



EL CAMPO FRANQUICIADO: cómo los fondos de inversión han cambiado el olivar español



GREENPEACE



Índice

INTRODUCCIÓN: Una visión general	3
CAPÍTULO 1: Las grandes operaciones de capital que han cambiado el olivar	20
CAPÍTULO 2: Los nuevos poderes del agro: gigantes de la llave en mano	33
CAPÍTULO 3: Diccionario de los nuevos dueños: quién hay detrás del negocio del aceite	36
CAPÍTULO 4: La PAC, o cómo las grandes corporaciones acaparan las ayudas públicas	41
CAPÍTULO 5: Competir en desventaja: del agua a la tierra y los fallos de la ley de la cadena	58
CAPÍTULO 6: ¿El fin del agricultor tradicional? Impacto en el empleo local y la agricultura familiar	61
Conclusiones de Greenpeace	63
Demandas de Greenpeace	66

El campo franquiciado: cómo los fondos de inversión han cambiado el olivar español

Febrero 2026

Un informe realizado por Datadista para Greenpeace

Imágenes copyright Datadista y Greenpeace

Introducción: Una visión general

El campo español está cambiando a ritmo de fuertes entradas de capital en un plazo relativamente corto. Fondos especializados, fondos generalistas, grandes actores industriales y fortunas familiares en busca de rentabilidad para sus ahorros están lloviendo de forma simultánea sobre el sector transformándolo.

No es un fenómeno exclusivo de este país. El llamado *agribusiness*, en la terminología del universo inversor, está en auge a nivel mundial. Las gestoras de capital alientan este tipo de inversión señalando como atractiva la rentabilidad derivada de la necesidad de alimentar a una población mundial creciente.

Según Valoral Advisors, consultora mundial especializada en el sector agrícola y alimentario, en 2025, pese a todas las incertidumbres en la economía mundial, se esperaba que **el número de fondos especializados superase por primera vez los 1.000 fondos a nivel mundial, con un capital gestionado superior a 150.000 millones de dólares**. La cifra compara con los 41 fondos especializados que había a nivel mundial en 2015, hace tan solo una década.

Según cifras de la consultora CBRE, el negocio del *agribusiness* en la península ibérica inyectó inversiones de 800 millones en 2021; 1.200 millones en 2022; **2.200 millones en 2023** y 800 millones en 2024, año en que quedaron muchas operaciones pendientes a cierre del ejercicio. Hasta mayo de 2025 se habían cerrado inversiones por otros 400 millones y **estaban en negociación 3.000 millones más**.

Las operaciones van desde *buy and leaseback*, en las que se compra la tierra a su propietario pero este la sigue cultivando en régimen de alquiler (menor riesgo y menor rentabilidad); la compra de tierra y contratación de terceros para su cultivo (riesgo y rentabilidad medios); o la compra de empresas del sector, que son las de mayor riesgo y rentabilidad.

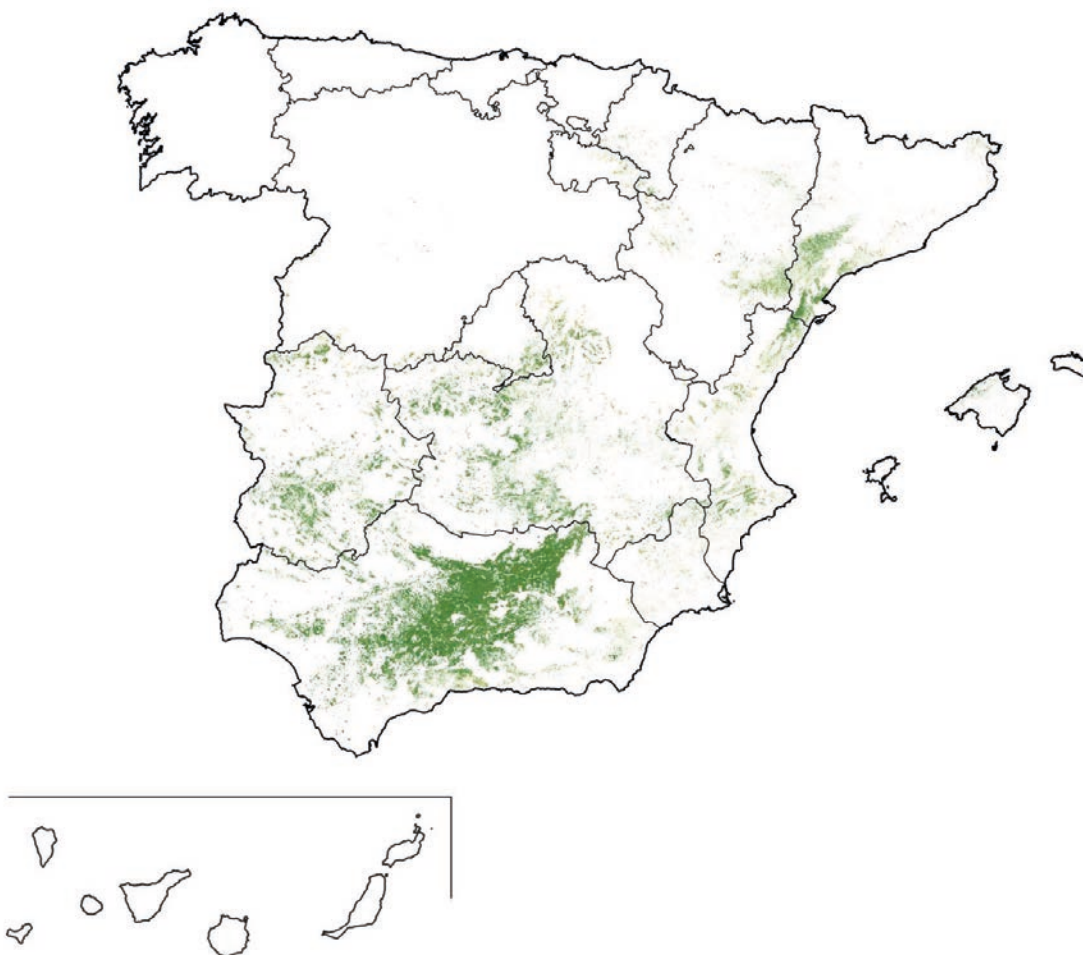
En España, dos de los cultivos a los que se ha dirigido con mayor intensidad este chorro de capital son el olivar y el almendro. Aunque este análisis se centra en el primero y pone en orden lo ocurrido en las últimas dos décadas, así como los nombres y cifras de los principales protagonistas del cambio, se han querido también destacar algunas de las grandes operaciones que está protagonizando el almendro en la modalidad superintensiva.

Porque si bien el almendro ha sido durante años un modo de diversificar o segunda vía de negocio de quienes invertían en olivar superintensivo, como se explica al hablar de los grandes fondos e inversores del olivar, con el tiempo ha ido cogiendo fuerza hasta convertirse en el cultivo principal o incluso el monocultivo de determinados inversores que están acaparando agua y tierras, con fuertes inversiones simultáneas, lo que anticipa efectos en el presente y a futuro. El fenómeno se ha trasladado en este caso de Andalucía y Extremadura a otras zonas en busca de agua, especialmente los márgenes del río Ebro y el canal del Cinca en Aragón.

Las cifras del olivar

Es importante tener en cuenta que los nuevos actores del olivar se benefician de ser aún una minoría en un sector enorme. **España es el primer productor y el primer exportador mundial de aceite de oliva.** Vende fuera **dos de cada tres litros** del aceite que produce. Cuando se habla de aceite, lo que pasa en España no se queda en España, afecta a los precios y movimientos del aceite a nivel mundial.

En 2024, España tenía dedicada al olivar una superficie de **2.830.330 hectáreas**, según un Análisis monotemático de las plantaciones de olivar de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos (Esrce) del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Es casi el 17% de la superficie destinada a todos los cultivos en todo el país. **Andalucía concentra el 60,2%** de la superficie de olivar, con 1.704.492 ha, seguida de Castilla-La Mancha, con 460.457 ha (16,3%) y Extremadura, 300.569 ha (10,6%).



Prácticamente **la mitad de la superficie destinada a olivar (49,8%) son árboles con 50 años o más** (1.331.495 ha). Proceden todos ellos de épocas en las que se plantaba con tres pies, con esquemas de separación entre árboles de alrededor de 10x10 metros lo que los convierte en muy poco mecanizables y con costes de producción altos, mucho más cuanto mayor sea la pendiente en la que estén plantados. Le siguen las tierras con árboles con edades entre 12 y 49 años (901.285 ha), la mayoría también de varios pies.

Casi el 70% de la superficie destinada a olivar es de secano, a pesar de que el olivar en regadío en la última década ha aumentado un 21,7%.

Esto ha llevado a que el olivar, pese a ser un árbol tradicionalmente de secano, **sea ya el cultivo con más superficie regada de España**. En 2024 había ya **910.821 ha de olivar puestas en riego**, lo que significa que se riega el 32,2% de la superficie total destinada a este cultivo. En Andalucía, el 39,2% de la superficie dedicada al olivar ya está puesta en riego (668.478 ha). En Extremadura es el 25,6% (76.926 ha). En Castilla-La Mancha, el 17,7% (81.364 ha).

Una parte del olivar ha sufrido, sobre todo en las últimas dos décadas, una modificación radical en las plantaciones respecto al cultivo tradicional, dando lugar a lo que se llama olivar superintensivo. Son árboles dispuestos en seto, con muy altas densidades por hectárea (de 1.000 a 2.000 árboles/ha), mayoritariamente puestos en regadío y con trabajos altamente mecanizados han dado lugar a cosechas que multiplican por tres las del olivar tradicional a costes muy bajos.

Según Esyrce, el 6,23% de la superficie destinada a olivar en España en 2024, es decir 166.420 hectáreas, tenía más de 1.000 árboles por hectárea. Teniendo en cuenta que el 78,35% de la superficie con ese nivel de densidad estaba puesta en riego, resulta que ya había más de 130.000 hectáreas en España de olivar superintensivo de regadío.



Olivar de más de 50 años en Sierra Mágina en Jaén durante la cosecha de noviembre de 2025. © DATADISTA

El poder de la minoría

A pesar del peso tan diferente de unos y otros, la mayoría de productores de aceituna, con árboles tradicionales y en su mayoría de secano, sufre las consecuencias de esa minoría a la que, además de tener mayor producción por hectárea y costes mucho menores, se le ha permitido jugar con otras reglas.

Hay todo un contexto que se ha movido a su favor. La intención es evidente. Por un lado, se han producido cambios legales y permisividad en los derechos sobre el agua que les dan amplias ventajas incluso en los periodos de sequía. Coincidiendo con la proliferación de estos cultivos, la normativa de los últimos planes hidrológicos de cuenca se ha encargado de **beneficiar en las dotaciones de agua** por hectárea y año a este tipo de plantación. Lo ha hecho precisamente en aquellas cuencas donde más se ha extendido el **olivar superintensivo**, lo que desde las asociaciones de pequeños y medianos agricultores consideran un **agravio comparativo**.

Por otro lado, se está permitiendo que la cada vez mayor concentración de poder en determinados eslabones de la cadena de valor, especialmente embotelladoras y distribución, estrangule los precios pagados en origen hasta situarlos por debajo de costes. La legislación que se suponía que debía evitarlo, La Ley de la Cadena Alimentaria, no funciona y los intermediarios utilizan los costes del superintensivo para presionar a la baja los precios mucho más altos del resto hasta comprometer su viabilidad.



Olivar en superintensivo en Villamartín (Cádiz) . © DATADISTA

Una de las **distorsiones de la publicitada eficiencia** de las nuevas grandes plantaciones de olivar en seto y en regadío es clara: aunque sus modernos sistemas hagan que el agua requerida para producir un kilo de aceituna sea menor, la concentración de árboles provoca que el **volumen total de agua requerida por hectárea sea mayor**. Esto influye en la demanda y el reparto de agua en las zonas donde invierten los grandes capitales, afectando a los agricultores tradicionales. También es **mayor la cantidad de abonos y fitosanitarios** utilizados por hectárea para nutrir tal concentración de árboles, con sus consecuentes efectos en el entorno.

