



**Guía Europea  
de Contratistas Agrícolas, Rurales y Forestales**



**For members**

**Edition 2015**



**European Organisation of Agricultural and Rural Contractors**

# **Guía Europea de Contratistas Agrícolas, Rurales y Forestales**

**En cooperación con  
Philippe Caldier, Justine Hoeck y Ricardo E. Garbers**

Rue de l'hôpital/Gasthuisstraat 31 b2 – 1000 Brussels  
Tel.: +32 (0)2 274 22 06 Fax: +32 (0)2 400 71 26  
e-mail: [ceettar@ceettar.eu](mailto:ceettar@ceettar.eu) website: [www.ceettar.eu](http://www.ceettar.eu)  
EC Register: 15086733813-03

**Mayo de 2015**

## **PRÓLOGO**

Desde hace varios años, el desarrollo de CEETTAR se ha acelerado como organización, institución representativa e intermediaria ante las instituciones europeas.

De hecho, desde 2010, las organizaciones de contratistas agrícolas, rurales y forestales de España, Luxemburgo e Irlanda han optado por unirse a CEETTAR. Además, fue posible establecer contactos perennes con las organizaciones de Alemania, Austria, Suiza y Portugal. También, al mismo tiempo, CEETTAR y ENFE, la organización europea que representa a los contratistas forestales de Europa, han decidido fusionarse desde el 1 de enero de 2015, lo que significa el crecimiento del sector forestal en la cartera de actividades de CEETTAR y la llegada de nuevas organizaciones (Bélgica, Bulgaria, Finlandia, Suecia).

En paralelo, CEETTAR atraviesa gradualmente todas las etapas de un pleno reconocimiento como organización representativa europea y un intermediario clave y legítimo para los temas de la Comunidad (PAC, medio ambiente, clima, bosques, diálogo social, energía, normalización, etc). Con respecto a este punto, el año 2014 hemos dado un paso importante con la integración de CEETTAR a 6 grupos de expertos de distintas áreas de la Comisión Europea.

Por lo tanto, es hora de arrojar más luz sobre los contratistas y las actividades que realizan, tanto interna como externamente, hacia las otras partes interesadas. Sirviendo a los agricultores, a terratenientes y al mundo rural, contribuyen en realidad a la satisfacción de las numerosas necesidades de la sociedad: los productos alimenticios, el suministro de la madera como materia prima para la construcción, energía, fabricación de papel, el desarrollo rural y el mantenimiento de los espacios naturales.

Este es el tema de la guía europea que se publica en dos versiones: una versión interna que reúne a fondo las respuestas de las organizaciones miembros; esta versión permite a cada organización comprender mejor la situación en los demás Estados miembros.

Posteriormente será publicada una versión pública más sintética, cuyo papel será el de promover y contribuir a los contratistas hacia los responsables europeos como de cada nación.

Esperamos que gradualmente esta guía sea una referencia; una obra abierta para todas las organizaciones. De esta manera, las organizaciones pueden solicitar la guía en caso de que así lo deseen. Además está prevista una actualización periódica para impartir un contenido más rico.

A la espera de estas evoluciones, les deseo una lectura informativa de este documento.

**Gérard Napias - Presidente CEETTAR**

## Tabla de contenidos

PRÓLOGO.....	3
AUSTRIA .....	5
BÉLGICA AGRO .....	9
BÉLGICA BOSQUE .....	12
DINAMARCA .....	13
FINLANDIA .....	16
FRANCIA .....	22
ALEMANIA .....	26
IRLANDA .....	30
ITALIA .....	32
LUXEMBURGO .....	36
POLONIA .....	38
PORTUGAL .....	39
ESLOVAQUIA .....	42
ESPAÑA AGRO .....	44
ESPAÑA BOSQUE .....	47
SUECIA AGRO .....	50
SUECIA BOSQUE .....	52
PAÍSES BAJOS .....	54
REINO UNIDO .....	59

# AUSTRIA



## Contratistas agrícolas y rurales: figuras clave y comentarios

### Número de contratistas

La asociación cuenta con 120 miembros, de un total de aproximadamente 400 contratistas de tiempo completo. En promedio, se estima que cada contratista genera una facturación anual de aproximadamente € 450.000.

### Actividades principales

Las actividades principales son cereales / trilla de maíz (50%), hierba / ensilado de maíz (60%), la producción de astillas de madera (60%) - lo cual es muy importante en Austria debido a la gran cantidad de sistemas de calefacción de madera - trabajo forestal utilizando cosechadoras y grúas de cable (70%), la cosecha de nabos / patata (30%), maíz / semillas de cereales (10%), la aplicación de estiércol (30%) y la protección de las plantas (10%). El volumen de negocios generado a partir de los servicios de recolección en Austria se estima en unos 100 millones de €. Austria tiene una densidad muy alta de maquinaria comunitaria, que está organizado y gestionado por cooperativas de maquinaria. Algunos equipos comunales son financiados por los subsidios estatales, pero los contratistas actuales no reciben ningún tipo de apoyo financiero.

### Perfil de las empresas

La mayoría de las empresas son pequeñas empresas con hasta 10 empleados y se especializan en la prestación de servicios dentro de sus regiones. Los agricultores son la principal fuente de competencia para los contratistas, que proporcionan otros agricultores con los servicios, sin pagar impuestos y cargos adicionales. Los contratistas deben ser de un tamaño determinado, con el fin de compensar el coste añadido de emplear personal, los impuestos y las cargas sociales, lo que no se requiere en las cooperativas.

Las empresas contratistas son manejadas por sus dueños. Muchos contratistas están muy involucrados en el negocio del día a día. En la mayoría de los casos, las esposas de los contratistas les ayudan con el trabajo de oficina. La mayoría de los clientes son empresas agrícolas y forestales más grandes, incluyendo fincas agrícolas, que externalizan completamente ciertas tareas a los proveedores de servicios, como el ensilado, la producción de astillas de madera y la distribución de estiércol.

### Inversión

Los contratistas son inversores importantes en el comercio y la industria. Las buenas empresas invierten específicamente en máquinas nuevas y usadas. Algunas máquinas se utilizan por períodos muy cortos, por ejemplo, durante la trilla de cereales, lo que las hace económicamente inviable. Las cosechadoras se utilizan para un máximo de 12-18 días durante la trilla de cereales. El alquiler y arrendamiento son muy altos para las

nuevas máquinas. Teniendo esto en cuenta, la planificación de la liquidez es muy importante para las empresas.

## **Empleo**

En promedio, las 400 empresas contratistas de tiempo completo tienen 3 empleados de tiempo completo. A veces se toman trabajadores flexibles, con el fin de hacer frente al trabajo de temporada. Los contratistas de tiempo completo trabajan durante todo el año y los temporales trabajan durante las temporadas específicas, por ejemplo, en la cosecha de granos. La mayoría de los contratistas trabajan durante todo el año.

## **Entrenamiento**

No existen programas de formación específicos para los contratistas o sus empleados en Austria. Durante cuatro años, han estado disponibles cursos de gestión empresarial para los contratistas, así como cursos para conductores y sobre la forma de tratar con los clientes, etc. En abril de 2015, se dio el primer curso de especialización para los trabajadores agrícolas calificados, en una universidad estatal en Alta Austria.

En este curso el tema era los Servicios Agrícolas proporcionados por los contratistas, con una duración de 4 semanas. Otro tema era Valor Añadido proporcionado por contratistas para la agricultura y como mantener un Control sobre los Costes para las empresas

La formación e información en general se centra en los costos y cómo éstos deben ser gestionados. En los cursos de capacitación, los contratistas deben identificar sus propios costos, a fin de calcular con más precisión cómo utilizar la maquinaria. La participación del cliente en el establecimiento de los precios es un tema importante.

También se dio el tema Desarrollo de Personal Especializado, con el fin de proteger al personal y a la empresa. Debido a la extremadamente alta carga de trabajo en la temporada alta, el número de trabajadores fluctúa considerablemente. Las empresas deben tratar de emplear a los mismos trabajadores en un período de varios años.

El tema Máquinas de Servicio y mantenimiento para que las máquinas puedan ser reparadas y mantenidas en el propio taller del contratista. Que se traducen en costos significativamente más bajos.

Cientes Cerca de la Empresa: Los negocios exitosos construyen una base de clientes locales dentro de su región. Esto permite a los clientes y contratistas para obtener un excelente conocimiento de los diversos factores que intervienen, mientras que los viajes más cortos ayudan a mantener los costos bajos.

## **Cuestiones clave para contratistas austríacos**

1. Requisitos legales idénticos para los contratistas y agricultores:

La legislación da lugar a una variedad de diferencias entre los contratistas y agricultores. En los últimos años, una gran cantidad de trabajo se ha dedicado a establecer la igualdad en términos de las normas de tráfico. En algunas zonas, ha sido posible garantizar la igualdad de trato. Los agricultores con una amplia gama de

máquinas trabajan en el sector agrícola y forestal, a pesar de que deberían haberse registrado como empresas (contratistas) hace mucho tiempo. En este caso, existe una zona gris entre los servicios que los agricultores / forestales están legalmente autorizados a ofrecer. En muchos casos, el comercio y las autoridades financieras no toman acción y toleran estas actividades ilegales.

2. Tratar con los contratistas dentro de su propio sector profesional

Contratistas están en competencia unos con otros. Las prácticas desleales entre los contratistas son perjudiciales para su imagen dentro del sector. Esto se traduce en precios competitivos y la caza furtiva de los clientes.

3. Aceptación de las grandes máquinas por la sociedad en su conjunto:

La población se queja cada vez más acerca de enormes máquinas y peligros en las carreteras. En los momentos relevantes del año, la población local debe ser informada cuando las máquinas grandes deban ser utilizadas. La información y construcción de confianza pueden reducir las reacciones negativas de la población local.

### **Asociación Nacional de Contratistas Agrícolas y Rurales**

**Nombre:** Vereinigung Lohnunternehmer Österreich - VLO

**Año de creación:** 2010



### **Breve historia**

En Austria, hay una red bien definida de maquinaria y cooperativas de servicios agrícolas. Después de Alemania, Austria es el país con el mayor número de cooperativas de maquinaria. Entre 1966 -1976, más de 200 cooperativas de maquinaria fueron creadas a través de Austria y, por tanto, estas organizaciones dominan el sector de los servicios rurales. La cooperativas de maquinaria apoyan la organización y la gestión práctica de los proveedores de servicios rurales en el sector rural y forestal. Por esta razón, no se tomaron medidas para crear una organización separada para los contratistas agrícolas y forestales.

Los requisitos legales para los contratistas también ayudan a explicar por qué tardó tanto tiempo para establecer una asociación independiente para contratistas en Austria. En términos de la legislación, los agricultores en Austria tienen una gran libertad, cuando se trata de la prestación de servicios. Más del 95% de los agricultores están sujetos a tributación un tanto débil y no están obligados a llevar registros.

La mayoría de los servicios son prestados por empresas que pagan este tipo de impuestos, a través de la maquinaria y las cooperativas de servicios agrícolas. Desde 1980, los contratistas en Austria han desarrollado sus negocios mediante la inversión en cosechadoras de granos. A partir de 2000, ha habido una gran compra de

cosechadoras de forraje, cosechadoras de nabo y máquinas cosechadoras de papa, chipeadoras y cosechadoras forestales. Desde 2005, ha habido una tendencia más fuerte a trabajar a tiempo completo con los proveedores de servicios comerciales (contratistas). En 2010, una organización de apoyo se ha creado en colaboración con la organización regional en el Estado Federal de Alta Austria (Oberösterreich Maschinenring). Durante el mismo período, el VLO (Asociación de Contratistas Agrícolas austriacos) reclutó a 120 miembros de todo Austria.

En 2014, se llevaron a cabo intensas discusiones dentro de la cooperativa de maquinaria sobre si se debía continuar trabajando con la asociación de contratistas, que condujeron a su decisión de retirar el apoyo. Posteriormente, se pidió que los contratistas se propusieran, a fin de llenar las vacantes en el consejo ejecutivo de la asociación de contratistas VLO. A lo largo de Austria, una gran proporción de contratistas rurales y forestales son dueños de su propia maquinaria. Según un reciente estudio de mercado de 1.000 agricultores en Austria, el 64% de esta última compra en servicios de terceros y el 7% de todo el trabajo se subcontrata por los agricultores, que completan las propias tareas restantes. El mercado de servicios de terceros está creciendo lentamente en un 4% cada año. Los contratistas en Austria generan un volumen de mercado estimado de € 180 millones.

#### **Las actividades en 2014**

El aumento de los miembros, mejorando las condiciones-marco por medio de iniciativas de consulta y orientación a los contratistas, la creación de la descripción del trabajo de los contratistas e introducción de la formación profesional en el sistema educativo estatal.

#### **Proyectos para 2015**

Creación de una nueva junta directiva, necesaria por el despido de la junta directiva de la asociación por la cooperativa de maquinaria agrícola. Desarrollo de una nueva infraestructura y jefe de oficina. Salvaguardar las finanzas

<b>Nombre</b>	<b>Vereinigung Lohnunternehmer Österreich</b>
<b>Presidente</b>	<b>Manfred Humer</b>
<b>Director</b>	<b>Helmut Scherzer</b>
<b>Dirección</b>	<b>Auf der Gugl 3, 4021 Linz</b>
<b>Tel.</b>	<b>+ 358 664 284 1740</b>
<b>e-mail</b>	<b>office@lohnunternehmer.at</b>



## Contratistas agrícolas y rurales: figuras clave y comentarios

### Número de contratistas

El número de contratistas profesionales se estima en alrededor de 1.200.

### Actividades principales

Según una encuesta de 125 empresas flamencas y 52 empresas valonas, realizadas por el Agroservice Nacional Central en 2012, las empresas se diversifican cada vez más sus actividades. De hecho, se observa que la proporción de la actividad "de la empresa agrícola" está disminuyendo de manera significativa en la facturación bruta, así en Flandes como en Valonia.

