

PRODUTORES FLORESTAIS



Nº1 Septiembre 2025

 [produtoresflorestais.navigator](https://www.facebook.com/produtoresflorestais.navigator)

 [produtores_florestais](https://www.instagram.com/produtores_florestais)

 [Produtores Florestais](https://www.youtube.com/ProdutoresFlorestais)



EL MONTE EN BUENAS MANOS

Una alianza de confianza entre
The Navigator Company y el norte de España

The Navigator Company: dimensión global, enfoque local y compromiso sostenible.

págs. 4 a 9

Instituto RAIZ: gestión forestal con ciencia.

págs. 10 a 12

Max Verde, de Viveros Mañente – Una nueva variedad de eucalipto *nitens* más productiva y resistente.

pág. 13

Arrendar a Navigator – Una opción segura para valorizar y cuidar la propiedad forestal.

págs. 14 y 15

Cinco voces del monte – Propietarios que apuestan por una gestión forestal profesional con Navigator.

págs. 16 a 19

Empresas madereras – Un impulso a la gestión activa y al valor del monte.

págs. 20 y 21

Silvicultura responsable para aumentar la productividad sin perder sostenibilidad: ejemplos de buenas prácticas silvícolas.

págs. 22 a 26

Gestión en el minifundio – Una colaboración para demostrar que el monte también es rentable a pequeña escala.

pág. 27

Asociación Forestal de Galicia – 40 años de apoyo técnico a la propiedad forestal.

págs. 28 y 29

El Técnico Agroforestal y su aportación de valor al propietario forestal.

págs. 30 y 31

Maderas Carril – Tecnología y eficiencia al servicio de una explotación forestal de referencia.

págs. 32 a 34

Opinión – La formación profesional, clave para responder a las necesidades del territorio.

pág. 35

Hermanos García Rocha – Tradición familiar y mirada puesta en el futuro del monte gallego.

págs. 36 a 37

Conozca al equipo de The Navigator Company en Galicia y Asturias.

pág. 39

NOTA DE APERTURA

UN FUTURO COMPARTIDO

The Navigator Company ha sido una empresa impulsada por la visión del futuro desde su creación, hace más de 70 años. Desde sus inicios se distinguió por su capacidad de industrializar el conocimiento, su inconformismo ante los límites y su apuesta constante por la innovación como fuerza transformadora.

Cuando, a mediados del siglo XX, en nuestra fábrica de Cacia, fuimos pioneros mundiales en la producción de pasta kraft y papel de impresión y escritura a partir de eucalipto (*Eucalyptus globulus*), nació un legado de innovación que nunca ha parado de crecer.

En aquella época, la experiencia acumulada en Cacia (que rápidamente pasó a ser conocida como la "Universidad de la Celulosa") contribuyó al despegue de la industria de la pasta de papel en varios países, especialmente en España, con el apoyo de técnicos portugueses a nuevos proyectos en Pontevedra y Asturias. Por ejemplo, Luís Rolo, por aquel entonces jefe de servicios de la Fábrica de Pastas Químicas de Cacia, perteneciente a la Companhia Portuguesa de Celulose (antecesora de The Navigator Company), encabezó el grupo que, a principios de 1960, llevaría a cabo la puesta en marcha de las instalaciones operativas de la Companhia Nacional de Celulosas de Pontevedra. Es este legado el que hoy nos permite ser una bioindustria en el lado correcto del futuro: una empresa que busca dar soluciones a los principales desafíos sociales globales, como el cambio climático y sus efectos, la descarbonización de la economía, la escasez de recursos naturales, la protección de la biodiversidad y la transición hacia un modelo económico circular.

España es hoy una pieza estratégica de este viaje. Por la complementariedad que ofrece a nuestra oferta forestal y la calidad de su madera. Por su

proximidad geográfica y cultural. Y, sobre todo, por el potencial que tiene para que, juntos, podamos hacer más y mejor. **Por eso dedicamos este número de nuestra revista Produtores Florestais al noroeste de España: porque aquí vemos algo más que el abastecimiento de materias primas. Aquí vemos un futuro conjunto.**

Somos un grupo diverso y ambicioso. En 2023 reforzamos nuestra presencia en el país con la adquisición de la unidad industrial de Ejea de los Caballeros (Zaragoza), y en 2024 consolidamos nuestra expansión internacional con nuestra entrada en Reino Unido, donde ya operamos cinco plantas de *tissue*. Se trata de inversiones que refuerzan nuestra competitividad, resiliencia y capacidad de innovación y que confirman a Navigator como un socio firme y con una visión a largo plazo.

Somos el mayor productor europeo de pasta blanqueada de eucalipto y el séptimo a nivel mundial.

Sin embargo, conscientes de la fuerte presión competitiva de los productores latinoamericanos, hace varias décadas iniciamos una estrategia de integración vertical de esta pulpa en diversos tipos de papel: impresión y escritura, *tissue* y *packaging*. También somos responsables de producir el 3 % de la electricidad en Portugal, incluyendo el 34 % de la electricidad producida en el país a partir de biomasa, y tenemos en proceso de investigación y desarrollo (o en fase piloto) un conjunto de nuevos biomateriales y bioquímicos con aplicaciones en la industria alimentaria, farmacéutica, cosmética, textil y de defensa. También hay en marcha proyectos de biocombustibles y combustibles sintéticos para el transporte marítimo y la aviación, con el potencial de reemplazar soluciones basadas en combustibles fósiles y acelerar la transición energética.

Son este espíritu innovador, la visión de diversificación y crecimiento empresarial que comenzamos hace décadas y un balance muy sólido lo que nos permite llegar al presente con una estructura más resiliente y mejor preparada para afrontar los retos futuros.

Con el tiempo, hemos construido una cadena de valor robusta e integrada, que atiende regularmente a miles de clientes en más de 130 países y en 4000 puntos de entrega en todos los continentes, y que se basa en un recurso clave: la fibra de eucalipto.



ANTÓNIO REDONDO
CEO de The Navigator Company

Por eso cuidamos el monte, y también por eso estamos en el noroeste de España, donde vemos un claro potencial para crecer de forma sostenible y con beneficios compartidos. El actual modelo de arrendamiento forestal es prueba de ello: una solución a largo plazo, con contratos claros, estabilidad financiera y gestión profesional que trae consigo todo el conocimiento acumulado durante décadas de silvicultura, con un enfoque en la productividad, la innovación y la sostenibilidad. Pero no es solo que la industria necesite al monte, sino que el monte también necesita a la industria, para garantizar escala, inversión, investigación y valorización. Las plantas mejoradas que utilizamos son el resultado de 40 años de I+D. Nuestra nueva unidad de producción integrada de piezas de celulosa moldeadas para la industria alimentaria, a partir de eucalipto *globulus*, pionera a escala mundial, es el fruto de nuestra apuesta por nuevas soluciones de origen forestal. Y todo este viaje solo es posible porque ayudamos a desarrollar excelentes materias primas en montes bien cuidados y rentables, preparados para los desafíos del futuro. **Nuestra propuesta es clara: ser un socio estable, transparente y comprometido con el territorio en el largo plazo. Estamos aquí para quedarnos. Para invertir en Galicia y Asturias como invertimos en Portugal.** Para compartir conocimientos, promover la planificación y la gestión activa. Para transformar un sector basado en los montes en un motor de la nueva bioeconomía europea.

El noroeste de España tiene todo lo necesario para formar parte de esta historia de éxito, y Navigator tiene la escala, la experiencia y la solidez necesarias para garantizar la confianza en el presente y la capacidad de construir el futuro. **PF**

PRESENTACIÓN

THE NAVIGATOR COMPANY

LA BIOINDUSTRIA EN EL LADO CORRECTO DEL FUTURO

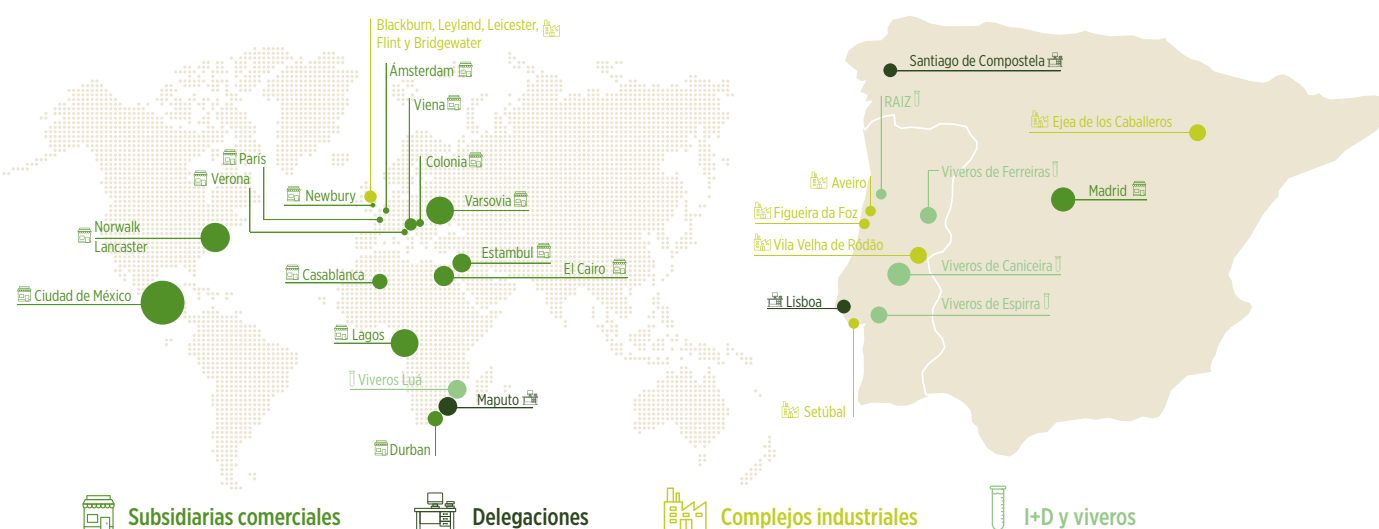
¿Qué tienen en común la primera producción mundial de pasta de eucalipto blanqueada mediante el método kraft, en 1957, y los envases de celulosa moldeada que sustituirán al plástico de un solo uso y a los combustibles fósiles en 2025? Que ambos fueron creados por The Navigator Company, una empresa cuya identidad está marcada por la innovación y la capacidad de industrializar el conocimiento.

Con siete décadas de experiencia e innovación a sus espaldas, The Navigator Company es hoy uno de los principales actores mundiales en la bioindustria forestal. Operando de manera integrada

en las áreas de forestación, pasta, papel, papel tisú, soluciones de embalaje sustentable y bioenergía, la empresa coloca sus productos en más de 130 países, en los 5 continentes.

Red global - Navigator en el mundo

- ✓ 10 fábricas en 3 países ✓ Proyectos forestales en 3 países
 ✓ Operaciones comerciales en 16 países ✓ Ventas en 134 países



 Volumen de negocios:
2088 millones de euros

 Papel UWF: **1.er productor europeo y 6.º a nivel mundial: LÍDER MUNDIAL EN EL SEGMENTO PRÉMIUM**

 Bioenergía: **El 3 % de la generación eléctrica de Portugal y alrededor del 34 % de la energía producida a partir de biomasa**

 **4000** empleados / **30 000** empleos directos, indirectos e inducidos / **7000** proveedores

 Pasta de eucalipto blanqueada (BEKP):
1.er productor europeo y 7.º a nivel mundial

 Papel tisú: **1.er productor portugués, 2.º mayor productor ibérico y 4.º en el Reino Unido**

Monte: **110 000 ha** en Portugal y España:
gestión activa y 100 % CERTIFICADA

La solidez financiera e industrial de Navigator ha permitido reforzar sus actividades y avanzar hacia la diversificación. Basándose en el potencial de la fibra de eucalipto, la compañía desarrolla bioproductos y biomateriales forestales capaces de sustituir alternativas fósiles, en línea con su propósito centrado en las personas, la calidad de vida y el planeta.

Las ventajas del conocimiento acumulado

El 4 de enero de 1957, en Cacia (Portugal), un grupo de visionarios de la Companhia Portuguesa de Celulose, predecesora de The Navigator Company, revolucionó la industria al producir por primera vez en el mundo pasta de eucalipto *globulus* a escala industrial mediante el método kraft. Este espíritu pionero marcó el ADN de la empresa, con la innovación y el desarrollo como señas de identidad. Las ventajas del conocimiento adquirido se multiplican por el hecho de que Navigator opera en un modelo de negocio integrado, que va desde el monte hasta el producto final.

En 1996, para reforzar su apuesta por el conocimiento y la innovación, nace **RAIZ - Instituto de Investigación da Floresta e Papel** (instituto de investigación forestal y papel), en colaboración con las Universidades de Aveiro, Coimbra y Lisboa. Hoy es un centro de excelencia en ciencias aplicadas, con impacto en la investigación forestal, los procesos industriales, la calidad del producto y el desarrollo de bioproductos y tecnologías sostenibles.

En 2015 se produce otro hito: la entrada en el segmento de papel tisú, en el que Navigator desarrolla siete innovadoras tecnologías propias, fruto del trabajo conjunto entre los equipos comerciales de la compañía y los investigadores de RAIZ. Esta gama, que se produce en España, en la unidad de Ejea de Los Caballeros (Zaragoza), en dos unidades portuguesas y en cinco fábricas en Reino Unido, es hoy una de las más completas y avanzadas de Europa. En 2021, el lanzamiento de la gama gKRAFT representa una nueva ola de innovación, ahora orientada hacia el mercado del *packaging*. El I+D desarrollado en RAIZ ha permitido utilizar fibras naturales, renovables y biodegradables de eucalipto como alternativa real y sostenible a los envases de plástico de origen fósil.

En 2024, Navigator inicia la producción de piezas de celulosa moldeada a partir de pasta de eucalipto, orientadas al *packaging* alimentario. La nueva unidad industrial en Aveiro (Portugal), con capacidad para 100 millones de unidades al año, es la mayor del mundo integrada verticalmente con la producción de pasta de eucalipto *globulus*.

