

JOSÉ ANTONIO TURRADO

Claves para incorporarse con éxito a la agricultura



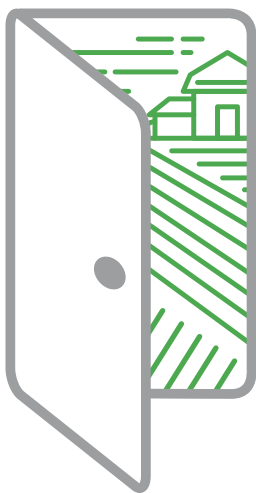
**EL
MANUAL
DEL JOVEN
AGRICULTOR
Y GANADERO**



José Antonio Turrado

Fernández nació en 1962 en la localidad leonesa de Pinilla de la Valdería en una familia de agricultores y ganaderos. Es licenciado en veterinaria por la Universidad de León y tiene un curso superior en gestión de asociaciones empresariales por ICADE. Toda su vida laboral ha estado vinculada con la organización agraria ASAJA, desempeñando en la actualidad el cargo de secretario general en León y en Castilla y León. Es autor de otros dos libros publicados también por ASAJA: *Producción de leche de calidad en Castilla y León* (1995) y *El campo, los pueblos, las ideas, las reivindicaciones* (2010). Es editorialista de las publicaciones de la organización y columnista en prensa local. Por su responsabilidad en ASAJA, pertenece a distintos órganos colegiados de consulta y colaboración con las distintas administraciones. Pertenece a los órganos de gobierno de ASAJA y a sociedades y asociaciones vinculadas. Compagina sus ocupaciones con la actividad agroganadera, centrada sobre todo en la explotación de una granja de cebo de porcino.

Claves para incorporarse con éxito a la agricultura



JOSÉ ANTONIO TURRADO

**Claves para
incorporarse
con éxito a la
agricultura**



Edita: Asociación Agraria Jóvenes Agricultores (ASAJA)
Pº Salamanca, 1 bajo. 24009 León
Teléfono: 987 245 231
Correo-e: asaja@asajaleon.com
Web: www.asajaleon.com

Autor: José Antonio Turrado Fernández

© del texto y edición: ASAJA de León
No se permite la reproducción

Depósito Legal: LE 158-2017

ISBN: 978-84-697-2631-0

Imprime: Gráficas Celarayn

Venta y distribución: Oficinas de ASAJA de León
y plataforma web de Editorial Agrícola Española, S.A.

Precio ejemplar: 18 € IVA incluido.

Fecha publicación: junio 2017

ÍNDICE

Presentación	9
Prólogo	13
¿Cuándo incorporarse a la agricultura?	19
El papel de los padres a la hora de incorporarse al campo	27
La orientación productiva de la nueva explotación	33
Apoyos públicos a la incorporación de jóvenes al campo	41
¿Cuánto hay que invertir para comenzar en la agricultura?	73
La financiación externa. Papel de la banca privada	79
La formación sectorial y empresarial	95
Organización del tiempo para el trabajo y la gestión	105
Encuadramiento en la Seguridad Social	111
Seguros privados vinculados a la actividad	123
Elección de la figura jurídica y sistema de tributación fiscal	133

Aspectos relacionados con la mano de obra asalariada
y otros colaboradores 145

Comercialización de los productos.
Estructuras cooperativas..... 153

La ganadería integrada: un negocio propio
con los riesgos acotados 161

Asociacionismo reivindicativo y de servicios 169

Proyección de una imagen moderna de la profesión 179

Agricultura a tiempo parcial y actividades complementarias 187

La agricultura ecológica..... 195

Vivir en el pueblo: principal opción pero no la única 203

¿Tiene futuro la agricultura y ganadería? 209

Si hay que abandonar, que sea de una forma organizada..... 217

Anexo: información de interés en distintas páginas web 225

PRESENTACIÓN

Recibo con agrado el encargo de realizar la introducción de este libro, concebido como un manual, para que sea ayuda y guía en el proyecto personal de los que deseéis tener un futuro como productores de alimentos para la sociedad.

En la Conferencia Europea de Desarrollo Rural celebrada en Cork (Irlanda) a finales de 2016 bajo el lema “una vida mejor en las zonas rurales”, quedó recogido el gran potencial y el papel que los espacios rurales pueden desempeñar ante los retos del siglo XXI. Evidentemente, el desarrollo de la agricultura como actividad económica básica y fundamental de las zonas rurales siempre será el elemento esencial y dinamizador de estos territorios.

En España tenemos la mayor variedad de cultivos y producciones agrarias de Europa; desde las zonas de clima atlántico con producciones más continentales a zonas de clima subtropical con producciones casi únicas en Europa. Asimismo, tenemos una capacidad de exportación y de posicionamiento en los mercados cada vez mayor, y tenemos también una normativa de medidas de mejora de la cadena alimentaria, con disposiciones de protección a los productores, que permiten mejorar y realizar nuevos y mejores planteamientos para aquellos que ya se dedican y para aquellos que desean lanzarse a la actividad de producción de alimentos y otras producciones agrícolas.

Por otro lado, la incorporación de jóvenes agricultores es una necesidad a la que la Administración responde a través de distintas ayudas y planes. Se trata de un aspecto prioritario al que queremos dar respuesta y en el que siempre tendréis una especial consideración.

En este sentido, y en colaboración con las Administraciones autonómicas, a través de un grupo específico de trabajo, nos planteamos los resultados de la instalación de jóvenes agricultores en los Programas de Desarrollo Rural del anterior periodo de programación, 2007-2013, así como el diseño y el alcance de la programación de esta misma medida en el actual periodo de programación 2014-2020. Los resultados de este grupo de trabajo contribuirán al proceso de elaboración de la futura Estrategia Nacional de Modernización y Diversificación Rural, tal como anuncié en mi comparecencia en la Comisión de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente del Congreso de los Diputados el pasado mes de diciembre.

En el marco de esta estrategia, las mujeres y los jóvenes serán elementos fundamentales a los que se dirigirán un gran número de actuaciones. Uno de los objetivos de esta estrategia es incorporar alrededor de 20.000 jóvenes a la actividad agroalimentaria y forestal en los próximos años.

La puesta en marcha de esta estrategia nacional de diversificación de actividades en el medio rural se enmarca en el objetivo del Gobierno de abordar la problemática específica del despoblamiento territorial en zonas rurales, y que será analizado por el recientemente creado Comisionado del Gobierno para el reto demográfico y la futura Estrategia nacional frente al reto demográfico.

PRESENTACIÓN

No puedo dejar de pasar por alto la importancia que tiene la aplicación de la Política Agraria Comunitaria (PAC) en las explotaciones españolas. La defensa de los intereses de nuestro medio rural ante las instituciones comunitarias siempre ha sido una de mis prioridades, lo que nos permitió en la última negociación el logro de más de 47.000 millones de euros para las zonas rurales españolas. La PAC se configura así como una política que, al tiempo que reconoce al agricultor como productor de alimentos y actor principal del medio rural, le destaca como pieza clave en el cuidado de nuestro medio ambiente.

Y si nos centramos en los retos que se presentan para nuestra agricultura, os adelanto que tendremos que integrar más los aspectos medioambientales y de lucha contra el cambio climático en las políticas sectoriales, los desequilibrios en la cadena alimentaria generados por exceso de concentración en determinados eslabones, y la consolidación de nuestra presencia en los mercados internacionales, que exigen cada vez mayor competitividad.

Ante estos desafíos, contamos con un sector agrario con enorme capacidad que, con las herramientas adecuadas y el trabajo de todos, podremos transformar estos retos en oportunidades. De esta forma, en el sector agroalimentario español seguiremos ganando puestos en el mundo, generando desarrollo económico y empleo en las zonas rurales.

Este Departamento dedicará todos sus esfuerzos a lograr estos objetivos, manteniendo, como hasta ahora, la máxima colaboración con todos, y con un claro objetivo de hacer la actividad agraria más atractiva para vosotros, los jóvenes, y crear riqueza y empleo en el medio rural.

No obstante, tenemos siempre que seguir trabajando para evitar que determinadas zonas del medio rural se vean aquejadas de un paulatino abandono. Para ello, quiero desarrollar una estrategia con un enfoque integral y multisectorial, basado en la cooperación entre todos los niveles del Gobierno y de todas las Administraciones que puedan estar implicadas.

Deseo, finalmente, animaros a que tengáis una completa lectura de este manual, donde quedan recogidos los distintos aspectos y planteamientos que muchos de vosotros os preguntaréis. Ante las dudas e inquietudes, iréis encontrando muchas respuestas a medida que vayáis avanzando en vuestras decisiones. La incorporación a la agricultura es hoy día un gran reto que está lleno de esfuerzo pero también recoge muchas satisfacciones. Ánimo, por ello, a avanzar en vuestros planteamientos y a utilizar este libro como apoyo para vuestras decisiones.

ISABEL GARCÍA TEJERINA
*Ministra de Agricultura y Pesca,
Alimentación y Medio Ambiente*

Prólogo



Cuando un joven opta por dedicarse a la agricultura y la ganadería está tomando una de las decisiones más importantes, pues además del componente económico y laboral, dedicarse al campo es también decantarse por una determinada forma de vida. Podemos considerar el campo como algo vocacional, y son muchos los que piensan o pensamos que hemos nacido para esto, pero por encima de esos sentimientos ha de primar un cierto pragmatismo que nos ha de llevar a iniciar un camino que tiene que ser de éxito. El joven que se incorpora al campo, a buen seguro se habrá planteado si está o no preparado para unas jornadas de trabajo poco convencionales, si está preparado para aguantar un año de malas cosechas, si conseguirá la remuneración deseada, si le compensará el esfuerzo físico de esta profesión, si está preparado para gestionar un imprevisto, si tiene paciencia para un aprendizaje que dura toda una vida, o si será capaz de independizarse de la explotación familiar en la que a buen seguro se ha criado. El joven habrá pensado en lo que va a cultivar, dónde lo va a vender, cuándo lo va a cobrar, cómo va a financiarse, qué maquinaria va a necesitar, y pensará que a no muy largo plazo formará una familia que tendrá que sentirse cómoda e integrada en la profesión. Y si el joven es una persona innovadora, pensará en producir algo distinto a lo que producen los demás, pensará en buscar nuevos mercados, innovará en las técnicas agrónomi-

cas, y gestionará todo el negocio con criterios empresariales. El joven agricultor, a poco que se interese para poner en marcha el negocio, se dará cuenta de que esta profesión está inmersa en un complejo mecanismo burocrático del que es muy difícil salir airoso si no se cuenta con apoyos desde asociaciones e instituciones agrarias. Los permisos y licencias, los proyectos, los complejos expedientes de ayudas y subvenciones si es el caso, la compleja normativa laboral y fiscal, y las exigentes normas medioambientales, pueden desanimar a quién piense que esto de ser agricultor comienza y termina con la compra de un tractor y unas tierras.

A casi nadie que llega a la agricultura le ponen una alfombra roja. La tierra es escasa y no es raro que el vecino, también agricultor, nos mire con recelo, pues somos su más directa competencia. Competimos por la tierra que trabajamos y competimos por los mercados donde vendemos. No vivimos tiempos en los que el resto de vecinos, no agricultores, nos miren con especial simpatía, al contrario, unas veces por envidia y otras porque creen que nuestra actividad le causa algún tipo de molestia en sus vidas, lo más probable es que no nos den ningún tipo de facilidades. Y nuestra familia no siempre ve con buenos ojos la decisión que tomamos de quedarnos en el campo, pues para muchos padres lo cómodo es cerrar las puertas del negocio el día que llegan a la jubilación. Es una postura inteligente del joven agricultor el cuidar el afecto y comprensión con la familia, y la amistad con sus paisanos, pues estas buenas relaciones son vitales para el éxito como empresario agrario.

Si esta profesión fuera fácil todos seríamos agricultores, y no debe de ser ni tan fácil ni tan “golosa” cuando cada año somos

PRÓLOGO

menos, cuando cada año son más los que se van que los que llegan. Pero es cierto que para miles y miles de agricultores elegir ser agricultor o ganadero ha sido un acierto, pues han elegido lo que querían, sienten la profesión como una vocación, se sienten útiles en la sociedad, han puesto en valor el patrimonio familiar, y están consiguiendo los suficientes recursos económicos como para vivir dignamente sin sentir envidia de otras profesiones. Un éxito que casi nunca es fruto del azar, sino del esfuerzo, la dedicación, el compromiso, la formación y el trabajo colectivo. Podemos dar buenos consejos, que en definitiva es lo que pretendemos en este libro, pero la decisión corresponde al joven que se incorpora.

EL AUTOR

¿Cuándo incorporarse a la agricultura?



“La edad no condiciona el momento para incorporarse al campo, y entre los veinte y los treinta años es una etapa ideal. La prisa por incorporarse no puede hacer olvidar otra obligación superior: adquirir la formación y la cultura necesarias para afrontar la vida con éxito”

Esta es una buena pregunta que se tienen que hacer los jóvenes que piensan incorporarse al campo, y que sin duda alguna se harán también sus padres, a los que por lo general le corresponderá ayudarles desde vertientes diferentes. Aquí tenemos que comenzar dejando claro que una cosa es trabajar en la explotación familiar, a tiempo parcial o completo, y de forma remunerada o no, y otra distinta es incorporarse al sector de forma profesional y bajo el concepto y modelo de trabajador autónomo y/o empresa.

Si partimos de que la mayoría de las incorporaciones al campo provienen de familias con padres agricultores u otro grado de parentesco, es muy positivo que el joven (entiéndase indistintamente hombre o mujer) haya tenido un contacto con la profesión incluso desde las edades más tempranas de la infancia. Hace varias décadas esto era siempre un hecho cierto, pues los hijos e hijas de los agricultores colaborábamos en la explotación desde la más temprana edad, por necesidad, y en la casa familiar compartían espacio personas, máquinas, herramientas y animales domésticos, por lo que la relación era muy estrecha. Pero en etapas más recientes, y sobre todo en la actualidad, este conocimiento del sector por parte de los hijos de los agricultores no se produce si no se propicia. En primer lugar, muchos agricultores no tienen su vivienda en el lugar donde se

encuentra la explotación, pues las granjas y naveas agrícolas están alejadas, por lo general, del casco urbano de los pueblos; pero es más, muchos agricultores ya no viven en el pueblo donde trabajan sino en la cabecera de comarca o incluso en la capital de la provincia. En segundo lugar, la mayoría de las familias agricultoras, por la mecanización del campo o porque lo han resuelto con mano de obra asalariada, ya no necesitan de la colaboración de sus hijos, o se les consiente ser ajenos a esa colaboración cuando sí es necesaria. En resumen, hoy día, la colaboración de los hijos en la explotación, en edades tempranas, únicamente se produce si el futuro heredero se toma un especial interés porque siente afición por ello, o si los padres propician la compañía de sus hijos en ciertas labores agroganaderas, o se plantean la cuestión como una cierta disciplina y buena costumbre de “saber de todo”, o como se suele decir en el campo, “para que sepan lo que es esto, para que sepan lo que hay aquí”. Incontestablemente ciertos conocimientos del sector y ciertas destrezas en el trato con los animales y el manejo de las herramientas, son más fáciles de adquirir a edades tempranas, como se suele decir, “cuando se ha mamado”.

En ningún caso la incorporación al sector debería de ser antes de los 16 años de edad, pues hasta entonces la enseñanza es obligatoria, y los futuros jóvenes agricultores deberían de tener cursada con éxito la ESO. Incluso para los jóvenes que pudieran tener a los 16 años las ideas claras y la decisión tomada de ser futuros agricultores, les aconsejaríamos continuar con la formación, bien para obtener el título de bachillerato, o una formación profesional que pudiera tener aplicación práctica en el futuro en su empresa agraria. La formación profesional puede ser en el campo de la agronomía o la zootecnia, con

¿CUÁNDO INCORPORARSE A LA AGRICULTURA?

las ofertas que tiene la consejería de Agricultura a través de sus escuelas de capacitación, pero esta disciplina no es la única que tiene interés. El futuro agricultor va a ser un empresario, por lo que le sería muy útil una formación en gestión y administración de empresas, y el futuro agricultor va a utilizar máquinas y mucha tecnología vinculada a ellas, por lo que también serán de utilidad las disciplinas relacionadas con la mecánica, mantenimiento de instalaciones, electrónica, informática y nuevas tecnologías en general.

En definitiva, lo que estamos proponiendo es que el futuro agricultor llegue a la profesión con una buena formación básica y, si es posible, también una buena formación específica, con un buen nivel cultural, que se sepa manejar con la informática e Internet, y si es posible que tenga también unos conocimientos básicos en idiomas. Esto último le permitirá acceder a información del sector a través de páginas web profesionales, manejarse en ferias y certámenes internacionales, y quién sabe si algún día también contactar con clientes y proveedores de fuera de nuestras fronteras.

No es necesario tener una formación superior, “una carrera”, para ser agricultor o ganadero, pero es cierto que por distintas circunstancias cada vez se incorporan más jóvenes al campo que han cursado con éxito estudios universitarios. Quien tenga una formación universitaria y se quiera dedicar a la agricultura y la ganadería, se encontrará en la misma situación que quien con esa misma formación enfoca su vida profesional en trabajos de los que llamamos no cualificados, salvo que la formación universitaria sea en carreras profesionales más propias, como la ingeniería agraria, la veterinaria o la gestión de empresas.

Quien a los 18 años tenga decidido que quiere ser agricultor pero que también quiere adquirir una formación universitaria, parece claro que es mejor que se oriente en alguna de las tres disciplinas antes citadas, porque podrá aprovechar más los conocimientos en su quehacer diario.

Hasta aquí hemos tratado de contestar a la pregunta de cuándo incorporarse a la agricultura, anteponiendo la necesidad de la formación. Los tiempos vienen marcados por los ciclos y cursos académicos. Salvada esta cuestión, el momento de incorporarse a la agricultura ha de ser aquel en el que el joven lo tenga decidido, y aunque es verdad que por la cabeza de los jóvenes pasan muchas cosas y mañana pueden pensar distinto, no debería de incorporarse al campo quien de entrada no tenga claro que es eso lo que quiere. La agricultura tiene algo, o quizás mucho, de vocación, por eso no se puede tomar la decisión forzado por nada ni por nadie. Esto es un consejo para el joven y para la familia, pues lo mismo que algunos padres se esfuerzan, acertadamente o no, en que sus hijos no sean agricultores, otros yerran lo mismo haciendo lo contrario: “meter la profesión por los ojos al hijo”, cuando este no termina de verlo claro.

Entre los veinte y los treinta años es una buena edad para incorporarse al campo, después de adquirir una formación y, si es el caso, haber probado profesionalmente en otros trabajos como autónomo o como asalariado. Es una buena edad porque hay juventud por delante para el empuje que necesita la explotación; esta edad no limita ninguna de las ayudas a las que el joven pueda tener acceso por el hecho de incorporarse, y queda por delante una larga vida profesional que permite la amortización de cuantas inversiones puedan hacerse, incluso en compra de tierras.

¿CUÁNDO INCORPORARSE A LA AGRICULTURA?

El futuro joven agricultor será probablemente un futuro padre o madre de familia. En muchos casos la incorporación al campo coincide con la vida en pareja, con todo lo que esto último supone, lo que puede complicar la situación económica, pues los primeros años de la agricultura, donde la experiencia no sobra, los gastos se multiplican y los ingresos no siempre coinciden con los esperados, suelen ser años de apretarse el cinturón. Por lo tanto, para los amigos de planificarlo todo, la incorporación al campo debería de preceder en cuatro o cinco años a la decisión de independizarse de los padres, y sobre todo de formar una nueva familia viviendo en pareja. Después, en la práctica, las cosas son como son y no siempre como las hemos pensado y programado.

El papel de los padres a la hora de incorporarse al campo



“Los padres son, por lo general, la primera ayuda con la que ha de contar un joven que decide quedarse en el campo. La jubilación del progenitor es el procedimiento natural para la incorporación de los jóvenes o para que los ya incorporados puedan redimensionar el negocio. No es una cuestión menor la compensación a otros miembros de la familia, normalmente a los hermanos”

Los padres juegan un papel decisivo en el futuro de sus hijos como agricultores o ganaderos. Son los responsables de la formación y la educación que han recibido, y también son los responsables del conocimiento y destrezas que hayan adquirido los hijos en la explotación, y de los valores que hayan sabido inculcarles.

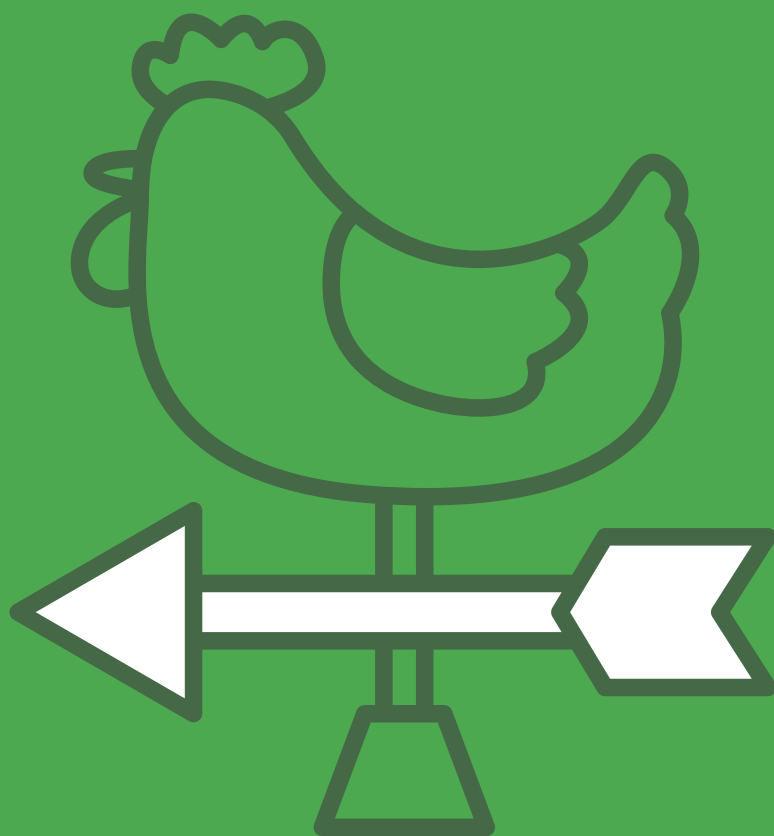
Es muy difícil que un joven se incorpore al campo si no cuenta con el apoyo moral y económico de su familia, y por el contrario, es tanto más fácil cuantas más puertas se le abran desde la unidad familiar. Tampoco esto es muy distinto de los inicios de un joven en otros negocios familiares. Hay que tener en cuenta que en algunas explotaciones, bien dimensionadas o sobredimensionadas, hay capacidad para la incorporación de un hijo en las mismas, aunque esto no suele ser lo habitual, y en otras hay posibilidades de redimensionamiento para adaptarse a la nueva situación. Estas limitaciones suelen venir por la vía de la tierra, que es escasa, porque todo lo demás es salvable: si el tractor se queda pequeño se puede comprar otro o cambiarlo por otro mayor, y donde hay cabezas de ganado siempre se podrán comprar más y ponerlas a producir. Para esta cuestión no tenemos recetas, como es lógico pensar, por lo que en cada caso se ha de resolver como mejor proceda. La solución nunca debe de ser transformar una explotación de la que vivía dignamente una familia, en una explotación de la que malvivan dos familias.

Otra cuestión distinta es que coincida la incorporación al campo con el cese por jubilación del progenitor –situación que cuando se produce, el joven que se incorpora tiene ya una cierta edad–, pues en este caso estamos ante un relevo natural más fácil de encajar. El padre se jubila, el hijo o hija se queda con toda la explotación y los medios de producción, y ha de pensar tan solo en modernizar lo que ha heredado o redimensionarlo si es el caso. Pero esta fórmula, que era la habitual en nuestra tradición agraria, hoy presenta no pocos inconvenientes, fruto de que las cosas han cambiado, y me explico: antes, el agricultor que se jubilaba se planteaba vivir de su pensión, pasaba toda la explotación al hijo que se quedaba en el campo, y era una cuestión secundaria el compensar a otros hijos no agricultores, que en no pocos casos se veían ya compensados porque los padres se habían sacrificado para darles una formación –no frecuente en el caso del hijo agricultor–. Ahora, en los tiempos que vivimos, el agricultor que se jubila con 65 años, con una pensión media que no sobrepasa los 700 euros al mes, necesita tener ingresos agrarios para compatibilizar con la pensión (esto ya no será necesariamente así cuando se jubilen quienes han tenido opción de cotizar por bases más altas), o percibir unas rentas por el traspaso de la explotación que, en buena lógica, se convierten en un gasto para el joven incorporado. Pero es más, el joven que hoy se queda en el campo ha tenido las mismas oportunidades de formación que el resto de los hermanos no agricultores, e incluso puede haberse formado como el resto de los hijos, por lo tanto surge la necesidad de valorar y resolver de una forma satisfactoria para todas las partes, los bienes que, procedentes de toda la familia, se ponen a disposición del joven que se incorpora. Y es aquí, de nuevo, que una vez planteada la cuestión, en cada familia y en cada caso, se resolverá como mejor proceda.

Pero no solamente en el proceso de entrada en la explotación familiar es decisiva la actitud de los padres en particular y de la familia en general. La incorporación de un joven requiere de dinero para inversiones y para circulante, que en ningún caso se solventa con las posibles subvenciones que vaya a cobrar –porque no son suficientes y porque llegan tarde–. Esta capitalización de la nueva explotación únicamente tiene dos o tres vías posibles: cuando el joven se incorpora después de haber tenido otros trabajos y lo hace con unos ahorros, cuando el padre le ayuda con dinero contante y sonante a fondo perdido o a devolver cuando sea posible, y recurriendo a la financiación de las entidades bancarias. Tanto en un pasado –antes de la crisis–, como ahora, y como seguramente ocurrirá en el futuro, la banca únicamente ofrece financiación a quien tiene seguridad de que va a pagarle los intereses y devolverle el capital en los plazos pactados. Que el joven tenga concedida una subvención es una garantía, aunque casi nunca suficiente; que el joven tenga apariencia de persona responsable y trabajadora, también lo es pero no basta; y que el proyecto sea impecable técnica y económicamente es condición necesaria pero no suficiente. En definitiva, la entidad financiera pedirá el aval solidario de la familia, en este caso de los padres, por lo que si estos se niegan a prestarlo pueden hacer encallar el proyecto. No se puede pretender que el director de la sucursal del banco, con el que tenemos el trato directo, crea en el proyecto si no tiene claro que el primero en creer es el propio interesado o sus familiares más directos. Por lo tanto, en la mayoría de las incorporaciones de jóvenes que lleven aparejada una inversión importante o una cierta cantidad de crédito para circulante, será necesario el aval de la familia, hasta que la explotación funcione por sí sola, y será la familia la que determine has-

ta dónde y en qué condiciones compromete las garantías que presta a la nueva explotación.

En nuestro concepto de incorporación no caben diferencias por cuestión de género. Es una obviedad afirmar que las mujeres pueden desempeñar las mismas labores que los hombres y viceversa, pues se trata de una cuestión de actitud, y no de aptitud. Es cierto que en nuestra concepción de la vida todavía pensamos que hay trabajos más aptos para hombre y otros más aptos para mujeres, y que la agricultura y la ganadería está entre las profesiones que asociamos al sexo masculino. No hay ninguna razón para que lo anteriormente dicho sea una traba que se encuentre por el camino una mujer que quiera emprender en solitario o en pareja la aventura de incorporarse a esta noble y muchas veces gratificante profesión, y en ningún caso las trabas deberían de venir de la familia más cercana. Con el objetivo de profundizar en la igualdad real de hombres y mujeres a la hora de incorporarse al campo, existe una discriminación positiva a favor del sexo femenino en materia de legislación y ayudas.



**La orientación
productiva de la
nueva explotación**

“La elección del subsector en el que se va a incorporar el joven agricultor es una decisión muy importante que suele estar condicionada por muchos factores. Hay que tener capacidad para aguantar las crisis y no salir huyendo al primer revés que se presenta. Por lo general, el joven suele dar continuidad al modelo de explotación que ha heredado. La diversificación de producciones es, en líneas generales, positiva, pero también presenta algún inconveniente”

Hoy día muchas explotaciones se gestionan bajo la figura de una persona jurídica: cooperativas, sociedades limitadas o sociedades civiles –estas últimas quizás las más extendidas–. Cuando es así, la incorporación del joven, cuando lo hace en la misma explotación familiar, se incorpora como socio, con un grado u otro de participación en el capital, y por lo general percibiendo un salario mensual que, en función de las posibilidades, se complementa con otros ingresos no periódicos y, si es el caso, con el reparto de beneficios. Por lo tanto, la incorporación del joven agricultor no altera la orientación productiva de la explotación, salvo que se aproveche la incorporación para introducir cambios en el tamaño o en las producciones que se explotan.

Cuando se trasfiere la explotación al hijo y ello coincide con la jubilación de los padres, lo habitual también es que no haya cambios en la orientación productiva, aunque es cierto que es un buen momento para iniciarlos si se tienen pensados. Cambios como una orientación del secano a regadío cuando es posible, de producción de carne a leche –muy común–, o de actividad ganadera o mixta a actividad exclusivamente agrícola –la contraria es muy rara–.

Por nuestra experiencia, cuando hay disponibilidad de tierras tanto en secano como en regadío, la tendencia es a seguir con el modelo de explotación heredado, con los mismos cultivos, con poco margen para la innovación, rotando con las producciones propias y comunes de la comarca, aquellas para las que, por otra parte, ya se tiene maquinaria o hay empresas de servicios a las que se pueden contratar en un momento determinado. También es habitual aprovechar la vida útil de explotaciones ganaderas imposibles de reconvertir hacia otra actividad, dándoles continuidad en el tiempo, como es el caso de explotaciones de cebo de porcino, avicultura de engorde o cebo de vacuno. En determinadas zonas geográficas, particularmente en zonas de montaña y dehesa, existen pocas alternativas al vacuno de carne en extensivo, actividad mayoritaria en las explotaciones existentes y en las de los futuros jóvenes agricultores.

