

“ NUESTRO DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO NO PARA DE INVESTIGAR ”

JORDI SOLA Y RAMÓN COSTA, DIRECTOR GENERAL Y DIRECTOR COMERCIAL DEL GRUPO SOLÁ, MANIFIESTAN SU SATISFACCIÓN ANTE LA EVOLUCIÓN QUE LA EMPRESA HA DESARROLLADO DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS. PRUEBA DE ELLO SON LOS 12 000 M² CUBIERTOS QUE OCUPA YA SU FÁBRICA Y LOS NUEVOS PRODUCTOS QUE HAN IDO INCORPORANDO AL MERCADO

■ En los últimos meses han tenido una expansión muy fuerte en lo que se refiere a nuevos productos. ¿Qué supone para el Grupo Solá la Investigación+Desarrollo?

Nosotros invertimos en I+D aproximadamente un 2% fijo del valor de nuestras ventas, teniendo en cuenta que no se desarrolle ningún modelo nuevo. En los casos concretos donde se modifican los productos existentes la inversión de I+D puede superar el 5% de las ventas.

■ Su Grupo, de momento, tiene dos marcas y están haciendo un desarrollo de productos paralelo en las dos. Esto también está llevando consigo que su capacidad de producción va a tener que aumentar. Teniendo en cuenta que ustedes fabrican má-



quinas de siembra convencionales, siembras combinadas, abonadoras de uno y dos platos, siembras neumáticas, equipos opcionales, ¿cuál es actualmente la producción máxima en el conjunto de máquinas?

Estaríamos alrededor de las 3 000 unidades anuales.

■ El mercado interno es muy importante para Solá y detenta un porcentaje bastante alto. Últimamente parece que ha habido una serie de cambios respecto a la demanda por temas de la climatología.

¿Cómo ha suplido Solá esas flexiones normales cíclicas que tiene el mercado a nivel interno este año?

Realmente, España es un país muy



“ Pensamos que pese a la situación climática adversa las ventas se van a mantener ”



grande, muy amplio y también muy diverso, lo cual quiere decir que hay zonas donde las cosechas han sido malas y lógicamente puede repercutir en las ventas que vamos a efectuar en estas zonas pero hay otras que ha sido al revés, que han sido cosechas buenas o mejores que otros años. De hecho, tampoco es que la cosecha afecte tanto a las ventas, otros factores que afectan a las ventas son el tema de la PAC, que está bastante estabilizado en estos momentos y el tema de la climatología en el momento de la siembra. Si el agricultor ve que en otoño llueve, aunque la cosecha haya sido mala, tiene ánimos para comprar.

En nuestro caso, estamos vendiendo en toda España, y aunque, en la zona de Castilla La Mancha, Andalucía y Extremadura, ha habido cosechas malas, en Castilla-León han sido buenas y en Aragón y Cataluña han sido regulares, por lo que pensamos que las ventas se van a mantener.

■ **Y el mercado de la exportación, ¿cómo lo tiene Solá?**

Actualmente, nuestras exportacio-

nes están entre el 10 y el 20 % en facturación; esta oscilación es debida a que es un mercado variable; hay países en que las ventas se comportan de forma regular y otros en los cuáles el mercado es más variable. En otros países estamos en una fase de introducción como puede ser Francia, Italia, Hispanoamérica o zona del Magreb.

■ **Su Grupo mantiene acuerdos con otras empresas fabricantes. ¿Con qué empresas y qué tipo de acuerdos?**

Los acuerdos que tenemos actualmente son con el grupo italiano Maschio-Gaspardo, para vender en España productos de estas dos marcas y ellos como contrapartida comercializan nuestros productos en Italia.

■ **El Grupo Solá también ha tenido en poco tiempo un desarrollo importante respecto a nuevas máquinas y marcas. ¿En el futuro a corto-medio plazo tienen en mente seguir con esta política o de momento están estabilizados?**

En lo que se refiere a nuevos modelos no estamos estabilizados sino que nuestro departamento de I+D no para de investigar y ya estamos desarrollando productos nuevos para los próximos años. En el caso de otras marcas nunca estamos cerrados pero en este momento no hay nada concreto.

■ **¿Pero siempre en el ámbito de siembra o en ámbitos distintos que no sean siembra?**

Nuestra política es que sean ámbitos de siembra o complementarios. La posibilidad de que se incorporen otras marcas es viable aunque hasta el momento no hay nada definido.

■ **¿Qué nuevos productos de la marca Solá vamos a ver próximamente en el mercado, al margen de estos últimos que hemos tenido ocasión de ver?**

Tenemos el proyecto a medio paso de ampliar de nuestra gama de abonadoras. También se está investigando sobre variaciones de algunos modelos que actualmente comercializamos.

■ **Después de haber visto las presentaciones de las dos marcas que ustedes comercializan con los distintos distribuidores, ¿Podrían definir cómo han sido acogidas?**



Hemos hecho las presentaciones de los nuevos modelos para su conocimiento técnico, es decir que hemos intentado que nuestros concesionarios conociesen bien como son las máquinas y como funcionan; al ser máquinas de nueva tecnología pensamos que es básico que deban conocer como realizar su puesta en marcha, sus características y su funcionamiento.