La nueva generación de subproductos

Actualmente, Navigator se mantiene a la vanguardia de la bioeconomía, invirtiendo en nuevos

– Más información en las páginas 10-12.



bioproductos derivados de la fibra de eucalipto, que la investigación científica viene haciendo viable en un contexto industrial.

A nivel mundial, las fibras de eucalipto ya representan casi la mitad de todas las fibras del mercado y alrededor del 80 % de las fibras cortas, registrando una demanda cada vez más significativa. En Europa, solo España y Portugal pueden plantar con éxito esta especie gracias a sus condiciones edafoclimáticas, lo que refuerza la ventaja competitiva de la Península Ibérica.

Con décadas de I+D e innovación, Navigator avanza en nuevos materiales de embalaje para reemplazar el plástico de un solo uso (ya industrializados o en desarrollo). También explora biocombustibles y combustibles sintéticos como parte de su apuesta por la innovación.

Las fábricas de celulosa y papel, alimentadas con madera procedente de montes plantados de eucalipto, evolucionan hacia biorrefinerías donde se pueden obtener la mayor parte de los productos que hoy proceden de recursos fósiles (incluyendo biomateriales y bioquímicos) para aplicaciones en sectores como la alimentación, el textil, el químico, la inyección de plásticos, la cosmética, la nutracéutica, la farmacéutica, la construcción, la automoción o la industria de defensa.

"Una bioindustria en el lado correcto del futuro": así define su rumbo The Navigator Company, combinando conocimiento, innovación y gestión forestal sostenible para responder a los grandes desafíos de nuestro siglo, reafirmando una bioeconomía circular basada en los montes como alternativa al modelo fósil y lineal. ►

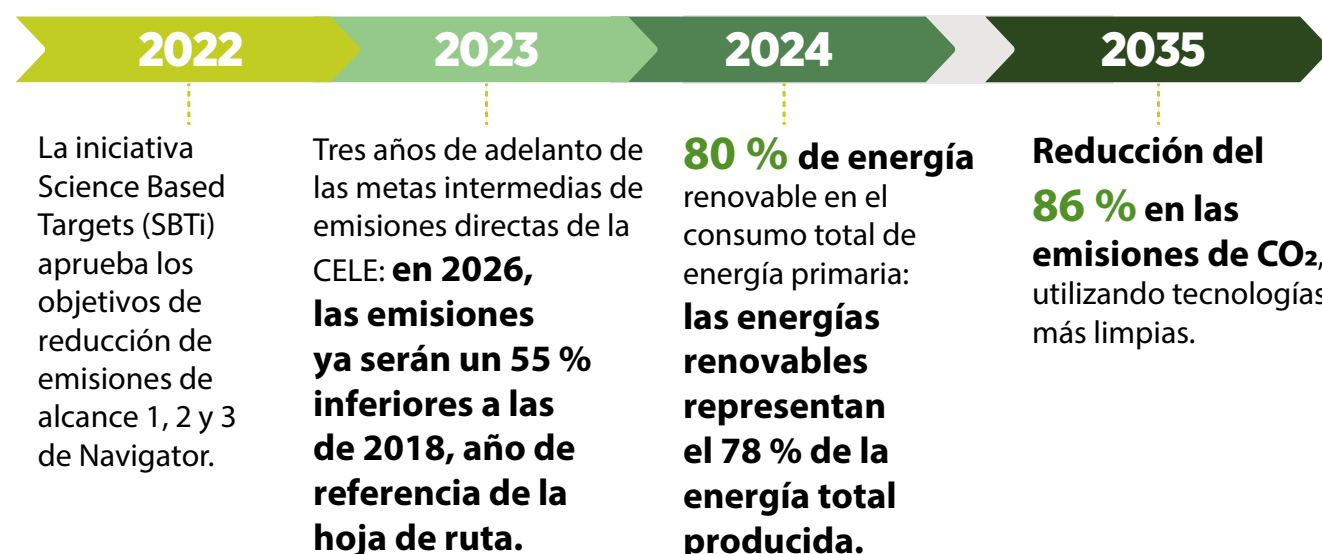
THE NAVIGATOR COMPANY, DE UN VISTAZO

"SON LAS PERSONAS, SU CALIDAD DE VIDA Y EL FUTURO DEL PLANETA LO QUE NOS INSPIRA Y NOS MUEVE"

PROPÓSITO CORPORATIVO DE THE NAVIGATOR COMPANY



HOJA DE RUTA DE LA DESCARBONIZACIÓN INVERSIÓN DE 350 MILLONES DE EUROS ENTRE 2019 Y 2028



DISTINCIONES



La buena gestión de los riesgos y oportunidades ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) llevó a Navigator a ser distinguida como "ESG Industry Top Rated" con base en la evaluación de la agencia de calificación Sustainalytics, siendo clasificada como una "Empresa de Bajo Riesgo ESG" para los inversores.

En la evaluación del CDP – Disclosure Insight Action, Navigator ha mantenido su posición de liderazgo global en la lucha contra los riesgos climáticos y de deforestación. Sus indicadores de desempeño le han garantizado la inclusión en la Lista A 2024, tanto en la categoría de "Climate Change" como en la de "Forests".



INVERSIÓN RESPONSABLE

En 2024, de la inversión total de **241 millones de euros**, **el 50 % fueron clasificados como ESG.**

MUNDO RURAL Y GESTIÓN FORESTAL SOSTENIBLE

Navigator es un motor de la economía rural que contribuye al desarrollo de las regiones donde opera. Como empresa de base forestal, desarrolla una relación con los productores basada en compartir conocimientos y acciones educativas en torno a los valores del manejo forestal sustentable y la certificación.



110 000 ha
de monte gestionadas en Portugal y España.



356 000 ha
Derecho de Uso y Aprovechamiento de la Tierra (DUAT) en Mozambique.



14 000 ha
de plantaciones de eucalipto en Mozambique.



Inversión de 228 millones de euros en 2024 en la cadena de valor forestal.

12 millones de nuevas plantas

Los viveros de The Navigator Company en Portugal se encuentran entre los mayores de Europa en producción de plantas certificadas.

En Mozambique, Navigator posee uno de los mayores viveros forestales de África.



Conservación de la biodiversidad

Navigator cuenta con una estrategia de conservación a través de la cual implementa un conjunto de acciones de gestión, que incluyen el mantenimiento de áreas de amortiguamiento para proteger hábitats valiosos, y pospone operaciones de tala y mantenimiento forestal cuando estas coinciden con el período de anidación de algunas aves.

DEL MONTE A LOS BIOPRODUCTOS: UN IMPACTO POSITIVO EN EL FUTURO DEL PLANETA

Los montes plantados y gestionados de forma sostenible, como los que gestiona Navigator en las regiones donde opera, son parte de las soluciones naturales que contribuyen a una economía de base biológica y baja en carbono, capaz de mitigar los efectos del cambio climático.

6,2 millones de toneladas de CO₂

Carbono secuestrado en los montes gestionados por Navigator, en 2024.



2,6 millones de toneladas de CO₂

Carbono secuestrado en productos fabricados por Navigator en 2024.

Una nueva generación de bioproductos

Navigator está involucrado en prometedores proyectos de I+D para generar una gama más amplia de bioproductos renovables, reciclables y biodegradables hechos de celulosa, capaces de reemplazar productos de origen fósil.



Inversión estimada de 266,6 millones de euros en el marco de las agendas verdes del RRP.

Agenda

"From Fossil to Forest": desarrollo de productos de embalaje sostenibles para sustituir el plástico fósil.
93,2 millones de euros de inversión.
17 nuevos productos de alto valor añadido.



TOP 10 EN REGISTRO DE PATENTES

Con una plantilla de 94 empleados, de los cuales más del 30 % tienen un doctorado, el instituto RAIZ se encuentra entre las 10 entidades con mayor número de patentes internacionales registradas en Portugal. En total, el instituto ha registrado 47 patentes.

LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE NAVIGATOR

Las 10 fábricas de The Navigator Company producen productos tan diversos como papel de oficina, papel tisú, embalajes y bioenergía. Descubra más sobre lo que se produce en Portugal, España y Reino Unido.

Pasta de eucalipto: excelencia y versatilidad

Fabricada en las unidades de Setúbal, Figueira da Foz y Aveiro (Portugal)

Consideradas un referente a nivel mundial, las pastas producidas por Navigator poseen una versatilidad inigualable, lo que les permite ser la base de los mejores productos papeleros, además de hacerlas aptas para multitud de usos en sectores tan diversos como la automoción, la alimentación o la medicina, entre otros. Esta es una historia de éxito que sigue escribiéndose: la pasta de eucalipto también está demostrando ser muy adecuada para el desarrollo de una nueva generación de bioproductos capaces de sustituir con éxito lo que actualmente se obtiene a partir de fuentes fósiles, como plásticos y combustibles líquidos.



En 1957, la Companhia Portuguesa de Celulose, predecesora de la actual Navigator, fue la primera empresa del mundo en producir pasta de eucalipto *globulus* mediante el método kraft, hoy estándar de la industria, a gran escala.

Papel UWF: una "house of brands"

Fabricado en las unidades de Setúbal y Figueira da Foz (Portugal)

Actualmente, The Navigator Company es el mayor productor europeo de papeles de impresión y escritura sin estucar ni pasta mecánica (UWF) y el sexto a nivel mundial. Los rankings muestran la

dimensión global, pero no lo dicen todo: uno de los factores que más distingue a este fabricante portugués en el mercado internacional es su cartera de marcas propias, que vienen ganando un peso muy por encima de la media del sector. En 2024, las marcas propias representaron alrededor del 77 % de las ventas, una cifra muy superior a la media de la industria papelera, que se sitúa entre el 20 % y el 25 %. La compañía es líder mundial en el segmento prémium, un factor diferenciador que se reforzó nuevamente en 2024, alcanzando el 58 % la participación de estos productos. En la industria, la participación media de los productos prémium se sitúa entre el 10 y el 15 %. Lanzada en 1992, en una iniciativa de marca pionera en esta industria, la marca "Navigator" es líder mundial en ventas en el segmento de papel de oficina prémium.



De cada tres resmas de papel de oficina exportadas desde Europa, dos son producidas por The Navigator Company.

Papel tisú de alta tecnología, también producido en España

Fabricado en las unidades de España (Zaragoza), Portugal (Vila Velha de Ródão y Aveiro) y Reino Unido (Blackburn, Leyland, Leicester, Flint y Bridgwater)

Fiel a su ADN de innovación, The Navigator Company entró en el segmento del papel tisú en 2015, con una clara ambición de hacer las cosas de manera diferente. En una industria madura y altamente competitiva, la empresa se centró en la diferenciación a través de la naturaleza innovadora de sus productos. Para Navigator, el tisú tiene un importante significado simbólico, ya que fue con esta área de negocio que

la empresa inició la producción fuera de Portugal. En 2023, con la adquisición del área de Consumer Tissue de la española Gomà-Camps (ahora Navigator Tissue Ejea), la compañía inició la operación de la unidad de Ejea de Los Caballeros (Zaragoza), seguida en 2024 por la adquisición de la británica Accrol (ahora Navigator Tissue UK). Las sinergias de integración industrial y comercial resultaron en la diversificación de la cartera y de la base de clientes, así como en el crecimiento de las ventas.

Una década después de iniciar sus operaciones, el negocio del papel tisú se ha convertido en la segunda mayor área de la compañía, con producción en un total de ocho unidades fabriles (dos en Portugal, una en España y cinco en Reino Unido), y cuenta con una de las carteras más completas de Europa.



Navigator ha adoptado un enfoque rompedor respecto al papel tisú, con innovación y productos diferenciadores. La empresa registró 7 marcas, correspondientes a tecnologías propias, en un esfuerzo conjunto entre su laboratorio de I+D, el instituto RAIZ y los equipos comercial e industrial.

Embalaje: la alternativa a los plásticos fósiles

Fabricado en las unidades de Setúbal y Aveiro (Portugal)

A finales de 2021, The Navigator Company lanzó su área de productos de embalaje bajo la marca gKRAFT, con soluciones fabricadas íntegramente con fibra de eucalipto, divididas en tres gamas principales: BAG, para bolsas; FLEX, para el desarrollo de envases flexibles para aplicaciones que van desde la industria alimentaria hasta aplicaciones industriales; y BOX, centrada principalmente en papel para cajas de cartón ondulado. Con este nuevo segmento, la compañía contribuye a acelerar la transición del uso de plástico al uso de fibras naturales, sostenibles, reciclables y biodegradables, reforzando su compromiso con la

sostenibilidad y la preservación del medioambiente. Tras tan solo tres años completos de actividad, esta área ya cuenta con más de 300 clientes, habiendo generado exportaciones a 47 países. Siguiendo la estrategia definida para el área de *Packaging*, en 2024 Navigator inició la producción de piezas de celulosa moldeada que ofrecen una respuesta a la necesidad cada vez más acuciante de sustituir los envases de un solo uso de origen fósil en el sector alimentario.



Es la primera vez en el mundo que se producen, de forma verticalmente integrada, artículos de celulosa moldeada a partir de fibra de eucalipto.

Bioenergía: la experiencia en renovables

Navigator es responsable de producir el 3 % de la electricidad en Portugal, incluyendo el 34 % de la electricidad producida en el país a partir de biomasa. La compañía cuenta con una amplia experiencia en la generación de energía a partir de fuentes renovables, habiendo alcanzado en 2024 nuevos hitos históricos en este ámbito, con un 78 % de producción procedente de fuentes renovables. En 2024, finalizó la construcción de nuevas plantas fotovoltaicas para autoconsumo en las unidades industriales de Figueira da Foz, Aveiro y Vila Velha de Ródão, convirtiendo a Navigator en el mayor productor de energía solar para autoconsumo de Portugal, en un contexto industrial. **PF**



GESTIÓN FORESTAL CON CIENCIA

Las mejores prácticas silvícolas para cada combinación de suelo y clima, aliadas a la mejor genética y a las mejores estrategias para combatir plagas y enfermedades – desde los laboratorios del Instituto RAIZ hasta el terreno, los resultados de estas tres áreas de investigación, que se entrelazan, se traducen en montes más productivos y saludables.

