

Las empresas de servicios de maquinaria agrícola

Ofrecen menor coste de producción y mayor especialización de maquinaria y operarios

El agricultor necesita ser cada vez más competitivo, producir más cantidad, de mayor calidad y a mejores precios, por lo que debe ajustar significativamente sus costes, cuyo principal capítulo lo constituye la maquinaria. Entre las soluciones se encuentra la utilización conjunta de maquinaria, la compra entre dos o tres agricultores o bien las empresas de servicios de maquinaria agrícola.

● **CARLOS BERNAT JUANÓS.** Profesor Escuela Superior Agricultura Barcelona.

La situación de la agricultura, en general, en nuestro país está atravesando unos momentos difíciles en muchos casos y, cuando menos, controvertidos en la mayoría. Algunos factores evolucionan claramente hacia el incremento de las dificultades (progresiva disminución de las ayudas directas a la producción, considerable aumento de la competencia de otros mercados, envejecimiento de la población...), aunque otros sean cada vez más favorables (mayor tecnificación a todos los niveles, mayor alcance de la información, tanto técnica como de mercados, nuevos mercados en algún caso...), pero, de cualquier manera, deberemos convenir que para poder "sobrevivir", y no digamos ya para progresar, los agricultores deben ser cada vez más competitivos. Es decir, producir cantidad, calidad (¡cada vez más!) y a precios competitivos.

Para que sus precios sean competitivos, y puedan continuar siéndolo, en unos mercados cada día más abiertos, no queda otra solución que ir ajustándolos lo más posible. En primer lugar el agricultor, o el empresario agrario en el que se debe ir convirtiendo, debe analizar sus costes de producción con el máximo detalle y después procurar recortar donde sea posible y donde el recorte pueda ser más significativo.



La necesidad de rapidez en la cosecha de los forrajes es un argumento para la utilización de grandes máquinas especializadas.

En una mayoría cada vez más importante de cultivos, el principal capítulo de gastos lo constituye la maquinaria, la utilización de la maquinaria. Durante bastantes años, a lo largo de estos últimos, casi se podría decir que no existía alternativa, o se mecanizaba, y para ello había que comprar la maquinaria disponible, o las explotaciones no resultaban viables. La inversión en maquinaria se ha ido convirtiendo en una "losa" muy pesada, aunque imprescindible, para muchas explotaciones. Y con el espectacular progreso de la maquinaria, en general, y de la agrícola en particular, en estos últimos tiempos, la capacidad de disponer de todos aquellos adelantos que ofrece el mercado se ha ido haciendo cada vez más difícil para la mayoría de las explotaciones.

El resultado, en líneas generales, es que en muchas fincas agrícolas se trabaja con maquinaria obsoleta, que no se llega a amortizar de forma racional, por sus escasas horas de utilización al año, o bien que el total de horas de utilización a lo largo de la vida útil es muy reducido y, por tanto, el coste por hora trabajada es excesivamente alto. En otras agriculturas más avanzadas este problema se había presentado antes y, en muchos casos, ya han hallado soluciones operativas: las máquinas, ya sean tractores, sembradoras, cosechadoras o cualesquiera otras, tienen un coste de utilización horario que depende, en gran parte, de las horas trabajadas. Se trata, pues, de que trabajen las horas que les corresponda, o un número lo más próximo posible a este teórico ideal de horas/año.

Entre las distintas soluciones adoptadas en países de agricultura avanzada existe un punto de coincidencia: la utilización en común de maquinaria. Si una máquina en una sola explotación no puede trabajar bastantes horas, debe trabajar en varias explotaciones!

Entre las distintas soluciones adoptadas en países de agricultura avanzada existe un punto de coincidencia: la utilización en común de maquinaria. Si una máquina en una sola explotación no puede trabajar bastantes horas, debe trabajar en varias explotaciones!

En Francia, por ejemplo, desde hace ya 25 ó 30 años, funcionan con notable eficacia las CUMA, Cooperativas de Utilización en Común de Maquinaria Agrícola. En España hemos tenido alguna experiencia en este sentido, pero no ha terminado de cuajar debido, posiblemente, al relativamente escaso espíritu cooperativo de muchos de nuestros agricultores y a la dificultad intrínseca de compartir una maquinaria que, en muchos casos, todos deben o quieren utilizar al mismo tiempo. Un sistema intermedio, del que conocemos bastantes ejemplos, y que si en nuestro país no se ha institucionalizado, en otros (Alemania, por ejemplo) sí lo ha hecho, es el de que varios vecinos se pongan de acuerdo para comprar alguna máquina entre dos de ellos, tres, o los que sean

(nunca muchos), y la utilicen en común, en mejor o peor armonía.

Otra alternativa posible, con largo tiempo de experiencia en muchos países, y que también en el nuestro empieza a tener una notable presencia, son las Empresas de Servicios de Maquinaria Agrícola. El proceso se inicia, ciertamente, y en muchos casos continúa funcionando de esta manera, cuando un agricultor recurre a un vecino que sabe dispone de una máquina concreta y le pide que le realice alguna operación en su finca, o bien cuando un agricultor que se da cuenta de que algunas de sus máquinas están claramente infrautilizadas ofrece a sus

vecinos realizarles algunos trabajos, a cambio de una remuneración correcta, o justa, bien sea en dinero o en cualquier otro tipo de contraprestación (trabajo con alguna otra máquina o aportación de horas de mano de obra).

