

***A medida que la agricultura se tecnifica, sin que se produzcan cambios en las estructuras productivas tradicionales, se necesita recurrir al uso compartido de la maquinaria. De otra manera, los costes financieros de máquinas con elevado precio, que se van a utilizar un número escaso de horas por año, penalizan la economía de la explotación haciéndola inviable.***

***Esto ha sucedido en la agricultura española, que progresivamente ha venido aceptando la utilización por contrato de máquinas agrícolas de elevadas prestaciones.***

***Sin embargo, la organizaciones que engloban a estas empresas, o a los individuos que prestan estos servicios por contrata, prácticamente no existen, o su existencia se puede considerar meramente testimonial, ya que sus 'asociados' trabajan de manera totalmente independiente.***

### **LA MECANIZACIÓN 'COOPERATIVA'**

El uso compartido de las máquinas agrícolas puede decirse que apenas se realiza en España. La tendencia que tiene la maquinaria utilizada en común de sufrir averías 'por la noche', cuando nadie la utiliza, ha acabado con la mayoría de las asociaciones de agricultores que pretendían trabajar de esta manera.

A pesar de ello, desde la Administración Pública, se ha venido fomentando la agrupación de agricultores para la adquisición de máquinas en común, dedicando partidas presupues-

tarias para subvencionar, a fondo perdido, un porcentaje del valor de la máquina adquirida para el uso en común. Estas 'asociaciones' de varios agricultores no ha sido necesario que tuvieran la estructura de una 'sociedad pública', bastaba un compromiso escrito de las miembros, de cara a la Administración. Lamentablemente hay que decir que, en la mayoría de las regiones, las peticiones han estado siempre por debajo de los recursos asignados por la Administración Pública.

En otras regiones, sin embargo, como en la Comunidad Autónoma de Navarra, la integración cooperativa del hombre del campo es bastante fre-



# A TERCEROS

Luis Márquez  
Dr. Ing. Agrónomo

## POCO DESARROLLADA

cuenta, y en ella ha tenido cierta implantación el modelo de los 'CUMA' franceses, apoyado fuertemente a través del Instituto Técnico y de Gestión Agrícola (ITGA). El apoyo público para la adquisición de esta maquinaria agrícola en común viene condicionado por un serio análisis de la inversión, que realizan los técnicos de la administración responsable del programa. El fuerte apoyo económico de la administración regional ha sido el impulso para difundir esta forma de utilización, contando con una mayoría de empresas familiares, de tamaño medio y relativamente tecnificadas, que por tradición aceptaban el modelo

cooperativo, especialmente en todo lo que se relacionaba con la comercialización de sus cosechas.

Por otra parte, hay que señalar que en muchas regiones españolas hay otro modelo de utilización compartida de máquinas. Es frecuente que, entre vecinos, haya un intercambio sistemático de equipos, como sembradoras, abonadoras, pulverizadores, etc., adquiridos por alguno de ellos, de manera que, en determinadas ocasiones, proceden a prestarlos al vecino de manera 'informal', apoyándose en una buena amistad, y sin que dé la cesión temporal del equipo se derive un desembolso monetario. En general, este

préstamo se refiere a equipos sencillos, que se devuelven en las mismas condiciones en las que se recibieron, procediendo a repararlo el que lo usa, en el caso de que se produzca una avería, y siempre a cambio de otros servicios que se prestan entre buenos vecinos. Algo bastante informal, pero que funciona bien en numerosas ocasiones.

### EL AGRICULTOR CONTRATISTA

La naturaleza individualista del hombre del campo (y de la ciudad) en muchas regiones españolas, ha llevado, en la mayoría de los casos, a una forma de propiedad exclusiva de la maquinaria, compatible con la prestación de un servicio a terceros





en las proximidades de la explotación agrícola de la cual el agricultor es titular.

Esto lo ha fomentado, todavía más, la evolución de la Política Agraria Común (PAC) del conjunto de los países de la Unión Europea, ya que al resultar favorecidas las pequeñas explotaciones, muchos propietarios prefieren seguir siendo 'titulares' de las mismas, aunque su actividad laboral principal se realice totalmente alejada del campo, incluso con 'residencia' en una gran ciudad. En estos casos es otro de la familia, próxima o lejana, el que realiza el trabajo del campo, e in-

cluso administra el proceso productivo, sin que aparezca su intervención en ningún documento que pueda tener repercusión fiscal.

Así, una gran parte de las labores de preparación del suelo, de siembra, de distribución de abono, e incluso de la aplicación de fitosanitarios sobre los cultivos extensivos de secano (especialmente cereales de invierno) se realizan con la intervención de agricultores que prestan un servicio 'sumergido', con unas tarifas extremadamente bajas, que cubren los costes de operación, pero que no llegan a hacerlo con los costes financieros, si se

aplican las tasas de amortización que recomiendan los modelos contables clásicos para este tipo de materiales.

