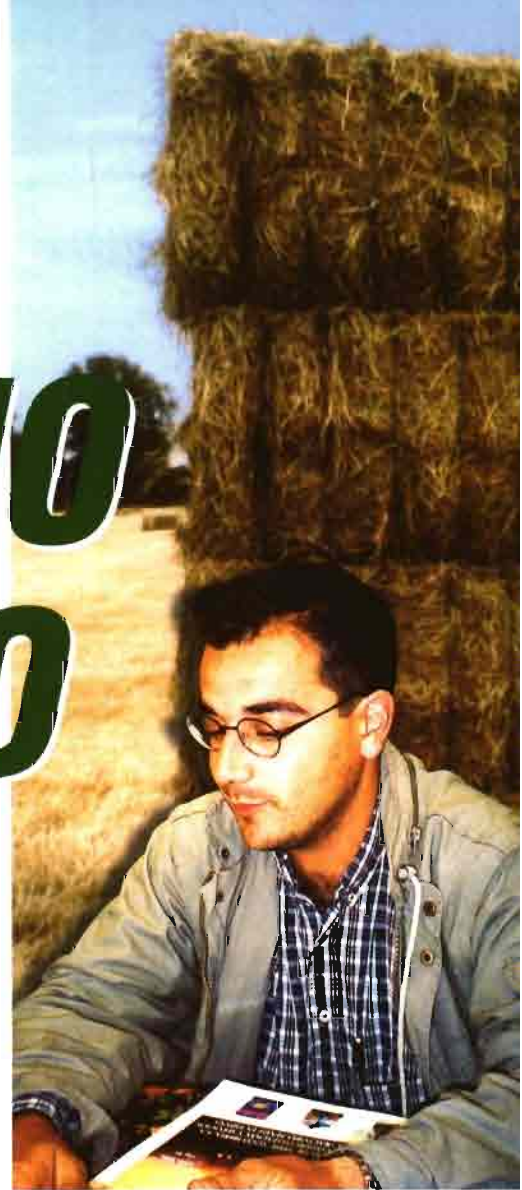


AL SERVICIO DEL CAMPO

Todo comenzó hace dos años, cuando la extensa finca cuyo encargado era su padre necesitaba mano de obra para realizar correctamente las múltiples tareas que el campo requería. Juan Manuel Tante y sus dos hermanos crearon entonces SERCAMPO, una empresa de servicios del campo que en tan corto espacio de vida ha crecido de una manera más que notable.

200 000 pesetas, la señal entregada para disponer del único tractor, una cartera con sólo dos clientes y la enorme capacidad de lucha y sacrificio de la familia Tante fueron los únicos argumentos que incluía el proyecto de salida. Muy pronto, gracias a una voluntad de acero, llegarían los resultados. Primero fue la adquisición del primer tractor de una flota que, en la actualidad, la forman siete máquinas, New Holland y Massey Ferguson, de diferentes potencias para ajustarse a cualquier tipo de tarea y cuya vida media se sitúa alrededor de las 10 000 horas, “luego pueden seguir trabajando pero conllevan una serie de averías que bloquean el negocio”, afirma José Manuel. “Los nuevos, por suerte o por desgracia, cada vez duran menos. No tienen nada que ver con los de antes, son mucho más cómodos, pero los motores son distintos”. De su mante-

nimiento se encarga el concesionario, porque “nunca he tenido una plantilla de tractores como para poder obligar al fabricante”, apostilla. “La mayoría de las casas consideran flota tener tres tractores, pero eso es relativo”.



Paralelamente, también han ido creciendo los aperos, la mayoría de ellos muy costosos y cuya rentabilidad según el responsable de SERCAMPO, es menor. “Intento ampliar la flota con algún tractor más, que es la máquina que resulta más económica, puesto que los aperos se pueden intercambiar y estar siempre trabajando. Los útiles del tractor, en cambio, sí son caros”.

CLIENTES Y HUEBRAS

Dos años después de la puesta en marcha de la empresa, a su máximo responsable le cuesta definir el perfil de sus clientes. “Hay de todo. Los hay pasivos, que les da igual cómo tienen el terreno. Luego están los jóvenes, que han huido del campo, porque consideran que no pueden hacer nada, y buscan una empresa de servicios que directamente les gestione todo”, explica José Manuel, que en este sentido apela a un viejo refrán del sector: “En el campo siempre se ha dicho: ‘siémbrete un plano, coge paja y coge grano”.

SERCAMPO, que descarta las fincas de regadío porque “cuestan más por los trabajos que conllevan”, dispone de dos tipos de tarifas, en función de las horas de trabajo, o por hectárea, dependiendo de los aperos utilizados. Su única competencia la encuentra en las huebras, término con el que se conoce a los agricultores que, en determinados puntos de la geografía española, trabajan fincas ajenas y cobran por hora.



7 tractores para 7 trabajadores

Además de siete tractores, que trabajan entre las 2 000 y 2 500 horas anuales, SERCAMPO, que opera en diez fincas de Toledo y sus alrededores, dispone de sembradoras, segadoras, empacadoras, chisel, grada y verdedera de marcas como Solá, Vicón, John Deere y Kuhn. La adquisición de una empacadora New Holland de pacas grandes, y de otras dos, Claas y John Deere, de pacas pequeñas, son los próximos objetivos.

El equipo humano también va en aumento progresivo. Ya son siete las personas que conforman la plantilla, si bien el peso específico recae sobre los tres hermanos Tante. “En una empresa de servicios debes estar preparado para trabajar las 24 horas y un tractorista trabaja exclusivamente las horas de contrato”, indica José Manuel,

que además tiene perfilado el proceso de informatización de la empresa. “He comprado un ordenador y estoy pendiente de un programa para gestión de explotaciones agrarias y gestión de una empresa de servicios”. En su opinión, “es muy importante estar informatizado a todos los niveles, para conocer en todo momento el stock, el consumo de los tractores, el rendimiento por

hectárea... y saber los gastos de recolección, abonado, siembra y alzado. Y el agricultor nunca ha tenido en cuenta eso. Echaba pocas cuentas y se limitaba a ver cuánto le costaba la siembra y lo que cogía después”. ♠

COOPERATIVA

“Desde el punto de vista fiscal y legal, es lo que más interesa”. Así justifica José Manuel Tante su intención de cambiar la forma jurídica de SERCAMPO, después de dirigirse al Ministerio de Agricultura y comprobar cómo se “pasa la bola” con el de Industria, en materia de ayudas a empresas de esta índole. El planteamiento actual de la agricultura “no tiene nada que ver ni con lo de antes ni con el futuro”, según José Manuel. “Hoy en día existen una serie de subvenciones gracias a las cuales vive el campo; a su vez, dichas subvenciones son para mejoras. Pero hasta ahora nadie dedica ese dinero a las mejoras”.

“La Administración podría hacer muchas más cosas”, prosigue. “Por el Norte de España existen más ayudas que en el Centro y, además, es muy difícil encontrar personal cualificado,



sobre todo gente joven”. Y es que José Manuel, de 26 años, admite como “un error iniciar un negocio” a su edad, porque “se vive menos, pero luego tiene su fruto y llegará el momento que tenga su parte positiva”.

“Es muy difícil encontrar jóvenes cualificados”