

El movimiento cooperativo como motor de la intensificación sostenible y el relevo generacional en el olivar tradicional de Jaén

Mecanismos de ingeniería contractual contra el muro del millón de euros

 Por: Antonio Ruz-Carmona, Cooperativa Agraria San Roque, Arjonilla, Manuel Parras-Rosa, Universidad de Jaén y Sergio Colombo, IFAPA, Centro Camino de Purchil, Granada. Cátedra Caja Rural de Jaén José Luis García-Lomas Hernández de Economía, Comercialización y Cooperativismo Oleícola

El relevo generacional en la olivicultura de Jaén se encuentra bloqueado por factores patrimoniales y fiscales exógenos, destacando el denominado «muro del millón de euros» o barrera de capital inicial para la adquisición de explotaciones con una dimensión crítica (50 ha). Esto perpetúa un modelo minifundista ineficiente amparado en una «ficción contable» de mano de obra familiar no remunerada, cuyo coste real de producción asciende a 4,98 €/kg frente al coste aparente de 2,98 €/kg. El presente trabajo propone articular, mediante las Secciones de Gestión de Fincas (SGF) de las cooperativas agrarias, mecanismos de ingeniería contractual y reestructuración territorial. Para ello se proponen incentivos fiscales específicos como el «Pasaporte Fiscal» y el uso de la Ley 19/1995, que haba viable la concentración parcelaria virtual, la modernización hacia el olivar intensivo (variedad Picual) y la incorporación de jóvenes profesionales cualificados sin requerir inversión patrimonial inicial previa.

Introducción y contexto estructural del sector oleícola

La provincia de Jaén concentra la mayor superficie mundial de olivar centenario bajo un régimen de minifundio atomizado. Del total de 551.000 ha cultivadas, el olivar tradicional representa el 80,3% (~442.000 ha). Dentro de esta tipología, el Olivar Tradicional Mecanizable (OTM), caracterizado por pendientes inferiores al 20% y susceptible de transformarse a olivar intensivo, supone entre el 50% y el 60% de la superficie provincial. Este espacio se subdivide en Olivar Tradicional Mecanizable de Secano (OTMS), con un 30-35% de representatividad, y Olivar Tradicional Mecanizable de Regadío (OTMR), con un 20-25%. El área restante corresponde a olivares de alta pendiente no mecanizables (OTNM).

La viabilidad económica de este tejido agrario está amenazada por el colapso de la mano de obra familiar no remunerada, la cual enmascaraba los costes reales mediante una persistente auto explotación. Al computar los salarios a precios de mercado bajo criterios de economía profesional, el coste de producción se eleva desde el umbral monetario aparente de 2,98 €/kg hasta los 4,98 €/kg de aceite de oliva. Ante este escenario, las cooperativas agrarias deben evolucionar hacia entidades de gestión integral rústica, utilizando sus SGF para unificar la explotación operativa de las parcelas de socios envejecidos, escalando los olivares mecanizables hacia sistemas intensivos de la variedad Picual.

El muro del millón de euros y el síndrome del minifundismo envejecido

La viabilidad económica y estructural de una explotación agraria moderna exige, bajo los estándares productivos actuales, una dimensión mínima que garantice un umbral de rentabilidad sostenible, estimada en torno a las 50 ha para que un joven agricultor pueda hacer frente a los costes fijos, amortizar la maquinaria y percibir una renta digna. Sin embargo, el acceso a esta base territorial se enfrenta a graves inconvenientes estructurales, tales como la extrema fragmentación de la propiedad rústica, la escasa movilidad del mercado de tierras y un mercado de compraventa con precios prohibitivos e inflacionarios. Esta coyuntura genera una insalvable barrera de entrada para las nuevas generaciones, dando origen a la expresión del "muro del millón de euros". Este concepto ilustra la descomunal inversión de capital necesaria (tanto para la adquisición del suelo como para la modernización y equipamiento tecnológico inicial) que un joven debe afrontar, convirtiendo el relevo generacional en un desafío financiero prácticamente inalcanzable sin un sólido respaldo patrimonial o mecanismos de apoyo fiscal y contractual disruptivos. Esta limitación responde a una evidente anomalía de mercado provocada por la hiperinflación del suelo, motivada por factores sentimentales, patrimoniales e históricos. Acceder a una dimensión suficiente por la vía de la compra resulta una utopía financiera, convirtiendo al campo en un club exclusivo para herederos y excluyendo a profesionales cualificados sin patrimonio previo.

En este proceso, las cooperativas han de erigirse como el puente indispensable entre los jóvenes agricultores y la tierra a través de las Secciones de Gestión de Fincas (SGF). Su papel es crucial porque generan un entorno de máxima confianza para los propietarios de edad avanzada, mitigando el recelo a ceder el testigo operativo de su patrimonio histórico. Las cooperativas disponen de la solvencia institucional y de los medios técnicos idóneos para garantizar el óptimo cuidado de las fincas rústicas cedidas por los mayores, protegiendo el valor de sus activos agrícolas.