Sólo el 10% de las empresas encuestadas eran exclusivamente activas en el sector agrícola en 2012. Las actividades en Valonia son la especialización en pulverización (15%), explotaciones agrícolas (13%) y la distribución de estiércol (13%). Estos tres primeros se completan con la actividad de transporte con tractores (10%).

En Flandes, las obras de mantenimiento de espacios de esparcimiento están en primera posición (17%), seguido reparación de materiales (14%) y movimientos de tierras (13%).

La mayoría de las empresas hacen trabajos agrícolas, pero con el fin de contratar personal durante todo el año, los contratistas buscan otros trabajos, como el movimiento de tierras, transporte, etc.

### Inversión

Según la encuesta nacional de Agroservice Central de diciembre de 2012, las perspectivas en el horizonte de 2017 sugieren importantes inversiones, principalmente a nivel de tractor. En efecto, mediante la acumulación de las diferentes categorías de energía, el 70% de las empresas encuestadas afirman que deseen invertir en tractores de 50 HP a más de 250 HP. Luego están las inversiones en materiales en general (33%) y los sistemas GPS (25%).

Las marcas están siendo altamente representadas en el sector agrícola, la mayoría (93%) de los empresarios contratistas afirma ser fiel a una marca. Las demandas del contratista son claras en comparación con su distribuidor. 44% de las empresas desean beneficiarse de un sólido y rápido servicio al cliente. La sustitución de la maquinaria durante una crisis es importante para el 22% de las empresas y viene en segunda posición. La posibilidad de ampliar la garantía en el tiempo es deseado por una empresa de cada cinco.

## **Empleo y formación**

En Bélgica, las cuestiones de empleo sectoriales se organizan dentro de Sindicatos, Organizaciones de Empleados y Comités conjuntos. Hay demasiados contratistas que son miembros de diferentes comités conjuntos. Por tanto, el número total de empleados es desconocido.

En la comisión mixta para los contratistas agrícolas, hay 1.600 empleados a tiempo completo y 2.000 empleados temporales. Ellos trabajan en torno a 400 empresas, lo que representa alrededor de un tercio de la plantilla.

**Más información sobre:** [www.eduplus.be](http://www.eduplus.be) [www.secteursverts.be](http://www.secteursverts.be)

## **Valor añadido por los contratistas para la agricultura y el desarrollo rural**

Los valores agregados de los contratistas son los servicios y las inversiones.

## **Cuestiones clave para contratistas belgas**

Las cuestiones clave para contratistas belgas son los impuestos y los impuestos especiales, la inspección periódica de los tractores, licencia de conducir, la euroviñeta y los pagos de los agricultores.

## **Asociación Nacional de contratistas agrícolas y rurales**

<b>Nombre</b>	<b>Agro-Service / Landbouwservice</b>
<b>Año de Creación</b>	<b>1951</b>



## **Breve historia**

"La investigación ha demostrado que una Unión de Contratistas de Cereales de Trilla y los Propietarios de Máquinas a Vapor ya existía en Bélgica entre 1908 y 1910. La ambiciosa iniciativa incluye, entre otros, la publicación de una revista profesional semanal llamada "Le Locomobile". Esta organización comenzó a derrumbarse debido a los conflictos internos y más tarde puso fin a su actividad.

La Federación Nacional de Contratistas de Trilla es probablemente la más conocida. Creada en 1929, esta federación de la cual la junta ejecutiva compuesta exclusivamente contratistas agrícolas representa con bastante rapidez los empresarios del sector en toda Bélgica. Después de la guerra, la Federación mantuvo su participación obvia para el diálogo social y la fijación de precios hasta finales del 1950.

Sin embargo, fue integrada gradualmente al Loondorsersverbond, que es uno de los 4 pilares de la Central Nacional y la base de la federación profesional actual.

### **Las actividades en 2014**

- Seminario en línea que responde a todas las preguntas de los impuestos especiales;
- Viaje de estudios en Austria;
- Talleres de capacitación organizadas en Flandes relativas a la capacidad profesional de los conductores que poseen una licencia de la CE;
- Jornada de estudio sobre los impuestos especiales.

### **Proyectos 2015**

Están previstas las siguientes actividades:

- Política Agrícola Común y ecológica;
- Explicación de la regulación relativa a los impuestos especiales;
- Entrenamientos y Capacitación Profesional: invitaciones enviadas a los miembros de Flandes, con el personal, así como a los trabajadores por cuenta propia.
- Viaje de estudios.
- Encuentros de formación.

**Nombre**  
**Co-Presidentes**  
**Director**  
**Dirección**  
**Tel.**  
**e-mail**  
**Website**

**Agroservice / Landbouwservice**  
**Jean Steenwinckels, Annie Van Landuyt**  
**Johan Van Bosch**  
**Gasthuisstraat 31 b2, B-1000 Brussel**  
**+32 22 742 200**  
**landbouwservice@sectors.be**  
**www.landbouwservice.be**

# BELGICA BOSQUES



## Contratistas Forestales: temas prioritarios y perfil de las empresas

### Número de contratistas

Los contratistas forestales belgas representan a 419 compañías y 1914 empresarios autónomos. Esas compañías tienen 648 empleados.

Hay muchas capacitaciones para diferentes tipos de tareas forestales.

### Asociación Nacional de Contratistas Forestales

**Nombre** Union Nationale des Entreprises du Bois, UNEBO /  
Nationale Unie Houtsector, NUHOS  
**Año de Creación** 2009



### Breve Historia

La Unión Nacional de Compañías Madereras representa a los sectores forestales silvícola, de transporte y cosechador en Bélgica. Fue fundada en 2009 por el agrupamiento de la Federación Belga de Forestadores y Comercializadores de Madera y la Federación Nacional del Comercio de Maderas. En 2014, la Asociación de Contratistas Forestales de Valonia se unió a esa Federación.

**Nombre** UNEBO / NUHOS  
**Director** François De Meersman  
**Dirección** Rue de Birmingham, 225/4 1070 Bruxelles  
**Tel.** +32 22 229 32 60  
**e-mail** info@unebo.be - info@nuhos.be  
**Website** [www.unebo.be](http://www.unebo.be) - [www.nuhos.be](http://www.nuhos.be)

# DINAMARCA



## Contratistas Rurales, Agrícolas y Forestales: figuras clave y comentarios

### Número de contratistas

La DM & E tiene 725 miembros y aproximadamente 500 empresas sobre un total de aproximadamente 700 en Dinamarca (75% del mercado).

### Actividades principales

Los contratistas agrícolas se ocupan de diversas actividades agrícolas pero principalmente a la aplicación de estiércol, perforación, cosecha de maíz, pasto / ensilado de forraje, empacado de paja y su transporte y otros trabajos más especializados, como la limpieza de drenajes, tala de árboles y distribución de cal.

Los contratistas forestales hacen todo tipo de trabajos tanto en el bosque como en la producción de chips, producción de árboles de Navidad, tala y transporte.

Los contratistas agrícolas trabajan para los mismos clientes año tras año, pero el número de contratos va en aumento.

### Perfil de las empresas

Los contratistas agrícolas tienen una facturación promedio de € 660.000 por empresa y por año. El volumen de negocios total de los miembros es de € 350 millones anuales.

Los contratistas de construcción y los contratistas agrícolas tienen una facturación promedio de € 540.000 (en total de dos actividades: la agricultura y la construcción).

Los contratistas forestales tienen una facturación promedio de € 230.000 por empresa y por año. El volumen de negocios total de los miembros es de € 40 millones anuales.

Los perfiles de las compañías son muy diferentes. Pueden pasar de 1 a más de 100 empleados. Sin embargo, el promedio típico es de 4 a 8 empleados.

### Inversión

Las mayores inversiones se encuentran en las empresas agrícolas. Alcanzando € 200.000 por empleado (no sólo para las nuevas máquinas, sino también para el mantenimiento de estas máquinas). Los contratistas forestales tienen máquinas más poderosas y más caras.

### Empleo y formación

Hay 4.300 empleados activos en empresas del sector.

Hay programas de capacitación en todos los sectores (agricultura, construcción y forestal). Estos programas de formación tienen casi 4 años de los cuales un tercio ocurre en la escuela.

[www.jordbrugetsuddannelser.dk/Landbrugetsuddannelsen/OmJordbrugetsmaskinfoerer.htm](http://www.jordbrugetsuddannelser.dk/Landbrugetsuddannelsen/OmJordbrugetsmaskinfoerer.htm)

Hay cursos de formación más cortos que son de 2 a 5 días sobre temas específicos tales como el manejo de tractor con suspensión.

[www.bygud.dk/amu-kontraktuddannelser/maskinfoerer.aspx](http://www.bygud.dk/amu-kontraktuddannelser/maskinfoerer.aspx)

[www.teknologisk.dk/uddannelse-som-kloakmester/godkendte-uddannelsessteder/23359,2](http://www.teknologisk.dk/uddannelse-som-kloakmester/godkendte-uddannelsessteder/23359,2) <http://ign.ku.dk/skov-og-naturtekniker/>

### **Valor añadido por contratistas a la agricultura, el desarrollo rural y silvicultura**

Gracias a los contratistas, los agricultores tienen la posibilidad de utilizar las nuevas tecnologías. Además, el contratista es más barato, ya que el agricultor no tiene que invertir en equipos. Por último, su mano de obra profesional es una parte vital de la contratación, ya que ello es lo que garantiza muy buenos resultados.

### **Cuestiones clave para contratistas daneses**

Por el momento, los contratistas daneses se centran en la capacitación del personal. Por otra parte, quieren evitar las pérdidas de clientes y quieren ser buenos líderes y hombres de negocios capaces de ofrecer un gran trabajo.

Es por esto que son necesarias buenas condiciones políticas para los contratistas, así como para los clientes y otros competidores.

Los contratistas hacen lo posible para vender sus máquinas de segunda mano en el mercado de exportación con el fin de invertir en nueva maquinaria.

### **Asociación Danesa de Contratistas de Máquinas Agrícolas**

**Nombre** Danske Maskinstationer og Entreprenører; DM & E

**Año de creación** 1963



### **Breve historia**

La DM & E comenzó como una asociación de 14 asociaciones regionales de contratistas agrícolas. Hoy DM & E reúne a los contratistas agrícolas, contratistas de la construcción, contratistas forestales y "maestros de alcantarillado". Varios miembros han "mezclado" su negocio con las otras actividades diversificando sus negocios.

### **Las actividades en 2014**

- Desarrollo de aplicaciones para smartphones con todas las normas de circulación.
- Sistema especial de calidad digital para las alcantarillas.

## Proyectos 2015

- Traducir sistema económico de Microsoft C5 a Microsoft NAV ya que 200 miembros siguen utilizando C5, que ya no es compatible con Microsoft.
- Desarrollar sistemas de calidad digital para otro tipo de trabajos.
- Aplicación para smartphones para la documentación para limpiar curso de agua.
- Desarrollo de otras herramientas para los miembros para facilitar sus actividades.

<b>Nombre</b>	<b>Danske Maskinstationer og Entreprenører - DM&amp;E</b>
<b>Presidente</b>	<b>Søren Ulrik Sørensen</b>
<b>Director</b>	<b>Bent Juul Jørgensen</b>
<b>Dirección</b>	<b>Porschevej 3, DK 7100 Vejle</b>
<b>Tel.</b>	<b>+45 75 85 83 55</b>
<b>e-mail</b>	<b>post@dmoge.dk <a href="http://www.dmoge.dk">www.dmoge.dk</a></b>



## FINLANDIA

### Contratistas rurales y forestales agrícolas: figuras clave y perfil de la empresa

#### Número de contratistas

El número de miembros es de aproximadamente de 2.500 incluidos los miembros de apoyo.

#### Actividades principales

La rama forestal es la más grande con poco más de 1.200 miembros. Sus servicios abarcan principalmente el corte, el flete y algunos trabajos de preparación de la tierra forestal.

En movimiento de tierra hay alrededor de 1.000 miembros. La diversidad de sus servicios es muy amplia, que abarca la construcción de carreteras, la construcción de tuberías de agua potable y residual, construcción de líneas aéreas eléctricas, sótanos de edificios, limpieza de la nieve en invierno, el transporte con tractores, diferentes tipos de trabajos de mantenimiento, contratación agrícola, etc.

En la preparación del terreno forestal y silvicultura (zanjas, caminos forestales, etc.) hay alrededor de 250 a 300 miembros.

En la producción de turba de energía hay aproximadamente 250 miembros. Debido a que la producción de turba de energía ocurre en verano, la mayoría de estas empresas producen otros servicios en otras épocas del año.

Un poco menos de 100 compañías miembros contratantes están proporcionando servicios de chipeado de madera.

La facturación media de 2013 de acuerdo con la estadística de nuestra organización sobre la base de consultas a nuestros miembros:

- |                        |               |
|------------------------|---------------|
| • Forestales (cosecha) | 680.000 € / a |
| • Movimiento de Tierra | 179.000 € / a |
| • Producción de turba  | 347.000 € / a |
| • Preparación de sitio | 100.000 € / a |
| • Prod madera Energía. | 500.000 € / a |

#### Perfil de las empresas

Los contratistas forestales (empresa de recolección) producen principalmente aprovisionamiento de madera (corte, reenvío, etc.) como servicios a sus clientes. Sus principales clientes son las industrias forestales grandes como Metsa-Group, StoraEnso, UPM, empresas privadas de aserradero, organización forestal estatal y asociaciones de propietarios forestales. Los servicios rara vez se venden directamente

a los propietarios de bosques. Los contratistas forestales no están involucrados en el comercio de madera en rollo.

El sector de movimiento de tierra tiene una estructura mucho más diversa en términos de clientes y tareas. Las operaciones varían mucho de la construcción y mantenimiento de carreteras a la contratación agrícola. La variedad de los servicios es muy diversa, que abarca todo tipo de servicios que pueden ser producidos por la maquinaria pesada e implementos. En este sector importantes clientes son individuos, empresas constructoras, otras industrias, municipios, organizaciones estatales, etc.

