



Agrícola Navarro de Haro

NUEVA BASE SÓLIDA PARA CRECER

AGRÍCOLA NAVARRO DE HARO ES UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS CON UNA AMPLIA TRAYECTORIA Y EXPERIENCIA EN ESTE SECTOR. AUNQUE COMERCIALIZA DIVERSOS PRODUCTOS DEL CAMPO, SU ELEMENTO ESTRELLA ES LA SANDÍA, PRODUCTO DEL QUE SON MÁXIMOS EXPORTADORES A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL. SU MOMENTO DE EXPANSIÓN HA SIDO SUPERVISADO POR LA CONSULTORA TACTIO, QUE LE HA APORTADO UNA PROFESIONALIZACIÓN DE LOS RETOS QUE TIENE ANTE EL FUTURO.

> Aunque se viven malos tiempos, hay empresas asentadas en su sector que han sabido crecer y fortalecerse. Es el caso de Agrícola Navarro de Haro, una empresa familiar ubicada en Cuevas del Almanzora (Almería) con más de 38 años de experiencia en el sector hortofrutícola, cuya comercialización de productos agrícolas ha subido exponencialmente desde el año 2007 hasta triplicarse en la actualidad. Todo esto es fruto del trabajo duro e intenso realizado, principalmente, por José Navarro, gerente y alma de la empresa, que desde su puesto ha convertido lo que en un principio fuera un negocio eminentemente comercializador de productos agrícolas externos, en uno de los primeros proveedores y productores de sandía del mercado nacional. Además de su producto estrella, Agrícola Navarro de Haro lleva a todas las partes del mundo el tomate pera, la coliflor o la lechuga, entre otros, todos ellos 100% naturales y de la más alta calidad. La empresa gira en torno al lema de cuidar los detalles, algo que queda plasmado en todo el proceso, desde la producción y distribución hasta el contacto con otros profesionales del sector. Precisamente por todo esto, Agrícola Navarro de Haro se ha convertido en una de las principales compañías del sector agrícola, tanto dentro del ámbito nacional como internacional.

El objetivo de Agrícola Navarro de Haro es seguir creciendo. "Había llegado el momento de profesionalizarnos mucho más, manejamos volúmenes más grandes que antes y como responsable y dueño quería crecer de un modo totalmente seguro", explica José Navarro. Es entonces cuando se decidió a acudir a Tactio, consultora que tiene los elementos diagnósticos adecuados para llevar a cabo el cambio, dentro de un orden, de la empresa.

NUEVO COMITÉ DE DIRECCIÓN

La intervención de Tactio comenzó con un estudio previo que tenía como objetivo conocer cuál era el funcionamiento, en ese momento, de la empresa, datos con los que Tactio confeccionó "una serie de consejos que se debían plasmar en nuestra estructura empresarial". La principal aportación del estudio realizado por Tactio consistió en la constitución de un Comité de Dirección, "en el que estaban todos los responsables de las distintas áreas de nuestra empresa", asegura José Navarro. Este primer logro inicial llevaba implícito que todos los responsables de área conocieran perfectamente cuáles eran los objetivos que la empresa se marcaba a largo plazo, "lo que implicaba una comunicación fluida y constante entre los distintos departamentos" además de "mejorar su funcionamiento", manifiesta José Navarro.

"EN TIEMPO RÉCORD HEMOS REALIZADO UNA SERIE



LA DELEGACIÓN DE FUNCIONES HA PERMITIDO A JOSÉ NAVARRO TENER TIEMPO PARA PLANIFICAR EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA Y ABRIR MERCADO HACIA NUEVOS PAÍSES

^
José Navarro,
gerente de
Agrícola Navarro
de Haro



La estrecha interconexión entre los distintos departamentos empresariales propuesta por Tactio "ha sido fundamental", ya que así conocen con exactitud milimétrica cuál es el estado real de la empresa, desde los objetivos planteados inicialmente hasta los resultados que se han ido obteniendo paso a paso, "los cuales no se esconden al Comité de Dirección, pilar básico de nuestra empresa, o sea, hay una total transparencia sobre resultados, endeudamiento, balances y los objetivos que yo, como gerente, quiero para la empresa", apostilla José Navarro. Para él, esta participación directa de los responsables de las áreas en las decisiones empresariales hace que todos conozcan la situación real, por lo que "todos los departamentos se encuentran implicados y motivados y así todos vamos remando en la misma dirección; antes no era así, ahora con los consejos de Tactio todo el mundo conoce la realidad de nuestra empresa".