Hemos empleado un gran esfuerzo en estas presentaciones y pensamos que ha sido positivo.

■ **En España, ¿qué porcentaje de siembra convencional creen que dominan?**

Se habla que en el mercado español se consumen entre 3 000 y 3 500 anuales. Es una cifra que se lleva barajando muchos años y que a nosotros nos parece bastante aproximada. El grupo Solá domina aproximadamente el 60 % del mercado.

“ Para el grupo las dos marcas son igual de importantes indistintamente ”



SOLÁ VUELVE A SEMBRAR FUTURO

SIGÜENZA FUE EL ESCENARIO ELEGIDO POR EL GRUPO SOLÁ PARA PRESENTAR ANTE SU RED COMERCIAL LA SEMBRADORA NEUMÁTICA NEUMASEM. JAIME DUOCASTELLA HIZO UNA AMPLIA DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LA MÁQUINA CON OBJETO DE APORTAR LA MAYOR INFORMACIÓN A LOS PRESENTES. DURANTE LA JORNADA SE LLEVARON A CABO VARIAS ACTIVIDADES, ENTRE LAS QUE SE ENMARCARON UNA CONFERENCIA SOBRE LA APLICACIÓN DE LA TÉCNICA NEUMÁTICA EN LA SIEMBRA DE LA MANO DEL PROF. LUIS MÁRQUEZ, Y UN ESTUDIO COMPARATIVO DE LAS DIFERENTES MARCAS DE SEMBRADORAS NEUMÁTICAS.

Las nuevas sembradoras Neumasem 699 y 799 desarrollan un innovador sistema que transporta la semilla a través de aire con la máxima precisión. Solá ha adaptado en su convencional tren de siembra el sistema neumático de distribución de Accord. La Neumasem consta de dos modelos, uno en rejas denominado Neumasem 799 y otro en botas, la 699, que tan sólo se diferencian en el tren de brazos de siembra. El cambio es muy fácil, sacar unos brazos y poner otros, es decir, es totalmente intercambiable.

Solá ha acoplado una reja nueva, desarrollada hace un

par de años, que tiene la peculiaridad de ser recta y no curvada como las que suelen llevar las sembradoras convencionales. El resultado ha sido muy positivo ya que no levanta tanto la tierra



como la reja curvada.

La máquina cuenta con un preparador cultivador, flotante e independiente de la máquina. Detrás del cultivador hay un nivelador partido en tres tramos igual que el modelo Euro de So-

“ Los concesionarios apreciarón con satisfacción las características de las maquina ”



lá. Las ruedas llevan dos brazos bo-
rrahuellas.

Detrás del nivelador y del bo-
rrahuellas está el equipo de siembra
de tres líneas de brazos que disponen
de una distancia de 12,5 cm entre bra-
zos y de 30 cm entre líneas.

La Neumasem ofrece menos pro-
blemas de embozamiento en el tren de



EL PROF. MÁRQUEZ ANALIZÓ LA TÉCNICA DE SIEMBRA DE GRANOS FINOS

El prof. Márquez, durante su intervención, hizo un análisis global de la técnica de siembra de granos finos, estableciendo, en primer lugar, las diferencias que imponen en la maquinaria de siembra los diferentes cultivos.

A continuación pasó revista a las distintas alternativas para la dosificación 'continua' de granos y de semillas, poniendo de manifiesto las posibilidades de la dosificación neumática por corriente de aire para construir máquinas de gran anchura de trabajo, que, por otra parte, permitirán mayor simplicidad constructiva de todo el sistema de plegado.

Para finalizar, hizo una comparación entre los sistemas de surcado y enterrado de la semilla valorando las diferentes alternativas de bota y de reja en función de la naturaleza y el estado del suelo.

brazos que los que puede haber en
otros modelos.

Detrás del tren de siembra hay un
rastrillo parecido al de las sembrado-
ras tradicionales de doble fila de púas

que es regulable en presión, altura e
inclinación. Sobre este tren de siem-
bra se monta la tolva y el equipo neu-
mático de distribución.

El sistema de distribución neu-
mático consiste en una tolva contene-
dora de semillas. Debajo de esta tol-
va se encuentra un rodillo de alveo-
los. La semilla cae por gravedad al
rodillo y luego a una zona donde en-
cuentra una corriente de aire que la
produce una turbina accionada por la
toma de fuerza. Esta semilla sube
verticalmente hasta un distribuidor
situado en la parte superior que re-
parte uniformemente las semillas por
las salidas. La mezcla de éstas con el
aire hace que a partir de ese momen-
to se comporten como un solo ele-
mento.

El distribuidor que está formado
por un rodillo de alveolos, tiene dos
posiciones: una con el rotor totalmen-
te abierto para semillas grandes como
cereales y otra posición para sembrar
semillas finas y con poca cantidad. ♠

La Reunión de Trabajo no podía finalizar sin la 'foto de familia'. En un marco incomparable como Sigüenza, los directivos del Grupo Solá, junto a los representantes de la red, posaron en grupo y se desearon los mejores éxitos para la próxima campaña.