La producción de turba se divide en dos grupos. Hay quienes son dueños de su zona de producción. Hay más de 100 contratistas de este tipo. Ellos poseen la tierra, organizan la producción de turba para energía, tienen almacenes y en invierno se entregan turba seca de almacenamiento. El grupo más grande de contratista de turba se compone de los que venden servicios a las grandes empresas que poseen gran cantidad de áreas de producción. Ellos sólo compran los servicios de producción y los servicios, en algunos casos de transporte de sus subcontratistas, pero se encargan de la comercialización y venta de productos - turba y otros productos hechos de turba.

La preparación del terreno forestal es un negocio, donde el mercado está más o menos en manos de la organización estatal. En Finlandia hay una larga historia en la excavación de bosques y construcción de caminos forestales, financiada por la organización estatal - Centros Forestales – que se hizo cargo de estas acciones en el sector forestal. Su cuota de mercado ha sido aproximadamente del 90%. La tarea de los Centros Forestales es desarrollar grandes proyectos de la zona de la excavación y los proyectos de construcción de carreteras forestales. Ellos planifican y gestionan los proyectos. Los contratistas han hecho el trabajo real en los bosques. Este negocio depende en gran medida de los fondos estatales, pero los propietarios forestales individuales también ponen su propio dinero para financiar estas operaciones.

## **Inversión**

Las empresas contratistas forestales invierten anualmente unos 100 millones de euros o más, principalmente en maquinaria pesada nueva o usada. Se trata de un 15-20% en comparación con el volumen de negocios anual de estas empresas.

Ellos compran más de 200 acarreadores (forwarders), más de 200 máquinas cosechadoras y otros equipos - camionetas, remolques, edificios de mantenimiento y herramientas de mantenimiento.

Las inversiones en materia de formación y capacitación son marginales en términos de dinero. Pero la inversión en mejorar las habilidades de los trabajadores es cada vez más común.

## **Empleo y formación**

En la contratación forestal, las organizaciones miembros tienen alrededor de 4.300 empleados. En el movimiento de tierras del sector algo entre 500-1.000 empleados. Algunos más en verano.

En la producción de turba hay varios de miles de empleados durante el verano (de finales de mayo hasta finales de julio), pero en invierno sólo unos pocos cientos.

En el sector forestal es típico tener contratos de varios años (3-5 años). Por supuesto que hay personas que están empleadas sólo durante los períodos pico alto, especialmente durante el invierno. El marco de tiempo de los contratos podría ser más corto en este periodo.

En la producción de turba, los contratos se firman por varios años.

En otras ramas contratos suelen ser más corto, un año, una temporada, o caso por caso, lo cual es típico en la toma de jardines o sótanos de edificios o la agricultura de contratación.

## **Valor añadido por contratistas en la agricultura, desarrollo rural y silvicultura**

### **Flexibilidad**

El trabajo basado en contrato es flexible. Los clientes obtienen los servicios y pagan por ello cuando lo necesitan.

### **Eficiencia**

Trabajo basado en contrato es más eficaz. Los contratistas están ansiosos por mejorar sus métodos de trabajo, técnicas y mantener sus máquinas en buen estado. Todo esto conduce a incrementar la eficacia y una mejor calidad. Los clientes reciben servicios más baratos y de mejor calidad debido a la competencia. Esto puede derivar en mejorar las cifras de precios unitarios.

### **Reducción de riesgos**

La industria forestal grande es el gran consumidor de madera en bruto. La compra de la madera que se necesita principalmente de los propietarios de bosques privados es gestionada por esta, pero subcontrata las operaciones forestales a las empresas contratistas de las PYME. De esta manera se comparte notablemente el riesgo del propio personal para las PYME. De esta manera se consiguen más efectividad, precios más bajos y los riesgos compartidos.

### **Mejora de valor añadido**

La madera se corta y se mide al principio del proceso cuando el árbol se tala, y se corta a los registros (tamaño), esa información de surtidos de registro y volumen del árbol se ha registrado en el sistema informático de las máquinas de corte.

Esta información actualizada sobre la calidad y el volumen se puede utilizar en la gestión de la logística y en la planificación de los procesos en las fábricas. Esto le da una gran cantidad de ventajas en la optimización de las operaciones más adelante en la cadena de valor y en mantener los niveles de la pila de almacenamiento de madera más bajos que sin esta información.

## En la vanguardia de la tecnología

Trabajo forestal mecanizado necesita inversiones más pesadas, que son imposibles para los propietarios forestales ordinarios. Debido a estas inversiones el conjunto del sector forestal mejora en la seguridad en el trabajo en comparación con el trabajo manual y el trabajo realizado por los propios dueños de los bosques.

## Cuestiones clave para contratistas finlandeses

Pobre rentabilidad (todas las ramas)

La política energética en el sector de la bioenergía es demasiado volátil (cambiando mucho debido a los cambios en los subsidios, impuestos)

La falta de operadores talentosos y falta de atractivo de la formación de los operadores y el trabajo del operador.

Los planes son para aumentar los volúmenes de aprovechamiento forestal en 10.000.000 m<sup>3</sup>. Las inversiones en nueva producción de celulosa se han hecho o se hará pronto. Una nueva estrategia forestal en Finlandia tiene como objetivo un uso más intensivo, pero sostenible de los bosques.

El reglamento sobre el trabajo de transporte y trabajo con tractores de tráfico (tractores agrícolas pesados y velocidad alta).

Las carreteras son cada vez peores debido a la falta de inversiones públicas: lo que se está convirtiendo en un obstáculo para la productividad y la competitividad.

## Asociación Nacional de Contratistas Rurales y Forestales

**Nombre** Koneyrittäjien liitto

**Año de creación** 1969



## Breve historia

La asociación de contratistas finlandeses fue creada por los contratistas, que trabajaban principalmente en hacer zanjas de desagüe y caminos en terrenos forestales para el acceso a los sitios de trabajo y para el transporte de carga. En los años 50 y 60 hubo una gran cantidad de actividades en el sector forestal con el objetivo de mejorar las condiciones de agua de los bosques, lo que era más favorable para que los árboles crezcan. Y se lograron buenos resultados en términos de crecimiento.

Desde el principio la asociación nacional tenía entidades regionales (asociación regional) que cubrían todo el país. Cuando se redujo el trabajo en los bosques, las empresas contratistas gradualmente se movieron más y más al sector de excavadoras y tractores. Todavía hay una cierta cantidad de empresas que centran su trabajo en la preparación del terreno forestal, pero una cantidad mucho más grande de los miembros está ahora trabajando en los sectores de la construcción, movimiento de tierra e infraestructura y en otros sectores de la contratación de trabajos rurales.

Después de la crisis del petróleo de 1970 a nivel gubernamental se decidió utilizar con mayor intensidad la biomasa de turba como fuente de energía doméstica local. La producción de turba de energía creció rápidamente y en esta producción es vital el equipo basado en tractor. Este trabajo se realizaba durante los meses de verano. Los agricultores y sus hijos recibieron un nuevo trabajo que hacer y así nació una nueva rama de contratismo como otra rama de la actividad rural.

En 1970 las operaciones forestales se basaban en la nueva maquinaria forestal y entonces se establecieron más y más pequeñas empresas contratistas forestales. Antes del 70 transportaban troncos talados y cortaban troncos manualmente para almacenamientos al lado de la carretera. Ya en la década de 1970, pero más en la década de 1980 la proporción de trabajo manual empezó a disminuir gradualmente. Y más y más máquinas cosechadoras fueron usadas.

En la década de 2000 el negocio de la madera de energía comenzó a estar en auge. Muchos realizaron inversiones en cosecha de madera para energía, astillado y equipo de transporte. Se emplearon miles de personas.

Estos diferentes pasos muestran cómo la asociación de contratistas se desarrolló. Al principio eran contratistas que realizaban excavaciones forestales e hicieron caminos forestales luego establecieron una organización nacional paraguas y sus asociaciones regionales. En la década de 2000 hubo un crecimiento en la cantidad de contratistas en el negocio de la energía proveniente de la madera.

En ese momento, la organización nacional tuvo su propia junta nominada en la asamblea general anual. Las asociaciones regionales tienen sus propias juntas. En los años 70 había 19 asociaciones regionales y ahora hay 16 porque se ha producido una fusión de algunas de las asociaciones regionales. Y esas 16 asociaciones son miembros de la asociación nacional. Pero casi todos los servicios que son proporcionados por la organización nacional y todas las suscripciones se pagan directamente a la organización central.

Las empresas miembros se registran y se clasifican dependiendo de las ramas en las que trabajan y qué tipo de servicios que prestan. Sin embargo, estos miembros trabajan en muchas ramas diferentes, por lo que el número de miembros en estas ramas es mayor que el número de empresas miembros individuales.

### **Las actividades en 2014**

Las actividades en 2014 se detallan en los siguientes puntos:

- Trabajo Lobby en varios foros entre los clientes, políticos, autoridades, etc .;
- Grupos de trabajo, la mayoría organizados por el Min. de Agricultura y Silvicultura;
- Diálogo Social (estamos a cargo de tres convenios colectivos)
- Comunicación y difusión (página web, revista Koneyrittaja, KL-Noticias);
- Creación de software de seguimiento.
- Algunos proyectos de investigación.

## **Proyectos 2015**

El proyecto principal se llama "10% -Movimiento"; es un proceso de diferentes actividades de desarrollo, comunicación y formación para aumentar la rentabilidad del negocio por encima del 10% en los próximos años entre las empresas miembros. El proceso se inició hace 2 años y continuará durante varios años.

Habrán varios otros proyectos en curso, donde los contratistas asisten en diferentes roles. Muchos de estos proyectos tienen un vínculo mental o directo a la mencionada "10% - el movimiento".

Un proyecto importante en 2015 será el objetivo de crear un nuevo sistema salarial para los contratistas forestales. El salario básico se basa en las horas de trabajo y la productividad del operador. Basado en el nivel de productividad en el período de seguimiento al operador se le pagará un bono. Para poder ejecutar este tipo de sistema salarial, los contratistas tendrán un seguimiento de software que está vinculado al sistema de cálculo de salario. Este tipo de software se encuentra en proceso de desarrollo.

**Nombre**  
**Presidente**  
**Director**  
**Dirección**  
**Tel.**  
**e-mail**  
**Website**

**Koneyrittäjien liitto**  
**Asko Piirainen**  
**Dénéral Matti Peltola**  
**Sitratie 7, FI-0420 Helsinki**  
**+358 409 009 410**  
**simo.jaakkola@koneyrittajat.fi**  
**www.koneyrittajat.fi**

# FRANCIA



## Contratistas rurales y forestales agrícolas: Cifras clave y perfiles de empresas

### Número de contratistas

Son 21.000 contratistas agrícolas, forestales y rurales en el centro de los territorios y más de 88.000 empleados en 2013.

De los 21.000, 10.000 son empresas unipersonales: 5.716 en el trabajo agrícola, 362 en el trabajo silvicultural y 3.927 en el trabajo forestal. La mitad de estos contratistas declaran en beneficio de una sola persona y asumen sus cargas sociales personalmente. La mayoría de estos contratistas se encuentran en el sector forestal.

En agricultura, silvicultura y actividades rurales son divididos los contratistas con unos pocos empleados y las empresas unipersonales. Estas empresas unipersonales son menos conocidos, pero son las que aportan flexibilidad, reactividad y rendimiento. (Ver Cuadro 1).

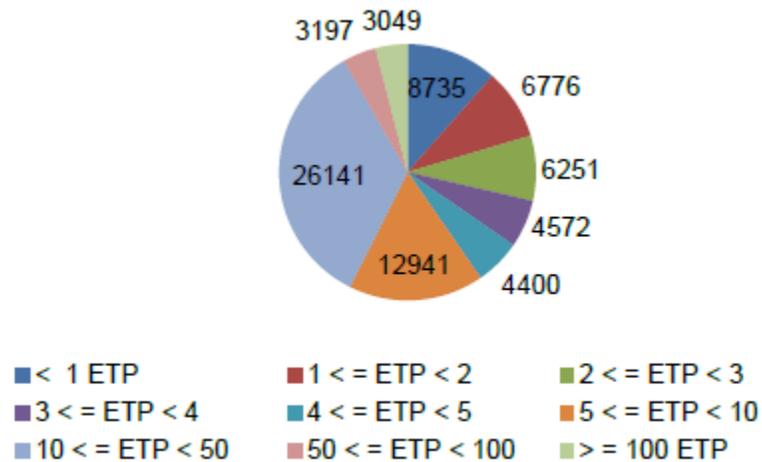
### Cuadro 1: Tamaño del contratista según cantidad de empleados

Chart CCMSA/FNEDT

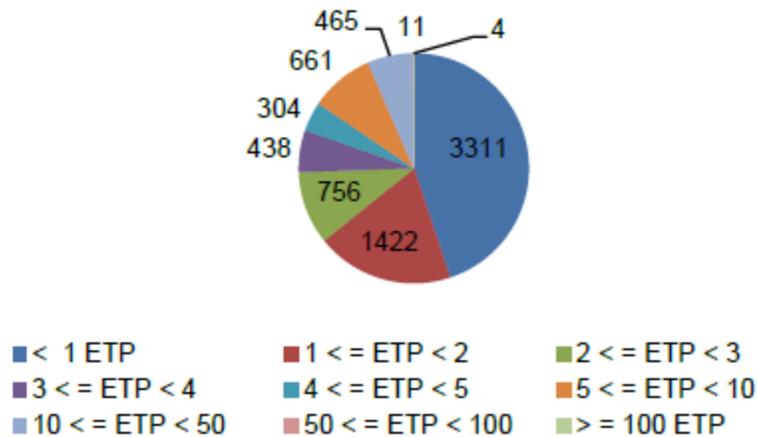
YEAR		2003	2009	2012	2013
ETA	Number of contractors	12,068	12,929	12,744	13,088
	Number of employees	48,621	58,345	67,575	73,920
ETFs	Number of contractors	668	930	847	846
	Number of employees	1,921	3,316	2,587	2,713
ETFe	Number of contractors	7,761	7,548	7,147	7,001
	Number of employees	13,167	11,812	11,623	11,743
Total of working contractors		20,497	21,407	20,738	20,935
Total of employees		63,709	73,473	81,785	88,376

El segmento que incluye de 5 a 50 empleados contrata a más de la mitad de los trabajadores agrícolas (ver Cuadros 2 y 3). Los segmentos de 1 a 5 empleados contrata menos y el de más de 50 empleados contrata a la otra mitad. En el área forestal los contratistas con menos de 1 a 5 empleados contienen a dos tercios de los empleados. En trabajos silvícolas, el número de empleados se divide en tres partes según el tipo del empleador.

