

Riccardo Angelini Director General de New Holland Agriculture en España

“Seguimos apostando por la profesionalización del sector agrícola”

Integrada en el grupo Fiat y como marca dentro de CNH Industrial, se dedica a la producción, comercialización y mantenimiento técnico de maquinaria agrícola. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con Riccardo Angelini, Director General de la marca en nuestro país.

¿Cuál es la actividad de la compañía?

New Holland pertenece a la división agrícola del grupo CNH Industrial, que a su vez es la división de bienes de equipo del grupo Fiat, y es una de las principales marcas del sector a nivel mundial. Nos dedicamos a la fabricación, comercialización y la prestación de servicio técnico de todo tipo de maquinaria agrícola.

¿Una empresa global?

Sin duda. Me atrevería a decir que tenemos una visión más global incluso que el propio grupo al que pertenecemos, puesto que la presencia internacional es parte integrante de nuestro ADN. Somos una marca muy fuerte no sólo en Europa, sino también en Norte América, Latinoamérica y Asia. Esa visión global se consolidó notablemente a partir de 1993, cuando incorporamos a nuestra estructura otras marcas y, más concretamente, cuando adquirimos la división agrícola de Ford. Hoy en día, CNHI cotiza en la bolsa de Nueva York, y cerró el año 2013 con una facturación global de 25.800 millones de Euros, 62% provenientes de las ventas de maquinaria agrícola, y unos beneficios operativos de 1.985 millones de Euros, 90% de los cuales generados por la división agrícola.

¿Qué tipo de productos componen la oferta de New Holland?

Estoy convencido de que tenemos la mayor oferta de maquinaria agrícola del mundo, tanto en tractores y telescópicas como en maquinaria de recolección, donde somos el líder indiscutible a nivel global gracias a una amplia variedad de cosechadoras, empacadoras, vendimiadoras y picadoras de forraje, por poner algunos ejemplos.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de New Holland?

Hay varios aspectos que nos definen. El primero de ellos es la innovación que incorporamos a nuestra maquinaria y que tiene su máximo exponente en la ecosostenibilidad. Para ello, aprovechamos la potencia de nuestro grupo en la fabricación de motores a la hora de incorporar a nuestros productos motorizaciones Tier 4, que reducen sustancialmente las emisiones a la atmósfera. Otros aspectos que nos caracterizan son el enorme entusiasmo por todo lo que es agricultura: esto determina nuestra forma de ser. Además ponemos pasión y orgullo en todo lo que hacemos, desde el producto más completo hasta el servicio más simple. Y por supuesto, un porcentaje muy alto de nuestro éxito sería im-



posible sin la fuerza de nuestra red de distribución, que es la que trata directamente con el agricultor. Todo esto nos permite ser una empresa excelente en resultados, forma de trabajar y compromiso.

¿Su red de concesionarios?

Exactamente. En España disponemos de 70 concesionarios que trabajan con nuestra marca en exclusiva y que en los últimos cinco años han experimentado un fuerte auge, puesto que la compañía ha apostado por la formación de los profesionales que trabajan en ellos y por ofrecer una serie de servicios de valor añadido que se materializan en una mayor exigencia en los procesos de posventa.

Por ejemplo...

Somos conscientes de que una máquina parada a causa de una avería supone un grave perjuicio para el agricultor, por ello tenemos un servicio de atención 24 horas 7 días de la semana, un seguro de circulación exclusivo New Holland que incluye un servicio de asistencia en campo y un almacén centralizado de recambios en Coslada (Madrid) en el que disponemos de miles de referencias en stock para poder suministrar directamente desde la península a los concesionarios más del 85% de las piezas que necesiten para cualquier reparación. También en Coslada disponemos de un centro de formación específicamente dirigido a los concesionarios donde actualizamos permanentemente los conocimientos de sus profesionales para que estén siempre al día.

Además, esa formación se extiende también a los clientes en nuestro centro de Segovia, una casa rural rodeada de 4 hectáreas de terreno donde realizamos demostraciones y en la que los agricultores pueden comprobar las prestaciones de nuestros productos. Además, el centro nos sirve para realizar tareas de divulgación dirigidas no sólo a promocionar nuestra marca, sino también a lograr que las escuelas de capacitación, escuelas de agronomía y las instituciones conozcan cómo se puede mejorar la productividad del campo.



negocio no puede depender de forma indefinida de las subvenciones que recibe la agricultura española de la Unión Europea como consecuencia de la Política Agraria Comunitaria.