Con estos mimbres, la minoría siempre gana. Cuando no llueve y la sequía arrecia, el olivar tradicional se queda en mínimos, tanto por falta de lluvia si es de secano como por las fuertes restricciones si es de regadío. Al ser mayoritario, provoca que la cosecha total de aceituna se hunda, disparando los precios. Mientras tanto, el olivar superintensivo en riego, que disfruta de dotaciones que incluso en época de restricciones permiten obtener una buena cosecha y

muchos más árboles por hectárea, sigue teniendo una buena producción. El resultado es que son estos últimos los grandes beneficiarios de las escaladas de precios.

Cuando vuelven las lluvias, el olivo tradicional se recupera y aumenta la producción de todo el sector. Los intermediarios hacen compras escalonadas en un sector muy atomizado forzando que las cotizaciones en origen bajen. El superintensivo, debido a sus costes de producción muy bajos, sigue siendo rentable mientras a su alrededor los olivareros tradicionales se ven abocados a vender el kilo de aceite incluso por debajo de costes.

Según el último Boletín de Comercio Exterior, en la dura campaña de 2023/2024 España exportó solo **762.000 toneladas** de aceite de oliva, frente a **1.029.031 toneladas** exportadas entre octubre de 2024 y septiembre de 2025, cuando la vuelta de las lluvias permitió que el sector se recuperase. Esa situación, trasladada a los precios, hizo que, mientras la tonelada exportada de aceite de oliva en la campaña 2023/2024 se pagó de media a **8.040€**, entre octubre de 2024 y septiembre de 2025 se ha pagado a **4.903€**. **Los grandes beneficiarios de la escalada en los precios** derivada de la falta de oferta fueron los propietarios de olivos plantados en superintensivo.

Hay otras ventajas derivadas de su tamaño. Por su capacidad de captar capital y sus plazos de rentabilidad, tienen pulmón para soportar las fuertes inversiones iniciales que supone transformar la tierra, desde la plantación a la instalación de los sistemas de riego en miles de hectáreas, y resistir las pérdidas durante los años que tarda el árbol en seto en entrar en producción y dar fruto.

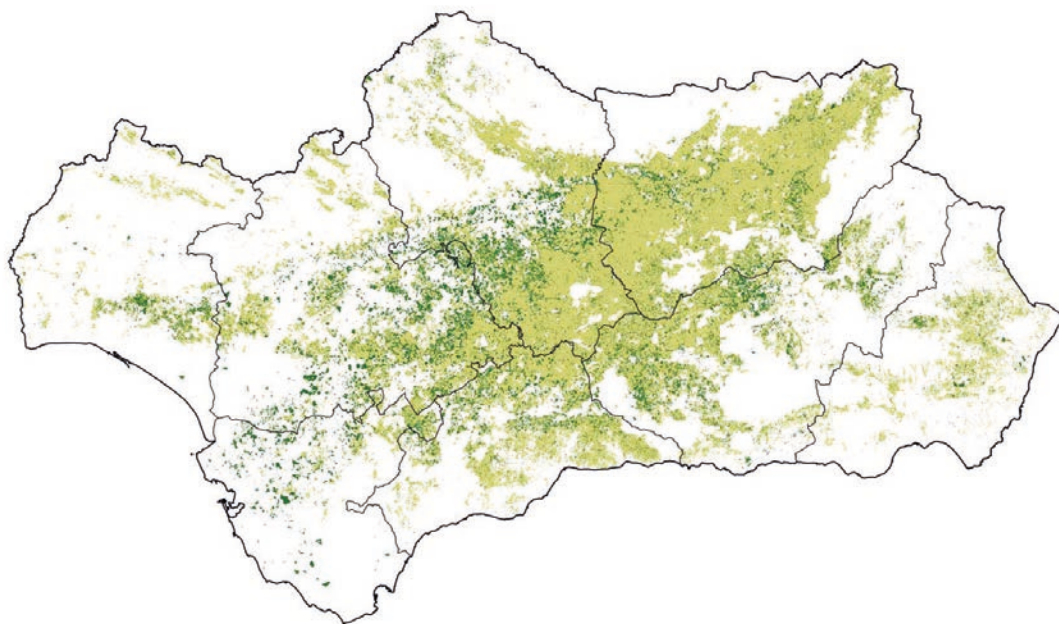
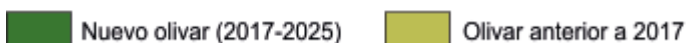
Por otro lado, como si de cualquier actor se tratase, **los grandes capitales son receptores de ayudas que fueron pensadas para complementar rentas**, como las de la Política Agraria Común, la PAC. A ellas suman, gracias a su tamaño y capacidad de gestión, todo tipo de otras ayudas públicas, ya sea para invertir en nuevas plantaciones, en almazaras propias o en innovación.

La conquista del oeste

La superficie destinada al olivar creció entre 2015 y 2024 en toda España **un 8,6% (225.078 ha más)**.

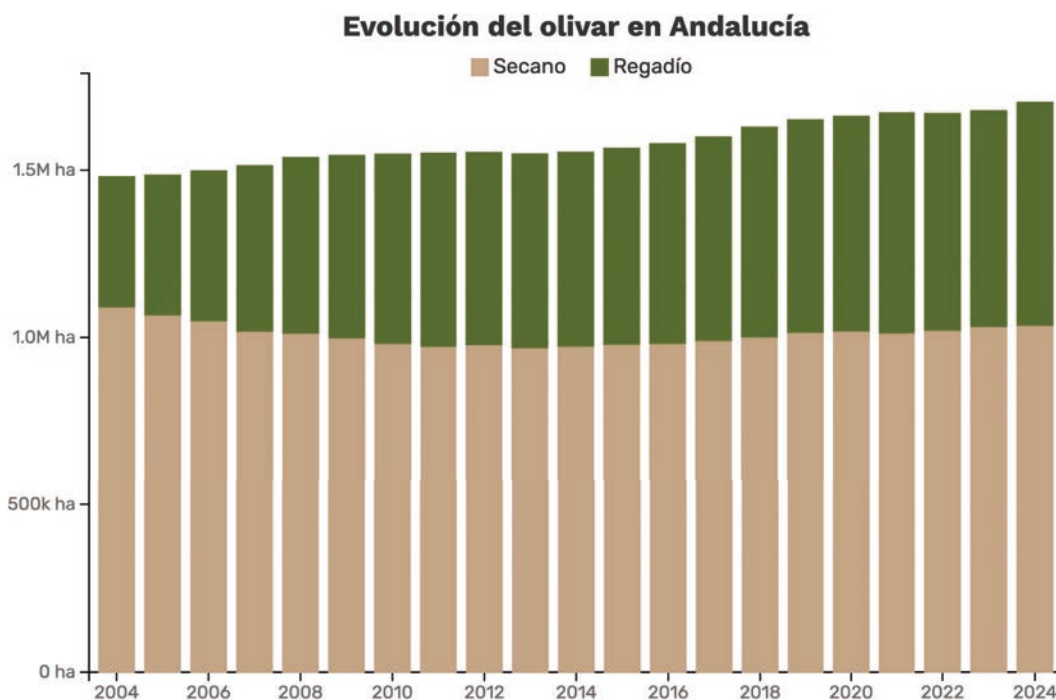
2024 marcó un nuevo pico de crecimiento con 25.000 dedicadas al olivar, después de un estancamiento producido a raíz de la covid-19.

En la última década, Andalucía ha tenido un crecimiento de **149.000 hectáreas** mediante transformaciones de otras tierras de cultivo, principalmente de tierras arables dedicadas al cereal, el algodón o las hortalizas, según el análisis de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos (Esyrce).



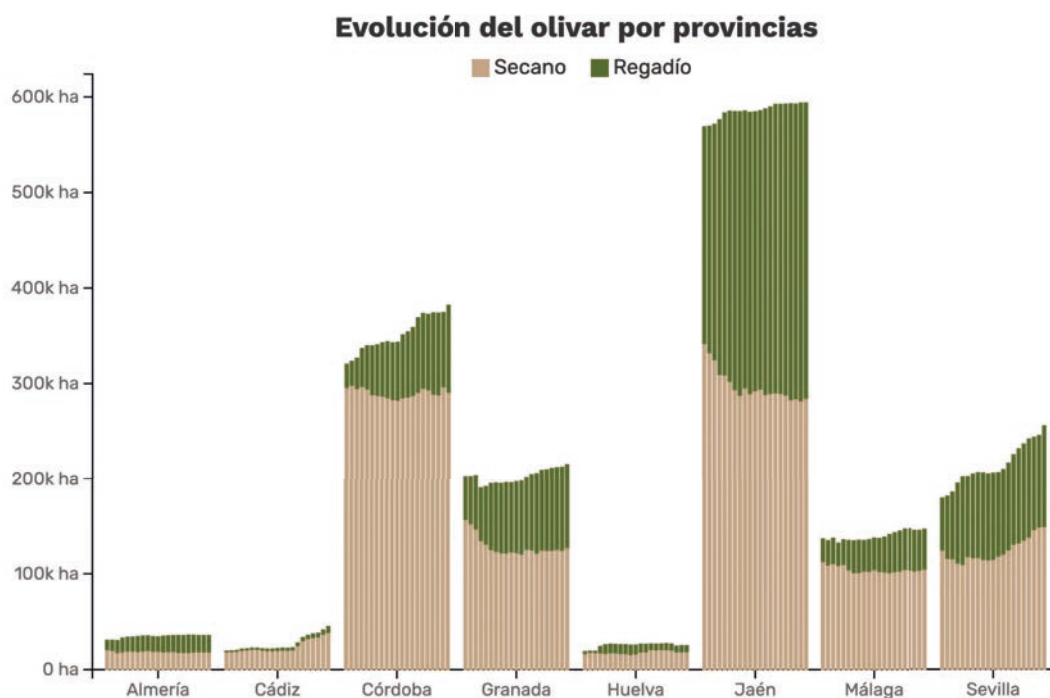
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos SigPAC de la Junta de Andalucía. Cartografía del IGN.

En Andalucía ha habido una importante expansión hacia el oeste de la comunidad autónoma. Jaén ha sido y es la provincia históricamente más ligada al olivar, con el 44% de su superficie cultivada dedicada a este leñoso. El crecimiento ha ido colonizando áreas que estaban dedicadas a otros cultivos, lo que ha hecho que Córdoba tenga ya el 27,78% de la superficie de cultivo destinada a olivar y que Granada, Málaga y Sevilla superen ya el 17%.



La Expansión del olivar

En la última década, el olivar andaluz ha incorporado 149.000 hectáreas adicionales, un crecimiento impulsado sobre todo por el regadío, que suma casi 88.000 ha frente a unas 61.000 ha en secano.



