

45 años fabricando sembradoras y abonadoras con prestigio internacional

CRECIMIENTO SIN LÍMITE



Maquinaria Agrícola Solà es uno de los fabricantes nacionales con mayor prestigio a nivel internacional, con una amplia gama de equipos para siembra y abonado que le permite disfrutar de una posición de liderazgo en diferentes mercados, con un volumen de facturación que no ha dejado de crecer en su casi medio siglo de historia.

ÁNGEL PÉREZ

Calaf (Barcelona)

La empresa, fundada en Calaf (Barcelona), en 1962, por Andreu Solà Suárez, muestra una línea de incesante evolución mantenida actualmente por la segunda generación familiar después de que Jordi Solà Bonet asumiera la Dirección, tras el fallecimiento de su padre, en 1996.

Una evolución que no sólo ha permitido a la empresa rozar los 9 millones de euros de ventas, sino también estar en condiciones de ofrecer un producto adaptado a las necesidades del siglo XXI, desde modelos con especificaciones técnicas bá-



sicas, hasta equipos dotados de los últimos avances tecnológicos al servicio del agricultor.

Para conseguirlo no escatima esfuerzos ni recursos. Cada año, más del 5% de la facturación se invierte en el Departamento de I+D, donde un equipo de diez personas se afana en tener preparadas las respuestas apropiadas de cara al futuro, que permitan a la empresa afianzarse a la vanguardia del mercado.

Los desarrollos alcanzados pasan, a continuación, al equipo encargado de llevar a cabo los prototipos, cuyo funcionamiento es analizado minuciosamente por un grupo de siete personas que

Plástico de producción propia

Hace unos años, el proveedor encargado de suministrar las diferentes piezas de plástico utilizadas en el proceso de fabricación de las sembradoras y abonadoras decidió poner fin a su negocio. A Maquinaria Agrícola Solà le surgió un problema, porque precisamente la calidad del material utilizado en ese tipo de elementos (distribuidores, casquillos, etc.) ha sido una de las claves del éxito de sus máquinas. Un análisis de la situación llevó a los responsables de Maquinaria Agrícola Solà a adquirir esa empresa con el fin de seguir manteniendo el nivel de calidad ofrecido hasta ese momento. En la actualidad, una de las naves de todo el recinto de Solà en Calaf se destina a este cometido y dos trabajadores se ocupan de producir y almacenar las más de 500 referencias utilizadas.



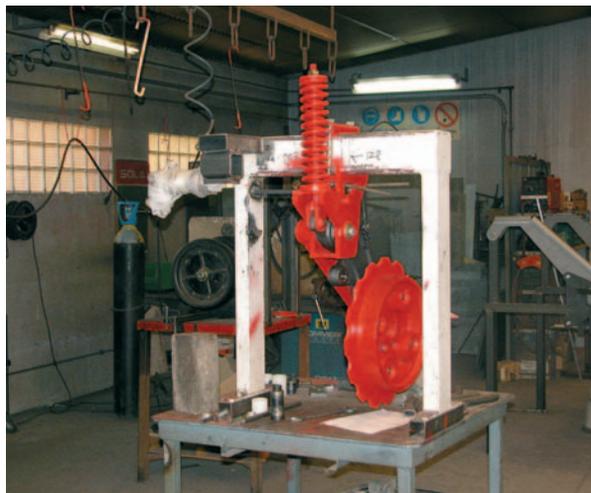
se encarga de dar el visto bueno antes de su traslado a la cadena de producción.

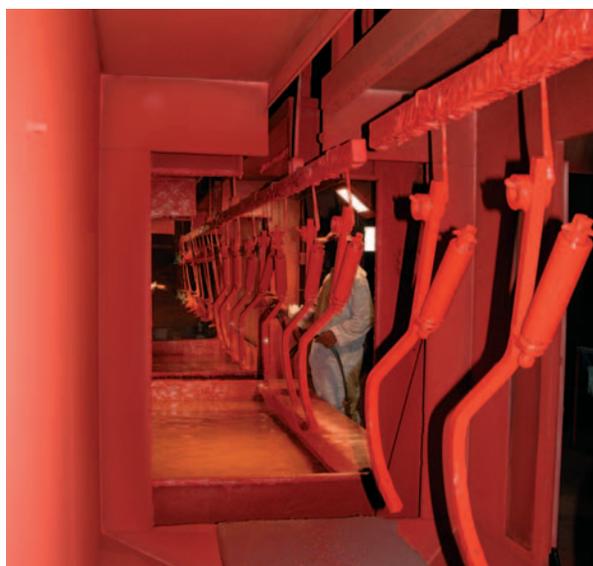
En Solà consideran que parte de su éxito y el prestigio acumulado durante estos años se debe, principalmente, a la decidida apuesta por estos dos departamentos.

