

ÁNGEL PÉREZ

UN AÑO DESPUÉS, EL EMPRESARIO EMILIO NAVARRO RENUEVA SU PARQUE DE TRACTORES Y CARGADORAS TELESCÓPICAS

NEW HOLLAND Y GEA SIGUEN DE LA MANO

Emilio Navarro Martínez fue, en mayo de 2003, el primer empresario que se acogió al acuerdo firmado por el Grupo de Empresas Agrarias (GEA) y CNH Maquinaria Spain-División New Holland. Ahora, un año después, se muestra muy satisfecho con esta novedosa fórmula que le ha permitido renovar su parque de tractores y cargadoras telescópicas.

Transcurrido un año, es hora de hacer balance. Y Emilio Navarro Martínez tiene muy claro que el acuerdo que, como socio del Grupo de Empresas Agrarias, tiene firmado con CNH Maquinaria Spain-División New Holland es positivo para su negocio. Por tal motivo, a mediados del pasado mes de mayo rubricó la renovación del parque de tractores y cargadoras telescópicas que trabajan en sus explotaciones. El acto tuvo lugar en la finca 'El Hinojar', situada en la localidad cordobesa de Montoro, donde acudieron, junto al empresario, representantes de todas las partes que protagonizan el acuerdo, que son el fabricante (CNH Maquinaria Spain-División New Holland), el concesionario (Compañía Maquinaria 93), el Grupo de Empresas Agrarias (GEA) y la entidad financiera (Banesto).



Victoria Huerga y Emilio Navarrro firmaron el acuerdo.

El acuerdo es, a grandes rasgos, una operación de *renting* que incluye, además de los gastos de mantenimiento, seguros, etc., la renovación anual del parque de maquinaria. La operación realizada en 2003 incluyó nueve máquinas (siete tractores y dos carga-



Dos de los tractores montan neumáticos Michelin de alta flotación.

doras telescópicas), que han trabajado en unas 1 500 ha, 900 de secano y el resto repartidas en regadíos, frutales y olivar de riego. Una media aproximada efectuada por el empresario arroja un coste de 58/ha de coste anual de *renting*, lo que es *"perfectamente asumible"*, según sus palabras. No obstante, este año espera reducir hasta los 40/ha, con un coste horario aproximado de 8 euros.

Una vez analizados también los rendimientos individuales de cada una de las máquinas, el empresario ha llegado a la conclusión de que tan sólo es necesaria la renovación de ocho máquinas, reduciéndose uno de los tractores 'orugas'. Para no perder capacidad productiva, una de las cargadoras telescópicas dispone de enganche de tres puntos y toma de fuerza, para que pueda realizar funciones de tractor en caso de ser necesario.

Su *"obsesión"* por trabajar con bajos costes lleva a Emilio Navarro a aplicar los conceptos de lo que se conoce como 'agricultura de conservación', que abarca siembra directa, no laboreo en cítricos y olivar con cubierta vegetal semi-permanente, laboreo mínimo en remolacha u otros cultivos de primavera. Por este motivo, resulta fundamental una correcta *"compactación"*, tanto por un mayor cuidado del terreno como por la falta de tracción de los tractores de ruedas en zonas muy húmedas. Para solucionar este problema, dos de los nuevos modelos (TM 140 y TS 100A) montan en origen neumáticos Michelin de alta flotación, también adquiridos mediante la fórmula de *renting*.

EMILIO NAVARRO

Propietario de la 'Finca New Holland'

"Busco la rentabilidad"

El propietario de 'El Hinojar' contó su experiencia con otra de sus fincas que forma parte de este proyecto desde el pasado año. *"Empezamos un poco asustados, porque el coste del renting era, a priori, bastante elevado"*. En este tiempo, Emilio Navarro ha hecho muchos cálculos y estima que *"un renting anual nos cuesta entre un 15 y un 20% del valor real del tractor"*, si bien habría que añadir los diferentes gastos (mantenimiento, seguro, matriculación, etc.) incluidos en el precio.