De igual manera, una segunda actuación dentro del plan que Tactio aconsejó fue que se implementara un nuevo servicio informático, "una ERP, que es actualmente uno de los mejores programas informáticos y con el que nos asegurábamos un mayor y mejor control de los costos y de los resultados de producción por productos", es decir, "tener un cuadro de mandos abreviado para poder llevar a cabo todo el control

de una de las partes esenciales de la empresa". La instauración del nuevo programa ha supuesto dar un paso más en la modernización de Agrícola Navarro de Haro.

CLARIFICAR RESPONSABILIDADES

Del mismo modo, el elemento humano de Agrícola Navarro de Haro, principalmente los responsables de áreas, fueron evaluados por Tactio, informando de los resultados al gerente y aconsejando una serie de cambios en las tareas y responsabilidades para que la estructura organizativa pudiese funcionar acorde a las posibilidades de expansión y a plenitud de rendimiento. No obstante, José Navarro argumenta al respecto que "desde Tactio me aconsejaron una serie de cambios para un mejor funcionamiento en las distintas tareas de los responsables de área, los cuales hemos realizado, aunque la decisión final siempre la he tenido yo".

El estudio realizado por Tactio en el primer semestre de 2013 no se ha llegado a implantar en su totalidad, debido principalmente al poco tiempo que el mismo lleva en vigor, aunque José Navarro dice que "todo está en marcha", por lo que a su juicio hay que entender que son pocos meses desde que se iniciaron los cambios en la empresa para que todos ellos estén funcionando a pleno rendimiento. Resalta como

DE CAMBIOS IMPRESCINDIBLES PARA LA EMPRESA"



“TODOS LOS DEPARTAMENTOS SE ENCUENTRAN IMPLICADOS Y MOTIVADOS Y ASÍ TODOS VAMOS REMANDO EN LA MISMA DIRECCIÓN; ANTES NO ERA ASÍ”

ejemplo la entrada en funcionamiento de la nueva aplicación informática, que se inició en septiembre: “En tiempo récord hemos realizado una serie de cambios imprescindibles para la empresa y en ello estamos todavía”.

La aplicación del plan de actuación ideado por Tactio para Agrícola Navarro de Haro ha sido totalmente positiva para esta empresa almeriense, ya que todos sus departamentos, sin cambiar de personal, han ido asumiendo sin ningún contratiempo los cambios propuestos desde el mes de mayo. Pero quien sí ha notado esos nuevos aires en la empresa ha sido su gerente, que estaba totalmente sobrecargado de funciones antes de la intervención de Tactio, lo que implicaba que no podía llegar a todo lo que su cargo implicaba dentro de la empresa en las debidas condiciones, de ahí que para el gerente gestionarla fuese una actividad agotadora, física e intelectualmente. Las premisas introducidas por el plan de acción de Tactio han supuesto que cada uno de los responsables de área “conozca al cien por cien cuál es su responsabilidad”, lo que se ha traducido en una importante descarga en el trabajo del día a día del gerente y una mejora en los resultados de su dedicación directa.