Asimismo, estas estructuras comunitarias tienen la capacidad de arropar por completo a los jóvenes mediante una sólida cartera de servicios integrales que diluye la losa del capital inicial. Las cooperativas proveen asistencia técnica especializada, asesoramiento cualificado para el diseño y manejo de nuevas plantaciones, y canalizan economías de escala masivas en la compra unificada de insumos clave como fertilizantes, fitosanitarios y plantas de olivar. Este ecosistema integral permite que el joven se incorpore directamente a unidades ya dimensionadas y competitivas, transformando la estructura del suelo desde la propiedad individual hacia la gestión colectiva profesionalizada.



Análisis económico-financiero y el repositorio normativo (toolkit del relevo)

El mercado de arrendamientos tradicionales se encuentra severamente bloqueado por el «miedo fiscal» del rentista jubilado, quien teme perder el régimen de Estimación Objetiva (Módulos) —con su ventajoso índice de rendimiento neto de 0,26 y el 12% de IVA compensatorio— así como las reducciones del Impuesto sobre Sucesiones al tipificarse la cesión como un arrendamiento pasivo ajeno a una actividad económica directa. Para desactivar este nudo gordiano, se propone la creación de un «Pasaporte Fiscal» vinculado a una nueva figura de Arrendamiento de Relevo Generacional. Esta herramienta jurídica garantiza que, si el propietario cede su explotación mediante un contrato de larga duración (mínimo 10 años) a un joven profesional cualificado menor de 41 años, los ingresos percibidos por dicho alquiler mantendrán exactamente el mismo tratamiento fiscal favorable que si el titular original siguiera explotando la tierra de forma directa. De este modo, la medida neutraliza el recelo del jubilado al blindar sus incentivos, no supone un coste fiscal neto para el Estado —que simplemente prolonga una ventaja preexistente a cambio de evitar el abandono de la tierra— y formaliza el estatus del joven agricultor, permitiéndole acreditar solvencia institucional y salir de la precariedad contractual para consolidar la viabilidad de su primera instalación.

Para evaluar las alternativas técnicas de reconversión, se han procesado flujos de caja mediante la metodología OliCost en dos escenarios de transformación agrupada gestionada por las SGF:

A) Transformación de OTMS a Olivar Intensivo de Secano (OIS): Plantea un marco de 6x8 m (208 olivos/ha). Conlleva una revalorización del activo de 12.440 €/ha (ingreso diferido de 248,80 €/año en 50 años). Tras una ventana de improductividad de tres años, registra beneficio neto

al quinto año y un periodo de recuperación (Payback) en el año 12, con un coste financiero acumulado de 1.705 €. Estabilizada la producción, el coste fijo unitario se sitúa en 2,70 €/kg (2.772,33 €/ha), arrojando un beneficio medio anual con PAC de 1.258,41 €/ha. El umbral crítico de viabilidad de precios de mercado se establece en 2,75 €/kg de aceite.

B) Transformación de OTMR a Olivar Intensivo de Regadío (OIR): Estructura un marco de 6x7 m (238 olivos/ha) maximizando el fertirriego. Genera una revalorización patrimonial de 14.000 €/ha (280 €/años diferidos). La entrada en producción se acelera sensiblemente, registrando beneficios netos en el cuarto año y reduciendo el Payback a 7 años, con un coste financiero de 1.363,43 €. En fase estabilizada, el coste se sitúa en 2,26 €/kg (4.654,05 €/ha), maximizando el beneficio neto medio con PAC hasta los 2.913,89 €/ha. El umbral crítico de viabilidad de precios desciende a 2,25 €/kg.

Para canalizar estos flujos y resolver el bloqueo del mercado rústico, se define un marco de intervención normativo estructurado en tres ejes:

- 1) La Concentración Parcelaria Virtual vía SGF, integrando la gestión operativa de fincas atomizadas bajo una estructura cooperativa única para alcanzar la escala de eficiencia (40-70 ha).
- 2) La Hipoteca Inversa Agraria, que instrumenta una renta vitalicia complementaria para el jubilado utilizando la explotación como garantía real sin alterar la titularidad del activo.
- 3) El «Pasaporte Fiscal» de Relevo, medida regulatoria que permita legalmente al rentista jubilado mantener el régimen de Módulos y el IVA compensatorio del 12% bajo contratos de arrendamiento tutelados de larga duración formalizados con jóvenes agricultores.



Optimización operativa y resultados técnicos

La reestructuración espacial y el rediseño de marcos agronómicos optimizan de forma crítica los tiempos de ciclo y la estructura de costes frente al esquema tradicional centenario (10x10 m, 100 olivos/ha). En el vector de secano, el paso del OTMS al OIS (6x8 m) sustituye la compleja recolección manual y de gran envergadura por una mecanización integral mediante vibradores de tronco acoplados a paraguas invertidos, reduciendo el tiempo de recolección de 12,5 h/ha a 5,2 h/ha. Asimismo, las labores de poda y gestión de restos descienden de 18,0 h/ha a 7,0 h/ha, provocando una reducción del coste medio de producción

estructural desde 3,51 €/kg hasta los 2,56 €/kg de aceite.