Si este fuera un negocio al uso, el joven se debería de plantear la incorporación al sector con las producciones agroganaderas más rentables, pero la cuestión no es tan fácil. Primero, porque el subsector agroganadero posible está muy limitado o condicionado por el territorio donde nos encontramos. En segundo lugar, cambiar de subsector es un camino hacia lo desconocido, con todo lo que ello conlleva, y en tercer lugar, lo que hoy parece más rentable no tiene por qué serlo el día de mañana, pues basta con que cambien las reglas del mercado o la propia política agraria para que se dé la “vuelta a la tortilla”.

Cuando la tierra, por su escasez o su alto precio, es un factor limitante, el joven puede plantearse otras alternativas en producciones que no requieran tanta extensión de terreno. Una alternativa para un agricultor de secano es convertirse en agri-

cultor de regadío, pues necesitaría una cuarta parte de la superficie para obtener una rentabilidad parecida, aunque el inconveniente es que ni en todos los sitios hay posibilidades de encontrar agua y tener concesión administrativa para ello, ni está al alcance de cualquiera la inversión que representa un nuevo regadío –sobre todo cuando es de aguas profundas–. Más real es la alternativa de ir a cultivos más intensivos, con el fin de obtener la misma renta con menos superficie. Esto último en el cultivo del secano es complicado, por lo que las mejoras únicamente son posibles diversificando con forrajes, rotando con leguminosas y oleaginosas, y haciendo una buena práctica agronómica para poder suprimir con éxito la antigua práctica del barbecho, es decir, para que todas las parcelas de la explotación den una cosecha exitosa cada año. En el regadío, la escasez de tierras se puede compensar, en parte, con cultivos más intensivos. Más intensivo y rentable, salvo que se admita discusión al respecto, es el cultivo de la remolacha y las patatas, frente a oleaginosas, cereales y maíz, y no es nada discutible la mayor intensidad productiva de las producciones hortofrutícolas, tan poco extendidas en nuestra región. La viticultura es también una actividad intensiva posible en varias zonas vitícolas amparadas por denominaciones de origen. Y, sin duda, para lo que se necesita una menor superficie de terreno, pero que sí ha de ser de regadío, es para la agricultura bajo plástico (agricultura de invernadero).

La actividad ganadera está también muy condicionada por la base tierra de la explotación. Antes de comprar el ganado hay que saber de qué pastos dispongo, y los pastos buenos suelen ser caros y no es fácil encontrarlos libres. Ciertamente se puede aumentar la carga ganadera mejorando esos pastos y forra-

jes, una actuación siempre recomendada cuando son terrenos propios, y condicionada por otros factores cuando son terrenos alquilados a particulares o de uso público.

También, si como ya hemos mencionado en otros capítulos, la agricultura y ganadería tienen algo o mucho de vocación, hay que pensar que es esa vocación la que va a influir bastante a la hora de decidirse el joven que se incorpora, por hacerlo en un subsector o en otro. Esta vocación es más necesaria, ya que de lo contrario se lleva muy mal, cuando se opta por actividades ganaderas respecto a actividades agrícolas, y cuando se opta por actividades agrícolas más intensivas respecto a la agricultura más común y tradicional. Cuanto más sacrificado es el sector o subsector, más vocación se necesita para mantener el entusiasmo.

Para los agricultores y ganaderos sin tierra o con pocas posibilidades de obtenerla hay francamente pocas alternativas. Sirvan como ejemplo la apicultura, donde según qué lugares se pueden conseguir asentamientos de colmenas sin un coste significativo; el ovino en pastoreo aprovechando terrenos sometidos a ordenación común que hayan quedado libres –aprovechamiento tradicional de pastos y rastrojeras–; o la ganadería independiente– por no depender de un factor tierra– que se puede ver reflejada en granjas de porcino, de avicultura y de conejos. En estos últimos casos, la superficie de tierra que se necesita es pequeña, la imprescindible para la construcción de la granja, aunque tiene otros inconvenientes que se explicarán en otro apartado.

Históricamente ha sido muy debatido el concepto de diversificación de cultivos y producciones ganaderas en la explotación.

Es más, hace algunas décadas la mayoría de las explotaciones eran mixtas con agricultura y ganadería, y en las agrícolas, sobre todo donde las condiciones lo permitían, como era el regadío, se daban cita gran diversidad de cultivos. Desde el punto de vista del riesgo, es evidente que la diversificación es algo positivo, pues nunca va a coincidir que todos los cultivos tengan un mal año agronómico o un mal año de precios. También es positivo para racionalizar las épocas de trabajo, pues se pueden elegir cultivos o producciones ganaderas cuyos tiempos de trabajo no se solapen. Por el contrario, el diversificar supone la necesidad de tener conocimientos sobre cada una de las distintas producciones, y supone tener maquinaria específica que, cuando se mueve poco volumen, no resulta fácil de amortizar. Esto último se soluciona, en muchos casos, contratando empresas de servicios para la realización de determinadas labores (por ejemplo, si en un determinado momento se decide diversificar sembrando remolacha, no es necesario comprar todos los aperos para las distintas labores, desde la siembra a la recolección, pues existe la opción de contratar empresas de servicios que se pueden ocupar de ello de una forma integral o no). La diversificación de producciones puede debilitar la capacidad negociadora al disminuir el volumen de venta de un determinado producto (más productos a la venta con menos volumen de ventas por producto).

Y tomada una decisión de la orientación de la explotación –el tiempo será el que dirá si acertadamente o no–, lo recomendable es afrontar con capacidad de resistencia los distintos avatares que se presenten. Lo que queremos decir es que no se puede cambiar a otro subsector a la primera crisis que se presente, pues si lo hacemos, lo más probable es que nos afecte la

crisis del nuevo sector al que llegamos y no nos beneficiemos del cambio de ciclo –que se producirá seguro–, del sector en el que inicialmente estuvimos.

Apoyos públicos a la incorporación de jóvenes al campo



“Existen ayudas interesantes para los jóvenes que se incorporan a la agricultura. Se trata de expedientes complejos que entrañan dificultades para presentarlos ante la administración, se tardan en resolver y más todavía en pagar una vez certificados, por lo que no solucionan el problema de la necesidad de liquidez inmediata. Estas ayudas condicionan una permanencia en el sector. Resultan también atractivas las medidas de asignación de derechos de pago básico de la reserva nacional así como el pago joven”

Pueden existir distintas ayudas a las que puede acogerse un joven, o no tan joven, que decida incorporarse al sector agrario. En términos cuantitativos, nos interesan las siguientes: las ayudas a la primera instalación, las ayudas para planes de mejora, las ayudas de tipo fiscal por cumplir el requisito de explotación prioritaria y las ayudas específicas para jóvenes vinculadas a los pagos directos de la PAC.

A. AYUDAS A LA PRIMERA INSTALACIÓN

Tenemos que referirnos al Reglamento 1305/13 (UE) y a las Órdenes AYG/842/2015 de 6 de octubre y AYG/846/2015 de 7 de octubre, que regulan la línea de apoyo que en esta materia se recoge en el Programa de Desarrollo Rural de Castilla y León para el periodo 2013-2020.

Para beneficiarse de esta ayuda la explotación ha de generar una Renta Unitaria de Trabajo (RUT) que como mínimo ha de ser mayor o igual al 20% de la renta de referencia, y ha de generar un volumen de empleo en UTAS (Unidad de Trabajo Agrario), igual o superior a la unidad.

Como excepción, se contempla la opción de incorporarse con media UTA, aunque en este caso la ayuda se reduce a tan solo 20.000 euros. Así, los jóvenes con una Renta Unitaria de Trabajo calculada en el plan empresarial inferior al 35% de la renta de referencia, podrán dedicar a actividades no agrarias hasta 1.300 horas anuales. En estas condiciones el volumen de trabajo (UTA) del joven, a considerar en el plan empresarial, será de 0,5 UTAs.

Los jóvenes que realicen la primera instalación han de reunir los siguientes requisitos:

1. Instalarse accediendo por primera vez a la titularidad de una explotación.
2. Instalarse como titular, cotitular o socio de una entidad titular de una explotación agraria.
3. Poseer, en el momento de la solicitud de la ayuda, el nivel de capacitación suficiente o comprometerse a adquirirlo en un plazo de tres años desde la fecha de resolución individual de la concesión de la ayuda. Esta capacitación y competencia profesional adecuada para acceder a la ayuda se sustancia con:
 - Título académico de grado medio o equivalente.
 - Diploma o certificado de haber asistido y superado las pruebas de un curso de “Incorporación a la Empresa Agraria”.
4. Presentar un plan empresarial con viabilidad económica.

5. Tener 18 o más años de edad, y no más de 40, en el momento de presentar la solicitud.
6. Estar al corriente de las obligaciones tributarias, incluidas las de la Hacienda de Castilla y León, y con la Seguridad Social. Es decir, no podrá solicitar esta ayuda un joven que, por su actividad anterior, si es que la ha tenido, mantiene deudas con las administraciones públicas.
7. No incurrir en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 13 de la Ley 38/2013 General de Subvenciones.
8. Presentar la solicitud antes de que finalicen todas las actuaciones de su plan empresarial.
9. Con anterioridad a los 12 meses previos a la solicitud, no se pueden haber percibido ayudas de la PAC, ni figurar en el registro de explotaciones agrarias de Castilla y León (REACYL), ni en el registro de explotaciones ganaderas (REGA), ni haber realizado actuaciones encaminadas a la instalación.
10. Cuando uno o varios jóvenes se instalen como cotitulares o socios de entidades asociativas titulares de explotación agraria, y si el cien por cien de estos no ostenta la condición de jóvenes agricultores, se exigirá el control efectivo de la entidad, que se presupone cuando se dan las siguientes circunstancias:
 - Que el joven o jóvenes formen parte de los órganos de gobierno.
 - Que el joven, en colaboración con otros agricultores pro-

fesionales de la entidad, controlen más del 50% del capital social o de las participaciones de la entidad.

- Las participaciones o acciones del joven supongan al menos un capital social igual o superior al del socio con mayor participación.

11. Las ayudas que solicita el joven serán compatibles con la realización de otras actividades no agrarias (bien como autónomo o como asalariado), con las siguientes condiciones:

- Cuando la renta unitaria de trabajo (RUT) calculada en el plan empresarial sea mayor o igual al 35% de la renta de referencia, podrán dedicar a actividades no agrarias menos de 960 horas anuales y deberán acreditar la condición de “agricultor profesional”.
- Los jóvenes con renta unitaria de trabajo calculada en el plan empresarial inferior al 35% de la renta de referencia, podrán dedicar a actividades no agrarias menos de 1.300 horas anuales.

12. Las ayudas a la primera instalación, y durante el tiempo de mantenimiento de los compromisos adquiridos, son incompatibles con la realización de estudios reglados que requieran presencia obligatoria, excepto cuando dichos estudios vayan encaminados a conseguir la capacitación profesional exigida.

El joven que solicita estas ayudas adquiere una serie de compromisos, que son los siguientes:

1. Comenzar a aplicar el plan empresarial dentro de los nueve meses siguientes a la fecha en la que se adopte la decisión por la que se le concede la ayuda.
2. Cumplir la condición de “agricultor activo” dentro de los 18 meses siguientes a la fecha de la instalación. Agricultor activo es aquel cuyas ayudas directas no suponen más del 80% del total de sus ingresos agrarios (ventas más subvenciones).
3. Comprometerse a adquirir la capacitación profesional, en un plazo máximo de 36 meses a partir de la solicitud, si todavía no la tenía.
4. Ejercer la actividad agraria en su explotación con una renta unitaria de trabajo (RUT) al menos del 20% de la renta de referencia, durante los cinco años siguientes a la concesión de la ayuda.
5. Cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, con epígrafe agrario, al menos durante todo el periodo de vigencia de los compromisos establecidos.

La primera instalación de los agricultores jóvenes se puede hacer bajo distintas modalidades:

1. Mediante acceso a la titularidad exclusiva de la explotación agraria por compra, herencia, pacto sucesorio, donación, arrendamiento, aparcería o figuras jurídicas análogas.
2. Acceso a la cotitularidad de una explotación agraria de acuerdo con lo establecido en el punto 9 del artículo 3 de la Orden AYG 842/2015.
3. Integrándose como socio de una entidad asociativa con personalidad jurídica, preexistente o de nueva constitución, que sea titular de una explotación agraria o en una entidad asociativa agroalimentaria prioritaria de carácter regional.
4. Acceder a la titularidad compartida de una explotación agraria. La titularidad compartida de las explotaciones agrarias está regulada por su propia Ley, y se considera como tal “la unidad económica, sin personalidad jurídica propia y susceptible de imposición a efectos fiscales, que se constituye por un matrimonio o pareja unida por análoga relación de afectividad, para la gestión conjunta de la actividad agraria”.

Actividades y gastos que se podrán contemplar en el plan empresarial y que serán subvencionables con estas ayudas:

1. El pago de la primera anualidad de un contrato de arrendamiento de tierras, cuya duración mínima será de 5 años (la Ley de Arrendamientos Rústicos no contempla periodos más cortos).
2. Los gastos notariales y registrales derivados de la primera instalación.
3. Los costes financieros (intereses, comisiones...) de los préstamos destinados a financiar el capital circulante del primer ejercicio económico.
4. Los gastos de permisos, licencias y autorizaciones administrativas originados por la instalación de beneficiarios.
5. La aportación económica del joven a la entidad asociativa para su integración como socio en la misma.
6. La adquisición de derechos de producción y derechos de primas de carácter individual y transferible conforme a la normativa vigente de carácter sectorial que resulte de aplicación (por ejemplo, la compra de derechos de pago básico de la PAC).
7. El pago de derechos hereditarios a coherederos de la explotación familiar en la que se instala el beneficiario.

8. Adquisición de capital territorial y de explotación en la medida necesaria para llevar a efecto la instalación.
9. Adecuación del capital de la explotación al objeto de cumplir las normas de la Unión Europea aplicables a la producción agraria.
10. Gastos de Seguridad Social e insumos de la explotación, gastos de formación y gastos necesarios para la elaboración del plan empresarial.

Tipo y cuantía de las ayudas a las que se puede acceder

La ayuda prevista en esta medida se limitará a un máximo de 70.000 euros. La ayuda se hará efectiva en dos plazos, en un máximo de cinco años. El primer pago, por el 50 por ciento de lo aprobado, está condicionado a la comprobación del inicio del plan empresarial, y se efectuará una vez transcurridos los nueve meses iniciales de puesta en marcha. El pago final, por el importe restante, se efectuará una vez evaluada y verificada la correcta implementación del mismo.

El importe de la ayuda estará vinculado a los puntos obtenidos en los criterios de selección, teniendo en cuenta los gastos contemplados en el plan empresarial, y con la siguiente escala:

- Entre 3 y 8 puntos: 20.000 euros.
- Entre más de 8 y 20 puntos: 30.000 euros.
- Entre más de 20 y 32 puntos: 40.000 euros.

APOYOS PÚBLICOS A LA INCORPORACIÓN DE JÓVENES AL CAMPO

- Entre más de 32 y 44 puntos: 50.000 euros.
- Entre más de 44 y 56 puntos: 60.000 euros.
- Más de 56 puntos: 70.000 euros.

Las ayudas a la primera instalación no podrán superar los 70.000 euros, ni el importe de los gastos e inversiones de instalación incluidos en el plan empresarial (es decir, aunque la ayuda se llegase a aprobar por 70.000 euros, si después se justifica un gasto menor, se cobra por lo justificado y no por la cantidad aprobada). En la explotación resultante de la instalación no podrá percibirse más de una ayuda íntegra de primera instalación, durante el plazo de cinco años siguientes a la fecha de su concesión. Se exceptúa de lo anterior la instalación de varios jóvenes como socios de una entidad asociativa titular de una explotación agraria, o de una explotación de titularidad compartida, donde cada joven que se instala aporta una UTA modulada. Cuando se pretendan varias primeras instalaciones en una explotación de nueva creación, es necesario aportar una UTA por cada joven que se instale y se podrá conceder una ayuda completa a cada joven que se instala.

Hacemos una mención especial a la instalación del cónyuge o pareja de hecho. Podrá ser beneficiario de una ayuda a la primera instalación el agricultor joven cuyo cónyuge o pareja de hecho sea ya titular de una explotación agraria cuando ambos constituyan una explotación de titularidad compartida y la inscriban en el Registro correspondiente establecido al efecto por la comunidad autónoma (Junta de Castilla y León). También podrá ser beneficiario de una ayuda a la primera instalación el agricultor joven cuya pareja de hecho o cónyuge sea partícipe de la sociedad en la que va a instalarse.

B. AYUDAS DESTINADAS A APOYAR LAS INVERSIONES EN LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS

Los jóvenes pueden pedir a la vez **ayudas contempladas en las Órdenes antes mencionadas, destinadas a apoyar las inversiones en las explotaciones agrarias**. Estas ayudas no son exclusivas para los jóvenes, pero están a su alcance y pueden pedir las a la vez que solicitan las de incorporación, o en otro momento una vez incorporados.

Podrán acceder a estas ayudas a la inversión en explotaciones agrarias mediante planes de mejora, las personas físicas o jurídicas, las comunidades de bienes, las explotaciones agrarias de titularidad compartida, y las agrupaciones de productores, que mejoren el rendimiento global y la sostenibilidad de una explotación agraria, cumpliendo además los siguientes requisitos:

1. Ser titular de una explotación agraria.
2. Presentar un plan de mejora.
3. Acreditar la viabilidad económica.
4. Acreditar la condición de “agricultor activo” (los titulares de explotaciones agrarias prioritarias quedan exentos de acreditar tal condición).
5. Estar al corriente de la obligaciones tributarias (incluida la Hacienda de Castilla y León) y con la Seguridad Social.

6. No incurrir en ninguna de las prohibiciones de la Ley General de Subvenciones.
7. Acreditar el cumplimiento de la normativa para la integración laboral de las personas con discapacidad, o la no sujeción a la misma.
8. Que el titular de la explotación no se encuentre en periodo de inhabilitación para la percepción de ayudas públicas.
9. En el caso de las personas físicas:
 - Poseer la capacitación profesional suficiente (llevar más de 5 años en la actividad agraria o haber realizado el curso de Incorporación a la Empresa Agraria).
 - Estar afiliado al Régimen de la Seguridad Social que corresponda (por lo general RETA con epígrafe agrario).
 - Tener 18 años cumplidos.
10. En el caso de las personas jurídicas:
 - Que la actividad principal sea la agricultura o ganadería.
 - Tener el domicilio social y fiscal en Castilla y León.
 - Estar constituidas y en pleno funcionamiento durante un periodo mínimo de 12 meses anterior al momento de presentación de la solicitud de ayuda (este requisito no será aplicable en el caso de personas jurídicas o titularidades compartidas en proceso de constitución, formadas como consecuencia de la primera instalación de jóvenes).
11. El tiempo máximo dedicado a actividades no agrarias, por el titular de la explotación o por los socios que apor-

tan trabajo en el caso de entidades asociativas, se establece en 960 horas.

Los beneficiarios de estas ayudas adquieren el compromiso de ejercer la actividad agraria, a cumplir las normas de la Unión Europea aplicables a la producción agrícola y a las inversiones de que se trate, y a mantener las inversiones en la explotación objeto de la ayuda durante al menos tres años contados desde la fecha del pago final al beneficiario (así por ejemplo, si se beneficia de la ayuda la compra de un apero, como pueda ser un arado de vertedera, no podrá venderse hasta pasados tres años después de cobrar la subvención).

Actividades subvencionables:

1. La mejora cualitativa, la ordenación y la diversificación de las producciones en función de las necesidades del mercado.
2. La adaptación de las explotaciones con vistas a reducir costes.
3. Las destinadas al cumplimiento de las normas de la Unión Europea aplicables a la producción agrícola.
4. La mejora de las condiciones de higiene de las explotaciones ganaderas y de bienestar animal, las de protección y mejora del suelo, la cubierta vegetal y el medio ambiente.
5. Las destinadas al traslado de edificios ganaderos fuera del casco urbano.

6. La destinadas a la mejora de las condiciones de vida y del trabajo de los agricultores y de sus empleados.

Gastos que resultan elegibles:

1. La construcción, adquisición (incluido arrendamiento financiero) o mejora de bienes inmuebles.
2. La compra o arrendamiento con opción de compra de nueva maquinaria y equipos hasta el valor de mercado del producto.
3. Los costes generales vinculados a los gastos contemplados anteriormente, tales como honorarios de arquitectos, ingenieros y asesores, honorarios relativos al asesoramiento sobre sostenibilidad económica y medioambiental, incluidos los estudios de viabilidad.
4. Adquisición y desarrollo de programas informáticos y adquisiciones de patentes, licencias, derechos de autor y marcas registradas.

No serán subvencionables los siguientes gastos e inversiones:

1. La adquisición de terrenos por un importe superior al 10% del total de los gastos subvencionables de la operación de que se trate.

2. Las inversiones que se limiten a sustituir maquinaria existente, o partes de la misma, por una máquina nueva y moderna, sin ampliar la capacidad de producción en más del 25% o sin introducir cambios fundamentales en la naturaleza de la producción o la tecnología correspondiente.
3. Las inversiones que se limiten a sustituir un edificio o partes del mismo, sin ampliar la capacidad de producción en más de un 25 por ciento o sin introducir cambios fundamentales en la naturaleza de la producción o la tecnología correspondiente. No se consideran inversiones sustitutivas la demolición total de un edificio agrario de treinta o más años y su sustitución por otro moderno.
4. La adquisición de maquinaria, equipos e instalaciones, o edificios, de segunda mano, así como los tractores agrícolas que tengan una eficiencia energética inferior a "C".
5. Las contribuciones en especie en forma de provisión de obras, bienes, servicios, terrenos y bienes inmuebles.
6. Otros gastos relacionados con contratos de arrendamiento con opción de compra, tales como el margen del arrendador, los costes de refinanciación de intereses, los gastos generales y los gastos del seguro.
7. Las compras de derechos de producción agrícola, de derechos de ayuda, animales, plantas anuales y su plantación (véase excepción en el caso de reconstrucción del potencial agrario dañado por catástrofes naturales).

8. Los intereses de deuda, excepto en las subvenciones en forma de bonificación de intereses o de comisiones de garantía.
9. No será subvencionable el IVA.
10. Las plantas de producción de energía a partir de biomasa.
11. No se podrán conceder ayudas a empresas en crisis según las directrices de la Unión Europea.

Tipo y cuantía de las ayudas

Estas ayudas a las inversiones consistirán en una subvención de capital. El volumen de la inversión objeto de la ayuda será de hasta 100.000 euros por UTA, con un límite máximo de 200.000 euros por explotación. Cuando el titular sea una persona jurídica, el límite máximo podrá multiplicarse por el número de socios de la entidad que acrediten, por la actividad que desarrollen en la misma, su condición de agricultores profesionales, hasta un máximo de cuatro, sin perjuicio del límite por UTA.

La cuantía máxima de la ayuda expresada en porcentaje del importe de la subvención auxiliable será del 20%, que se incrementará en los siguientes casos:

1. Un 20% en el caso de los jóvenes que se instalen en la actividad agraria o se hayan instalado en los 5 años anteriores

a la solicitud de la ayuda y que cumplan con la definición de joven agricultor, es decir, que en el momento de la solicitud de esta ayuda no tengan más de 40 años y cuenten con la capacitación y competencia profesional adecuada.

2. Un 10% en el caso de inversiones colectivas y proyectos integrados, incluidos los relacionados con una unión de organizaciones de productores y la pertenencia a entidad asociativa agroalimentaria prioritaria de carácter regional.
3. Un 5% en las zonas con limitaciones naturales (zonas de montaña) u otras limitaciones específicas contempladas en el artículo 32 del Reglamento (UE) 1305/2013
4. Un 5% en operaciones relacionadas con el medio ambiente y el clima y/o con la agricultura ecológica.

El número de planes de mejora por explotación y beneficiario que se podrán aprobar en un periodo de los seis últimos años, contando desde la fecha de aprobación del último plan solicitado, se limitará a tres, sin que el volumen total de inversión durante dicho periodo supere los límites señalados.

Plazos de presentación de las solicitudes

En circunstancias normales, cada año la consejería de Agricultura y Ganadería efectúa una convocatoria con un plazo para presentar las solicitudes. La normativa establece que, una vez superado dicho plazo, aún podrán presentarse nuevas solicitudes de ayudas, que no generarán expectativa legítima alguna

de concesión de subvención, para su futura tramitación al amparo de la próxima convocatoria de ayudas, debiendo cumplir los requisitos que en la misma se establezcan.

Excepcionalmente, los expedientes ya resueltos podrán modificarse cuando la naturaleza o características del plan empresarial o de mejora, o circunstancias sobrevenidas debidamente justificadas, así lo aconsejen.

Moderación de costes propuestos

Respecto a la moderación de los gastos e inversiones subvencionables, o que se consideren en el plan previsto, se tendrá en cuenta:

1. Los módulos de inversión máxima que fije la Dirección General competente.
2. El presupuesto detallado o factura proforma en los que figuren la medición de las unidades de obra y su precio unitario correspondiente.
3. En el caso de bienes no modulados, la presentación de tres facturas proforma para la comparación de ofertas diferentes.
4. En el caso de adquisición de tierras y otros bienes, la estimación de la D.G. de Tributos de la Junta de Castilla y León.
5. En el momento de la certificación la consejería de Agricultura y Ganadería exigirá la presentación de proyecto visa-

do y redactado por técnico competente, en el caso de que las obras o transformaciones auxiliares lo exijan.

6. En cualquier caso, las inversiones auxiliares no sobrepasarán los límites que establece la Orden de convocatoria.

Iniciación de las actividades y gastos

Solo serán auxiliares las inversiones que se realicen con posterioridad a la fecha de presentación de la solicitud. Si consisten en obras y/o instalaciones fijas (salas de ordeño, líneas eléctricas, estaciones de bombeo, pivot, tuberías de riego, naves...) será necesaria la emisión de certificado de técnico competente de la consejería de Agricultura, en el que haga constar el no inicio de las mismas con antelación a la fecha de solicitud de la ayuda. Es decir, no se pueden comenzar los trabajos si previamente la Administración no ha hecho la visita a la explotación y ha expedido la correspondiente acta.

Justificación de las condiciones de la ayuda

Para las ayudas a la mejora de explotaciones agrarias, el plazo de ejecución de las inversiones y justificación de los requisitos necesarios para el pago de las ayudas será como máximo de 4 años, computados a partir del día siguiente de la resolución favorable del expediente.

En el caso de ayudas a la primera instalación de jóvenes, se establece un plazo máximo de 9 meses desde la concesión para

iniciar la realización de las actuaciones previstas en la primera fase y siguientes del plan empresarial, sin posibilidad de prórrogas de dicho plazo. Una vez finalizado, el beneficiario de la ayuda dispone de un plazo de 3 meses para acreditar el citado inicio. Recibida la documentación se realizará una primera evaluación del inicio del plan empresarial, y del resultado de esta evaluación, y una vez comprobado el inicio efectivo de las actuaciones incluidas en el mismo, se efectuará el primer pago de la subvención concedida. El plazo de justificación de los requisitos necesarios para la liquidación final de la ayuda se inicia a los 18 meses de la concesión de la misma, y finaliza, como máximo, a los 4 años de la concesión, sin opción de prórroga.

En el caso de existir combinación de medidas contempladas en la Orden de ayudas (incorporación de jóvenes y planes de mejora), la justificación de las ayudas a planes de mejora se aportará junto a la liquidación final de las ayudas de primera instalación, sin exceder el plazo de 4 años desde la concesión de la ayuda.

La justificación de la ejecución de las inversiones y del cumplimiento de las condiciones impuestas en la resolución de concesión revestirá la forma de cuenta justificativa y contendrá la siguiente documentación:

1. El plan de mejora de empresa o memoria justificativa en la que se refleje el cumplimiento de las condiciones impuestas para la concesión de la ayuda.
2. Una relación clasificada de los gastos e inversiones de la actividad, con identificación del acreedor y del documen-

to, su importe, fecha de emisión y, en su caso, fecha de pago.

3. Las facturas junto con la justificación bancaria del pago por el importe de las mismas, en las que se detalle el nombre del solicitante, el nombre del emisor de la factura, así como el número o números de facturas que se abonan.
4. Para las ayudas a la primera instalación, se justificarán los gastos incluidos en el plan empresarial a excepción de los primeros 20.000 euros, mediante factura.
5. En el caso de adquisición de bienes inmuebles, certificado de tasador independiente y acreditado. En el caso de construcción de bienes inmuebles, el documento público liquidado e inscrito en el Registro de la Propiedad en el que conste la declaración de obra nueva. Deberá de hacerse constar en la escritura el compromiso de mantener la obra objeto de la inversión auxiliada durante un plazo no inferior a 3 años contados desde la fecha del último pago de la ayuda, así como el importe de la subvención concedida, debiendo ser objeto estos extremos de inscripción en el registro público correspondiente.
6. En el caso de arrendamiento de tierras, el contrato se inscribirá en el Registro Especial de Arrendamientos Rústicos de la comunidad de Castilla y León.
7. Una relación detallada de otros ingresos o subvenciones que hayan financiado la actividad subvencionada con indicación del importe y su procedencia.

Solo serán subvencionables los gastos que sean efectivamente pagados con anterioridad a la finalización del periodo de justificación establecido en la Orden de convocatoria, y que ya hemos descrito. En ningún caso el coste de justificación de los gastos subvencionables podrá ser superior al valor de mercado.

Incumplimiento de los compromisos y reintegros de las ayudas

Se producirá la pérdida al derecho al cobro total o parcial de la subvención, y en su caso la obligación de reintegrar todo o parte de lo cobrado, en los supuestos de falta de justificación, justificación fuera de plazo o concurrencia de ambas causas.

En el procedimiento para determinar el incumplimiento se tendrá en cuenta el grado de ejecución de la acción subvencionable, así como el grado de ejecución del plan empresarial y/o mejora propuesto.

Para las ayudas de mejora de explotaciones, si ejecutado el plan de mejora el importe de la inversión efectuada resulta inferior al importe de la inversión aprobada en el plan, se ajustará la ayuda total concedida al porcentaje que corresponde de la inversión realizada.

Para las ayudas de primera instalación se exigirá el reintegro total de las ayudas recibidas en los siguientes casos:

- a. Se incumplan los compromisos de beneficiario.
- b. Por no someterse a los controles que lleve a cabo la Adminis-

tración o dificultar la labor de seguimiento del tutor asignado.

c. Cuando la explotación presente una ejecución defectuosa del plan empresarial en lo relativo a la constitución de una unidad técnico económica.

d. Cuando no se cumpla el plan de empresa en relación a la aportación de mano de obra o de la realización de los gastos o inversiones contemplados en el mismo.