Un cambio duro...

Sí, pero imprescindible. La rentabilidad del campo pasa necesariamente por la profesionalización y por la ruptura con los estereotipos que la gente tiene del campo. Por eso le decía que el agricultor tradicional debe convertirse en empresario agrícola para sacar el máximo partido a sus tierras. Antes mencioné las viñas o el olivar, pero lo mismo se puede aplicar a la huerta de Murcia, a los campos de cítricos de Levante o de tomates de Badajoz. Son sectores en los que merece la pena invertir.

Pero, ¿cómo resolver el problema de la financiación?

Ahí es donde las empresas como New Holland podemos ayudar a los agricultores no sólo proporcionándole la mejor maquinaria del mercado, sino también medios para acceder a ella. Por esa razón decidimos crear al final del año pasado una financiera de marca que permite a nuestros clientes no depender de los bancos a la hora de invertir en la renovación o la adquisición de maquinaria.

¿Cuáles son los retos de futuro de New Holland en España?

Creemos en el crecimiento del sector de la agricultura en la medida en que sea capaz de realizar esa transición hacia las empresas agrícolas, ese cambio cultural del que le hablaba anteriormente. New Holland tiene en mente ser protagonista absoluto en esa modernización con maquinaria de altas prestaciones, con servicios de altísima calidad y compromiso total para garantizar rentabilidad del negocio a los empresarios agrícolas. Este visión del negocio pasa también por el altísimo compromiso y profesionalidad de nuestra red de distribución. Este proyecto a largo plazo necesita también un trabajo importante de colaboración con las administraciones públicas, con el Ministerio de la Agricultura y con entidades como ANSEMAT (Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes), con las que nuestra empresa mantiene una estrecha relación para un desarrollo sano, ecosostenible y moderno del negocio agrícola.

Como profesionales del sector consideramos importante divulgar la realidad de la agricultura de hoy: moderna y eficiente, un verdadero negocio con un presente muy bueno y un gran potencial de crecimiento.

¿En qué situación se encuentra el mercado de la maquinaria agrícola?

Se trata de un sector en crecimiento que en los últimos años está logrando captar la atención de una cantidad importante inversores en todo el mundo, algo que cabe atribuir al crecimiento de la agricultura en Europa, en Norteamérica y en Latinoamérica.

¿Y en España?

En España ese incremento no se da de igual manera. Podemos decir que se trata de un mercado que ha notado una ligera flexión en los últimos tiempos y que desde el final del 2013 ha dado señales de fuerte recuperación. Nuestro sector no está caracterizado por picos extremos de crecimiento ni de recesión, ni tampoco margen para la especulación.

¿Cuál es el posicionamiento de New Holland en nuestro país?

Un posicionamiento de liderazgo indiscutible en el segmento de máquinas de recolección, mientras que somos la segunda marca en el de tractores, incrementando nuestra cuota de mercado año tras año. Actualmente estamos a un paso del liderazgo también en tractores. En España en el 2013, la marca New Holland facturó alrededor de 200 millones de dólares. Como ve, si comparamos esas cifras con las del grupo somos una parte relativamente pequeña. Sin embargo España es un referente a nivel mundial para todo lo que es producción agrícola en determinado sectores del negocio.

Me decía antes que el mercado agrícola español es estable. ¿por qué?

Porque aún no se ha producido del todo una importante transición cultural en el sector. Una transición que debe convertir al agricultor tradicional en empresario agrícola, y eso pasa por un cambio en el concepto que oriente la producción del campo hacia los cultivos intensivos. El potencial español en este sector es enorme, por ejemplo en campos como la viticultura o el olivar, donde contamos con la mayor extensión de cultivo del mundo. El crecimiento vendrá cuando se opte por sustituir los sistemas de recolección de baja productividad por maquinaria mucho más eficiente y rápida, que mejorará la productividad y la eficiencia de esos terrenos. Esa vía es la única posible, puesto que nuestro



New Holland con



NEW HOLLAND AG
CNH INDUSTRIAL MAQUINARIA SPAIN S.A.
 Avda. José Gárate, 11 – 28823 Coslada (Madrid)
 Tel. 91 660 38 00
 www.newholland.es