Lógicamente el uso de la máquina ocasiona un desgaste que no se suele valorar, aunque como los costes de reparación llegan a ser mínimos, ya que los realiza directamente el propio agricultor prestatario del servicio, o con la intervención de un pequeño taller local, con repuestos de procedencia 'variada', se puede subsistir por años, haciendo trabajar máquinas que tendrían que haber sido dadas de baja si la actividad se desarrollara siguiendo cualquier modelo económico-empresarial.

A veces, este agricultor-contratista extiende su campo de acción a los equipos de recolección, especialmente granos y semillas, y también a otros cultivos como remolacha azucarera y algodón.

En estos casos compite con el verdadero contratista que suele proceder de un 'taller mecánico' y que fundamentalmente se especializa en la recolección de cereales, así como en la aplicación de fitosanitarios, o en operaciones de sistematización del terreno, como nivelación, drenaje, despedregado, etc.



## EL CONTRATISTA DE 'COSECHADORA'

El 'maquillero', que es como se conoce al que realiza servicio a terceros en la recolección de granos y semillas, es una de las figuras clave de la agricultura española, y con su forma de actuación consigue el 'pleno empleo' de las máquinas que maneja, que en ocasiones llegan a trabajar por encima de las 2 000 horas por año.

Para hacerlo se tiene que desplazar de sur a norte, siguiendo el ciclo natural de la maduración de las cosechas, trabajando sobre todo tipo de cultivos: cebada y trigo, girasol, arroz y hasta maíz.

Normalmente dispone de dos o de tres máquinas, con buena capacidad de corte, aunque generalmente no superan los 6 m de anchura, ya que debe de trabajar en parcelas de todo tipo, y en algunas regiones estas son particularmente pequeñas, con suelos ondulados, lo que dificulta el trabajo con un corte excesivamente ancho.

El trabajo itinerante lo realiza para explotaciones agrícolas que son 'clientes fijos', cumpliendo 'de palabra' el servicio, que se repetirá en años sucesivos si, tanto el cliente, co-



mo el prestatario del servicio, quedan contentos. Los precios se pactan de acuerdo con la superficie que se debe

cosechar en base a unas tarifas nunca publicadas, que son las que de una manera genérica se aplican en la campaña.

A los clientes 'fijos' se les unen otros ocasionales, que llegan a través de otros agricultores, o que buscan al maquillero en los lugares en los que se aloja durante su recorrido de trabajo, generalmente hostales de carretera situados en las proximidades de las poblaciones.

Las tarifas que se aplican son considerablemente bajas, debido por una parte al elevado número de horas que las máquinas pueden trabajar durante el año, así como a la prolongación de la vida útil de la máquina con bajos costes de mantenimiento y reparaciones, ya que las suele realizar el propietario de la máquina, que es 'mecánico' durante el periodo invernal. También hay que señalar que la experiencia profesional de los maquinistas les permite detectar las averías en su inicio, de manera que no den lugar a roturas importantes, muy costosas de reparar.

Por otra parte, las nuevas tecnologías no son bien aceptadas por estos



profesionales. Cualquier complicación técnica les puede resultar más difícil de reparar en caso de avería y la capacitación profesional complementaria sólo le interesa a los más jóvenes.

Esto quiere decir que la mayoría de las máquinas empleadas tiene cierta edad, o que cuando se adquieren nuevas se suelen buscar modelos simplificados. Sin embargo, no siempre es así. Para el arroz es frecuente encontrar verdaderos especialistas que renuevan sus equipos cada tres campañas, los cuales han comprado con garantía por tres años. Trabajando día y noche durante toda la campaña, con al menos dos operadores por máquina, consiguen beneficios considerables, con un esfuerzo que muy pocos son capaces de aceptar.

## LA COSECHA DE LA REMOLACHA Y DEL ALGODÓN

Para la remolacha, la circunstancia favorable de contar con dos campañas por año (recolección a principios de verano en el sur y de otoño-invierno en el norte) está permitiendo el servicio a terceros con cosechadoras de 6 líneas provistas de tolva de alta capacidad.

Lo que se inició siendo un servicio que realizaban algunos agricultores con máquinas arrastradas y autopropulsadas de una y de dos filas, para arrancar el 'cupó' de entrega diaria de pequeños productores, ha derivado en

verdaderas empresas de servicio a terceros, que completan su trabajo con limpiadoras estacionarias para reducir la tara de tierra en el momento de la entrega. Ahora tienden a ampliar su campo de actividad ofreciendo, en los periodos entre cosechas, servicio de siembra, con sembradoras de hasta 12 líneas, de aplicación de fitosanitarios, e incluso labores pesadas de trabajo del suelo.