El olivar por provincias

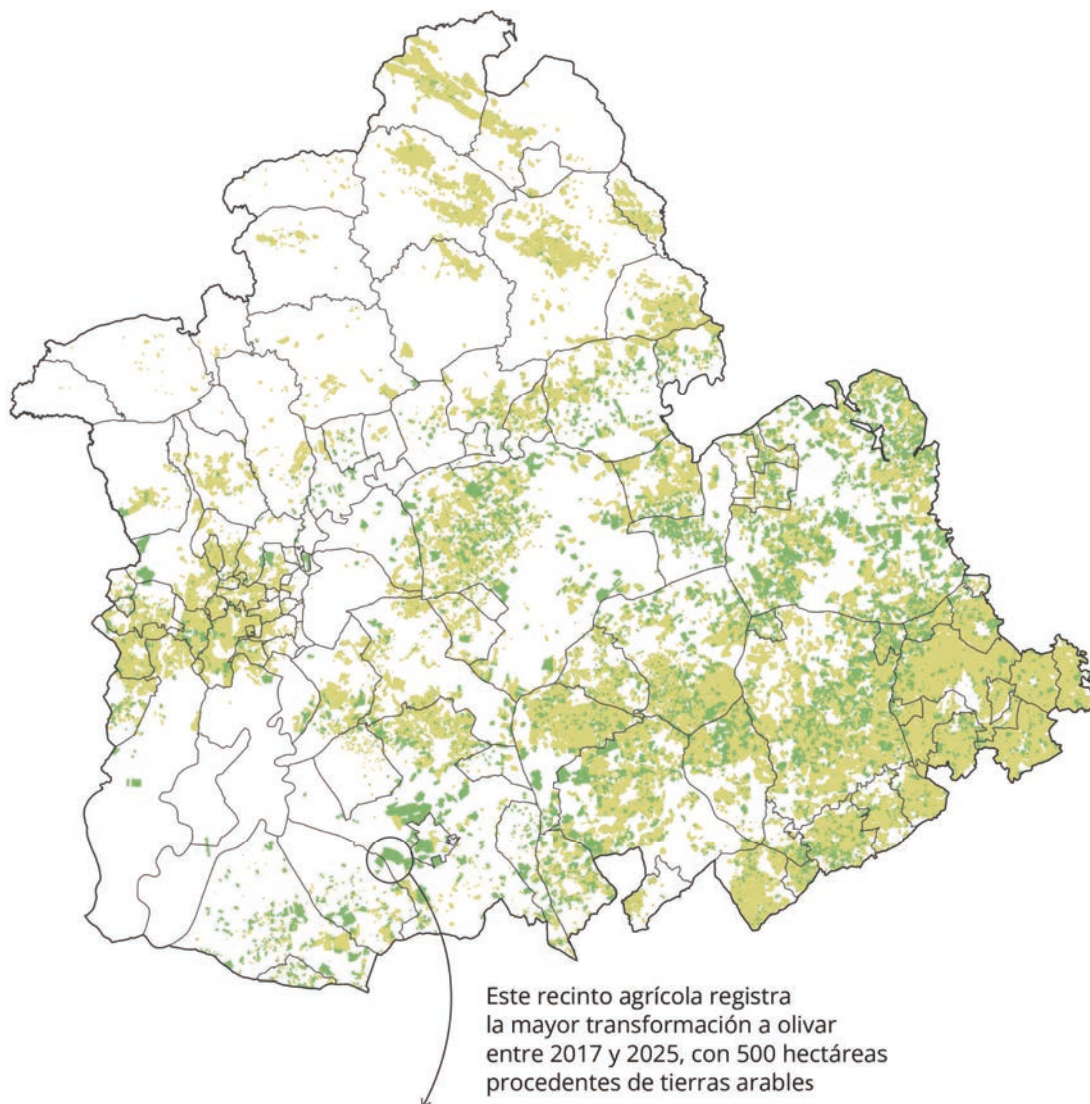
Jaén concentra la mayor superficie total de olivar con una tendencia clara al aumento del regadío, que ya supera al secano en los últimos años.

Córdoba y Sevilla registran un crecimiento más acelerado del regadío.

Evolución del olivar en Sevilla

La provincia de Sevilla aporta **casi un tercio del crecimiento total de Andalucía** en la última década con 49.615 hectáreas incorporadas. Su olivar de secano ha sumado 34.618 hectáreas (+30%), siendo la mayor subida de toda la región, mientras que el regadío ha crecido en 14.997 hectáreas.

 Nuevo olivar (2017-2025)  Olivar anterior a 2017

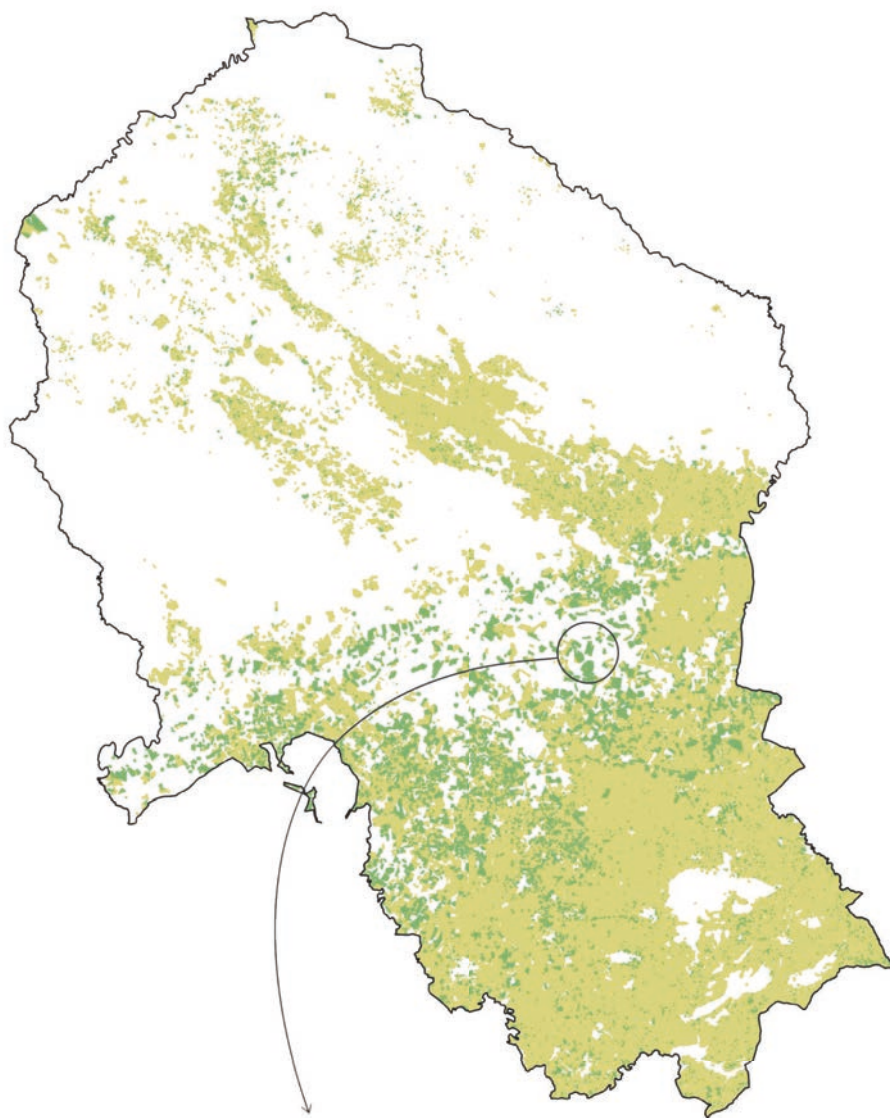




Fuente: Elaboración propia a partir de los datos SigPAC, Copernicus Sentinel-2. IGN.

Evolución del olivar en Córdoba

La provincia de Córdoba es **la segunda que más superficie de olivar ha incorporado** en la última década, con 38.648 hectáreas adicionales, lo que representa más de una cuarta parte del crecimiento total de Andalucía (26%). Destaca especialmente por **liderar el incremento de regadío en la región** : ha sumado 30.159 hectáreas de olivar en regadío (+49%), casi la mitad de su superficie irrigada inicial. El secano, por su parte, ha crecido de forma más moderada con 8.489 hectáreas (+3%).



Esta área de Córdoba concentra grandes recintos agrícolas transformados a olivar entre 2017 y 2025, procedentes de tierras arables

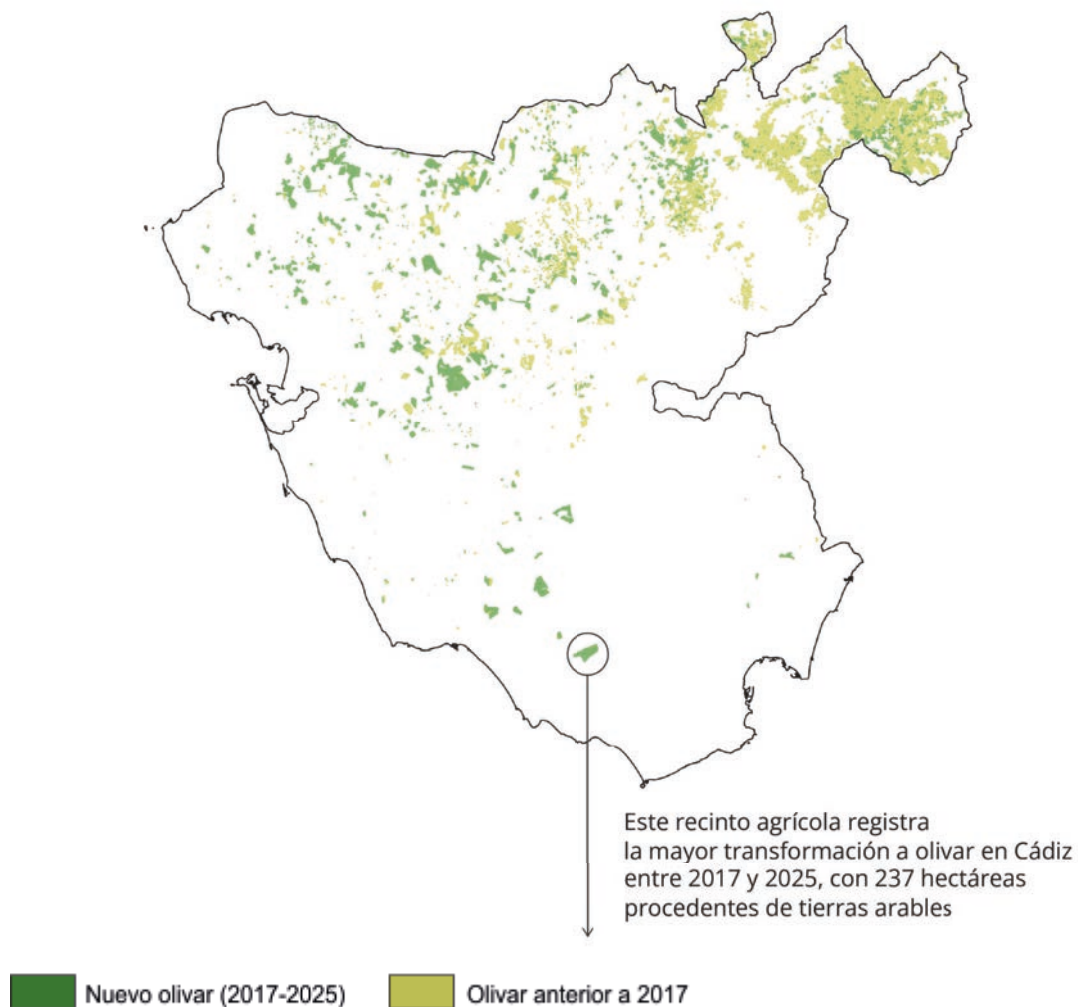
Nuevo olivar (2017-2025) Olivar anterior a 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos SigPAC, Copernicus Sentinel-2. IGN.

Evolución del olivar en Cádiz

La provincia de Cádiz destaca por protagonizar **el mayor crecimiento proporcional**. El olivar en regadío se ha disparado un **166%**, triplicando casi su superficie (+4.128 ha), mientras que el secano prácticamente se ha duplicado con un aumento del 93% (+18.895 ha).





Fuente: Elaboración propia a partir de los datos SigPAC, Copernicus Sentinel-2. IGN.

El futuro que viene

Las consecuencias de la entrada de nueva superficie de olivar y su puesta en riego aún no han desplegado todo su potencial. Sumadas las transformaciones desde olivar tradicional y las de tierras que albergaban otros cultivos, en 2024 había en toda España 120.902 hectáreas (el 4,5%) con olivos entre cero y cuatro años, y 252.359 ha con árboles de 5 a 11 años.

El 1,8% (51.971 ha) de la superficie de olivar está en su primer año, cantidad que se suma al 4% que ha superado ese primer ejercicio pero aún no está en producción (114.159 ha). **Andalucía tiene casi 94.000 ha de olivar joven** (aún no está en producción), de las que 31.000 están en primer año. En Castilla-La Mancha hay 40.100 ha de olivar joven, de las que 10.200 están en primer año. En Extremadura, son 16.758 ha de olivar joven, de las que 5.633 ha están en su primer año.

Los agricultores que pueden están subiéndose a este carro. En un campo como el español, con un importante problema de relevo generacional y de mano de obra, **las dificultades para mantener los cultivos tradicionales están moviendo a transformar tierras a olivar superintensivo**, con muy bajos costes y trabajos que pueden externalizarse por completo a empresas intermediarias, desde la plantación de los árboles a la recogida mediante cabalgadoras. Se está dando en propietarios de tierras destinadas tradicionalmente a hortalizas y algodón en Sevilla y Cádiz pero se ha empezado a dar incluso en alguna finca de Jaén.

Es un movimiento no apto para todos los bolsillos, por las inversiones iniciales de transformación e instalación de **los sistemas de riego, que rondan los 8.000€ por hectárea** según explican sobre el terreno los olivares. Tampoco hay agua para que el movimiento pueda extenderse al inmenso olivar español, especialmente en las zonas donde menos llueve.