El incumplimiento de uno o varios criterios de selección implicará el reintegro, el ajuste del importe de la ayuda en función de la nueva puntuación obtenida o una penalización del nuevo importe de ayuda determinado en función del número de criterios de selección incumplidos. Si se incumple un criterio de selección se reducirá la ayuda en un 25%, y en un 50% si se incumplen dos o más criterios.

No se considerarán incumplidos los compromisos cuando concurra alguno de los casos de fuerza mayor o circunstancias excepcionales: muerte de beneficiario, incapacidad permanente total, incapacidad permanente absoluta o gran invalidez, o abandono de las condiciones de titular de la explotación motivado por una expropiación forzosa de la explotación, catástrofes naturales o accidentes que afecten gravemente a la explotación, destrucción accidental de los edificios que albergan el ganado, o epizootias que afecten a la totalidad o una parte del ganado del productor. La notificación de las circunstancias antes descritas se ha de hacer en un plazo de 10 días contados a partir del momento en el que el beneficiario o sus descendientes estén en condiciones de poder hacerlo.

Priorización de los expedientes de solicitud de ayuda

Por imperativo de los reglamentos comunitarios, las solicitudes de ayuda serán priorizadas conforme a los “criterios de selección de operaciones” correspondientes a las ayudas en forma de subvención directa para la submedida de “apoyo a las inversiones en empresas agrarias” y la medida de “instalación de jóvenes agricultores”.

Para instalación de jóvenes:

CS1	Planes empresariales de incorporación a la empresa agraria, promovidos y participados por mujeres.	11
CS2	Solicitudes relativas a sectores estratégicos establecidos en el Programa de Desarrollo Rural. (Ovino-caprino, Vacuno, Porcino ibérico, Patata y cultivos hortofrutícolas, Remolacha, Herbáceos de alto valor añadido (trigo de calidad y alta fuerza, colza, girasol alto oleico y guisantes proteicos), Viñedo y vino).	7
CS3	Solicitudes de instalación relativas a operaciones relacionadas con la primera transformación de los productos de la explotación, siempre que sea una actividad artesanal.	5
CS4	Solicitudes relativas a explotaciones ubicadas en zonas con limitaciones naturales u otras limitaciones específicas contempladas en el artículo 32 del Reglamento (UE) n.º 1305/2013.	5
CS5	Solicitudes que contemplan la integración o pertenencia del joven o de la sociedad en la que participa en una Entidad Asociativa Agroalimentaria Prioritaria de Carácter Regional.	7
CS6	Solicitudes que combinen la medida 6 con la sub medida 4.1.	5
CS7	Solicitudes promovidas por jóvenes para su instalación en una explotación agraria prioritaria.	5
CS8	Solicitudes en las que el plan empresarial prevé actuaciones que contribuyan directamente a alguna de las áreas focales de la prioridad 5 (lograr un uso más eficiente del agua en la agricultura).	5

CLAVES PARA INCORPORARSE CON ÉXITO A LA AGRICULTURA

CS9	Solicitudes en las que se plantea la instalación bajo la modalidad de titularidad compartida.	5
CS10	Solicitudes en las que el plan empresarial incluye acciones innovadoras.	5
CS11	Solicitudes en las que el plan empresarial prevé la creación de empleo adicional en la explotación además de la mano de obra correspondiente al joven instalado.	5
CS12	Solicitudes de instalaciones relativas a operaciones relacionadas con la agricultura ecológica.	5
CS17	Solicitudes promovidas por jóvenes que hagan uso de la medida de formación (medida 1) y/o de la medida de asesoramiento (medida 2) incluidas en el PDR.	3

Para planes de mejora de explotaciones:

CS1	Solicitudes promovidas por mujeres o por sociedades en las que el 50% o más de sus socios sean mujer.	5
CS2	Solicitudes relativas a sectores estratégicos establecidos en el Programa de Desarrollo Rural. (Ovino-caprino, Vacuno, Porcino ibérico, Patata y cultivos hortofrutícolas, Remolacha, Herbáceos de alto valor añadido (trigo de calidad y alta fuerza, colza, girasol alto oleico y guisantes proteicos), Viñedo y vino).	7
CS3	Solicitudes relativas a operaciones relacionadas con la primera transformación de los productos de la explotación, siempre que sea una actividad artesanal.	5
CS4	Solicitudes relativas a explotaciones ubicadas en zonas con limitaciones naturales u otras limitaciones específicas contempladas en el artículo 32 del Reglamento (UE) n.º 1305/2013.	5
CS5	Solicitudes promovidas por Entidades Asociativas Agroalimentarias Prioritarias de Carácter Regional...	5
CS6	Solicitudes que combinen la sub medida 4.1 con la medida 6.	5

APOYOS PÚBLICOS A LA INCORPORACIÓN DE JÓVENES AL CAMPO

CS7	Solicitudes promovidas por titulares, cotitulares o socios de una explotación agraria prioritaria.	5
CS8*	Solicitudes en las que el plan empresarial prevé actuaciones que contribuyan directamente a alguna de las áreas focales de la prioridad 5 (lograr un uso más eficiente del agua en la agricultura).	0-10
CS9	Solicitudes promovidas por explotaciones de titularidad compartida.	5
CS13	Solicitudes promovidas por titulares con edad comprendida entre 18 y 40 años inclusive.	5
CS14	Solicitudes promovidas por agricultores profesionales.	5
CS15	Solicitudes en las que más del 50% de la inversión auxiliable precise licencia de obra.	5
CS16	Solicitudes relativas a operaciones relacionadas con las establecidas en los artículos 28 (agroambiente y clima) y 29 (agricultura ecológica) del Reglamento (UE) n.º 1305/2013.	5
CS17	Solicitudes promovidas por titulares de explotación que hagan uso de la medida de formación (medida1) y/o de la medida de asesoramiento (medida 2) incluidas en el PDR, en lo referente a regadíos.	3
CS18	Solicitudes que contemplen inversiones en energía renovables.	5

* A continuación se desglosa la puntuación correspondiente a CS8, en función del tipo de regadío a considerar y de los ahorros de agua previstos:

- Parcelas pertenecientes a modernizaciones de regadío promovidas por la administración: 10 puntos.
- Parcelas con captaciones propias con concesión de agua, en función del ahorro potencial:
 - Ahorro potencial superior al 25%: 8 puntos.
 - Ahorro potencial mayor del 15% hasta el 25% incluido: 5 puntos.
 - Ahorro potencial entre el 5 y el 15% incluidos: 3 puntos.
- Parcelas pertenecientes a comunidades de regantes no modernizadas por la administración y otros regadíos colectivos no modernizados: 0 puntos.

Selección de operaciones según la puntuación obtenida

En el primer año de convocatoria de las ayudas (convocatoria 2015), para que una operación sea seleccionada deberá de tener una puntuación igual o superior a 15 puntos en la submedida de “apoyo a las inversiones en las explotaciones agrarias”, y de 8 puntos en la submedida de “instalación de jóvenes agricultores”. Se podrá establecer una puntuación umbral de priorización superior a la reseñada anteriormente en las posteriores órdenes de convocatoria, u otra puntuación umbral establecida por la Dirección General, en función de las disponibilidades presupuestarias y del número de solicitudes de ayuda concurrentes, que no podrá ser inferior a los umbrales anteriores. En el caso de que varias solicitudes obtuviesen la misma puntuación, se ordenarán por la fecha de registro de presentación de la solicitud. Con la resolución del expediente, la Administración notificará al interesado la puntuación obtenida y el umbral de selección considerado.

Tramitación de estas ayudas

Estas dos líneas de ayuda descritas son de una enorme complejidad para su tramitación. Las hacen complejas los reglamentos europeos, las órdenes de la Junta de Castilla y León que las regulan, y el exceso de celo de los funcionarios que las interpretan. Lo cierto es que estos expedientes traen de cabeza por mucho tiempo tanto al beneficiario que lo solicita como al gestor que confecciona el expediente, recopila toda la documentación y lo presenta ante el organismo correspondiente. La gestión de estas ayudas está mayoritariamente en

manos de las organizaciones profesionales agrarias, en el caso que nos ocupa ASAJA, y es nuestro consejo que todos los jóvenes que se incorporen al campo, primero que las soliciten y, en segundo lugar, que se asesoren y las gestionen en las organizaciones agrarias. Si para los técnicos de las organizaciones agrarias –que participan en las reuniones con la Administración, conocen como nadie la materia, tienen experiencia y tienen vocación de servicio al sector–, esto es muy complicado, cómo lo será para quienes se comprometen a esta labor desde otro tipo de consultorías.

C. AYUDAS RELACIONADAS CON LOS PAGOS DIRECTOS DE LA PAC

En la última reforma de la PAC, cuyos textos legales pueden resumirse en el Reglamento (UE) 1307/2013 de 17 de diciembre, traspuesto a la normativa española mediante el R.D. 1076/2014 de 19 de diciembre, se contempla una serie de medidas que tratan de dar respuesta a las demandas de los jóvenes agricultores.

Así, en las ayudas del pago básico –el más importante desde el punto de vista cuantitativo–, los jóvenes agricultores tendrán derecho a percibir un pago complementario a condición de cumplir una serie de requisitos:

1. Que no tengan más de 40 años de edad el año de presentación de su primera solicitud de derechos de pago básico.
2. Que se instalen por primera vez en la explotación, como

responsable, en los cinco años anteriores a la primera presentación de una solicitud al amparo del régimen de pago básico.

3. Que tengan derecho a un pago en virtud del régimen de pago básico y hayan activado los correspondientes derechos de pago básico.
4. En su caso, que tenga derecho a la asignación de derechos de la Reserva Nacional.

El importe del pago para jóvenes se calcula cada año multiplicando el número de derechos de pago básico que haya activado, por una cantidad fija correspondiente al 25% del valor medio de los derechos de pago base, en propiedad o arrendamiento, que posea el joven. A efectos de este pago, el número de derechos de pago activados a tener en cuenta no será mayor de 90. El pago se concederá por un máximo de 5 años a partir del año de la instalación. Dicho periodo se reducirá en el número de años transcurridos entre la instalación del joven y la primera presentación de una solicitud de pago para esta ayuda complementaria. El primer año que se percibieron estas ayudas fue el año 2015.

Relacionado también con el pago básico, el joven incorporado al campo tiene además otras ventajas:

1. Recibir con carácter prioritario derechos de la reserva nacional, que serán por las hectáreas cultivadas y con importe equivalente al valor medio de los derechos de la región productiva en la que esté enclavada la explotación.

2. El agricultor que inicia la actividad –los jóvenes en este caso–, pueden adquirir por transferencia derechos de pago básico sin perder el 20% de lo transferido a favor de la Reserva Nacional.

D. PRIORIDAD EN LA CONCESIÓN DE AYUDAS Y SUBVENCIONES

La mayoría de las ayudas, fuera de los pagos directos de la PAC, a las que puede tener derecho un agricultor, están limitadas por un presupuesto, por lo que se establecen una serie de criterios de prioridad en las mismas basado en un sistema de puntuación por distintos conceptos. Por lo general, los jóvenes reciben una puntuación por el hecho de serlo, lo que los sitúa en ventaja competitiva respecto a los que ya no lo son debido a esta discriminación positiva. Algunos ejemplos de esto son las ayudas del Programa de Desarrollo Rural, o la prioridad que tienen los jóvenes para ser adjudicatarios de pastos por parte de las Juntas Agropecuarias Locales, como establece el Decreto 25/2016, de 21 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Ordenación de los Recursos Agropecuarios y otras materias de interés Colectivo Agrario en el Ámbito Local (BOCYL de 25 de julio de 2016).

**¿Cuánto hay que
invertir para
comenzar en la
agricultura?**



“La inversión para incorporarse a la agricultura es muy elevada, y depende sobre todo del subsector productivo al que se pertenezca. Los capítulos más destacados son las tierras, el ganado, las instalaciones, la maquinaria y los derechos de la PAC, si es el caso”

Para iniciarse en la agricultura hay que invertir mucho dinero, y para consolidar una explotación agroganadera viable hay que invertir mucho más dinero todavía. Pero, ¿de cuánto dinero estamos hablando? La respuesta a esta pregunta no es fácil. En primer lugar, muchos agricultores que se inician en la actividad cuentan con ayuda familiar en tierras, ganado o maquinaria que no las meten en el “balance”, es decir, que no cuentan. Sobre lo que realmente se invierte, es decir, se adquiere y se paga, hay diferencias dependiendo del tamaño de la explotación, de la orientación productiva de la explotación, del tipo de maquinaria que se adquiriera (por ejemplo, nueva o usada), de la obra civil necesaria, que se compren o no tierras, que se compre toda la maquinaria o que una parte de los trabajos se encarguen a terceros. Otro planteamiento es adquirir toda la maquinaria e instalaciones al incorporarse, o por el contrario, comprar la más imprescindible y seguir invirtiendo según se vaya pudiendo (lo más habitual).

Por lo general, la inversión es menor en agricultura que en ganadería. Dentro de la agricultura, la inversión es más elevada en el regadío si hay que instalar el sistema de riego (también existe la opción de arrendar fincas que ya tiene la inversión hecha por parte del propietario de las mismas, aunque en este caso el coste de la renta será mayor). Un aspecto importante de la inver-

sión en agricultura es la derivada de la construcción de naves, que puede ser prescindible en parte si el agricultor no almacena la producción ni hace acopio de los abonos (no sería prescindible una mínima capacidad de almacén para productos y albergar la maquinaria). Dentro de la ganadería, la inversión menor es en ganadería extensiva, y la mayor en ganadería orientada a la producción de leche y sistemas intensivos de producción (porcino, avicultura, conejos,...) La apicultura estaría dentro de los subsectores que requieren una menor inversión para producir.

Si pensamos en el desarrollo de la explotación en un periodo de tres o cuatro años, la inversión oscilaría, grosso modo, entre 100.000 euros en los casos de subsectores que necesitan menos inversión, 350.000 euros para una “explotación tipo” de secano o regadío (se incluye una nave de 500-800 metros cuadrados), 400.000 euros en explotaciones en integración, 350.000 euros en una explotación de ovino o caprino de leche, 550.000 euros en una explotación de vacuno de leche, o 220.000 euros en una explotación de vacuno extensivo. Nos referimos en todo caso a explotaciones de una dimensión entre 1 y 2 UTAs (que se atienden con el trabajo a tiempo completo de 1 o 2 trabajadores, generando también renta para ello). En ningún caso estamos considerando la inversión en compra de tierras si es que se realiza, aunque lo habitual es trabajar con fincas arrendadas (sí tenemos en cuenta la inversión en terreno para construir naves). En ganadería, se ha de tener en cuenta que, incluso cuando el valor de mercado de los animales es bajo, en el momento de adquirir reproductores machos o hembras, animales jóvenes, de buena raza y genética, y por supuesto de excelente estado sanitario, los precios suelen ser muy estables y elevados. No suele haber chollos en la compra de ganado para vida, y el cho-

¿CUÁNTO HAY QUE INVERTIR PARA COMENZAR EN LA AGRICULTURA?

llo hay que verlo más que en el precio, en que cumpla con las expectativas productivas.

Respecto a la maquinaria, la máquina más importante en una explotación suele ser el tractor, y por lo general la más costosa. El tractor o tractores, porque en la mayoría de los casos, para que se produzca un cierto desahogo en las labores, suele ser necesario más de uno, destinando el de menor caballaje y prestaciones a labores más auxiliares. La potencia y prestaciones del tractor tienen que tener relación con el tamaño de la explotación y la expectativa de crecimiento en el medio plazo de tiempo. Como en todo tipo de maquinaria, hay precios distintos, y se supone que también prestaciones distintas, según la marca y modelo, lo cual habrá que saber valorar. Hay prestaciones como el sistema de guiado por GPS que resultan caras, pero que pueden ser de interés si ello supone un ahorro de tiempo o un mejor laboreo, lo que justificaría la inversión más allá de las modas. La compra del “tractor tipo” para el modelo de agricultura de Castilla y León, supone un desembolso entre 80.000 y 140.00 euros.

No es fácil aconsejar sobre la conveniencia o no de comprar tierras, tanto cuando se empieza como a lo largo de la vida profesional del agricultor. En esta decisión influye el precio (casi siempre elevado), la ubicación de las fincas (se suele tomar más interés cuando las fincas están al lado de otra que ya es propia), las características especiales que puedan tener (por lo general el tamaño es un factor que por sí mismo aumenta el valor), el hecho de ser fincas que se ponen a la venta y que ya se trabajaban en arrendamiento (si no se compran se disminuye el tamaño de la explotación), e influye también la oferta o no de fincas en arrendamiento. Todo esto hace que, a veces, contra crite-

rios económicos, haya una oferta compradora que contribuye a disparar los precios. También se ha de tener en cuenta que el mercado de la tierra se mueve poco, que hay un valor afectivo sobre ella que incita a no vender, incluso en generaciones que las han heredado y que ya no han vivido de cerca la agricultura y que puede haber compradores con afán especulativo o de inversión (personas ajenas al sector, agricultores jubilados...). La inversión en tierras, para un agricultor o ganadero, siempre será buen negocio si, a parte de cultivarlas ahorrándose lo que de otra forma tendría que pagar de renta, en el momento de la jubilación estas mantienen el valor o se han revalorizado (hasta ahora esto último ha sido lo más común).

En años pasados una inversión con la que había que contar eran los derechos de producción (plantación de viñedo, cupo de cultivo de remolacha, cupo lechero, derechos de vacas nodriza) o los derechos de pago único de la PAC. Hoy, con la excepción del viñedo, no hay que adquirir derechos para poder producir (han desaparecido las cuotas en leche, remolacha...), pero suele ser conveniente adquirir derechos para cobrar ayudas de la PAC cuando se tiene superficie disponible sin derechos y no hay opción de adquirirlos de la Reserva Nacional. La compra de estos derechos, ahora denominados de “pago básico”, hay que valorarla teniendo en cuenta el valor de mercado de los mismos en un momento determinado, la expectativa de poder activarlos y cobrar la ayudas en años sucesivos, y la repercusión fiscal de la operación de compra venta. En todo caso, para el joven que se incorpora a la actividad agraria, la primera opción ha de ser solicitar derechos gratuitos a la Reserva Nacional.



La financiación externa. Papel de la banca privada

“La financiación externa es práctica habitual en toda explotación agroganadera y es más necesaria y difícil en los años de inicio y consolidación del negocio. Es importante saber negociar con los bancos y tener claros los compromisos que se asumen para cumplirlos antes de que se desencadenen las penalizaciones previstas”

El agricultor, como empresario, tiene que recurrir en no pocas ocasiones al endeudamiento para acometer sus proyectos. La financiación externa es, junto a las posibles subvenciones y los ahorros, lo que conforma los recursos económicos para invertir en los activos que necesita una empresa agroganadera. Cuando el joven que se inicia en la actividad decide buscar financiación en las entidades bancarias, ha de tener en cuenta, al menos, lo siguiente:

- La entidad quiere ver un proyecto viable desde el punto de vista técnico y económico. Tendrá que pasar por la mano de sus analistas, a los que tendremos que convencer de que tenemos planteamientos realistas. Si se ha presentado un proyecto a la Junta de Castilla y León para cobrar las ayudas a planes de mejora o incorporación de jóvenes, dicho proyecto ya de por sí exige una viabilidad técnica, lo que no quiere decir que sea suficiente a los ojos del banco.
- La entidad bancaria valorará la disposición del joven, su implicación con el proyecto desde el punto de vista de la gestión y el trabajo. Si el joven tiene las ideas claras, muestra seriedad, da confianza y demuestra que es un “currante”, tendrá una parte ganada.

- La entidad financiera nunca va a financiar la totalidad de la inversión. El banco quiere ver que quién pide el préstamo empieza por arriesgar su dinero (el de sus ahorros o el de la familia más próxima).
- Tener aprobada una ayuda de incorporación de jóvenes o planes de mejora de la explotación es un valor en sí mismo para convencer a la entidad financiera. El banco sabe que la ayuda, hasta que no se cobra, no es una garantía cierta, pues las cosas se pueden torcer por el camino, por eso no es de extrañar que la entidad no le dé tanto valor como le pueda dar el propio interesado.
- Por lo general, es más fácil contar el proyecto, que nos lo entiendan y que nos lo acepten, cuando se trata de la entidad financiera con la que venimos trabajando habitualmente, donde nos conocen. Es más fácil también con entidades que tienen una determinada vocación rural y con sucursales implantadas en las comarcas agrícolas.
- El banco valorará que el peticionario del préstamo sea realista, que no se comprometa con amortizaciones temporales imposibles y valorará que el proyecto se desarrolle por fases, empezando a generar recursos lo antes posible. Por ejemplo, si el proyecto consiste en montar una explotación de ovino de leche de ochocientas ovejas, el banco será más receptivo si se plantea en dos fases y en la primera se empieza produciendo con cuatrocientas, acomodándose más a las posibilidades. El banco valorará de forma muy positiva que se disponga de contratos a medio o largo plazo con los clientes que nos van a comprar la mercancía que vamos a

producir. Es decir, si se plantea una operación para la compra de una máquina de recolectar patatas, al banco le da seguridad un contrato a medio plazo con una industria, frente a la incertidumbre de vender en el libre mercado, donde no son raros los años que se vende a pérdidas.

- La entidad tendrá en cuenta la trayectoria del cliente, tanto con la propia entidad como con otras de la competencia, valorará el conjunto de las operaciones de riesgo, y si hay varias planteará, con toda probabilidad, una reestructuración de dicha deuda.
- Los bancos son partidarios de que cada operación de financiación se destine al fin para el que fue concedida. No se puede destinar dinero de compra de bienes a operaciones de tesorería en el corto plazo, como puedan ser los gastos de la campaña agrícola, y viceversa. Por eso, pueden interesar dos o tres operaciones distintas: préstamo a largo plazo para la compra de tierras o construcciones, préstamo de campaña para afrontar los gastos hasta la cosecha, e incluso préstamos para soportar los gastos del IVA hasta la devolución anual por la Agencia Tributaria si es el caso.
- El banco se reserva el derecho a pedir cuantas garantías estime oportunas. La inversión que hacemos, como tal, no es una garantía para el banco, pues si nos van mal las cosas, lo invertido puede estar ya muy deteriorado, y podemos venderlo o nos lo pueden embargar antes de que la entidad pueda ejercer una ejecución judicial contra nosotros. Por lo tanto, la garantía real es la formalización de hipoteca a favor de la entidad (normalmente para construcciones y tie-

rras), la garantía que puedan aportar los avalistas (por lo general familiares), o la cesión a favor de la entidad de las subvenciones que puedan correspondernos (en este caso, cumpliéndose los requisitos para percibir la ayuda, la entidad pública la ingresa directamente en la entidad financiera y no en la cuenta del beneficiario).

- La entidad que nos conceda un préstamo importante, por lo general ira buscando nuestra fidelización, es decir, que trabajemos todo o casi todo con ella, obteniendo así otros beneficios, a la vez que tienen un mejor conocimiento del cliente y más garantías de cobro de las deudas. También es cierto que ante operaciones importantes por tamaño –más frecuentes en otros ámbitos empresariales que no son la agricultura y ganadería–, a la banca le puede interesar trocear la operación para reducir el riesgo, es decir, que se haga con más de una entidad. Otra cosa distinta, aunque con similar objetivo, que no encaja en nuestros casos más comunes, sería la concesión de un préstamo sindicado, más pensado, por ejemplo, para una operación importante de una gran cooperativa.
- El banco nos puede solicitar cuanta documentación considere relevante y ha de destinarla únicamente para este fin, siéndole exigible la confidencialidad de los datos que pasen a obrar en su poder. Así, nos puede pedir la contabilidad, si es que la tenemos, o en su defecto facturas de compra-venta, información fiscal como el IRPF y balances de IVA si es el caso, información del Registro Mercantil si se trata de una sociedad mercantil, facturas de compraventa del bien para el que se solicita el préstamo; y esto tanto del que va a ser titular del préstamo, como en su caso de los avalistas.

PRÉSTAMOS MÁS HABITUALES EN EL SECTOR AGRARIO

Préstamos para inversiones: por ejemplo para la compra de maquinaria, ganado, o amueblamiento de fincas de regadío. Los plazos son, por lo general, inferiores a 10 años. Suelen estar referenciados al Euribor más un diferencial. En los últimos tiempos son habituales operaciones a interés fijo. Estas operaciones se hacen con la garantía personal del solicitante.

Préstamo hipotecario: es una modalidad del anterior. Al hipotecarse el bien (normalmente construcciones o terrenos) los plazos pueden ser más largos (el límite máximo no suele sobrepasar los 15 años). El bien hipotecado es una garantía para el banco que se suma, en la práctica, a la garantía personal en todo caso.

Cuenta de crédito de campaña: son préstamos para afrontar los gastos de la campaña agrícola, que se entiende que se amortiza con el valor de la cosecha. En algunos casos estas cuentas de crédito se hacen para más de un año mediante un sistema de renovación casi automática.

Anticipo de ayudas y subvenciones: se trata de un producto por el que el banco adelanta el importe de la ayuda concedida, que puede ser una ayuda a la inversión o, lo que es más habitual, las ayudas de la PAC. En este último caso, dado que las ayudas se tramitan en los meses de marzo o abril, y por lo general se cobran a finales de año, el préstamo o adelanto es por un periodo de 8 ó 12 meses. Conviene destacar que se debe de ser prudente y pactar al menos un año, pues a veces por cuestiones administrativas menores las ayudas se retrasan, y si esto no está previsto, la cuenta entraría en descubierto.

Financiación de la prima de Agroseguro: se trata de un préstamo para financiar, hasta el cobro de la cosecha, el coste de la póliza del seguro agrario o ganadero. Otra modalidad para atender esta necesidad es el pago aplazado, de la entidad Agroseguro, con el aval de SAECA.

Leasing agrario: se trata del arrendamiento financiero para la adquisición de activos fijos, por el que el banco cede el uso del activo que adquiere el cliente concediendo una opción de compra al final del plazo de alquiler. Estas operaciones se hacen por lo general para maquinaria y terrenos, pero también, y como ejemplo, alguna entidad lo ha extendido a las vacas lecheras. Tiene ventajas fiscales, sobre todo que se amortiza más rápidamente que lo que sería una amortización lineal al uso.

Renting agrario: se trata de un alquiler a medio y largo plazo de los bienes que la empresa necesita y utiliza en el desarrollo de su actividad económica. Suele incluir también los servicios y prestaciones precisas para su buen funcionamiento (seguro, mantenimiento, reparaciones...). En esta operación el agricultor no es propietario, es usuario del bien. Tiene ciertas ventajas fiscales, todas las cuotas se consideran un gasto.

Préstamos ICO: en un momento determinado a las entidades financieras les puede interesar ofrecer préstamos que le comercializan al Instituto de Crédito Oficial dirigidos a empresarios y autónomos. El interés para el agricultor radica, si es el caso, en el tipo de interés y otras condiciones que vengan establecidas.

Tarjetas de crédito: aunque no suelen emplearse para la financiación agraria, ya que son a corto plazo, el banco puede

dispensar tarjetas de crédito contra una cuenta corriente o libreta de ahorro, con un volumen de crédito determinado, para amortizar a final de mes o cuando se establezca.

ENTIDADES FINANCIERAS

Tras la crisis económica y financiera, en nuestro país se ha reducido de forma muy notable el número de entidades, en particular en la órbita de lo que antes eran las cajas de ahorro. Centrándonos en las que tienen una mayor implantación en Castilla y León, podemos destacar: España Duero, Bankia, Caixabank, BBVA, Santander, Sabadell, Abanca (implantada en la provincia de León), Popular, y las distintas Cajas Rurales (Caja Rural de Zamora, Caja Rural de Soria, Caja Rural de Salamanca, Cajamar, Cajaviva). No es fácil aconsejar sobre qué entidad en un determinado momento puede ofrecer mejores condiciones a quien necesita un préstamo. Ciñéndonos al momento actual, por lo general, las cajas rurales gozan de una buena salud económica, cumpliendo con todos los ratios que marcan los órganos reguladores, por lo que están en condiciones de poder competir con el resto del sector, y por lo general son grandes conocedoras del negocio. Las cajas rurales son propiedad de sus socios, una masa social que habitualmente la conforman los clientes. Por sus estatutos, al ser una cooperativa de crédito, para poder dar un préstamo el beneficiario antes tiene que hacerse socio, una condición que no suele ser un obstáculo, ya que la aportación para adquirir tal condición es razonable (unos 300 ó 400 euros de una sola vez y para toda la vida), y esta aportación en un momento determinado se puede recuperar.

En ocasiones, las entidades financieras no quieren asumir determinados riesgos, pero estarían dispuestas a dar la operación si viene garantizada por un tercero, como pueda ser una sociedad de garantías recíprocas. En Castilla y León el mayor peso de este tipo de sociedades lo tiene Iberaval, además de ser de referencia por cercanía y por el conocimiento del sector primario y agroalimentario de Castilla y León. Se puede acceder a Iberaval a través de la entidad bancaria de la que somos clientes, o directamente a las oficinas de la compañía. A la sociedad de garantías recíprocas, en este caso Iberaval, le presentamos nuestro proyecto y, una vez que aportemos las garantías requeridas, ellos nos lo avalan ante nuestra entidad financiera, que es la que nos va a prestar el dinero en las condiciones pactadas. Obviamente este aval tiene un coste, que en principio va a nuestro cargo, aunque es cierto que en parte nos podemos resarcir, ya que con frecuencia la entidad financiera, al no correr riesgo con nosotros, nos debería de ofrecer mejores condiciones.

Dentro del sector agrario, existe una entidad de garantías recíprocas específica que además es pública: la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA). La Sociedad tiene por objeto la prestación de avales y fianzas ante cualquiera persona, física o jurídica, pública o privada, en relación con todo tipo de operaciones destinadas a la financiación de actividades de creación, conservación o mejora de la riqueza forestal, agrícola, ganadera o pesquera y, en general, de todas aquellas actividades que, directa o indirectamente, redunden en la mejora del medio rural, preferentemente para aquellas que sean demandadas por pequeños y medianos empresarios y entidades asociativas agrarias, incluyendo el aval para el fraccionamiento de las primas de los seguros agrarios y ganaderos

Otra figura que nos interesa destacar es la de las financieras de las casas de maquinaria, o con las que estas tienen un concierto. Así, cuando al comprar un tractor, un vehículo o determinada maquinaria el concesionario nos ofrece financiación, lo que nos está ofreciendo es un préstamo a través de determinada financiera. Esta operación, a nuestros efectos, en poco difiere de la financiación a través de la banca clásica, y lo único que tenemos que recomendar es que las condiciones las tengamos claras antes de firmar la póliza, que puede ser ante fedatario público o en documento privado.

