

# **GRANDES EMPRESAS Y PEQUEÑAS EXPLOTACIONES, COMPROMETIDOS CON LA SOCIEDAD**

**D. LUIS MÁRQUEZ. Profesor Titular de Ingeniería Mecánica de la Universidad  
Politécnica de Madrid.**

He dado un aire distinto a la ponencia original que iba a hacer mi compañero que por motivos personales no ha podido estar. Así, me he centrado en la relación de la empresa agraria con el pequeño fabricante. A lo mejor me hubiera gustado concretarla más, pero espero no defraudarles.

Empiezo hablando de la introducción, diciendo que la mecanización no es lo mismo que la motorización, pero la verdad es que la parte cómoda de la agricultura ha venido por parte de la mecanización: ha disminuido la mano de obra, ha mejorado el nivel de vida pero el agricultor ya no tiene recursos renovables. Al agricultor lo hacemos así dependiente del exterior. Hay unas leyes de oferta y demanda que afectan a la maquinaria agrícola.

Vemos como se ha evolucionado la maquinaria agrícola. Es drástica la reducción de animales en el trabajo de campo y vemos que se ha incrementado el consumo de energía. Somos dependientes de ella y actualmente las personas tienen un trabajo más cómodo.

Tomando una estadística de un libro que hicimos sobre la evolución de la economía, el profesor Mateo Boj decía que “en los últimos años habíamos pasado de producir económicamente a producción excedentaria, con impacto ambiental...” Es decir, la agricultura ya no se trata solo de producir, si no de mantener del recurso productivo.

Entonces llega la Unión Europea y nos ayuda, nos pone la zanahoria por delante y nos pega un estacazo por detrás. Los reglamentos que nos traen locos. Además, llega la globalización, y cualquier país pretende llegar a Europa con su producción en materia agrícola. Esto lo sufrimos los agricultores mediterráneos. Hay que reducir los costes de producción y todo esto cuesta dinero.

El sector agrícola europeo ha pasado por distintas etapas. Cuando yo terminé la carrera todo el mundo pensaba cómo producir mejor. Luego llegó la PAC y te preguntan donde conseguir subvención. Después llega una agricultura de comodidad, y se empieza a pagar por suelos mal cultivados.

Hay que producir maquinaria para países que viven de la agricultura y para países que viven de subvenciones en la agricultura. Hay nuevos sistemas agrícolas extensivos, los cultivos no alimentarios... Entonces tenemos que fabricar equipos rústicos, equipos nuevos, no sofisticados que no lo va a poder hacer una multinacional sino que habrá una cooperación entre grandes y pequeñas empresas. Para bajar los costes de producción, las soluciones mecánicas han resuelto la mayoría de los problemas agrícolas. Se generaliza la hidráulica, empieza la electrónica...

Es importante la ergonomía en el trabajo y hablamos de agricultura de precisión. Aquí el punto crítico, es que estamos abandonando el conocimiento agronómico. Fitotecnica aplicada para poder hacer esta variedad. Dentro de estos, los fabricantes disminuyen el consumo de energía. Hay un punto de conservación y trazabilidad, en el que nos puede ayudar la electrónica automática.

Hay un mercado, y los compradores tienen un equipo envejecido pensando en las subvenciones y ayudas, con una dimensión económica que no es buena para competir, y muchas de las maquinarias de las grandes están para la agricultura empresarial.

El agricultor sigue pensando en comprar tractores, cambia muchas veces de tractor, cada vez pensando en comprar otro con más caballos y para colmo llega una normativa muy estricta, que como no se puede cumplir se ignora, y con una burocracia que puede afectar a aquel que no la siga.

Entonces, dentro de eso está el negocio de la maquinaria agrícola que depende de las cosechas, del precio del mercado internacional y de las subvenciones y tenemos la competencia de la globalización.

Entonces, ¿Qué va a pasar? ¿Cuál es la perspectiva de las grandes empresas de maquinaria? Pues crecimiento porque la agricultura tiene sentido, el negocio agrícola a

nivel mundial es importante. La población crece y además come mejor. Eso quiere decir que hay un consumo de carne cada vez mayor.