Nueva plantación de superintensivo realizada por una de las principales empresas intermediarias. © DATADISTA

Los nuevos intermediarios del olivar

A la sombra de ese modelo, han aparecido nuevos eslabones en la cadena que se han especializado en transformar, instalar los sistemas de riego, plantar y recoger la cosecha de tierras, árboles y aceitunas que no les pertenecen, lo que arroja una realidad cada vez más evidente hasta en los rótulos de los plásticos que protegen los plántones jóvenes de olivo: **una parte creciente del olivar español se está franquiciando.**

El olivar ecológico en Andalucía

El olivar ecológico representa el principal cultivo ecológico de la región con **más de 132.000 hectáreas**. A pesar de un ligero retroceso del 1,9% en 2024 tras años de expansión acelerada, el sector mantiene una posición de fuerza, con Córdoba y Sevilla a la cabeza. De hecho, la relevancia de este cultivo es tal que ha permitido a la comunidad autónoma superar las exigencias de la Unión Europea, alcanzando ya un 29,3% de superficie ecológica total, una cifra que sitúa a Andalucía por delante del objetivo del 25% fijado por la Estrategia "De la Granja a la Mesa" para el año 2030.

Este ajuste registrado en el último ciclo no responde a un abandono del modelo productivo, sino a una fase de reorganización técnica motivada por la entrada en vigor del **Reglamento (UE) 2018/848**. La normativa ha obligado a una depuración administrativa de los censos y a una concentración de actividades certificadas, lo que ha derivado en una corrección estadística necesaria tras el máximo histórico alcanzado en 2023. En definitiva, el olivar ecológico andaluz atraviesa un periodo de estabilización y madurez, manteniendo una infraestructura agroindustrial de **545 almazaras y envasadoras** que garantizan su capacidad competitiva en el mercado internacional.



Olivar de tradicional de montaña, antes de la recolección, en Algodonales (Cádiz). © DATADISTA

En el olivar tradicional miran al **ecológico como una posibilidad de salvar su futuro** ante las dificultades que atraviesa el sector y que están poniendo en cuestión la pervivencia de muchos pueblos, especialmente en zonas como Jaén. El ecológico tiene ventajas económicas, no solo por las ayudas, también porque está vendido desde principios de temporada y a mejor precio. Pero el olivo tradicional vuelve a chocar con su estructura, establecida desde hace muchas décadas. Muchos de los olivos tradicionales puestos en riego están ligados a **comunidades de regantes que funcionan con fertirrigación**, es decir, el abono, normalmente químico, ya va aplicado en el agua cuando llega al árbol. Habría que convencer a toda la comunidad de regantes del paso a ecológico, que requiere otras inversiones y cambios en la forma de cultivo, para que los ya convencidos pudieran cambiar a esa modalidad.

El impacto del superintensivo en la fauna

El avance del olivar superintensivo tiene un **impacto directo en la fauna** que obligó a las administraciones a intervenir en 2019, cuando el **Ministerio para la Transición Ecológica (MITECO)** recomendó una suspensión cautelar de la cosecha nocturna. Esta medida preventiva fue ratificada posteriormente por un estudio técnico del **Instituto Andaluz de Investigación y Formación Agraria (IFAPA)**, realizado durante la campaña 2019-2020, el cual arrojó datos concluyentes tras efectuar 44 controles de campo en una superficie de 137 hectáreas. La investigación censó **8.127 aves de 66 especies diferentes** utilizando estos cultivos como dormitorio, demostrando que el olivar en seto alberga una densidad de avifauna equiparable a la del olivar tradicional y confirmando que los métodos disuasorios auditivos o luminosos resultaban ineficaces para evitar la mortalidad.

Basándose en esta evidencia científica, la **Junta de Andalucía mantiene vigente la suspensión** de la práctica, una prohibición que también se aplica en Extremadura. La restricción responde al mecanismo de recolección nocturna, donde el uso de potentes focos deslumbra a las aves que pernoctan en los setos, provocando una parálisis sensorial que impide su huida y deriva en su absorción por la maquinaria. La administración considera este impacto **incompatible con la conservación de la biodiversidad**.

Metodología

Esta investigación ha sido elaborada por DATADISTA para Greenpeace España siguiendo exclusivamente criterios periodísticos. Los datos utilizados han sido obtenidos de fuentes oficiales, de datos públicos abiertos, informes sectoriales y entrevistas con asociaciones agrarias y agricultores sobre el terreno.

Superficie y cultivos: Los datos de superficie de olivar proceden de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos (Esrce) del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. La cartografía se ha elaborado a partir de los datos SIGPAC e imágenes de Copernicus Sentinel-2 y ortofotos del Instituto Geográfico Nacional (IGN).

Inversiones y mercado: Las cifras de inversión en el sector agrario proceden de Valoral Advisors y CBRE. Los datos de comercio exterior, del Boletín de Comercio Exterior del

Ministerio. La información corporativa de fondos y empresas se ha obtenido del Registro Mercantil, la CNMV, memorias anuales y folletos de los fondos de inversión.

Ayudas PAC: La distribución de ayudas de la Política Agraria Común procede de los datos de beneficiarios publicados por el FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria).

Agua: Las dotaciones de riego se han consultado en los Planes Hidrológicos del Guadalquivir y el Guadiana (2022-2027).

Precios y costes: Los precios de la tierra proceden de la estadística del Ministerio de Agricultura. Las cotizaciones del aceite, de Poolred. Los costes de producción por tipología de olivar, de los informes de la Asociación Española de Municipios del Olivo (Aemo).

Empleo y estructura agraria: Los datos de empleo proceden de la afiliación al Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social (2003-2024). Las compraventas e hipotecas de fincas rústicas, del INE. El análisis de la estructura de propiedad se basa en los microdatos de los Censos Agrarios de 2009 y 2020, aplicando el criterio de la FAO: una explotación es "familiar" cuando la familia aporta más del 50% del trabajo; si el titular es persona física pero depende mayoritariamente de asalariados, se considera "patronal".

Capítulo 1. Las grandes operaciones de capital que han cambiado el olivar

En las dos últimas décadas, al olivar español le han llovido desde millones generados por el ladrillo en el pico de la pasada burbuja inmobiliaria, grandes sumas gestionadas por fondos de inversión internacionales, tanto especializados como generalistas, y fortunas familiares en busca de dar vida a sus ahorros a través de family office (empresas privadas especializadas en preservar, gestionar e incrementar el patrimonio de una o varias fortunas familiares, incluyendo desde la gestión de las inversiones a la fiscalidad).

Además, la llegada de capital ha generado **megagrupos y alianzas que dominan**, en propiedad o asociados, toda o parte de la cadena de valor en vertical: tierra, vivero, plantación, cosecha, almazara, envasadora y hasta el lineal del distribuidor en algunos casos.

Los pioneros

Innoliva: receta de ladrillo, banca y la familia Del Pino

En 2006, el promotor inmobiliario Miguel Rico, presidente de la promotora inmobiliaria navarra de VPO Miguel Rico & Asociados (MRA) compró una de las mayores fincas de olivar superintensivo del mundo cuando casi nadie hablaba de esta forma de cultivo, la finca del Río, entre el término cordobés de Fuente Obejuna y el pacense de Peralada del Zaucejo. Eran más de **1.200 hectáreas de olivos plantados a 1,35 metros de distancia** y capaces de dar aceitunas a los tres años de vida con una producción tres veces la del olivar tradicional y costes muy bajos debido a su mecanización.

La idea central era crear una central de biomasa para generar electricidad a partir del residuo del olivar (poda) y la aceituna (hueso y orujo). La capacidad de producción de aceite de oliva virgen de la plantación adquirida les hizo cambiar pronto de opinión y ampliar sus objetivos. Había nacido Olivos Naturales, **Innoliva**.

En tres años, Rico logró incorporar al capital a otros dos potentes inversores, una de las familias más ricas de España, **los Del Pino**, e Invercartera, por entonces el vehículo inversor industrial de Caixa Catalunya, que pasó a manos de BBVA tras el rescate de la entidad financiera catalana.

El plan de Innoliva incluía una inversión de más de **250 millones de euros** en terrenos, sistemas de riego y plantación de olivar en régimen superintensivo con el objetivo de alcanzar 10.300 ha gestionadas entre España y Portugal. En este país adquirió tierras y cerró contratos de alquiler a largo plazo, como las 623 ha que sigue arrendando de la finca Guadalupe (Olivenza, Badajoz), por las que paga un millón de euros al año. El crecimiento en Portugal se logró no solo con compras de tierras sino de empresas, como la Sociedad Agrícola el Pedregal, que adquirió en 2008 y de la que escindió toda actividad que no fuese olivar.

Innoliva fue comprada por un fondo de inversión extranjero antes de llegar a la mitad de su plan original de expansión. Fue en 2017, cuando fue adquirida por la gestora **ADM Capital**, a través de su fondo Cibus Bingham Limited, que lo hizo a su vez a través de la empresa Mount Kellet. Innoliva gestionaba ya **4.800 hectáreas de olivar superintensivo** (3.844 en propiedad y 953 arrendadas; 3.168 en Portugal y 1.629 en España). En la campaña 2017-2018 produjo más de 55.000 toneladas de aceitunas (12.000 en España) y 8.200 toneladas de aceite de oliva virgen extra. Ese año facturó 24 millones de euros, según las cuentas presentadas ante el registro mercantil. En las cuentas anuales, los nuevos propietarios reflejaron la estrategia a seguir: continuar con la expansión y "superar los resultados de 2017 con una mayor producción de las fincas españolas".

Tras esta operación, la sede de Innoliva dejó de estar en Pamplona para pasar a Sevilla. Cibus puso al frente de Innoliva a Jorge Pena, fichado directamente de uno de los grandes actores mundiales del aceite de oliva, la envasadora portuguesa Sovena, que por entonces ya estaba también realizando grandes operaciones en el olivar superintensivo en España y Portugal como se explica más adelante.

Con Jorge Pena al frente, Innoliva no solo duplicó la superficie que gestionaba, también entró en 2021 en el otro gran protagonista de la lluvia de capitales sobre el agro ibérico: el almendro.

La siguiente gran operación en el accionariado fue en 2023, cuando el grupo había duplicado sus hectáreas bajo gestión y facturaba ya más de 65 millones de euros. Una empresa canadiense de nombre críptico (13488632 Canada Inc) compró Mount Kellet, es decir, Innoliva. Tras la operación estaba el fondo **Fiera Comox Global Agricultural Open-End Fund**, que adquirió las dos ramas del grupo: Innoliva y Almendros Naturales.



Plantación de olivar superintensivo de 6 años de edad. © DATADISTA

Hay varias claves más en sus cuentas. Innoliva empieza las campañas con un contrato firmado que le garantiza la venta de toda la producción de la Finca el Río, la finca original desde la que inició su expansión.

Además se refleja que, desde sus comienzos, **recibió importantes ayudas públicas**. Dinero llama a dinero. En 2009 recibió, del Instituto de Financiamento de Agricultura e Pesca de Portugal (el IFAP), una subvención no reintegrable de más de 6,5 millones de euros para financiar una plantación que tenía un presupuesto total de 20,4 millones. Ese mismo año, junto con otras entidades, obtuvo del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación) en España 484.145 euros (de los que 159.768 eran no reintegrables) para Mejorar la Eficiencia en la Gestión del Riesgo en la Explotación del Olivar.

Al año siguiente, recibió una nueva ayuda del IFAP de casi 3 millones de euros para invertir en la que sería la gran almazara de la finca de Carapetal, inaugurada a finales de 2011 con una inversión total de 5 millones de euros y una capacidad para transformar 50.000 toneladas de oliva al año.

En 2016, recibió 791.000 euros en subvenciones, incluidas por producción ecológica y por el pago único de la PAC. Al año siguiente fueron 370.000 euros por los mismos conceptos.

El sueño vertical de SOS (Deoleo): Proyecto Tierra

En 2006, el mismo año en que tuvo lugar la operación fundacional de Innoliva, el poder de las embotelladoras en el control de precios no era tan potente como en la actualidad. La subida durante varios ejercicios del precio del aceite, animó a estas empresas a pensar en convertirse en su propio proveedor de aceite haciéndolo desde el origen, la producción de aceituna, adquiriendo tierras, almazaras o todo ello.

