



Soy joven y quiero trabajar en el campo, ¿de qué ayudas dispongo?

Antes que nada, conviene aclarar que la normativa considera “jóvenes” agricultores a aquellos con edad comprendida entre los 18 y 40 años; antes eran 35 años, pero la sociedad envejece y en el campo más aún.

Puede ocurrir que seas, como quien dice, un recién llegado al mundo agrícola o ganadero, o que quieras continuar con el negocio familiar. Ambos casos están contemplados en las ayudas de la PAC y vamos a intentar explicar cómo va el tema, que no es fácil.

Para poder “cobrar” primero tienes que tener “derechos para cobrar”, de la misma manera que los países tienen derecho a emitir más o menos toneladas de CO2 a la atmósfera en el mercado mundial de emisiones. Un agricultor podrá tener más o menos derechos, como si fueran una especie de “vales”, que suelen estar ligados a la tierra que se disponga.

Bien, pues la PAC ofrece a los jóvenes una asignación de derechos de pago básico, el propio pago básico por producir, más un pago complementario durante 5 años dentro de las ayudas específicas a la creación de empresas agrarias que se contemplan en los Planes de Desarrollo Rural de cada Comunidad Autónoma. Estas ayudas contemplan la creación de empresas para los jóvenes agricultores, siempre y cuando se cumplan unos requisitos. Por poner un ejemplo, la primera instalación de agricultores y ganaderos en Andalucía conlleva una ayuda media de 50.000 euros por cada beneficiario, y de 27.000 a 50.000 en Castilla la Mancha.

Un poco de ayuda con los papeles

Si has sido capaz de leer hasta aquí, enhorabuena. La terminología y la complejidad de la PAC

realmente asustan a cualquiera y la solicitud de las ayudas absorbe tal cantidad de tiempo y energías, que siempre es bienvenido alguien que asesore o directamente pueda encargarse de los trámites. Para ello, las Comunidades Autónomas elaboran un **listado de entidades reconocidas** - bancos y cajas de ahorro, organizaciones profesionales agrarias y cooperativas son las más habituales - para ayudar al agricultor. Busca en el siguiente enlace la oficina de COAG más cercana: <http://coag.org/sedes-regionales>

Esta solicitud ha de ir acompañada obligatoriamente (salvo en determinados casos como superficies de uso común o aprovechamiento de rastrojeras) con una “declaración gráfica” de las tierras a las que habrá de ir asociada la ayuda que se solicita. Esta se obtiene en el **SIGPAC, (Sistema de Información Geográfica de Identificación de Parcelas Agrícolas)**, que es un registro público que contiene la información actualizada de las parcelas susceptibles de beneficiarse de las ayudas comunitarias. En caso de que en la solicitud de ayudas se decida cambiar los usos de la tierra (cambio de cultivo, barbechos, Superficie de Interés Ecológico, etc.) hay que cumplimentar un documento de “Modificación de la declaración de superficies”.

Una vez dada toda esta información para arrojar un poco de luz en el complejo mundo de la PAC, sólo nos queda decir una cosa: ¡¡Ánimo valientes!!

Cómo elaborar un Plan Empresarial para tener acceso a las ayudas de primera instalación en el sector agrario

En España el programa nacional español de Desarrollo Rural, del que cada una de las Comunidades Autónomas hace su versión adaptada al territorio, contiene una medida (en concreto la submedida 6.1) para ayudar a los jóvenes agricultores que quieran establecerse por primera vez como titulares de una explotación agrícola. Pues bien, para acceder a estas ayudas, y para determinar cuánto va a recibir el nuevo agricultor, este tiene que redactar y entregar al organismo autonómico encargado de su gestión un Plan Empresarial. La cuantía de la ayuda dependerá de la valoración que hagan los técnicos del plan de empresa y de los compromisos adquiridos.

Un agricultor o ganadero es un empresario, e independientemente de que la elaboración de un Plan empresarial puede dar acceso a ayudas económicas, sentarse a planificar lo que uno quiere que sea su futuro y en lo que va a empeñar tiempo, esfuerzo y dinero, es algo de sentido común.

¿Qué es y qué contiene un Plan Empresarial?

Podemos ver el plan como una foto de lo que será la futura explotación del joven. Algo así como la típica comparación de fotos del “antes” y el “después”, aunque en este caso será más bien el “ahora” frente a “lo que yo quiero lograr”. Es fundamental que lo que se refleje en el Plan Empresarial sea coherente con la ayuda que se solicita y con las expectativas de futuro de la explotación.