**Cuadro 2:  
Número de empleados por contratista**



**Cuadro 3:  
Número de contratistas por tamaño**



### Actividades principales

Los servicios agrícolas consisten en manejo de biomasa agrícola, trituración, aplicación de fertilizantes, gestión agrícola, preparación del suelo, protección de cultivos, cosecha manual, cosecha mecánica, siembra, tareas ganaderas en general, clasificación y tratamiento de semillas, obras biológicas y viticultura.

Los servicios forestales consisten en cosecha manual y mecánica, leña, acarreo de madera, poda, gestión forestal, producción y venta de astillas de madera, reforestación,

silvicultura manual (selección de plantas, la limpieza y poda), silvicultura mecánica (preparación de suelos, limpieza) y obras ambientales.

Los servicios ambientales y rurales consisten en obras tipo cercas, creación y mantenimiento de pistas, quitanieves, mantenimiento caminos y banquinas, zanjas y mantenimiento de cursos de río, área natural mantenimiento y movimiento de tierra, riego y drenaje e ingeniería ambiental.

Los empleos verdes están en crecimiento: 22.500 puestos de trabajo en la gestión del paisaje, los espacios verdes urbanos y dependencias verdes, de los cuales 250 serán instructores en 2020

La facturación total de los contratistas agrícolas es 3.424 millones de euros (son 13.055 contratistas).

La facturación total de los contratistas forestales es de 800 a 1.000 millones de euros según las valuaciones (son 8.929 contratistas).

### **Perfil de las empresas**

La delegación de tareas mejora a la agricultura a través de la especialización y de la voluntad de los administradores agrícolas en restringir picos de actividad y multas coercitivas y su voluntad de burlar las restricciones relacionadas con la regulación laboral, higiene y seguridad, y la protección del medio ambiente. En cuanto a la silvicultura y los servicios rurales, los propietarios forestales privados y públicos prefieren delegar estas obras.

El sector de la prestación de servicios ha introducido la mecanización en la agricultura con trilladoras para la cosecha de cereales, vendimiadores para viticultura y con taladores de árboles y molinos de astillas de madera para el sector forestal. Hoy en día, los contratistas ofrecen todos los servicios mecanizado o manuales necesarios para la agricultura, los bosques y áreas naturales.

Ellos están en la vanguardia de la agricultura, la explotación forestal y la silvicultura de precisión y garantizan la trazabilidad mediante sus equipos. Los contratistas son por lo tanto los expertos en el uso de maquinaria agrícola con el fin de ofrecer nuevas técnicas para sus clientes. Buscan técnicamente maquinaria más avanzada, que sea fiable y que permita versatilidad, flexibilidad y reactividad.

### **Inversión**

Los equipos de los contratistas son más precisos, a menudo dan mejores resultados y están mejor equipados en términos de respeto a los suelos. La fuerza de tracción es significativa y el personal es diestro.

Los contratistas expresan demandas mientras que compran más maquinaria, sin necesidad de utilizar la declaración de trabajo. Por lo tanto los contratistas buscan

soluciones que les permitan satisfacer sus demandas con un buen compromiso en los costos, rendimiento y fiabilidad.

En cuanto a las necesidades de maquinaria y equipos los contratistas piden que se centren en la eficacia y robustez, y no en cada vez más electrónica. Manifiestan que a veces los problemas eléctricos y electrónicos retrasan sus tareas.

### **Federación Nacional de Contratistas Locales**

**Nombre** Federation Nationale du Entrepreneurs des Territoires  
– FNEDT

**Fecha de creación** 1922



### **Breve historia**

Creada en 1922, en esta organización profesional conglomeró los contratistas históricamente de trilla. La diversidad de las actividades y el acercamiento a otras asociaciones han dado un nuevo impulso a su acción en 2002, mediante la fusión con FNSETF (Federación Nacional de Sindicatos de Compañías Forestales).

En 2003, la Federación Nacional de Asociaciones Agrícolas, Rurales y Contratistas Forestales (FNETARF) se convierte en la "Federación Nacional de Contratistas Locales", que reúne, contratistas rurales, agrícolas y forestales.

Los contratistas rurales son hombres, mujeres, una red de contratistas rurales agrícolas y forestales movilizándose con el fin de desarrollar los mercados. Hoy la Federación reúne a 80 sindicatos departamentales y 20 uniones regionales.

<b>Nombre</b>	<b>Fédération Nationale des Entrepreneurs des territoires - FNEDT</b>
<b>Presidente</b>	<b>Gérard Napias</b>
<b>Director</b>	<b>Patrice Durand</b>
<b>Dirección</b>	<b>44, rue d'Alesia F-75682 Paris cedex 14</b>
<b>Tel.</b>	<b>+33 1 53 91 44 80</b>
<b>e-mail</b>	<b>info@e-d-t.org</b>
<b>Website</b>	<b>www.fnedt.org</b>



# ALEMANIA

## Contratistas agrícolas y rurales: Cifras clave y perfiles de empresas

### Número de contratistas

Actualmente hay aproximadamente 6.000 contratistas rurales en Alemania. Sin embargo, más del 40% de estas empresas están dirigidas por los agricultores como una línea lateral. Un total de alrededor de 2.000 empresas ahora están afiliados a la BLU o un grupo nacional de la asociación / especialista. Dado que las empresas se expanden, la proporción de miembros BLU está creciendo todo el tiempo.

### Facturación

En 2014, el sector generó una facturación total de aproximadamente € 3,3 mil millones. Al igual que antes, la agricultura es el grupo de clientes más importante, con una cuota de más del 70%. Contratistas proporcionan todos los servicios "desde la siembra hasta la cosecha" en tierras de cultivo y pastos. Especialmente elevadas cuotas de mercado se han logrado en el campo de hierba / la cosecha de maíz y la fertilización rentable (purines, estiércol) para las explotaciones ganaderas.

Durante los últimos 10 años, proporcionando suministros y gestión de residuos para los sistemas de biogás que se utilizan para generar energía ahora se han convertido en una importante fuente de ingresos, que asciende a € 600 millones por año. Los cambios estructurales que afectan a la agricultura en Alemania también han dejado su huella en los contratistas.

### Perfil de los contratistas

Una amplia gama de contratistas existe - de, empresas altamente profesionales a gran escala con un máximo de 100 empleados, que proporcionan una amplia gama de servicios para las autoridades del sector agrícola y locales, a tiempo parcial los proveedores de servicios con una o dos máquinas. Todo tipo de empresas se pueden encontrar.

En los últimos años, algunas de estas empresas han crecido de manera significativa, por lo que ahora generan un volumen de negocios anual de más de 1 millón € en la República Federal y emplean aproximadamente a 7 personas.

El crecimiento de este sector sólo podría lograrse por medio de importantes inversiones en nuevas máquinas y tecnologías. Cada año, los contratistas alemanes invierten unos 800 M €, con el fin de proporcionar a sus clientes con la última tecnología y aumentar sus cuotas de mercado.

### Empleo y formación

El sector contratista emplea actualmente alrededor de 16.000 a tiempo completo y 20.000 trabajadores a tiempo parcial. Esto significa que aproximadamente 20.000

empleados a tiempo completo (equivalente a tiempo completo) trabajan para contratistas alemanes.

Durante 10 años, la formación profesional ha estado disponible para las personas empleadas por contratistas. Cada año, de formación profesional de técnicos de servicio cualificados agrícolas como 230 jóvenes completos, para que puedan ser empleados por contratistas como trabajadores calificados. Con el fin de asumir responsabilidades de gestión empresarial, es posible completar la formación continua como un "ingeniero de servicios agrícolas".

Cada año, 50 graduados puede ser entrenados en tres universidades de ingeniería agrícola. Además, el BLU ofrece un "conductor de maquinaria agrícola" programa de capacitación, con el fin de proporcionar más capacitación para los empleados que deseen obtener las cualificaciones en las competencias profesionales clave.

Seminarios sobre la gestión empresarial y diversas habilidades prácticas, que duran uno o más días, proporcionan entrenamiento final para los gerentes de empresas y empleados.

### **Valor añadido por los contratistas a la agricultura y el desarrollo rural**

Los contratistas crean las condiciones óptimas, lo que significa que pueden proporcionar servicios eficaces para las empresas agrícolas, autoridades locales, otras empresas y hogares, en los plazos necesarios. Con tecnología eficiente, personal capacitado y planificación profesional, incluyendo los procesos más largos, dan lugar a resultados positivos y rentables.

En particular, el sector agrícola se enfrenta a crecientes necesidades, en términos de la gestión empresarial y comercialización. Contratistas ofrecen tecnología moderna por un precio razonable. Al mismo tiempo, no tener que invertir en su propia maquinaria significa que los agricultores ya no tienen que asumir riesgos financieros. Esto también libera recursos financieros, para que sus empresas puedan ampliarse, así como un tiempo muy valioso para sus directivos.

Es importante para cualquier negocio evitar el exceso de trabajo de sus empleados y la colocación de su tecnología bajo demasiada presión. Así, la compra de nueva maquinaria menudo sería más allá de su presupuesto. Por esta razón, tiene sentido, en términos de carga de trabajo y de costos adjudicar contratos a especialistas externos. En muchos casos, también se traduce en trabajo de mayor calidad.

Los contratistas también completan tareas importantes para los clientes del sector público (autoridades locales), para que puedan cumplir con los requisitos de seguridad de tráfico, la carretera y mantenimiento de la vía acuática. En los últimos años, las condiciones climáticas erráticas en el invierno han demostrado una y otra vez que los caminos pueden llegar a bloquearse completamente, si los proveedores de servicios externos no hacen desaparece la nieve y la arena de los caminos.

Muchos contratistas se han convertido en especialistas en el campo vial y su mantenimiento. Además, los contratistas se encargan de todo tipo de espacios abiertos todo el año. Desde el mantenimiento de campos deportivos, banquinas, corte de

vegetación en carretera y mulching de grandes áreas baldías – los contratistas tienen la experiencia, la tecnología y la planificación necesaria.

### **Las cuestiones clave para los contratistas alemanes**

Toda la economía alemana está sufriendo la falta de mano de obra calificada. Los contratistas también compiten con otros sectores económicos por los buenos trabajadores y aprendices. Las ventajas de un trabajo interesante y variado con un contratista tiene también la desventaja de ser un trabajo muy estacional.

La legislación cada vez más restrictiva en horas de trabajo representa otro problema. En Alemania, las normas sólo permiten una jornada máxima de trabajo de 8 horas. El importe máximo de horas extraordinarias es de 2 horas por día y 4 horas durante las operaciones de la campaña. Las horas extraordinarias se deben pagar a la brevedad posible. Esta regulación es un gran obstáculo a la hora de completar el trabajo a tiempo durante la cosecha en verano y otoño.

Al igual que antes, los principales obstáculos burocráticos afectan al funcionamiento de maquinaria pesada en la vía pública en Alemania. En particular, los anchos de vehículos (3,01 - 3,50 m permiten sólo con la aprobación § 70 STVZO y un permiso §29 STVO) y cargas por eje para forraje autopropulsadas y cosechadoras de remolacha de azúcar (11,5 a 12,65 ton solamente con § 70 aprobación STVZO y § 29 STVO permiso) restringen enormemente la operación de maquinaria pesada en la vía pública

### **Asociación Nacional de Contratistas Agrícolas y Rurales**

<b>Nombre</b>	<b>Bundesverband Lohnunternehmen e.V., BLU</b>
<b>Año de creación</b>	<b>1988</b>



### **Breve historia**

El BLU se formó en 1988 como una organización paraguas independiente de las asociaciones nacionales y grupos de especialistas con base en toda Alemania. Estas organizaciones regionales todavía tienen sus propias oficinas, que utilizan para administrar estos grupos nacionales asociaciones/especialistas, y para la supervisión y asesoramiento a los contratistas rurales afiliados.

La oficina BLU ahora es compatible con aproximadamente 75% de los contratistas en la República Federal Alemana. El BLU se desarrolló a partir del Bundesarbeitsgemeinschaft Lohnunternehmen (Asociación Federal de Contratistas Rurales), y fue supervisado por la Asociación Alemana de Agricultores (DBV) en Bonn hasta finales de 1980.

## **Las actividades en 2014**

En 2014, la BLU lanzó sus "10 Puntos de Imagen y Aceptación" de la campaña. Por medio de estas recomendaciones, el BLU está haciendo una valiosa contribución, en los intereses del sector, a la mejora de cómo los contratistas son aceptados por la población local, cuando utilizan vehículos pesados y anchos en las carreteras. También ayudará a proteger a las carreteras, los recursos de medio ambiente y energía, al tiempo que garantiza la seguridad vial y la seguridad en el tráfico.

Si se siguen las recomendaciones, esto aumentará la aceptación pública de la utilización del transporte y de los trabajadores de los contratistas agrícolas. Cada contratista que cumpla con las recomendaciones mejorará su imagen. Al mismo tiempo, ayudará a la población a entender cómo funcionan los contratistas.