Deoleo (entonces Grupo SOS, el gran grupo mundial de las marcas de aceite de oliva con Carbonell, Bertolli, Carapelli y Koipe entre sus enseñas), **Sovena** (el líder mundial de la marca blanca, durante casi dos décadas principal interproveedor de aceite de oliva para Mercadona), **Migasa** o **Borges** son algunos ejemplos de envasadoras que decidieron cambiar sus estructuras para protegerse contra las coyunturas de altos precios del aceite.

Después de probar suerte comprando materia prima en sitios entonces alternativos, como Túnez, Argelia o Marruecos, en 2007, el Grupo SOS, por entonces aún dueño del negocio de arroz que le daba nombre, lanzó su **Proyecto Tierra**.

El plan incluía plantar hasta **10.000 hectáreas de olivar de alto rendimiento** en Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Portugal y lograr un autoabastecimiento de entre el 30% y el 40%. Hablaba ya del olivar superintensivo como única vía de atender a la creciente demanda mundial. El proyecto preveía 200 millones de euros de inversión que no pondría SOS sino que llegarían de la mano de fondos de inversión y servirían para la compra de 5.000 ha. Otras 5.000 hectáreas se lograrían asociándose con agricultores que quisieran unirse al proyecto y compartir la ganancia. SOS se abrió a alquilar también tierra. En todos los casos había un seguro para el inversor: SOS se comprometía a comprarles el aceite. La aceitera planeaba aportar por su parte unos 10 millones al año.

La estrategia de Jesús Salazar parece hoy el plan maestro que han seguido después otros nuevos grandes propietarios del negocio del olivar y el almendro.

SOS compró el 50% del capital de otra empresa: **Todolivo**. Pagó 4,5 millones por la mitad de una firma especializada precisamente en lo que SOS necesitaba para su plan: un especialista en

transformar tierras al olivar superintensivo. Plantar olivar en seto se consideraba entonces una novedad. Ya se sabía que la producción se multiplicaba por 3,5 veces y se duplicaba el margen de beneficio pero había que saber hacerlo y por aquel entonces, se seguía calificando el olivar superintensivo como una "revolución".

Las dificultades financieras de SOS, que le llevaron a acumular una deuda inasumible de 1.000 millones de euros; el desvío de fondos de los hermanos Salazar, que se cifró en 200 millones de euros y que acabaron en un proceso judicial que se saldó con un acuerdo en 2020, no solo se llevaron por delante al propio Jesús Salazar como presidente del grupo, también buena parte de sus proyectos. Entre ellos, SOS se desharía en 2010 del sueño de Jesús Salazar de convertirse en el mayor productor de olivar en seto del mundo: el Proyecto Tierra. Fue parte de la limpia de Mariano López Claver al llegar a la presidencia, cuando se decidió limitar SOS al negocio del envasado de aceite, vendiendo incluso la división arrocera, que acabó en manos de Ebro Foods.

La salida del negocio del olivar hizo que el 100% de la cordobesa **Todolivo** volviese a manos de la familia de José María Gómez, que recompró el 50% por un millón de euros menos del precio al que lo había vendido.

SOS tuvo que abrirse a la entrada de inversores en su capital para sobrevivir. Hubo muchos rumores, movimientos desde la Junta de Andalucía para que SOS no acabase en manos de la portuguesa Sovena, y hasta se esquivó la bala de dejarse fagocitar por la fallida Nueva Rumasa, de los Ruiz Mateos. Finalmente fue el fondo **CVC** quien se convirtió en el inversor de referencia de SOS (Deoleo).



Plantación de olivar superintensivo © DATADISTA

¿Cuál es la situación actual de Deoleo, el gigante del embotellado de aceite?

Según las cuentas presentadas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el grupo sigue siendo un gigante que **facturó en 2024 casi 1.000 millones de euros** (266 millones

de EEUU, 260 millones de España, 155 millones del norte de Europa y 115 millones de Italia entre otros) pero que presenta pérdidas por 54 millones, influidas en parte por los más de 60 millones de euros que tuvo que provisionar ante las últimas sentencias de un conflicto por impuestos que mantiene con la Hacienda italiana desde hace una década.

La sociedad ha llevado diferentes procesos de reestructuración, con pérdidas significativas entre 2016 y 2019 que la llevaron incluso a estar varias veces en causa de disolución.

Tras el acuerdo con las entidades financieras, el principal problema actual de Deoleo es que CVC ya ha anunciado que tienen intención de vender su parte en el grupo y eso significa un cambio de control que podría llevar a la amortización anticipada de la deuda según el acuerdo de refinanciación. La estabilidad de Deoleo en ese caso estaría bastante comprometida y dependiente de encontrar otra vía de financiación. A CVC, que ha visto reducirse drásticamente el valor de su participación en Deoleo, no le queda ni el consuelo de los dividendos, puesto que el acuerdo de refinanciación los prohíbe salvo acuerdo con las entidades acreedoras o que se haya amortizado totalmente el crédito.

Elaia y la verticalidad total: del campo al lineal de Mercadona

¿Qué pasó con los olivares en seto del Proyecto Tierra de SOS? Pasaron a manos de **Elaia**, el proyecto de olivar superintensivo en España y Portugal que unió al gigante portugués del embotellado del aceite de oliva de marca blanca **Sovena** con el grupo inversor español **Atitlán**, fundado y dirigido por Roberto Centeno, yerno del fundador de Mercadona, y Aritza Rodero.

Aunque de forma indirecta, con Elaia llegó el modelo de la **integración vertical total**, desde la producción de aceituna con compra de miles de hectáreas de tierra, pasando por el embotellado y hasta la cesta de consumo. Elaia llegó a sumar **15.000 hectáreas de olivar**, en las que se incluyen los olivares del citado Proyecto Tierra que había sido del grupo SOS (para entonces Deoleo), que les vendió las 5.300 hectáreas que había llegado a sumar en Portugal por 91 millones de euros para paliar su abultada deuda.

Elaia llegó a alcanzar 9.700 has de olivar en el Alentejo portugués, en zona de influencia del inmenso embalse de la Alqueva y 1.000 en Marruecos. En España, además de las fincas en la zona de Gargáligas y Navalvillar de Pela en Extremadura, en 2014 invirtió en el olivar andaluz, plantando en el municipio cordobés de Castro del Río un millón de olivos en régimen superintensivo en dos fincas que sumaban 700 hectáreas a las que agregó 250 hectáreas más cerca de Córdoba capital arrendadas a largo plazo.

Aunque siempre se pretendió desligar los negocios de Atitlán de Mercadona, la envasadora portuguesa Sovena era la evidencia del vínculo de intereses. **Sovena era interproveedor de Mercadona desde 2002** y lo fue durante 20 años, hasta que el grupo valenciano, como le ha ocurrido a otros proveedores a los que mantuvo y engordó durante años en exclusiva, decidió ampliar sus proveedores de aceite. Hasta esa fecha, a los lineales de Mercadona iba a parar el 80% de la producción de aceite de oliva de Sovena.

Elaia tenía claro su modelo y lo publicitaba cada vez que tenía ocasión [por boca de su director general](#), Ramón Rivera: Buscar fincas olivareras con derechos de riego garantizados,

disponibilidad de agua, buenas calidades de la tierra y que admitiesen la mecanización del cultivo en seto. El objetivo, grandes explotaciones y almazaras propias: dos en Portugal, una en Extremadura y una en Marruecos.

Es importante señalar que las cooperativas aceiteras vieron venir lo que podía suponer esta concentración de producción de aceite en quien estaba presente a lo largo de toda la cadena. En 2010, cuando se conoció la intención de SOS de vender a Elaia sus olivares del Proyecto Tierra, la Federación Andaluza de Cooperativas Agrarias (Faeca) salió públicamente a advertir de que el acuerdo sería "potencialmente, a medio y largo plazo, muy perjudicial para el sector". La clara intención que ya mostraban Sovena y Mercadona de contar con aceite de oliva de producción propia, "reduciendo así su dependencia del sector productor de aceite de oliva español", les estaba entregando un enorme poder para "manejar los precios". El peso que tenían ya entonces, especialmente en plena crisis económica, [las grandes superficies y sus marcas blancas](#) no hacían sino sumar puntos a ese temor.



Plantación de olivar superintensivo de pocas semanas. Al fondo superintensivo en producción. © DATADISTA

En 2020, Atitlan y Sovena se separaron, repartiéndose los activos que fueron de Elaia, y a principios de 2022, Atitlan vendió sus tierras y plantaciones a De Prado (6.000 de olivar y 3.000 de almendro). La operación incluía las empresas Elaia y Tangerina y ayudó a crear un gigante aún mayor, porque De Prado logró con la operación rozar las 30.000 hectáreas de olivar y almendro entre España, Portugal, Chile y EEUU.

La separación de Sovena de Atitlán había estado precedida también de una menor relación con Mercadona, cuando el gigante de la distribución que lidera Juan Roig decidió diversificar su base de proveedores de aceite de oliva, dejando en la mitad las compras a Sovena en favor de Acesur, Dcoop o Maeva. Sovena empezó entonces a trabajar con otras distribuidoras como Carrefour o Alcampo.

Actualmente Mercadona sigue una política de compra en España y ha entregado sus lineales de aceite a cooperativas españolas como **Dcoop, Oleoestepa y Jaencoop**.

De Prado, el gigante que se comió al resto

Empresa cordobesa familiar, con origen en Baena, el grupo **De Prado** no es un recién llegado al mundo agrícola. El vínculo se remonta a 1831 pero la empresa y el concepto actual nacieron en 2003 bajo la presidencia de José Luis de Prado Ruiz-Santaella.

En una generación pasaron de las 60 hectáreas de olivar que tenía en Baena el padre del actual presidente a rondar las **30.000 hectáreas** (17.200 de olivar de molino, 1.800 de aceituna de mesa y más de 10.300 de almendro), a las que se han unido en el verano de 2025 las 3.400 hectáreas en Cádiz procedentes de la gran operación que está en boca de todo el sector olivarero andaluz: la compra de **Algodonera del Sur** al empresario del sector del tomate Antonio Martín Antúnez, quien transformó al olivar grandes fincas de la campiña jerezana que han pasado ahora a integrar el imperio De Prado.

En la operación se incluye la adquisición de la **mayor almazara de Europa**, levantada en Lebrija en 2022 por Algosur y con capacidad para molturar 130.000 toneladas de aceite de oliva al año.



La mayor almazara de Europa, en Lebrija (Sevilla). Comprada a Algosur en 2025 por De Prado © DATADISTA

Los orígenes de De Prado se remontan a principios de siglo, cuando José Luis de Prado viajó a EEUU y se trajo a la península los modelos de cultivo de California. Empezó con tomate y fruta de hueso y tras vender ese negocio compró la primera finca junto al pantano de la Alqueva en Portugal para plantar olivo en seto. Desde entonces no ha parado de crecer en extensión, finca a finca pero también fagocitando algunos de los grandes proyectos que iniciaron otros.

Una de sus operaciones más sonadas fue cuando se hizo, en 2022, con las 9.000 hectáreas (6.000 ha de olivar y 3.000 ha de almendro) que se quedó Atitlán cuando rompió con Sovena y que sumó a las 19.100 ha con que contaba previamente en España, Portugal, Chile y EEUU.

Para la operación, cuya cifra no trascendió pero llegó a estimarse en **250 millones de euros**, se apoyó en el apetito que ya se había despertado de los fondos internacionales por el agro ibérico, dando entrada en la operación a **PSP Investments**, el fondo de pensiones de las Fuerzas Armadas y la Policía Montada de Canadá.

Lo suyo es el crecimiento constante en la producción mediante la adquisición de nuevas fincas. Analizan "más de 200 al año", [declaró José Luis de Prado a mediados de 2022 en una entrevista](#). Compran solo "las que no tienen ningún riesgo de clima, suelo, agua". Sobre todo, agua. Lo llaman "safe water" que solo se da si la disponibilidad de agua de la explotación no se ve comprometida por una sequía. "Ese es el gran punto débil de Andalucía, no solo con otros países, sino con otras comunidades como Extremadura", añadió.