La coherencia es importante porque, conviene recordarlo, en el momento en que el agricultor recibe las ayudas está asumiendo una serie de compromisos. Y los asume durante un periodo de 5 años. Si ésta es concedida, el beneficiario deberá ejecutar lo previsto en el plan; arriesgándose a que le retiren total o parcialmente dicha ayuda en caso contrario.

Cada Comunidad Autónoma establece el contenido mínimo de los planes empresariales en los PDR y lo concreta en las convocatorias de ayuda que se publican periódicamente. En general se componen de varios apartados destinados a evaluar la situación de partida, las

inversiones necesarias para poner en marcha la actividad económica que se pretende llevar a cabo en explotación y “hacer las cuentas” para ver si esas inversiones se podrán amortizar o no en ese periodo de cinco años.

Una vez situados y teniendo clara la situación de partida se pasa al apartado de “**Estudio económico**”, que incluye el plan de inversiones que se prevé hacer en la explotación y el plan de financiación necesario para llevarlas a cabo. El siguiente apartado es el de “Previsión de resultados”; aquí llega la hora de la verdad ya que en él se confrontan los ingresos previstos (por la venta de productos, las ayudas de la PAC o ingresos financieros) con la larga lista de gastos fijos y variables (insumos, mano de obra asalariada, reparaciones, seguros, arrendamientos, etc.). El último apartado, el “**Estudio de viabilidad**” incluye un cuadro resumen elaborado a partir de los datos anteriores que permitirá a los técnicos (y al joven agricultor responsable del plan) estimar si la explotación será capaz de asumir las inversiones y cumplir con el plan empresarial propuesto.



La importancia de unos buenos asesores

Aparte del trabajo diario, que ya de por sí es muy variado, hay muchos frentes que atender y, no siempre se puede abarcar

todo. Por esta razón es muy conveniente contar con la ayuda de expertos en distintos campos que pertenezcan a una entidad homologada de asesoramiento, **caso de organizaciones profesionales agrarias como COAG**. Estas entidades ofrecen un asesoramiento integral a los jóvenes emprendedores en el medio rural, cubriendo no sólo aspectos técnicos y normativos de la propia actividad (condicionalidad, medidas agroambientales, uso de fitosanitarios, gestión integrada de plagas, higiene y bienestar animal, trazabilidad etc.) sino también los aspectos económicos y burocráticos que ha de afrontar cualquier empresario.

Si estás pensando en hacer tu propio Plan Empresarial, busca en el siguiente enlace la oficina de COAG más cercana: <http://coag.org/sedes-regionales>

5 recomendaciones legales si vas a comprar derechos de pago básico de la PAC

El Real Decreto 1076/2014, de 19 de diciembre, sobre asignación de derechos de régimen de pago básico de la Política Agrícola Común, en su artículo 3 señala las vías por las que se pueden adquirir derechos de pago básico, entre las que están las cesiones y entre estas las compraventas conforme a lo que regula el artículo 28.

Los derechos de pago básico sólo podrán ser cedidos dentro de la misma región del régimen de pago básico donde hayan sido asignados, bien en venta, arrendamiento o mediante cualquier otra forma admitida en derecho. Tanto la venta como el arrendamiento de los derechos de ayuda podrán ser realizados con o sin tierras, pudiéndose llevarse a cabo en cualquier momento del año, si bien sólo se formalizará administrativamente, cumplimentando los modelos o comunicaciones que se generan en la Solicitud Única de la PAC del comprador, durante el periodo de tramitación oficial de las ayudas de la Política Agraria Común.

La compraventa de derechos de la PAC puede realizarse en cualquier momento del año, en un documento público (escrituras notariales) o privado, pero sólo puede formalizarse ante la Administración durante el periodo de solicitud de la PAC

Recomendaciones y precauciones legales que se pueden tomar a la hora de comprar derechos de pago básico:

1. De forma previa a la compra pedir al vendedor que nos demuestre que es agricultor activo:

- Desde aquí te aconsejamos que pidas que te dé una copia de la última declaración de la renta en la que se vea que cumple con la condición de agricultor activo o actividad agraria con la regla del 80=20 en los ingresos de actividad agraria (como máximo el 80 por ciento de los ingresos debe provenir de ayudas agrarias y como mínimo el 20 por ciento de los ingresos debe provenir de venta de producción agraria); Además, solicita al vendedor que te de copia de la última PAC y del justificante del pago de la misma.
- Por último, reclámale que te entregue un certificado de la Administración que certifique

que es agricultor activo y titular de los derechos que te quiere vender.

2. Pide al vendedor la relación de derechos de pago básico con su valor a la fecha de compraventa y su convergencia. También nos puede dar copia del listado de derechos que tiene a su nombre en el periodo PAC 2015-2019 con el valor de convergencia para cada campaña.

