

JORDI SOLÀ BONET

Director General de Maquinaria Agrícola Solà, S.L.

“El estado de ánimo del campo español es muy positivo”



¿Cuáles son las claves para que una empresa con la dilatada historia de Solà sea capaz, año tras año, de crecer en facturación?

Son tantas... Un factor clave es estar al día en innovaciones y ser capaces de ofrecer el tipo de maquinaria que el agricultor necesita. En definitiva, adelantarse a la moda o a las formas de trabajar el campo. También ha sido decisivo el tener una buena y amplia gama de maquinaria agrícola.

Su apuesta por el departamento de I+D es clara y rotunda.

En efecto. Tenemos un equipo de personas trabajando específicamente en esta área y la inversión que eso supone también es un factor determinante de cara a la competencia, porque nos permite situarnos a la cabeza en cuanto a innovaciones en todo tipo de técnicas de trabajo en siembra y abonado.

Y no sólo a nivel nacional, porque Solà también es una referencia en diferentes mercados internacionales.

Somos una empresa pequeña en relación con otras, pero en Europa somos una de las marcas punteras o de referencia, en Ale-

En Maquinaria Agrícola Solà ven el futuro con optimismo, ya que la campaña de verano ha sido positiva, algunos mercados internacionales, en especial los de Europa del Este, muestran una evolución favorable y la capacidad productiva de la empresa sigue al máximo, lo que le permite mantener un incesante crecimiento del volumen de facturación.

mania, Francia, Italia, etc., saben quién es Solà. Además, hemos recibido reconocimientos públicos, con premios como el obtenido por el sistema de siembra Prosem.

¿Hacia dónde dirigen preferentemente sus planes de expansión?

Observamos con mucho interés los mercados de Europa del Este. En alguno de estos países ya contamos con alianzas estratégicas, con compromisos con otras marcas, y un poco ayudando a las sinergias y ofreciendo una gama de productos más amplia a través de distintos fabri-

cantes. Entiendo que es muy interesante y necesario el hecho de que los fabricantes no sólo nos limitemos a nuestra forma de hacer, sino que es bueno aliarse y tener experiencias con otros fabricantes porque podemos ayudarnos mutuamente a expandirnos.

Estos países, ¿demandan el mismo tipo de producto que la 'vieja' Europa?

No, digamos que es la misma maquinaria pero con dimensiones mucho más grandes, y no tan sofisticada, es más básica. En Europa del Este tenían una industria del apero agrícola, pero era obsoleta, máquinas muy viejas, que no se había desarrollado por culpa de los gobiernos y la dinámica de esos países. Hoy están abriendo sus puertas y están demandando una cantidad de maquinaria importante, con unas características específicas. Son grandes explotaciones que manejan miles de hectáreas y requieren maquinaria muy grande. Quienes se adapten a ese tipo de especificaciones, pueden tener grandes oportunidades. No hay un nivel de exigencia muy alto en cuanto a tecnología, pero el cambio que han hecho sí que es muy grande, ya que pasar de una máquina mecánica a una neumática para ellos es un cambio enorme.

¿Tienen presencia en Sudamérica?

Hemos estado trabajando. Es un mercado complejo y atractivo porque se vende muchísimo, pero a la vez con unos fabricantes locales muy potentes y protegidos, especializados en la forma de trabajar esas tierras, y con una maquinaria que se adapta a la perfección. Luego tienen unos mercados como Brasil y Argentina que les abastecen sobradamente. Para estar presentes allí, nosotros tenemos que modificar algunos tipos de máquinas y las anchuras de trabajo.



LA INVERSIÓN QUE SUPONE EL DEPARTAMENTO DE I+D ES UN FACTOR DETERMINANTE DE CARA A LA COMPETENCIA, PORQUE NOS PERMITE SITUARNOS A LA CABEZA EN INNOVACIONES

Tratando de explorar otros horizontes, ¿creen que este proceso de expansión puede producirse también en el 'África negra'?