Tenemos que mencionar el papel de “entidades parafinancieras”, definiendo como tales a quienes nos dan financiación sin ser ese su cometido societario. Por lo habitual que es nos referimos sobre todo a los proveedores de bienes y servicios al sector, o a quienes nos compran la mercancía. Así, es habitual comprar semillas, fitosanitarios y abonos que se pagan al entregar la cosecha, por lo general en el mismo almacén. Es habitual negociar retrasos en el pago de piensos y forrajes por el ganadero con el proveedor. Algunas empresas que nos compran los productos anticipan parte del valor de compra antes de recibir la mercancía (suele tratarse de empresas que nos compran con contratos de precampaña: integradoras de ganadería intensiva, Azucarera...). De una forma u otra esta financiación tiene un coste, a veces pactado con claridad, y otras veces trayendo dicha financiación del precio al que se debería de pagar si no se estuviese financiando. Es muy importante que esta práctica, que en ocasiones puede ser más cómoda que entenderse con la banca comercial (menos pegas para hacer la operación, sin gastos de formalización, flexibilidad en los plazos...) no menoscabe la capacidad negociadora del productor ante el comprador o proveedor.

Por último, dedicamos solamente unas líneas a la llamada “financiación extrabancaria”, que ha adquirido un cierto auge y notoriedad a raíz de la crisis financiera y la contracción del crédito por la banca comercial. Estas empresas suelen canalizar dinero de inversores estructurando soluciones adaptadas a las necesidades de capital de particulares y empresas. Generalmente asumen operaciones de alto riesgo o que la banca comercial no termina de ver con la claridad suficiente, por lo que los tipos de interés y otros gastos inherentes a la operación suelen ser muy elevados. En nuestra opinión, es la última opción en la que debe de pensar un agricultor o ganadero que necesita financiación.

ALGUNOS CONCEPTOS A TENER EN CUENTA:

Tipo de interés: es el precio a pagar por el uso de una cantidad de dinero durante un cierto periodo de tiempo. Puede ser interés fijo o variable (en este último caso referenciado a un índice, como puede ser el Euribor). Los intereses se pagan junto con la amortización de las cantidades del préstamo, salvo que se pacte una carencia. El tipo de interés nunca responde a una cantidad determinada por normativa, lo marca el mercado, la ley de la oferta y la demanda. Una modalidad son los llamados “intereses de demora”, que son los que se aplican cuando no se atiende una amortización determinada, y que por lo general son siempre altos o incluso abusivos, además de llevar aparejados otros gastos en concepto de reclamación de la deuda.

Plazos de amortización: suelen ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Una modalidad u otra suele tener que

ver con la periodificación de los ingresos. Así, cuando un asalariado amortiza una hipoteca, normalmente los periodos de amortización son mensuales, coincidiendo con el cobro de la nómina. Esto en la actividad agraria no tiene mucho sentido, salvo que sean ingresos mensuales como por ejemplo la venta de leche, y son habituales amortizaciones trimestrales, semestrales o anuales, acompasadas con el momento en el que están previstos los ingresos por venta de productos o cobro de las ayudas de la PAC.

Comisiones bancarias: es la cantidad que el banco cobra a cambio de un servicio que presta, que en el caso que nos ocupa suele justificarse en el trabajo de estudiar el préstamo, la operación que nos han aprobado. Esta cantidad se suele cobrar de una sola vez al inicio de la vida del préstamo.

Carencia en los préstamos: se trata de eximir a alguna de las partes firmantes en un contrato de cumplir parte de las exigencias generales del mismo. Lo más habitual es pactar que durante un determinado periodo de tiempo el beneficiario pague únicamente intereses sin amortizar capital. Otra variante es la carencia completa, es decir, se exime de pagar ambos conceptos. La carencia en el préstamo es a veces una buena herramienta para el usuario, ya que le solventa problemas de liquidez puntuales, teniendo en cuenta que lo que no se pague antes se tendrá que pagar después.

Euribor: es el tipo de interés aplicado a las operaciones entre bancos europeos, es decir, el tipo porcentual que paga un banco cuando toma dinero prestado de otro. De cara al cliente es importante porque la mayoría de las operaciones están referen-

cias a este índice. Hay un valor diario del Euribor, aunque en los préstamos se tiene en cuenta el valor mensual, trimestral o anual, según los casos.

Interés fijo: el que se pacta al efectuar la operación y es el mismo a lo largo de toda la vida del préstamo. Evita sobresaltos, permite hacer previsiones sin depender de los mercados financieros.

Interés variable: suele consistir en un porcentaje que se suma a una referencia, como por ejemplo el Euribor. Si los mercados suben, nuestro préstamo empeorará al tener que pagar más intereses, mientras que si por el contrario bajan, nos veremos beneficiados al reducirse la cuota que pagamos.

Gastos notariales: es la minuta que cobra el fedatario público por elevar a públicas las condiciones que hemos pactado con el banco. El notario tiene la obligación de explicarnos las condiciones pactadas y resolver las dudas que nos surjan. Se puede elegir notario, no tiene que ser necesariamente el de la plaza, y la elección corresponde al cliente que es el que paga la minuta.

Gastos registrales: cuando se formaliza una hipoteca, se ha de inscribir en el Registro de la Propiedad, lo que conlleva un coste.

Impuestos: Impuesto de Actos Jurídicos Documentados al formalizar una hipoteca, calculado sobre el valor de la garantía hipotecaria. Con carácter general, este tipo impositivo en Castilla y León es del 1,5%.

Gastos de gestoría: salvo acuerdo en contra, las entidades financieras suelen encargar a las gestorías todo el paquete de trámites de formalización de operaciones tipo hipoteca, repercutiendo los honorarios en el cliente.

Tasación pericial: cuando se vaya a formalizar un préstamo hipotecario, la entidad querrá una valoración actualizada por profesional independiente cualificado. Sin querer interferir en la independencia del tasador, dado que esto de la agricultura es muy específico, pactaremos con el banco que nos tase un experto en materia agroganadera, que sepa valorar en su justo término una tierra agrícola o una nave ganadera. Los honorarios del tasador serán por nuestra cuenta, por lo que, para no llevarnos sorpresas, debemos de conocerlos antes de que efectúe el trabajo. Se nos cobrarán incluso si finalmente se nos deniega el préstamo.

Productos parafinancieros: las entidades suelen condicionar las operaciones de crédito, sobre todo las que “van forzadas” y por ello tienen poca competencia, a la suscripción por parte del cliente de otros productos parafinancieros que le reportan un beneficio al banco (seguros sobre el bien, seguros de vida, planes de pensiones...).

La formación sectorial y empresarial



“La agricultura actual requiere de conocimientos para ser un buen gestor del negocio, de conocimientos en el campo de la agronomía y la zootecnia, y de una buena base para el manejo de las nuevas tecnologías. El joven agricultor ha de llegar al sector formado y tendrá que reciclarse permanentemente. Los jóvenes con menores capacidades y menos formación tienen más probabilidades de fracasar en este negocio tan complejo donde es difícil controlar muchos parámetros”

Ya hemos hablado en otro capítulo de la importancia de llegar al sector con una buena base en conocimientos y cultura. Sea cual sea el nivel de estudios y conocimientos adquiridos, la incorporación al sector requiere acreditar la formación específica establecida por los organismos públicos, en este caso por la Junta de Castilla y León, que abre la puerta para ser considerado un agricultor profesional y tener derecho a ayudas y otras ventajas. Estos Cursos de Incorporación a la Empresa Agraria los imparten las organizaciones profesionales agrarias homologadas para este cometido por parte de la consejería de Agricultura, y responden a un temario oficial publicado en el BocyL (ver Orden AYG/298/2017, de 10 de abril, por la que se regulan los cursos de incorporación a la empresa agraria, publicada en el BOCYL del 28 de abril de 2017). En resumen, esta acción formativa, de 200 horas lectivas, se centra en los conocimientos sobre gestión de la empresa agraria, agronomía y zootecnia, política agraria, asociacionismo agrario, nuevas tecnologías y prevención de riesgos laborales. Las organizaciones profesionales agrarias, en el caso que nos ocupa ASAJA, disponen de una larga trayectoria y de los mejores profesionales para impartir esta formación, consiguiendo altísimos porcentajes de aprobados y por lo tanto de alumnos a los que se entrega el diploma acreditativo. Es importante que esta etapa formativa pase de ser un trámite, más o me-

nos fastidioso, a considerarse como una etapa importante en la incorporación al campo, donde se pueden adquirir muchos conocimientos que pueden marcar el éxito del futuro que se va a emprender por parte de los jóvenes. Esta formación puede ser presencial u online, aunque nosotros nos decantamos por la primera, salvo para casos excepcionales de jóvenes que no dispongan de tiempo, vivan muy alejados del centro en el que se imparten los cursos presenciales, tengan buena base en las herramientas informáticas y acrediten una autodisciplina de estudio previa.

Si bien los conocimientos agronómicos y zootécnicos se van a adquirir con el tiempo, fruto de la experiencia y de la transmisión del conocimiento de la generación anterior, no ocurre lo mismo con la formación empresarial, en parte porque es una de las carencias que seguramente tendrá la explotación gestionada por los padres. Por eso, no nos cansaremos en insistir en que el joven que se incorpora lo hace en una empresa agraria, que se convertirá en empresario y que tiene que gestionar como tal, optimizando todos los recursos, en particular el capital y el trabajo. Como diligente gestor de la explotación que deberá ser, el joven agricultor será cuidadoso con la custodia de toda la documentación de licencias y permisos, facturas de ingresos, de gastos y de inversiones y, si es el caso, otros documentos específicos inherentes a la actividad. Aunque la gestión contable se la encargue a una empresa de servicios, es muy importante tener nociones básicas que permitan interpretar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias para conocer, en cada momento, la realidad económica de la explotación, así como saber gestionar las necesidades de tesorería.

Hay formación que resulta imprescindible para llevar a cabo determinadas prácticas agronómicas porque así lo determina la normativa vigente. Es el caso de la formación para el “manipulado de productos fitosanitarios” o la formación en materia de “bienestar animal”. Al margen de que esta normativa pueda cambiar en un futuro, en uno u otro sentido, es evidente que en el ámbito sectorial, a lo largo de la vida laboral del agricultor, y en particular en los primeros años tras la incorporación, surgirán oportunidades de formación que deberá de aprovechar adquiriendo los mayores conocimientos y habilidades posibles.

En el sector agroganadero, una fuente muy importante de información y conocimiento llega de la mano de los comerciales que venden los inputs (semillas, abonos, piensos, fitosanitarios, medicamentos veterinarios, material genético...), por lo que es muy recomendable escucharles, leer las publicaciones que nos entregan sobre productos novedosos, y asistir a jornadas demostrativas, sabiendo, eso sí, que su objetivo final es que le compremos un determinado producto. Escuchando a varios, y sobre todo cuando unos venden productos competencia de los que venden otros, se adquiere un verdadero conocimiento que nos permite elegir con el mejor criterio. Nuestra experiencia es que son los agricultores mayores, y no los jóvenes, los que más participan en estos actos, los que más directamente se relacionan con las casas comerciales, cuando desde nuestro punto de vista debería de ocurrir lo contrario. Por lo tanto, recomendamos la participación del joven agricultor en las relaciones comerciales con los proveedores, sobre todo en la etapa de las discusiones técnicas del producto, y recomendamos la asistencia a charlas, seminarios, conferencias y demostraciones prácticas que se convocan.

Un capítulo aparte nos merece la información y formación que se trasmite a través de un instituto tecnológico como es AIMCRA, propiedad al cincuenta por ciento del propio sector agrario y de la industria azucarera, pues se trata de una fuente rigurosa, de larga y exitosa trayectoria, y a la que no mueve un fin comercial. También son una fuente de información y conocimiento los técnicos de campo de empresas que nos compran los productos: los técnicos de industrias azucareras, los técnicos de empresas hortícolas con las que se mantiene un contrato estable, los técnicos de campo de las fábricas de leche o los técnicos de las empresas ganaderas integradoras son algunos de los ejemplos que podemos destacar.

Una buena fuente de formación y conocimiento son las ferias agroganaderas, en sus diferentes ámbitos territoriales. En las ferias se suelen presentar las principales novedades tecnológicas, hay profesionales altamente cualificados para difundir el conocimiento, se puede ver el bien por el que uno se interesa porque suele estar expuesto, y cabe también la posibilidad de intercambiar opiniones y experiencias con otros colegas agricultores. En Castilla y León hay importantes ferias de ámbito comarcal dignas de ser visitadas, aunque conviene citar la Feria Agroganadera de Salamanca, que cada año se celebra a principios de septiembre y que es sobre todo un referente ganadero, y la feria Agraria que se celebra cada segundo año en el Recinto Ferial de Valladolid. Es obligada la visita a la Feria Agraria de Zaragoza (FIMA), que se lleva a cabo cada dos años, y es muy recomendable visitar también alguna feria en el extranjero, destacando, por su importancia y por ser algo asequible por la proximidad, el Salón Internacional de la Maquinaria Agrícola (SIMA) y el Salón Internacional de la Agricultura, que se celebran en París (Francia).

Otra fuente inagotable de conocimiento llega hoy a los agricultores, en particular a los más jóvenes, a través de Internet y de las nuevas tecnologías en general. Hay multitud de páginas web de instituciones, de institutos de investigación y universidades, de asociaciones y cooperativas, de empresas de maquinaria, y en general de cualquier producto vinculado con el campo, que ofrecen mucha y variada información de carácter técnico, al alcance de la mano y gratuita. Corresponde al joven agricultor tener criterio para seleccionar aquella información que realmente sea de interés. Y tanto para los muy avezados en las nuevas tecnologías como para quienes todavía rehúyen de ellas, siempre estará la opción de las revistas técnicas en agronomía, zootecnia y política agraria. En este sentido, parece razonable tener el hábito de leer cada mes, en formato papel o digital, al menos dos o tres revistas especializadas, junto con la publicación de la organización profesional agraria a la que se pertenezca (en nuestro caso Campo Regional). Para información más breve, puntual e inmediata, la herramienta apropiada son los contenidos a los que se tiene acceso a través de los teléfonos smartphone con conexión a la red.

Los jóvenes que se incorporen al campo y no tengan unos conocimientos básicos de informática e Internet, deberían de plantearse adquirir lo antes posible formación suficiente en esta materia. Lo necesitarán para estar informados, para operar con su entidad financiera, para gestionar la contabilidad de la explotación, para gestionar el libro de explotación y otros requisitos legales ante la administración, para gestionar ayudas, para comprar y vender productos, para el movimiento de animales a través de las guías de traslado, y para sacar el máximo rendimiento a una maquinaria que llega cargada de tecnología. No

basta con tener unos conocimientos básicos a nivel de usuario, que esto es como no decir nada, sino que es necesario tener unos conocimientos suficientes para una óptima gestión de la explotación agroganadera.

No compartimos, como no comparte ya casi nadie en este sector, aquel viejo dicho de que “el que no vale para estudiar o no vale para otra cosa, que se quede de agricultor”. Si alguna vez fue así, hoy no lo es, ni nada que se le parezca. El agricultor y ganadero ha de saber gestionar con éxito su empresa agraria, tendrá que afrontar una fortísima inversión difícil de amortizar, hará frente cada día a imprevistos meteorológicos, legislativos y de mercado, y ha de estar preparado para trabajar con maquinaria y procesos que incorporan tecnología punta, y por todo ello, hoy para triunfar en el campo, o quizás para sobrevivir en el campo, se necesita que al campo lleguen los mejores: jóvenes preparados, responsables y trabajadores.

En los diferentes foros a los que se puede acceder a través de la red, y en los grupos de whatsapp, se pueden resolver muchas dudas al poder contar con la opinión y la experiencia de otros profesionales, con la ventaja de la universalidad y la inmediatez que no existía cuando esto se resolvía únicamente en conversaciones entre profesionales próximos. No es necesario promover aquí esta forma de comunicación, ya suficientemente extendida también entre los agricultores jóvenes, pero sí recordar que se puede utilizar con éxito para cuestiones serias, como es la gestión de la explotación agroganadera en sus diferentes vertientes.

Por último, tenemos que hacer mención a los muchos accidentes que se producen en el campo, y por lo general de una ele-

vada gravedad, costando muchas veces la vida de las personas. Ello debido al trabajo en el campo en condiciones no siempre idóneas, el uso de maquinaria y herramientas, el manejo del ganado, la posibilidad de adquirir enfermedades profesionales por transmisión desde la ganadería y el manejo de sustancias peligrosas como son combustibles tipo gasóleo o toda la gama de pesticidas y productos biológicos. El joven agricultor no lo sufre de forma distinta a como lo sufren los más veteranos, salvo si exceptuamos que puede tener más agilidad y reflejos para esquivar ciertos riesgos, mientras que por el contrario juega en su contra la falta de experiencia y por lo general una mayor dosis de imprudencia o temeridad. Considerando esto como un grave problema, la primera medida para prevenir y minimizar los riesgos ha de llegar de la mano de la formación en materia de prevención de riesgos laborales, con el objetivo de evitar los accidentes tanto del autónomo de la agricultura, como del personal asalariado, si es el caso. Recomendados, pues, una formación en materia de prevención de riesgos laborales en la agricultura y la ganadería para todos los jóvenes que se incorporen al campo y un permanente reciclaje posterior.

Una parte del éxito de un agricultor o un granjero es hacer un buen mantenimiento de la maquinaria y de las instalaciones ganaderas. Con un buen mantenimiento se alarga la vida útil de las máquinas e instalaciones haciendo menos costosa su amortización, se obtienen mejores rendimientos en las labores, se ahorra tiempo de trabajo, hay ahorros energéticos, y hasta se pueden prevenir riesgos laborales. Este mantenimiento, si no lo hace el propio interesado y lo manda hacer a un taller o a un profesional que se dedique a ello, en primer lugar saldrá más caro, habrá trabajos que no querrá hacer nadie, muchas veces

no se harán en el momento en el que se necesita perdiendo tiempo de trabajo, o no se harán a nuestro gusto. Esta labor de mantenimiento requiere de unos conocimientos que vendrá bien adquirir en cursos no reglados, formándose por cuenta de uno mismo a base de fijarse en lo que hace otro, de leer manuales o visualizar vídeos (existe una amplísima oferta en YouTube). En todo caso se requiere adquirir una destreza que muchas veces se consigue únicamente a base de practicar y ganar experiencia. Es muy difícil gestionar bien una explotación agrícola y ganadera si el dueño no es un “manitas” en las labores de reparación y mantenimiento de máquinas e instalaciones.



Organización del tiempo para el trabajo y la gestión

“El joven agricultor ha de ser un buen trabajador de su propia explotación, hacer los trabajos en su momento adecuado, ser habilidoso en el manejo de maquinaria y herramientas y ha de dar a la labor de gestión una importancia capital. La labor de gestión no se puede abandonar, no se puede dejar de la mano ni cuando ciertas gestiones se contraten con empresas externas”

Aunque existen otros modelos de gestión, en el caso de las explotaciones de Castilla y León el modelo típico es aquel en el que el titular de la explotación trabaja y gestiona al mismo tiempo, dedicando a cada faceta el tiempo y los conocimientos que resultan necesarios. Como autónomo de la agricultura, el joven que se incorpora al campo no tiene que responder ante nada ni ante nadie del tiempo que le dedica, de las horas diarias que ocupa en la actividad. Pero en la concepción del negocio se debe de tomar como referencia la jornada laboral que es habitual en nuestro país, que se computa en 40 horas semanales. Por lo tanto, la explotación en la que se incorpora el joven, debería de poder gestionarse en una jornada laboral de 40 horas semanales, repartidas en los distintos días de la semana según temporada y tipo de explotación agrícola o ganadera. Esto está en función del tamaño de la explotación, de la mecanización de la misma, de la organización del trabajo y de la existencia o no de mano de obra asalariada. Entendemos como razonable que el trabajo de gestión sea a mayores de la jornada laboral anterior, entendiendo como gestión el tiempo dedicado al aprovisionamiento de productos, la venta de las mercancías, las relaciones con la entidad financiera, el “papeleo” inherente a la actividad, las relaciones con las administraciones públicas, etcétera. Y cuando hablamos de este tema poniendo una cifra razonable a la jornada laboral, lo hacemos pensando en que el jo-

ven que se incorpora a la agricultura tiene que hacer compatible su profesión con la vida personal y familiar, y que no puede ser ajeno a las circunstancias socioculturales del entorno en el que vive. La organización del trabajo tiene que permitir, con carácter general y salvo épocas de más apuro, algún día de descanso a la semana, y tiene que permitir la posibilidad de algunos días de descanso vacacional a lo largo del año.

Si la primera renta que va a obtener un agricultor es la que resulta del fruto de su trabajo como empleado de su propia explotación, lo primero que tiene que demostrar el joven, a sí mismo, es disposición para trabajar, capacidad de sacrificarse, cumplir con una buena planificación de las distintas tareas, ser habilidoso en el manejo de maquinaria y ganados, habilidoso en el uso de herramientas manuales y capacidad para ocuparse de la mayor parte de las tareas de mantenimiento de equipos e instalaciones. Sobre esto último, por ejemplo, resulta casi impensable que un joven se pueda dedicar a la agricultura o ganadería y que no tenga conocimientos y medios para hacer labores de soldadura necesarias en el mantenimiento de instalaciones y maquinaria.

El trabajo de gestión es el que consiste en organizar las tareas de los asalariados o de otros autónomos de la explotación si es el caso, las relaciones con los proveedores (casas de semillas, abonos, maquinaria, fitosanitarios, zoonosanitarios, piensos...), las relaciones con los clientes que compran los productos (almacenes de cereal, fábricas de leche, mataderos o entradores de ganado, fábrica azucarera, almacenes de forraje,.....). Hay que dedicar mucho tiempo y conocimientos a las relaciones con las distintas administraciones públicas (Agricultura, Medio

Ambiente, Hacienda, Catastro, Ayuntamiento...) y con las propias asociaciones del sector (organización agraria, comunidad de regantes, junta agropecuaria, cooperativa...). De una forma u otra, y aunque no sea una obligación formal según en qué casos, se debe de llevar una contabilidad de ingresos, gastos e inversiones, y aunque esto se puede delegar en una empresa de servicios (que puede ser una asesoría o el servicio que presta una organización agraria, en este caso ASAJA), hay un trabajo consistente en recopilar, clasificar y custodiar la documentación que necesariamente ha de hacer el propio agricultor en su domicilio. Esta labor de gestión requiere la cualidad de ser una persona ordenada y constante para llevar las cosas al día, y requiere también de una dependencia dentro de la vivienda o de la propia explotación donde, a modo de oficina o mesa de trabajo, se disponga de los medios materiales necesarios para manipular la documentación con la que se trabaja, refiriéndonos en este caso a cuestiones tan tradicionales como las carpetas y archivadores correctamente ordenados y clasificados o como a las herramientas informáticas si es el caso. Damos por hecho que el joven agricultor usará herramientas informáticas e Internet, por lo que ha de disponer de un ordenador personal con las conexiones a la red, que tendrá que usar de forma casi diaria (banca electrónica, gestión contable, módulo ganadero con la Junta de Castilla y León, gestión del cobro de ayudas públicas, consulta de correos electrónicos, visitas periódicas a web profesionales, etcétera).

Cuando en una explotación trabaja más de una persona, si es el caso del matrimonio, explotaciones de padres e hijos o explotaciones de hermanos, es habitual el reparto de tareas de trabajo en función de las preferencias y habilidades de cada uno de los

miembros, por lo que no resulta extraño que uno de los miembros se encargue más de las labores de gestión y otro se ocupe prioritariamente de los trabajos de agronomía o zootecnia. En estos casos ha de quedar clara la responsabilidad de cada cual con el fin de que no ocurra eso de que “unos por otros” queden las cosas por hacer, se dejen pasar plazos o se cometan errores de graves consecuencias económicas.

Como ya hemos dicho, parte de la gestión se puede externalizar, y es esta otra decisión que en un momento determinado ha de tomarse. Por ejemplo, si la explotación tiene un asalariado, el propietario puede encargarse, con la formación suficiente, del sistema de prevención de riesgos laborales, aunque quizás después de valorar los pros y los contras le convenga más contratar el servicio con una empresa especializada. En todo caso, nuestro consejo es que no es bueno desentenderse de los temas por el hecho de tener el servicio contratado con una asesoría o similar, al contrario, el agricultor como empresario ha de despachar con esa asesoría para estar informado permanentemente de todas las gestiones que en su nombre hace la asesoría, pues no hay que olvidarse de que al fin y al cabo, la responsabilidad y consecuencias últimas recaen en el propio agricultor.



Encuadramiento en la Seguridad Social

“El autónomo del campo tiene obligatoriamente que darse de alta como tal en la Seguridad Social. Nuestra recomendación es cotizar por bases altas si la situación económica lo permite y, en todo caso, tener la cobertura de Incapacidad Laboral Transitoria y la de Accidentes de Trabajo y Enfermedad Profesional. Los sistemas privados de pensiones se han de ver como un complemento al sistema público y, dentro de la amplia gama de ofertas, se ha de elegir en función del perfil del beneficiario, conociendo el condicionado y teniendo en cuenta las repercusiones fiscales”

Una de las obligaciones que se tienen al iniciar una actividad económica por cuenta propia, como en este caso la agricultura y ganadería, es darse de alta en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social. Respecto a esto, el joven agricultor ha de tomar alguna decisión importante:

- Acogerse al Sistema Especial Agrario, dentro del RETA, si reúne los requisitos para ello.
- Acogerse a bonificaciones si es el caso.
- Determinar las bases de cotización.
- Determinar a qué coberturas, de carácter voluntario, se acoge.

La Ley 18/2007, de 4 de julio, regula la integración de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social, en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos. Esta Ley extingue el régimen especial anterior y coloca a los profesionales del campo a los que pasa al Régimen de Autónomos, en una situación de ventaja económica en cuanto a la cotización, reuniendo ciertos requisitos, respecto a otros autónomos. Para el

encuadramiento en el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios, se han de reunir los siguientes requisitos:

1. Ser titular de explotación agraria y obtener al menos el 50 por ciento de la renta total de la realización de actividades agrarias o complementarias.
2. Que el rendimiento anual neto obtenido de la explotación agraria, por cada titular de la misma, no supere la cuantía equivalente al 75% del importe, en cómputo anual, de la base máxima de cotización establecida en cada momento en el Régimen General de la Seguridad Social.
3. La realización de las labores agrarias será de forma personal y directa, aun cuando se ocupe a trabajadores por cuenta ajena.

La incorporación al sistema especial afecta, además de al titular de la explotación, a su cónyuge y parientes por consanguinidad o afines hasta el tercer grado, que no tengan la consideración de trabajadores por cuenta ajena, siempre que sean mayores de 18 años y realicen la actividad agraria de forma personal y directa en la explotación familiar.

La incorporación al Sistema Especial determina la incorporación de las siguientes reglas en materia de cotización a la Seguridad Social:

- Respecto a las contingencias de cobertura obligatoria, si el trabajador opta por la base de cotización mínima que co-

responda en el RETA, el tipo de cotización aplicable será del 18,75%. Si optase por una base de cotización superior, sobre la cuantía que exceda se aplicará el tipo de cotización vigente en cada momento. Esta medida representa un ahorro para el agricultor de 69 euros al mes (diferencial entre el 18,75% y el 26,50% de la base de cotización).

- Respecto a las contingencias de cobertura voluntaria (como por ejemplo la Incapacidad Laboral Transitoria), la cuota se determinará aplicando, sobre la cuantía completa de la base de cotización, los tipos vigentes en el RETA.

La Ley establece en una disposición la posibilidad, que antes no existía, de que los hijos del titular de la explotación agraria menores de 30 años puedan ser contratados como trabajadores por cuenta ajena, sin cotización a la contingencia de desempleo y, consecuentemente, sin que puedan acceder a la correspondiente cobertura (derecho a percibir el paro). Esta es una opción que recomendamos en los casos de jóvenes que se quedan en la explotación familiar pero que no tienen decidido si va a ser de forma definitiva o va a ser algo temporal (este sistema de alta no les perjudica si el día de mañana deciden quedarse de forma definitiva en el campo y pedir la ayuda de “incorporación de jóvenes”).

Respecto a las bonificaciones que antes mencionábamos, la propia Ley 18/2007 establece, en su disposición adicional primera, una reducción de cuotas a favor de determinados familiares del titular de la explotación. Desde el 1 de enero de 2008, los trabajadores del RETA encuadrados en el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios, que tengan cuarenta

o menos años de edad en el momento de dicha incorporación, y sean cónyuge o descendiente del titular de la explotación agraria, se aplicará, sobre la cotización por contingencias comunes de cobertura obligatoria, una reducción equivalente al 30% de la cuota que resulte de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda el tipo del 18,75%. Esta reducción es por un periodo de 5 años computados desde la fecha de efecto de la obligación de cotizar. Con modificaciones y cambios posteriores de esta y otra normativa, en particular con la publicación de la *Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa del trabajo autónomo y de la Economía Social*, en la actualidad las bonificaciones son las siguientes:

A. TITULARES DE LA EXPLOTACIÓN

1. Los trabajadores por cuenta propia que causen alta inicial o que no hubieran estado de alta en los cinco años inmediatamente anteriores en dicho régimen por Cuenta Propia o Autónomos, la cuota por contingencias comunes, incluida la ILT, se reducirá a la cuantía de 50 euros mensuales, durante los 6 meses inmediatamente siguientes a la fecha de alta, en el caso de que opten por cotizar por la base mínima que le corresponda. Alternativamente a lo antes citado, si el trabajador optase por bases de cotización superiores a la mínima, podrá aplicarse, durante los seis meses siguientes al alta, una reducción sobre la cuota por contingencias comunes, siendo la cuota a reducir el resultado de aplicar a la base mínima de cotización el tipo mínimo de cotización vigente, incluida la incapacidad temporal, equivalente al 80% de la cuota. En ambos casos, con posterioridad al periodo inicial

de los 6 meses, e independientemente de la base de cotización, podrán aplicarse bonificaciones y reducciones sobre la cuota por contingencias comunes.