¿Sabía que una misma finca puede ser adecuada para más de un tipo de preparación del terreno, diferentes plantas y distintas estrategias de fertilización? Lo más importante cuando se trata de una buena gestión forestal y de promover todo el potencial productivo de la tierra no son los límites legales de la propiedad, sino las líneas que delimitan cada zona homogénea, definidas en función de las condiciones edafoclimáticas, pero también del riesgo de plagas y enfermedades. Cruzar todas estas variables, estableciendo un plan detallado para la gestión de una propiedad, es la misión del equipo dedicado a la zonificación

edafoclimática, dentro del área de I&D y Consultoría Forestal del RAIZ - Instituto de Investigação da Floresta e Papel (Aveiro, Portugal). Este planteamiento fue desarrollado hace más de 20 años por el instituto y constituye la base del proyecto forestal de The Navigator Company. El estudio de zonificación, previo a cada nueva plantación de eucalipto, permite a la empresa capitalizar las características específicas del territorio en cuestión, respetando al mismo tiempo las limitaciones medioambientales y de certificación y los imperativos de sostenibilidad. "Desde 2018, estamos implementando el mismo enfoque en el norte de España", dice Cláudio Teixeira,



coordinador del área de Servicios Técnicos Forestales de RAIZ. "Con cada nueva oportunidad de alquilar o comprar una propiedad, nuestro equipo va al terreno para estratificarlo, definiendo zonas homogéneas. Dadas las características del suelo, el clima y el riesgo de plagas y enfermedades, teniendo en cuenta la historia y la evolución en esa ubicación geográfica,

enumeramos las mejores soluciones. Estratificamos la tierra en estos distintos niveles de idoneidad, lo que significa que puede haber distintas soluciones para distintas zonas de una misma propiedad", explica. "Si hay una zona en la que el riesgo de una determinada plaga es mayor, definimos a partir de ahí dónde debe haber un cambio de especie o dónde debemos ser más firmes en la aplicación del tratamiento fitosanitario", ejemplifica.

"El plan incluye una estimación de metros cúbicos de madera por hectárea. El equipo de arrendamientos convertirá esa estimación en una oferta de alquiler atractiva para el propietario."
Cláudio Teixeira, coordinador de los Servicios Técnicos Forestales de RAIZ

Decisiones bien analizadas que garanticen la sostenibilidad del monte

Para cada zona existe el material genético ideal, o al menos el que garantiza los mejores resultados en términos de productividad. El plan diseñado por el equipo de RAIZ incluye un conjunto de información que permite una mejor asignación zonal dentro de los clones de *globulus*, o la opción de *nitens*, o incluso la solución de un híbrido. "Proporcionamos la receta del ▶

MEJORA GENÉTICA: UNA BÚSQUEDA CONSTANTE DE LA SUPERPLANTA

La inversión de The Navigator Company en programas de mejoramiento genético, con el objetivo de potenciar la productividad de los montes plantados de eucalipto, tiene una larga trayectoria. Es una experiencia de décadas que ahora también beneficia a los montes del norte de España. "Nuestro trabajo se basa en mejorar la especie *E. globulus*, teniendo en cuenta las condiciones de Portugal. Este conocimiento sirve en parte al proyecto forestal en Galicia y Asturias, donde existen zonas favorables para la producción de esta especie", afirma Daniela Ferreira, coordinadora del área de Genética y Consultoría Forestal de RAIZ. "Estamos aprovechando este componente, apalancándonos en nuestra experiencia y know-how, basados en 40 años de investigación con *globulus*, para encontrar soluciones que respondan a los retos y condiciones del norte de España", señala. Este trabajo ha ganado consistencia desde 2018, cuando Navigator empezó a tener propiedades bajo su gestión en el territorio, donde pudo empezar a realizar algunas pruebas. De los resultados obtenidos hasta ahora, José Araújo, investigador y responsable

del área de Mejora Genética de RAIZ, destaca un híbrido cuyos ensayos han revelado resultados interesantes: "Es, en primer lugar, mucho menos susceptible al gorgojo del eucalipto (*Gonipterus platensis*), tiene una mayor densidad de madera y, obviamente, rebrota de cepa, lo que no ocurre con el *nitens*. En otras palabras, tiene algunas ventajas sobre el *nitens*, que sigue siendo la especie preferida en muchas zonas de Galicia y Asturias." Pero RAIZ ya tiene otras líneas de investigación en marcha. "Una de ellas se dirige precisamente al *nitens*, teniendo en cuenta las zonas en las que el *globulus* no se adapta y para las que necesitamos soluciones", dice Daniela Ferreira. "El *nitens* crece muy bien, pero está empezando a tener algunos problemas debido al cambio climático, con un aumento de la sequedad en verano, pero también problemas asociados a plagas y enfermedades". Así que ya estamos trabajando en soluciones para el futuro, con vistas a la diversificación, y en asociación con socios locales".

‘cóctel’ ideal para maximizar la productividad futura”, afirma Cláudio Teixeira. Y añade: “Este plan incluye esta estimación de la productividad. En otras palabras, si se cumplen todos sus parámetros, se estima que la propiedad puede ofrecer un determinado número de metros cúbicos de madera por hectárea. El equipo de arrendamientos de Navigator convertirá esa estimación en una oferta de alquiler atractiva para el propietario y en rentabilidad económica para la empresa.” Un enfoque tan detallado de la gestión forestal, basado en un conjunto de normas técnicas fundamentadas en

la investigación científica, es un factor diferenciador para Navigator en el norte de España. “Hemos celebrado aquí unas cuantas sesiones en las que presentamos nuestro modelo de gestión y los propietarios están encantados con el nivel de detalle y rigor. Demostramos que todas las decisiones deben tener una base técnica y científica”, afirma Cláudio Teixeira. Y añade: “Esto también se refleja en la protección del suelo. Todos los trabajos de preparación del terreno y el modelo de fertilización respetan el objetivo de mantener el ecosistema sostenible”. **PF**



▲ El plan diseñado por el equipo de RAIZ incluye un conjunto de información que permite una mejor asignación zonal dentro de los clones de *globulus*, o la opción de *nitens*, o incluso la solución de un híbrido.

CONTROL BIOLÓGICO: LA MEJOR PROTECCIÓN CONTRA PLAGAS Y ENFERMEDADES

En el laboratorio de Protección Forestal del instituto RAIZ se estudian las plagas y enfermedades que más afectan al eucalipto. “Nuestro trabajo está muy orientado al apoyo del programa de mejoramiento genético”, afirma Carlos Valente, responsable del área de Protección Forestal. “Porque sabemos que una de las principales soluciones para estos problemas – como el gorgojo, pero también la enfermedad de las manchas, que afecta al *globulus*, en menor medida, al *nitens* – pasa en gran medida por encontrar materiales genéticos más resistentes o más tolerantes”, explica. Todos los nuevos materiales genéticos desarrollados se prueban en laboratorio antes de ser implantados en el terreno, con el fin de “evaluar si pueden ser interesantes desde el punto de vista de la resistencia a las principales plagas y enfermedades”, comenta Catarina Gonçalves, especialista en Protección Forestal. En el caso de las plagas, una de las principales líneas de trabajo es la lucha biológica, es decir, el uso de enemigos naturales para combatir las especies “problemáticas”. “Es una de las formas más interesantes de hacer frente a las plagas, desde un punto de vista medioambiental, económico y de eficacia. Por eso invertimos más en esta zona”, explica Carlos Valente. “Cuando encontramos soluciones a un problema en Portugal, sabemos que esa solución beneficiará también a los montes del norte de España. Los problemas son los mismos”, afirma. Catarina Gonçalves añade que “el trabajo realizado en este ámbito ha estado acompañado por organizaciones de España. Siempre tendrán que ser las organizaciones de ese país las que promuevan la introducción de estos enemigos naturales, si hay interés”.

RAIZ: LA CIENCIA AL SERVICIO DEL MONTE, DESDE 1996

RAIZ - Instituto de Investigação da Floresta e Papel tiene su sede en Aveiro (Portugal). Es un laboratorio de I+D propiedad de The Navigator Company y de las universidades de Aveiro, Coimbra y Lisboa. El objetivo de este centro de investigación privado y sin fines de lucro es generar conocimiento que pueda aplicarse a productos, tecnologías y servicios en los ámbitos del monte, la pulpa, el papel y las biorrefinerías de base forestal, así como ofrecer servicios especializados en esta área.



▲ El estudio de zonificación, previo a cada nueva plantación de eucalipto, permite capitalizar las características específicas del territorio en cuestión.



Una nueva variedad de eucalipto *nitens* puebla los montes del norte de España. Se llama Max Verde y ofrece una gran resistencia a plagas y enfermedades, así como una mayor productividad. Es fruto de la investigación de Viveros Mañente, que lo considera un “eucalipto de alto rendimiento”.

La historia de Max Verde comenzó en 2016. Fue en ese año cuando empezaron a aparecer en Galicia los primeros ataques de micoferela en plantaciones de eucalipto *nitens* — hasta entonces, la especie había sido “inmune” a esta enfermedad fúngica que ataca a las hojas jóvenes de la planta, provocando su caída. En Viveros Mañente (Foz, Lugo), donde ya estaba en marcha un programa de mejora genética, saltaron las alarmas. Enrique Candia, socio gerente de Viveros Mañente, al darse cuenta de que esto podía convertirse en un problema con un gran impacto en la productividad de grandes zonas forestales de Galicia y Asturias, empezó inmediatamente a ponerse en contacto con sus proveedores de semillas en Australia. La idea era averiguar si había plantas mejoradas genéticamente para resistir enfermedades fúngicas. “La respuesta fue positiva, pero no podían garantizar que la resistencia fuera idéntica en las condiciones del norte de España”, explica Santiago Rodal, técnico del vivero. “Así que Enrique decidió probar las distintas hipótesis”. En 2017 se instalaron plantaciones con seis familias, formadas por diferentes padres y madres, de las nuevas variedades de *nitens* recibidas en más de 25 parcelas ubicadas en diferentes zonas de Galicia. Se registraron sus patrones de crecimiento y resistencia para evaluar las distintas respuestas. “A partir del tercer año de crecimiento de las plantas, se empezó a comprobar que, efectivamente, eran resistentes a las enfermedades”, explica Santiago Rodal. “También se tomaron mediciones de diámetro y altura cada año”, añade. De las seis familias probadas en el experimento, dos obtuvieron excelentes resultados en todos los niveles.

La productividad de Max Verde puede ser hasta un 30 % superior a la de las variedades anteriores.

Se les dio el nombre comercial de *Nitens* Max Verde, que Viveros Mañente puso en el mercado en 2021. “La productividad de Max Verde puede ser hasta un 30 % superior a la de la variedad anterior, que ya estaba mejorada genéticamente pero no contaba con el factor de una mayor resistencia a las enfermedades”, afirma Santiago Rodal. “Las importantes ganancias de crecimiento observadas en los dos primeros años han continuado. Como nunca perdieron una hoja, las plantas no sufrieron interrupciones en su desarrollo”, revela. Estos resultados positivos se están extendiendo de los campos de ensayo al campo, afirma el técnico: “Hoy en día, el 90 % de las ventas de *nitens* que hacemos en los viveros son de Max Verde”. Pero la mejora no acaba ahí. Viveros Mañente ya está trabajando en la segunda generación de esta *nitens*. Además, se están iniciando nuevas pruebas en colaboración con The Navigator Company, a través de RAIZ — Instituto de Investigação da Floresta e Papel (Aveiro, Portugal). Santiago Rodal explica los objetivos: “Con el cambio climático, el aumento de las temperaturas medias y la disminución del frío en invierno, pueden surgir nuevas enfermedades. Vamos a realizar ensayos para averiguar qué especies y variedades se adaptan mejor a las condiciones del futuro”. **PF**



ARRENDAR A NAVIGATOR: UNA ELECCIÓN DE CONFIANZA

Mediante contratos flexibles y una gestión responsable y profesional, The Navigator Company se ha posicionado como un socio de confianza para quienes buscan rentabilizar sus tierras manteniendo la propiedad de las mismas, y disponer de una finca forestal productiva y bien cuidada.

Navigator es una empresa de referencia en el mundo por los productos que comercializa y por los nuevos productos que desarrolla continuamente, lo que garantiza la sostenibilidad financiera a lo largo de los años, lo que es garantía de un futuro seguro para los propietarios. Además, esta asociación de arrendamiento también contribuye a la valorización de la tierra y es una alternativa real al abandono de los montes. En este contexto, The Navigator Company es una opción especialmente relevante. Con décadas de experiencia en gestión forestal y una presencia industrial consolidada en Portugal (4 unidades industriales), España (una unidad industrial en Ejea de los Caballeros, Zaragoza) y Reino Unido (5 unidades industriales), la empresa ha desarrollado **un modelo de negocio diversificado**: desde la

Más información en las páginas 4-9.

producción de pasta, papel de oficina, papel tisú, *packaging* y celulosa moldeada, hasta la energía. Esta diversificación, siempre basada en el eucalipto, es hoy uno de sus principales factores de estabilidad y resiliencia — Navigator se ha ido reinventando, invirtiendo en el desarrollo de nuevos bioproductos capaces de sustituir a las alternativas de origen fósil y respondiendo a los retos de la bioeconomía. Para los propietarios forestales, esta combinación de solidez industrial forestal, sostenibilidad financiera y capacidad innovadora desarrollada en torno al eucalipto es una clara garantía de que la empresa seguirá invirtiendo en el monte con la misma presencia estable y visión a largo plazo que la caracterizan desde hace más de 70 años.

Contratos a medida

Desde hace dos décadas, The Navigator Company es uno de los principales compradores de madera

de eucalipto en Galicia. Desde 2018, además, ha comenzado a alquilar y comprar terrenos forestales aptos para el cultivo de esta especie, extendiendo su presencia a Asturias. Con un centenar de contratos de arrendamiento con particulares y comunidades de montes, Navigator ofrece modelos que se adaptan a las necesidades de cada propietario, sea cual sea su edad, perfil familiar o estrategia con sus fincas.