Como iniciativa humanitaria nos parece muy bien que se intente ayudar a estos países, pero como iniciativa a nivel industrial es casi un paso atrás. Nosotros precisamente estamos incentivando el desarrollo, el I+D, la producción de máquinas cada vez más sofisticadas, capaces de ofrecer más información justo en el momento que se realiza el trabajo.

Abastecer estos mercados africanos es, en principio, abastecer las necesidades mínimas, es un poco volver a la maquinaria de hace 30 años, porque tienen que empezar prácticamente desde 0. Yo no soy muy optimista en este aspecto porque son unos países con unos profundos problemas internos de autogobierno, y parece que África no termina de despertar. A veces todas estas ayudas que se han hecho desde los países occidentales, desde los países del 'primer mundo', en vez de ayudar parece que han provocado corrupción, y sólo han ayudado al enriquecimiento de una pequeña parte de la población, contraria a una mayoría que se sigue muriendo de hambre o de enfermedades.

Es positivo que se ayude a un país a crecer, a que se abastezca de alimentos, a ayudar a su prosperidad, pero con maquinaria con mucha tecnología tendrían que empezar de 0, además con toda la idiosincrasia de sus plagas, de su clima, muy diferente de lo que es Europa. Lo que aquí puede ser muy válido, allí no. Y, además, hay que crear infraestructuras para asegurar el abastecimiento de agua, para el mantenimiento de los tractores y de la maquinaria, porque ¿de qué nos sirve mandar 10 000 tractores si luego no hay personas que sepan arreglarlos?

¿No hay más posibilidades de desarrollo en el mercado nacional?

España es un mercado más estable. Las nuevas técnicas de





siembra pueden dar un incentivo a los fabricantes, sobre todo de sembradoras, con el crecimiento de la siembra directa, pero esto va a provocar un cambio en la maquinaria agrícola, en los agricultores y en la forma de trabajar las tierras, y la maquinaria que hasta hoy era válida, proba-

blemente en pocos años no lo será.

Son especialistas en fabricación de equipos para siembra o abonado. ¿Se plantean para un futuro a corto plazo ampliar la oferta?

No. En principio, lo nuestro es la especialización y la siembra y el abonado son campos amplísimos.

Siembra directa, mínimo laboreo, laboreo tradicional, ¿en qué medida les afecta ese debate o esas 'modas'?

Muchísimo, porque el hecho de que un agricultor pase de un sistema a otro de siembra, significa un cambio de su parque de maquinaria, y eso es un incentivo para nosotros, el poder ofrecer al mercado español y al mercado europeo otra gama de productos y crear otras necesidades para el agricultor.

En sembradoras convencionales han pasado de fabricar 2 000 a 800 unidades anuales. En cambio, los modelos para siembra directa, especialmente los neumáticos para granos finos, están en franca progresión. No debe ser nada fácil adaptar la produc-

ción a un mercado tan cambiante.

Es un cambio importante, porque hemos pasado de hacer series muy largas de unos modelos concretos a producir una gama más amplia de muchos más complementos, de 3, 4, 5, 6, 8 m para cubrir todas las necesidades, desde el agricultor con 100 hectáreas hasta las empresas de servicios que siembran 2 000 hectáreas, o incluso un productor en Rusia que supera las 5 000 hectáreas.

Después de una campaña como la de 2006, muy influenciada negativamente por la ausencia de precipitaciones, el balance de la cosecha de verano de este 2007 es mucho más positivo.

El estado de ánimo del campo español es muy positivo, poco tiene que ver con el año anterior. La pasada primavera fue muy húmeda y, en general, las cosechas de este verano en toda España han sido mucho mejores que las registradas el año pasado. Además, el precio de los cereales también ha sido mucho más adecuado.

¿Lo están notando, entonces, en las ventas de máquinas?

