

JORDI SOLÁ

Director General del Grupo Solá

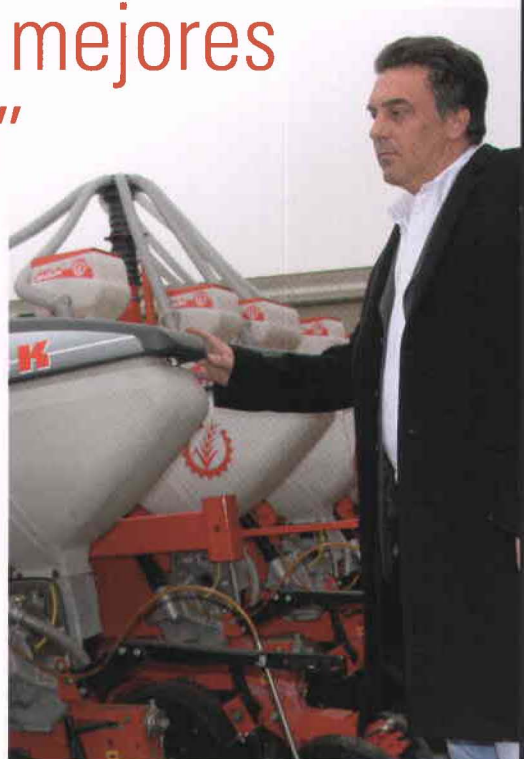
“Queremos ser los mejores en siembra”

Grupo Solá se ha propuesto ser líder en maquinaria para la siembra, tanto dentro como fuera de España. Para conseguirlo ha realizado fuertes inversiones en I+D y recursos humanos. Además, desde hace tres años, su presencia en los mercados de exportación ha crecido notablemente.

Tenemos la gama de maquinaria para la siembra más amplia posible. Queremos ser los mejores y la tarea no es fácil. El esfuerzo que realizamos para competir con las multinacionales es grande y salir fuera de España conlleva mucho trabajo”, destacó el

empresario Jordi Solá, en entrevista.

Los datos de la compañía indican que las cifras de exportación del Grupo han cambiado favorablemente en los últimos tres años. Sobre una base 100, antes exportaba entre un 10 y un 15%.



Ahora supera el 45%. Según Solá, al bajar el mercado nacional, el Grupo centró sus esfuerzos en la exportación. “Llevábamos muchos años preparándonos. Había llegado el momento. Los mercados europeos son exigentes y requieren un producto muy específico. Tuvimos que adaptar nuestra gama a sus características y eso implicó técnica y muchos cambios. Estamos dando una imagen más moderna a las máquinas y las preparamos para sus suelos y agricultores.”

En la actualidad, la exportación del Grupo se centra principalmente en Europa y en el norte de África. Uno de los países con más fuerza en su negocio es Francia. “Estamos entrando muy bien. Es un mercado muy grande y exigente”, comentó.



Asimismo, hizo referencia a la presencia en Alemania e Italia. "Exportar a países de otras lenguas comporta preparar manuales de instrucciones, folletos y mucha documentación en otros idiomas".

De igual modo, destacó el papel que está desarrollando el Grupo en los países del Este. Según el directivo, cuando Solá decidió introducirse allí, las grandes marcas ya tenían un buen posicionamiento, por lo que el esfuerzo tuvo que ser aún mayor. "Pero estamos haciendo un buen trabajo", subrayó.

En cuanto a su presencia en el norte de África, explicó que desde hace 20 años la empresa trabaja en Túnez y en Marruecos. También está en Argelia. "Hemos tenido la suerte de tener muy buena relación con una empresa muy bien posicionada y que está impulsando enorme-

mente la mecanización agrícola", comentó al respecto.

Sobre la posible entrada del Grupo en los países del MERCOSUR, Jordi Solá afirmó que los contactos que hizo hace años con empresas argentinas le permitieron conocer el

Plantilla cualificada

La plantilla del Grupo Solá ha aumentado en los últimos años hasta sumar más de 100 personas. Según Jordi Solá, los nuevos empleados son "realmente buenos, muy formados y de gran experiencia". El empresario explicó que la coyuntura actual ha dejado a muchos profesionales cualificados sin trabajo, lo que ha permitido un proceso de selección más exhaustivo.