Existen varias fórmulas de contrato, entre ellas:

- Renta Fija, para quienes prefieren la seguridad de una renta anual estable;
- Renta Variable, para quienes apuestan por el valor futuro de la madera y la excelencia de la gestión forestal de Navigator;
- Modelo mixto, que combina la estabilidad de una parte fija con el potencial de revalorización de la parte variable.

Esta flexibilidad permite al propietario elegir lo que mejor se adapte a sus circunstancias y objetivos. Para algunos, es un "plan de jubilación" garantizado; para otros, es una forma de dejar a sus hijos un terreno bien cuidado y productivo con unos ingresos garantizados. Desde el primer contacto, Navigator lleva a cabo un proceso personalizado con cada propietario, para cada parcela. Un planteamiento muy transparente y claro, en el que se explican los motivos por los que se concede el importe de la renta, basándose en:

- Cartografía y análisis detallados del suelo y el clima;
- Estudio de afecciones legales y patrimoniales;
- Cumplimiento de las limitaciones medioambientales y sociales;
- Evaluación del riesgo fitosanitario;
- Selección del mejor material genético para el lugar;
- Estudio previo de las limitaciones al aprovechamiento y explotación futura de la madera.

Este trabajo se lleva a cabo con el apoyo de **RAIZ - Instituto de Investigação da Floresta e Papel**, un centro de investigación líder en la mejora genética del eucalipto, la fertilidad del suelo y la protección forestal, y se traduce en una excelente gestión técnica que maximiza la productividad y reduce los riesgos. La empresa también se ocupa de todos los trámites legales, desde la solicitud de licencias hasta la certificación forestal, garantizando el cumplimiento de la legislación y las mejores prácticas. El propietario no tiene que invertir ni preocuparse por la gestión: puede confiar en un equipo local, experimentado y altamente cualificado, que opera con el apoyo directo de toda la estructura técnica y los conocimientos acumulados por The Navigator Company a lo largo de décadas de gestión forestal a gran escala.

Valoración de la tierra y la madera

Una de las principales ventajas de arrendar a Navigator es la revalorización real de sus propiedades.

Más información en las páginas 10-12.

Como parte de un proyecto de gestión forestal activo y profesional, la tierra se vuelve más productiva, más atractiva y está mejor cuidada. Incluso en el caso de pequeñas parcelas o plantaciones existentes, la empresa ofrece soluciones a medida.

En las zonas de pequeñas explotaciones, proyectos como ATOMO, solución complementaria al arrendamiento, permiten agregar pequeñas parcelas en gestión conjunta, garantizando escala, eficacia y rentabilidad. En estos casos, Navigator trabaja con socios locales, proporcionando apoyo técnico, parte de la inversión y la compra de la madera.

En las propiedades con plantaciones próximas al final de su ciclo, el arrendamiento puede complementarse con la compra de madera en pie, lo que proporciona al propietario unos ingresos inmediatos, seguidos de un nuevo ciclo de producción gestionado por la empresa. En el caso de las plantaciones nuevas y recientes, existen acuerdos que permiten al propietario recuperar la inversión inicial y empezar a recibir pagos anuales. Mediante el uso de material genético mejorado, con clones de eucalipto *globulus*, *nitens* e híbridos adaptados a diferentes condiciones, Navigator ha logrado un aumento significativo de la productividad, con ganancias directas para el propietario, especialmente en modelos de renta variable.

Una relación con futuro

Más que un contrato, el arrendamiento con Navigator es el inicio de una asociación a largo plazo. Antes de hacer cualquier oferta, la empresa analiza el perfil del propietario, sus necesidades familiares y sus expectativas. La propuesta final está hecha a medida, con claridad, transparencia y diálogo.

La confianza se basa en la experiencia y el rigor. Y eso es lo que aporta Navigator, a través de décadas de experiencia, un equipo técnico cualificado, un enfoque profesional y un firme compromiso para sacar el máximo partido al monte.

Los testimonios de los actuales arrendatarios son claros: la empresa inspira confianza, cumple lo que promete y valora la tierra. Y esto se refleja en el continuo crecimiento de la superficie arrendada, año tras año.

Alquilar a Navigator es más que una decisión económica. Es una forma de cuidar la tierra, garantizar su futuro y asegurar su tranquilidad financiera a largo plazo, asociándose con una empresa líder, con resultados financieros que lo demuestran. Con contratos claros, pagos adecuados y una gestión cuidadosa, el propietario puede convertir una zona infravalorada o infratutilizada en un activo seguro y productivo. **PF**

El sitio web arrendamientosnavigator.es ofrece toda la información que necesita, incluidos modelos de contrato y un formulario de contacto directo con el equipo técnico local. El proceso es sencillo, claro y no vinculante.



CINCO VOCES DEL MONTE: PROPIETARIOS QUE CONFÍAN LA GESTIÓN FORESTAL A NAVIGATOR

En distintas zonas del norte de España, varios propietarios forestales han optado por arrendar sus tierras a The Navigator Company, delegando la gestión de sus montes a una empresa con amplia experiencia en silvicultura sostenible. Las razones son diversas: la falta de tiempo, la distancia, el envejecimiento o, simplemente, el deseo de garantizar un aprovechamiento profesional y responsable del monte. En este artículo, conocemos cinco historias personales que explican qué llevó a sus protagonistas a tomar esta decisión, cómo fue el proceso, qué valoran de esta colaboración y qué expectativas tienen para el futuro.

“ARRENDAR ES UNA FORMA DE DAR VALOR AL MONTE Y EVITAR SU ABANDONO”

Ángel Currás reside en el municipio de Santiago de Compostela, pero posee varias fincas forestales en el norte de la provincia de Lugo, concretamente en los municipios de Trabada, Riotorto y A Pastoriza. Con una superficie total de unas 23 hectáreas – 16 de ellas plantadas con eucalipto –, en febrero de 2025 decidió arrendar una de sus propiedades a The Navigator Company, tras conocer la actividad de la empresa en la zona a través de otros propietarios y de la prensa. Se trata de una parcela en el municipio de Trabada, en la que se cortó una plantación de *Eucalyptus globulus* de 17 años, firmándose ahora un contrato de arrendamiento por un periodo de 15 años.

¿Qué fue lo que más le motivó a alquilar su propiedad para ser gestionada profesionalmente con Navigator?

Vivo desde hace bastante tiempo en Santiago, que dista de Trabada unos 130 km. Allí mantengo diferentes fincas forestales heredadas de mi familia, y no puedo ocuparme adecuadamente de ellas, de su plantación, de su limpieza, y de otros cuidados de mantenimiento. Por eso he pensado que lo adecuado es delegar esos servicios en una empresa profesional como Navigator, que ya gestiona en la actualidad una superficie forestal considerable en la Mariña Lucense.



¿Qué valoración hace de la opción de arrendamiento y gestión de Navigator, y qué podría hacer la empresa para aportar aún más valor?

El arrendamiento forestal es una opción interesante en Galicia, donde el abandono rural y el minifundismo dificultan la gestión activa del monte, incrementando el riesgo de incendios. Delegar la gestión a una entidad profesional como Navigator permite recuperar el valor productivo de terrenos que, de otro modo, quedarían desaprovechados. Para aportar aún más valor, la empresa puede contribuir a reordenación del territorio y a la

agrupación de propiedades dispersas, favoreciendo la certificación forestal sostenible. Además, el desarrollo de productos derivados de la celulosa – capaces de sustituir al plástico y presentes en sectores como el textil, la higiene o el médico-farmacéutico – es otra oportunidad en la que empresas como Navigator pueden tener un papel destacado en los próximos años.

¿Cómo ve a Navigator? ¿Qué diferencia a la empresa de otras que conozca?

Navigator tiene amplia experiencia en la gestión forestal en Portugal y actualmente está invirtiendo en Galicia, favoreciendo la creación de empleo en zonas rurales, porque los trabajos de silvicultura se los encomiendan a empresas locales. Aunque mi experiencia con ella es reciente, destaco que el acuerdo de arrendamiento se cerró en poco tiempo y en condiciones acordes a mis expectativas, a diferencia de otra gran empresa del sector con la que, tras varios meses, sigo sin respuesta.

¿Qué opina sobre la situación del eucalipto en Galicia dada la existencia actual de la moratoria que prohíbe nuevas plantaciones?

Creo que la moratoria para nuevas plantaciones de eucalipto acordada en 2021 ha sido una medida acertada de la Xunta de Galicia que deberá ser evaluada al finalizar su vigencia, a finales de este año. Galicia cuenta actualmente con unas 419.000 hectáreas de eucalipto, frente a 446.000 de coníferas y 628.000 de frondosas. La clave está en lograr un equilibrio entre especies que favorezca la biodiversidad y armonice las funciones productivas, ambientales y sociales. Fomentar una especie sin planificación es un error con consecuencias para el medioambiente.

“UNA PLANTACIÓN BIEN CUIDADA SIEMPRE APORTARÁ MÁS QUE UNA EN MALAS CONDICIONES”

Manuel Leis Forján reside en el ayuntamiento de Negreira, en la provincia de A Coruña, donde también se encuentra su propiedad forestal. Con una superficie de 30 hectáreas de eucalipto situadas en el Monte Corzán, decidió en 2019 firmar un contrato de arrendamiento con The Navigator Company por un periodo de 30 años, que incluye el derecho a realizar dos cortas. La oportunidad le llegó a través de un conocido empresario del sector de los desbroces que trabaja habitualmente en montes gestionados por la empresa.



¿Qué fue lo que más le motivó a alquilar su propiedad para ser gestionada profesionalmente con Navigator?

Pues quedé muy satisfecho con el trato recibido durante una visita a la fábrica de Portugal y a sus fincas. Por supuesto, también influyó el trato agradable y profesional de cada una de las personas con las que hablé.

¿Cuál es su valoración de la opción de arrendamiento y gestión de Navigator en su propiedad?

A día de hoy, es muy buena.

¿Qué cree que podría hacer Navigator para agregar aún más valor?

Aumentar su personal en la medida de lo posible. Creo que eso reduciría el tiempo necesario para gestionar su burocracia interna, ganando así en autonomía, eficacia y eficiencia.

¿Cómo ve a Navigator? ¿Qué la diferencia de otras empresas que conozca?

A diferencia de las que conozco, esta es una multinacional con un amplio campo de producción, desde el inicio de la plantación hasta el resultado final.

¿Podría aumentar su colaboración con Navigator, ya sea en arrendamiento u otras áreas?

Siempre que se pueda, lo tendré en cuenta.

¿Cuál es su opinión sobre la existencia de la moratoria que prohíbe nuevas plantaciones de eucalipto, en principio hasta finales de 2025?

La Xunta de Galicia debería tener en cuenta que una de las formas de evitar incendios es mantener los montes con plantaciones, porque así estarían limpios y atendidos. Una plantación cuidada y gestionada como lo hace Navigator siempre beneficiará mucho más que una en malas condiciones, como por desgracia se ve en tantos sitios de Galicia. ►

“DEFENDER EL MONTE ES DEFENDER UN MODO DE VIDA”

Ángel Hermida ha trabajado toda su vida en el sector del mueble y ha sido empresario. A lo largo de su trayectoria ha defendido los intereses de la cadena de valor de la madera desde el Clúster de la Madera de Galicia y desde la Federación Gallega de Carpintería. Es también propietario forestal, como uno de cada cuatro gallegos, y se considera defensor de un modo de vida que da empleo a más de 22.000 personas en la primera transformación, fomentando la sostenibilidad y el desarrollo del mundo rural. Hace cinco años conoció a The Navigator Company y, al identificar una visión compartida sobre la gestión del monte, decidió iniciar una colaboración que espera sea exitosa para ambas partes.

¿Qué deficiencias ha observado en el sector forestal?

Actualmente, el sector se enfrenta a una clara falta de personal cualificado, provocada en parte por el desconocimiento general del sector y por ciertos déficits en la formación profesional. Además, la elevada fragmentación de la propiedad forestal en pequeñas parcelas dificulta una gestión eficiente y limita la rentabilidad en toda la cadena de valor.

¿Ha realizado contactos o está impulsando alguna iniciativa para dar respuesta a estas inquietudes?

Sí. En mis contactos habituales con empresarios de la primera transformación de la madera, la preocupación por la falta de formación es una constante. Esta situación se traduce en dificultades para cubrir puestos y mantener el funcionamiento normal de las empresas. Estamos trabajando en posibles fórmulas para revertir esta dinámica. Al mismo tiempo, es importante seguir desarrollando las líneas ya iniciadas en sensibilización social y desarrollo sostenible.

¿Ha estudiado experiencias en otros lugares con problemas similares de formación o mano de obra?

Europa ofrece instituciones y herramientas de apoyo a la formación que deberíamos aprovechar. Conozco experiencias muy interesantes de colaboración entre centros formativos y empresas, así como iniciativas de I+D y promoción centradas en la eficiencia productiva. En cuanto a la capacitación profesional, he podido analizar modelos exitosos. Dentro de Galicia, destaco la labor que realiza la EFA de Fonteboa en la promoción del ámbito rural. Todo indica que debemos seguir profundizando en esta área.

¿Cree que Navigator puede aportar valor al sector forestal de la comarca?

Rotundamente sí. Ante los retos del futuro y las deficiencias ya mencionadas, Navigator ya está aportando valor y podría desempeñar un papel aún



más importante en áreas como la divulgación de conocimiento en gestión forestal, el aprovechamiento de recursos, la formación profesional y la sensibilización social. Todo esto resulta especialmente relevante en un entorno de minifundio y abandono del medio rural.

¿En qué áreas ve que ya está aportando, y en cuáles le gustaría que se involucrara más en el futuro?

Navigator ofrece a los propietarios forestales distintas formas de colaboración para maximizar el rendimiento de sus tierras de forma sostenible, transparente y sin preocupaciones. Estas opciones permiten optimizar el uso de las tierras, con una gestión profesional y sostenible, y obtener beneficios económicos ajustados a cada caso.

