

EDUARDO CABALLERO. Secretario general de Amaco-Anesa.

Nuestras empresas deben ser consideradas también parte de la agricultura

Eduardo Caballero Escribano es el secretario general de la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Agrícolas y Empresarios de Máquinas Cosechadoras, Amaco-Anesa, la única representativa a nivel nacional de este sector agrario que actualmente se encuentra en plena expansión.

MAQ.- ¿Nos puede hacer un análisis del perfil de empresas asociadas y de la evolución de las mismas desde que se creó la asociación?

Eduardo Caballero.- Amaco-Anesa es una asociación empresarial fundada en el año 1982 como unión provincial de empresarios propietarios de máquinas cosechadoras, básicamente de cereales, que en aquella época eran las únicas empresas de servicios y que realizaban trabajos en todo el territorio nacional debido a los distintos ciclos de estos cultivos.

Se forma con la idea de defender los intereses del colectivo y básicamente para unificar los precios. Su objetivo se extiende rápidamente al darse cuenta que la asociación es un instrumento idóneo para solucionar la problemática que surgía con la Dirección General de Tráfico, por las



autorizaciones especiales de circulación, y con posterioridad se aprovecha para mejorar las condiciones de compra de suministros, y elaboración de una póliza de seguros a medida, ya que prácticamente ninguna compañía quería asegurar este tipo de vehículos.

En 2003 se modificaron los estatutos de la asociación, una vez que se asume que la evolución del mercado lleva hacia la generalización de la externalización de labores en el campo español. Así, se pasa a incluir en nuestra asociación a cualquier empresa de servicios con maquinaria agrícola. En la actualidad está compuesta por 280 asociados a nivel nacional,

que cubren prácticamente la totalidad de servicios agrícolas con maquinaria. Entre los asociados existen todo tipo de figuras jurídicas, desde el autónomo hasta la gran sociedad mercantil, CUMA y SAT.

Se ha pasado de una pequeña empresa donde se realizaban trabajos fundamentalmente de recolección, a empresas que cuentan con distinto tipo de maquinaria y pueden estar trabajando durante todo el año.

MAQ.- ¿Qué ventajas y oportunidades ofrece a sus socios?

E.C.- En nuestra asociación se realizan reivindicaciones propias del sector frente a la Administra-

ción. Hay que tener en cuenta que es la única con carácter nacional de empresas de servicios agrícolas y empresarios de máquinas cosechadoras, lo que nos ha llevado a ser reconocidos por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación como entidad representativa del sector.

Nuestros asociados están informados de primera mano de las subvenciones en las cuales participamos de forma activa en su elaboración, como las ayudas a la renovación del parque nacional de maquinaria agrícola, para la promoción de nuevas tecnologías en maquinaria y equipos agrarios, devolución extraordinaria del Impuesto sobre Hidrocarburos, etc. Además, pueden beneficiarse de las negociaciones que, a través de la colectividad, realizamos con empresas como Mapfre, Cepsa, BBVA, etc.

En Amaco-Anesa intentamos que el asociado se integre y cuente con una ayuda constante a los innumerables problemas que se le plantean. Aspiramos en definitiva a que se nos considere como una pieza más del engranaje del cultivo, no como agentes externos.

MAQ.- ¿De qué recursos dispone la asociación para apoyar a los socios?

E. C.- Dentro de los recursos intangibles, cuenta en el ámbito estratégico con un equipo altamente cualificado, ya que el propio comité ejecutivo son empresas de servicios con muchos años en el sector, gran experiencia y conocimiento de los problemas que sufrimos.

Dentro del organigrama exis-

ten personas que son profesionales en su campo, como pueden ser los coordinadores de la mesa de la remolacha, el algodón o el cereal, que conocen perfectamente la situación por la que está pasando su sector. También la asociación funciona como un bloque, por lo que los problemas que afectan a cada uno de los subsectores cuentan con el apoyo del resto.

Dentro de los recursos tangibles, Amaco-Anesa vive de las cuotas de nuestros asociados, que consiste en el abono de una cantidad de 150 euros por año y empresa de servicios, independientemente de su dimensión. Como se puede ver y dado el volumen de estas empresas es una cuota simbólica, pero nos permite mantener una infraestructura básica.