Pero el negocio no está solo en sus propias tierras. Su estrategia de invertir en buena parte de la cadena le ha convertido en uno de los protagonistas de que **el sector del olivar esté cada vez más franquiciado**. De Prado tiene siete almazaras, incluida la última adquisición, una empresa de viveros que provee de las plantas tanto para olivar como para almendro para sus propias fincas y para terceros y una empresa del grupo que es ejemplo de uno de los actores más recientes que se ha colado entre los eslabones de la cadena del aceite. Se trata de **AGR**. De Prado ha convertido en negocio su conocimiento del cultivo en superintensivo e intensivo y el hecho de contar con la maquinaria especializada.



Plantación de olivar superintensivo en producción. © DATADISTA

Lo que antes hacía para sus fincas: estudiar el terreno, planificar la distancia entre árboles en función de la disponibilidad de agua, acondicionar, instalar el riego y gestionar desde la plantación a la recolección lo hace ahora para otros, a quienes ofrece sus propias almazaras, su entamadora de aceituna de mesa y sus dos partidoras de almendras. Esta estrategia le permite seguir absorbiendo negocio externo que pasa por las empresas de su grupo sin necesidad de nuevas inversiones en tierras. Los que llegan al agro a invertir en el negocio superintensivo no necesitan ni saber distinguir un olivo de un almendro.

Hay un eslabón en el que De Prado no se plantea entrar: las envasadoras. Considera que están demasiado expuestas a las fluctuaciones de las cosechas y por ello del precio. Para eso tienen su alianza con Dcoop.

Beka & Bolschare Iberian Agribusiness

El fondo de capital riesgo **Beka & Bolschare Iberian Agribusiness**, de Bolschare y Beka Asset Management, comenzó su andadura en el sector en 2021 y cuenta ya con más de 20.000 hectáreas en producción y en desarrollo en plantaciones agrícolas, principalmente olivar, aguacate y almendro.

Este fondo fue constituido el 17 de febrero de 2021 en Madrid teniendo como asesor a **Bolschare Agriculture Lda**, una compañía portuguesa que llevaba ya años plantando olivos en superintensivo en el entorno del embalse de la Alqueva, en el Alentejo portugués, y que presta el asesoramiento inicial, estudio del terreno, diseño del proyecto de riego y plantación y ejecución de la plantación hasta la gestión de la explotación, la recolección del fruto y posterior venta del producto. Beka Asset Management, por su parte, es un fondo especializado en inversión en compañías que a su vez compran o alquilan terreno para su puesta en explotación.

En el folleto del fondo se describe que se constituyó con una duración de 10 años (prorrogables 2 más) y que se dirige a **clientes de banca privada**, con una inversión mínima de 100.000 euros y una previsión de rentabilidad del **20% anual**.

Su principal accionista es la **Mutualidad de la Abogacía**, que tenía el 42,76% del capital en 2022 pero ha ido diluyendo su participación a medida que entraba capital. En 2023, su porcentaje era del 33,10%, cuando el patrimonio total gestionado alcanzó los 30.208.000 euros. Ese año, se realizaron inversiones en 1.757 ha, el 40% en ecológico y el resto en superintensivo.

A finales de 2024, el patrimonio gestionado por el fondo ascendía ya a cerca de **39 millones de euros**. En ese ejercicio dio además fruto su postulación al **Programa Invest EU** de la UE dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que canaliza 150 millones para fondos de inversión que impulsen proyectos de infraestructuras sostenibles. Durante marzo de 2024 se confirmó el último compromiso de inversión por 24,5 millones por parte de un inversor público institucional, situando el patrimonio total comprometido del fondo en **55.708.000€**.

En 2025 han seguido creciendo en superficie con la compra de **Olive Masters**, con 303 hectáreas de olivar superintensivo en el Alentejo portugués, lo que le permitió alcanzar las 1.550 hectáreas gestionadas en el país vecino; y **Agroviázo Talavera**, con 272 hectáreas, lo que llevó al grupo a un total de 800 ha entre olivar y almendro de alta densidad en esta zona de Castilla-La Mancha.

Su estructura es a través de un grupo de empresas participadas cuyas tierras van poniendo en producción mientras mantienen lo que en sus cuentas denominan una "intensa actividad de búsqueda de oportunidades de inversión", manteniendo siempre "*varias fincas de interés en fase de análisis*".

Alea, el family office de los dueños de Persán

Las fortunas andaluzas están compitiendo desde Portugal con el olivo andaluz. Otra de las fortunas crecidas al calor de los lineales de Mercadona, la del fabricante de detergentes sevillano **Persán**, de la pareja José Moya y Concha Yoldi, invirtió en 2018, a través de su family office **Alea**, en dos fincas de olivos en el municipio de Alvito, en la zona del Alentejo, con alrededor de 1.000 ha en superintensivo. La operación se cifró en 25 millones de euros.

Por el doble, unos 50 millones, se ha publicado que compró cuatro años después la finca agrícola y ganadera del conde de la Maza en Huelva al hacerse con **Arenales de la Maza**, la empresa propietaria del histórico cortijo de Arenales, 2.700 ha entre los municipios sevillanos de Morón de la Frontera y Arahál. La finca cuenta con 80 ha de olivar en extensivo en riego y la dehesa donde se criaban los toros del Conde de la Maza, ganadería vendida en 2018. La familia Moya-Yoldi cuenta con ganadería propia de toros bravos en la finca El Parralejo en Huelva.

Los Moya Yoldi también tienen intereses crecientes en el sector inmobiliario. En 2018 compraron por 70 millones el 40% del parque empresarial madrileño Río 55. Participa junto a Inmobiliaria del Sur, con quien también tiene proyectos residenciales en Marbella.

AgOlives, Aceitunas del Guadalquivir

Es probable que a los propietarios de **AgOlives**, actualmente el primer procesador de aceituna de mesa a nivel mundial, la empresa que ha logrado ser el proveedor de forma simultánea para las marcas blancas de aceituna de Mercadona, Carrefour y Lidl en España, la que desarrolló las aceitunas "chupadados" a partir de una patente del CSIC y que opera en mercados de Europa, América del Norte y Asia, con exportaciones a más de 60 países, ni los hubiesen mirado los gestores de fondos de inversión cuando nació la empresa en 1962 en Morón de la Frontera (Sevilla).

Cuentan que el fundador, Francisco Rivera Escalante, transportista, se quedó sin trabajo y pidió prestada una camioneta porque le habían dicho que podía sacar algún dinero en la capital vendiendo aceitunas de su tierra. Dicen que aliñaba el producto por las noches y lo vendía por el día por bares y tiendas y que la ganancia llegó a darle para poner su primera fábrica en Morón desde la que empezó a crecer. También que empezó a exportar el producto sin hablar una palabra de inglés. Hace años, ya con la tercera generación de los Escalante al frente, los fondos de inversión empezaron a hacer cola para hacerse con la empresa. Lo intentaron ProA, Portobello y el que finalmente lo consiguió fue **Alantra Private Equity**, que dejó al frente a la familia fundadora.

El potencial financiero de Alantra permitió a AgOlives comprar en 2022 la compañía californiana de aceituna de mesa Bell Carter Foods. Este año, la española llegó a un acuerdo para hacerse con la empresa de aceituna de mesa más antigua de Grecia, Georgoudis S.A.-Parthenon, integrando con ello en su oferta las aceitunas Kalamata, Halkidiki y Conservolea.

Alantra, que está ahora de salida y no le faltan tampoco candidatos para capitalizar su inversión, entró en AgOlives cuando facturaba 130 millones anuales. En 2024, facturó **350 millones** y produjo más de 80.000 toneladas de aceitunas.

El almendro superintensivo

Almendro, el gran cambio que viene

Además de los movimientos de tierras y cultivos que están teniendo lugar por la inversión en olivar superintensivo en la mitad sur de la península, tasadoras como **TINSA**, líder en España en el sector inmobiliario, ya detectan cambios relevantes hacia otros leñosos superintensivos y en zonas de España diferentes a Andalucía, Extremadura o Castilla La Mancha. Se trata de Aragón, donde en su último informe TINSA señala como cambios destacables los que se están produciendo "de fincas de frutal de hueso o pepita a olivar o almendro" en régimen superintensivo.

Las dos claves son claras: están entrando en este cultivo **cantidades millonarias de forma simultánea** y van a por el agua.

Iberian Smart Financial Agro (ISFA)

Por su ritmo y capacidad de inversión, hay que destacar el efecto de la constitución a mediados de 2019 de **Iberian Smart Financial Agro (ISFA)**, una sociedad de inversión participada por **Azora Capital** (33%), **Asider Management** (27%), **Eventir Consulting** (20%) y **Sabaiatva** (20%).

Este vehículo de inversión crece a base de adquirir o crear nuevas compañías a ritmos de aportación de capital superiores a los **20 millones de euros al año** y está centrada en almendro superintensivo, con plantaciones de **2.200 árboles por hectárea** y el objetivo de alcanzar las **10.000 hectáreas** (22.000.000 de árboles) en 7 años.

Compra pero también alquila. En 2024, protagonizó una gran operación al alquilar **400 hectáreas** en la localidad de El Tormillo, en Peralta de Alcofea (Huesca) para cultivar almendro en seto.

Con la vista puesta en la rentabilidad futura de lo que va plantando sin descanso, ISFA demuestra pulmón de sobra para resistir años en pérdidas, algo contra lo que resulta complicado competir. De cara a sus inversores, lo importante según sus cuentas es que lo que tienen cada vez valga más.

ISFA declara en sus cuentas que en 2024 recibió un informe de valoración de la cartera de SPV (*special purpose vehicle*, o *vehículos de inversión*) que da un valor a sus activos de **332 millones de euros** que, restando la deuda financiera equivale una "valoración de cartera de **118 millones de euros**, muy por encima del coste de adquisición registrado". Es un 46% más del valor que le daban en las cuentas del ejercicio previo.

Tiene control de **19 sociedades** agrupadas en ISFA Holding, a las que suele poner por nombre ISFA INVEST y un número. Esas filiales, "tienen o se espera que tengan en los próximos años actividad de explotación de fincas de almendros bajo la tipología superintensiva, principalmente. Algunas de ellas se encuentran en fase de lanzamiento y otras en fase de plantación". Son inversiones millonarias realizadas de forma simultánea pero que aseguran que "se basan en planes de negocio que soportan la recuperabilidad de las inversiones y que incluyen hipótesis de duración del proyecto en torno a **25 años**; rendimiento por hectárea

anual en fase de madurez en torno a **2.600 kg/ha** (con curva de lanzamiento ascendente y de madurez descendente); precios de la almendra en torno a **5,75 – 6,26 euros más IPC 1,5**; y coste de gastos de explotación anuales en torno al 45% en los años de madurez.

De nuevo, dinero llama a dinero. También público. En 2023, la Sociedad recibió una **subvención de 4,1 millones de euros** del Programa Nacional de Desarrollo Rural para "fomentar las inversiones materiales o inmateriales en transformación, comercialización y desarrollo de productos agrarios".

Entre 2023 y 2024, las 19 sociedades que se integran en ISFA Holding recibieron **ayudas de la PAC por un importe agregado de 850.000 euros**.

Con semejante potencial, entidades públicas y privadas no dudan tampoco en darle créditos millonarios. La sociedad mantiene una **deuda con entidades de crédito de 41 millones de euros**. Cuenta con un **crédito de 15 millones de la SEPI** y otro de **15 millones con el ICO**.

Se apoyan en **Agromillora**, que es el vivero líder mundial para vid, olivo y almendro, especialista en cultivos de alta densidad.

AlmondPlus, el proyecto de los Entrecanales

En 2020, otra de las grandes fortunas de España, la familia **Entrecanales**, fundadores de Acciona, creó una rama de su vehículo de inversión Lizard para buscar inversiones en el sector agrícola: la gestora **Lizard Agro**.

En el proyecto inicial se proponía la plantación de **4.000 hectáreas de almendros** repartidas en cinco periodos de plantación: mayo de 2020, diciembre de 2020, mayo de 2021, diciembre de 2021 y mayo de 2022. Para gestionarlas, el grupo creó cinco empresas, una por cada periodo de plantación: AlmondPlus S.L., AlmondPlus Dos S.L., AlmondPlus Tres S.L., AlmondPlus Cuatro S.L. y AlmondPlus Cinco S.L. En diciembre de 2023, según las cuentas del registro, la **inversión realizada en las cinco compañías sumaba 46,8 millones de euros**.