De cara al futuro, me gustaría que Navigator siguiera trabajando en cuatro ámbitos clave:

- 1 - Apoyo y promoción de una formación de calidad y especializada.
- 2 - Búsqueda e impulso de vínculos entre administración y empresas, mediante foros, acuerdos, etc.
- 3 - Continuación del trabajo de sensibilización social, difundiendo la idea del monte como recurso natural y económico (a través de eventos, ciclos, conferencias...).
- 4 - Labor de consultoría para propietarios y empresas, facilitando trámites con la administración, impulsando proyectos y facilitando el acceso a financiación.

“LA GESTIÓN DE NAVIGATOR ME PARECE MUY BUENA”

Marta Rubal Franco reside en el ayuntamiento de A Coruña y es propietaria de unas 20 hectáreas de terreno forestal en el municipio de Ortigueira, también en la provincia coruñesa. Toda la superficie está plantada con eucalipto. Conoció a The Navigator Company a través del boca a boca: un conocido le habló positivamente de una empresa portuguesa que buscaba terrenos para arrendar, y que resultó ser Navigator. En octubre de 2019 firmó

su primer contrato con la compañía, por un plazo de 24 años y una superficie de 17 hectáreas. La distancia geográfica entre su lugar de residencia y la finca fue un factor clave en su decisión, así como las condiciones del acuerdo, que le parecieron más ventajosas que otras opciones que había considerado.

¿Cuál es su valoración de la opción de arrendamiento y gestión de Navigator en su propiedad?

La valoración no puede ser más positiva. La gestión de Navigator me parece muy buena, y todos los técnicos y contratistas con los que he tratado son altamente competentes y buenos conocedores de la materia. Sobre todo, transmiten una sensación de compromiso y de implicación personal con el proyecto, de forma que la impresión general es la de formar parte de un mismo equipo, como si estuviéramos todos en el mismo barco.

¿Cómo ve a Navigator? ¿Qué la diferencia de otras empresas que conozca?

Veo en Navigator un interés claro por transmitir una buena imagen de marca y, sobre todo, una visión de equipo en contacto directo con el propietario de los terrenos. En mi caso, me generaba cierto recelo firmar un contrato de arrendamiento por tantos años y luego no saber a quién dirigirme si surgía alguna necesidad, pero nada más lejos de la realidad: el contacto es fluido y la accesibilidad total.

¿Cuál es su opinión sobre la moratoria que prohíbe nuevas plantaciones de eucalipto, en principio hasta finales de 2025?

Entiendo (aunque no comparto) el espíritu de la normativa, pero en la práctica creo que esta moratoria – y, en general, toda la regulación contraria a especies económicamente rentables como el eucalipto – provoca desinterés y, en muchos casos, el abandono de las superficies forestales.

“HAGO TODA LA LABOR DE ‘APOSTOLADO’ DE NAVIGATOR QUE PUEDO”

La familia Pérez Suárez reside en el ayuntamiento de Castropol y posee una propiedad forestal de 500 hectáreas distribuidas por varios municipios del occidente asturiano. Aproximadamente el 90 % de su superficie está ocupada por eucalipto de distintas variedades y el 10 % restante por pino insigne. En 2022 firmaron varios contratos de arrendamiento con The Navigator Company, que abarcan unas 200 hectáreas y distintos plazos de duración, de hasta 35 años. La decisión de delegar la gestión estuvo motivada por la dificultad de compaginarla con otras actividades profesionales,



por la dispersión geográfica de la siguiente generación, y por las referencias positivas que recibieron sobre Navigator a través de un empresario forestal gallego. En esta entrevista responde Miguel Vila, en representación de la familia propietaria.

¿Cuál es su valoración de la opción de arrendamiento y gestión de Navigator en su propiedad?

Muy positiva para quienes no pueden dedicar mucho tiempo a la gestión del monte. Hasta ahora, Navigator ha cumplido con las mejores expectativas, tanto por su seriedad como por la implicación de su personal y el trato recibido.

¿Qué cree que podría hacer Navigator para agregar aún más valor?

Si seguimos el tópico: subir los precios del alquiler y de la madera. Pero, hablando en serio, diría que sería interesante ofrecer opciones de financiación para propietarios que quieran invertir en otros ámbitos, como por ejemplo acuerdos con entidades bancarias o financieras impulsados por la propia compañía. También creo que sería útil avanzar en la integración de superficies de distintos propietarios para optimizar la gestión.

¿Cómo ve a Navigator? ¿Qué la diferencia de otras empresas que conozca?

La competencia no es especialmente sólida en algunos aspectos, y eso refuerza la posición de Navigator. Me parece que tiene un gran futuro si mantiene su línea de seriedad y buen trato al propietario. Sería muy positivo que profundizara en la agrupación de parcelas, prestando asesoramiento y facilitando acuerdos entre propietarios.

¿Puede aumentar la colaboración con Navigator, ya sea en arrendamiento u otras áreas?

En mi caso, hago toda la labor de “apostolado” de Navigator que puedo, y eso es mérito de las personas con las que trato en la compañía.

¿Cuál es su opinión sobre la moratoria que prohíbe nuevas plantaciones de eucalipto, en principio hasta finales de 2025?

Las medidas de ordenación adoptadas por la administración pueden tener aspectos positivos, siempre que formen parte de una visión estratégica para la gestión del territorio. En este caso, no tengo claro cuál es esa estrategia ni cómo se está aplicando. Tal vez sea una limitación por mi parte, por no ver con claridad a largo plazo el diseño que han hecho los gestores públicos. **PF**

EMPRESAS MADERERAS AL SERVICIO DE LA GESTIÓN ACTIVA

Más gestión y menos abandono. Parece sencillo, pero no siempre es fácil trasladar la ecuación a la realidad. Sobre el terreno, algunas empresas madereras gestionan pequeñas propiedades, comprándolas o arrendándolas, y contribuyen así a la valorización de los montes gallegos y asturianos.

La existencia de terrenos abandonados representa una oportunidad perdida de crear valor económico, social y medioambiental. La restricción legal a la plantación de nuevas superficies de eucalipto, en vigor desde 2021, y la gran fragmentación de la propiedad — hay que recordar que en Galicia el tamaño medio de la propiedad forestal ronda las 0,3 hectáreas — son dos realidades que dificultan la reducción de la superficie de monte abandonado. Por otro lado, la existencia de empresas madereras que alquilan y compran propiedades y se ocupan de su gestión forestal de forma profesional y activa ha sido un factor positivo para contrarrestar el abandono. El hecho de que promuevan la gestión conjunta de pequeñas propiedades es una de sus acciones que reporta beneficios inequívocos al sector forestal de Galicia y Asturias. Presentamos tres empresas, colaboradoras habituales con Navigator, que han asumido este papel.

Forestal Cando

"Al principio, sólo comprábamos y vendíamos madera", recuerda Alfonso Pena, de la empresa forestal Cando, con sede en San Sadurniño (A Coruña). "Pero hace unos años empezamos a

gestionar algunas de las superficies en las que comprábamos madera, mediante el alquiler o compra de las mismas", añade. "Tener una finca con arbolado bien gestionado, en lugar de monte bajo, es maximizar todo el valor de un terreno, fomentando la creación de riqueza para el sector y el territorio", afirma. Por eso sostiene que "la moratoria que prohibía la plantación de eucaliptos en nuevas zonas fue un fracaso total. Contribuyó a un mayor abandono". En La Casilla, Forestal Cando se encarga de gestionar 3,5 hectáreas de eucalipto *nitens*, plantadas hace año y medio. La zona pertenece a dos propietarios. "Propusimos la gestión conjunta, que es más rentable. Todos ganamos con estas soluciones", afirma el empresario. El destino final de esta madera podrá ser The Navigator Company. Alfonso Pena explica por qué: "Tenemos una larga y consolidada relación de confianza".

Forestal Rial

Forestal Rial, con sede en Oroso (A Coruña), fue una de las primeras empresas madereras de Galicia en ampliar su actividad a la silvicultura, estableciendo

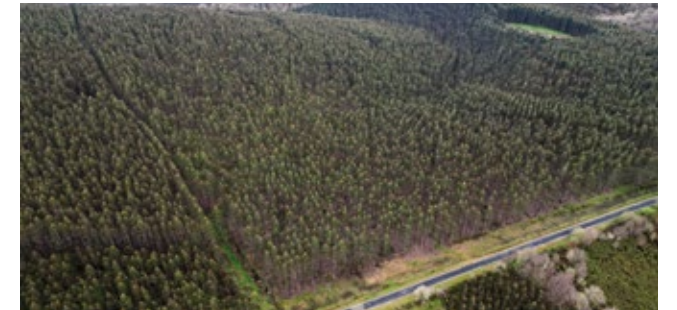
colaboraciones con pequeños propietarios. "Llevamos desarrollando esta faceta desde 2014", señala José Manuel Rial, que lleva 30 años dedicado a la silvicultura, continuando el negocio de su padre. "Empezamos alquilando superficies abandonadas a gente que se ha ido a vivir fuera, a otras provincias de España o a otros países, y no puede gestionar el monte", explica. "Hoy tenemos unas 300 fincas en arrendamiento". La pequeña empresa familiar, con cinco trabajadores, subcontrata a profesionales siempre que es necesario. "Hacemos todas las operaciones forestales y, en el momento de la tala, compartimos el beneficio con el propietario", dice José. Desde que Navigator está presente en Galicia, Forestal Rial ha sido uno de sus proveedores. Para José Manuel Rial, "cuantas más empresas, más oportunidades de negocio, más rentabilidad y más salidas para la madera". La competitividad sólo aporta beneficios. Así que es una suerte que Navigator esté en Galicia".

Edelmiro Lopez

Sara Montero López asumió la dirección de la empresa de su abuelo cuando éste falleció en 2018. "Edelmiro López siempre se ha dedicado a la silvicultura.



▲ "Tener una finca con arbolado bien gestionado, en lugar de monte bajo, es maximizar todo el valor de un terreno, fomentando la creación de riqueza para el sector y el territorio." Alfonso Pena, de Forestal Cando



▲ Propiedad en As Pontes (A Coruña). En unas 70 hectáreas, 50 de las cuales están ocupadas por eucaliptos, la plantación se gestiona en el marco de una asociación entre Navigator y Edelmiro López.



▲ "Hay mucha tierra abandonada, sin arbolado de ningún tipo, lo que no es bueno. Pero con la moratoria en vigor, no podemos hacer nada al respecto." José Manuel Rial, de Forestal Rial

Hacemos toda la gestión forestal y suministramos la madera", dice. "Lo que nos diferencia es que nos centramos en comprar propiedades para gestionarlas". Ahora que la moratoria del eucalipto llega a su fin este año, Sara Montero espera que no se prorrogue: "Hay sitio para todas las especies. Y hay mucha tierra disponible que, con una buena gestión, podría crear riqueza respetando el medio ambiente. No son valores irreconciliables, al contrario", afirma. Pero reconoce que el escenario es complejo. Aun así, dice, están ocurriendo cosas buenas en el sector. "Estamos llevando a cabo un experimento, junto con el Centro Tecnológico y Forestal de la Madera, para evaluar qué especies de eucalipto serán más resistentes en el futuro", explica Sara Montero López. "Navigator fue uno de los principales proveedores de plantas para este estudio, a través de sus viveros de Setúbal (Portugal)", añade. Más que una relación comercial, Edelmiro López ha construido una asociación con la empresa portuguesa. Una relación que la empresaria valora por su seriedad y confianza, pero que va más allá: "Los conocimientos científicos que aplican aportan beneficios al sector y se reflejan en un mayor rendimiento del monte." **PF**

BUENAS PRÁCTICAS, BUENOS MONTES

Galicia y Asturias ofrecen excelentes condiciones para la producción de eucalipto. Los árboles se oyen crecer, como suele decirse. Aun así, vale la pena apostar por las mejores prácticas silvícolas – aquellas que permiten aumentar la productividad sin descuidar la sostenibilidad. Esto es lo que hace The Navigator Company con las propiedades que gestiona mediante arrendamientos en el norte de España.

Marcos Calvo Ferreira y Carlos Mariña Otero llegan temprano a la nueva plantación de eucaliptos de la finca coruñesa de Coxigueira Moeche. Descargan sus herramientas, junto con dos bandejas de plantas de eucalipto *nitens*, de las variedades Max Verde y Tallaganda. Antes de ponerse manos a la obra, contemplan la superficie de 8,5 hectáreas y su aspecto general, uniforme y cuidado. Los pequeños *nitens* — que se plantaron

entre diciembre de 2024 y enero de 2025 — tienen muchas hojas nuevas y parecen vigorosas y sanas. La misión de Marcos y Carlos, que trabajan para el empresario Rubén González Piñón, es la reposición de marras, es decir, van a identificar las plantas que no sobrevivieron y sustituirlas por otras nuevas, para que no se desperdicie el espacio que ocupaban. "Van a reponer las plantas que murieron o desaparecieron. Además de por causas meteorológicas, pueden haber sido destruidos por animales, por ejemplo", explica Mónica López González, técnica forestal y de proyectos de The Navigator Company.

La empresa, de origen portugués, alquiló la propiedad en 2024 y desde entonces ha estado aplicando las operaciones de gestión silvícola más adecuadas para la zona. La preparación del terreno comenzó en octubre del año pasado: "De la plantación anterior dejamos una cubierta de restos. Los tocones se trituraron, creando este mantillo que, por un lado, impide que broten las malas hierbas y, por otro, alimenta el suelo. Luego cavamos los hoyos, dejando 1,80 metros entre cada uno y 3,5 metros entre cada hilera", dice Mónica López González. En el momento de la plantación, se aplicó abono en el hoyo y luego también fósforo para favorecer el enraizamiento de la planta. "De este modo, el eucalipto encuentra las mejores condiciones para crecer en todo su potencial", afirma la técnica.

"Son mis niños"

Las buenas prácticas de gestión silvícola seguidas por Navigator no acaban en la reposición de marras. Mónica López González vigila muy de cerca y con regularidad los cientos de hectáreas de fincas bajo responsabilidad de la empresa en las provincias de ►

▼ En la finca Borio, en Castropol (Asturias), Navigator plantó en diciembre de 2024 una parcela de 4 hectáreas con diferente material genético. El objetivo es evaluar cuál es la planta más resistente a las condiciones edafoclimáticas de la región.





