

SIEMBRA Y ABONADO CON LAMUSA

Lamusa goza de una salud estupenda. Quedó demostrado en la Reunión de Trabajo celebrada en Sigüenza (Guadalajara) el pasado 1 de septiembre, que sirvió para dar a conocer las nuevas máquinas para la próxima campaña y, al mismo tiempo, celebrar el primer aniversario de esta marca dentro del grupo Solá.



Joan Cambray, como Director de Marketing y Ventas de Lamusa, se encargó de dar la bienvenida a los asistentes y les invitó a participar en una jornada cargada de interés por la novedad que supone la puesta en escena de la sembradora neumática A-5000/40 y de las abonadoras centrífugas L-1 y L-2, de uno y dos platos, respectivamente.

En la presentación de las nuevas abonadoras, Duocastella subrayó la importancia de un abonado uniforme, para lo cual es necesario fertilizar el terreno correctamente. Explicó las características de los distintos fertilizantes, detalló las características básicas de este tipo de máquinas y los métodos utilizados para efectuar los ensayos, con sus resultados.



Según explicó el director técnico, Jaime Duocastella, la idea de construir la sembradora neumática surge por una necesidad de mercado. El agricultor trabaja sobre superficies más grandes y necesita máquinas con más capacidad de trabajo, de mayor anchura, pero que no originen problemas en su transporte por la vía pública.



CONFIANZA

ÁNGEL BLASCO
(Algeinsa - Guadalajara)

“Lamusa funcionará bastante bien”



— “Lamusa tiene máquinas que funcionan bastante bien, pero habrá que hacer otras nuevas y con la gente de Solá funciona bastante bien.

— Las nuevas máquinas, de cara al futuro, van a ser interesantes para el transporte en carretera.

— Si se sigue trabajando con Lamusa como hasta ahora, funcionará bastante bien.

— A nivel de ventas con las nuevas máquinas, el primer año será de incertidumbre. Hay clientes de máquina grande, pero será de cara al futuro cuando lleguen las ventas de estas máquinas, ahora costará trabajo”.

JUAN CARLOS MARTÍNEZ
(Indumar Agro, S.A. Soria)

“Los productos están muy bien terminados”

— “Veo muy positiva la presencia de Lamusa en el Grupo Solá, con bastante innovaciones en abonadoras y siembra neumática. La marca está entrando muy bien en nuestra provincia,



aunque había otra marca, que es Solá, muy fuerte.

— Los productos están muy bien terminados y tienen futuro. Las medidas de la sembradora son idóneas, al menos para la provincia de Soria, que la media de potencia está ya en torno a los 160 CV.

— La evolución de Lamusa la veo muy positiva. Además, tiene el respaldo de un grupo bastante importante en tecnología, investigación y desarrollo de las máquinas.

— Nuestra meta es llegar a un 25% de penetración en el mercado de Soria”.

JOAQUÍN GORDÚN
(Oscagri - Huesca)

“Tenemos una confianza grandísima”



— “Tenemos una confianza grandísima en Solá, una empresa con experiencia y conocida por todos.

— Los dos productos presentados nos vienen muy bien, porque cuentan con posibilidades de venta en nuestra zona. Están teniendo bastante inquietud

en el agricultor, sobre todo la sembradora neumática, y la abonadora con gran capacidad y suspendida.

— Hubo incertidumbre con la compra de Lamusa por parte de Solá, y hubo quien pensó que Lamusa podría desaparecer. Estamos viendo que la inquietud de Solá es innovar en cuanto a productos y mantener una red diferente a la que tiene con Solá, incorporando día a día los productos que nos van a dar a nosotros más oportunidades.

— A niveles de venta, se puede conseguir entre un 10 y un 15% en sembradoras neumáticas; quizás en abonadoras sea más peliaguado, porque en nuestra zona existe una política muy diferente, que es la de los almacenistas de abono, que dejan las máquinas a los mismos agricultores para que distribuyan el abono que les venden”.

JUAN ORTEGA
(Hnos. Ortega - Cuenca)

“Lamusa está pendiente de clientes y distribuidores”



— “Nosotros hemos llevado toda la vida la coordinación de Lamusa y la trayectoria ha sido buena. Es una empresa que está muy pendiente de sus clientes y distribuidores y estamos muy contentos con el acuerdo.

— Los nuevos productos demuestran la evolución de la maquinaria agrícola. Es lo que está demandando el mercado. Se está pasando de un agricultor

PLENA EN EL GRUPO

pequeño a agricultores grandes y empresas de servicios, por lo que se necesitan máquinas con más perfección, de más rendimiento.

— La evolución de la marca es muy buena. Estamos viendo cada día más productos. Empezamos con sembradoras y ahora tenemos ya la sembradora neumática y las abonadoras.

— El mercado de las sembradoras neumáticas es un poco limitado, pero el que da primero, da dos veces y se pueden hacer grandes cosas. Es una labor a largo plazo”.

LUIS ALAID VIDAL
(Misduero, S.L. - Zamora)

“Esperamos cubrir un nuevo nicho de mercado”



— “Lamusa es una marca conocida, de mucho prestigio, que a nosotros nos han ofrecido independientemente del grupo Solá. Parece ser que las vías de distribución de esta marca son bastante diferentes a las de Solá.