Lizard Agro y sus AlmondPlus repiten de nuevo el proceso de estos grandes capitales cuando entran en el agro en suelo que no está plantado: hasta que la planta produce y genera ingresos, asumen pérdidas millonarias que pueden soportar porque forman parte del plan de negocio y además les dan créditos fiscales que aplicarán en los beneficios futuros. Las cinco empresas AlmondPlus de Lizard **acumulaban ya a finales de 2023 pérdidas por más de 15 millones de euros**.

Así se explica en las propias cuentas: "el importe recuperable de la inversión se encuentra sustentado en plusvalías tácitas como consecuencia de los flujos que generarán las sociedades. Como consecuencia, no se ha realizado deterioro alguno sobre las inversiones registradas en las participaciones en empresas del grupo".

Lizard cuenta con tierras plantadas de almendro intensivo en **Aragón en el Valle del Ebro** en seis ubicaciones: Esplús (1.075 ha); Ejea de los Caballeros (575 ha); Épila (400 ha); Zaragoza (600 ha); Fuentes de Ebro (665 ha) y Quinto (650 ha).

En el plan original preveía producir más de **11 millones de kilos de almendra en pepita en 2026** garantizando "trazabilidad total, homogeneidad y uniformidad". De la nada, en poco más de cinco años esperaban ser un referente mundial de la almendra, con acceso "a grandes compradores" gracias a sus "grandes volúmenes homogéneos" y obteniendo por ello "precios de venta superiores a los que actualmente se ofrecen en las lonjas para el pequeño y mediano productor".

Lizard no cultiva las tierras, lo hacen los agricultores con los que llegan a acuerdos. Pese a que el modelo de gestión descrito atribuye el cobro de las ayudas de la PAC a los agricultores colaboradores, los registros oficiales indican que también las propias sociedades vehículo del grupo son beneficiarias directas de los fondos. En el bienio 2023-2024, las cuatro firmas activas (Almondplus S.L.U., Almondplus Dos, Cuatro y Cinco) ingresaron un total de **745.901 euros en concepto de ayudas PAC**.

Estas subvenciones, tramitadas administrativamente en la provincia de Madrid pese a la ubicación aragonesa de las fincas, provienen mayoritariamente de la Ayuda Básica a la Renta y los eco-regímenes climáticos. La evolución de los cobros refleja el propio calendario de plantación del proyecto: mientras las dos primeras sociedades (S.L.U. y Dos) captan el grueso de los fondos, las sociedades Cuatro y Cinco han comenzado a percibir ingresos significativos a partir de 2024, coincidiendo con la entrada en producción de las nuevas fases.

Ocean Almond

Esta empresa, que pertenece al grupo turístico **OD Group**, presidido por **Marc Rahola Matutes**, sobrino de Abel Matutes, cuenta con más de **1.000 hectáreas de almendro** entre Aragón y Cataluña y aspira a alcanzar las **4.000 hectáreas**.

Capítulo 2: Los nuevos poderes del agro: gigantes de la llave en mano

Balam Agriculture, Todolivo, Agromillora, AGR. No son nombres de empresas propietarias del creciente negocio del olivar superintensivo que se está extendiendo por Andalucía, Extremadura y Portugal y sin embargo son quienes están transformando literalmente uno de los cultivos más antiguos de España. Son los nuevos intermediarios, los gigantes de la llave en mano. Son contratados por grandes fondos de inversión pero también por agricultores medianos que ponen sus ahorros o se hipotecan para dar el salto a este tipo de cultivo.

Junto a universidades como la de Córdoba, pionera en el desarrollo del olivar superintensivo, son las que hoy en día están tras la **innovación genética de los plantones**, en busca de variedades que algún día den un aceite de oliva virgen extra con la calidad y la estabilidad de la picual, algo que aún no han conseguido y que solo logra el olivar tradicional.

Son las dueñas de la máquina dotada de GPS que extiende líneas perfectas en las que se irán colocando con distancia milimétrica los plantones de los olivos en seto, las que los colocan y ponen a su alrededor el protector de plástico característico de las tierras en plena transformación. Son las que instalan el sistema de riego, las que hacen podas para tratar de prolongar la vida, mucho más corta, del olivar en seto frente al tradicional. Las que se encargan del abonado. Y las dueñas de las famosas **máquinas cabalgadoras**, que con un precio de unos 400.000 euros no están al alcance de muchos bolsillos. Las cabalgadoras son cosechadoras que con mano de obra mínima pasean entre los setos del olivar superintensivo recogiendo en horas las toneladas que en olivar tradicional suponen jornadas de cuadrillas de varias personas.

La demanda de tierras en transformación es de tal magnitud que fuentes del sector olivarero explican que hay tierras paradas, a la espera de que se recupere el stock de plantones.



Plantaciones de olivar superintensivo plantadas por Balam en Sevilla. © DATADISTA

Las cuentas de Balam

Dicen las cuentas de la cordobesa **Balam Agriculture** que su objeto social es *"la prestación de servicios agrícolas, la realización de trabajos destinados a labores agrarias y la ejecución de plantaciones de olivar, almendro y cualquier otro cultivo"*. También hacen la *"compraventa y almacén"* tanto de la producción del campo, como de los productos que precisa en el proceso, *"semillas, productos agroquímicos y fitosanitarios, abonos, fertilizantes, fungicidas, insecticidas y herbicidas"*. Se encarga incluso de mediar en las fincas que no se compran, es decir, *"el arrendamiento de fincas rústicas de labor para cultivo"*. Y de uno de los factores más relevantes si no el que más para que estas inversiones fructifiquen: *"la ingeniería, construcción, mantenimiento y servicios de instalaciones de sistemas de riego"*.

Son el agente sobre el terreno que permite ganar dinero a proyectos pensados para generar capital sin tener necesariamente conocimiento alguno de cómo seleccionar o gestionar una plantación.

Balam nació en junio de 2021, en plena efervescencia del sector del agribusiness, por la fusión de Gálvez Productos Agroquímicos, sociedad fundada en 1996; CBH Agro Innova; Aquaplast y Galpagro System. Una fusión que reconocen se cerró para *"posicionarse como líder nacional en (...) transformaciones y servicios agrícolas e instalaciones llave en mano de regadío automatizado"*. Han creado tres divisiones para cada una de sus ramas de negocio: **CROPS, SERVICES y AQUA**.

Hay una cuarta línea que además les ha servido a las empresas que hoy integran Balam para recibir ayudas públicas: la de **I+D**, centrada en desarrollos para los cultivos de olivar y almendro.



Nueva plantación de olivar superintensivo plantada por Balam en medio del olivar tradicional de Jaén. © DATADISTA

En 2018, recibieron una subvención concedida por la comisión europea por un importe de **399.139 euros** destinada al proyecto de I+D correspondiente al desarrollo de genotipos de olivar y almendro con capacidad para prevenir los efectos de un tipo de bacteria. En el ejercicio 2020, una subvención concedida por el Centro Tecnológico de Desarrollo Industrial por un importe de **137.577 euros** destinada al proyecto de I+D sobre el desarrollo de un protocolo de caracterización del estado fisiológico del olivo y almendro ante la escasez de agua (estrés hídrico) a partir del cual se fundamentarán reglas de riego óptimo para ambos cultivos.

También en 2020, una subvención concedida por la comisión europea por un importe de **176.954 euros** destinada al proyecto de I+D sobre la identificación y caracterización de variedades de olivo con el fin de identificar algunas características como la resiliencia al cambio climático, plagas, enfermedades, etc.

Este año 2025, la familia Gálvez Hidalgo (fundadores de Galpagro) compró a la familia Cañete Baquerizo (fundadores de CBH) la parte que no controlaba de Balam para hacerse con el 100%. En la nota en la que se anunció el acuerdo se dijo que el grupo tenía ya **"más de 150.000 hectáreas plantadas y gestionadas"**.

Según las últimas cuentas que figuran en el registro, las de 2021, Balam facturó en torno a **30 millones de euros** (si se tiene en cuenta la corrección en salvedades del auditor).

CAPÍTULO 3: Diccionario de los nuevos dueños: quién hay detrás del negocio del aceite

Alantra Private Equity

Alantra, el fondo que entró en el capital de AgOlives, ha invertido en otras empresas españolas del sector agroalimentario con un esquema muy similar. Escoge empresas familiares con alto potencial de crecimiento por ser ya grandes exportadores y al entrar en el capital mantiene a la familia fundadora como accionistas de referencia y al frente de la gestión de la compañía. Ese esquema se ha repetido con **Surexport** (la empresa de Huelva de frutos rojos que factura más de 200 millones de euros, la mayoría de la exportación y a la que ha engordado a base de compras internacionales), la empresa de bebidas vegetales **Frías Nutrición** (en la que entró en 2019 y salió en 2024) y el proveedor de pescado de Mercadona, **Unión Martín**.

Alantra participó en el proceso de crecimiento del gigante de la masa congelada de panadería **Monbake** hasta su adquisición por CVC.

Fuera del sector agroalimentario, participa junto a Enagás en un fondo denominado **Clima Energy Transition Fund** (o Klima) que pretende gestionar 150 millones de euros en activos tomando participaciones minoritarias en empresas de los sectores del hidrógeno verde, biogás, movilidad sostenible y digitalización para la transición ecológica.

En España ha invertido también en la creación de una plataforma de laboratorios bucodentales.

Atitlán

Atitlán, el grupo inversor fundado por Roberto Centeno y Aritza Rodero y que tuvo durante años uno de sus focos principales puestos en el olivar, era a cierre de 2023 un gigante con un **patrimonio neto superior a 234 millones de euros**.

Aunque la rama agraria se mantiene siempre fuerte, Atitlán es actualmente un conglomerado de sociedades que invierten en todo tipo de sectores incluida la logística, el inmobiliario o el transporte. El área financiera representa el 36% de la valoración total del grupo, seguida de la rama inmobiliaria (31%), la agrícola (17%) y la Industrial y de Servicios (16%).

En el área agroalimentaria, la venta de los olivos y almendros en 2022 le permitió obtener un **beneficio ese año de 73 millones de euros**. En la actualidad tiene en cartera en el sector agroalimentario Guillem Export, Sea Eight y Frutas Romu. A través de diferentes sociedades cuenta con **1.500 hectáreas de cítricos y 3.000 hectáreas de pistachos**. En acuicultura, con la citada empresa de cría de lenguado Sea Eight, tiene el objetivo de alcanzar 7.000 toneladas de producción antes de 2030.

Actualmente tiene en lanzamiento junto al Banco Santander la plataforma **Atgro**, que prevé inversiones superiores a 500 millones de euros en el sector agrícola y que ya ha captado 300 millones.

Beka & Bolschare Iberian Agribusiness

El fondo de capital riesgo **Beka & Bolschare Iberian Agribusiness**, de Bolschare y Beka Asset Management, comenzó su andadura en el sector en 2021 y cuenta ya con **más de 20.000 hectáreas en producción y en desarrollo** en plantaciones agrícolas, principalmente olivar, aguacate y almendro.

En el folleto del fondo se describe que se constituyó con una duración de 10 años (prorrogables 2 más) y que se dirige a clientes de banca privada, con una inversión mínima de 100.000 euros y una **previsión de rentabilidad del 20% anual**.

Su principal accionista es la **Mutualidad de la Abogacía**, que tenía el 42,76% del capital en 2022 pero ha ido diluyendo su participación a medida que entraba capital. En 2023, su porcentaje era del 33,10%, cuando el patrimonio total gestionado alcanzó los 30.208.000 euros (23.385.000 en 2022). Ese año, se realizaron inversiones en 1.757 ha, el 40% en ecológico y el resto en superintensivo.

A finales de 2024, el patrimonio gestionado por el fondo ascendía ya a cerca de **39 millones de euros**.

Cibus

Cibus Capital es una firma de inversión especializada en el sector agroalimentario, con sede en Londres que fue fundada en 2017 por Robert Appleby, un ejecutivo que había hecho carrera en Lehman Brothers y Credit Agricole.

Con **más de 1.000 millones de dólares de patrimonio bajo su gestión**, el propio website de Cibus es ya una declaración de intenciones que se lanza nada más entrar con el lema "*La revolución alimentaria ha empezado*" y una cita "*No hay amor más sincero que el amor por la comida*", del escritor y dramaturgo irlandés George Bernard Shaw.