3. Comprueba que los derechos que vas a comprar son de la misma región donde tienes las fincas con las que los vas a justificar con el objeto de evitar sorpresas desagradables posteriores.

4. Recuerda que por regla general las compras de derechos sin tierras tienen un peaje del 20 por ciento, por lo

que se perderá ese valor (salvo las excepciones contempladas en la norma como cesiones a nuevo agricultor, joven agricultor, herencias, excedentes en concentraciones parcelarias o expropiaciones forzadas). **En la operación, además, recuerda, y es muy importante, que hay que pagar los impuestos correspondientes al ir sin tierra:** el 21 por ciento de IVA y el incremento patrimonial en el IRPF anual.



5. Además de la comunicación que se genera en la PAC del comprador (que tiene que firmarse por comprador y vendedor) firma un documento o contrato privado de compraventa: que contenga los siguientes datos y elementos:

- nombre, DNI y domicilio de comprador y vendedor.
- si hay un mediador, debe especificarse claramente si tiene poder notarial para vender en nombre del titular de los derechos, documento que debe adjuntarse al contrato. Recuerda que una simple autorización privada no sirve si luego no es ratificada por el titular.
- numeración de los derechos objeto de compraventa.
- precio y forma de pago.

Los 10 errores más comunes en los primeros años como agricultor/a

Hemos hablado con agricultores ya consolidados, ¿en qué se equivocaron ellos al empezar? ¿Qué harían de manera diferente?. A partir de sus testimonios, con la perspectiva que confiere el tiempo en el sector, configuramos el decálogo de errores más comunes durante los primeros años como agricultor:

José Roales, 58 años. Productor de cereales en Zamora.

1. No haber adquirido los conocimientos suficientes. Fórmate, en la Universidad o donde sea. Aprende todo lo que puedas, y luego aplícalo a tus cultivos. “Una base técnica me habría ahorrado cosas que me ha tocado aprender con los años”, asegura José Roales.

2. Tomar el mando demasiado tarde.

“Cuanto antes te pongas al frente, mejor”, es el consejo de este agricultor de Zamora. Aunque trabajó las tierras familiares desde los 18 años, no cogió el testigo empresarial hasta los 30. Esto retrasó mucho la puesta en práctica de sus ideas.



3. Otro error es no confiar en las cooperativas.

Francisco Elvira Arroyo, 39 años. Agricultor de olivar en Jaén.

1. Pecar de exceso de entusiasmo. Ilusionarse está bien; querer ir demasiado lejos, no tanto. “Hay jóvenes que se plantean un proyecto demasiado ambicioso sin pensar en que, primero, deben consolidar las bases”, opina Francisco Elvira Arroyo. Menos es más al arrancar.

2. Adquirir demasiados compromisos. En la línea del punto anterior, la mayoría de ayudas a la incorporación están sujetas a un plan de empresa, y conviene que sea realista. “Si prometes que vas a hacer más de lo que puedes, luego la Administración te lo va a reclamar”, advierte.

3. Descuidar la burocracia. “Debes saber que, si gestionas una empresa agraria, el papeleo se va a llevar el 30% de tu tiempo”, añade Elvira. Cumplir con los requisitos técnicos y legales no solo es una parte fundamental de cualquier negocio, sino que puede traer grandes beneficios.

Andrés Góngora, 43 años. Productor de hortalizas de invernadero en Almería.

1. Dejarse llevar por las casas comerciales. En el mundo de la agricultura hay proveedores que tienen intereses en juego. “Que si el de las placas, que si el de los fertilizantes, que si una línea de comercialización que te promete ganar más con ellos...”, detalla Andrés Góngora. Por eso recomienda asesorarse bien, pedir referencias y tomar decisiones por uno mismo.

2. No prever las necesidades de mano de obra. “Cuando empiezas siempre estás angustiado por si estás midiendo bien las necesidades de trabajadores”, recuerda Góngora.

José Manuel Penella. 56 años. Agricultor de forrajes y arroz en Huesca.

1. No plantear bien las inversiones. Qué quieres hacer y cuánto dinero vas a necesitar. “Al principio, mucha gente peca de exceso de confianza en las subvenciones”, considera José Manuel Penella, quien recuerda que las ayudas son solo una parte: “Hace falta aportación”.

2. Dedicarse a actividades que desconoces. Y no tanto por inexperiencia, sino por falta de implicación. “Me refiero a esos casos en los que se nos ocurre incorporar actividades a las que en realidad no nos queremos dedicar, como la apicultura, porque tienen un buen baremo de puntos de cara a una subvención”, critica este agricultor de Huesca.