**“ Los contratistas de cosechadoras se desplazan de sur a norte para aumentar el número de horas de utilización anual ”**

El caso del algodón es bastante diferente. El corto periodo de tiempo disponible para la cosecha obligó a muchos agricultores pequeños a comprar máquinas cosechadoras de algodón fibra, utilizando créditos con bajas tasas de interés, que difícilmente podrían ser amortizadas en sus cultivos. Así tiene que ofrecer un servicio a terceros con tarifas muy bajas, existiendo una sobreoferta que sirve para acelerar la recolección, minimizando las pérdidas de calidad de la fibra que ocasionan las demoras en condiciones

climáticas desfavorables. Esto, unido a las oscilaciones de la superficie de siembra durante las últimas campañas, hace que no parezca que les espere un futuro halagüeño.

## LA APLICACIÓN DE FITOSANITARIOS

Otro campo de actividad del servicio a terceros es la aplicación de fitosanitarios, especialmente en la zona sur de España. Para ello se utilizan vehículos todo terreno, muchas veces adquiridos de segunda mano, sobre los que se ha adaptado un pulverizador hidráulico construido, en una gran parte, de manera artesanal.

El coste de estas aplicaciones es verdaderamente reducido, pero los resultados, en la mayoría de los casos, son desastrosos. Los 'aplicadores' a veces suministran también los productos, cargando la dosis para mejorar la eficacia.

Se suele trabajar a velocidades que superan ampliamente los 15 km/h, utilizando neumáticos normales de carretera, por lo cual los efectos de compactación en el suelo repercuten considerablemente sobre los cultivos y la deriva de las gotas pulverizadas se convierte en una fuente importante de contaminación ambiental.

Esto no quiere decir que no haya empresas de servicios con equipos de la mayor tecnología. Cada vez van siendo más frecuente la presencia de equipos de pulverización hidráulica con cortina de aire, pero su campo de trabajo se restringe a los cultivos de regadío, donde el coste de los productos que se tienen que aplicar no permite desperdicios.

Por otra parte, un gran porcentaje de las superficies tratadas en cultivos extensivos se realizan mediante aplicaciones aéreas. En España hay cerca de 300 aeronaves integradas en unas 60 compañías que realizan tratamientos aéreos, y que completan esta actividad con el apoyo y vigilancia en el control de incendios forestales.

El control que se realiza sobre estas compañías es cada vez más estricto, aunque todavía se pueden encontrar empresas que no cumplen la legislación vigente en su totalidad, así



como pilotos sin el carnet profesional para aplicaciones aéreas, con unas diferencias importantes en la forma de aplicar la normativa vigente, a nivel español, entre las diferentes Comunidades Autónomas.

Se puede decir que, en su conjunto, la superficie tratada mediante aeronaves, incluidas las campañas oficiales realizadas sobre montes arbolados, supera el millón de hectáreas por año.

## ■ CONCLUSIONES

Está claro que, con el nivel de tecnificación alcanzado por la agricultura española, la empresa de servicio a terceros tiene que crecer en importancia, ya que, si bien las explotaciones son de mayor tamaño si se comparan con las de otras regiones europeas, la rentabilidad de la maquinaria en propiedad es dudosa, sobre todo cuando se trata de material con elevadas prestaciones, que permite trabajar con costes mínimos sobre grandes superficies.

Esto se observa por la creciente demanda de nuevos equipos con ele-



vadas prestaciones. Aunque parezca que la adquisición la realiza un agricultor privado, para ampararse en circunstancias fiscales favorables, su objetivo es prestar servicios a otras explotaciones próximas a su explotación.

La ausencia de una normativa específica, que favorezca el desarrollo de las empresas contratistas, hace que se ofrezca preferentemente un servicio encubierto, muchas veces apoyándose en cooperativas de producción o

de comercialización de las que son socios los agricultores.

Por otra parte, la sobreoferta en el sector de la recogida de granos y semillas tiende a reducirse. Los últimos años han sido climatológicamente anormales y han limitado la movilidad de los maquileros, lo que unido a la competencia de los agricultores-contratistas, les está haciendo perder interés por esta actividad, que no siempre compensa económicamente las molestias de los desplazamientos. 🌱

# ¿Qué hace cuando no le alcanza el tiempo para realizar sus trabajos?

## ... ¡Lo inteligente!

# Llamar a Sercampo

© B&H



EMPRESA DE SERVICIOS  
DEL CAMPO

C/. Almería, 4  
45161 POLÁN (Toledo)

Tel. 925 37 01 49  
Móvil 989 40 83 33  
970 36 26 18