El evento DeLuTa 2014 tuvo lugar en Münster a principios de Diciembre de ese año. Aproximadamente 12.000 contratistas y sus equipos, junto con otros miembros afiliados e invitados, hicieron de esta feria especializada organizada por la BLU un acontecimiento importante. Uno de los factores que explican el éxito de DeLuTa es su dimensión internacional. También estaban alegres de dar la bienvenida a los colegas profesionales de los Países Bajos, Inglaterra, Dinamarca, Luxemburgo, Suiza, Austria, Polonia e Italia.

Casi 220 miembros BLU estuvieron presentes como expositores en el evento. Su maquinaria y productos de última generación proporcionan el entorno adecuado en un ambiente elegante y de avanzada. El programa incluyó aprox. 70 conferencias fascinantes y mesas redondas, así como grandes conversaciones entre colegas, y será recordado por mucho tiempo por todos los presentes. Esto es lo que hace del DeLuTa un evento único! El BLU está encantado de que también logró animar a las dos terceras partes de sus miembros, de toda Alemania, para asistir a la conferencia.

## **Proyectos 2015**

Este año, Agritechnica 2015, que se celebrará en Hannover, está en el calendario de la BLU de los acontecimientos. En la forma habitual, contratistas presentarán sus asociaciones y empresas. Nuestra asociación pondrá especial énfasis en continuar desarrollando su organización juvenil, que se conoce como "BLU joven". Este grupo de especialistas tiene ahora un asiento y derecho a voto permanente en la "reunión BLU", que es el órgano más importante de nuestra asociación profesional.

La participación de los gerentes de empresas jóvenes y de los trabajadores en la orientación política de la BLU es nuestra orientación y dirección hacia el futuro.

<b>Nombre</b>	<b>Bundesarbeitsgemeinschaft Lohnunternehmen - BLU</b>
<b>Presidente</b>	<b>Klaus Pentzlin</b>
<b>Director</b>	<b>Alfred Schmid</b>
<b>Dirección</b>	<b>Seewiese 1, 31555 Suthfeld-Riehe</b>
<b>Tel.</b>	<b>+49 572 37 49 70</b>
<b>e-mail</b>	<b>info@lu-verband.de</b>
<b>Website</b>	<b>ww.lohnunternehmen.de</b>



## IRLANDA

### Contratistas agrícolas y rurales: figuras clave y perfiles de empresas

#### Número de contratistas

Hay 1,800 contratistas agrícolas y rurales.

#### Perfil de las empresas

La mayoría de los contratistas en Irlanda son las empresas familiares, las cuales cotizan ya sea como sociedades de responsabilidad limitada o empresarios individuales.

#### Facturación

El volumen de negocios medio de la empresa contratista irlandés es € 300,000 dando una facturación total estimada para el sector a 540.000.000 €. Son € 150.000.000 invertidos en tractores y maquinaria por los contratistas irlandeses cada año.

#### Empleo y formación

Cada empresa contratista tiene un promedio de 4 empleados de tiempo completo y 12 empleados a tiempo parcial. Es posible afirmar que hay más de 6.000 trabajadores que están permanentemente activos.

La mayor parte del empleo es estacional para la cosecha de ensilado de hierba. La FCI tiene un programa de capacitación para la operación del pulverizador.

#### Valor añadido por contratistas para la agricultura y el desarrollo rural

Gracias a los contratistas de los costos de los servicios de maquinaria son más eficaces y los agricultores se encuentran con costos más bajos. Además hay un uso más eficiente de la maquinaria moderna y cara.

#### Cuestiones clave para contratistas irlandeses

Las cuestiones clave para contratistas irlandeses son los precios para el trabajo, el precio del combustible y la calidad, la financiación para comprar nueva maquinaria y la formación de los operarios.

#### Asociación de Contratistas Rurales de Irlanda

<b>Nombre</b>	<b>Association of Farm Contractors in Ireland - FCI</b>
<b>Año de creación</b>	<b>2012</b>



## **Breve historia**

FCI se estableció hace dos años. Durante esta fase el foco de problemas estaba centrado en los problemas más inmediatos (recuperación, economía negro, etc.). Muchas de estas cuestiones han sido intrínsecamente ligadas a los temas de tributación agrícola. Es en este contexto que se han presentado propuestas. La FCI es la única organización democrática que representa a los contratistas rurales (agrícolas y forrajeros) en Irlanda.

## **Las actividades en 2014**

- Reunión Anual y Conferencia
- Espectáculos y Eventos
- Presentaciones al Gobierno

## **Proyectos 2015**

- Encuentro Nacional dentro del Show Nacional de Maquinaria Agrícola en 2015
- Reuniones Regionales
- Presentaciones al Gobierno

<b>Nombre</b>	<b>Association of Farm Contractors in Ireland - FCI</b>
<b>Presidente</b>	<b>John Sheedy</b>
<b>Vice-presidente</b>	<b>Richard White</b>
<b>Tesorero</b>	<b>Christopher Weldon</b>
<b>Secretario</b>	<b>Peter Farrelly</b>
<b>Domicilio</b>	<b>Kieran, Carnaross, Kells, Co Meath</b>
<b>Tel.</b>	<b>+353 877 551 111</b>
<b>e-mail</b>	<b>info@farmcontractors.ie</b>
<b>Website</b>	<b>www.farmcontractors.ie</b>

# ITALIA



## Contratistas agrícolas y rurales: Cifras clave y perfiles de empresas

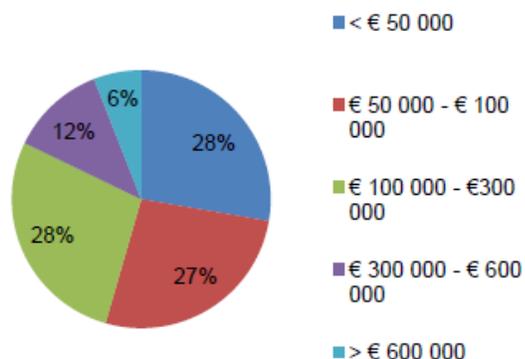
### Número de contratistas

- Contratistas: 11.600;
- Contratistas Profesionales: 7.000;
- Número de miembros: 3.700.

### Actividades principales

- Arado-laboreo: 900.000 has.
- Siembra: 600.000 has.
- Fertilización: 200.000 has.
- Cosecha: 2.400.000 has. (granos, forraje, vid, tomate)
- Todos los servicios: 800.000 has

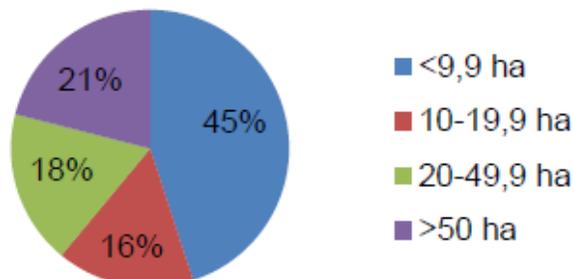
### Facturación



### Perfil de las empresas

- Total Horas Trabajadas 32.000.000
- Media: 1/2 socios y 2-3 empleados
- Contratistas con granja: 69% contratistas profesionales
- Clientes: 534.000 (superficie total = 5.500.000 has)

### Perfil de los clientes



## **Inversión**

La edad promedio de la flota:

- Usado: 7% <5 años, el 73% 5-10 años, 20% > 10 años
- Cosechadora: 8% <5 años, 71% de 5-10 años, 21% > 10 años

## **Cantidad de equipos**

Tractores	41.000
Cosechadoras	15.000
Otras máquinas	100.000

## **Empleo y formación**

El número de trabajadores activos es de 17.500 (10.500 en equivalente a tiempo completo)

La distribución de los tipos de contratos: 21% permanente, el 79% de contratos temporales

## **Valor añadido por los contratistas para la agricultura y el desarrollo rural**

Dado que los agricultores carecen de recursos económicos para comprar la maquinaria agrícola, los contratistas que le ayuden al proporcionar sus servicios. Esta es la manera los agricultores logran reducir sus costos. Los contratistas ofrecen una mejor calidad y son compatibles con el medio ambiente. Gracias a los contratistas es menos difícil para los agricultores lograr sus labores.

## **Las cuestiones clave para los contratistas italianos**

Los temas clave para los contratistas italianos son los retrasos en los pagos de los clientes, el costo de los insumos, los costos de la maquinaria agrícola, la burocracia y las dificultades para acceder al crédito.

## **Unión Nacional de Empresas de Mecanización Agrícola**

**Nombre** Unione Nazionale di Imprese Meccanizzazione Agricola, UNIMA

**Año de creación** 1946



## **Breve historia**

La "Unión Nacional de Empresas de Mecanización Agrícola" fue fundada en 1946 con el objetivo de proteger y cuidar de los intereses de los agro-ingenierías, a continuación, los pioneros de la introducción del uso de maquinaria agrícola como motor de la transformación de productos agrícolas. Después de más de medio siglo sólo los hombres y los métodos han cambiado, pero el objetivo sigue siendo el mismo. Apenas dos años después de su constitución se funda Confindustria, la Confederación General de la Industria Italiana.

Desde su creación, la UNIMA ha logrado importantes resultados en diversos campos: los auditors y los impuestos, la facilidad de uso del combustible subsidiado (y su mantenimiento a lo largo de los años), el Convenio Colectivo para los trabajadores del sector, importantes acuerdos con el sector público y la actualización continua de las normas de interés colectivo con especial referencia al universo de la maquinaria agrícola.

Los acuerdos exclusivos con los organismos públicos y en relación con esa categoría, se encuentran todavía en vigor queriendo asegurar su "visibilidad" y dan fe de su importancia económica. Hoy en día la UNIMA es la única entidad en el sindicato que representa a los cuerpos de gran importancia como la Confindustria y ENAMA.

Las relaciones con los funcionarios del gobierno, ministerios, sindicatos, también promueven sinergias en el mundo de los negocios, en particular en el sector primario.

## **Las actividades en 2014**

Dos exposiciones internacionales: Fieragricola Verona y EIMA Bolonia Internacional; y otros eventos:

- Agricultura en Nova Bigarello (MN);
- ENOVITIS Cà Tron en Roncade (TV)
- AgriDealers: Octubre 2014 en Treviglio;
- Agri 2000 - Informe sobre las innovaciones: en noviembre de 2014 en Bolonia;
- INEA para estudios agrarios económicos: PAC, desarrollo rural y economía agrícola;
- PAN: Noviembre de 2014 en Pisa;
- DÍA CT: Diciembre 2014 en Treviglio.

También se desarrolló la investigación estadística sobre contratistas en Italia (de NOMISMA)

## **Proyectos 2015**

El programa de actividades para 2015 contiene:

- Renovación del contrato de categoría
- Formalización y desarrollo UNIMA Joven - asociación de contratistas menores de 40 años;
- Nueva promoción de acuerdos con las organizaciones e instituciones;

- Proyecto de Ley de Empresas de calificación agromecánica
- Desarrollo de Membresía y base de miembros;
- Los acuerdos con los principales fabricantes para lograr beneficios tangibles a la industria;
- La organización de exposiciones y eventos: Sima - París, EXPO 2015 - Milán, Agrilevante - Bari, CT DIA en Treviglio;
- Las relaciones con la Orden de Doctores en Agronomía y Organizaciones Nacionales de Ingenieros Forestales y Agrícolas con el fin de continuar el camino de la cooperación, ya realizada en 2014, con las principales organizaciones agrícolas con el fin de forjar iniciativas conjuntas, desarrollar las sinergias adecuadas;
- Relaciones con CEETTAR: Fortalecer la coordinación de las políticas nacionales para hacer frente a más y más y de manera conjunta con las instituciones europeas, en particular mediante la armonización de las normas técnicas y reglamentarias del agro de Europea

<b>Nombre</b>	UNIMA
<b>Presidente</b>	Silvano Ramadori
<b>Contacto</b>	Dott.ssa Valentina Aloï
<b>Dirección</b>	Via Nomentana n. 303 - 00162 ROMA
<b>N° Tel</b>	+39 06 854 95 95
<b>e-mail</b>	segretaria@unima.it
<b>Website</b>	www.unima.it

# LUXEMBURGO



## Contratistas agrícolas y rurales: Cifras clave y perfiles de empresas

### Perfil de las empresas

Hay 5 contratistas agrícolas importantes en Luxemburgo.

Reiff Troisvierges posee 8 cosechadoras, 5 picadoras de forraje, 8 vagones para carga, un recolector de remolacha con estación de lavado y equipo de procesamiento de material aserrado. Es responsable de la recolección automática de papa. La empresa cuenta con 15 empleados.

El segundo contratista es Hess Carlo Oberglabach que posee 2 picadoras de forraje, una empacadora de paja, 7 cosechadoras y una cisterna de distribución de efluentes. Tiene 5 empleados.

El tercer contratista es Beck Oberdonven que posee 4 cosechadoras, 3 vagones para carga, una cisterna de distribución de efluentes y equipo para labranza y siembra. La empresa cuenta con 4 empleados.

El cuarto contratista es Gengler Josy que posee 3 cosechadoras, 2 picadoras de forraje, una prensa de paja y una cisterna de distribución de efluentes. Él tiene 3 empleados.

La última empresa es Altmeisch & van der Kley SCA que posee 4 cosechadoras, 2 picadoras de forraje, un equipo autopropulsado de distribución de efluentes. La empresa cuenta con 6 empleados.

### Actividades principales

Las actividades principales son el maíz y ensilado de forraje en silo con carro cargador (50/50). Luxemburgo es muy particular debido a que los agricultores están excesivamente mecanizados debido a los subsidios del Estado luxemburgués. Por eso la mayoría de las veces solamente se proporciona el servicio de picado. Normalmente, el transporte y el apisonamiento del silo son realizados por el propio agricultor.

Otras actividades de los contratistas son cosecha de cereales y paja y heno prensado y ensilaje.

Dado que el número de estaciones de biogás está aumentando, la distribución a campo de los efluentes ya utilizados está creciendo con bastante rapidez.