El fabricante sólo no puede asumir esto, y considera que el agricultor va a ir adquiriendo una mentalidad empresarial y está buscando dar un servicio completo a industriales grandes, a la agricultura intensiva, donde los mediterráneos somos competitivos, cultivos especializados, agricultura familiar. Siempre ofreciendo lo mejor, lo más rápido y lo más barato.

Si una gran empresa de semillas, fitosanitaria, maquinaria, etc. a nivel mundial aparece que contamina, le crea una caída en el mercado importante. Entonces los fabricantes están buscando unas estrategias, una ventaja diferencial que los diferencie de la competencia, controlar el mercado, ir a empresas pequeñas, ser más flexibles... Están cambiando su forma de estructurar, ya no hay una estructura piramidal sino horizontal. Ahora están cambiando los recursos humanos, y los que antes vendían máquinas eran vendedores de los que antes vendían mulas, y estos ahora ya no sirven.

Fíjense en los productos y en la cantidad modelos que hay en las empresas mundiales. Hay universales, cinco o cuatro empresas, líderes nacionales, otros que hacen muchos modelos, y otros monoproductores. Cada uno de estos sectores del mercado está atendido por un tipo de empresa diferente.

La empresa agrícola somos el 1% del sector de la automoción. Entonces lo que han tenido que hacer es ponernos en contacto con la empresa del automóvil, y crear así una empresa auxiliar. Si uno mira la evolución, vemos que de 40 a 50 marcas en los grandes, se han quedado dos o tres y sin embargo, si miramos por detrás, esto parece una revista del corazón, todo el mundo se lía con todo el mundo, y todos se alían. Todos tienen buena calidad pero sólo se diferencia en el concesionario y la calidad de servicio.

Si hablamos de los grandes fabricantes de marcas, fíjense la cantidad de empresas que se han agrupado. Se asocian unos con otros intentando dar un servicio completo al agricultor.

El fabricante busca economía de escala y de la idea de la globalización hemos llegado a la idea del que el conocimiento no sirve para hacer tecnología y de que lo que hay que hacer es ingeniería. Esta ingeniería se hace en contacto directo con los productores agrícolas porque de esta manera se resuelve inmediatamente el problema formando así tanto a su personal como a los agricultores.

Muchas empresas de maquinaria grande tienen centros de formación donde continuamente tienen agricultores que aprenden como usar sus productos. ¿Cómo puede integrarse la empresa pequeña en ese mercado?

Pues fíjense que hay empresas pequeñas que se agrupan en un *cluster*, y que tienen un controla regional que no se diferencian de las grandes. Las grandes siempre van a tener que negociar con una pequeña empresa. Para un agricultor que necesite cubrir un sistema de mercado, se puede ir a la competencia y le quita la venta del grande. ¿Dónde están las fábricas nacionales? En España hay algunas que exportan por todo el lado y son fantásticas en el tema del olivar, el tema de la viña, en la siembra... El 50% de su mercado está fuera de España. Hay pequeñas empresas españolas que le suministran productos al resto del mundo.

Entonces, hay que buscar equilibrio entre la mano de obra agrícola que tenemos junto con esa transformación de semi-mecanización. Vemos para terminar como se integra el fabricante en el momento actual. Hasta ayer la cadena era un fabricante, un distribuidor y una explotación.

En el momento actual todo ha cambiado. Ahora hay un supermercado donde todo el mundo compra. Otros son los fabricantes que venden a sus clientes a través de sus distribuidores. Las empresas agrícolas se enlazan dentro del sistema. La mecanización global particularizada para cada mercado va a ir unida precisamente a esa cooperación entre grandes y pequeñas empresas y cómo, con los agricultores. El agricultor está integrado, ninguna empresa de maquinaria agrícola fabrica algo que no se ha probado, y que aunque muchos agricultores creen que saben más que el fabricante del tractor no es así, el tractor hay que diseñarlo, construirlo y venderlo.

Muchas gracias y espero no haberles defraudado.