JOSÉ SÁNCHEZ MENDOZA

*(15 años como delegado)*

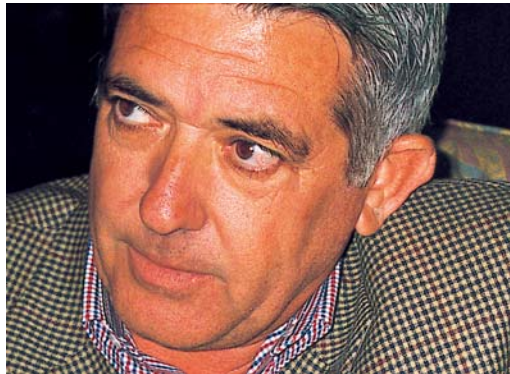
*(ANDALUCÍA)*

**“Puede ser un boom”**

— “La abonadora, y concretamente la de doble disco, es muy importante, porque en Andalucía hay grandes explotaciones en aquella zona y esta máquina puede ser un ‘boom’.

— La convención ha sido muy importante, teníamos el problema de los removedores y parece ser que ya está conseguido. En cuanto a la máquina, su anchura de 24 m es crucial en ella y en la otra de 5 000 kg, que próximamente saldrá al mercado. Lo veo muy positivo.

— Hay que reconocer que algo no ha ido lo bien que esperábamos, y esto ha traído consigo un esfuerzo importante que hay que valorar tanto a nivel técnico como el plan económico con las importantes innovaciones que ello



conlleva. Veo fundamental este nuevo accesorio que se ha instalado en las máquinas, al igual que la política que estamos desarrollando para renovar los agitadores en aquellas máquinas que ya estén en el mercado, y que correrá por cargo de la empresa.

— En sembradoras, Solá ya es reconocida en toda Andalucía y, por supuesto, las abonadoras tienen también un buen cartel. Con esto vamos a conseguir bastante penetración en el mercado.

— Pese a las dificultades que hemos tenido con el agitador y algunas cosas más que tenía esta máquina, creo que hay que apostar por ella, porque una máquina que dé 24 m de anchura de trabajo con bastante precisión, al mismo tiempo que es muy sencilla de manejar, tendrá buena penetración en el mercado”.

## FIDEL MARTÍNEZ ORTEGA

**Suministros Sáinz**

*(BURGOS)*

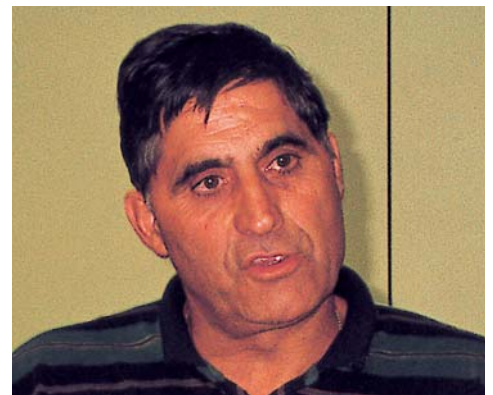
*(14 años como distribuidor)*

**“Esta máquina marcará diferencias”**

— “En las abonadoras, como todos los principios, tienen sus más y menos. Había anomalías y pequeñas quejas, que con el tiempo se han ido solucionando y, sin embargo, creemos

que no hemos vendido lo que teníamos que vender. Se adelantó una marca de la competencia durante un tiempo y esa inercia que llevaban les ha permitido mantenerse, esto también ha ocurrido porque no teníamos la confianza suficiente en el producto. Sin embargo, hoy en día ya vemos que estamos con una máquina que se puede codear con las mejores, pues tiene detalles a los que la competencia no ha llegado, a efectos de limpieza.

— Es muy conveniente que una máquina de abono que tanto se oxida se pueda bascular y le han metido bastante acero inoxidable en las partes más corrosivas. Por tanto, es una máquina que puede competir como lo mejor que se puede encontrar, a nivel nacional, europeo o mundial.



— Tenemos una gran confianza en que en lo sucesivo esta máquina marcará también diferencias en penetración, al igual que ha ocurrido con el resto de las máquinas de Solá.

— Esta Convención ha llegado en un momento en el que quieren destacar que su esfuerzo se puede palpar y que a partir de ahora podemos ofrecer un producto con la misma seguridad del resto de los productos de Solá, es decir, como una abonadora de primera calidad en la que podemos tener confianza y que se ha de demandar mucho más, si somos capaces de presentarla y darla a conocer”.