

# FARMINFIN



Farming concepts and innovative  
funding/financing

## CASO DE ESTUDIO

---

Anónimo



# INTRODUCCIÓN

En el siguiente estudio de caso encontrará una herramienta de financiación de amplio espectro que puede ser reproducida por muchos agricultores. Consiste en un contrato de arrendamiento en el que una de las partes cede la tierra durante un periodo de tiempo para que la otra pueda realizar inversiones en ella. Al final del arrendamiento, el arrendatario recibe la propiedad de parte de la tierra a cambio de las mejoras, mientras que el arrendador recibe el resto de sus activos revalorizados por las mejoras realizadas por un tercero.

Se trata de una herramienta ideal para los agricultores que quieren adquirir tierras sin tener que realizar la compra, con un gran desembolso inicial, y sin generar posiciones de deuda muy elevadas. Por tanto, parece ideal para agricultores jóvenes o con vocación de crecimiento y que sean capaces de asumir ellos mismos el coste de la mano de obra.

Se trata de un caso en el que era fundamental saber evaluar las inversiones, planificar los pagos y establecer relaciones contractuales duraderas basadas en la confianza. Una confianza que permitiera negociar con detalle las condiciones de un contrato que debía satisfacer a todas las partes.

## 1. DATOS PERSONALES DEL AGRICULTOR/A



- ▶ **Nombre:** Anónimo.
- ▶ **Año de nacimiento:** 57 años.
- ▶ **Sexo:** Hombre.
- ▶ **Formación:** Agricultor profesional.
- ▶ **Ocupación:** Agricultor.

## 2. DATOS DE LA EXPLOTACIÓN

▶ **Localización de la finca:** Tiene diferentes fincas en los términos municipales de Torredelcampo, Jaén, Fuerte del Rey y Cazalilla; los terrenos objeto de la financiación de este expediente se encuentran en el término municipal de Cazalilla.

▶ **Superficie de la finca en ha:** 50 ha (35 ha de olivar y 15 ha de tierras de cultivo).

■ **Descripción de la finca:** Nuestro promotor es propietario de una explotación mixta de olivar y cereal en la provincia de Jaén. La explotación fue heredada de sus padres, siendo agricultor profesional desde 1992. A lo largo de los años su explotación ha ido evolucionando; en los últimos años ha ido cediendo parte de su explotación a sus hijos, que se han unido a él y ahora también trabajan como agricultores.

Nuestro promotor es un empresario autónomo que gestiona tierras en propiedad y en arrendamiento a partes iguales. Su explotación genera trabajo para 3 personas al año, así como para trabajadores eventuales durante el periodo de cosecha. Sus hijos han trabajado con él durante muchos años, pero últimamente han puesto en marcha sus propias explotaciones gracias al apoyo de su padre.

La parcela objeto de estudio en este caso se encuentra en el municipio de Cazalilla. Originalmente era un terreno de cultivo, que con la financiación se pretendía convertir en un olivar permanente con un marco de 8x8.

### **3. FINANCIACIÓN Y ACCESO A LA FINANCIACIÓN**

Nuestro promotor ha sido agricultor durante mucho tiempo. Desde que sucedió a su familia en el negocio agrícola su objetivo ha sido prosperar y desarrollar su negocio y así poder garantizar la sostenibilidad de su explotación y la continuidad de sus hijos en la misma actividad.

Con este deseo, comenzó a buscar tierras de cultivo para plantar un olivar. Quería una parcela que pudiera gestionar él solo y en la que pudiera asumir los costes de la mano de obra. La oportunidad surgió cuando otro agricultor de su zona le ofreció arrendar una parcela de cereal. Desde la sintonía de ambas partes y tras un proceso de desarrollo del proyecto, idearon un sistema que satisficiera a ambas partes.

La fórmula final consistió en realizar un contrato de arrendamiento de tierras de cereal por 10 años; en ese periodo nuestro promotor ejecutaría mejoras en toda la superficie, consistentes en la plantación de olivo en un marco de 8x8, manteniendo la parcela en buenas condiciones de mantenimiento.

Durante ese periodo el propietario recibiría el importe de la renta anual, así como el importe derivado de sus derechos de pago de la PAC. Al final del contrato cedería 1/3 de su finca a nuestro promotor, y se quedaría a cambio con 2/3 de su finca con una plantación de olivar que duplicaría su valor patrimonial (60 % de la superficie x 2 veces su valor original = 120 % de valor del activo tras 10 años recibiendo los ingresos del arrendamiento y el valor de sus derechos de la PAC).

Por otro lado, nuestro promotor ejecutaría las inversiones necesarias para plantar olivos en el 100 % de la parcela, pagando anualmente el valor del arrendamiento y recibiendo el valor de los derechos de pago básico correspondientes a esa parcela. A cambio recibiría 1/3 de la parcela plantada como propietario al final de los 10 años de contrato.

Además de los beneficios descritos para ambas partes, esta fórmula ofrecía importantes ventajas de financiación a nuestro promotor. En primer lugar, hay que tener en cuenta que una nueva plantación de olivos no empieza a ser productiva hasta el cuarto año, no cubriendo los costes de inversión hasta los 8-10 años, más aún teniendo en cuenta la necesidad de comprar el terreno.