### Perfil de los clientes

Cada contratista tiene sus propios clientes. Con las plantas de biogás municipales o privadas los contratos de distribución de efluentes se están volviendo más y más comunes. (En particular para las obras importantes que requieren material específico).

El cliente promedio tiene 40 hectáreas de ensilado, 45 hectáreas de cosecha y alrededor de 40 vacas lecheras. El tamaño de parcela es de 2,5 a 3 has.

### **Valor añadido por los contratistas para la agricultura y el desarrollo rural**

Las empresas agrícolas son las garantes de la supervivencia de las pequeñas explotaciones agrícolas, ya que pueden sacar provecho del conocimiento y de las máquinas eficientes de los contratistas a precios muy interesantes. Incluso las grandes explotaciones agrícolas toman ventaja de su know-how y son capaces de superar sus horas pico, con la ayuda de los contratistas. Cada vez es más difícil encontrar trabajadores motivados jóvenes a trabajar en el sector agrícola.

### **Las cuestiones clave para los contratistas de Luxemburgo**

Debido a la pequeña superficie del país, la mayoría de los contratistas agrícolas trabajan en países vecinos como Francia, Bélgica y Alemania. Esto no es apreciado por los contratistas de estos países, ya que las máquinas de los contratistas de Luxemburgo han sido parcialmente subvencionadas y son alimentados por combustible rojo (Subsidiado) mientras que los demás países no tienen estas ventajas.

Otra dificultad es la estructura urbana de Luxemburgo y sus pequeñas superficies y explotaciones. Esto hace que el uso de grandes máquinas cosechadoras sea bastante difícil.

**Nombre** LU Altmeisch-Van Der Kley



### **Breve Historia**

Luxemburgo no tiene realmente una asociación específica de empresas agrícolas de servicios. Sin embargo, hay un Anillo de Maquinaria ("Maschinenring"), que es una organización integrada por agricultores que tienen picadoras de pasto, cosechadoras de granos y otros equipos agrícolas y que tratan de maximizar la rentabilidad de su material, ofreciendo sus servicios a otros agricultores.

Hay 5 grandes empresas agrícolas que tienen una importante cartera de servicios. Sin embargo, también hay grandes explotaciones agrícolas que producen leche, los cereales o la carne. Dado que el número de empresas agrícolas es tan pequeño, no es necesaria la creación de una asociación nacional. Es por ello que estas empresas se reunieron en la Federación Alemana de Contratistas (BLU).

<b>Nombre</b>	<b>LU Altmeisch-Van Der Kley</b>
<b>Responsable</b>	<b>Bert Van Der Kley</b>
<b>Dirección</b>	<b>Rue Principale 266 L-5366 Munsbach, Luxembourg</b>
<b>Tel.</b>	<b>+352 35 59 49</b>
<b>e-mail</b>	<b>vanderkleybert@yahoo.de</b>

# POLONIA



## Contratistas Agrícolas y Rurales

Las principales actividades de los contratistas polacos es la siembra, fertilización, cosecha, siega, prensado, pulverización, encalado, transporte, tareas de cultivo, molienda de granos, ensilaje, distribución de efluentes y consultoría legal.

## Cuestiones clave para contratistas polacos

Las cuestiones clave para contratistas polacos son la introducción del impuesto sobre la renta en la agricultura, la alineación de la ayuda financiera por parte del Estado para que los proveedores de servicios y los agricultores y la certificación de los servicios agrícolas.

## Asociación Polaca de Proveedores de Servicios – Empleadores Agrícolas

**Nombre** Polski Związek Pracodawców-Uslugodawców Rolnych, PZPUR

**Año de Creación** 2004



POLSKI ZWIĄZEK PRACODAWCÓW  
USŁUGODAWCÓW ROLNYCH

## Breve historia

Creada en Myślęcinek la PZPUR ha sido el miembro de CEETAR desde 2005. Presta servicios en la agricultura y procesamiento y opera en los intereses de los agricultores y productores. Los miembros toman parte activa de las reuniones internacionales involucrándose en asuntos relacionados con la agricultura europea.

## Las actividades en 2014

Participó en cursos de formación organizados por el Instituto Deule (DEULA-Nienburg GmbH) Ha llevado a cabo un estudio sobre la posibilidad de apoyo de la UE para los contratistas.

## Proyectos 2015

Participó en cursos de formación organizados por el Instituto Deule (DEULA-Nienburg GmbH) y en la certificación de servicios en la agricultura.

<b>Nombre</b>	<b>Polski Związek Pracodawców Usługodawców Rolnych - PZPUR</b>
<b>Presidente</b>	<b>Zbigniew Studniarski</b>
<b>Dirección</b>	<b>Myślęcinek, ul. Bażancia 1, 86-031 Osielsko, Poland</b>
<b>Tel.</b>	<b>+48 519 564 793</b>
<b>e-mail</b>	<b>pzipur@apra.pl</b>
<b>Website</b>	<b>www.uslugirolne.pl</b>



# PORTUGAL

## **Contratistas forestales: Cifras clave y perfiles de empresas**

### **Número de Contratistas**

La organización cuenta con 86 miembros

### **Perfil de las empresas**

La mayoría de las empresas son empresas familiares, lo que significa que los propietarios generalmente son miembros de la familia y que también trabajan en la empresa. El perfil varía y depende mucho del tipo de empresa. El cliente normalmente es propietario de un bosque, pero puede haber otras empresas o industrias.

### **Facturación anual**

No hay cifras oficiales, pero el volumen de negocios de las empresas se encuentra entre € 100.000 y € 35.000.000.

### **Inversión**

La naturaleza y la intensidad de las inversiones dependen del tipo de empresa. En los últimos años, se utilizaron la mayoría de las inversiones para la maquinaria de cosecha debido a las subvenciones para la maquinaria de cosecha que ayudó a las empresas a renovar su maquinaria.

### **Empleo y formación**

El número de empleados en general, es menor a 10, pero también hay algunas empresas que tienen más empleados, en función del tipo de empresa. Los viveros tienen más empleados y empresas de servicios técnicos tienen menos empleados.

Las empresas suelen tener una estructura permanente con un tamaño variable y generalmente consisten en 3 a 10 personas. El número de contratos permanentes depende del tipo de la empresa que consta de 5 a 10 personas con contratos temporales.

### **Entrenamiento**

Hay programas de formación privados y que son pagados por las empresas. También hay algún tipo de formación subvencionada que normalmente se hace por ANEFA en asociación con empresas de capacitación.

### **Valor añadido por contratistas a la silvicultura**

El valor añadido de los contratistas forestales es el empleo en las zonas rurales, el uso de personas capacitadas, el uso de las nuevas tecnologías, el aumento de la

producción con menor costo de una manera sostenible y la reducción de los riesgos de accidentes.

### **Cuestiones clave para contratistas portugueses**

Las cuestiones clave para los contratistas portugueses son la falta de trabajo, la falta de inversión, las necesidades en materia de plantación, la falta de madera y cuestiones fitosanitarias.

### **Asociación Nacional de Empresas Forestales, Agrícolas y Ambientales**

**Nombre** Associação Nacional de Empresas Florestais, Agrícolas e do Ambiente, ANEFA

**Año de creación** 1989



### **Breve historia**

La Asociación Nacional de Empresas Forestales, Agrícolas y de Medio Ambiente sirve a los intereses de una amplia gama de empresas de servicios técnicos, producción vegetal, forestal, áreas agrícolas y verdes, que abarca incluso la transformación y comercialización de productos agrícolas.

La ANEFA actualmente representa 86 micro, pequeñas y medianas empresas, y participa en varios consejos, comités, grupos de trabajo del Ministerio de Agricultura, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y los Ministerios de Economía. La asociación también ha desarrollado relaciones muy estrechas con otras organizaciones representativas involucradas en la agricultura, la silvicultura, el desarrollo rural y el medio ambiente.

La asociación se divide en cuatro sectores:

- Producción de plantas (viveros);
- Servicios técnicos;
- Contratistas;
- Extracción (servicio de corte y comercialización de madera).

### **Las actividades en 2014**

Su actividad central es la representación y defensa de los intereses de sus miembros, junto con otros socios, incluyendo la silvicultura y productores agrícolas y agroindustriales.

- Organización de reuniones, sesiones informativas y seminarios;
- Publicación de ANEFA's Magazine;

- La divulgación de los programas de inversión, laborales, sociales y legislación fiscal, eventos, concursos nacionales e internacionales;
- Organización de los diversos cursos de capacitación;
- Desarrollo de los trabajos sobre la certificación forestal, con la participación activa en el FSC (Forest Stewardship Council) y PEFC (Programa para el Reconocimiento de Sistemas de Certificación Forestal);
- Desarrollo de CAO - Seguimiento Comité de Operaciones Forestales, cuya misión permanente es el estudio y la actualización de los costos y las horas de trabajo para las diversas operaciones forestales, de la forestación, mantenimiento y realización de stands.

### **Proyectos 2015**

- Mantener las actividades anteriores;
- Organización de ExpoFlorestal 2015 - la única feria forestal portuguesa;
- Organización de la reunión anual de EFNA - Asociación Europea de Vivero Forestal.

<b>Nombre</b>	<b>Associação Nacional de Empresas Florestais, Agrícolas e do Ambiente, ANEFA</b>
<b>Presidente</b>	<b>Pedro Serra Ramos</b>
<b>Vice-presidente</b>	<b>Filipe Roque</b>
<b>Dirección</b>	<b>Rua dos Arneiros 72 A - C/V A 1500-060 Lisboa</b>
<b>Tel.</b>	<b>+351 214 315 270</b>
<b>Website</b>	<b><a href="http://www.anefa.pt">www.anefa.pt</a></b>

# ESLOVAQUIA



## Contratistas agrícolas y rurales: Cifras clave y perfiles de empresas

### Número de empresas

El número total de contratistas de servicios de tecnología es desconocida, pero se estima en alrededor de 60.

### Perfil de las empresas

Las empresas reunidas en la organización no tienen tierra y proporcionan servicios como reparación de tractores, la fabricación de tecnología para el ganado, construcción de edificio de uso agrícola, servicios para camiones, venta de máquinas agrícolas y repuestos, servicios de cosecha, etc. El volumen de negocios común es alrededor de 7 millones de €.

La inversión en maquinaria es muy débil ya que los contratistas no poseen tierra alguna y no reciben ninguna subvención de la UE.

### Empleo

Hay alrededor de 120 empleados de tiempo completo y 20% de los contratos son permanentes. Los otros empleados son trabajadores temporales.

### Entrenamiento

La capacitación sólo se refiere a los reparadores profesionales y de diagnóstico, pero no existe una formación clásica para los trabajadores agrícolas, como los conductores de tractores o máquinas agrícolas técnicos.

### Valor añadido por contratistas para la agricultura y el desarrollo rural

Además de la calidad del servicio y la profesionalidad de los empleados, el valor añadido de los contratistas es permitir la explotación máxima de las cosechadoras combinadas por los agricultores. También garantizan la rentabilidad de las inversiones europeas.

### Cuestiones clave para contratistas eslovacos

El régimen jurídico y financiero aplicable a los contratistas no les permite desarrollar adecuadamente ni es sostenible.

### Asociación de Empresarios de Servicios Técnicos Agrícolas y Forestales

**Nombre** Združenie zamestnávateľov služieb technických v poľnohospodárstve unlesníctve, ZZTSPL

**Año de creación** 2008



## Breve historia

La asociación fue creada bajo la coordinación de CEETTAR con compañías técnicas eslovacas antes llamada STS. Heredado del período comunista eslovaco, las STS eran generalmente llamadas “Estaciones de Máquinas y Tractores” excluyendo los servicios técnicos y están presentes en todos los distritos del país. Después de la revolución de terciopelo de Eslovaquia, estas empresas fueron privatizadas y varios de ellas fueron a la quiebra.

El primer paso para crear la asociación ZZTSPL fue hecha por Eddy Klöcker, el ex director de CEETTAR y Pavel Stevcik, director de la misión STS Nitra. Ambos decidieron crear la Asociación de Contratistas de Servicios Técnicos en Eslovaquia, que se convirtieron en la ZZTSPL Eslovaquia. Este último aglutino 7 miembros y aceptaron ingresar a la CEETTAR.

Para entender mejor el contexto eslovaco, los servicios técnicos dedicados a la agricultura desaparecieron después de la privatización de la economía, y no existían tradicionalmente muy fuertes cooperativas agrícolas independientes que tuvieran su propia maquinaria y tractores. Esto explica la debilidad del mercado de servicios técnicos agrícolas en Eslovaquia.

## Las actividades en 2014

Buscando otros miembros. La asociación ha firmado un acuerdo tripartito con el Ministerio de agricultura y sindicatos agrícolas.

## Proyectos 2015

El objetivo principal para el 2015 es ganar nuevos miembros

<b>Nombre</b>	<b>Združenie zamestnávateľov služieb technických v polnohospodárstve unlesníctve, ZZTSPL</b>
<b>Presidente</b>	<b>Dipl.Ing.Pavel Števcík</b>
<b>Dirección</b>	<b>Slovakia. Levická 3 94901 Nitra</b>
<b>e-mail</b>	<b>s.t.s.nr@ba.telecom.sk</b>



## **Contratistas agrícolas y rurales: figuras clave y perfiles de empresas**

### **Número de contratistas**

La única estadística oficial entregada por el Ministerio de Agricultura se remonta a 2006, la estimación del número de contratistas agrícolas era de 3.400 a nivel nacional.

La cantidad de máquinas se estima que unos 1.400 cosechadoras y 900 tractores 900 (para ser combinados con muchos otros equipos).

### **Actividades principales**

Las actividades abarcan casi todos los servicios agrícolas con maquinaria, como la siembra de precisión, la fertilización, la nivelación con raspadores o láser, para el cultivo y cosecha de arroz, maíz, algodón, remolacha y la cosecha de oliva.

