TALLERES GARCÍA-GRAÑÓN, S.L., 17 AÑOS DE CRECIMIENTO INCESANTE

"Merece la pena invertir en el negocio agrícola"

Talleres García-Grañón, S.L. es uno de los distribuidores de maquinaria agrícola más importantes de su zona de influencia. Ubicado en Sariñena (Huesca), se ocupa de la comercialización de un importante número de marcas relacionadas con el sector agrícola, que le permiten ofrecen una gama de producto completa, desde el tractor hasta cualquier tipo de equipo que demanden sus clientes.





El proyecto arranca en mayo de 1987, cuando José García Royo y su yerno Basilio Grañón ponen en marcha un pequeño taller de apenas 500 m², con tan sólo dos operarios. Una de las primeras decisiones que tomaron fue asumir la comercialización de una marca de tractores que les permitiera cubrir todas las exigencias del agro de Sariñena y su zona de influencia. Se decantaron por Massey Ferguson, lo que dio paso a una serie de contactos con empresas especializadas en el recambio, accesorios, etc. para ofrecer un servicio completo.

A pesar de que aquellos primeros tiempos no fueron nada sencillos para el desarrollo de la empresa, con un mercado envuelto en vientos de crisis, la empresa fue avanzando. La segun-





Basilio Grañón.

da década de los '90 mantiene una tendencia creciente hasta la situación actual, en la que ya es una veintena de personas la que forma el equipo en Sariñena, y en total 40 personas dentro de la red. Las instalaciones han crecido hasta los 2 400 m² cubiertos, a los que se añaden más de 3 hectáreas de exposición al aire libre. Ahora, tras la jubilación del fundador, los gerentes son sus yernos: el citado Basilio Grañón López y José Luis Castejón Puey.

La facturación también demuestra la evolución de la empresa, ya que en los últimos cinco años se ha duplicado, al pasar de 2.5 a más de 6 millones de euros. Aunque una parte de este incremento se debe al mayor volumen de ventas de maquinaria, el negocio que ha provocado este desarrollo es, como reconocen los propios responsables de la empresa, el servicio postventa. Casi dos décadas después de su puesta en marcha, los responsables de este concesionario de Sariñena lo tienen claro: *"Creemos que merece la pena invertir en este negocio, a pesar de las predicciones que desde fuera hacen algunos"*.



José Luis Castejón.



José García, un empresario que supo proyectar y desarrollar una concesión en constante crecimiento.

> ***"Alquitrac es más que una experiencia, está demostrando su rentabilidad, proyección de futuro y sobre todo el inicio de una importante línea de desarrollo empresarial"***



NUEVA VÍA DE NEGOCIO

Con el fin de establecer nuevas perspectivas de negocio, al mismo tiempo que se aprovechan una serie de activos que permanecen durante un tiempo en las instalaciones, se creó la empresa de alquiler 'Alquitrac'. *"Nació hace varios años con aperos y trituradoras, ahora la hemos extendido a otros productos, incluidos tractores, con el fin de llegar a un tipo de agricultor que quizá no puede comprar un tractor de 200 CV. Además, se pueden llevar el tractor usado alquilado y si*



Esta jornada fué un día de encuentro entre amigos, más que clientes.

luego les gusta podemos llegar a un acuerdo para la adquisición", explica Basilio Grañón.

Los resultados están siendo óptimos. Fue una iniciativa pionera, por lo que al principio necesitaron el asesoramiento de expertos fiscales, pero ahora está todo resuelto.

Respecto al método para contabilizar las horas de trabajo de un tractor o de una máquina agrícola, José Luis Castejón explica que, *"en los aperos se hace por día de trabajo y así se valora y se fija un precio. En cuanto a tractores, cuando se alquila un modelo usado no se pierde unidad de negocio. De esta manera, se utiliza el mismo el tractor dependiendo sus necesidades y asumimos la garantía, excepto por el mal uso del aparato, y damos un servicio instantáneo y eficaz"*.

HOMENAJE

Si alguien en Talleres García-Grañón conoce a la perfección el mercado de la zona geográfica en la que se desnvuelve el negocio de la concesión, es José García Royo, fundador de la empresa, ahora ya jubilado. *"En esta zona, muchos agricultores están cediendo tierras y las horas de trabajo son menores, pero con dos cosechas al año, necesitan maquinaria de mayor precisión y con más potencia. Uno de los problemas es lo que entregan a cambio con la compra de tractor nuevo, es un problema porque no tienen venta. Pero la propia dinámica de la agricultura nos llevó a hacer esta inversión y crecer, ya que estábamos ahogados de espacio y el sector lo requería. Creemos que el tema del alquiler será un éxito total, pero siempre con maquinas de AGCO"*.

La Jornada de Puertas Abiertas celebrada a primeros de abril fue, al mismo tiempo que un día de encuentro con los profesionales del campo oscense, un homenaje con todo agradecimiento, hoy sus consejos son lo más válido dada su amplia experiencia.■

RELACIÓN ESPECIAL CON AGCO

Aunque son muchas las marcas del sector de la maquinaria agrícola que distribuyen, los responsables de Talleres García-Grañón reconocen que con AGCO la relación siempre es especial, ya que desde un primer momento trabajan codo con codo. *"En realidad, no sé si hemos sido nosotros los que apostamos o fueron ellos por nosotros. Es una simbiosis, una relación en la que a veces no se piensa sólo en el negocio, entras en una dinámica de clientes, conocidos, de servicio, de trabajo y realmente es algo mutuo, y nosotros hemos crecido principalmente gracias al Grupo AGCO. Llevamos trabajando con Massey Ferguson muchísimos años, luego llegó Fendt, que se adapta muy bien a esta agricultura de la provincia de Huesca, y nuestro crecimiento se debe a ambas marcas"*, afirma Basilio Grañón.





El hecho formar parte de un grupo del potencial de AGCO también ha llevado a esta empresa oscense a volcarse decididasmente en el negocio. *"Nos sentimos dirigidos y apoyados por ellos. Dirigidos, en relación a las metas u objetivos que nos marcan, como cuotas de mercado, líneas a seguir, etc., con un contacto muy vivo con Iñaqui Olozaga y con Ricard Escayola. Además, nos ofrecen la posibilidad de una formación técnica con un Master otorgado por ellos, información de recambios, y sobre todo el empuje que la propia agricultura nos demanda: máquinas, taller, servicio, y todos ellos tienen a su alcance lo que les están pidiendo"*.

Hace unos años, cuando la prestigiosa marca de tractores Fendt pasó a formar parte del Grupo AGCO, se formaron dos líneas de negocio que podrían haber entrado en confrontación de no haberse sentado bien las bases en la propia empresa. *"En su momento, entrañó un riesgo, porque Fendt llegó con su máxima calidad y su precio, y ha tenido una gran aceptación, pero con Massey Ferguson la gente sabe que se trata de un tractor de altísima calidad y también goza de una cuota de mercado creciente"*.