El segundo paso, lógico, es la especialización. Quien se dedica a ofrecer trabajo a terceros, está especializado fundamentalmente en esa actividad, mejora su oferta de servicios, amplía su gama de maquinaria o bien se especializa en un tipo concreto, si las características de la zona en que se halla ubicado lo justifican (tipos de producciones, extensión de las mismas, nivel de mecanización de la mayoría de los agricultores, "predisposición" favorable de éstos a alquilar servicios, etc.). Así nace la empresa de servicios. Algunas han mantenido ambas actividades (trabajan sus tierras al tiempo que las de otros, o al tiempo que ofrecen determinados servicios concretos), pero, en muchos casos, esta segunda actividad pronto supera, y en cierto modo arrinconada, a la primera.

Distintos niveles de actuación

Dentro de las distintas posibilidades de organización podemos citar el caso de algunos agricultores norteamericanos, que comentan que la única máquina que tienen para llevar su explotación es el teléfono, con el cual contactan con la, o las, empresas que realizan todas sus operaciones de culti-



Las cosechadoras de cereales han sido pioneras en labores realizadas por terceros.

vo. Evidentemente aquí, incluso podríamos decir en Europa, estamos bastante lejos de este modelo. El agricultor debe continuar "haciendo" de agricultor, trabajando y recorriendo sus campos, recogiendo información para la toma de decisiones.

Desde hace ya bastantes años, algunas operaciones, como la cosecha de cereales, se viene ya realizando por medio de terceros, bien sea algún vecino, bien sea una empresa de servicios: dado el tamaño de muchas de nuestras fincas, el período de trabajo anual de las cosechadoras puede ser de unas pocas horas, con lo cual el coste de las mismas, si se adquiere la máquina

propia, resulta muy elevado. Posteriormente, se ha podido alquilar maquinaria para las labores de recolección de forraje, que también precisan de máquinas de gran capacidad de trabajo y, por tanto, de precio elevado, si se quiere realizar la operación en pocos días. Últimamente, se habla de siembras, de tratamientos fitosanitarios (labores en las que la precisión es particularmente importante) como labores que se pueden encargar a terceros. De hecho, pueden considerarse casi todas las labores agrícolas como susceptibles de encomendarse a otros: hace falta que, progresivamente, vaya aumentando el número de las empresas exis-

tentes, que vayan diversificándose en sus ofertas de servicios y, sobre todo, que ofrezcan una solvencia, una seriedad en el trato, una formalidad en el respeto de las fechas y de los compromisos adquiridos.

Ventajas de las empresas de servicios

Obviamente, la principal ventaja que puede presentar este tipo de empresa, como se desprende de las líneas anteriores, es un menor precio por hora de trabajo, por hectárea trabajada o por tonelada de producto cosechado, puesto que al trabajar un número mucho mayor de horas al año, el coste unitario de reduce en gran medida. En muchos casos esta diferencia de precio puede llegar a ser "escandalosa", y con ello queremos decir que si muchos agricultores controlaran sus costes de producción se darían perfecta cuenta del interés en modificar la organización de su trabajo, arrinconar su frecuentemente vieja máquina y buscar a un especialista.

Pero es que, además, como acabamos de decir, muchas veces las máquinas que utilizamos los agricultores son "viejas", es decir, "tienen muchos años, aunque no hayan trabajado muchas horas". Y si la máquina es nueva, y trabaja pocas horas, el coste resultará muy elevado, mientras vayan pasando los años hasta alcanzar la situación anterior. La empresa de servicios, en cambio, acudirá a realizar el traba-



Merece la pena llevar a cabo la necesaria renovación del parque de tractores en España siguiendo criterios de rentabilidad.

jo con una máquina nueva, o moderna, (al trabajar muchas horas puede cambiar la máquina cuando corresponda, con la frecuencia necesaria, y, por tanto, con la posibilidad de trabajar siempre con máquinas relativamente nuevas). Evidentemente, en la viña del señor encontramos de todo, y conviene saber a quién se recurre, qué máquinas tiene, cómo las cuida, qué personal contrata, etc.

De la misma forma que el agricultor debe decidir entre distintos tipos, o en ocasiones marcas, de máquinas, aquellas que mejor se adapten a las condiciones de su explotación, también debe juzgar cuál de las empresas de servicios a las que puede recurrir (si es que tiene diferentes opciones) le ofrecerá mejores condiciones, más garantías, y mejores resultados. Y decidir, claro está, si le conviene más trabajar con terceros o procurar hacerse él mismo todo el trabajo.