▲ Trabajos de acolchado en una plantación de eucalipto *nitens* en la finca Coxigueira Moeche (A Coruña, Galicia).

Galicia y Asturias. Todo este trabajo se basa en los amplios conocimientos científicos producidos en el instituto de investigación RAIZ, de Aveiro (Portugal), que permiten conciliar el objetivo de lograr la mejor productividad garantizando al mismo tiempo la protección del suelo y del ecosistema en su conjunto. "Cuando las plantas tienen dos o tres años, hay que quitar las malas hierbas que crecen a su alrededor. Controlamos la vegetación espontánea para que no compita por los nutrientes y la humedad. A los cinco años, repetimos esta operación", explica la técnica de Navigator. Cuando las copas empiezan a tocarse, entre los cinco y seis años de edad, este control ya no es necesario, pues la sombra que producen limita el crecimiento de la vegetación. "A lo largo de todo este tiempo de cultivo, realizamos visitas muy periódicas a las parcelas para evaluar si surge algún problema, si las plantas crecen según lo esperado o si es necesaria alguna intervención extra", señala Mónica López González. El seguimiento es tan estrecho y dedicado que la técnica forestal se refiere a los nuevos eucaliptos como "mis niños".

Las buenas prácticas que hacen que los montes sean más productivos

En la finca Piccolo Rancho, cerca de Vilalba, en la provincia de Lugo, los eucaliptos, que ya tienen casi tres años y medio, son mucho más grandes. Sin embargo, sus hojas adultas puntiagudas siguen coexistiendo con las hojas jóvenes redondeadas. En común con las pequeñas plantas de Coxigueira Moeche, tienen el mismo aspecto exuberante y bien cuidado. La propiedad, gestionada también por The Navigator Company, tiene 225 hectáreas, 186 de las cuales



están ocupadas por eucaliptos *nitens*. "La superficie restante corresponde a franjas de defensa, zonas de protección de líneas de agua y también zonas de conservación, con frondosas", dice Mónica López González. "Siempre dejamos una franja de 3,5 hectáreas entre nuestra propiedad y las parcelas vecinas", subraya. ►

▼ En Monte O Mondigo, cerca de Ribadeo (Lugo), a unos 600 metros de altitud, se está preparando el terreno para una nueva plantación de eucalipto *nitens*.



"PREFIERO TRABAJAR PARA NAVIGATOR, POR LA CONFIANZA Y LA ESTABILIDAD"

Uno de los secretos de la eficacia de la gestión forestal aplicada por Navigator — junto con su experiencia y conocimientos técnicos — reside en la elección de proveedores de servicios capaces de responder con rigor a las exigencias de la empresa. Uno de ellos es Rubén González Piñón.

Lleva 14 años prestando servicios de silvicultura y gestión forestal y ahora tiene dos empleados trabajando con él. Cuando es necesario, subcontrata a otros profesionales. Lleva trabajando para Navigator unos dos años y medio y ha establecido una relación estrecha y de confianza con la empresa.

En las empinadas laderas del Monte O Mondigo, una finca cercana a Ribadeo (Lugo), Rubén González Piñón prepara el terreno para una nueva plantación, cavando hoyos en un suelo pedregoso que dificulta su tarea. Aun así, maneja la mini retroexcavadora con precisión, respetando la distancia prevista entre cada abertura en la tierra.

"Navigator sabe exactamente lo que quiere hacer y cómo, y eso es una gran diferencia con respecto a otros clientes, que suelen decirme 'haz lo que creas mejor', porque no tienen tantos conocimientos", dice Rubén González Piñón. Y añadió: "Valoro mucho esta forma de trabajar. Hay un estrecho seguimiento y, si surge un problema, la solución llega rápidamente".

Otro aspecto que destaca el contratista es que existe "una relación de

confianza mutua. Yo respondo lo mejor que puedo a lo que se me pide, y Navigator cumple al pie de la letra las condiciones del contrato. Eso tiene un valor inmenso. Nunca cambian las normas en mitad de un trabajo, lo que me da mucha tranquilidad. Por eso prefiero trabajar para Navigator". Y pone un ejemplo concreto: "El día de pago es sagrado y, para una empresa pequeña, eso es muy importante".

Desde una perspectiva más amplia, Rubén González Piñón cree que el sector forestal de Galicia y Asturias sólo puede salir ganando con la presencia de la empresa de origen portugués: "Aporta beneficios a varios niveles, no sólo para nosotros como proveedores de servicios, sino también para los propietarios y el monte en su conjunto. Cuanta más competencia haya, mejores serán los precios, tanto de las materias primas como de la mano de obra. Y las exigencias también serán mayores". En cuanto a las dificultades, señala la falta de mano de obra cualificada como el principal obstáculo que encuentra actualmente para desarrollar su negocio. "Hoy en día es muy difícil encontrar gente que trabaje en el monte", afirma. "Podría tener una o dos máquinas más trabajando aquí, pero no encuentro profesionales cualificados ni gente que quiera aprender. Los jóvenes no quieren venir a trabajar al monte", se lamenta.

▼ Rubén González Piñón, proveedor de servicios. Desde hace dos años y medio, The Navigator Company es su principal cliente: el 90% de su tiempo profesional lo dedica a la empresa portuguesa.



La técnica forestal señala la evidente diferencia entre la plantación de *nitens* gestionada por la empresa y la de al lado, gestionada por un propietario privado: "Ambas parcelas se plantaron el mismo día, en junio de 2021, con plantas del mismo vivero. Aun así, las diferencias en términos de crecimiento y homogeneidad son sorprendentes". Esto se debe, señala, "a que controlamos la vegetación espontánea con mayor regularidad e intensidad y también a que abonamos. Abonamos en el momento de la plantación y después realizamos abonos de mantenimiento, que pueden ser dos o tres además del inicial".

Estas intervenciones provocan grandes diferencias en el ritmo de crecimiento y también en la homogeneidad de los diámetros de los troncos de los árboles. Esto es una prueba, concluye Mónica, "de cómo las buenas prácticas forestales aplicadas por Navigator conducen a un monte más productivo".

En la práctica, esta superficie de eucalipto *nitens* se talará a los 15 años, ya que es el turno estimado de mayor producción, pero el volumen de madera obtenido podría ser muy superior al que se extraerá de la parcela vecina. **PF**



▲ Mónica López González, técnica forestal y de proyectos de The Navigator Company, señala la evidente diferencia entre la plantación de *nitens* gestionada por la empresa y la de al lado, gestionada por un propietario privado.

▼ El control más intenso y regular de la vegetación espontánea en esta finca de Vilalba (Lugo) es uno de los factores que hace que la superficie gestionada por The Navigator Company sea más productiva que la parcela vecina, plantada el mismo día con plantas del mismo vivero.



▲ Jorge Casal, de la empresa Desbroces Casal

OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN EN EL MINIFÚNDIO

Con más de dos décadas de experiencia en reforestación y mantenimiento forestal, Jorge Casal, al frente de Desbroces Casal, lidera una colaboración con Navigator en el proyecto Átomo, que impulsa la gestión activa de pequeñas parcelas. Una iniciativa que demuestra que, con el modelo adecuado, el minifundio puede ser rentable.

¿Cómo es la tipología de la propiedad en las comarcas en las que realiza su trabajo Desbroces Casal?

En Galicia, predominan las parcelas pequeñas y de baja rentabilidad, con limitaciones derivadas del tamaño y del escaso desarrollo tecnológico. Fuera de Galicia, solemos trabajar con terrenos de mayor extensión.

¿Cuál es la superficie media que trabaja habitualmente?

Los terrenos de los propietarios minifundistas rondan una media de 2000 m².

¿Qué especies trabaja principalmente?

Eucalipto, pino, castaño y roble.

¿Qué es más difícil, realizar los trabajos forestales, o poner de acuerdo a propietarios para que reforesten y pongan en valor sus terrenos?

Evidentemente, poner de acuerdo a los propietarios.

¿Por qué?

Porque la mayoría ya rondan una cierta edad y se encuentran cansados como para seguir al frente de la gestión del monte. Tampoco ven relevo generacional, porque sus hijos se desentienden del monte.

¿Cuándo conoció a la empresa Navigator?

En el año 2020, haciendo trabajos de desbroce y plantación.

¿Considera que la aportación técnica e inversora de Navigator en estas áreas es algo positivo para el propietario minifundista?

Sí, porque le aporta al propietario una nueva opción de gestión.

¿Ve posible participar en proyectos futuros con Navigator para conseguir aunar propiedades y rentabilidad para los propietarios y su empresa?

Sí, siempre estamos abiertos a iniciativas que beneficien a nuestra empresa, y también al sector forestal y al minifundio.

¿Qué aporta Navigator a Desbroces Casal?

Una nueva línea de trabajo. Además de ofrecernos trabajos de mantenimiento y plantación, Navigator nos ofrece la posibilidad de gestionar el alquiler de terrenos forestales a pequeños propietarios para la producción de eucalipto, aumentando la rentabilidad de las parcelas de poca extensión.

¿Cuál es su opinión al respecto de la existencia de la moratoria que prohíbe nuevas plantaciones de Eucalipto, en principio hasta final del 2025?

Creo que no es la solución. El sector ve necesaria una regularización del eucalipto, para que a medio o largo plazo no surjan problemas, creándose monocultivos que colapsen el mercado y que compliquen la venta de esta madera. **PF**

40 AÑOS ACOMPAÑANDO A LA PROPIEDAD FORESTAL

▲ La AFG cuenta con un equipo técnico y administrativo de 30 personas.

La Asociación Forestal de Galicia (AFG) une a propietarios y comunidades de montes, ofreciendo un soporte técnico vital.

La Asociación Forestal de Galicia (AFG), como organización sin ánimo de lucro que lleva 40 años de actividad defendido los intereses de la propiedad forestal en Galicia, agrupa tanto a propietarios forestales particulares como a comunidades de montes vecinales en mano común de toda Galicia. Diversas asociaciones de propietarios forestales del norte de Galicia también se encuentran entre los socios de la AFG, como es el caso de diversas PROMAs, con las que se colabora en la defensa de los intereses de sus asociados. Así pues, la AFG cuenta en la actualidad con socios repartidos en el 70 % de los términos municipales de Galicia, con una presencia muy activa en aquellos más forestales.

El equipo técnico y administrativo de la AFG se ocupa de prestarle a los silvicultores apoyo y asistencia técnica en todas aquellas cuestiones relacionadas con el monte y la propiedad forestal.

Certificación forestal de pequeñas propiedades

En el año 2010 se creó el Grupo SELGA Xestión Forestal Sostible, creando inicialmente la Unidad

de certificación de Grupo PEFC, que cuenta en la actualidad con 39.277 hectáreas certificadas distribuidas en 17.676 montes de 7.998 personas, y posteriormente la Unidad de certificación de Grupo FSC, que suma 32.436 hectáreas certificadas, distribuidas en 14.871 montes de 6.789 personas. El montante de volumen de madeira validada en 2023 ascendió a más de 585 mil toneladas.

Fiscalidad más justa para la propiedad forestal

En los últimos dos años AFG está trabajando en las modificaciones normativas que permitan que las personas propietarias forestales particulares cuenten con una fiscalidad forestal más justa, elaborando la propuesta base que se ha debatido en un grupo de trabajo formado por la plataforma Juntos por los Montes, Greenpeace y WWF. Para alcanzar la viabilidad económica y potenciar las inversiones en el monte, se ha propuesto una serie de medidas entre las que destaca la deducción del 20 % de los gastos que realicen las personas silvicultoras activas para la conservación, mejora y protección del monte, pudiendo acceder a esta deducción siempre



▲ La AFG organiza a lo largo del año numerosos encuentros con las personas y entidades asociadas, todos ellos relacionados con la gestión forestal sostenible.

que se desarrolle una gestión forestal sostenible, en montes ordenados y certificados.

Agrupación para la gestión conjunta de la propiedad forestal privada

Desde su creación, la AFG ha puesto un empeño especial en la constitución de agrupaciones de propietarios forestales. En la actualidad se está trabajando en la dinamización de 7 iniciativas en diversos ayuntamientos por toda la geografía gallega – Vigo, Arbo, Piñor, Silleda, Mondariz, As Neves y Xermade. En ellas se busca una mejora de la viabilidad de la actividad forestal en propiedades de particulares, permitiendo optimizar la ejecución de los trabajos forestales necesarios, así como captando recursos económicos diversos, como es el acceso a los nuevos mercados de carbono. Se están realizando reuniones con personas interesadas en aquellas zonas donde pueda haber potencial e interés para la creación de nuevas agrupaciones, aprovechando una legislación recientemente modificada que ha dado más flexibilidad a la figura de agrupación forestal de gestión conjunta.

▼ La formación a través de talleres prácticos en el monte es una de las principales acciones que desarrolla la AFG.



▲ La asamblea de socios es la encargada de aprobar las cuentas y las actividades de la asociación.

La oportunidad de los derechos de carbono en Galicia

En el marco del programa Galicia Rexenera, la AFG da apoyo y asesoramiento para la ejecución de proyectos de restauración de montes degradados a lo largo de toda Galicia. En general, se trata de comunidades de montes vecinales en mano común, aunque también se cuenta con proyectos donde los promotores son propietarios particulares, agrupaciones forestales de gestión conjunta u otro tipo de entidades. Aprovechando que se han habilitado mecanismos para poder comercializar los derechos de carbono generados en la superficie restaurada, la AFG hasta el final de 2024 ha inscrito 169 proyectos de absorción en la sección b) del Registro de huella de carbono, compensación y proyectos de absorción de dióxido de carbono del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, lo que ha permitido compensar 119.060 t CO₂eq de huella a diferentes entidades, generando ingresos por valor de 2,8 millones de euros, de los que el 92 % ha sido transferido a la propiedad para financiar los trabajos silvícolas que se ejecutan en su monte. El precio del derecho de absorción (en tCO₂eq) es variable en función del tipo del proyecto, las especies instaladas y el volumen compensado. **PF**



“HAY MUCHO TERRENO ABANDONADO EN ASTURIAS”

Adolfo Casero es un ingeniero forestal con más de 30 años de experiencia prestando servicios de asesoría, diseño y planificación, y que conoce al detalle el monte asturiano, habiendo seguido su evolución de primera mano, sobre el campo. Reducir la burocracia y promover más áreas de gestión activa son dos líneas estratégicas que considera prioritarias para el futuro. The Navigator Company contribuye a la resolución de esta segunda problemática, encargándose de la gestión de propiedades que estaban abandonadas o administradas de forma ineficiente.