Estos contratistas no están asociados a una determinada parcela de tierra, pero proporcionan servicios a los agricultores. Es por eso que a menudo viajan o se mueven por los caminos (a veces por una larga distancia), con su maquinaria, lo que causan problemas durante el viaje, ya que la mayoría de estas máquinas son enormes.

### **Perfil de las empresas**

En términos generales, la facturación se basa en la superficie cosechada en hectáreas de cereales y en kilos para el algodón y las aceitunas. No existe contrato formal real entre el contratista agrícola y el cliente. Estos contratos sólo existen en casos raros, por lo que el objetivo de la asociación es aumentar el porcentaje de contratos por escrito en la que se determinan los precios y la calidad del trabajo.

En cuanto a los clientes, es necesario hacer hincapié en que su perfil está cambiando. Las grandes explotaciones o granjas suele tener personal fijo y su propia maquinaria, no externalizando los trabajos agrícolas. Hoy en día, debido a la falta de mano de obra cualificada, los crecientes costos de la maquinaria y la necesidad de mantener la competitividad, la subcontratación es cada vez más popular y difundida.

### **Empleo y formación**

Se estima que cada vehículo necesita un empleado a tiempo completo durante todo el año. Durante los períodos pico cada máquina necesita hasta tres empleados. La mayoría de los contratos son temporales, a pesar de que las empresas son cada vez más grandes y diversifican su maquinaria y mano de obra. Esto simplifica la creación de puestos de trabajo permanentes y formación de los empleados.

### **Valor añadido por contratistas para la agricultura y el desarrollo rural**

El valor añadido de los contratistas es la reducción de costos, la reducción de las inversiones importantes en activos físicos / endeudamiento de los agricultores, la

creación de empleo estable y cualificado en las zonas rurales y la protección del medio ambiente (mediante la constante renovación de la maquinaria que se adapta a la nueva tecnología)

### **Cuestiones clave para contratistas españoles**

Los temas clave para los contratistas españoles son problemas relacionados con el tráfico y las carreteras, la competencia legal, pero injusta del agricultor, el reconocimiento de esta actividad como un sujeto de derecho, la falta de ayuda para la adquisición de nuevas tecnologías y la falta de mano de obra capacitada y calificada

**Nombre:** Asociación Nacional de Empresas de Servicios Agrícolas y Empresarios de Máquinas Cosechadoras, AMACO-ANESA

**Fecha de creación** 1982



### **Breve Historia**

La asociación fue fundada en 1982 como una asociación de contratistas con máquinas cosechadoras, que era el único servicio proporcionado por estas empresas en ese período de tiempo. En 2003, los estatutos y el nombre de la asociación cambiaron, cuando esta asociación amplió sus servicios a todo tipo de servicios y maquinaria agrícola.

AMACO-ANESA es la única entidad nacional que representa a este sector de servicios a terceros con maquinaria agrícola y que es reconocido por el Ministerio de Agricultura.

La asociación se compone actualmente de 250 socios a nivel nacional. Estos miembros tienen diferentes estatutos jurídicos de Sociedades o Cooperativas, sin omitir los numerosos contratistas autónomos. Todas estas personas realizan labores agrícolas sin ser agricultores.

### **Plan de trabajo 2015**

En el marco de los servicios agrícolas, la asociación tiene previsto organizar sus actividades en los siguientes temas:

- Permisos,
- Seguros,
- Estudio sobre las ofertas,
- Administración de Relaciones,
- Tarjetas Diesel,
- Formación,
- Gestión de Subvenciones,
- Los reembolsos IEH,

- Tráfico,
- CEETAR las relaciones internacionales,
- Relaciones con las Organizaciones y Administración Agrícola,
- Página WEB,
- Reuniones comerciales.

<b>Nombre</b>	<b>Asociación Nacional de Empresas de Servicios Agrícolas y Empresarios de Máquinas Cosechadoras, AMACO-ANESA</b>
<b>Presidente</b>	<b>Benito Gómez Gonzalez</b>
<b>Director</b>	<b>Diego Sanromán Gavira</b>
<b>Dirección</b>	<b>c./ Benito Mas y Prat, 5-1a pl. mod. 7, ES-41005 Sevilla</b>
<b>Tel.</b>	<b>+34 954 583 897</b>
<b>e-mail</b>	<b>amaco-anesa@hotmail.com</b>
<b>Website</b>	<b>www.amacoanesa.com</b>



# ESPAÑA BOSQUE

## Contratistas forestales: Cifras clave y perfiles de empresas

### Número de miembros

40 empresas se unieron a la asociación nacional para los contratistas forestales en España.

### Actividades principales

Hay pequeñas, medianas y grandes empresas. Sus principales actividades son la reforestación, tratamientos silvicultural, prevención y extinción de incendios forestales, la gestión de la biomasa forestal y de espacios naturales, la educación ambiental, la restauración hidrológica forestal, del mejoramiento de áreas degradadas, áreas verdes y paisajes.

### Perfil de las empresas

En las pequeñas empresas, el contratista general es un socio de la empresa que posee una licenciatura en ingeniería forestal. Las empresas más grandes suelen tener un departamento forestal gestionado por un coordinador, que por lo general tiene un grado forestal.

Los clientes de las empresas consisten en el 90% de la Administración Pública (Administración General del Estado de la, Comunidades Autónomas o Consejos) y del 10% de los clientes individuales, como los propietarios forestales y agrícolas.

### Facturación anual

El volumen de negocios anual va de € 300.000 para las empresas más pequeñas hasta 10 millones de euros para las grandes empresas.

### Empleo

El sector forestal española tiene 189.875 trabajadores, incluidos los propietarios, servicios forestales contratistas y la madera y la industria de papel, es decir, la cadena de valor del sector forestal.

El 80% de los contratos son temporales, con un crecimiento del empleo temporal durante el verano con las campañas de incendios forestales.

### Entrenamiento

Hay un programa anual de capacitación con el Ministerio de Agricultura, de Alimentación y de Medio Ambiente. Además, las empresas pueden participar en programas de formación de la Fundación tripartita del Ministerio de Trabajo. Estos dos programas se están desarrollando gracias a las subvenciones anuales.

Más información sobre los cursos disponibles en el sitio web ASEMFO.  
[www.asemfo.org](http://www.asemfo.org)

### **Valor añadido por los contratistas para la silvicultura**

Gracias a los contratistas, los costos de los agricultores están disminuyendo considerablemente. Utilizan mejores técnicas y las últimas tecnologías de una manera eficiente. Por otra parte, la competitividad se eleva también.

Cuestiones clave para contratistas españoles

Los temas clave para los contratistas españoles son el aumento de las inversiones públicas, ayuda en la iniciativa privada de las empresas, la simplificación administrativa y legislativa, para dar de mercado.

<b>Nombre</b>	<b>Asociación Nacional de Empresas Forestales, ASEMFO</b>
<b>Fecha de creación</b>	<b>1994</b>



### **Las actividades en 2014**

Celebración del 20 cumpleaños y publicación de un libro conmemorativo;

Proyecto Agua Forestal II de la Fundación Biodiversidad (Fundación Biodiversidad).

Programa Empleaverde (Verde Empleo), del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente;

Premio Batefuegos 2014 en la categoría de mejor recién llegado;

Defensa del sector forestal en los nuevos Fondos Europeos 2014-2020 del Programa;

Reuniones con la Administración General del Estado y las Administraciones Autónomas;

Consultas internas y externas; 117 consultas asociados;

Comunicación: 103 mensajes de información a los asociados;

Participación en diversos proyectos y estudios sectoriales;

Ferias y congresos;

En cuanto a la cobertura de los medios, ASEMFO ha sido nombrado 66 veces en los medios de comunicación y el sitio web ha sido visitado 65.395 veces.

## **Proyectos para 2015**

El plan de acción específico para 2015 no se ha definido todavía, y será aprobada en la próxima asamblea general. Entre las actuaciones previstas, la investigación novena para la inversión y el empleo en el sector forestal y el análisis de los programas de desarrollo rural de la Administración General del Estado y las Comunidades Autónomas para el período 2014-2020 se llevarán a cabo, así, una vez que se aprueben en febrero 2015. ASEMFO continuará toda su labor institucional y su labor de distribución.

<b>Nombre</b>	<b>Asociación Nacional de Empresas Forestales, ASEMFO</b>
<b>Presidente</b>	<b>Miguel Angel Duralde Rodriguez</b>
<b>Director</b>	<b>Arancha López De Sancho Collado</b>
<b>Dirección</b>	<b>Paseo de la Castellana, 166 28046 (Madrid)</b>
<b>Tel.</b>	<b>+34 91 350 01 70</b>
<b>e-mail</b>	<b>asemfo@asemfo.org</b>
<b>Website</b>	<b>www.asemfo.org</b>



## SUECIA AGRO

### Contratistas agrícolas y rurales: y perfiles de empresas

#### Cifras clave

Hay aproximadamente 200 contratistas rurales en Suecia.

La producción de remolacha azucarera genera más trabajo para los contratistas en el sur de Suecia. Los contratistas proporcionan alrededor de 20 000 ha en un total de 320.000 has plantadas (1, 3 mil millones toneladas).

Cada empresa se compone de 3 a 4 empleados y un alto líder del equipo educada. El 40% de la obra se basa en contratos a largo plazo, verbales. El 60% restante es el trabajo temporal.

Información relativa a las actividades en las otras partes de Suecia es demasiado fragmentaria. Sin embargo, todos hacen el trabajo agrícola, la gestión de carreteras, etc.

#### Valor añadido por los contratistas para la agricultura y el desarrollo rural

Gracias a los contratistas, los clientes tienen la oportunidad de utilizar las últimas técnicas. Además, se reducen sus gastos. Ellos pueden tomar provecho de alta capacidad cuando sea necesario y el problema de la escasez de los empleados está resuelto.

#### Cuestiones clave para contratistas suecas

Las cuestiones clave para contratistas suecos son la educación de los empleados, la estabilidad en el Programa de Desarrollo rural, cuestiones de seguros, las necesidades de inversión (la necesidad del capital) y la posibilidad de una recuperación total de costos para las asignaciones de trabajo.

#### Asociación Sueca de Estaciones de Maquinas Agrícolas

Nombre Landsforeningen Sveriges Maskinstationer, LSM

Año de creación 2003



## **Las actividades en 2014**

- Desarrollo de membresía.

## **Proyectos 2015**

- Desarrollo de membresía.
- Difundir el conocimiento de la importancia de la industria en la sociedad;
- Guardar e intervenir en cuestiones políticas laborales del sector.
- Trabajar para una buena educación en sector.

<b>Nombre</b>	<b>Landsforeningen Sveriges Maskinstationer, LSM</b>
<b>Presidente</b>	<b>Claes Jönsson</b>
<b>Director</b>	<b>Per Dellrud</b>
<b>Dirección</b>	<b>Stävi, 17, SV- 24494 Furulund</b>
<b>Tel.</b>	<b>+46 410 33 06 97</b>
<b>e-mail</b>	<b>cjmaskinstation@telia.com</b>
<b>Website</b>	<b>www.sverigesmaskinstationer.se</b>



## SUECIA BOSQUE

### Contratistas forestales

#### Cifras clave y perfiles de empresas

La asociación cuenta con un total de aproximadamente 1.500 contratistas y cerca de 900 miembros.

Contratistas a pequeña escala, con un promedio de 4 empleados a menudo tienen clientes a gran escala, empresas multinacionales como SCA, Holmen, StoraEnso y otros.

#### Facturación

El volumen de negocios medio es de 5, 6 millones de coronas suecas

#### Inversión

Ejemplo para la inversión para un contratista forestal: cosechadora, aproximadamente 6 millones de coronas suecas, forwarder, 4 millones de coronas suecas.

#### Empleo

Las empresas cuentan con un promedio de 4 empleados; una conducción de una cosechadora, el otro conduce el promotor (doble turno). A nivel mundial, el sector se compone de cerca de 6.000 empleados a tiempo completo.

#### Cuestiones clave para contratistas suecas

Las cuestiones clave para contratistas suecas son el aumento de las habilidades de administración de empresas contratistas que llevan a Margen de beneficio aceptable, el aumento de las habilidades del contratista y contratación de clientes (tales como el derecho, adecuada y "correctas" redacción de contratos formales, etc.), la imagen global de la silvicultura y la funcionamiento y armonizado PEFC-estándar para los contratistas.

**Nombre**                      **Asociación Sueca de Contratistas Forestales, SMF**



## **Breve historia**

La SMF comenzó como una asociación de contratistas de tala, la negociación de los precios originalmente etc. Cooperativamente

<b>Nombre</b>	<b>Skogcentreprenorerna SMF</b>
<b>Presidente</b>	<b>Mats Ågren</b>
<b>Director</b>	<b>Anna Furness</b>
<b>Dirección</b>	<b>Tyska Brinken 28, 111 27 Stockholm</b>
<b>Tel</b>	<b>+46 08-655 41 90</b>
<b>e-mail</b>	<b>smf@skogsentreprenad.nu</b>
<b>Site web</b>	<b><a href="http://www.skogsentreprenad.nu/">http://www.skogsentreprenad.nu/</a></b>

# PAÍSES BAJOS



## Contratistas agrícolas y rurales: Cifras clave y perfiles de empresas

### Número de contratistas

Aproximadamente 3.000 contratistas (agrícolas, rurales, verde de mantenimiento, movimiento de tierras, infraestructura y construcción civil). Por el momento 1.943 de ellos son miembros de CUMELA Nederland.

### Actividades principales

Los contratistas en los Países Bajos son o especialistas o generalistas (todo terreno) en la contratación agrícola, en el mantenimiento de verde, en el sector forestal, en la distribución de estiércol, en la construcción y la construcción de carreteras, en el alquiler de equipos y como proveedor de personal interino.

El 90% de los contratistas holandeses se establecen en los alrededores rurales donde se encuentran los mayores empleadores.