MAQ.- No hace tanto tiempo que los agricultores contrataban a terceros casi únicamente las tareas de recolección. ¿Cuál es la situación actual en cuanto a los trabajos más demandados y qué tipos de explotaciones agrícolas suelen contratar sus servicios?

E. C.- Las explotaciones agrícolas a las cuales se dirige la actividad de nuestros asociados engloba tanto a las de gran tamaño como al pequeño o mediano agricultor. La externalización de las tareas agrícolas se ha extendido y ha pasado de la recolección, como labor estrella, a la realización de todo tipo de servicios.

El motivo de esta evolución se debe a que las grandes explotaciones requieren mucha maquinaria y multitud de aperos para realizar las labores, lo que conlleva una gran inversión que en definitiva no es rentable, por lo que dichos trabajos, o al menos el 60% de total, es realizado por empresas de servicios que sí pueden soportar esta gran inversión y realizar las tareas de una forma eficiente y rentable. En el caso del pequeño o mediano agricultor tampoco posee la suficiente tierra para poder invertir en toda la maquinaria que requieren las labores del campo.

La escasez de mano de obra en el sector agrario obliga al agricultor a contratar empresas de ser-

vicios, que pueden tener personal fijo y preparado dado que por la diversidad de maquinaria pueden permitirse trabajadores a tiempo completo durante todo el año.

Es por ello por lo que me gustaría reivindicar que se abriera el abanico de ayudas a nuestras empresas, que forman parte del tejido productor y que necesitan cursos de formación para el personal, créditos blandos para la renovación de la maquinaria y, sobre todo, que sean también consideradas parte de la agricultura y que se acceda a un régimen similar al del agricultor.

A modo de ejemplo, y con relación a las



poseer un equipo para cada labor que se realiza en la agricultura, ya que para una explotación, sea grande o pequeña, no es rentable por ejemplo una cosechadora de cereal que vale 240.000 euros, o un máquina de siembra directa con su respectivo tractor que supone al menos 100.000 euros. Todo ello junto con la búsqueda de personal cualificado y gastos de reparación de dicha maquinaria, cada vez más compleja tecnológicamente. Además se añade la profesionalización y la calidad del servicio que prestan estas empresas.

MAQ.- Por último, desde su punto de vista y ante todos los cambios que están sucediendo en la agricultura a nivel comunitario, ¿qué futuro tiene en nuestro país la externalización de las tareas mecanizadas?

E. C.- El cambio a la externalización de las labores agrícolas a través de empresas de servicios no es más que una adaptación del agricultor al medio. Los movimientos imprevistos de la PAC han creado un agricultor acomodado cuya principal labor no es precisamente la de crear buenos y eficientes productos, lo que provoca una terciarización de la agricultura. Ello, unido a la falta de personal cualificado, disponible por campañas, y a la falta de rendimientos en una sola actividad han hecho que se cree y proliferen cada vez más la empresa de servicios.

De todo lo comentado se deduce la importancia que tiene este sector y que tendrá en lo sucesivo, hasta que llegue un día en el que el agricultor no pueda subsistir sin la empresa de servicios. ■

«Las explotaciones a las que se dirige la actividad de nuestros asociados engloba tanto a las de gran tamaño como al pequeño o mediano agricultor. La externalización de las tareas se ha extendido desde la recolección a la realización de todo tipo de servicios»

ayudas a la promoción de nuevas tecnologías en maquinaria y equipos agrarios, las empresas de servicios agrícolas han sido excluidas por la regulación europea, a pesar de nuestro esfuerzo, y nos consta que también de el del Ministerio. Esto es justificado por Bruselas indicando que las empresas de servicios no somos "agricultura", y están excluidas de este tipo de ayu-

das. Argumentos que nos parecen cuanto menos "absurdos".

MAQ.- ¿Qué ventajas aporta a una explotación sacar al exterior de forma integral el conjunto de tareas realizadas con maquinaria agrícola?

E. C.- Principalmente el ahorro de la gran inversión que requiere