¿Cómo ves el contexto actual del monte en Asturias? ¿Cuáles son los mayores retos a los que se enfrenta el sector?

Estamos muy atrasados y hay una burocracia excesiva, lo que implica que a los particulares no les interesa el monte. Hay tantos obstáculos burocráticos que puedes tardar un año y medio en conseguir el permiso que necesitas para seguir adelante con un proyecto. Esto es muy desmotivador y podría marcar la diferencia entre invertir o rendirse.

¿Es un territorio con mucha superficie sin gestionar, debido a estos obstáculos?

Así es. Las propiedades forestales privadas están muy abandonadas, pero otro motivo es que ha habido una gran resistencia a plantar la única especie que tiene algún interés económico a causa de los movimientos ecologistas, que aquí tienen bastante fuerza. A menudo se propugnan restricciones que acaban implementándose, aunque carecen de base técnica.

¿Se refiere a las restricciones sobre determinadas especies de eucalipto?

Sí. En Asturias, cuando el *globulus* (el eucalipto común) comenzó a ser atacado por enfermedades, se impidió su sustitución por otras especies de eucalipto, simplemente porque no era lo que existía antes. En aquellas zonas donde existía *globulus*, solo se permitió volver a plantar la misma especie. Ahora ya es posible plantar *nitens*, y el gobierno del Principado de Asturias estudia la posibilidad de plantar también otras especies o híbridos. Aún no se puede aumentar la superficie de eucalipto, pero al menos sí se abre la posibilidad de plantar otras especies.

¿Cómo valoras la presencia de The Navigator Company? ¿Puede la empresa aportar beneficios al sector forestal de Asturias?

Indudablemente. Llegar a un lugar con espíritu inversor, solo puede conllevar beneficios. La inversión no solo supone trabajo, directo e indirecto, sino también más consumo. Claro que es positivo: es que es un estímulo para la economía. La rentabilidad que recibirán los propietarios de sus propiedades administradas por Navigator es solo la parte más visible de estos beneficios. He estado trabajando con la empresa para ponerles en contacto con personas cuyas tierras han sido abandonadas, de forma que pueden alquilarlas a Navigator. Con toda la seguridad y garantías que ofrece, es un beneficio directo que la mayoría de las personas ha aceptado. Disponer de un terreno bien gestionado, en lugar de uno mal gestionado o directamente abandonado, supone una ganancia evidente, pero también hay otros beneficios que no podemos ignorar, en cuanto a dinamización de la economía local se refiere.

¿Es fácil aceptar la idea de entregar las tierras a la gestión de Navigator?

Generalmente, sí. A menudo, la gente no está familiarizada con la empresa. Yo, por ejemplo, antes de empezar esta colaboración, solo la conocía por las resmas de papel A4 Navigator que compraba para la oficina, pero cuando presento a los propietarios las ventajas y el tipo de gestión profesional y sostenible que llevan a cabo, sin agotar la capacidad productiva del monte, es fácil concluir que solo se puede ganar con ellos. Con una buena gestión, el monte sigue siendo rentable y corre menos riesgos. **PF**

CONCENTRAR PARCELAS Y FORMAR A LOS PROPIETARIOS: ESE ES EL CAMINO



José Manuel Cancio Llenderrozos es ingeniero técnico agrícola e ingeniero agrónomo, con formación en gestión medioambiental y un Executive MBA. Tras más de 20 años en una multinacional del sector de la ingeniería y consultoría, hoy trabaja como autónomo, combinando la gestión de sus propios montes con el asesoramiento a otros propietarios. Su actividad se centra en zonas forestales del noroccidente de Asturias y del noreste de Lugo, donde apuesta por una gestión profesional y sostenible.

¿Qué tipo de terrenos son los más habituales en tu comarca?

El tipo de propiedad predominante es el minifundio: se trata de multitud de pequeñas parcelas dispersas por el territorio, muchas de las cuales no llegan a una hectárea de superficie, pertenecientes a múltiples propietarios. Cada propietario suele tener varias fincas.

¿Cuál es el grado de abandono del rural y de las propiedades forestales?

Hay de todo. En general son las fincas de mayor superficie, pertenecientes a medianos y grandes propietarios o a profesionales relacionados con el sector forestal, las que se ven mejor plantadas y gestionadas. Por otro lado, también se ven muchas fincas en estado de abandono, con maleza, sin infraestructuras y con una silvicultura anticuada. Suelen ser de pequeños propietarios o de propietarios de avanzada edad, característica que condiciona las capacidades técnica, económica y financiera para implementar y dar continuidad a largo plazo a la actividad forestal. Aunque muchos propietarios forestales conocen bien sus fincas, la falta de relevo generacional puede reducir el interés de los herederos y favorecer el abandono del monte — una situación que abre oportunidades para empresas como Navigator, que arrendan o compran terrenos para gestión forestal activa.

¿Como puede ayudar un técnico a la mejora de la gestión?

Un técnico puede aportar valor en todas las fases de la gestión forestal: desde la elección del material vegetal más adecuado para cada parcela hasta la planificación de los trabajos en el monte. También asesora en el uso de fertilizantes y fitosanitarios, propone métodos de aplicación adaptados al terreno, realiza estudios ambientales cuando son necesarios y emplea tecnologías como drones y LIDAR para la cubicación. Además, puede gestionar la contratación de servicios y negociar la venta de madera para obtener mejores precios.

¿Como se puede mejorar en la tecnificación de la gestión de la propiedad forestal?

Impulsando concentraciones parcelarias que permitan disponer de superficies mayores, facilitando una gestión más eficiente y reduciendo costes gracias a economías de escala. Fomentando el asociacionismo forestal, mediante la creación de nuevas asociaciones de propietarios que favorezcan la cooperación. Estableciendo incentivos fiscales para silvicultores activos que mantengan sus fincas cuidadas o contribuyan a la mejora de infraestructuras, como pistas forestales útiles tanto para la explotación como para la prevención de incendios. Y, finalmente, promoviendo la formación técnica, con cursos y charlas dirigidos a pequeños y medianos propietarios sobre nuevas tecnologías, variedades vegetales y costes de gestión — todo orientado a una silvicultura moderna, más eficiente y rentable.

¿Cuando conociste a la empresa Navigator?

En junio de 2023, durante una charla explicativa de Navigator en Vegadeo.

¿Qué puntos fuertes ves en Navigator a la hora de aportar a la mejora de la gestión forestal en esta comarca?

Su gran experiencia en la gestión de explotaciones forestales. Aportar rentas regulares a propietarios que o bien por falta de tiempo, o falta de recursos, o falta de relevo generacional no iban a hacer una gestión óptima de sus montes. Navigator asegura una gestión forestal sostenible al contar con certificaciones como FSC y PEFC. Poner en valor fincas en actual estado de abandono.

¿Cuál es su opinión sobre las moratorias que no permiten plantar eucalipto en terrenos no agrarios, abandonados o sin arbolado?

Mi opinión es que se debería permitir plantar eucalipto en terrenos abandonados o en montes sin arbolado de una forma regulada y ordenada. Para ello, se deberían de potenciar las concentraciones parcelarias y los planes de ordenación. **PF**

LA TECNOLOGÍA MÁS AVANZADA AL SERVICIO DE LA PRODUCCIÓN FORESTAL

La rapidez y eficacia con que Maderas Carril procesa los árboles transmite una sorprendente sensación de facilidad y ligereza. Esta empresa familiar, que comenzó su actividad mucho antes de la mecanización, se ha convertido en un referente ibérico de la explotación forestal. La inversión continua en la modernización de los procesos es uno de los secretos de su crecimiento sostenido.

Todo empezó hace más de 70 años, cuando José Carril decidió comprar tres pinos. "Me acababa de casar y sólo pensaba en traer dinero a casa", recuerda. Estaba lejos de pensar que ese momento determinaría el resto de su vida. Y menos aún por el futuro de sus hijos y nietos, a los que aún no tenía. Los beneficios de aquel primer negocio le cogieron por sorpresa. "No sabía nada de la madera ni del

monte. Compré los pinos por 40 pesetas, los corté yo mismo y busqué un comprador. Recibí dos mil pesetas por la madera. Aquel día me sentí muy orgulloso cuando llegué a casa y le di el dinero a mi mujer. Realmente necesitaba un abrigo de lana. Costó 500 pesetas", dice, tirando fácilmente del hilo de la memoria. Cuando su suegro se enteró, decidió devolverle el importe. Le puso en la mano a su hija las

500 pesetas gastadas, con una indicación muy clara: "Dile a José que siga comprando madera". Desde entonces, José Carril no se detuvo. "Ser comerciante nace con nosotros. O lo eres o no lo eres", afirma. Pero no crea que este talento innato significa que tuvo una vida fácil en aquellos primeros años. "Trabajé mucho, en inviernos más duros que ahora. Y el trabajo era todo manual. Afortunadamente, tenía una salud de hierro", recuerda.

Hoy, a sus 90 años, sigue siendo consultado sobre las decisiones importantes por sus hijos Juan y Miguel, que se encargan de la gestión de Maderas Carril. Le gusta estar informado. La cohesión familiar, dice, es el secreto de su éxito. "Tengo siete hijos y, modestia aparte, creo que los he educado bien. Esta es una de las claves de nuestro éxito. Estamos muy contentos con la empresa. En la raíz de todo está esta unión. Nos queremos y nos respetamos mucho. Eso es lo más importante", dice. "Y la seriedad, por supuesto", añade.

Del primer procesador a los megacamiones

Corría 1999 cuando Miguel Carril oyó hablar de una máquina que cortaba y procesaba madera a una velocidad sin precedentes. Inmediatamente habló con entusiasmo de ella a su padre. Pero la inversión era demasiado grande para que lo considerara una buena idea desde el principio. "Así que decidimos probarlo durante un mes", recuerda. Aunque el equipo que alquilaron era más pequeño que el que querían comprar, Miguel y dos de sus hermanos hicieron en un mes lo que ni diez hombres habrían

"Siempre hemos modernizado nuestros procesos con los equipos más avanzados. Aumentar la eficiencia es beneficioso para nosotros, pero también para los propietarios", afirma Miguel Carril.

podido. "Así fue más fácil convencer a mi padre. Para que se haga una idea, el valor era bastante superior al de un piso en Santiago", cuenta. "Además, era necesario adquirir también el camión para transportar la máquina. En diciembre de 2000, compramos la primera procesadora." Fue el comienzo de un gran salto en el desarrollo de la empresa. "No había nada igual en la región", afirma Miguel. Todo el crecimiento posterior se basó en un aumento significativo de la eficiencia. En 2003 llegó el segundo procesador y en 2005 el tercero. En 2008, compraron su primera cortadora de discos directamente a Canadá. "Siempre hemos modernizado nuestros procesos con los equipos más avanzados. Hoy tenemos trabajando doce procesadoras/taladoras, ocho autocargadores (entre ellos un modelo único por su gran volumen de carga, y exclusivo, hasta el momento, en la península ibérica) y doce camiones, tres de los cuales son megacamiones", explica. ►

▼ José, Juan y Miguel Carril (de izquierda a derecha)



"Aumentar la eficiencia mediante equipos avanzados es beneficioso para nosotros, pero también para los propietarios", afirma Miguel Carril. Y acaba trayendo más trabajo, en un círculo virtuoso de crecimiento. El principal destinatario de la madera que vende Maderas Carril es la empresa The Navigator Company. "Tenemos una relación de total confianza y hoy es nuestro principal cliente. El 80 % de nuestra

facturación va a Navigator", dice Juan Carril. "Para el sector forestal es muy importante que haya competencia. Por eso, la presencia de la empresa portuguesa en Galicia es, sin duda, muy positiva", afirma. **PF**

▼ Trabajos de tala, descortezado y carga en una finca en Oroso, A Coruña. En un solo día, y en apenas dos hectáreas, Maderas Carril puede procesar hasta 800 toneladas de madera.



¿EUCALIPTO CON CORTEZA O SIN CORTEZA?

El descortezado es una de las fases de la transformación de la madera para la que Maderas Carril dispone de equipos rápidos y eficaces. Aunque algunos propietarios puedan llegar a pensar que vender la madera con corteza resulta siempre mejor – porque se prescinde de una fase del proceso –, lo cierto es que esta opción no siempre es la mejor. Vender madera sin corteza tiene ventajas, no sólo desde el punto de vista de la rentabilidad, sino también de la sostenibilidad.

Juan Carril explica: "Pagamos más por la madera sin corteza y, al final, dejamos una cubierta vegetal incorporada a la tierra, con importantes funciones para el siguiente ciclo de producción: mantiene la humedad en el suelo, aporta nutrientes, y evita el rápido crecimiento de vegetación que compite con la planta." En su opinión, "hay que dejar el monte en las mejores condiciones

para la próxima plantación. Y hay empresas que no lo hacen. A veces ni siquiera se puede meter la maquinaria en el campo por el mal estado después de la corta, lo que supone costes más adelante. Con nosotros, esto nunca sucede", afirma. "Lo más importante es la calidad del trabajo forestal", coincide Celso Marra, responsable de compras de madera de The Navigator Company en Galicia. "Trabajar la madera con corteza es, habitualmente, más rápido, pero no tiene por qué ser mejor opción. Mas allá del precio pactado por la madera, la rentabilidad final para el propietario pasa siempre por la profesionalidad y confianza en quien hace los trabajos, y es aquí donde Maderas Carril, como el resto de los proveedores de Navigator en Galicia, ofrecen un valor diferencial al productor forestal.