— Los nuevos productos cubren un hueco que esta empresa tenía, con unas perspectivas muy interesantes.

— La evolución de la marca va a ser buena, si su tratamiento como tal va a ser el correcto, como se nos ha dicho. Introducirla dentro de nuestra provincia, aunque es conocida, nadie se ha dedicado hasta ahora a hacer una introducción seria.

— Esperamos cubrir un sector que nuestra empresa no cubría. Esta marca la hemos solicitado nosotros y creemos que la perspectiva dentro de nuestra empresa va a ser la correcta y esperamos dar un prestigio a nuestros clientes”.

SALVADOR TORNÉ
(Satogi - Lérida)

“El grupo Solá ha mimado a Lamusa”



— “Después de todos los rumores que ha habido, incluso en la competencia, sobre la cancelación de Lamusa tras la fusión, hemos visto que el Grupo Solá ha estado mimando esta marca y más bien ha desarrollado productos con una rapidez que no se esperaba de ellos.

— En sembradoras neumáticas estamos en un primer plano del mercado y podemos dar asistencia a todos nuestros clientes que necesiten una máquina de unas dimensiones que hasta ahora no podíamos ofrecerles. En abonadoras, ampliaremos nuestro producto de venta y, por lo que se nos ha explicado, son muy precisas.

— Lamusa no será ni una primera ni una segunda marca dentro del grupo, sino una marca que esté en competencia con el resto de las existentes en el mercado.

— Con las nuevas máquinas, espero poder dar asistencia y un nuevo pro-

ducto a nuestros clientes, así como satisfacer y ampliar nuestro mercado, que es lo más importante”.

TEODORO SANTAMARÍA
(Margareto, S.L. - Salamanca)

“La máquina tiene un comportamiento excepcional”

— “Lamusa merece una opinión muy buena, porque la máquina tiene un comportamiento excepcional. Las cualidades son bastante fuertes y lo más importante es el grupo de siembra que tiene, lo que da una seguridad muy grande.

— La sembradora de aire está bien concebida para tractores grandes. No tiene nada que ver con la sembradora convencional que hoy vendemos y puede tener un mercado bastante bueno para aquellos agricultores que van buscando una máquina de 4 metros fija, y aquí tienen extensiones de hasta 5 metros.

— La evolución de la marca me parece bastante buena, pues la gente de Solá tiene mucha experiencia con otra gran marca y los pasos que están siguiendo son buenos.



— En siembra, la perspectiva es bastante buena, como el año pasado. En abonado, la máquina es más novedosa y la gente tiene que poner un poco de su parte a la hora de adquirir una máquina”.

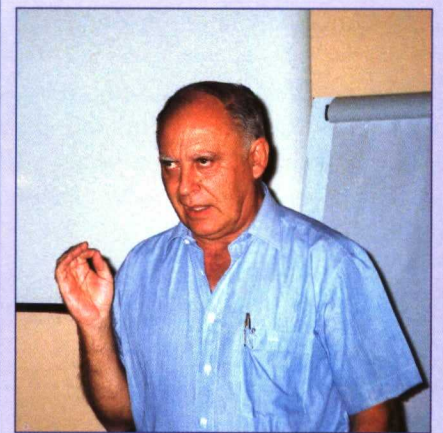
SEBRADORA NEUMÁTICA A-5000/40

Lamusa va a contar en principio con un modelo de sembradora de 5 m, con una capacidad de 1 200 L, 40 brazos de siembra con una separación de 12.5 cm y 30 cm de distancia entre hileras. Incluye de serie cuentahectáreas y nivel de semilla en la tolva, además de varios equipos opcionales, como un marcador eléctrico de camino de rodadura y un desembague hidráulico del sistema de distribución. El peso de la máquina es de 1 600 kg, por lo que necesita un tractor de potencia alta.



ABONADORAS CENTRÍFUGAS DE 1 Y 2 PLATOS

En abonadoras, los dos modelos presentados de dos platos (L-2) tienen una capacidad de 1 000 y 2 000 L, con una altura de carga de 92 y 115 cm, respectivamente. En los de un solo plato (L-1), la capacidad es de 500 y 900 L, con una altura de carga de 97 y 110 cm, respectivamente. Todas ellas disponen, entre otras características, de mando hidráulico de control y discos de acero inoxidable. El coeficiente de variación es inferior al 10% hasta 24 m (L-2) y hasta 18 m (L-1).



PROFESOR MÁRQUEZ: LA EVOLUCIÓN DE LA TECNOLOGÍA

El prof. Márquez dedicó un tiempo de 30 minutos a dar una visión global de la evolución de la tecnología para la siembra de granos finos, poniendo de manifiesto las ventajas que ofrece la dosificación basada en la corriente de aire, a baja presión, cuando las máquinas deben de alcanzar una gran anchura de trabajo.

El sistema permite diseñar máquinas fáciles de plegar, de manera que se respete la estricta normativa de circulación vial, manteniendo una simplicidad constructiva.

Por otra parte, analizó la importancia de la uniformidad de distribución del abono para conseguir su máximo aprovechamiento, junto con las posibilidades que ofrecen las abonadoras de doble plato para ajustar el esparcido a una distancia entre pasadas constante, previamente establecidas. ♠