Hemos dicho que las máquinas pueden ser más nuevas, pero no sólo esto: pueden ser más complejas, más sofisticadas, más caras (repetimos, y consideramos que conviene ser reiterativos, que todo ello se debe a su mayor utilización) y, por tanto, tienen posibilidades de hacer un trabajo más preciso y más eficaz. Y, además, quien las maneja es un especialista (en el sentido que ha trabajado muchas horas con esta máquina, en ocasiones casi únicamente con esta máquina), por lo que la debe conocer a fondo, así como el trabajo que realiza, las puestas a punto, las regulaciones, las correcciones sobre la marcha de éstas en función de eventuales variaciones en las condiciones de trabajo... En definitiva, nos pueden ofrecer un trabajo mejor a un precio más bajo.

Para muchas de las labores, como algunas que hemos mencionado, la precisión suele ser un factor determinante. La siembra, el abonado, la aplicación de tratamientos fitosanitarios, en los que distribuimos un producto caro, en determinados casos peligroso, exigen cada vez más eficacia en la distribución, más precisión, a la vez que continúa siendo un factor fundamental la velocidad de trabajo para poder realizar la operación dentro de los plazos más favorables, teniendo en cuenta las exigencias biológicas, climáticas, de los cultivos o los ciclos biológicos de las plagas que pretendamos combatir.

Una empresa de servicios podrá disponer de máquinas con anchuras de trabajo importantes, con sistemas de regulación muy precisos que mantendrán esta preci-

sión a altas velocidades, con sistemas sofisticados de control del trabajo, a medida que va realizándose, que minimizarán los eventuales errores. En definitiva, podrán hacer, en líneas generales, una labor mucho más eficaz, y como ya hemos dicho a un precio mucho más "razonable".

Posibles inconvenientes

Quizás sería más adecuado hablar de "dificultades a superar" o de "problemas para la puesta en marcha de estos nuevos sistemas", pero es evidente que siempre que hay ventajas hay algún posible inconveniente, y una de las exigencias de la correcta gestión de una explotación agrícola

Una empresa de servicios debe disponer de máquinas de una anchura de trabajo importante.



la es evaluar ventajas e inconvenientes y determinar la conveniencia de tomar una u otra medida, o alguna solución intermedia, o parcial.

Si partiéramos del caso de explotaciones creadas "ex-novo", el problema podría reducirse a una cuantificación, a un problema de máximos o mínimos, siempre y cuando, lógicamente, en la zona en la que planteáramos nuestra explotación existiese una oferta consistente de servicios de maquinaria agrícola. Pero en pocos casos las fincas surgen de la nada. Normalmente nos encontramos con unos equipos, que en su momento costaron su buen dinero, y que, en muchos casos, están prestando todavía un buen servicio. En estos casos cuesta mucho más decidirse por soluciones "modernas", "colectivas", el agricultor quiere acabar de "agotar" sus equipos. También sucede que, al encargar determinadas tareas a terceros, el tractor propio trabaja menos horas, incrementando de forma más o menos notable un déficit que podía ser ya significativo. Muchos tractores, en nuestras explotaciones, trabajan pocas horas al año para

su correcta amortización y ¡sólo falta que les quitemos algunas labores!

La introducción, o la generalización, de estos sistemas, porque introducidos ya lo están, ciertamente, es un problema complejo, con soluciones del tipo "por decreto", imposibles. Deberán arbitrase soluciones progresivas, con estímulos económicos a los agricultores que las adopten y a las empresas que pretendan ofrecerlas. La formación, en general, de los agricultores implicados será un factor determinante, y la información, amplia, detallada y reiterativa, de las ventajas que pueden obtenerse, es imprescindible. Para ello, todos los estamentos vinculados al sector, cooperativas, organizaciones sindicales, asociaciones de productores, la Administración, en general, deberán colaborar para convencer a los interesados en las ventajas que, a medio plazo, puede reportar un cambio de orientación en la política de mecanización de las empresas.

En Italia, por citar un ejemplo próximo y con considerables similitudes, en relativamente pocos años las empresas de servicios han conocido un auge espectacular, hasta el punto de que ha aparecido una revista, "Il Contoterzista", dedicada fundamentalmente, como su nombre indica, a los que trabajan "por cuenta de terceros".

El parque de maquinaria agrícola en España, si nos atenemos a las cifras que se disponen referidas a los tractores y que podemos hacer extensivas a una buena parte del resto de la maquinaria, es bastante viejo. Por tanto, en los próximos años es de prever una importante renovación, y creemos que merecería la pena realizar esta modernización teniendo en cuenta los criterios de rentabilidad expresados. Pensamos que será muy importante, a la vez que se procede a una racionalización de la mecanización agraria, ir adaptando las estructuras de producción.

No parece necesario, ni imprescindible, prever cambios en la propiedad de la tierra, pero sin duda será interesante modificar, modernizar, la forma en que se explote. Hay que ir pensando en "unidades de producción" de dimensiones mínimas suficientes, en parcelas de forma y tamaño racionales, con el objetivo fundamental de que las máquinas puedan trabajar en las mejores condiciones y a unos costes reducidos. En todo ello pueden desempeñar un importante papel las empresas de servicios. ■