OPINIÓN

LA FORMACIÓN COMO PALANCA DE DESARROLLO

POR LUIS GARCÍA FERNÁNDEZ

DIRECCIÓN INSTITUCIONAL
FEDERACIÓN EFA GALICIA



La Formación Profesional está de moda, los clichés de que era una opción de segunda ya son cosas del pasado, afortunadamente. Sin embargo, la experiencia aconseja ser prudentes, pues hay propuestas formativas que en determinados momentos pueden tener una elevada demanda, bien por la novedad, por los contenidos o por una perspectiva de inserción coyuntural o efímera y que a medio plazo pueden resultar decepcionantes, pues si no hay oportunidad de empleo o para lograrla hay que hacer las maletas, no estaríamos respondiendo a las expectativas de las personas y a las demandas de los territorios, al tiempo que ineficientes en la gestión de los recursos invertidos en educación.

Galicia rural: lácteo y forestal

En la Galicia rural los sectores lácteo y forestal no sólo son importantes, sino también estratégicos por el empleo que generan y por su contribución al PIB de la región. Sin embargo ambos tienen serias dificultades para captar empleados con cualificación y motivación para realizar su carrera profesional. Algo hay que hacer. Y en este cometido es precisa la implicación de todos los actores: administración, empresas y centros de formación. Se puede argüir que algo ya está haciendo y es cierto, pero insuficiente, pues si bien tenemos el marco general establecido, es preciso acometer acciones concretas en las relaciones escuela – empresa; y eso depende de los acuerdos que se establezcan desde los centros de formación con las empresas que operan en cada zona.

Formar para la inserción profesional en el territorio

Tradicionalmente la oferta formativa de las formas rurales no ha servido para fomentar el arraigo, el sentimiento de pertenencia y para inducir a la puesta en valor de las potencialidades del medio. Ha servido para marchar a buscarse la vida profesional fuera, privando a los territorios rurales de su activo más preciado: jóvenes con formación y

enfocados al trabajo en el rural como trabajadores cualificados o como emprendedores. Lógicamente esto no va a cambiar por decreto, pero si podemos actuar para inducir a ese cambio innovando en los sistemas de formación y orientando adecuadamente a los estudiantes para que valoren objetivamente las oportunidades de éxito profesional que pueden tener en su zona.

Los Centros de Promoción Rural – EFA de Galicia

En los Centros de Promoción Rural – EFA de Galicia se aplica la metodología de la Alternancia: periodos de estancias formativas de los alumnos en las empresas, participación de expertos del ámbito empresarial en determinadas acciones formativas, diseño de la formación con la colaboración de las empresas, pues éstas son las que tienen capacidad de satisfacer las demandas de empleo. En concreto, en el Centro de Promoción Rural – EFA Fonteboa, desde 2020 hay una estrecha colaboración con The Navigator Company en la impartición de los programas de formación, no sólo para los del CFGS de Gestiún Forestal y del Medio Natural, sino también para formaciones específicas como los Certificados Europeos (ECC) en los diversos niveles, en los que participan estudiantes y también profesionales del entorno. Y no olvidemos que hay determinadas competencias profesionales que por muchos medios que se instrumentalicen no se aprenden en los centros de formación, sino en las empresas, en el contacto con los profesionales. En definitiva, una formación bien concebida y organizada en conexión con las empresas aportará innovación a la formación, realismo y expectativas de inserción profesional de los jóvenes, para que puedan aspirar a nuevos horizontes profesionales, no sólo a la opción del trabajo en la Administración. Los acuerdos entre Fonteboa y Navigator están en la buena senda y seguro que a medio plazo serán un referente en la implementación de acciones formativas con impacto territorial, la formación como palanca de desarrollo. **PF**

HERMANOS GARCÍA ROCHA

SIEMPRE MIRANDO AL FUTURO



A pesar de su larga historia, la empresa familiar Hermanos García Rocha sigue creciendo y creando valor en el sector forestal gallego con un dinamismo que parece genético. Hoy, la tercera generación está al timón, sin olvidar nunca los valores de sus predecesores, que la han traído hasta aquí.

“Yo aprendí todo de mi padre. Empecé a acompañarle cuando tenía 13 años, en sus viajes al monte para comprar y vender madera. Desde entonces, nunca he parado.” Francisco García Otero (todo el mundo le conoce como Paco) está a punto de cumplir 90 años y es uno de los Hermanos García Rocha S.L. La empresa fue creada en 1974 por él y sus hermanos Julio y Manuel (ya fallecido), pero sus orígenes se remontan al trabajo de su padre, Manuel García Rocha. Además de comprar y vender pino, montó un pequeño aserradero en Bendrade (Oza-Cesuras, Coruña). “Llevamos aquí, en este preciso lugar, desde 1958, cuando montamos un motor en un pino e instalamos la primera sierra. Fue el principio de la serrería”, recuerda Paco.

En la actualidad, Hermanos García Rocha emplea a 90 personas y tiene una facturación anual de unos 15 millones de euros. Aunque Paco y Julio no pierden de vista el negocio, actualmente son los primos Isabel García (hija de Paco) y Benito García (hijo de Julio) quienes se encargan de dirigir la empresa. Las actividades de la empresa siguen divididas entre el aprovechamiento forestal y la transformación de la madera, con un impacto significativo en la economía de la región. Uno de los secretos es sin duda el dinamismo y las ganas de hacer más y mejor, con un espíritu que viene de lejos. “No pienso en el pasado, siempre estoy mirando hacia delante”, dice Paco. “Isabel y Benito no paran de preguntarme por inversiones mayores. Siempre digo que avancemos. Cuantos más puestos de trabajo creemos, más valor generaremos. Y eso es muy importante”, afirma.



▲ Hermanos García Rocha es una empresa ejemplar, que compatibiliza el pino y el eucalipto tanto en el aprovechamiento forestal como en transformación industrial. “Diversificar nunca nos ha parecido una mala estrategia”, dice Benito García.



▲ Hermanos García Rocha es proveedor de madera para The Navigator Company desde su llegada a Galicia, en 2007.

Con un pie en el pino y otro en el eucalipto

“Diversificar nunca nos pareció una mala estrategia”, dice Benito. Por eso, “a partir de los años noventa, combinamos el eucalipto con el pino, la única especie que habíamos utilizado hasta entonces para la transformación”.

El eucalipto se utiliza principalmente para fabricar mangos para “herramientas que requieren el uso de fuerza física, como picos, palas y hachas, debido a la resistencia que ofrece esta especie”, explica Isabel. “Pero sólo el 30 % de la madera que procesamos es de eucalipto. El 70 % es pino. En aprovechamiento forestal, la proporción es la contraria”, afirma. Hermanos García Rocha es una empresa ejemplar, que compatibiliza las dos especies en su actividad: “No hay ninguna otra empresa en Galicia que trabaje con estos volúmenes de madera y cree valor tanto en el sector del pino como en el del eucalipto”, afirma Benito García.

“Más que relaciones comerciales, queremos asociaciones”

Isabel García señala que un pilar fundamental del éxito de la empresa es la construcción de alianzas sólidas, un valor heredado de generaciones anteriores. Es

el caso de su relación comercial con The Navigator Company. “Somos proveedores de madera para su industria de pasta y papel desde que llegaron a Galicia en 2007”, señala. “Mantenemos una colaboración que hoy supone un enorme volumen de madera”. Celso Marra, responsable de compras de madera de Navigator en Galicia, confirma: “Es uno de nuestros principales proveedores en España. Pero lo consideramos importante no sólo por el volumen y la excelente calidad de la materia prima, sino también por la relación comercial longeva y de confianza que hemos adquirido”. Para Isabel García, hay un factor clave por el que esta asociación se ha hecho inquebrantable: “Nos dan todo tipo de facilidades y agradecemos sus respuestas y el esfuerzo de su equipo por mantener estas relaciones duraderas”. Por supuesto, esto no se consigue sin seriedad, es un factor fundamental”. Benito García añade que la presencia de la empresa portuguesa en Galicia ha beneficiado a todo el sector forestal: “Navigator llegó con sus iniciativas y, desde luego, ha influido en la enorme transformación que ha experimentado el sector en las dos últimas décadas. Más competitividad y nuevas ideas benefician a todos”. **PF**

▼ Las actividades de la empresa siguen divididas entre el monte y la transformación de la madera, con un impacto significativo en la economía de la región.



JOÃO LÉ

Director Ejecutivo de
The Navigator Company



UNA VISIÓN A LARGO PLAZO PARA LOS MONTES DEL NORTE DE ESPAÑA

En The Navigator Company creemos que el monte es más que una fuente de materias primas. Es un motor de desarrollo económico, un garante de la sostenibilidad medioambiental y un espacio de creación de valor compartido con las comunidades locales. Desde 2018 hemos abrazado este compromiso también en el norte de España, con presencia de gestión directa en Galicia y Asturias, y lo hemos ido consolidando con inversiones concretas, relaciones a largo plazo y una clara visión de futuro.

A lo largo de los años, nuestra empresa ha demostrado solidez, sustentada en la diferenciación y la innovación continuas, sinónimo de estabilidad que valoramos y compartimos con nuestros socios. Hoy, el norte de España es ya uno de los pilares estratégicos de nuestro negocio forestal. La complementariedad que ofrece al suministro global de Navigator es crucial para garantizar la estabilidad y seguridad de nuestra operación industrial. Esta sólida relación se basa en una presencia operativa constante en la región, una estrecha coordinación entre los equipos locales y portugueses unidos por un objetivo común: garantizar el mejor suministro, con eficacia, profesionalidad, seguridad y pleno respeto del territorio. Nuestro compromiso con Galicia y Asturias va mucho más allá de la compra de madera. Elegimos estar presentes, invertir, echar raíces. Eso es lo que representa el arrendamiento de terrenos forestales: una clara señal de permanencia y confianza. Estamos aquí para construir relaciones duraderas, basadas en la transparencia, el rigor técnico y el reparto de beneficios. Creemos que es posible marcar la diferencia, y que esta diferencia empiece por los propietarios y proveedores que nos han acogido y con los que hemos crecido codo con codo.

Este número especial de la revista "Produtores Florestais" da voz a muchas de estas historias. Nos muestra productores experimentados, empresas familiares con décadas de dedicación al monte, técnicos apasionados por el territorio y propietarios comprometidos con la mejora del mundo rural. Sobre todo, nos muestra el inmenso potencial que tienen Galicia y Asturias en términos de productividad, innovación y capital humano. Y refuerza nuestra convicción de que aquí se puede hacer más y mejor,

siempre que haya voluntad, inversión y compromiso con la gestión forestal activa.

Queremos contribuir a este camino. Nuestra experiencia en Portugal nos ha demostrado que, incluso en las regiones donde predomina el minifundio, es posible alcanzar escala, eficiencia y calidad, siempre que se creen las condiciones adecuadas. Con este espíritu lanzamos el proyecto ATOMO, un modelo de gestión agregada que favorece la concentración de parcelas, la asociación con proveedores de servicios locales y la valorización del territorio. Es un enfoque innovador, adaptado a la realidad gallega, y que podrá ser replicado en otras regiones, siempre con el objetivo de promover una mayor productividad por hectárea y mayores ingresos para los propietarios.

A través de RAIZ – Instituto de Investigação da Floresta e Papel, hemos estado probando nuevos materiales genéticos adaptados a las condiciones del norte de España, que pueden combinar productividad y sostenibilidad. Es también este apoyo científico y tecnológico el que nos permite mantener una sólida propuesta de valor, anclada en la bioeconomía forestal, lo que convierte en una elección segura trabajar con nosotros en el futuro.

Creemos que un monte bien gestionado es más productivo, más resistente y más valorado. Y sabemos que el desarrollo sostenible del norte de España pasa por integrar a empresas, productores, autoridades locales y sociedad en un mismo objetivo: convertir el enorme potencial forestal de la región en un verdadero motor de crecimiento.

Invitamos a todos los propietarios de tierras y socios locales a conocer mejor a The Navigator Company a través de este número especial de la revista "Produtores Florestais", en el que nos esforzamos por ofrecer una visión global de quiénes somos y qué hacemos. También le invitamos a hablar con quienes ya trabajan con nosotros, a visitar las zonas de las que nos ocupamos y a descubrir cómo puede beneficiarse usted también de un modelo de asociación estable, profesional y con futuro.

Queremos contribuir a un monte aún más productivo y sano, que genere beneficios y prosperidad para el norte de España y nuestros socios locales. **PF**

EL EQUIPO DE THE NAVIGATOR COMPANY EN GALICIA Y ASTURIAS

De izquierda a derecha: Abel Fernández, Técnico Logística Forestal; Oscar Fernández, Responsable de Alquiler y Compra de Terrenos; Israel Lago, Técnico Comercial Abastecimiento; Mónica González, Técnica Proyectos Forestales; Ruben Fojo, Técnico Alquiler y Adquisición Terrenos; Héctor Díaz, Técnico Comercial Abastecimiento; Celso Marra, Responsable de Abastecimiento; Roberto González, Técnico Alquiler y Adquisición Terrenos



CRÉDITOS

Edición y coordinación: Dirección de Comunicación y Marca / **Director:** António Neto Alves

Maquetación: McCann Lisboa / **Contenidos:** Key Message Comunicação Estratégica

Propietario/Editor: The Navigator Company

Dirección y sede de redacción: Av. Fontes Pereira de Melo, 27, 1050-117 Lisboa

Impresión: Impreso en papel Inaset Plus Offset 110 g/m², procedente de montes gestionados de forma responsable. Exenta de registro en la ERC, al amparo del Decreto Reg. 8/99, de 9/6, art.º 12.º n.º 1-a). - Depósito Legal n.º 0000/18

Periodicidad: Trimestral / **Tirada:** 12 500 ejemplares / **Imprenta:** Sprint

PUBLICACIÓN GRATUITA



En 2025, Navigator volvió a ser clasificada como una empresa de bajo riesgo para los inversores y reconocida por Sustainalytics como una ESG Industry Top Rated company.

DE LA NATURALEZA, NACE LA EXCELENCIA

Respetando las más modernas prácticas de gestión forestal extraemos la mejor fibra para hacer el **papel premium** más vendido del mundo.



PRODUCED
IN PORTUGAL BY
**THE NAVIGATOR
COMPANY**



The mark of
responsible forestry