La confianza de Emilio Navarro en esta fórmula queda patente en una frase: *"A quienes dicen que esta fórmula es muy cara, les digo: para mí, lo caro es barato y yo busco siempre la rentabilidad, que es lo que todo empresario debe buscar"*. Y tiene muy claro que su explotación ha tenido una buena producción este año. *"No solamente por el clima, sino también por el buen hacer de los tractores y de quienes los manejan"*, indicó.

"La felicidad del empresario es la de sus trabajadores, pero también viceversa. Este año, no sólo hemos batido records en todo tipo de labores (siembra, tratamientos, etc.), sino que además nuestros tractoristas han estado encantados con tener máquinas nuevas a su disposición y con saber que el siguiente año la máquina va a ser igual o mejor".

Aunque la alternancia de cultivos siempre es un factor a tener en cuenta, este empresario cordobés quiere tener totalmente definido en unos años el perfil del parque de maquinaria más apropiado para su explotación, *"para poder ajustar el renting mucho más"*.



Una cargadora telescópica incorpora enganche de tres puntos y toma de fuerza.



De izquierda a derecha, Vicente Sánchez-Valdepeñas, Rafael Blanco, Victoria Huerga, Emilio Navarro, Alessandro Maritano (Director de Marketing de CNH para la Península Ibérica) y Jaime Viñallonga, Director Comercial de CNH-División New Holland.

VICTORIA HUERGA

Directora General de CNH Maquinaria Spain-División New Holland

"Es una gran alternativa para los empresarios agrícolas"

La principal responsable de New Holland en España no podía faltar a una cita de estas características. Victoria Huerga acudió a Montoro para expresar su agradecimiento al Grupo de Empresas Agrarias, y en particular a Emilio Navarro, por ratificar su confianza en la marca. *"Es un empresario que apuesta por una flexibilidad importante y mediante este convenio puede renovar anualmente su flota de tractores con la posibilidad de diversificar modelos"*.

Victoria Huerga considera que esta fórmula supone *"una gran alternativa para los empresarios agrícolas porque permite tener los tractores siempre en garantía, con seguro a todo riesgo y el mantenimiento incluido"*.

VICENTE SÁNCHEZ-VALDEPEÑAS

Presidente del Grupo de Empresas Agrarias (GEA)

"No es una operación económica, sino de base"

El GEA –que ha modificado levemente su denominación para ser ahora el Grupo de Empresas Agrarias– sigue estando plenamente convencido de las grandes posibilidades que ofrece este convenio. Así lo confirmó su presidente, Vicente Sánchez-Valdepeñas, que no lo considera solamente una operación económica, *"sino de base"*. *"La continuidad no es tan sencilla. Renovar el acuerdo supone que se ha alcanzado un grado de madurez y estabilidad por ambas partes, lo cual esperemos que favorezca más actividades con CNH, que se ha 'mojado' con los agricultores del GEA"*.

El presidente del GEA, que dejó abierta la posibilidad de realizar en el futuro otras iniciativas junto a New Holland, observa un *"movimiento de inquietud"* en el sector con la nueva PAC y estima que el vendedor debe mostrarse más preocupado que el agricultor.

RAFAEL BLANCO

Gerente de Compañía Maquinaria 93

"Deberían venir más profesionales a conocer este sistema"

El gerente del concesionario encargado de la asistencia técnica de los equipos que forman parte de la operación también se mostró muy satisfecho con los resultados obtenidos durante el primer año, aunque puso un *"pero"*: *"Deberían venir más profesionales a estas fincas para comprobar lo bien que funciona este sistema"*.

Rafael Blanco destacó que desde Compañía Maquinaria 93 han estado *"muy pendientes"* del comportamiento de las máquinas y felicitó públicamente a Emilio Navarro por ser un empresario moderno y por depositar su confianza en la marca. *"Córdoba es una zona líder en agricultura y New Holland, que es una marca líder, también lo es en iniciativas así"*, indicó.

EN MEMORIA DE JUAN LODARES

El acto se convirtió también en un pequeño pero sentido homenaje a la memoria de Juan Ángel Lodares, uno de los principales impulsores del proyecto. Desde Victoria Huerga, hasta Emilio Navarro y Rafael Blanco, dedicaron unas palabras de recuerdo al directivo de CNH que falleció hace unos meses víctima de una enfermedad.