Instalaciones

El crecimiento del Grupo también se puede ver en sus infraestructuras. En la actualidad cuenta con una central productiva de más de 10 000 metros cuadrados de superficie cubierta en Calaf (Barcelona). Además dispone de una planta de 1 000 metros cuadrados para el ensamblaje de las sembradoras monograno ubicado en el Polígono Industrial de Calaf. Jordi Solá recordó que cuando la central se quedó pequeña, tuvieron que buscar un lugar donde crecer porque allí era burocráticamente imposible. Sin embargo, la recalificación de la zona para su desarrollo industrial ha hecho posible el cambio. "Somos una empresa que no ensucia, no hace ruido y no molesta. La recalificación nos da la posibilidad de ampliar la central. Espero que podamos hacerlo pronto. Nos gustaría tener todo centralizado aquí", afirmó.

El Grupo realiza en sus instalaciones la soldadura, la pintura y el montaje final. "Actualmente estamos apostando por la subcontratación. Sobre una base 100, estamos fabricando aproximadamente un 30% de nuestro producto. Para el resto acudimos a la industria auxiliar", señaló.

PAC

Respecto a la política de la PAC que empezará a operar a partir de 2013, Jordi Solá opinó que si el precio del cereal se mantiene a 200-240 euros, no sería necesaria la PAC porque el agricultor podría mantener sus explotaciones sin ayuda de subsidios. "Creo que, o se incluye al consumidor en el sistema de distribución del agricultor, o deberían subir los precios de los alimentos. El problema es que en los países en vías de desarrollo esta política no sería viable".

mercado. "Es muy competitivo, muy específico y de grandes dimensiones. La cantidad de fabricantes que compiten allí es tremenda. Probamos un año y nos dimos cuenta de que necesitábamos una estrategia, aliarnos con algún socio para poder entrar porque, de no ser así, es complicado. Allí un fabricante

Mercados de exportación

Según Raffaele Bartolini, "en los países del Este el Grupo está sembrando. Desde hace tiempo trabajamos bien en Rumania, en Bulgaria y en Hungría. Buscamos la estabilidad tratando de conseguir que el concesionario confíe en la marca y en nuestro producto. Queremos apoyarle al máximo y que se sienta a gusto con nosotros".

Cuando Solá decide entrar en un país participa en sus feria e investiga cuáles son las necesidades de los agricultores. "Se trata de preparar nuestros productos y proponérselos a los clientes. Vamos lentamente porque ya hay fuertes competidores, pero nos proponemos subir cada año un escalón. En los países del Este hemos entrado con máquinas monograno. Tenemos como referente países como Francia e Italia, donde hemos hecho varias pruebas comparativas con muy buenos resultados", explicó.

Asimismo destacó las dificultades de entrar en países del Mercosur, con una maquinaria muy específica, y añadió "los mercados en los que estamos actualmente nos ocupan el 110% de nuestro tiempo".

es casi un consejero agrícola", analizó. "Lo que si estamos es colaborando con algunas empresas de esos países. En Argentina tenemos buena relación con los más importantes

fabricantes de sembradoras. Hacemos un intercambio de tecnología. Aportamos componentes de nuestras máquinas y aprovechamos su tecnología en siembra directa", añadió.

Estrategia

En cuanto al futuro, "tendremos que hacer un planteamiento estratégico profundo y serio", auguró. "La financiación es una

necesidad prioritaria. El desarrollo es para nosotros un capítulo vital, importantísimo. Estamos colaborando con Universidades, Parques Tecnológicos y con empresas especializadas en desarrollo de producto y diseño. Estamos invirtiendo mucho...", continuó el empresario.

En cuanto a posibles acuerdos con otras compañías, reconoció que hay muchas cartas encima de la mesa. "Tenemos buena relación con grandes empresas muy bien posicionadas. Debemos compartir sinergias para ser más eficientes y competitivos".



'Novedad Técnica'

Grupo Solá tiene previsto llevar varias novedades a FIMA. En concreto, Jordi Solá adelantó la presentación de una nueva máquina monograno eléctrica. La empresa ha visto reconocida como 'Novedad Técnica' el bastidor de paso variable para espaciado de 12 cuerpos de siembra entre 45 y 80 cm de la sembradora Prosem-K Omnia.