Por lo tanto, esta fórmula era interesante para nuestro promotor ya que no tenía que ejecutar la compra del terreno, limitando su inversión a la plantación y a la mano de obra necesaria para poner la plantación en producción. Teniendo en cuenta que él aportaría la mano de obra, el coste monetario para él sería ejecutar el 100 % de la plantación, obteniendo como retorno 1/3 del terreno y de la plantación ejecutada por él.

La plantación fue pagada con fondos propios, aunque al final del contrato surgió la posibilidad de instalar el riego, por lo que decidió solicitar un préstamo bancario para acometer el sistema de riego en una parcela que ya poseían, lo que facilitó y agilizó el proceso de solicitud y concesión.

De cara al futuro, las necesidades de mecanización de esta plantación han hecho que se planteen solicitar las Ayudas a la Modernización recientemente publicadas en la Comunidad Autónoma de Andalucía, con las que acometer la renovación de los equipos adecuados al contexto de la plantación.

**“El campo es muy agradecido, las mejoras son rentables. Hay que mantener el control y tener confianza. Pero hay que hacer una evaluación diligente.”**

**“Si se dan las circunstancias, hay que ser emprendedor y valiente. En nuestro caso, se dieron estas circunstancias y funcionó estupendamente.”**

## **4. NECESIDADES DE FORMACIÓN Y CONCLUSIÓN**

► **Experiencias de formación y lagunas:** Este caso demuestra que es necesario que los agricultores desarrollen algunas competencias financieras. Para financiar las inversiones, es fundamental saber evaluarlas en términos económicos. Desde identificar las necesidades de una explotación y priorizar las inversiones a realizar, hasta saber estimar los ingresos y gastos que se pueden proyectar en el tiempo. En este caso, evaluar el periodo de retorno de la inversión fue fundamental para definir los términos y condiciones económicas del arrendamiento.

Otro aspecto fundamental es el humano. Establecer una relación económica con otra persona a largo plazo requiere establecer una relación personal de confianza, por lo que la empatía se convierte en una capacidad fundamental a la hora de negociar los detalles del contrato, así como de resolver los posibles conflictos que puedan surgir.

Por último, es fundamental desarrollar un espíritu emprendedor e inversor. El perfil conservador del sector agrícola a menudo limita la inversión y la mejora, lo que dificulta el crecimiento y la evolución de muchos. Mejorar la capacidad de evaluación económica, saber que hay asesores que pueden acompañar en todo el proceso y ganar confianza en que las cosas saldrán bien, puede animar a muchos agricultores a dar el paso y tomar decisiones de inversión que de otro modo no tomarían.

► **Consideraciones finales:** Nuestro promotor encontró una fórmula que cubría sus objetivos empresariales, permitiéndole financiar su deseo de hacer una nueva plantación por una vía alternativa. En este caso, la buena sintonía entre las partes facilitó el proceso y garantizó el éxito y la satisfacción de ambos agricultores.

Esta experiencia ilumina la importancia de generar relaciones de confianza para superar posibles dificultades, facilitando así los procesos de negociación y la definición de los detalles contractuales que son necesarios en una relación a largo plazo.

Un aspecto importante, para la replicabilidad de esta experiencia en otros países, es la necesidad de adaptar el contrato privado a la normativa específica de cada país para elegir la forma jurídica más adecuada (permuta, compra, arrendamiento, arrendamiento con opción de compra, etc.).

Para la negociación es importante evaluar la inversión y hacer un buen plan de negocio para que ambas partes encuentren satisfacción en el proceso. Si es necesario, se recomienda un asesoramiento externo que medie entre las partes para evitar incertidumbres y recelos. Cualquier asesoramiento a nivel técnico y jurídico puede ser interesante y en ciertos casos necesario.

Esta fórmula es ideal para cualquier agricultor que quiera crecer, ofreciéndole la posibilidad de adquirir tierras y plantaciones con un bajo nivel de endeudamiento; que esté interesado en diversificar las inversiones en el tiempo; y que no tenga miedo de asumir una alta carga de trabajo. Se ajusta, por ejemplo, al perfil de los jóvenes agricultores que pueden tener otras fuentes de ingresos agrícolas al margen de la parcela mejorada o que pueden optar a las Ayudas de Instalación de la UE que garantizan su sostenibilidad en los primeros años tras la plantación.

Este modelo también es ideal para los propietarios de tierras que no están interesados en cultivarlas activamente, pero que quieren mantener la propiedad y desean ver cómo se revaloriza. Este modelo les da la oportunidad de aumentar el valor de sus tierras sin tener que estar pendientes de todo el proceso. Por ejemplo, las personas con un perfil profesional fuera de la agricultura o las personas mayores que ya no pueden ocuparse de la finca y cuyos hijos no van a continuar con la explotación familiar.

# SOCIOS

---

**HOF UND  
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Alemania  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



On Projects Advising (OnP), España  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Folkuniversitetet (FU), Suecia  
[www.folkuniversitetet.se](http://www.folkuniversitetet.se)



Agricoltura E' Vita (AéV), Italia  
[www.agricolturavita.it](http://www.agricolturavita.it)



Asociace soukromého zemědělství ČR  
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),  
República Checa  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), España  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)

## Redes Sociales

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)  
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

## Web del proyecto

[www.farminfin.eu](http://www.farminfin.eu)

## COORDINADOR DEL PROYECTO

---



The European Council of Young Farmers (CEJA), Bélgica  
[www.ceja.eu](http://www.ceja.eu)



Cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea

Financiado por la Unión Europea. El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no puede ser considerada responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella. Proyecto n° 2019-1-BE01-KA202-050397