En el vector de regadío, el paso del OTMR al OIR (6x7 m) exprime las eficiencias del fertirriego automatizado. El tiempo de recolección desciende críticamente hasta las 4,2 h/ha y la poda se optimiza a 6,5 h/ha. Esta fluidez logística y el incremento de la densidad biológica hunden el coste medio estructural de producción desde los 3,35 €/kg tradicionales hasta los 2,23 €/kg de aceite en el modelo intensivo. Ello consolida al modelo OIR de la variedad Picual como la alternativa técnica más eficiente y sostenible, superando las restricciones de inversión y las demandas hídricas extremas que condicionan a los sistemas en seto o superintensivos.

Ingeniería contractual aplicada a las secciones de gestión de fincas

La viabilidad de los flujos analizados requiere de un soporte jurídico-contractual robusto implementado por las SGF cooperativas para canalizar la explotación de la tierra sin exigir desembolso patrimonial al joven profesional, estructurándose tres modalidades específicas:

Estrategia A (Carencia por inversión): Contratos de larga duración (mínimo 15 años) que conceden al joven una carencia total en el pago de la renta durante los primeros 3 a 4 años. Este flujo de caja pasivo inicial compensa y amortiza fiscalmente las inversiones en subsolado, implantación del nuevo marco y despliegue del riego por goteo, en su caso.

Estrategia B (Compensación de mejoras): Exime del pago de cánones monetarios al arrendatario a cambio de la ejecución material de la reconversión agronómica. Exige un riguroso control técnico por parte de la SGF para auditar y valorar las mejoras, evitando que la Agencia Tributaria calendarice dichas actuaciones como un pago en especie encubierto sujeto a contingencias fiscales en el IRPF del rentista.

Estrategia C (Coinversión con incremento de renta): Dirigida a propietarios jubilados con liquidez que sufragan directamente el capital de transformación intensiva. El joven

profesional asume una explotación optimizada, abonando una renta superior a la media de mercado. El propietario, amparado en el artículo 23.1.b de la Ley del IRPF, deduce íntegramente las amortizaciones de los activos instalados, minimizando su carga fiscal neta.

Finalmente, la inscripción formal de estos contratos tutelados bajo el amparo de la Ley 19/1995 de Modernización de las Explotaciones Agrarias garantiza una exención total (100%) en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP-AJD), suprimiendo costes de fricción jurídica y blindando la seguridad operativa de ambas partes.

Conclusiones: las cooperativas como motor estructural del nuevo olivar

El análisis técnico, económico y fiscal demuestra que el déficit de relevo generacional en Jaén no responde a una falta de vocación, sino a la barrera financiera del «muro del millón de euros» para acceder a la propiedad y al bloqueo del mercado de arrendamiento provocado por el «miedo fiscal» de los titulares jubilados. Para superar la ineficiente «ficción contable» del trabajo familiar no remunerado, las cooperativas agrarias, a través de sus Secciones de Gestión de Fincas (SGF), deben constituirse en el motor estructural de la transformación sectorial bajo tres pilares fundamentales:

1. Resolución de la rentabilidad mediante economía de escala

Los datos de OliCost evidencian que el minifundio eleva los costes reales de producción a niveles insostenibles (4,98 €/kg reales frente a los 2,98 €/kg aparentes). El modelo SGF articula una «concentración parcelaria virtual» que unifica la gestión operativa de fincas dispersas hasta alcanzar el umbral de eficiencia óptimo (40-70 ha). Esta escala unificada es la única vía para optimizar el rendimiento de la maquinaria, reducir costes logísticos y viabilizar la reconversión hacia sistemas intensivos de la variedad Picual con costes competitivos.

2. Profesionalización integral y tecnificación del sector

La transición hacia una olivicultura competitiva exige desligar la propiedad de la tierra de su explotación directa. Las cooperativas actúan como el órgano de control jurídico-fiscal y logístico necesario, aportando rigor empresarial. Mediante la ingeniería contractual de las SGF (estrategias de carencia, mejoras o coinversión), se incorpora a profesionales cualificados.

3. Relevo generacional planificado

Instrumentos coordinados como el «Pasaporte Fiscal» de Relevo y la Hipoteca Inversa Agraria transforman la sucesión en una transición financiera ordenada. Al neutralizar el temor del rentista a perder el régimen de Módulos o sus ventajas impositivas directas, se garantiza una jubilación digna complementaria y se elimina el recelo a ceder el patrimonio. Simultáneamente, se facilita el acceso legal y estable de jóvenes profesionales a explotaciones ya dimensionadas y competitivas para cotizar y prosperar.

El verdadero motor de riqueza en los municipios rurales

En el siglo XXI, la cooperativa agraria debe trascender la mera recepción y molturación de aceituna para transformarse en la entidad tractora de la gestión integral del territorio rústico. Frente al riesgo latente de abandono y despoblación, la gestión colectiva profesionalizada fija la riqueza, multiplica el valor añadido de las cosechas y distribuye las rentas de forma equitativa entre los titulares históricos y el talento joven. Derribar el «muro del millón de euros» exige una transición valiente hacia un modelo cooperativo moderno que consolide al olivar de Jaén como una actividad económica colectiva, rentable y real.