2. Si los trabajadores por cuenta propia son menores de 30 años, o menores de 35 en el caso de mujeres, y causen alta inicial o no hubieran estado de alta como trabajadores por Cuenta Propia en los cinco años anteriores, podrán aplicarse, además de las reducciones y bonificaciones antes citadas, una bonificación adicional equivalente al 30% sobre la cuota por contingencias comunes, en los 12 meses siguientes a la finalización del periodo de bonificación antes citado. En este supuesto, la duración máxima de las reducciones y bonificaciones será de 30 meses (2,5 años).

Las medidas anteriores se aplican también aun cuando los beneficiarios, una vez iniciada su actividad, empleen a trabajadores por cuenta ajena.

3. Hay una consideración especial en cuanto a las reducciones y bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social para las personas discapacitadas (en grado igual o mayor al 33%), víctimas de la violencia de género, o víctimas del terrorismo, con una duración de hasta 5 años.

B. ALTAS DE FAMILIARES COLABORADORES DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS

1. Con carácter general, el cónyuge y familiares de trabajadores autónomos por consanguinidad o afinidad hasta el

segundo grado inclusive, que se incorporen como Trabajadores por Cuenta Propia, y no hubieran estado dados de alta en el mismo en los últimos 5 años, tendrán derecho a una bonificación durante 24 meses, equivalente al 50% durante los primeros 18 meses y del 25% los 6 siguientes, de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo correspondiente de cotización vigente, del trabajador por cuenta propia que corresponda.

2. En el supuesto de personas incorporadas a la actividad agraria incluidas en el RETA a través del Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios, que tengan 50 ó menos años de edad en el momento de dicha incorporación, y sean cónyuge o descendiente del titular de la explotación, se aplicará, sobre la cotización por contingencias comunes de cobertura obligatoria, una reducción del 30% de la cuota que resulte de aplicar a la base mínima de cotización, el tipo del 18,75%. Esta reducción tendrá una duración de 5 años. Es de aplicación también para la incorporación del cónyuge bajo la fórmula de régimen de titularidad compartida.

En lo que se refiere a la **base de cotización**, hay que tener en cuenta que es la que determina el cálculo de la pensión futura y la que determina el importe de la incapacidad laboral, el de la pensión por incapacidad permanente (total, absoluta y gran invalidez) y las pensiones por fallecimiento en concepto de viudedad y orfandad. Cada año el Gobierno establece por Ley el importe máximo y mínimo de la base de cotización sobre la que se puede elegir, y que se puede modificar a lo largo de la vida laboral comunicándolo con antelación a la Seguridad Social. Es el agricultor, en este caso el joven agricultor, el

que ha de decidir qué base de cotización prefiere, teniendo en cuenta las prestaciones a las que da derecho, y el coste económico que le supone. Tratándose de un joven, es lógico pensar que en los primeros años, cuando se acumulan los gastos y los ingresos no están estabilizados, la idea inicial sea cotizar por la base mínima, más cuando además se ve lejos la jubilación y nadie piensa en padecer una enfermedad, tan siquiera un accidente. Salvando estas consideraciones que entendemos se hacen los jóvenes, nuestra opinión es que el agricultor debe de hacer un esfuerzo para cotizar por bases que permitan una pensión de jubilación digna cuando llegue el momento, una pensión por incapacidad digna si una desgracia en la salud lleva a dicha situación, y unos ingresos decentes cuando se esté en periodo de incapacidad laboral transitoria o baja por maternidad si es el caso. Si queremos que en el futuro las pensiones de los agricultores alcancen al menos la media del importe de todo el sistema de la Seguridad Social, algo que ahora dista mucho de alcanzarse, tenemos que empezar por olvidarnos de las base mínimas de cotización y cotizar, como ocurre con los trabajadores por cuenta ajena, en función de los ingresos, llegando a cotizaciones máximas si es posible.

Respecto a las coberturas voluntarias, descartamos el cotizar para tener derecho a la prestación por desempleo del trabajador por cuenta propia agrario, pues entendemos que en muy raras ocasiones se darían las circunstancias para poder cobrar dicha prestación, y la experiencia es que la mayoría de los que pagaban por dicha cobertura han renunciado ya a la misma. La cobertura voluntaria que desde nuestro punto de vista tendrían que suscribir todos los cotizantes, y por supuesto los jóvenes que se dan de alta por vez primera, es la que da derecho a

percibir la Incapacidad Laboral Transitoria (ILT), la que da derecho a percibir unos ingresos cuando se está con baja médica. Los ingresos son el 60% de la base reguladora (base de cotización dividida entre 30) desde el día cuarto al vigésimo, y del 75% del vigésimo primero hasta el día de alta, salvo que se trate de accidente de trabajo o enfermedad profesional, en cuyo caso se percibirá el 75% desde el día siguiente de la baja, siempre que el interesado hubiera optado por la cobertura de contingencias profesionales. El coste de la ILT es el 3,30% de la base de cotización mensual, lo que con la base mínima de 2016 representaría 29,5 euros al mes, una cantidad a todas luces asumible. Recomendamos la cotización por accidentes de trabajo y enfermedad profesional habida cuenta de la alta siniestralidad que se produce, por desgracia, en el desempeño de labores agroganaderas, donde se maneja maquinaria y animales, sustancias peligrosas y se trabaja, en no pocas ocasiones, en situaciones que no son las más idóneas.

SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES

Son muchas las voces autorizadas que cuestionan la viabilidad del sistema de pensiones y que aconsejan complementar el sistema público con un sistema privado. En algún momento de la vida laboral de un agricultor, y quizás no sea lo más urgente en lo que pensar para un joven que se incorpora al campo, se ha de plantear la conveniencia de suscribir o no un plan de pensiones privado. Estos productos, de una gama casi infinita de modalidades, los comercializan las entidades financieras y compañías aseguradoras, están sujetos a una fiscalidad que hay que conocer (tanto a la hora de aportar como a la hora de recibir

las prestaciones), y se ha de tener en cuenta que son productos de riesgo (mayor o menor) cuya rentabilidad hay que verla en el largo plazo. Nuestro consejo, para quién decida hacer un plan de pensiones privado, es que tome la decisión sobre el riesgo que quiere correr en función de dónde invierta la gestora de los planes, que contrate productos con baja comisión de gestión y de depósito (las comisiones de gestión y depósito de traen del capital del partícipe), y podemos recomendar los planes de pensiones asociados que algunas organizaciones, como es el caso de ASAJA, suscribieron en su día con ciertas entidades financieras (por lo general con las antiguas cajas de ahorro y con las cajas rurales). Algunas entidades financieras fuerzan a sus clientes, a la hora de concederles un préstamo, a suscribir un determinado plan de pensiones.



**Seguros privados
vinculados a
la actividad**

“Somos firmes defensores del sistema de seguros agrarios implantado en España y abogamos por universalizar su suscripción en las distintas líneas que abarcan las más variadas coberturas para producciones agrícolas y ganaderas. Otros seguros privados y voluntarios deben de ser también una opción a considerar, muy en particular los seguros integrales que abarcan los distintos riesgos que pueden ocurrir en una explotación, sobre todo la responsabilidad civil que pueda reclamar un tercero”

El agricultor, como ciudadano y como empresario, suscribirá a lo largo de su vida un amplio abanico de seguros. Es importante ser muy consciente de las coberturas que necesitamos cubrir, de las que tenemos aseguradas con las distintas compañías, del condicionado de nuestros seguros, de su coste y de si ese coste se corresponde con la media de productos similares que hay en el mercado, en definitiva, si los tenemos contratados o no a un precio justo.

Los seguros deben de cubrir riesgos importantes en una explotación agraria, y suponen un gasto nada desdeñable, por lo tanto han de ser objeto de estudio detenido y se ha de adoptar la decisión más conveniente siguiendo criterios estrictamente profesionales. Me explico, no se debe de contratar un seguro por compromiso con el corredor de seguros de turno, o porque lo condiciona la entidad financiera a otros productos que sí le quiero contratar.

Debemos de distinguir por un lado los seguros que son obligatorios de los que no lo son y, dentro de los no obligatorios, los que tienen que ver con la vida personal y los que están relacionados con la actividad empresarial agroganadera.

Respecto a los seguros obligatorios, la mayoría vinculados a los vehículos que circulan por vías públicas, poco cabe decir, salvo

recordar que hay que tenerlos y que se ha de ser consciente de las coberturas y de su precio. Parece una buena política agrupar todas las pólizas en la misma compañía o agente de seguros y valorar el servicio de asesoramiento y asistencia ante siniestros que te puedan dar unos u otros.

Respecto a los seguros de carácter voluntario, una clasificación de los mismos podría ser la siguiente:

1. Seguros agrícolas y ganaderos encuadrados en Agroseguro.
2. Seguro integral de explotación. Seguro de responsabilidad civil.
3. Seguro de responsabilidad civil de vehículos agrícolas.
4. Seguro de accidentes y/o vida.

SEGUROS AGRÍCOLAS Y GANADEROS

El sistema español de seguros agrarios nació en 1978 con el objetivo de establecer una cobertura técnica y financieramente viable, que permitiera al sector agrario hacer frente a los graves daños causados en las producciones por riesgos imprevisibles no controlables y de consecuencias catastróficas, y dotar al Estado de un instrumento eficaz para poner en marcha una política racional a disposición del sector. Está regulado por Ley y por normativa que la desarrolla mediante reales decretos y órdenes. Desde su constitución ha tenido gran trascendencia como una de las principales directrices en materia de política agraria en nuestro país.

El seguro agrario formó parte de los llamados Pactos de la Moncloa, en los primeros años de la España democrática.

El seguro agrario en España está basado en la intervención conjunta de instituciones públicas y privadas, tiene carácter voluntario, se realiza bajo la fórmula de pool de coaseguro (actualmente 22 compañías forman parte del mismo bajo la razón social de Agroseguro, S.A.) y cuenta con subvenciones estatales al productor para el pago de la prima (tanto del Estado a través de ENESA –se destinan unos 200 millones de euros al año de los Presupuestos Generales del Estado–, como de las distintas comunidades autónomas).

En la actualidad, existen coberturas disponibles para todas las producciones agrícolas frente a la práctica totalidad de los riesgos naturales, y este sistema está considerado como uno de los más exitosos y con mayores coberturas a nivel mundial. Las diferentes líneas de seguro se modifican periódicamente para adaptar el condicionado a la realidad, y es aquí donde intervienen las organizaciones agrarias, en los órganos de consulta que hay establecidos, para hacer las propuestas y sugerencias.

Una figura importante en estos tipos de seguros es la del tomador de seguros, por lo general una organización agraria que contrata de forma colectiva, con ventajas tanto por la reducción del importe de la prima, como por la labor de información y asesoramiento de la figura del tomador. Los siniestros se tramitan a través del tomador y se peritan por técnicos tasadores independientes que paga la propia compañía Agroseguro. El método de peritación de cada una de las producciones está establecido de forma oficial y el asegurado puede mostrar

su disconformidad con las peritaciones y solicitar una segunda peritación nombrando perito de parte.

Los seguros agrarios y ganaderos, por su filosofía, no persiguen asegurar unos ingresos que compensen la totalidad de las pérdidas sufridas por el agricultor, pero sí al menos los costes en los que se ha incurrido, con el fin de poder emprender en mejores condiciones la actividad en el ejercicio siguiente. En nuestra opinión, todos los agricultores deberían de asegurar cada año su cosecha, y todos los ganaderos asegurar su ganado. Por nuestro modelo de agricultura y ganadería, en el caso del sector agrario los riesgos más importantes son los de la sequía para los cultivos de secano y los riesgos de tormentas de pedrisco tanto en secano como en regadío, sin menospreciar otros riesgos como el de incendio, caída de la planta por el temporal (maíz), inundaciones o heladas (frutales, viñedo...). En el caso de las explotaciones ganaderas, cobran especial relevancia las enfermedades infecto contagiosas objeto de saneamiento en las campañas oficiales de saneamiento ganadero (tuberculosis, brucelosis...), así como los accidentes y daños ocasionados por la fauna salvaje, sin olvidar tampoco problemas en los partos, infecciones mamarias y otras enfermedades comunes que son frecuentes. También, hasta fechas recientes, era prácticamente obligatorio disponer de la línea de seguros para la recogida y destrucción de cadáveres de animales en las explotaciones. Contratando este seguro, el ganadero daba parte de recogida de cadáveres a Agroseguro, y este ordenaba la retirada y destrucción a las empresas con las que tenía concertado el servicio. Este seguro de recogida de cadáveres sigue estando vigente, pero la diferencia es que ahora ha surgido una alternativa por parte de empresas dispuestas a contratar el servicio directamente con el ganadero,

ofreciendo, para algunas especies y determinadas rutas de recogida, precios y condiciones que compiten con la opción de hacer el seguro.

Aunque el seguro supone obviamente un coste importante para el asegurado, que engorda el capítulo de gastos de las explotaciones, no es menos cierto que se trata de un producto asegurador muy subvencionado por las distintas administraciones y que hay fórmulas financieras para demorar o fraccionar el pago de la póliza. En este sentido, cabe destacar el aval de SAECA para fraccionar el pago, un aval fácil de gestionar incluso a través del tomador del seguro o por el propio interesado directamente.

SEGURO INTEGRAL DE LA EXPLOTACIÓN

Nos estamos refiriendo en este caso a la necesidad de contratar un seguro que cubra los bienes que tiene un agricultor, fundamentalmente las naves agroganaderas con el valor, si es el caso, de los animales y los productos de la cosecha y medios de producción almacenados, la maquinaria y los equipos usados para el riego. El seguro ha de cubrir los riesgos más habituales, como son los de robo, catástrofes naturales, incendio, daños eléctricos y cubrir los riesgos de la responsabilidad civil ante terceros. La responsabilidad civil puede ser muy amplia, pero a título de ejemplo, se puede pensar en la derivada de un accidente de tráfico en el que puedan estar involucrados animales domésticos que circulan por la carretera o que invaden cualquier vía pública cuando están en el pasto.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL DE VEHÍCULOS AGRÍCOLAS Y/O GANADO

Este tipo de seguro no es obligatorio, pero nosotros lo recomendamos por lo frecuente de provocar daños en propiedades de terceros y lo costosas que pueden ser las reparaciones en estos casos. Se trata de coberturas pensadas fuera de la circulación por carretera, es decir, cuando se está desempeñando la labor en el campo. A modo de ejemplo, podemos citar los daños en una acequia o sistema de riego, o daños en un tendido eléctrico o fibra de telecomunicaciones, un incendio en la maquinaria que se extiende a cultivos, inmuebles o fincas forestales, etcétera.

Consideración distinta merecen los agricultores que realizan trabajos para terceros, donde este producto es todavía más imprescindible y además se ha de contratar con unas coberturas de capital suficientes. A modo de ejemplo, es muy importante el daño que puede provocar una cosechadora que se incendia, o el daño medioambiental o sobre cultivos derivados de un mal uso o una mala práctica en una labor de tratamiento con fitosanitarios.

Se ha de tener en cuenta que la sociedad en la que vivimos se ha acostumbrado a reclamar por todo y a pedir responsabilidades por todo, algo que hace años no era así. A lo mínimo que un tercero se considere perjudicado por alguna de nuestras actuaciones como agricultores o ganaderos, o como empresa de servicios agrogaderos, nos va a reclamar los daños y perjuicios, por vía amistosa o por vía judicial, de ahí la importancia de disponer de un buen seguro que, además, ha de tener cubierta la defensa jurídica.

Los seguros de responsabilidad civil del ganado se pueden suscribir para cada actividad pecuaria en concreto, salvo que ya esté contratado en la propia póliza del seguro de explotación. Igual ocurre con la responsabilidad civil que pudiera derivarse de daños provocados por los perros utilizados como animal de guarda en la explotación agroganadera (mordeduras, accidentes...)

SEGURO DE ACCIDENTES Y/O DE VIDA

Disponer o no de un seguro de vida es una decisión personal, y lo único que nos interesa resaltar, llegados a este punto, es una reflexión sobre lo que cambian las cosas cuando se tiene una explotación agroganadera. El seguro de vida garantiza el cobro de una cuantía económica cuando se produce una situación de invalidez o de fallecimiento, en este último caso siendo beneficiarios los herederos o personas indicadas por el tomador de la póliza. La experiencia nos ha hecho conocedores de la situación de precariedad económica en la que han quedado muchas familias de agricultores cuando fallece el titular de la explotación, una precariedad marcada por el elevado endeudamiento en la mayoría de los casos, y por la escasa cuantía de las pensiones a las que da derecho el fallecimiento o la invalidez. Por esta razón, aconsejamos a todos los agricultores, en particular a los jóvenes que se incorporan a la actividad, a hacer una reflexión sobre la conveniencia de contratar un seguro de vida y la cuantía del mismo, que no debería de ser inferior a las deudas vivas que se mantienen con entidades financieras y proveedores. Si bien esta recomendación parece un tanto ajena a las preocupaciones de un agricultor joven, que por ley natural tiene un menor riesgo de enfermar, esta regla ya no es infalible si

pensamos en la frecuencia de los accidentes laborales. Estos seguros se encarecen con la edad del tomador, lo que quiere decir que en el caso de los jóvenes se puede contratar una póliza con capitales interesantes por unos importes económicos bastante asumibles.

Las entidades financieras suelen obligar a sus clientes a suscribir un seguro de vida cuando le conceden un préstamo de cierta importancia, poniendo como beneficiario a la propia entidad en el caso de fallecimiento. Con el fin de beneficiarse del comisionado que genera, suelen obligar al cliente, en este caso al joven agricultor, a suscribir el seguro con la propia entidad.

Los seguros de accidentes, o si es el caso de enfermedad, tendrían como finalidad procurar unos ingresos complementarios a los de la Seguridad Social, por el tiempo en el que el agricultor tuviera que estar de baja médica. Estaría pensado para poder contratar mano de obra asalariada que pudiera suplir el trabajo del empresario agrario durante el periodo que dure la baja laboral.



Elección de la figura jurídica y sistema de tributación fiscal

“Lo habitual es que el joven agricultor se instale como autónomo, como persona física titular de una explotación agroganadera. En casos particulares, hay que sopesar la creación de entes jurídicos, y decidir sobre la figura societaria que resulte más conveniente. Hoy por hoy, las sociedades civiles son una opción elegida por muchos profesionales del campo. En los matrimonios o parejas donde ambos ejercen la actividad de forma profesional, se ha de barajar la fórmula de crear una titularidad compartida de explotaciones agrarias, pues goza de indudables ventajas”

En principio, salvo cuando se comparta la explotación con otras personas, miembros de la familia o no, lo habitual es que la titularidad sea de la propia persona física. El joven agricultor, al incorporarse al campo, lo hace como autónomo, y por lo tanto toda la facturación, tanto de compras como de ventas, va a su nombre, con su NIF y con su domicilio fiscal, que por lo general es el domicilio del empadronamiento. Los motivos por los cuales puede convenir crear un ente jurídico (cooperativa, sociedad civil, sociedad limitada, sociedad agraria de transformación, comunidad de bienes, titularidad compartida...) son siempre motivos excepcionales y, como hemos mencionado, relacionados con la presencia de más de un titular de la explotación. Incluso se dan casos de explotaciones entre hermanos, o entre padres e hijos, que, en vez de crear un ente jurídico, siguen manteniendo la titularidad como autónomos cada uno de ellos, distribuyendo los ingresos, los gastos y las inversiones en la debida proporción y correspondencia. Es verdad que esto complica un tanto la gestión y que, si las cosas no se hacen bien, se puede incurrir en irregularidades fiscales, más probables en el sistema de tributación por estimación directa que en el de módulos. También, este sistema se ha convertido en inviable en el caso de explotaciones ganaderas, en particular las orientadas a la producción de leche, pues es

complicado mantener dos códigos de explotación en una explotación en la que los animales están mezclados y ocupan el mismo sitio físico. Es por esta razón por la que en el sector ganadero, y en particular el lácteo, hay más explotaciones bajo la forma jurídica de sociedades que en otros sectores agroganaderos.

EXPLORACIONES EN RÉGIMEN JURÍDICO DE SOCIEDADES

No es objeto de este trabajo describir los diferentes tipos de sociedades, con sus peculiaridades, pero sí nos referiremos a algunas de ellas y marcaremos unas pautas que sirvan para la toma de decisiones. En primer lugar, si alguien pretende crear una sociedad únicamente para preservar su patrimonio personal, es decir, para no compartir el riesgo inherente a la actividad agroganadera, lo más probable es que se equivoque. Y lo decimos porque, si bien es cierto que en una sociedad limitada la responsabilidad no es compartida por los socios, no es menos cierto que, cuando el agricultor necesita recurrir al endeudamiento y pide un préstamo a las entidades financieras, lo primero que le va a pedir el banco es el aval solidario de los socios.

Formar una **sociedad limitada** (S.L.) supone asumir una total transparencia en la gestión, pues los acuerdos societarios y las cuentas anuales se han de presentar en el Registro Mercantil y son públicas. Esta forma societaria da imagen de permanencia y solidez al negocio agroganadero, lo que es bien visto por las entidades financieras, clientes y proveedores. Un inconveniente claro es la gestión contable, que por lo general requiere de un servicio de asesoría. Salvo que se actúe de avalista de

la propia sociedad, los socios no responden de las deudas de la misma con su patrimonio personal, más allá del capital social aportado.

Cuando se opta por una **estructura cooperativa**, de entrada hay que reunir el número mínimo de socios, que es de tres, y hay que cumplir con la normativa sectorial que las regula, como es la Ley de Cooperativas nacional y/o autonómica; por lo general tienen ventajas fiscales en el tratamiento de los beneficios y suelen tener carácter de prioritarias a efectos de muchas ayudas públicas de las administraciones agrarias. Nos interesan aquí las cooperativas agrarias de explotación comunitaria de la tierra y/o el ganado, donde los socios, que trabajan o no en ella, ceden los bienes a la cooperativa.

Otra forma jurídica, la de las **sociedades civiles**, supone una forma sencilla de asociación entre personas con un proyecto empresarial común, en este caso agroganadero. Realmente se trata de un contrato privado de colaboración entre dos o más personas que desean realizar conjuntamente una actividad con ánimo de lucro. Esta es una opción recomendable en pequeños negocios, como son la mayoría de las explotaciones agroganaderas, y los socios aportan a la sociedad trabajo, bienes (tierras, maquinaria, naves, ganado...) o dinero. Hay que destacar también que la responsabilidad de los socios por deudas frente a terceros es personal e ilimitada, es decir, una vez liquidado el patrimonio de la sociedad, si no llega para cubrir las deudas, responden con sus bienes presentes y futuros, y lo hacen de forma mancomunada ante todos los deudores que pueda haber. En este caso, los agricultores y ganaderos tenemos

una ventaja respecto a otros sectores y es que estas sociedades no tienen que tributar por el impuesto de sociedades y los socios tributan por separado en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

En nuestra opinión, y como resumen, lo habitual para un joven que se incorpora a la agricultura es no pensar en la creación de sociedades sino en la incorporación como persona física en su condición de autónomo, pues de entrada no le vemos ventajas a la figura societaria y, por el contrario, sí inconvenientes (la propia gestión contable y requisitos formales que supone trabajo y costes, las dificultades para su disolución si llegara el caso, y uno muy importante que trataremos más adelante: limita las opciones fiscales al no poder acogerse algunas de estas sociedades al régimen de módulos ni al IVA especial de la agricultura).

Si hay razones para crear una sociedad, aconsejable sobre todo cuando en la explotación trabajan otras personas al margen de los matrimonios en régimen de gananciales (padres, hijos, hermanos, socios sin vínculos familiares...), la opción estaría en las tres fórmulas antes citadas: cooperativas agrarias, sociedades civiles o sociedades limitadas. Entre estas, inicialmente, la opción en la que se debe de pensar es en las sociedades civiles, y de hecho es posiblemente la que más abunda en el campo de Castilla y León.

TRIBUTACIÓN FISCAL

Caso de las personas físicas

Cuando la actividad agrícola y ganadera la ejerce una persona física, nuestra opinión es la de alta en el régimen de módulos a efectos del IRPF, y alta en el IVA de Régimen Especial Agrario. Respecto a los módulos, es el sistema mayoritario utilizado por los agricultores y ganaderos españoles manteniéndose estable el número de declarantes desde 1999, en el entorno de 1.000.000. Consideramos que a lo largo de los años se han conseguido mejoras ajustando el módulo de determinadas producciones a la realidad económica, por lo que en líneas generales, determina con cierta justicia el beneficio neto que realmente tiene el agricultor y ganadero, y que se calcula aplicando un porcentaje sobre la facturación obtenida y sobre las ayudas de la PAC que se han cobrado. Este régimen de módulos permite también aplicar la amortización de las inversiones (naves, maquinaria, ganado...) aminorando la base de cotización. El pertenecer a este sistema, en el que no es necesaria la contabilidad de gastos (sí de ingresos y bienes de inversión), supone una ventaja desde el punto de vista de que se trata de una gestión sencilla, que por lo general no requiere de importantes gastos de asesoría. Además, el propio sistema prevé la revisión anual de los módulos, por parte de Hacienda previo informe de Agricultura, si se han producido circunstancias excepcionales de malos precios o malas cosechas, o ambas a la vez. Estas reducciones son muy habituales.

Esta opción del sistema fiscal por módulos, únicamente puede aplicarse si en el ejercicio fiscal anterior no se han superado los

250.000 euros de compras o de ventas (más IVA en ambos casos), y no se suman las subvenciones. Se han de tener en cuenta las operaciones habituales del sujeto pasivo, pero también del cónyuge (aunque sea un matrimonio en régimen de separación de bienes), ascendientes o descendientes, o de Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles cuando realicen actividades idénticas o similares y cuando exista una dirección común y se compartan medios personales o materiales, es decir, no vale dividir entre los familiares el negocio para no pasarnos del límite de 250.000 euros. Cuando se renuncia a este régimen o se es excluido del mismo por no cumplir los límites, en los tres ejercicios siguientes habrá que acogerse al régimen de estimación directa.

Respecto al IVA, en el Régimen Especial de Agricultura, el agricultor paga el IVA por cada uno de los productos que compra para el desempeño de la actividad (semillas, abonos, fitosanitarios, zoonosanitarios, piensos, servicios por terceros...), el que corresponde a la compra de maquinaria y otras inversiones, y lo compensa con un IVA que repercute cuando vende los productos, que es del 10,5% si son productos ganaderos y del 12% si son productos agrícolas. Ciertamente la compensación puede no ser total, según los casos, y es más dudosa en explotaciones ganaderas y en explotaciones que están en la etapa de hacer fuertes inversiones.

En circunstancias normales, los agricultores y ganaderos en régimen de módulos e IVA del Régimen Especial de Agricultura, sufren menos presión de la inspección de la Agencia Tributaria que quienes están en otra situación fiscal.

La otra opción consiste en pasar a situación de alta en el Régimen General de IVA y tributación por Estimación Directa.

En cuanto al IVA, la principal diferencia respecto al Régimen Especial de Agricultura es que aquí se hace trimestralmente un balance entre el IVA soportado y el IVA repercutido, ingresando en Hacienda el saldo a nuestro favor, o pidiendo a fin de año a Hacienda la devolución de lo que hayamos pagado a mayores. Es decir, con este sistema, el IVA soportado y el repercutido se compensan, por lo tanto no puede haber pérdidas –tampoco ganancias– en la actividad agropecuaria respecto a este impuesto.

Respecto al Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, en el sistema de Estimación Directa, el agricultor ha de llevar una contabilidad detallada de todos los gastos e ingresos afectos a la actividad –y no otros–, así como de las inversiones, tributando por el beneficio contable realmente obtenido. Hay que tener en cuenta que a veces es difícil para un agricultor documentar todos sus gastos (muchas veces se desprecian cantidades menores que a lo largo del año suman cifras importantes), y que hay gastos un tanto opacos fiscalmente como son las rentas de las tierras, de las que no siempre hay contratos y justificantes de pago.

Entidades jurídicas

Cuando se trata de entidades jurídicas las opciones fiscales se reducen de forma considerable, pues ya no es posible tributar por módulos ni es posible encuadrarse en el Régimen Especial Agrario del IVA, con la única excepción de las Comunidades de Bienes y Sociedades Civiles. Por lo tanto, para el cálculo de

los beneficios se tienen en cuenta todos los ingresos, todos los gastos y todas las inversiones. Con carácter general, y salvo las sociedades civiles de naturaleza agraria, como ya se ha indicado, se tributa por el impuesto de sociedades, y los beneficios se pueden destinar a reservas o al reparto de dividendos. El trabajo de los socios se remunera con un salario, que se fija libremente por los administradores de la sociedad y que se percibe con la periodicidad que se determine (lo habitual sería mensualmente), entrando a formar parte de los gastos deducibles de la empresa.

Respecto al IVA, la consideración es la misma que la ya descrita para los agricultores como personas físicas en el Régimen General de IVA.

Explotaciones de titularidad compartida

En el año 2011, bajo gobierno socialista en España, las Cortes promulgaron la denominada Ley de Titularidad Compartida de Explotaciones Agrarias, cuya finalidad es “la regulación de la titularidad compartida de las explotaciones agrarias con el fin de promover la igualdad real y efectiva de las mujeres en el medio rural, a través del reconocimiento jurídico y económico de su participación en la actividad agraria”. Se trata de una unidad económica, sin personalidad jurídica y susceptible de imposición a efectos fiscales, que se constituye por un matrimonio o pareja unida por análoga relación de afectividad, para la gestión conjunta de la explotación agraria, y todo sin alterar el régimen jurídico de los bienes y derechos que la conformen. Esta opción, pues, se brinda a matrimonios o parejas

que cumplan los requisitos de estar ambos de alta en la Seguridad Social, ejercer ambos la actividad agraria de modo directo y personal, y residir en el ámbito territorial en el que se ubique la explotación. Aunque el número de explotaciones de titularidad compartida que se han registrado es francamente bajo, existen incentivos en el campo de las ayudas agrarias, promovidos tanto por el Mapama (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente) como por la Junta de Castilla y León, que resultan francamente atractivos. En definitiva, la administración está por promover esta figura.