La empresa promedio tiene una facturación de € 1.376 millones (2013). En esta "empresa media" € 801.000 (58%) de este volumen de negocios se realiza en la construcción, mantenimiento verde, construcción de carreteras y la silvicultura. € 364.000 (26%) proviene de contratación agrícola y € 92.000 (6%) se realiza en la distribución de estiércol (abono orgánico). La compañía promedio gana una facturación adicional de € 24.000 con actividades desconocidas.

### Perfil de los clientes

Los clientes de los contratistas holandeses son:

- Agricultores (contratación agrícola / distribución de estiércol)
- Gobiernos locales (mantenimiento verde, construcción de carreteras, infraestructura, servicios, barrido de carretera)
- Gobiernos provinciales (construcción de carreteras, vías fluviales y ríos, bosques)
- Gobierno holandés (carreteras, canales, grandes proyectos civiles)
- Empresas de construcción (movimiento de tierras, construcción de carreteras, infraestructura y proyectos civiles)
- Consejo de la Madera (silvicultura)

### Que hacen los Contratistas de Cumela

- Transporte 22.000.000 de toneladas de estiércol;
- Mantener 10.500 kilómetros de caminos;
- Mantener 11.000 has Instalaciones deportivas / campos de juego;
- Mantener 140.000 km arroyos, ríos y canales, también las costas;
- Realizar 70% de todas las obras de movimiento de tierras.

## **Inversión**

Durante los últimos 5 años la inversión en equipo ha sido estable, con aproximadamente 650.000 - € 700.000 al año.

### **Contratistas holandeses poseen:**

- Tractores 15.000
- Cosechadoras 5.000
- Construcción 18.000 (excavadoras, cargadoras y volquetes 6x6 articulados)

## **Empleo**

Las 3.000 empresas contratistas tienen más 30.000 empleados, la mayoría de ellos trabajando como conductor, operador, mecánico, planificador, de contabilidad o como miembro de la dirección. La empresa promedio tiene entre 10 y 12 empleados.

## **Entrenamiento**

El sector holandés Cumela significa un sector seguro para sus empleados, sus vecinos y para el medio ambiente. CUMELA ofrece los contratistas varios programas de formación relativos a las habilidades de gestión, los costos y la conciencia precio de los servicios, comunicaciones (con personal y clientes), la sostenibilidad, la comercialización y el desarrollo de la iniciativa empresarial de los jóvenes. Además, ofrecen formación para los miembros del personal de licencias especiales (camioneros, trabajo con materiales peligrosos, trabajo con estiércol, tráfico seguro por carretera con equipo y capacitación práctica en el trabajo con 3D-gps en la construcción, etc.)

## **Valor añadido por los contratistas para la agricultura y el desarrollo rural**

Los contratistas son socios cercanos en varias disciplinas. Ofrecen un personal calificado y con experiencia que sólo funciona para usted cuando sea necesario. Además, ofrecen eficiencia con equipo moderno y productivo, sólo para el trabajo de sus clientes les piden que hacer. Además, son que guía extra y asesor en cultivos futuros y el desarrollo de la agricultura. Contratistas están conectados a las redes, son socios certificados y llevar la experiencia.

## **Cuestiones clave para contratistas holandeses**

Un primer problema para los contratistas es que necesitan actualizar a trabajadores y socios involucrados (asesores / consultores) y no sólo a los proveedores de máquinas y personal.

Los contratistas necesitan obtener información más detallada sobre sus resultados, proyectos, planificación y así poder reducir las diferencias entre los resultados estimados y los reales (m<sup>3</sup> / toneladas / kilómetros / hora). Además, tienen que ser capaces de quedarse y utilizar la carretera con su equipo. Si es necesario, con placas

de circulación, bajo regulaciones estrictas de velocidad (40 km max.) Y con las normas sobre la longitud, anchura, altura y peso.

Los contratistas sienten la competencia por parte de los agricultores que - con el apoyo de la PAC- dinero europeo - invierten en equipos (demasiado grande), que lo consideran como innovador.

Los contratistas holandeses tienen un problema de imagen debido al hecho de que no están claramente "identificados" como contratistas agrícolas (no un agricultor), sino como una empresa construcción - o movimiento de tierras y o como una empresa de transporte.

### **Asociación Holandesa de Servicios Agrícolas**

<b>Nombre</b>	<b>CUMELA</b>	<b>Nederland</b>
<b>Fecha de creación</b>	<b>1936</b>	



### **Breve historia**

La CUMELA Nederland fue fundada en 1936 como el centro de organización para los contratistas agrícolas. En ese momento, la cosecha y trilla de granos y la pulverización con agroquímicos eran las actividades principales de los contratistas.

Los elementos más importantes que discutir eran citas claras sobre los precios de las tareas que realizaban como servicios (tarifas) y más específico en el uso de diesel de color rojo y las tarifas negociadas para la seguridad social (con el gobierno y los sindicatos).

Debido al pequeño tamaño de la organización, CUMELA debía tener un verdadero lobby para la discusión de los intereses de los contratistas juntos. En los años sesenta y setenta del siglo pasado, las actividades de la organización se hicieron más centradas en las empresas en particular: los contratistas podrían discutir sus preguntas individuales de gestión con los cuatro consultores regionales de la organización. En el mismo tiempo, hubo un gran cambio en las actividades de los contratistas. Además del enorme desarrollo de la mecanización de la agricultura (con grandes aumentos en la capacidad de producción) los contratistas holandeses innovaron su sector de movimiento de tierras.

Debido al desarrollo de equipos de movimiento de tierras móvil (gracias a los sistemas hidráulicos) los contratistas agrícolas y rurales parecían ser los naturales proveedores de servicios para el sector de la construcción. Los contratistas estaban acostumbrados a trabajar con maquinaria móvil y en combinación con una buena eficiencia y la flexibilidad, que resultó ser el más excelente socio en el movimiento de tierras. El movimiento de tierras de hoy en los Países Bajos lo hace el sector contratista en un 70%!

En las últimas tres décadas (hasta de los años ochenta) la organización ha desarrollado un programa de actividades más equilibrado en el apoyo a los miembros con las actividades en el nivel macro y micro. El debate y consulta a nivel nacional (macro de aspecto) es un tema importante en la actualidad. Estas actividades se centran en influir en el gobierno, el parlamento y otros macro-actores (sindicatos, etc.). Para tener éxito en esta forma, es necesario tener un contacto interactivo con los miembros individuales, que se realiza con el contacto de la organización a nivel de grupo y más específica con consultoría individual. Los miembros tienen que pagar por la consultora individual (primeras 2-4 horas son gratis / incluido en la suscripción).

Hoy en día casi 50 personas trabajan para CUMELA para apoyar y ofrecer servicios en 1.920 miembros. Un paso notable en el desarrollo de la organización fue la fundación de la actividad empresarial de las garantías. Desde 1990 CUMELA es un importante proveedor y consultor de las garantías para los contratistas agrícolas y rurales. Hoy 25 personas trabajan para la consultoría de seguridad de CUMELA. Además de los resultados de negocios financieros, estas actividades también son importantes para los contactos individuales con los contratistas (membresía) y para el perfil de la organización.

Hoy en día, los temas más importantes para trabajar en acuerdo con CUMELA son: mercado laboral competitivo y estable (seguridad social, educación), una legislación eficaz para el tráfico con equipos móviles, la seguridad, la sostenibilidad y el medio ambiente y los problemas actuales de los sectores agrícola y rural con relación directa o indirecta con los contratistas.

### **Las actividades en 2014**

- Tráfico : temas a solucionar
- Campaña Seguro Agrícola;
- Campaña "IJzersterk naar morgen" (empresas cumela son el Futuro): Desde los últimos años CUMELA escogió para una campaña y un lema (en 2014 -2016 IJzersterk naar morgen) para llevar sus planes más importantes bajo un "paraguas"
- Organizar y racionalizar nuestras actividades regionales (participación de los miembros en las actividades locales y asuntos reales), sus actividades de marketing (en perfilar las actividades del sector y del sector), sus reuniones de directorio, su formación y talleres
- Elección del Contratista del año con el fin de construir una imagen fuerte como sector y como la organización sucursal;
- Dos ferias importantes: TKD 2014 y ATH Agrotechniek Holland.

### **Proyectos 2015**

- Miembro regional de representación en la provincia y los municipios;
- Plan para 100 puestos de trabajo a personas que no son de fácil involucramiento
- Creación de imagen del sector Cumela.

<b>Nombre</b>	<b>CUMELA Nederland</b>
<b>Presidente</b>	<b>Wim van Mourik Van Mourik, Beekbergen / Lieren</b>
<b>Director</b>	<b>Miss Hannie Zweverink – Bosch (general director)</b>
<b>Dirección</b>	<b>Nijverheidsstraat 13 3861 RJ Nijkerk</b>
<b>Tel.</b>	<b>+31 33 247 49 00</b>
<b>e-mail</b>	<b>info@cumela.nl</b>
<b>Website</b>	<b>www.cumela.nl</b>



## REINO UNIDO

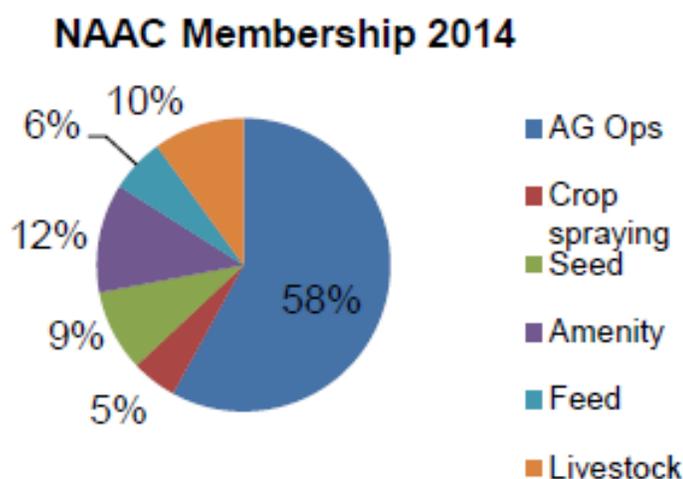
### Contratistas agrícolas y rurales: figuras clave y perfiles de empresas

#### Número de contratistas

Se estima que hay alrededor de 6.000 contratistas profesionales en el Reino Unido.

#### Actividades principales

Del total de miembros de la asociación británica, el 63% son de operaciones agrícolas generales, tales como el trabajo de campo y la fumigación de cultivos, 9% son procesadores de semillas móviles, el 12% son contratistas de servicios de mantenimiento de espacios verdes, el 6%, fábrica de forrajes móvil y el 10% son contratistas de granja como esquiladores de ovejas.



#### Perfil de las empresas

Las pequeñas empresas con 1-3 miembros del personal lo haría normalmente volumen de negocios en la región de £ 25,000 £ 100,000.

Las empresas medianas haría normalmente el volumen de negocios en la región de £ 100,000 - 250,000 libras.

Las grandes empresas pueden tener una facturación entre £ 250,000 - £ 1.000.000 más

#### Empleo y formación

Sobre la base de la información interna, el número de trabajadores en el sector se sitúa en torno a 15.000 personas. Hay una serie de programas de formación, más información disponible en <http://www.nptc.org.uk/>

## **Valor añadido por los contratistas para la agricultura y el desarrollo rural**

Los contratistas permiten a los agricultores acceder a máquinas que no pueden justificar la inversión en sí mismos. Proporcionan el personal debidamente capacitado y calificado.

Los contratistas pueden ayudar en períodos de mucho trabajo, tales como la cosecha y la perforación. Pueden proporcionar acuerdos de agricultura por contrato en el que cultivan la tierra, pero el agricultor conserve la propiedad.

Además, los contratistas proporcionan servicios a los agricultores que no pueden hacer por sí mismos, como la esquila de ovejas y procesamiento de semillas.

## **Cuestiones clave para contratistas británicos**

Los temas clave de abeto contratistas británicos son la pérdida de productos fitosanitarios, el costo de operación y maquinaria, la retención de diesel de color rojo, los problemas de transporte tales como pesaje y pasar los límites de tractores y el acceso a una formación adecuada y el personal debidamente cualificado.

## **Asociación Nacional de Contratistas Agrícolas y rurales**

**Fecha de creación**                      **1893**



## **Breve historia**

Establecida como Asociación Nacional Propietarios y Usuarios del Motores de Tracción en 1893 y se convirtió luego en la Asociación Nacional del Tractor y la Tracción para finalmente ser la Asociación Nacional de Contratistas Agrícolas (NAAC) en 1956.

## **Las actividades en 2014**

- Diversas actividades de debate y consulta, incluyendo aumento de los límites de peso y velocidad para los tractores y combinaciones de remolque en la vía pública;
- Proporcionar capacitación en costos de maquinaria a los miembros;
- Desarrollar un módulo de Certificación de Contratistas para el Esquema de Distribución de Efluentes.

## **Proyectos 2015**

- Foco de 2015 es aumentar la membresía de la asociación;
- Organización de su evento insignia Contratista 2.015 en diciembre;
- Mayor desarrollo del Aseguramiento para Contratistas (ALBC) y su sistemas de garantía;

- Encuesta a miembros para establecer mejor las necesidades de los miembros y mejor representación
- Desarrollar un rango más amplio de orientación tanto para los contratistas y usuarios de los contratistas con el objetivo de demostrar los servicios y beneficios a sus miembros, promoviendo el uso de contratistas NAAC y atraer a nuevos miembros

<b>Nombre</b>	<b>National Association of Agricultural Contractors - NAAC</b>
<b>Presidente</b>	<b>Troy Stuart</b>
<b>Vice-Presidente</b>	<b>Richard Hartley</b>
<b>Director</b>	<b>Jennifer Donn</b>
<b>Dirección</b>	<b>The Old Cart Shed - Easton Lodge Farms, Old Oundle Road – Wansford. PE8 6NP</b>
<b>Tel.</b>	<b>+44 1780 784 631</b>
<b>e-mail</b>	<b>members@naac.co.uk jennifer.donn@naac.co.uk</b>
<b>Site web</b>	<b>www.naac.co.uk</b>