No es que haya un momento de euforia, porque se nota que el agricultor es cada vez más profesional y hace sus previsiones con más tiempo, anticipándose a lo que va a venir. Tampoco depende tanto de una cosecha, porque este año puede ser buena, pero la siguiente puede ser más mala o quizá mejor. Él es consciente de que está en el campo y que tiene que estar atento a lo que pueda venir, y que tiene que estar preparado para ser competitivo, para ganarse la vida y para ser buen profesional.

¿No está de acuerdo entonces con ese mensaje que envían algunos distribuidores

Lamusa, la continuidad

Cuando hablamos de Solà, siempre pensamos en la marca Solà, cuando estamos ante un grupo que incluye otra marca que es Lamusa. ¿Qué planes tienen para ella?

La continuidad. Cuando compramos Lamusa tenía una gama muy reducida de producto, hoy la estamos aumentando, estamos potenciando toda esa red de distribución con ganas.

¿Con gama completa? Siembra convencional, siembra directa, abonadoras...

Si, con productos que son diferentes pero dentro del mismo arraigo de siembra o de estilo de siembra, sea convencional o directa. Estilos diferentes para que cada uno pueda defender su producto, pero no hacer los mismos productos pintados de manera diferente.

de tractores que opinan que el Plan Renove ha podido frenar o condicionar el mercado?

El profesional que quiere cambiar un apero o el tractor, no se deja solamente influir por el Renove. Este Plan puede ser una ayuda o un incentivo, pero no creo que sea determinante a la hora de tomar una decisión para el perfil de profesional actual

También ha habido voces que piden la ampliación del Plan Renove, no solamente a la maquinaria autopropulsada, como se ha hecho este año, sino también mirando más al fabricante español.

Si, de una forma o de otra, desde la Administración se ofrece un incentivo para el cambio y modernización de maquinaria, es positivo y será un incentivo más para tomar la decisión de compra.

Independientemente de los mercados, la Agricultura parece vivir un profundo cambio estructural a escala mundial. ¿Qué visión tienen al respecto?

Los nuevos carburantes y las biotecnologías pueden dar un giro a la Agricultura en Europa. Hasta hoy era prácticamente una Agricultura de supervivencia, de autoconsumo, y hoy, ofreciendo esas perspectivas como sustitución a los carburantes, la verdad es que se le puede dar un valor añadido.

Tengo la esperanza de que los gobiernos reflexionen y tratarán de no depender de esos carburantes, o de esos países a los que están comprando, buscando



LAS NUEVAS TÉCNICAS DE SIEMBRA PUEDEN DAR UN INCENTIVO A LOS FABRICANTES, PERO VAN A PROVOCAR CAMBIOS EN UNOS AÑOS

una mayor autosuficiencia. Hace 10 años ya estábamos hablando de no depender tanto de esas energías, de tener otras alternativas que no se potenciaban, que estaban dormidas, quizá porque las grandes multinacionales o las grandes petroleras eran reacias a que se desarrollaran.

Entonces, ¿gran parte del futuro pasa, a su juicio, por las nuevas energías renovables?

Hoy parece ser que esa puerta se está abriendo. El ciudadano de a pie del mundo occidental está cada día más sensibilizado con el cambio climático, las energías limpias, y eso es importante, porque además de mejorar la calidad de vida nos puede dar más alternativas. Quizá sea una puerta lejana, pero es importante porque es el primer paso que se está dando y esa creación de nuevas plantas para la producción de biocombustibles, de biomasas, es un campo muy grande. Es una forma de no desertizar el campo, de rejuvenecerlo, porque veíamos a la agricultura solamente como un jardín donde había que mantener los campos, pero era más por un tema estético, 'ecológico', pero que a nadie le importaba demasiado; y yo creo que es importantísimo que el agricultor se sienta integrado en la sociedad y necesario a la vez, porque su aportación será muy importante a nivel global. Y es contradictorio que en la Europa actual se limite la producción, porque hay demasiado alimento, mientras que otra parte del mundo está bajo mínimos. ■