**Aspectos
relacionados con
la mano de obra
asalariada y otros
colaboradores**

“Cuando la explotación requiere de mano de obra asalariada, recomendamos una buena selección de los trabajadores, una remuneración acorde a su valía, formación por parte de la empresa, estabilidad en el puesto de trabajo, prevención de riesgos laborales y cumplimiento estricto de la normativa socio-laboral con el asesoramiento de gestoría o asociación de confianza. Se ha de valorar la opción de contratar trabajadores a través de empresas de trabajo temporal o contratar la labor agrícola a empresas de servicios. La mano de obra familiar no remunerada, cuando se tiene la suerte de disponer de ella, coloca a la explotación en una clara ventaja competitiva respecto a otras”

Por el tamaño de la explotación o por trabajos propios de campaña, en muchas explotaciones se requiere de mano de obra externa al margen de la que aportan los titulares de la misma o la que de forma no remunerada puedan aportar otros miembros de la familia. Cuando se da esta circunstancia es cuando el agricultor, como empresario agrario, contrata trabajadores por cuenta ajena que están a su servicio a cambio de una remuneración en forma de salario.

Cuando hay que contratar trabajadores, el empresario agrario se encuentra con el inconveniente de que la agricultura y ganadería causa a priori un cierto rechazo, por lo que cuando la tasa de desempleo es baja, resulta difícil encontrar mano de obra o, al menos, mano de obra que responda a un perfil determinado. Como el puesto de trabajo está en un pueblo, por lo general con pocos habitantes, encontrar trabajadores en el propio lugar donde está la granja o explotación resulta todavía más difícil, por lo que muchas veces hay que ampliar el radio geográfico de búsqueda del trabajador. Cuando el trabajador es de fuera de la localidad, el desplazamiento es un inconveniente por el tiempo que le ocupa y el coste del mismo, que si no es remunerado le resta del beneficio neto de su nómina. En otras ocasiones, el buscar trabajadores fuera de la localidad conlleva la necesidad de proporcionarle vi-

vienda, lo que supone un coste asimilable al salario para el empresario agrario.

Nuestra primera recomendación a la hora de contratar mano de obra asalariada es que sea siempre bajo contrato, algo que no debería de tener que mencionarse, pero por si acaso lo recordamos. Un trabajador en situación de ilegalidad puede suponer en cualquier momento una sanción importante por parte de la Seguridad Social, de la Inspección de Trabajo, de la Agencia Tributaria o de todas ellas a la vez, y supone siempre un fuerte varapalo económico si se tiene la desgracia de producirse un accidente laboral en el trabajo o en el desplazamiento hacia el mismo.

Nuestra segunda recomendación es que se busquen trabajadores que, aun exigiendo nóminas más altas, respondan al perfil que realmente necesita el empresario: trabajo, conocimientos, dedicación, flexibilidad, responsabilidad, y confianza. El contrato de trabajo se ha de ajustar a los convenios colectivos de actividades agropecuarias de cada provincia, que aunque similares, son distintos en unas u otras. Es importante tener en cuenta todas las cuestiones recogidas en el convenio, tanto las pecuniarias como las que tienen que ver con los derechos y deberes del trabajador o trabajadora. Nuestro consejo es buscar trabajadores que permanezcan en la explotación, es decir, que haya la menor rotación posible, y que se le dé una formación tanto teórica como práctica de la que se beneficie en el medio y largo plazo, por sus resultados, el empresario que contrata.

Por dar una idea aproximada del coste que representa la contratación de un trabajador, podemos referirnos al convenio de

actividades agropecuarias de la provincia de León, aunque en cada provincia de Castilla y León rige el suyo y no son necesariamente iguales, como ya se ha mencionado. Como ya hemos dicho también, lo establecido en el convenio es la cantidad que, como mínimo, se ha de pagar al trabajador si se ocupa a jornada completa, aunque el empresario puede mejorar la remuneración en lo que estime conveniente. Para el año 2017, el salario anual de personal de “producción y mantenimiento” está establecido en 12.452,50 euros brutos al año, equivalente a 29,30 euros por día, más un plus diario por asistencia al trabajo de 1,85 euros. A estos costes hay que añadir los correspondientes a la aportación del empresario a la Seguridad Social, que ascienden a 2.479 euros –el 19,9% del salario bruto de la nómina–. En resumen, un asalariado en labores agrarias, con nómina equivalente a lo establecido en el convenio del campo, representa un coste anual para el empleador o empresario de 14.931 euros al año, o lo que es lo mismo, 1.244 euros al mes con las dos pagas extras prorrateadas en las doce mensualidades. Se ha de tener en cuenta que si el agricultor tiene que dar de alta al asalariado en el Régimen General (algo obligatorio, por ejemplo, en las ganaderías independientes que no utilizan el factor tierra), el coste de la Seguridad Social por cuenta del empresario se incrementa hasta los 4.284 euros al año y, consecuencia de ello, el coste total es de 16.736 euros al año, o de 1.394 euros al mes.

En un momento determinado puede haber ayudas aprobadas por el Gobierno para fomentar el empleo, de las que podemos beneficiarnos si vamos a contratar trabajadores en labores agrícolas. Estas ayudas suelen consistir en bonificación de las cargas sociales si son ayudas aprobadas por el Estado, o subvención como tal cuando las otorga la comunidad autónoma. Así se trata

a veces de favorecer la integración de inmigrantes, de fomentar la incorporación de la mujer al mercado laboral, la incorporación de jóvenes, de parados de larga duración, o de fomentar la transformación de contratos temporales en contratos indefinidos, o contratos a tiempo parcial en otros a jornada completa.

La prevención de riesgos laborales es una obligación y una buena inversión para el propio empresario agrario. Por ello ha de tener contratado un servicio de prevención de riesgos laborales y vigilancia de la salud, salvo que el propio empresario tenga la cualificación suficiente y se encargue personalmente de ello. Pero es más, la prevención de riesgos tiene que ser un hábito y una rutina que tiene que salir más del convencimiento personal que de la imposición como una norma más de cuantas nos dictan las administraciones.

También se ha de tener en cuenta que en materia laboral hay muchas normas que obligan al empresario, y que muchas veces cambian con relativa frecuencia, y por lo tanto se ha de confiar el servicio laboral a un gestor especializado que nos ofrezca confianza. Una buena opción, desde nuestro punto de vista, es utilizar el servicio que prestan las organizaciones profesionales agrarias, en nuestro caso ASAJA.

En ocasiones los agricultores que necesitan trabajadores, sobre todo cuando son para ciertos días en determinadas campañas y en número de varios, recurren a las empresas de trabajo temporal. Esto puede tener varias ventajas: no se requiere de un servicio de asesoramiento laboral para confeccionar nóminas y contratos, la selección del personal la hace la ETT, se pueden sustituir trabajadores que no responden a lo que se espera

de ellos por otros, y el conflicto laboral no existe ya que el agricultor no tiene relación laboral con estos trabajadores, limitándose a un contrato mercantil con la ETT. Los inconvenientes son que en la mayoría de las comarcas o provincias no hay empresas de trabajo temporal que tengan trabajadores especializados en labores agroganaderas, y también, por lo general, en principio el coste salarial será mayor, ya que la ETT es una empresa de intermediación que aspira a un legítimo beneficio empresarial.

En ocasiones, la alternativa a contratar trabajadores para el manejo de maquinaria de la explotación es el contratar empresas de servicios que realicen el trabajo utilizando su propia maquinaria y cuantos medios se requieren. Por ejemplo, en un momento determinado, un agricultor que necesita un operario para que le realice las labores de siembra, puede optar por contratar la siembra a una empresa de servicios que, cobrando una cantidad por hectárea, desplaza a la finca el tractorista con tractor y máquina de sembrar propiedad de la empresa de servicios. Esta opción se decide en función de los costes, pero también a veces se desecha porque con las empresas de servicios no siempre existe la seguridad de que te puedan hacer las labores en las fechas que al empresario agrario más le conviene.

Por último, queremos referirnos al papel que juegan en las explotaciones las aportaciones de mano de obra familiar no remunerada. Esta mano de obra, además de no representar un coste, suele ser cualificada debido a la experiencia y conocimiento de la propia explotación, y por supuesto una mano de obra de personal comprometido por los lazos afectivos que le unen con el empresario (cónyuge, hijos, padres...). En un momento determinado de la vida profesional de un agricultor es-

tos apoyos en mano de obra familiar suponen un valor añadido incalculable que confiere a la explotación una indudable ventaja competitiva respecto a otras.

Una variable de la situación anterior es la que se produce cuando dos agricultores, con explotaciones independientes, se ayudan mutuamente para la realización de determinados trabajos o tareas de temporada. Esto representa un valor en sí mismo y permite dimensionar más las explotaciones si por el tipo de cultivo las labores en ambas explotaciones no coinciden. Esta opción puede solucionar el problema de la mano de obra, pero es más, puede reducir también las necesidades de inversión en tractores y aperos.

Comercialización de los productos. Estructuras cooperativas



“Una buena comercialización de los productos es parte del éxito en la agricultura. Hay que decidir entre integrarse en un modelo cooperativo o vender a empresas privadas. El agricultor que tiene capacidad de almacenamiento puede vender en épocas posteriores a la cosecha. La venta directa, conocido como circuitos cortos, es una opción para determinadas producciones tipo hortícolas”

La comercialización de los productos es una de las fases más críticas en una explotación agroganadera, como en cualquier otro negocio que factura bienes y servicios. Es un dicho cierto que nuestros agricultores son muy buenos produciendo, pero que fallan a la hora de colocar las mercancías en el mercado. La actual generación de agricultores no ha sido capaz de resolver la problemática de las relaciones con la industria agroalimentaria y con la gran distribución, unas relaciones que han de perseguir un equilibrio en la cadena de valor para que haya un reparto justo de los beneficios. Serán, pues, los jóvenes agricultores del futuro los que tendrán que seguir luchando por una legislación que favorezca sus intereses y persiga unos acuerdos interprofesionales estables; jóvenes que han de apartar el individualismo y creer en proyectos colectivos en los que se han de involucrar desde el primer momento no apartándose de las responsabilidades de gestión.

El modelo cooperativo es una figura válida y teóricamente idónea para la comercialización de los productos agroganaderos, pues las decisiones las toma el propio sector y los beneficios se reparten entre los socios cooperativistas. Pero esto que en teoría es así, choca muchas veces con una realidad de cooperativas mal concebidas y/o mal gestionadas que, lejos de conseguir el objetivo perseguido, representan una sangría económica para

el socio cooperativista. Así pues, el futuro joven agricultor ha de valorar si le interesa integrarse en una cooperativa ya existente para la venta de las cosechas o la compra de los medios de producción, y tendrá que decidir, llegada la ocasión, si participa en nuevos proyectos cooperativos que puedan surgir. Nuestro consejo es que a las cooperativas se va como mínimo a no perder, es decir, que la cooperativa ha de pagar los productos al menos como la empresa privada, y que tienen que tener solvencia económica suficiente como para que no se corra un mayor riesgo de impagados. Además, no aconsejamos a nadie entrar en una cooperativa si no se asume la responsabilidad de ejercer los derechos y deberes como socio, de estar informado puntualmente sobre la marcha económica de la misma, si no se participa en los órganos de gobierno y se está dispuesto a asumir las responsabilidades de gestión cuando corresponda. En este modelo cooperativo, la tendencia es a la concentración de cooperativas, es decir, a ir a estructuras comerciales que sobrepasan el ámbito local, con capacidad económica para operar en los mercados, con capacidad para una gestión profesionalizada con criterios empresariales y capaces de acometer, no ya solo la fase de concentración de oferta y demanda, sino también la de transformación de los productos y, además, cooperativas catalogadas por la administración como “prioritarias”. El agricultor ha de valorar la aportación que efectúa al capital social de la cooperativa, y ha de ser una inversión que tiene que resultar rentable, a la vez que tiene que haber garantías suficientes de recuperar el capital invertido ante una baja voluntaria de la condición de socio cooperativista. Una buena gestión cooperativa se basa en poder comprar y vender al socio a precio de mercado, darle un buen servicio, y hacerle un retorno cooperativo a final de campaña que ha de remunerar, en su debida proporción, el hecho de ser

dueño de su propia empresa. Si el agricultor aporta a la cooperativa capital y fidelidad en la compra y la venta, ha de esperar de la cooperativa un razonable precio de mercado, un justo retorno cooperativo y una revalorización del capital social invertido, el cual se ha de poder vender a otro agricultor o a la propia cooperativa cuando deje de ser socio.

Pero existen otras fórmulas para la comercialización de los productos y el aprovisionamiento de mercancías que pueden ser igualmente válidas. Se trata de acuerdos directamente con la industria agroalimentaria o con operadores que intermedian en el proceso. La relación de confianza y de beneficio mutuo que marca con el tiempo esta dependencia entre el agricultor y la industria o el intermediario, tiene un valor en sí mismo que siempre se ha de sopesar cuando, fruto de la oferta y la demanda, aparecen otras opciones aparentemente mejores. Y en estas relaciones de bilateralidad entre agricultor y ganadero con el intermediario o la industria, se puede vender al contado, a lo que en cada momento valgan los productos, o se puede vender bajo un contrato a medio o largo plazo que, frente a la fórmula anterior, tiene la ventaja de la estabilidad. Quizás, y sobre todo para los jóvenes que se inician en el campo, lo aconsejable es evitar riesgos y sorpresas, por eso la mejor opción es vender en precampaña con un contrato que fije cantidades de compra, fechas de entrega, calidades, precio, fecha y forma de pago.

Otro destino de las ventas es directamente al consumidor, algo que resulta posible según qué productos, y que por lo general no requieren de una transformación o manipulado complejo. La venta directa choca también muchas veces con la legislación sanitaria, que la frena con las exigentes normas que se impo-

nen. Dentro de los productos que se prestan más a poder comercializarse de forma directa al consumidor, se encuentran las frutas y verduras, hortalizas y legumbres y puede ser venta en la propia explotación, venta en ferias y mercados, en tiendas de barrio y no podemos olvidarnos de las puertas que abre Internet. Este modelo de comercio es lo que en el argot de la Unión Europea se denominan “circuitos cortos de comercialización”, y goza de muchos defensores tanto en la Comisión Europea como en el Parlamento, aunque nunca tendrá relevancia cuantitativa. La relación directa del agricultor con el cliente, entendiéndose como tal el consumidor final, no es fácil y no suele ser una opción que elija el agricultor, independientemente de la rentabilidad o no.

Conviene decir al joven agricultor que la cosecha que saca a la venta es el trabajo de todo el año, y que tiene que remunerar el esfuerzo, la inversión y los muchos gastos que conlleva. Por eso, además de negociar el mejor precio posible, hay que garantizar el cobro, hay que acostumbrarse a no vender sin saber a quién, hay que pedir garantías si es necesario y hay que vigilar el sistema de pasaje o medida y convenir la forma de determinar la calidad si es que esta es un componente a tener en cuenta en el pago. No se puede ser más confiado de lo estrictamente necesario y no hay que pensar que a la otra parte le pueda parecer mal por tomar ciertas cautelas que son reglas básicas en el comercio.

Otra reflexión que se ha de hacer el joven agricultor es si le conviene vender en cosecha o, por el contrario, esperar a otro momento a lo largo del año. Así se hace o se puede hacer en cultivos como los cereales y maíz, mayoritarios en la agricultura

de Castilla y León. Para esta práctica de vender fuera de la época de recolección se presentan dos opciones: almacenar en instalaciones propias del agricultor, lo que requiere haber hecho una inversión en naves o entregarlo en empresas privadas que se prestan a ello, fijando libremente la fecha de venta y aceptando el precio de mercado de dicho momento, arriesgando a ganar o perder. Cuando la decisión es retrasar el momento de venta, suelen surgir problemas de falta de liquidez que en buena lógica se han de solucionar con préstamos de campaña de la banca comercial. Es decir, no se debe de vender en mal momento por falta de dinero si esa falta de dinero se puede solventar con préstamos de campaña a interés y con garantías razonables.

La ganadería integrada: un negocio propio con riesgos acotados



“La ganadería integrada es una opción para quienes no disponen de tierras y para quienes no quieren asumir los riesgos del mercado. El modelo está muy implantado en sectores como el porcino y la avicultura. La inversión a la que se enfrenta el ganadero integrado es muy elevada”

Por sus aspectos diferenciales, dedicamos un apartado específico al sistema de integración ganadera, fórmula válida para los jóvenes que se incorporan al campo, pero también para quienes, ya incorporados, ven en ella una manera de diversificar. El sistema de integración es un acuerdo entre el ganadero integrado y la empresa integradora, por el que se marcan las obligaciones que contraen cada una de las partes. Este acuerdo puede ser anual, o incluso por cada una de las crianzas que duran meses, pero lo habitual es que se formalice por varios años. Según este acuerdo, el ganadero integrado es el dueño de las instalaciones muebles e inmuebles, que por lo general consisten en las naves para el alojamiento del ganado y la maquinaria específica. Este ganadero se encarga del trabajo en la granja y de gestionar los residuos (estiércol o purines) y se hace cargo también de gastos corrientes como el mantenimiento de instalaciones, seguros sobre las instalaciones y gastos energéticos (electricidad, fuentes de calor si es el caso...). La empresa integradora es dueña de los animales, aporta el pienso que estos consumen, los medicamentos veterinarios, el seguro de vida de los animales si es el caso y lleva bajo su dirección el asesoramiento técnico y veterinario. El ganadero, para compensar su trabajo y la amortización de la inversión que ha efectuado, recibe del integrador un importe económico calculado sobre las cabezas de ganado que salen a matadero al final de cada ci-

clo de cebo. El contrato suele establecer parámetros para compensar o penalizar en función del porcentaje de bajas que se produzcan y en función del índice de conversión (relación entre kilos de pienso consumido y kilos de carne producidos). Ajustándose a derecho, es la Ley 8/2003, de 24 de abril, de Sanidad Animal, la que define qué es la integración ganadera.

Cualquier sector ganadero podría ser susceptible de adaptarse a un proceso de integración. No obstante, los sectores que históricamente y en la actualidad más han participado en este modelo son la avicultura de carne y el porcino (históricamente el porcino de cebo y en la actualidad tanto el de cebo como el de reproducción). Otros sectores donde también se trabaja en integración son el cebo de vacuno (novillos), la cría de bueyes para sacrificio o la cunicultura. Cabe destacar que la integración ganadera se ha incrementado notablemente en los últimos años, estimándose que engloba un 75% de las explotaciones de porcino, a más del 95% en los casos de avicultura de engorde y cifras modestas en cunicultura y vacuno de carne.

VENTAJAS QUE OFRECE ESTE MODELO PRODUCTIVO

1. No se necesita de una base tierra, pues basta con la necesaria para construir las naves.
2. No se requiere de una formación previa, pues los equipos técnicos de la integradora orientan sobre la forma de trabajar, por lo que suele bastar con seguir sus instrucciones y consejos.

3. El capital que se necesita para circulante es mínimo, ya que no hay que comprar ni el ganado, ni los piensos, ni los medicamentos.
4. Los ingresos son estables y no suelen tener relación con las fluctuaciones del mercado. Se sabe cuándo y cuánto se va a cobrar.
5. El riesgo de impagos es muy limitado, por no decir inexistente.
6. Por lo general es un trabajo cómodo, con cierta flexibilidad horaria, y no suele ocupar muchas horas de trabajo si el operario es una persona activa y organizada.

DESVENTAJAS DE ESTE MODELO PRODUCTIVO

1. Está a medio camino entre el concepto de asalariado y de empresario y no es ninguna de las dos cosas. El ganadero integrado ve estos ingresos casi como un salario, pero nunca tendrá las ventajas laborales de los asalariados. Realmente este es un modelo empresarial, pero el ganadero integrado no juega al mercado, por lo que nunca podrá beneficiarse de los momentos de bonanza del sector.
2. En un momento determinado podría no ser interesante para el integrador contar con una determinada granja o granjero, con lo cual no le renovarían el contrato. El ganadero tendría que buscar otro integrador, algo fácil cuando el sector atraviesa momentos de bonanza y difícil cuando está

en crisis. En la actualidad el porcino atraviesa un buen momento, fruto del éxito en la exportación, por lo que hay demanda de granjas por parte de todas las integradoras.

3. Por lo general se trabaja con márgenes muy ajustados.
4. La capacidad del ganadero individual de negociar con la empresa integradora las condiciones de la integración son, por lo general, muy limitadas.
5. El ganadero tiene que adaptarse a las normas sobre gestión y manejo que marca la empresa integradora.
6. En sectores como el porcino y la avicultura de engorde, resulta inviable otro sistema productivo, por lo tanto el ganadero no tiene la opción de dejar la integración y producir con las reglas del libre mercado.

Hay otras ventajas o desventajas que tienen que ver, más que con el modelo de integración, con los sectores integrados. Así, si cuantitativamente la integración se refiere al porcino y a la avicultura de carne, uno de los problemas que se plantean es la elevada inversión que hay que acometer para construir las naves ganaderas. Una nave tipo sería la de una superficie de 2.000 metros cuadrados construidos, el equivalente a 2.000 plazas de cebo de porcino o a 35.000 plazas de cebo de pollos o broilers. Grosso modo, tanto en un caso como en el otro, la inversión en estas naves con su maquinaria específica ronda los 400.000 euros. Los ingresos brutos que el integrado recibe del integrador son unos 50.000 euros al año más el IVA correspondiente (animales cebados por el importe establecido por cada

animal cebado). Con estos 50.000 euros se remunera, como ya hemos dicho, el trabajo, los gastos corrientes de mantenimiento, la energía y la amortización (este último, sin duda, el capítulo más importante). Aunque el ganadero no es el dueño de los animales, sí es el responsable ante la administración de cumplir todas las normas relacionadas con esa tenencia del ganado: bienestar animal, control de movimientos de ganado, sanidad animal, etcétera.

En nuestra opinión, el aspecto más interesante de esta actividad ganadera integrada se manifiesta cuando es una actividad complementaria con la actividad agrícola. Es el modelo ideal para las explotaciones agrícolas que tienen escasas posibilidades de crecer, por falta de base tierra suficiente a un precio razonable. Este modelo ganadero al lado de una explotación agraria de tamaño medio o tamaño pequeño permite repartir las horas de trabajo a lo largo de todo el año, siendo perfectamente compatible el cuidado de la granja con el despeño de la parte agraria. La granja integrada aporta estabilidad en los ingresos. Los residuos de la granja (estiércol y/o purín), que para un ganadero sin tierra son un problema, se convierten en lo contrario si hay una explotación agraria, pues es un abonado barato y de gran calidad que es casi garantía de buenas cosechas. Por lo tanto, y con carácter general, apostamos más por una granja de tamaño pequeño al lado de una explotación agraria (granja de 1.500-2.000 metros cuadrados), que por granjas de tamaño grande (superficie superior a 6.000 metros cuadrados) que sean la única actividad y fuente de ingresos de la unidad familiar.



**Asociacionismo
reivindicativo
y de servicios**

“La pertenencia a una organización agraria es la forma de defender los intereses individuales y los del colectivo. En el sector agrario tiene más razón de ser que en otros colectivos por estar muy sujeto a presupuesto público y decisiones políticas. Las organizaciones agrarias ofrecen servicios muy demandados y de calidad a los socios, lo que hace más atractiva la afiliación. En el sector agrario de Castilla y León el porcentaje de profesionales asociados a alguna organización profesional agraria es muy elevado, como es muy elevada la participación en los procesos en los que se mide la representatividad”

La mayoría de los agricultores y ganaderos son miembros de alguna de las cuatro organizaciones profesionales agrarias que existen en el ámbito nacional: ASAJA, UPA, COAG y La Unión (esta última no reconocida oficialmente y en la que está integrada la Unión de Campesinos de Castilla y León –UCCL–). Destacar que en Castilla y León COAG y UPA funcionan como una coalición bajo la denominación de Alianza UPA-COAG. Aunque obviamente la afiliación a una organización profesional agraria o sindicato agrario es algo voluntario, lo normal es que por unas u otras razones los jóvenes que se incorporan al campo se afilien desde un inicio a una organización agraria. Para valorar el papel que desempeñan las organizaciones agrarias hay que contemplar al menos los dos ámbitos de actuación más relevantes: la reivindicación y representación del sector y la prestación de servicios.

Respecto a la primera faceta, la reivindicativa y de representación, es en nuestra opinión la más importante, aunque no necesariamente la que más valoran los jóvenes y resto de socios o simpatizantes. Es la más importante porque el papel de las organizaciones agrarias en la negociación de la política agro-ganadera a los distintos niveles políticos y administrativos, nos parece absolutamente relevante. Entendemos que los logros son constantes, aunque no siempre son fáciles de valorar, de

explicar y de entender. Las organizaciones agrarias participan en la interlocución con los ministerios y consejerías de agricultura con competencias en materia agroganadera y en muchas ocasiones se consigue incluso la participación al más alto nivel, como ocurre en Castilla y León con la interlocución que se mantiene con el Presidente autonómico. Organizaciones como ASAJA, con una amplia base social que la respalda, tienen opinión formada sobre todos y cada uno de los problemas que en un momento determinado pueda tener el sector, se exponen con contundencia en las mesas de interlocución establecidas, se denuncian en los medios de comunicación y, cuando es necesario, se llevan a la protesta en la calle. Es importante, a la hora de decidirse por pertenecer a una organización agraria, que tenga una buena estructura provincial, una buena estructura en el ámbito autonómico y en el nacional. Las organizaciones de ámbito nacional, por lo general forman parte del COPA, la organización que aglutina en Bruselas a todas las organizaciones agrarias europeas y a través de la cual se canaliza la interlocución con la Comisión, Parlamento Europeo, Consejo Económico y Social y Consejo Europeo de Jóvenes Agricultores.

Las principales reivindicaciones del sector son las que tienen que ver con el presupuesto de agricultura de las distintas administraciones, con la legislación sectorial o de carácter horizontal que afecta al sector, con la fiscalidad agraria o el sistema de Seguridad Social en el que están encuadrados los agricultores, con las ayudas a la inversión y las ayudas o prima compensatoria, con la sanidad animal y vegetal, con normativa medioambiental, con legislación sobre políticas de mercados o con legislación de carácter laboral. Si cualquier colectivo aspira a estar unido y a tener una organización fuerte que le represen-

te, con más motivo en el sector agroganadero, debido a varios hechos diferenciales:

- Un porcentaje muy importante de la renta llega por la vía de los apoyos públicos, que como tales están sometidos a decisiones políticas. Defender una política agraria fuerte y con dotación presupuestaria requiere de la presión constante de las organizaciones profesionales agrarias.
- Las ventas de los productos se hacen a industrias agroalimentarias fuertes y organizadas, donde además imponen también sus normas las grandes cadenas de distribución de alimentos. Un sector fuerte y organizado podrá defender mejor su posición en la cadena de valor de los alimentos.
- El desempeño de la actividad está sujeto a normas de índole muy variada, como bienestar animal o medio ambiente, que como tales responden también a criterios políticos que se pueden cambiar o “modular” si hay fuerza organizativa suficiente.
- En sector agrario, en su condición de empleador, debe de estar unido y organizado para defender sus intereses respecto a los de los empleados, a quienes representan los sindicatos de la clase trabajadora.

Respecto a la prestación de servicios, las organizaciones agrarias, y en particular ASAJA, se han dado cuenta desde hace mucho tiempo que el agricultor necesita una serie de servicios que, aunque se puede acceder a ellos por otros cauces, agradece que se los ofrezca su organización agraria, dando un servicio integral con un trato profesional y cercano. En la práctica, las

organizaciones agrarias que se han preocupado de dar buenos servicios en una amplia red de oficinas provinciales y comarcas, son las que han triunfado en número de afiliados y simpatizantes y las que tienen sus cuentas más saneadas dependiendo menos de los apoyos públicos.

A modo indicativo, los servicios más comunes que prestan las organizaciones agrarias a los socios son los siguientes:

1. La gestión de las ayudas de la PAC, en un sentido amplio de las mismas.
2. La gestión de las ayudas de planes de mejora de explotaciones y de incorporación de jóvenes al sector agrario.
3. La información a través de publicaciones propias, páginas web y redes sociales.
4. Servicios de asesoría jurídica, laboral y fiscal.
5. Servicios de seguros, en particular todas las líneas de seguro agrario y ganadero.
6. Actividades sociales, como viajes y vacaciones.
7. Los servicios de formación en enseñanza no reglada.
8. Servicios propios de gestoría y consultoría.

Sin entrar en el sistema de financiación de las organizaciones agrarias, que no es el cometido de este trabajo, sí hay que dejar

claro que las organizaciones agrarias se tienen que financiar mayoritariamente mediante las cuotas y servicios que se cobran a los socios. Pertenecer a una organización agraria tiene un coste anual que, dependiendo de la organización de que se trate, suele oscilar entre los 100 y los 150 euros. En este importe se incluyen muchos de los servicios que se prestan, pero no todos, y por lo tanto, las organizaciones suelen facturar los honorarios establecidos por los órganos de gobierno cuando el socio se beneficia de servicios como la asesoría laboral o fiscal, la tramitación de expedientes o la gestión de determinadas ayudas.

En resumen, la pertenencia a una organización agraria debe de ser una decisión que no admita discusión, basada en el principio de la necesidad de una unión del sector para defender mejor los intereses colectivos. Pero además, la pertenencia a una organización agraria, en este caso a ASAJA, es la decisión más acertada para disponer de un amplio abanico de servicios necesarios en el desempeño de la actividad, de calidad técnica y a precios por lo general inferiores a los del mercado.