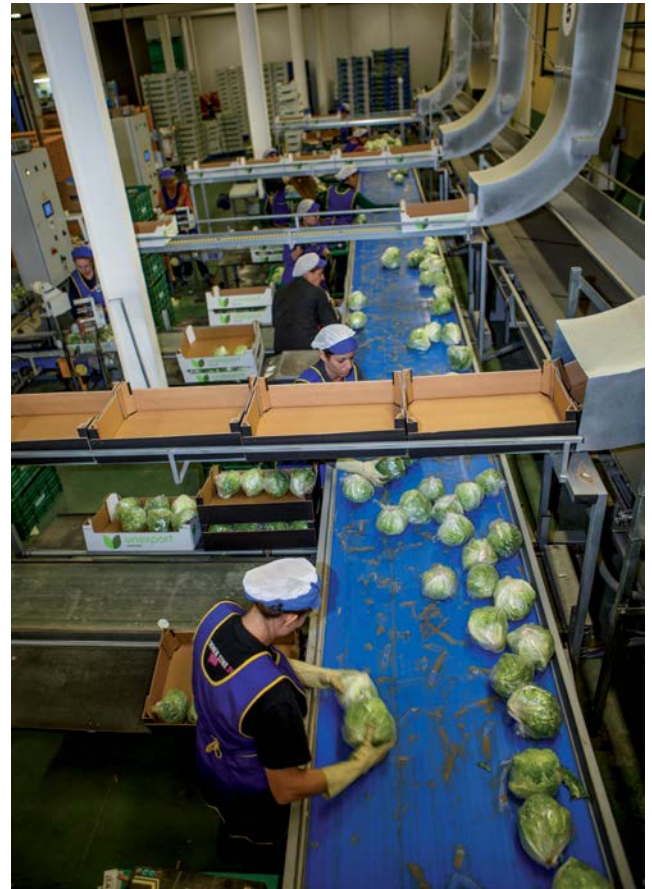
MAYOR DELGACIÓN DE FUNCIONES

José Navarro afirma que antes de la actuación de Tactio era “una persona que delegaba, pero no al cien por cien” y los profesionales de Tactio “me han hecho delegar ese cien por cien de mis funciones, aunque siempre llevando el mando de la empresa”. Consecuentemente, esta delegación de funciones le ha permitido tener tiempo para ir planificando el crecimiento de Agrícola Navarro de Haro “un poco más rápido y seguro” y abrir mercado hacia nuevos países, entre ellos Dubai, a donde el gerente ha viajado para buscar nuevas posibilidades de negocio.

Tras haber asegurado el cambio de mentalidad en la empresa con los consejos de Tactio, José Navarro quiere seguir creciendo de manera sostenida, pero sin marcarse unos objetivos demasiados ambiciosos, “porque en estos momentos llevamos un buen equilibrio y sobre todo un paso firme” con “una magnífica base sólida” que lleva 38 años en el sector, siendo uno de los empresarios comercializador de productos agrícolas más conocido en todos los mercados de España por su trayectoria.



La producción anual de la empresa alcanza los 52 millones de kilos de productos como la sandía, el tomate pera, la lechuga y la coliflor



UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO

La trayectoria de Agrícola Navarro de Haro y José Navarro es la historia de una empresa familiar. Como tal se inició en el año 1998, pero los comienzos de José Navarro vienen de antes, concretamente de 1975, o sea, 38 años de duro trabajo. Su padre, Bernardo Navarro, era corredor agrícola y todo el producto que adquiría se lo llevaba a las provincias de Alicante, Valencia y Murcia. Con el paso de los años, en 1980, creó la sociedad Agrupalmanzora. Al jubilarse su padre, José comenzó a participar en las subastas con el objetivo de enviar los productos adquiridos al mercado nacional. En 1998, Agrupalmanzora se disolvió y José creó junto a su esposa la actual Agrícola Navarro de Haro.

Desde 2007, aparte de comercializar la producción de agricultores de la zona, comenzaron a tener producción propia y en la actualidad ésta alcanza el 85% del total. La producción anual de la empresa alcanza los 52 millones de kilos de alimentos como el tomate pera, la lechuga, la coliflor y el producto estrella, la sandía. Para la obtención de los artículos anteriores, Navarro de Haro tiene un total de 1.100 hectáreas de superficie plantadas en las provincias de Almería, Murcia, Granada, Ciudad Real y Toledo. La plantilla oscila entre los 180 y los 270 trabajadores según sea temporada baja o alta. Del total de la producción, un 70% es enviada a los países de la Unión Europea, del este europeo y Rusia. En estos momentos se está introduciendo en los Emiratos Árabes, y el resto va para el mercado nacional.