■ Pintura y Montaje

Maquinaria Agrícola Solà cuenta con una plantilla formada por un centenar de personas. Según las necesidades coyunturales, se pueden producir variaciones de puestos, pero los trabajadores disfrutan de estabilidad en la empresa, algo que consideran decisivo para poder ofrecer la máxima calidad en sus productos, lo cual constituye una de sus premisas fundamentales.

Para conseguirlo se establecen una serie de controles, el primero situado justo a la llegada de las piezas remitidas por la industria auxiliar que abastece a Solà. El elevado ritmo de fabricación permite a la empresa mantener un bajo nivel de piezas almacenadas. De hecho, en ocasiones las previsiones efectuadas no han sido suficientes por





el crecimiento de la demanda y los proveedores han tenido que responder con prestancia a la demanda adicional del fabricante.

Si en piezas para fabricación el stock en la empresa es mínimo, todo lo contrario sucede con los recambios y componentes. Solà dedica un importante espacio de sus instalaciones al almacenaje de piezas para "todos" los modelos que ha fabricado desde su nacimiento, hace 45 años. Este es uno de los motivos por los que el parque de máquinas Solà alcanza las 50 000 unidades, algunas de ellas con muchos años de 'vida'. El capítulo de recambios supone el 5% de la facturación total de la empresa.

La cadena de producción de la empresa, que se divide en boxes de trabajo, se centra en la pintura y montaje. Para el primer proceso dispone de un túnel, que funciona ininterrumpidamente las 24 horas, en el que dos trabajadores se ocupan de la pintura en polvo sobre piezas que requieren la máxima protección para las condiciones de trabajo que realizan, y de la pintura electrostática, un sistema en el que se emplea el fosfatado de las piezas para una mayor protección frente a la oxidación.

El montaje de las máquinas se efectúa en equipos de dos personas, que se ocupan íntegramente



Presencia en el exterior

Solà es una marca de prestigio no sólo en España, sino también en la escena internacional. Son muchos, y muy diferentes, los mercados en los que está presente la marca desde hace años. En 2006, aproximadamente una cuarta parte de la facturación llegó vía exportación.

Con una presencia afianzada en países como Italia, Francia, Marruecos, Argelia o Túnez, el principal

objetivo a corto y medio plazo es la expansión en los mercados del Este de Europa. Su facilidad para ajustar la producción al tipo de demanda y el hecho de ser el único fabricante capaz de ofrecer sembradoras convencionales de 6 a 8 m de anchura sitúan a Solà en una buena posición para 'atacar' esos mercados donde la sofisticación no prevalece tanto como en la Europa occidental.

El primer paso ya está dado en Rumania, donde pertenece a la red AgriAlianta, que cuenta con doce puntos de venta en todo el país y se ocupa de la distribución de al menos una veintena de marcas de



maquinaria agrícola, entre ellas Solà. El objetivo es hacer llegar al agricultor los productos con las máximas garantías de precios, asistencia técnica y rapidez de entrega.



Uno de los últimos avances tecnológicos de Solà es el sistema Prosem, que en las imágenes muestra Joan Cambray.

de cada unidad. La capacidad total de producción diaria va desde las 5-6 sembradoras neumáticas, hasta las 30 sembradoras convencionales.

Según los datos de la empresa, Solà domina el 60% del mercado español de sembradoras convencionales y neumáticas, con una producción anual de 800 y 300 unidades, respectivamente. En siembra directa llega al 50% del mercado y produce 300 unidades. En abonadoras se sitúa en el 35% del mercado, aunque las estimaciones para la producción son más difíciles de establecer al tratarse de un mercado con muchos altibajos.■