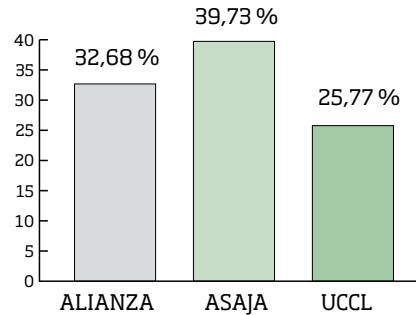
La fuerza de la organización viene determinada, en gran parte, por el número de socios que tiene y por el compromiso de esos socios con la organización. En el caso de autonomías en las que se han venido llevando a cabo procesos electorales para medir la representatividad de las organizaciones profesionales agrarias –incluso procesos indirectos como las elecciones a Cámaras Agrarias–, el peso de las organizaciones se mide sobre todo por los resultados electorales obtenidos. Los jóvenes que se incorporan al campo, y que a la vez se incorporaran a una organización agraria, deben de ser conscientes de la importancia de estos procesos, participar en los mismos y apoyar a su organi-

zación agraria en las urnas y en los trabajos de campaña electoral. En las últimas elecciones celebradas en Castilla y León, los resultados obtenidos en el ámbito de la comunidad autónoma fueron los siguientes:

Elecciones a Cámaras Agrarias Provinciales 2012 Distribución regional de votos. Representatividad regional

Censo Comunidad	42.814
Mesas Comunidad	797
Mesas escrutadas	797
Censo escrutado:	42,814 (100%)

Votos a candidaturas	27.600
Votos blancos	515
Votos nulos	213
Total votos	28.328
Abstención	33,83 %
% participación	66,17 %



Candidatura	Num. votos	% votos	Representatividad
ALIANZA	9.187	32,68 %	SÍ
ASAJA	11.169	39,73 %	SÍ
UCCL	7.244	25,77 %	SÍ

El próximo proceso electoral que se celebre en Castilla y León –en principio en otoño de 2017– para medir la representatividad de las organizaciones profesionales agrarias, está regulado en el capítulo correspondiente de la Ley Agraria de Castilla y León y en el Decreto 30/2016 de 1 de septiembre. En el ámbito nacional, existe una Ley para medir la representatividad que no nació con el consenso del sector, y que después de algunos años desde su promulgación sigue pendiente del desarrollo reglamentario (Ley 12/2014, de 9 de julio, por la que se regula el procedimiento para la determinación de la representatividad de las organizaciones profesionales agrarias y se crea el Consejo Agrario).

Es responsabilidad de los jóvenes, quizás con más razones que los que ya no lo son, participar activamente en la vida de las organizaciones agrarias, y eso se hace siendo un socio activo que utiliza los servicios de la organización, asiste a sus actos, se compromete con su ideario y difunde la satisfacción entre otros agricultores y ganaderos. Se espera de los jóvenes el interés por participar en los órganos de gobierno, lo que además servirá para defender mejor sus intereses específicos dentro de los del conjunto de los socios.



**Proyección de una
imagen moderna
de la profesión**

“El sector agroganadero tiene que proyectar una imagen de modernidad muy alejada de viejos estereotipos. Modernidad es responder a las necesidades y demandas sociales desde una postura de responsabilidad y ganarse el respeto y consideración de la sociedad y de la clase política gobernante. Tener credibilidad es reconocer y decirlo cuando las cosas van bien”

Probablemente la agricultura y la ganadería no sea una profesión desprestigiada por la mayoría de la sociedad, cosa que en otros tiempos no ocurría. El cambio se ha producido cuando el trabajo en el campo, gracias a la mecanización, se ha hecho muchísimo más llevadero, cuando las jornadas de trabajo ya no son interminables, cuando se puede hablar de días de descanso, y hasta de vacaciones, y cuando el poder adquisitivo del agricultor ha mejorado sensiblemente. Si en otros tiempos había un cierto sentimiento de compasión hacia los agricultores y ganaderos, algo que no es deseable, ahora hay, en no pocas ocasiones, un sentimiento de envidia, quizás porque una vez más se desvirtúa la realidad y se da la sensación de que este sector, a base de pedir, consigue vivir de las subvenciones, es decir, de los impuestos del resto de los ciudadanos.

Sea como sea, el sector agrario y ganadero no suele pasar desapercibido, no va a pasar desapercibido y será objeto de opinión y comentario por la sociedad en la que vivimos. Y ya que somos objeto de comentario, los agricultores y ganaderos tenemos la obligación de tratar de conseguir trasladar una imagen real de nuestro sector, lejos de estereotipos: un sector de economía pujante, con papel decisivo en la alimentación de calidad a la población mundial, respetuoso con el medio ambiente, respetuoso con la salud y el bienestar de los anima-

les, sostenible, socialmente responsable, defensor de valores y comprometido con la defensa del medio rural. Nuestros jóvenes, pero también todos los agricultores y ganaderos, debemos de aplicar en nuestra pequeña o gran explotación la “responsabilidad social corporativa” que se exige hoy en día a cualquier corporación empresarial o asociación que se precie. Responsabilidad social ante nuestros clientes, nuestros proveedores, nuestros empleados del campo, las administraciones públicas, el medio ambiente y las comunidades locales que son nuestros pueblos.

Tenemos que ser capaces de trasladar la imagen de un sector moderno que utiliza las nuevas tecnologías en toda la maquinaria que maneja, que gestiona la actividad con criterios empresariales y que tiene vocación global, más allá del ámbito local, en las relaciones con proveedores y clientes. La imagen de nuestras explotaciones, sobre todo de las ganaderas por ser lo que más se ve, ha de ser atractiva en el sentido de cuidar las construcciones, la limpieza y el orden. Nuestras granjas son fábricas de alimentos –el primer eslabón de la cadena de producción de alimentos–, y el consumidor de leche o de carne quiere pensar que ese centro de fabricación, que es nuestra granja, está limpio, ordenado, que manipulamos el producto con pulcritud, que tratamos a los animales siguiendo las más estrictas normas que regulan el bienestar, que hacemos un uso debido de los medicamentos, que hacemos una buena gestión de los residuos y que nuestra actividad es absolutamente compatible con otras de nuestro entorno y con la vida agradable en los pueblos. Nuestras granjas tienen que ser un aliciente para nuestros pueblos, tienen que contribuir a que nuestros pueblos sean más bonitos y acogedores, a que le den el encanto de pueblo ganadero

y en ningún caso debemos de permitir que sea lo contrario: un motivo de rechazo por parte de autoridades y vecinos.

Cada vez más los agricultores y ganaderos nos vamos a ver obligados a someternos a procesos de certificación o auditoría por parte de las administraciones públicas o de empresas privadas contratadas por nosotros o por nuestros clientes. Cada vez más nos veremos obligados a demostrar que hacemos las cosas bien y de ello se ha de encargar una autoridad competente en la materia y nos daremos cuenta que sus consejos y recomendaciones son útiles y no siempre son costosos económicamente, pues muchas veces se trata únicamente de cambiar hábitos mal adquiridos. Este proceso de auditoría de explotaciones agrarias ha comenzado con las que venden productos que llegan al consumidor y muchas veces la exigencia no es tanto de la industria agroalimentaria, sino de la gran distribución que comercializa. Empresa lecheras como Pascual han sido pioneras en obligar a sus ganaderos proveedores a auditar todos los procesos que se siguen en la granja.

Los agricultores y ganaderos tenemos que desterrar la idea que tienen muchos de los ciudadanos de que nuestra actividad es agresiva con el medio ambiente. Siendo cierto que muchos medioambientalistas son unos extremistas y nos atacan sin razón y sin piedad, nuestro papel ha de ser el de dar ejemplos de nuestro compromiso con un entorno que es el nuestro, y que hasta por egoísmo queremos conservar y preservar, y razonar con criterios y opiniones convincentes sobre nuestro papel. Es controvertida, y por lo tanto tenemos que saber explicar, nuestra opinión al respecto de la preservación de especies salvajes depredadoras, como son los lobos, o de otras especies que cau-

san daños en cultivos y como lo es nuestra defensa del fuego como práctica agronómica que, bien gestionada, debería de ser compatible con el cuidado del entorno.

Tenemos que saber explicar el por qué necesitamos las subvenciones para poder subsistir como sector, y por qué somos merecedores de que se nos concedan, y qué ventajas le reporta eso a una sociedad que entiende que se nos ayuda con los impuestos que ella paga. Si las ayudas no están suficientemente justificadas, tanto de cara a los poderes públicos como sobre todo de una sociedad que marca sus decisiones, influida por los medios de comunicación, el futuro de las ayudas irá por la senda de los recortes sucesivos hasta su desaparición. Todos los abusos que individualmente puedan cometerse redundarán en perjuicio del colectivo, y en el imaginario de todos están esas ayudas de pago único que se cobraban por declarar una superficie de monte que no se sabía dónde estaba, por esas fincas de lino que después no se procesaba, por aquel girasol que no se recogía, o por dejar de producir alimentos cuando en el mundo tanta gente se sigue muriendo de hambre.

La sociedad tiene de nosotros la sensación de que somos pedigrüenos e inconformistas, que nos estamos quejando permanentemente. Creo que eso de que nos quejamos permanentemente es verdad y que hasta está justificado y tenemos razones que no tienen otros sectores productivos u otros colectivos de ciudadanos: nuestro negocio afronta las imprevisibles inclemencias climáticas, vendemos en un mercado donde como sector primario no fijamos los precios ni las condiciones, somos un sector disperso y poco organizado, y nuestra actividad está muy regulada y por lo tanto muy dependiente de los avatares polí-

ticos. Tenemos motivos para la crítica y para la queja, pero nos desautorizamos si siempre damos un mensaje negativo y no reconocemos cuando las cosas están mejor. Ni como sector, ni como representantes del sector, tendremos credibilidad si no somos capaces de reconocer y de decir que las cosas están bien o mejor si efectivamente esa es la realidad en un momento determinado o sobre un tema concreto.



Agricultura a tiempo parcial y actividades complementarias

“Se ha venido prestando un apoyo de las distintas administraciones y de las organizaciones agrarias al modelo de agricultura profesional respecto al modelo de agricultura a tiempo parcial. Aún si se sigue manteniendo la idea de apoyar prioritariamente a quien tiene en la actividad agraria su principal fuente de ingresos, no se puede ignorar el modelo de agricultura a tiempo parcial, en clara expansión y ya predominante en muchos territorios de España y de la Unión Europea. Ambos modelos han de convivir, ambos han de ser transparentes fiscalmente y en ningún caso la agricultura a tiempo parcial debe de tener ventajas competitivas”

En función del tiempo dedicado a la agricultura, del cómputo de todo el trabajo realizado por una persona en las labores productivas y de los ingresos que representan las producciones agrarias sobre el conjunto de los ingresos, podemos hacer al menos cuatro clasificaciones de los agricultores: agricultores a tiempo completo, agricultores a título principal, agricultor profesional y agricultores a tiempo parcial.

Es agricultor a tiempo completo aquel que todo su tiempo de trabajo lo dedica a su propia explotación agroganadera y que todos los ingresos (salvo ingresos más residuales como puedan ser ingresos del capital o labores esporádicas) provienen de las ventas de cuanto se produce en la explotación y de las subvenciones a las que pueda tener derecho. Desde el punto de vista de la política agraria esta figura no se tiene en cuenta, ya que la que está legalmente mejor definida y se toma como criterio para impulsar determinadas medidas de política agraria, es la de agricultor a título principal (ATP).

Agricultor a título principal (ATP) es aquel que, cotizándose a la Seguridad Social por tal condición de agricultor, dedica a las labores agrarias más del cincuenta por ciento de su trabajo y obtiene de ellas más del cincuenta por ciento de sus ingresos netos totales. Los distintos gobiernos, sobre todo en Castilla

y León, forzados a veces por las organizaciones profesionales agrarias, han tratado de favorecer esta figura, la del agricultor ATP, y lo han hecho dándole prioridad en determinados tipos de ayudas o cuando se han efectuado repartos de cuotas, cupos o derechos de producción. Otras veces se le ha favorecido reduciéndoles la tasa impositiva, en determinados impuestos, respecto a otros agricultores. La defensa de esta figura jurídica está entrañando cada vez más dificultades debido a que no está contemplada en la PAC, es decir, por parte de las instituciones europeas, y debido a que a nivel nacional no hay un consenso para defender esta figura, pues en algunos territorios ya son mayoría los agricultores que no reúnen estos requisitos y, en consecuencia, a los políticos les cuesta legislar contra los intereses de quienes mueven más votos.

La Ley 19/1995, de Modernización de Explotaciones, define la figura de agricultor profesional como la persona física que, siendo titular de una explotación agraria, al menos el 50 % de su renta total la obtenga de actividades agrarias u otras actividades complementarias, siempre y cuando la parte de renta procedente directamente de la actividad agraria de su explotación no sea inferior al 25 % de su renta total y el volumen de empleo dedicado a actividades agrarias o complementarias sea igual o superior a la mitad de una Unidad de Trabajo Agrario. A estos efectos se considerarán actividades complementarias la participación y presencia de la persona titular, como consecuencia de elección pública, en instituciones de carácter representativo, así como en órganos de representación de carácter sindical, cooperativo o profesional, siempre que éstos se hallen vinculados al sector agrario. También se considerarán actividades complementarias las de transformación de los produc-

tos de la explotación agraria y la venta directa de los productos transformados de su explotación (siempre y cuando no sea la primera transformación especificada en el apartado 1 del artículo 2 de la Ley), así como las relacionadas con la conservación del espacio natural y protección del medio ambiente, el turismo rural o agroturismo, al igual que las cinegéticas y artesanales realizadas en su explotación.

El agricultor a tiempo parcial es aquel que vive principalmente de otra actividad económica, como empresario o como asalariado, a lo cual dedica la mayor parte del tiempo, pero que a la vez lleva una agricultura o ganadería que son un complemento de rentas. Damos por hecho que este agricultor a tiempo parcial cumple con todas sus obligaciones desde el punto de vista tributario y de la Seguridad Social, es decir, que a todos los efectos ejerce la actividad de forma legal. Este tipo de agricultor no dispone de ciertas ventajas que hemos citado para los agricultores profesionales o agricultores a título principal, pero con respecto a las ayudas de la PAC, que son las más importantes desde el punto de vista cuantitativo, puede percibir las en igualdad de condiciones que el resto de agricultores, cumpliendo el requisito genérico de ser “agricultores activos”. Dentro de estos agricultores a tiempo parcial se encuentra los que compaginan las labores agrarias con la percepción de algún tipo de pensión de la Seguridad Social, por lo general por haber alcanzado la edad legal de jubilación (de nuevo nos ocupamos de los casos en los que se compagina de forma legal el trabajo con la percepción de la pensión). Esta situación cada vez es más común y sin duda alguna representa un freno para la incorporación de los jóvenes al campo y para el redimensionamiento de las explotaciones. Los agricultores continúan con la actividad

agraria una vez jubilados porque la normativa europea no les excluye de las ayudas de la PAC, porque la agricultura, debido a la mecanización, es cada vez más cómoda y por lo tanto llevadera, incluso para los profesionales entrados en años, y porque las pensiones de los jubilados del campo son bajas y muchos necesitan de otros ingresos complementarios que obtienen por esta vía. Pero estaría ocultando parte de la verdad si no reconociera que muchos prefieren esta opción de seguir cultivando, en vez de cesar y arrendar las tierras, porque la fiscalidad estando en activo es más favorable que cuando se declara la renta de la tierra, porque la normativa le permite cobrar las ayudas de la PAC que son una parte muy importante de la renta agraria (incluso hay claras ventajas para el “pequeño productor”, que en su gran mayoría son agricultores a tiempo parcial”), y porque las leyes generales que han dictado los últimos gobiernos (tanto del PSOE como del PP) para incentivar el trabajo más allá de la edad de jubilación, les favorecen. El Gobierno está legislando para compatibilizar la percepción de las pensiones con la prolongación de la edad laboral, y esto es así para los asalariados, para los autónomos que no son agricultores y también para los autónomos del campo. Utilizando terminología puesta de moda por la Unión Europea en la última reforma de la PAC, este agricultor a tiempo parcial es un “agricultor pluriactivo”, en contraposición con el agricultor que no tiene otras profesiones distintas de su dedicación al campo.

En el sindicalismo agrario de Castilla y León ha sido una constante la defensa de la figura del agricultor a título principal o agricultor profesional, y si se me permite, al margen de las definiciones legales, entendiendo a estos como aquellos agricultores que cotizan a la seguridad social como autónomos del

campo y están al día con sus obligaciones tributarias. En el futuro, y aunque se vaya contra los tiempos, contra la realidad y sobre todo contra un modelo, el del agricultor a tiempo parcial, ya mayoritario en otros territorios, seguiremos defendiendo la figura del agricultor profesional y lo haremos tanto por convencimiento como porque así nos lo exige la masa crítica de nuestros socios. Pero el legislador no podrá ignorar que existen otros modelos de agricultura, la agricultura a tiempo parcial, que juega un papel también de gran valor en la economía agraria, en la generación de empleo y riqueza y en la ocupación del territorio en el vasto mundo rural. La administración no podrá ignorar esta figura de agricultor a tiempo parcial, al cual le ha de exigir, como al profesional, que su principal misión sea producir alimentos de calidad de forma eficiente, que sus ingresos los obtenga sobre todo del mercado y que las ayudas a la que tenga acceso, además de ser legales, estén moralmente justificadas.

El joven que decide quedarse en el campo debe de valorar la opción de hacerlo como actividad complementaria a otros ingresos, sobre todo si ve dificultades para tener a corto plazo una explotación bien dimensionada. La agricultura a tiempo parcial es complementaria con la transformación y venta de los productos y con el turismo rural (en este caso no se pierde la condición de agricultor profesional), con el ejercicio de un trabajo por cuenta ajena como asalariado de una empresa o institución (contratado a jornada parcial o completa), y es complementaria a la realización de labores para terceros con la maquinaria agrícola. Esto último es el caso de agricultores que realizan trabajos variados con su maquinaria para otros agricultores (arar, sembrar, cosechar, empacar...), pero también hay agricultores

que hacen trabajos puntuales en empresas de construcción, sobre todo de obra pública, o agricultores que con su maquinaria hacen trabajos forestales (desbrozar montes, por ejemplo). Se ha de tener en cuenta que estos agricultores que hacen trabajos para otros, obteniendo con ello un buen complemento de rentas y ayudando a poder amortizar en los plazos razonables la maquinaria, lo hacen para esos agricultores a tiempo parcial, los cuales no tienen el tiempo suficiente para dedicarle al campo, no tienen la fortaleza física (jubilados de avanzada edad) o no tienen la maquinaria precisa porque no le es rentable comprarla dado el tamaño de la explotación.

El objetivo de las administraciones públicas y también de las organizaciones agrarias, no debe de ser el de incorporar sin más a los jóvenes al sector, independientemente del futuro que ello les depara. El objetivo ha de ser incorporar jóvenes y hacerlo con éxito, y el éxito ha de venir marcado por la permanencia, por hacer lo que realmente gusta y por obtener unos ingresos que permitan vivir con dignidad. Y esto a veces se consigue, o se consigue más fácilmente, con la agricultura a tiempo parcial y no con la agricultura a tiempo completo.



La agricultura ecológica

“La agricultura ecológica tiene una aceptación creciente por parte del consumidor, por lo que la demanda está en aumento. El futuro está en explotaciones que consigan buenas producciones con costes equilibrados y que tengan buenas estructuras para la comercialización. La buena consideración social y política juega a favor a la hora de pensar en los apoyos económicos que pueda tener de cara al futuro”

La agricultura ecológica no es una producción distinta que como tal debamos de tratarla, es una forma diferente de hacer agricultura y ganadería. La buena consideración que tiene desde el punto de vista social y de quienes dirigen la política agraria la convierten en una opción a tener en cuenta por parte de los jóvenes que se incorporan al campo. Consideramos que hoy es una moda, que probablemente ha llegado para quedarse, pero el hecho de ser una moda no es razón suficiente para convertirla en la actividad económica de futuro de un joven agricultor. Para ser opción de futuro tiene que ser viable desde el punto de vista económico, un aspecto, el de la viabilidad, sobre el que pesa mucho el componente personal, la forma que tenga cada uno de hacer las cosas, de gestionar. A nosotros no nos interesa el atractivo de la agricultura ecológica basado únicamente en las subvenciones, ni nos merece ninguna consideración, pues nuestro objetivo es que exista una opción de agricultura ecológica fomentada con recursos públicos, que pueda ser viable gracias a un mercado dispuesto a pagar un poco más por unos productos que, por unidad, tienen mayores costes de producción.

La primera consideración de un joven, que piense en la agricultura y ganadería ecológicas como futuro, ha de ser conocer las técnicas agronómicas permitidas por el Consejo Regulador

y ser capaz de conseguir las mejores producciones, en calidad y cantidad, con las técnicas y productos que están autorizados. La segunda consideración ha de ser obtener los mayores apoyos económicos, teniendo en cuenta que la agricultura y ganadería ecológicas pueden beneficiarse de una ayuda específica, por lo general por hectárea de cultivo o de pastos, contemplada en el Programa de Desarrollo Rural, aunque estas ayudas no son ilimitadas y puede que no alcancen a todos los peticionarios, además de estar sujetas a un periodo máximo de años y a una convocatoria que no es regular. Y en tercer lugar, el productor ecológico ha de pensar dónde comercializar sus productos, pues mal negocio hace si no consigue un mercado específico y comercializa igual que si no se tratase de productos ecológicos, vendiendo al mismo precio unos alimentos que cuesta más producirlos. No es fácil un mercado más o menos seguro para las producciones ecológicas, lo que obliga a no pocos productores a comercializar de forma directa al consumidor o en mercados de proximidad toda o parte de su producción.

Las principales ayudas convocadas en la actualidad son las contenidas en la *Orden AYG/1132/2014, de 19 de diciembre, publicada en el BOCYL del 30 de diciembre de 2015*, que desarrolla lo que ya figura en el Programa de Desarrollo Rural de Castilla y León para el periodo 2014-2020.

La ayuda consiste en una prima por hectárea de superficie de cultivo o superficie forrajera en la que se realizan prácticas ecológicas.

REQUISITOS

1. Ser agricultor activo.
2. Los beneficiarios deben estar incluidos en el Registro de operadores titulares de explotaciones agropecuarias de agricultura ecológica de Castilla y León y someterse, por tanto, al control de los organismos correspondientes.
3. Disponer de superficie de cultivos y/o superficie forrajera ubicada en la Comunidad de Castilla y León.
4. La superficie mínima de agricultura ecológica, en parcelas sujetas a control por parte de entidades de certificación debidamente autorizadas, será la siguiente:
 - Cultivos herbáceos de secano: 5,00 hectáreas.
 - Cultivos herbáceos de regadío: 2,00 hectáreas.
 - Cultivos hortícolas al aire libre: 0,25 hectáreas.
 - Cultivos hortícolas bajo plástico: 0,25 hectáreas.
 - Olivar: 1,00 hectáreas.
 - Viñedo: 1,00 hectáreas.
 - Frutales de secano: 1,00 hectáreas.
 - Frutales de pepita, en regadío: 0,50 hectáreas.
 - Frutales de hueso, en regadío: 0,50 hectáreas.
 - Superficie forrajera: 5,00 hectáreas.

En el caso de pequeñas explotaciones de tamaño igual o inferior a 5 hectáreas, en las que la agricultura ecológica sea practicada sobre la totalidad de la explotación, el titular de la misma podrá beneficiarse de la ayuda si la superficie mínima exigida se cumple por lo menos para uno de los aprovechamientos citados anteriormente.

COMPROMISOS GENERALES

1. Las parcelas agrícolas por las que se solicite la ayuda permanecerán fijas y sin variar durante los años de vigencia del contrato.
2. Las superficies objeto de ayuda deben estar sometidas a control de las entidades de certificación debidamente autorizadas a más tardar el 30 de septiembre anterior al año de cada solicitud de pago anual de la ayuda.

COMPROMISOS ECOLÓGICOS

1. Cumplir las normas de producción y requisitos establecidos en la normativa vigente sobre producción y etiquetado de los productos.
2. No cultivar la misma especie en otras parcelas de la explotación en las que no se empleen métodos de agricultura ecológica.
3. Comercializar la producción ecológica obtenida, una vez superado el periodo de conversión.
4. Cumplir con los requisitos legales de gestión y las buenas condiciones agrarias y medioambientales que les sean de aplicación, así como con los requisitos mínimos de fertilización, fitosanitarios y otros requisitos obligatorios, a los que se hace referencia en el Marco Nacional de Desarrollo Rural y en el Programa de Desarrollo Rural de Castilla y León 2014-2020.

El importe unitario de la ayuda anual dependerá del cultivo realizado, y de si la explotación del beneficiario se encuentra en período de conversión o no.

Se considerará que la explotación de un titular está en período de conversión cuando todas las parcelas por las que solicita incorporarse a la ayuda de agricultura ecológica han estado inscritas en algún organismo de certificación debidamente autorizado con posterioridad al 1 de enero del año anterior al primer año de solicitud del pago anual de la ayuda.

Consideramos que la agricultura ecológica es un mercado en aumento, por lo que en los próximos años habrá cada vez más demanda y, conforme se pongan a punto todas las técnicas de producción y aumente la oferta, se reducirán las diferencias de precios con respecto a los productos de la agricultura convencional. Nuestra recomendación es que quien se decida por esta opción lo haga con un proyecto a futuro, que sea un proyecto bien dimensionado, que se sustente en una demanda de mercado y una sólida estructura de comercialización, que busque las máximas rentabilidades, y que piense en la subvención como un complemento de rentas y como ayuda compensatoria, no como fuente principal de ingresos. Otro aliciente de la agricultura ecológica es que se considera como sector prioritario, lo que reporta ventajas a la hora de acceder a otras ayudas como la incorporación de jóvenes o los planes de mejora de explotaciones. Por último, también una ventaja fiscal, pues los agricultores ecológicos que cotizan al IRPF por el sistema de módulos, tienen una reducción del 5% en el rendimiento neto.

CLAVES PARA INCORPORARSE CON ÉXITO A LA AGRICULTURA

Cultivo	Importe unitario	Período de conversión	Importe unitario tras periodo conversión
Cultivos herbáceos de secano	228,00 €/ha	2 años	190,00 €/ha
Cultivos herbáceos de regadío	300,00 €/ha	2 años	250,00 €/ha
Cultivos hortícolas al aire libre	420,00 €/ha	2 años	350,00 €/ha
Cultivos hortícolas bajo plástico	600,00 €/ha	2 años	500,00 €/ha
Olivar	336,00 €/ha	3 años	280,00 €/ha
Viñedo	288,00 €/ha	3 años	240,00 €/ha
Frutales de secano	210,00 €/ha	3 años	175,00 €/ha
Frutales de pepita, en regadío	360,00 €/ha	3 años	300,00 €/ha
Frutales de hueso, en regadío	456,00 €/ha	3 años	380,00 €/ha
Superficies forrajeras (pastos permanentes)	144,00 €/ha	2 años	120,00 €/ha

**Vivir en el pueblo:
principal opción,
pero no la única**



“El pueblo es el lugar natural de residencia de los agricultores y ganaderos, pero actualmente no es la única opción, incluso para los más jóvenes, no es la opción principal. Las comunicaciones actuales y la racionalización del trabajo permiten vivir en capitales de provincia o cabeceras de comarca, alejados en gran medida del pueblo donde se trabajan las tierras o se cuida el ganado”

Años atrás no se concebía la idea de ser agricultor o ganadero y no vivir en el pueblo en el que se tenía la explotación. Hoy las cosas no son exactamente así, y de hecho muchos agricultores tienen su domicilio principal fuera del pueblo o municipio donde trabajan las tierras o cuidan el ganado. Cuando se producen intereses no coincidentes entre la familia y la profesión de agricultor, a veces es esta última la que tiene que ceder, la que tiene que hacer las concesiones. Así, muchos agricultores y ganaderos viven en las cabeceras de comarca o capital de provincia para adaptarse al trabajo del cónyuge, a la educación de los hijos, quizás a una mayor oferta de vivienda, a la hipotética revaloración de lo que se invierte en núcleos mayores de población o simplemente buscando las ventajas de la vida en las ciudades. La mayor mecanización de las explotaciones, la existencia de mano de obra asalariada cuando tienen un cierto tamaño y las mejores infraestructuras de transporte, han jugado a favor de esta opción de ser agricultor y vivir en la ciudad. Buenas carreteras y autovías y vehículos más potentes y confortables son parte de las razones de este cambio de hábitos.

Con carácter general, el tener el puesto de trabajo al lado de donde se vive es una ventaja y, por lo tanto, vivir lejos de la explotación agroganadera es un inconveniente para la organización racional del trabajo y su compatibilidad con la vida per-

sonal y familiar. Cuando las distancias son importantes, se ha de tener en cuenta el tiempo que se destina a ir y volver de la explotación y el coste económico que supone, que no dejará de ser un gasto en la cuenta de resultados de la explotación. Cuando la explotación es ganadera, resulta más difícil su gestión para quienes viven lejos de la misma, sobre todo en las ganaderías orientadas a la producción de leche en las que se ha de ordeñar dos veces al día con intervalos de aproximadamente 12 horas. Otros inconvenientes tienen que ver con la legislación que regula nuestra actividad; así, las ayudas a zonas de montaña o desfavorecidas han estado ligadas a residir en el municipio o comarca – esto ahora ya no es así–, y muchas entidades locales que adjudican terrenos o pastos de titularidad pública ponen como condición el empadronamiento y/o la vivienda habitual en el pueblo en cuestión.

Es innegable que en todos los pueblos se han hecho importantes infraestructuras que los convierten en más habitables y, que gracias a las comunicaciones y nuevas tecnologías, ya no podemos hablar de pueblos aislados. Pero lo que no se ha podido frenar es la despoblación y el envejecimiento, y como consecuencia de ello hay problemas de socialización, carencia de todo tipo de servicios públicos y sensación general de declive. Las ventajas de ciertas políticas municipales o autonómicas a la vida en el medio rural no suelen ser suficientemente incentiadoras: ayudas a la vivienda rural, ayudas a la natalidad en el medio rural, política de becas de estudio...

Aunque las organizaciones profesionales agrarias tenemos la obligación de defender el medio rural y la vida en igualdad de derechos en los pueblos, por ser el lugar natural de nuestros

representados, también es cierto que hay que entender que el futuro de los pueblos es uno y el de la profesión agrícola y ganadera es otro, que pueden ser coincidentes o no. Nuestro objetivo es que siga habiendo pueblos con gente, y que estos pueblos sean atractivos para la vida de los agricultores y sus familias, pero si esto no es posible, tenemos que seguir defendiendo la rentabilidad de la actividad agroganadera con independencia de dónde vivan los profesionales del campo. Cada vez más, el campo será el lugar donde los agricultores tienen sus propiedades y desarrollan su actividad económica, donde tienen su “puesto de trabajo” y el resto de connotaciones, incluidas las afectivas al lugar, serán secundarias.

Elegir dónde se crea la explotación es más complicado que elegir dónde se vive. La explotación normalmente se crea donde se hereda, donde la familia pone medios a disposición del joven que se incorpora, que por lo general suele ser el pueblo donde se tienen raíces. No suele haber muchas opciones a la hora de decidir dónde se va a ejercer la actividad mientras que, por el contrario, suele haber más opciones y posibilidades para, una vez asentada la explotación, decidir sobre el lugar de residencia.

¿Tiene futuro la agricultura y ganadería?



“En un mundo necesitado de alimentos para abordar el problema del hambre, y con una población en tendencia creciente, es lógico pensar que la agricultura y ganadería seguirán teniendo futuro. El futuro será más globalizado, con márgenes de beneficio quizás menores, mayor competitividad, explotaciones bien dimensionadas, y menos apoyos públicos. El productor de Castilla y León tendrá ventajas, pero también inconvenientes, en el escenario de un mercado globalizado”

Es normal que quien se inicia en una actividad que conformará su medio de vida se preocupe por lo que le deparará el futuro. Ocurre en la agricultura, donde se ha sufrido una dura reconversión a lo largo de los años, como se ha visto también en otros sectores primarios como la pesca o la minería. Quien entra en el sector agrario lo hace con vocación de permanencia y le daría mucha seguridad saber que podrá dedicar toda su vida laboral a lo mismo, que podrá jubilarse de agricultor o ganadero. Es difícil contestar a la pregunta que nos pueda formular un joven acerca del futuro de la profesión, y si alguien la contesta corre un alto riesgo de equivocarse, pero sí es cierto que podemos analizar una serie de parámetros que permiten despejar ciertas incertidumbres.

En estas preguntas que se hacen los agricultores sobre su futuro hay una de fondo, que es la que tiene que ver sobre si seguiremos teniendo un papel en los mercados, es decir, si lo que nosotros producimos va a ser de interés para nuestros clientes y para el consumidor final, y si por lo tanto, se podrá seguir comercializando y obteniendo un beneficio por ello. Y otra pregunta tiene que ver con la continuidad o no de las ayudas que percibe el sector, pues muchos agricultores entienden, con buena lógica, que si desaparecen las ayudas o se convierten en irrelevantes, no podrán competir y tendrán que abandonar el campo.

Creo que de entrada tenemos motivos para ser optimistas. Nosotros, los agricultores y ganaderos, somos productores de alimentos, atendemos una necesidad básica de la población mundial, la de alimentarse cada día, que no se puede suplir de ninguna otra forma. Pero es más, producimos alimentos para un mundo donde todavía una parte importante de la población pasa hambre, por lo que aumentará la demanda a poco que se incremente su poder adquisitivo, y para una población que está en aumento. A medio y largo plazo aumentarán las necesidades de alimentos porque desde ahora hasta el año 2.050 la población mundial crecerá en 2.300 millones de personas, hasta alcanzar los 9.100 millones de personas, y cada vez más población saldrá de la pobreza siguiendo la curva de crecimiento de los países en desarrollo, que será más pronunciada que la de los países desarrollados. La FAO estima que en el año 2.050 la penuria y la desnutrición seguirán estando muy extendidas, aunque considerablemente menos que en la actualidad.

El indiscutible aumento de alimentos vendrá por dos vías: aumento de la superficie cultivable y aumento de la productividad. El aumento de la superficie estará muy limitado en el mundo desarrollado y es más posible en los países en desarrollo, donde todavía hay mucho campo virgen, pero es cierto que roturar nuevas parcelas y deforestar para cultivar chocará con las normas medioambientales reconocidas internacionalmente. El incremento de los alimentos por la vía de la mayor productividad es más posible en los países desarrollados, donde se dispone de más tecnología, aunque también es cierto que es en estos países más desarrollados (y valga el ejemplo de la Unión Europea), donde se ponen cortapisas a la tecnología no autorizando los cultivos modificados genéticamente.

Teniendo claro que se van a necesitar más alimentos y que se conseguirán más por la vía de la productividad que por la vía de incrementar las superficies de cultivo, se abre un amplio mercado mundial donde cada territorio tratará de competir con las armas que tiene. En unos sitios se hará con terreno barato, en otros con una climatología más favorable, en otros con energías más asequibles, con mayor tecnología, con los menores costes sociales y laborales, con la logística, con la industria agroalimentaria que transforma, con la financiación de las inversiones, la estabilidad política de un determinado país, la mejor formación de los profesionales del campo, etcétera. Y se hará en un mercado cada vez más globalizado, con una estrecha interconexión, con normas de producción cada vez más comunes y con márgenes cada vez más estrechos. Por lo tanto, creemos que podemos despejar la duda sobre nuestra utilidad en el planeta, pues los agricultores vamos a seguir siendo necesarios, se espera de nosotros que produzcamos alimentos, pero nadie ha dicho que nuestro trabajo vaya a ser fácil, pues tendremos una feroz competencia que llegará de todas las partes del mundo.

En este contexto mundial, desde Castilla y León tenemos una serie de fortalezas que hay que saber aprovechar:

- Agua e infraestructuras de riego para apostar por una agricultura de regadío con altas y estables producciones y con posibilidades de introducir alternativas de cultivo.
- Productos bajo figuras de calidad que tienen un nicho de mercado mundial donde se obtiene un importante valor añadido. Un ejemplo son nuestros vinos.

- Una importante industria agroalimentaria capaz de transformar y comercializar bajo los más altos estándares de calidad, por lo general altamente competitiva y que además está innovando permanentemente.
- Una estabilidad política (por ahora) a nivel local, nacional y de la Unión Europea. Eso supone reglas de juego conocidas, previsibles.
- Unas buenas infraestructuras y una buena logística que son imprescindibles para la internacionalización de los productos.
- Unos agricultores con un elevado nivel de formación y conocimiento, con espíritu empresarial y buenos trabajadores.
- Una política agrícola común que reconoce el papel del agricultor como productor de alimentos, como vertebrador del medio rural y como pieza destacada en el cuidado del medio ambiente. La sociedad europea entiende que la agricultura debe de seguir teniendo un presupuesto público importante para que siga cumpliendo su cometido.
- Una sanidad animal y vegetal que es de por sí elemento de competitividad.
- Un alto grado de mecanización de las explotaciones con un parque de maquinaria puntero y renovado.
- Un sistema financiero sólido que garantiza que podrá seguir atendiendo las necesidades de inversión del sector agroganadero y de la industria agroalimentaria.

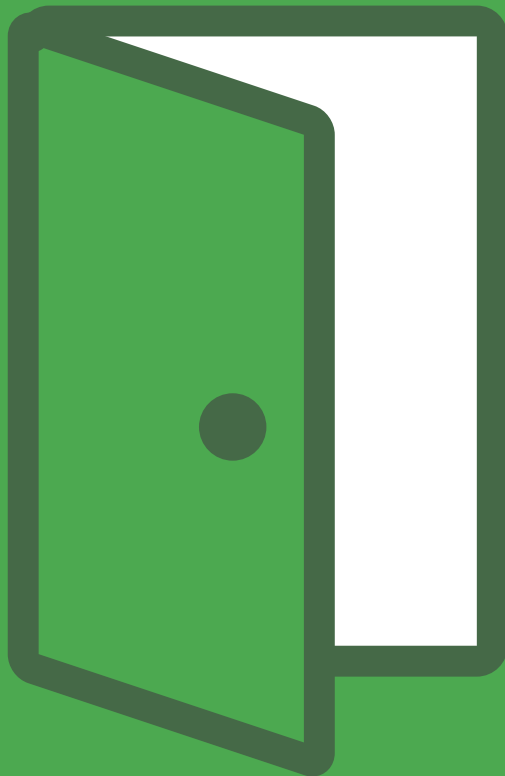
¿TIENE FUTURO LA AGRICULTURA Y GANADERÍA?

- Un sistema de protección de rentas ante adversidades climáticas, es decir, un sistema de seguros agrarios, que es posiblemente el mejor desarrollado de todo el mundo.
- Una marca, la marca España, que junto con la de la Unión Europea, genera confianza en los consumidores de todo el mundo. A este reconocimiento de la marca España contribuye el elevado número de turistas extranjeros que nos visitan cada año.
- Posibilidad de redimensionar las explotaciones, ya que la población ocupada en el campo seguirá la tendencia decreciente actual. Y ello a pesar de que el relevo generacional se retrasa como consecuencia de leyes que permiten la compatibilidad total o parcial de rentas del trabajo y capital con la percepción de los subsidios sociales.

Respecto al futuro de las ayudas, lo primero que hay que decir es que hay que seguir trabajando para que no sean necesarias, para que se pueda vivir de la venta de los productos sin necesidad de subsidios o apoyos públicos. Pero mientras esto no ocurre, si es que alguna vez llega a ocurrir, el sector necesita que se le compense en lo que no compensa el mercado. El grueso de las ayudas proviene de la Unión Europea, de la PAC, y en menor medida del presupuesto del Estado y de la Junta de Castilla y León. Cuantitativamente hablando, lo que nos preocupa es el presupuesto que la Unión Europea destine en el futuro al campo, y sobre todo los fondos que van a acompañar a las medidas de la PAC en la próxima reforma, la que regirá a partir del año 2020. En nuestra opinión, las ayudas se mantendrán en el tiempo, serán seguramente menos, y habrá cambios en la for-

ma en cómo llegarán a cada uno de los agricultores y ganaderos. No habrá vuelta atrás subvencionando la producción, ni se destinará dinero a intervenir en los mercados como se hizo en su día, no se volverá a un sistema de cupos y derechos de producción, y lo más probable es que se mantenga la ayuda a la superficie tendiendo a homogeneizar los pagos (lo que llamamos “tarifa plana”) y a condicionar las ayudas a determinados compromisos medioambientales y quizás también sociales. La nueva PAC mantendrá, y quizás profundizará, los apoyos que la actual ha dado al joven agricultor. Se seguirá debatiendo sobre la figura de “agricultor activo”, pero no habrá grandes cambios en esta materia, y menos asimilando esta figura a la de un agricultor profesional cotizante a la Seguridad Social.

**Si hay que
abandonar,
que sea de una
forma ordenada**



“No siempre los negocios salen como se programan. A veces en la agricultura hay que abandonar, y puede ser como consecuencia de un fracaso o porque las circunstancias personales han cambiado y con ello la ocupación laboral. La desinversión en la agricultura hay que hacerla de una forma ordenada, y a ser posible programada, con el fin de recuperar la inversión y todos los activos”

No siempre las cosas salen como se programan y también en la agricultura hay personas que fracasan en su empeño de desarrollar un proyecto viable, lo que les obliga a abandonar y tomar otro rumbo laboral, bien como empresarios o como asalariados. En otras ocasiones, el abandono no es consecuencia del fracaso, sino de que se ha encontrado otra opción mejor y se decide optar por ella. Y también, hay circunstancias personales que obligan a abandonar el sector aunque la explotación esté dando todas las satisfacciones posibles, como puede ser un cambio radical del lugar de residencia por razones laborales del cónyuge o como pueda ser una enfermedad que incapacite para este tipo de trabajo.

Tanto en unas circunstancias como en otras, si se ha de dejar la explotación se ha de hacer de una forma ordenada, con una planificación, para que el coste económico sea el menor posible y se obtenga la mayor rentabilidad en la venta o alquiler de los activos de que se dispone. Así, en primer lugar se han de tener en cuenta las obligaciones que se puedan haber contraído con la administración, como por ejemplo el tiempo de permanencia a que se obliga a mantener la explotación cuando se reciben según qué tipo de ayudas, pues si no se respeta el compromiso temporal, habrá que devolver el dinero percibido junto a los correspondientes intereses legalmente establecidos. Por otro

lado, se han de cumplir todos los compromisos económicos con los proveedores, pues las deudas siempre serán exigibles por la vía judicial, por lo que si no se cancelan, serán un lastre difícil de llevar, y se han de cancelar o no generar deudas con administraciones públicas, ya que estas cobrarían por vía ejecutiva a través de la Agencia Tributaria. También se ha de tener en cuenta el tratamiento fiscal que van a tener todos los ingresos que puedan derivarse de operaciones que se hagan con motivo del cierre del negocio. Se tendrán en consideración, si es el caso, expedientes abiertos sobre ayudas recibidas que puedan resolverse solicitando la devolución total o parcial de las mismas.

Al cerrar la explotación, los activos más importantes suelen ser el ganado, la maquinaria, las naves agroganaderas, las tierras propias o arrendadas y los derechos de producción (derechos de la PAC en este caso).

Respecto a las **tierras**, cuando son arrendadas, la Ley impide el subarriendo, por lo que la única opción es ponerlas a disposición del propietario al finalizar el año agrícola. La Ley de Arrendamientos Rústicos no penaliza al arrendatario por cancelar el arrendamiento anticipadamente. Respecto a las fincas en propiedad, caben dos opciones igualmente válidas y el interesado ha de valorar por cual se inclina: arrendamiento con un compromiso mínimo de 5 años según establece la Ley, o venta. Se ha de tener en cuenta la consideración fiscal de estas operaciones.

En el caso de **naves** agroganaderas, teóricamente existen, igual que con las tierras, las opciones de alquiler o venta, pero en este caso suelen estar más condicionadas por el tipo de nave, el estado de conservación de la misma o la ubicación. Las na-

ves ganaderas suelen tener menos demandas, tanto de compra como de arrendamiento, y son particularmente difíciles de colocar las de producción de leche. Respecto al arrendamiento, siempre se ha de tener en cuenta el estado en el que se va a devolver el inmueble, que puede verse muy deteriorado, algo que no ocurre cuando se arriendan tierras. También hay un riesgo de deterioro de este tipo de instalaciones cuando están fuera de uso, lo que tampoco ocurre cuando se trata de tierras.

En el caso del **ganado**, la única opción es la venta, y lo que hay que decidir es el momento más idóneo para hacerlo. Si la venta no es muy urgente se puede buscar el momento de mayor repunte de precios, o el estado fisiológico del animal (preñado, parido, gordo, delgado,...). Los animales con un buen estado sanitario y con buena genética son, por lo general, más demandados. Es probable que interese vender en lotes diferentes, por ejemplo, por un lado los que necesariamente han de ir a sacrificio por tener agotada su vida productiva, y por otro los que se pueden vender para vida (animales más jóvenes). Se presenta también la opción de vender directamente a otros ganaderos, directamente a centros de sacrificio o venta a través de intermediarios.

La **maquinaria** tiene casi como única opción la venta. Es cierto que este bien se puede dejar un tiempo, sin prisa, a la espera de un mejor comprador, pero también es cierto que el paso de los años deprecia el producto, en parte porque salen al mercado máquinas con nuevas prestaciones que convierten en menos interesantes las de generaciones anteriores. Por lo general toda la maquinaria agrícola y ganadera tiene un interesante mercado de segunda mano, aunque a veces los compradores son de

zonas geográficas muy distantes o de modelos de explotación muy diferentes. La distancia hoy no suele ser un inconveniente y existen herramientas de la comunicación que ponen con facilidad en contacto a compradores y vendedores de cualquier parte del mundo. Las publicaciones de las organizaciones agrarias, en este caso de ASAJA, suelen ser el mejor medio para dar a conocer las ofertas en este mercado de la maquinaria agrícola de segunda mano. Por lo general, la venta de la maquinaria de una explotación se suele hacer a más de un interesado, no siendo habitual que aparezca un comprador que se quede con todo, salvo que sea un intermediario que compre para revender.

Por último, lo normal en un agricultor que deja la actividad es que disponga de **derechos de la PAC**. Si estos provenían de la Reserva Nacional, pasan de nuevo a la misma si dejan de utilizarse. Si no es el caso, el agricultor que cesa puede arrendar, con tierras o sin ellas, o vender dichos derechos a un comprador interesado, sin más limitaciones que las marcadas por los reglamentos y normas que regulan la PAC, y las obligaciones desde el punto de vista fiscal. Estos derechos de la PAC, denominados en esta reforma “derechos de pago básico”, se pueden vender a compradores interesados que los vayan a declarar en la misma región productiva que aquella en la que se generaron. Suele haber oferta compradora, los precios de mercado dependen del momento (no es igual vender al principio de la reforma que al final), y la forma de ponerse en contacto comprador y vendedor es muy variada, pero la habitual es utilizando los servicios que prestan las organizaciones profesionales agrarias. Se ha de tener en cuenta que, aunque la operación de compra venta se puede hacer en documento privado en el momento del año que se quiera, el trámite administrativo para

SI HAY QUE ABANDONAR, QUE SEA DE UNA FORMA ORGANIZADA

pasarlos del comprador al vendedor está sujeto a unos plazos que se abren cada año.

El cierre de la explotación conlleva también la cancelación de compromisos con los proveedores si es el caso, con empresas de servicios si es el caso, con arrendadores como ya se ha indicado y, por supuesto, la cancelación de los contratos de trabajo con asalariados según establecen las normas y el derecho laboral.

ANEXO



En este anexo recogemos una selección de páginas web que consideramos de interés para los profesionales del campo en general, y para los jóvenes que se incorporan en particular

ORGANIZACIONES AGRARIAS

www.asajacyl.com

En la web de la principal organización agraria de Castilla y León se encuentra información actualizada de política agraria, propuestas y reivindicaciones, reportajes, opiniones y las publicaciones de la organización en formato digital. Fue de las primeras del sector en implantarse y goza de reconocido prestigio. También de interés es la web de la organización a nivel nacional, www.asajanet.com.

<http://www.copa-cogeca.be/>

La web de la organización que aglutina en la Unión Europea a casi todas las organizaciones agrarias y cooperativas de los países miembros, ofrece información de la política agraria comunitaria, posturas del sector ante las propuestas de directivas y reglamentos, e informes de sectores. El grueso del contenido de esta web no está abierto al público en general, siendo necesaria la clave de la que disponen las organizaciones miembros.

<http://www.jeunes-agriculteurs.fr/>

La asociación de Jóvenes Agricultores del vecino país de Francia recoge las inquietudes de los jóvenes en un país de fuerte arraigo del asociacionismo y con un sector agroganadero muy potente. Hay muchos temas que hacen referencia específica a la incorporación de los jóvenes. También en la misma línea resulta de interés el Consejo Europeo de Jóvenes Agricultores (<http://www.ceja.eu>).

<http://www.bauernverband.de/>

Web de la DBV (Deutschen Bauernverband), organización profesional agraria hegemónica en Alemania y una de las más importantes de toda Europa.

<http://www.nfuonline.com>

Web de la NFU, principal organización agraria del Reino Unido. Referencia de interés cuando el país deje de pertenecer a la U.E. Esta organización agraria dispone en su estructura de una potente mutua de seguros (NFU Mutual)

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

<http://www.mapama.gob.es>

Se trata de la página web oficial de ministerio de Agricultura. La información es muy amplia en cada uno de los subsectores, recogiendo de forma particular la normativa vigente de carácter sectorial y horizontal. Se puede consultar información de organismos como el FEGA, ENESA, AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios), etcétera.

<http://www.chduero.es/>

La web de la Confederación Hidrográfica del Duero aporta información sobre actuaciones en la cuenca hidráulica, en los sistemas de regadío y proporciona información sobre el agua embalsada en los pantanos. Recoge la legislación en materia de aguas y margen de los cauces. Amplia información sobre el plan hidrológico en vigor.

www.jcyl.es

En la web oficial de la Junta de Castilla y León se encuentra información sobre la consejería de Agricultura y Ganadería, interesando en particular la legislación específica sobre el sector, información estadística, acceso al “portal ganadero”, a la gestión de “ayudas PAC”, Registro de Explotaciones, al SigPac, etcétera. Se complementa con la del ITACYL (<http://www.itacyl.es/>), donde se puede consultar, con planos incluidos, el estado de las concentraciones y reconcentraciones parcelarias que se están ejecutando. Consulta también del Boletín Oficial de Castilla y León (<http://bocyl.jcyl.es/>), que recoge toda la legislación autonómica. Es de interés también la información que se recoge, a través de la consejería de Fomento y Medio Ambiente, de temas medioambientales relacionados con la agricultura y ganadería.

<http://ec.europa.eu/agriculture>

Se trata de la página de la Comisión Europea dedicada al área de Agricultura y Desarrollo Rural. Amplia información sobre la PAC, sobre legislación comunitaria, agenda del comisario de Agricultura, observatorio de mercados agrarios comunitarios y mundiales, y noticias agrarias en general.

www.usda.gov

Se trata de la página web del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Amplia información del modelo agrario de Estados Unidos, lo que puede ser de interés, más allá de la simple curiosidad, en un mercado que cada vez está más globalizado. Se puede ver información específica dirigida a los jóvenes agricultores.

<http://www.fao.org>

La FAO, este organismo de Naciones Unidas orientado a la alimentación mundial, dispone de una página web con información interesante sobre producciones mundiales, tendencias de precios, estadísticas, informes, publicaciones y estrategias.

CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y CONTROL AGROALIMENTARIOS

<http://www.aimcra.es/>

Página web de la Asociación para la Investigación y Mejora de la Remolacha Azucarera, con sede en Valladolid. Se trata de una asociación financiada por los remolacheros y por la industria azucarera, pionera en su ámbito de actuación.

<http://www.lilcyl.es/>

Es la web del Laboratorio Interprofesional Lácteo de Castilla y León. Se informa de los servicios que se ofrecen, se proporcionan datos estadísticos y los ganaderos e industrias acceden mediante clave para conocer en tiempo real sus muestras analíticas.

<http://www.uagcyl.es/>

Se trata del centro autonómico de control lechero de Castilla y León, formado por las asociaciones de criadores de razas selectas, que desarrolla sus trabajos en colaboración con la Junta de Castilla y León. Además de informar de su cometido y prestar los servicios a asociaciones miembros y ganaderos, aporta importante información estadística.

<http://ovigen.es/>

Se trata del centro de selección de ganado ovino, de promoción pública y gestión privada a través de asociaciones del sector. Está ubicado en la provincia de Zamora (Granja Florencia). Sus principales líneas de trabajo son la mejora genética orientada a la producción de leche.

<http://www.agpm.com/>

La Asociación General de Productores de Maíz es una asociación francesa que difunde la mejora del cultivo y aporta importantísima información sobre este cultivo. Amplia labor en I+D+I.

<http://www.avicultura.com/>

Esta es la página de la Real Escuela de Avicultura, donde se encuentra información técnica de primer nivel de los sectores avícola y cunícola.

<http://www.inforiego.org>

InfoRiego es una página web que aporta información agroclimática y recomendaciones de riego de cultivos.

REVISTAS TÉCNICAS Y PÁGINAS DE INFORMACIÓN ESPECIALIZADA

<http://www.agrodigital.com>

Agrodigital es probablemente la web de noticias agrarias con más años de trayectoria y una de las más visitadas por el sector. Recopila noticias y legislación.

<http://www.agroinformacion.com>

Revista de información agraria de larga trayectoria y contenidos interesantes. Abarca aspectos de agricultura, ganadería, medio ambiente y medio rural.

<http://www.agronewscastillayleon.com>

Esta web de información y servicios agrarios está radicada en Castilla y León, sus contenidos están desarrollados por profesionales de amplia trayectoria, y nos consta un elevado número de visitas.

<http://www.editorialagricola.com>

En la web de Editorial Agrícola Española se accede a revistas de prestigio como Agricultura, la decana del sector, o Ganadería. También información sobre maquinaria agrícola, canales temáticos y servicios de eventos. Dispone de una plataforma de venta de libros de temática agrícola y ganadera.

ENTIDADES FINANCIERAS DE REFERENCIA

<http://www.ruralvia.com/>

El grupo de cajas rurales tiene una web única desde la que se accede a cada una de las entidades, vinculadas a los distintos territorios. La mayor utilidad es operar a través de banca electrónica, así como recibir información de los distintos productos financieros y parafinancieros que ofrecen. Son especialistas en productos específicos para la agricultura, la ganadería y la industria agroalimentaria.

www.espanaduero.es

El banco España Duero, del Grupo Unicaja, es el heredero de las antiguas Caja España y Caja Duero. En su web se opera a través de banca electrónica, se informa de su amplia red de sucursales, y de productos específicos para el sector agropecuario.

<https://www.iberaval.es/>

Se trata de la web de Iberaval, Sociedad de Garantías Recíprocas. Da garantías frente a la banca para operaciones de riesgo de agricultores y ganaderos.

<http://www.saeca.es/>

Página web de la empresa pública Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria que tiene como objeto la prestación de avales y fianzas para proyectos agroganaderos.

www.ico.es

Página web del Instituto de Crédito Oficial, el banco público del Estado Español que da préstamos a autónomos y empresas.

COMPAÑÍAS DE SEGUROS

<http://agroseguro.es/>

Con una página renovada, Agroseguro informa en su web de las principales líneas de seguro agrícola y ganadero, hay acceso privado para consultar las pólizas de cada cliente y se informa de los resultados económicos anuales de la compañía y su memoria de gestión.

<http://www.asegasa.com/>

Asegasa es una correduría de seguros participada por ASAJA de Sevilla que tiene un acuerdo de colaboración con las organizaciones provinciales de ASAJA de Castilla y León para la comercialización de los seguros generales con las principales compañías de seguros españoles. Se informa de los productos y de los puntos de atención a los agricultores y ganaderos.

COMPAÑÍAS DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

<http://www.ansemat.org>

La Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y Espacios Verdes es una asociación muy activa que ha venido organizando, en los últimos años, demostraciones en finca en el certamen denominado DEMOAGRO. Se pueden consultar informes técnicos, económicos y estadísticos. Acceso a las web de sus asociados.

<https://www.deere.es>

En la página web española del fabricante mundial John Deere, se encuentra información de sus productos, repuestos, noticias, novedades y vídeos, entre otra información, así como un amplio catálogo de maquinaria usada.

<http://agriculture1.newholland.com/eu/es-es>

La web de New Holland permite acceder a distribuidores de todo el mundo y aporta información global de toda su gama de tractores y maquinaria agrícola que fabrica o comercializa bajo dicha marca.

<http://www.agcocorp.com/>

Se trata de la web del Grupo AGCO, fabricante de Challenger, Massey Ferguson, Valtra, Fendt y GSI. Fácil acceso a todos los productos, repuestos y servicios, de cada una de las marcas.

www.caseih.com

Fabricante de tractores Case.

<http://www.deutz-fahr.com>

Fabricante de tractores Deutz.

EMPRESAS PRODUCTORAS DE SEMILLAS, FITOSANITARIOS Y FERTILIZANTES

<http://web.anove.es/>

Anove es la patronal que engloba a muchas de las empresas que producen y venden semillas. Desde su web se puede acceder a las de las compañías que la integran, y es en las de estas compañías donde de verdad hay información técnica de interés.

<http://www.anffe.com/>

En la web de la Asociación Nacional de Fabricantes de Fertilizantes se encuentra información de interés, pero resulta más interesante, desde el punto de vista agronómico, la de las web de las empresas que la integran, a las que se puede acceder desde dicha página. Por importancia cuantitativa destaca la de Fertiberia.

<http://www.aepla.es>

La patronal de los fitosanitarios, AEPLA, dispone de una web desde la que se da acceso a las principales empresas que producen y comercializan productos químicos utilizados como fitosanitarios. Es en ellas en las que se puede encontrar información técnica de interés.

<http://cesfac.es/>

La Confederación Española de Fabricantes de Alimentos Compuestos para Animales dispone en su página web de información de interés.

LABORATORIOS DE SANIDAD ANIMAL

<http://www.veterindustria.com>

Veterindustria es la patronal de los laboratorios de medicamentos dirigidos a la producción animal, tanto de animales de abasto como de compañía. Se pueden consultar informes y documentos sobre ganadería y hay acceso directo a los laboratorios que son socios.

COLEGIOS OFICIALES DE INGENIERÍA AGRARIA Y VETERINARIA

<http://www.colvet.es>

El Colegio Oficial de Veterinarios de España dispone en su web de información de interés ganadero y accesos directos a los colegios oficiales de veterinarios de las distintas provincias de España.

<http://coiaclc.es/>

Web oficial de Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Castilla y León y Cantabria. Figura el listado de los profesionales colegiados. Ver también colegios de Ingenieros Técnicos Agrícolas: <http://coitacd.org>, <http://www.coitaleon.org>.

ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES

En las web de las organizaciones interprofesionales se recoge información sobre su actividad, sus normas de funcionamiento, datos sobre el sector, información publicada en medios de comunicación y sobre todo campañas de promoción, que son uno de sus principales objetivos. Destacamos por su relevancia la del sector lácteo (<http://www.inlac.es/>), del porcino (<http://interporc.com/>), del ovino de carne (<http://www.interovic.es/>), o del vino (<http://www.interprofesionaldelvino.es/>).

LONJAS Y MERCADOS

Referente a Castilla y León, se puede consultar en páginas web, en abierto, las cotizaciones de la Lonja Agropecuaria de León (<http://www.lonjadeleon.es>), de la lonja de Salamanca (<http://www.dipsanet.es/lonja/>), la Lonja de Segovia (<http://www.grupoavigase.com/index.php/41-cotizaciones/94-materias-primas-segovia>), y la de Zamora (<http://www.laopiniondezamora.es/servicios/lonja/lonja.jsp>). Se puede encontrar información de distintas lonjas en la web de la revista Ferias Mercados y Mataderos (www.feriasymer-

cados.net). Fuera de nuestro territorio de Castilla y León, la Lonja Agropecuaria de Binefar (<http://www.lonjabinefar.es/>), la Lonja Agropecuaria del Ebro (<http://www.ebro.org/>), la Lonja Agropecuaria de Extremadura (<https://lonjaextremadura.es/>), Mercolleida (<http://www.mercolleida.com/>), Lonja de Toledo (<http://www.fedeto.es/lonja/>), Lonja de Bellpuig (<http://www.llotjabelpuig.com/>).

El relevo generacional, la incorporación de jóvenes al campo, es una política prioritaria de todas las administraciones y una de las principales demandas de las organizaciones profesionales agrarias. Propiciar el interés de los jóvenes y poner a su disposición herramientas para que la incorporación sea exitosa, debe de ser una de las preocupaciones de todos los que intervienen en este proceso. Este libro, si se quiere un manual, no tiene otra pretensión que la de dar consejos y sugerencias, surgidos desde la experiencia y el conocimiento, a los jóvenes que decidan hacer del campo y la ganadería su medio de vida. Claves para cometer los menos errores posibles en la gestión de un negocio, incierto como pocos, donde el clima, la política y los mercados se confabulan a veces para complicar una cuenta de resultados que no es otra cosa que la renta disponible de la familia agricultora. Si el lector consigue quedarse con algo que le sirva para ser más competitivo y mejor profesional en lo suyo, el esfuerzo del editor y el del autor habrán merecido la pena. Porque, agricultor y ganadero, ya no es cualquiera.



ISBN: 978-84-697-2631-0