A través del fondo Cibus Fund I protagonizó, nada más crearse, una de las grandes operaciones de compra de una de las principales empresas dedicadas a la plantación de grandes extensiones de olivar superintensivo, **Innoliva**. Bajo su gestión, Innoliva duplicó la extensión de superficie de olivar y transformó 2.300 hectáreas a olivar ecológico.

La relación de Appleby con el CEO de Innoliva, Jorge Pena, fue tan buena que tras la salida de Cibus del capital de esta, Pena simultaneó su cargo con la dirección de la nueva inversión de Cibus, la empresa de almendros **Prunus Nuts**. Estuvo hasta mayo de 2024, cuando lo sustituyó en Prunus Juan Antonio Cano Baro, ex de J. García Carrión.

A nivel mundial, Cibus mantiene inversiones en el sector del tomate, con The Flavour Farm, en el sector de la fruta con The Summer Berry Company, participa en el proyecto agrícola de mecanización Thorvald de Saga Robotics, en los invernaderos de AeroFarms, el polinizador BeeHero o el productor de almendra australiano Amaretto Almonds.

En España, Cibus Capital, en 2025 ha anunciado con Cibus Fund II la adquisición de una participación estratégica mayoritaria en **PSB Producción Vegetal**, empresa con sede en Murcia y fundada en 1989 por la familia francesa Buffat que se dedica a la genética frutícola patentada y la mejora de fruta de hueso. PSB tenía a finales de 2023 una plantilla de 170 trabajadores, facturó 13,5 millones ese año y tuvo beneficios de 235.000 euros. Appleby ha declarado que esta compra les sitúa en la vanguardia del desarrollo de los cultivos resilientes al cambio climático.

CVC Capital Partners

Fondo de inversión de origen británico pero con sede social en Luxemburgo creado en 1981 por directivos de Citigroup. Primero fue una división europea de inversiones del gigante financiero, del que se separaron en 1993. Actualmente **CVC es un gigante que gestiona activos por importe de 186.000 millones de euros** en todo el mundo.

También es un viejo conocido de este país, con inversiones emblemáticas mil millonarias y salidas con abultadas ganancias. CVC no discrimina. Pone sus ojos donde ve potencial de crecimiento, engorda con crecimiento orgánico y/o compras y va de la energía a la comida rápida, pasando por las residencias de personas mayores, la vivienda, la sanidad y educación privadas o los derechos de retransmisión del fútbol.

Cada operación parece hacer palidecer o al menos competir con la anterior. De las más sonadas, la **ganancia neta en solo dos años de 2.600 millones de euros** tras comprar el grupo sanitario Quirón, unirlo a los hospitales de la antigua Capio, engordarlo con compras (las clínicas Ruber, Rotger, la Policlínica Guipúzcoa, el Hospital Infanta Luisa de Sevilla y cuatro sociedades de prevención) y venderlo en tiempo récord.

También fue fructífera su inversión junto a Portobello en el negocio de residencias de la tercera edad **Vitalia** en 2017 y su plan para hacerla crecer para competir con el tamaño de Domusvi. Tras convertirlo en un grupo con 75 residencias y 15.000 camas, la CNMC acaba de aprobar su venta a Stepstone por 1.500 millones de euros.

También está de salida, según se ha sabido recientemente, de la **Universidad Alfonso X el Sabio**, en la que entró en 2019 y que acaba de vender a Cinven y al fondo soberano emiratí Mubadala por 2.000 millones después de un periodo en el que el grupo educativo ha pasado de 8.000 a 35.000 estudiantes, cuenta con campus remodelados en Madrid y Málaga y ha entrado en la FP privada.

Por otro lado, CVC ha dejado de ser el accionista de referencia este año del grupo Tendam (dueño de las marcas Cortefiel, Women's Secret o Springfield), ahora minoritario.

En España, actualmente mantiene un porcentaje en el capital de **Naturgy** junto a los March, aunque con claras intenciones de salida. También participa en **Exolum**, antigua CLH, el operador español para el transporte y el almacenamiento de hidrocarburos, donde CVC es el primer accionista con el 25%.

Entre las adquisiciones más sonadas de los últimos tiempos, en 2024, CVC participó como socio financiero en la compra del portal inmobiliario **Idealista** por Cinven por 2.900 millones.

Además ha cerrado un acuerdo con **LaLiga** que se ha denominado La Liga Impulso para financiar a los equipos de fútbol, especialmente en la remodelación de sus instalaciones, incluida por ejemplo la inversión en la Ciudad del Deporte del Atlético de Madrid, a cambio de una parte de los derechos de retransmisión de los partidos durante los próximos 50 años. El deporte no le es ajeno. Participa en la liga de rugby irlandesa, la británica y en la de fútbol italiana y estuvo una década como accionista principal de la Fórmula 1.

El sector alimentario no es nuevo para CVC pero no ha sido el más fructífero. Salió en 2014 del **Grupo Zena** (Foster's Hollywood, Cañas y Tapas, Il Tempietto y La Vaca Argentina, y las franquiciadas Burger King y Domino's Pizza) para hacer caja de cara a su entrada en **Deoleo**, cuya participación está hoy valorada en bolsa muy lejos de lo que pagó por ella.

En 2024 entró en el gigante de la masa de pan congelada, **Monbake**, que factura 381 millones de euros al año.

Farmland Reserves, el fondo de los mormones

El fondo agrícola de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días compraba este año la **Herdade de Zambujeira**, finca explotada durante décadas por Agrihold para el cultivo de olivar, almendro y mandarina en el Alentejo portugués.

Esta entrada en la península ibérica se ha tomado como un primer testeo ya que el fondo de los mormones acumula **cerca de 700.000 hectáreas**, la mayoría en EEUU, es el quinto propietario institucional de tierras agrícolas y forestales del país norteamericano y realiza operaciones que acostumbra a afectar a miles de hectáreas.

Fiera Comox

Fondo canadiense, lanzado en 2016 por Fiera Capital junto a un grupo de directivos procedentes de un fondo de pensiones de Canadá, gestiona **activos agrícolas valorados en 2.000 millones de dólares** en cuatro áreas diferentes: agricultura, bosques, capital privado y crédito privado.

En la península ibérica aterrizaron en 2021 y dos años más tarde compraron **Innoliva** a Cibus Capital cuando sumaba 8.300 hectáreas bajo su gestión en una operación que se ha cifrado en 300 millones de euros. Su fundador y partner Matthew Corbett declaró a principios de noviembre en unas conferencias sobre el sector en Lisboa que pretenden seguir invirtiendo en España y Portugal durante años y décadas.

Fiera Capital Corporation se fundó en 2002 y tiene su sede en Montreal (Canadá). Entre sus ramas de negocio también está la financiación inmobiliaria, a través de Fiera Real State. En España ha invertido, por ejemplo, en una residencia universitaria en Alicante con 285 plazas en San Vicente del Raspeig, cerca del campus de la Universidad de Alicante, dada la escasez de camas para estudiantes de la ciudad. Un proyecto promovido por Amro Partners y Falco Capital con una inversión total de 30 millones de euros de los que Fiera aportó financiación de 17,5 millones.

Ontario Teacher's Pension Plans (OTPP)

Este inversor global con **activos gestionados por 255.800 millones de dólares**, compró el año pasado la compañía sevillana Aggraria, que tiene uno de los grandes proyectos de olivos superintensivos actualmente en la península ibérica, 3.000 hectáreas junto a la Alqueva en Portugal.

El fondo de los profesores de la provincia canadiense compró este año en España las clínicas **Vitaldent**.

PSP Investments

Establecida en 1999, **PSP Investments** es uno de los mayores inversores de las pensiones de Canadá puesto que gestiona los fondos que le transfiere el Gobierno de Canadá para los planes de pensiones del servicio público federal, las Fuerzas Canadienses, la Real Policía Montada de Canadá y la Fuerza de Reserva. Con un **patrimonio gestionado superior a los 235.000 millones de dólares canadienses** (16.000 en el sector de la agricultura y la madera).

La de De Prado no ha sido la única operación de gran envergadura en el sector agrícola español. También en 2022, PSP adquirió las tierras de cultivo del productor español de fruta fresca **Citri&Co**, para quien ha seguido adquiriendo terrenos con la intención de que la compañía se centre en la producción y comercialización de la fruta. En la operación participó también Miura Partners.

PSP también ha invertido en el inmobiliario en España, incluido oficinas, hoteles o el centro comercial Castellana 200.

CAPÍTULO 4: La PAC, o cómo las grandes corporaciones acaparan las ayudas públicas

El programa de Política Agrícola Común (PAC) repartió en 2024 en España **7.755 millones de euros**, casi un 2% más que en 2023, pero entre menos perceptores: se registraron unos **610.000 beneficiarios**, lo que supone una caída cercana al 6% respecto al año anterior.

El 1% de los beneficiarios privados, unos 6.800 titulares, **absorbió casi el 24% del dinero total** (una cifra calculada tras descontar a administraciones y empresas públicas). En este tramo se concentran quienes recibieron ayudas superiores a 100.000 euros. Si se amplía el foco hacia los grandes beneficiarios, aquellos con ingresos superiores a 500.000 euros, se observa que apenas **el 0,08% de los perceptores acaparó casi el 10% de las ayudas**. En el extremo opuesto, **el 60% de los beneficiarios cobró menos de 5.000 euros al año**; en conjunto, estos pequeños expedientes apenas suman alrededor del 9% del presupuesto total.

Distribución de las ayudas de la PAC 2024 a perceptores privados por tramos					
Rango	Beneficiarios	Importe	Mediana	% Beneficiarios	% Importe
Más de 500.000€	484	675.937.967€	924.401€	0,1%	9,3%
250.000€ - 500.000€	763	255.542.557€	316.236€	0,1%	3,5%
100.000€ - 250.000€	5.620	792.099.967€	129.597€	0,9%	11%
50.000€ - 100.000€	19.209	1.293.034.141€	64.275€	3,2%	17,9%
25.000€ - 50.000€	46.692	1.630.401.574€	33.741€	7,7%	22,5%
10.000€ - 25.000€	87.220	1.410.973.085€	15.550€	14,3%	19,5%
5.000€ - 10.000€	76.231	544.329.007€	6.964€	12,5%	7,5%
2.500€ - 5.000€	91.016	325.547.572€	3.492€	15%	4,5%
1.250€ - 2.500€	101.839	182.908.346€	1.761€	16,7%	2,5%

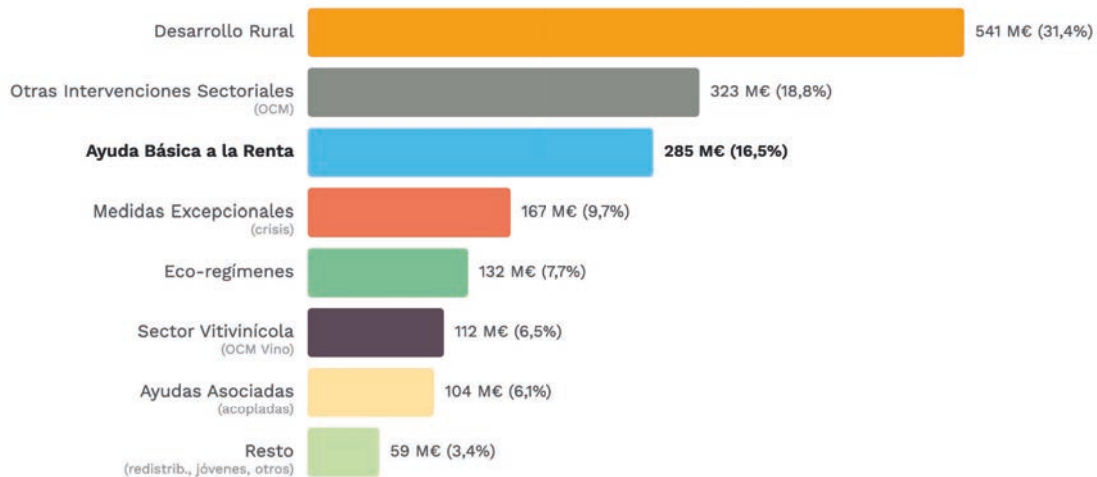
500€ - 1.250€	130.186	108.712.544€	814€	21,4%	1,5%
Menos de 500€	49.387	15.652.493€	388€	8,1%	0,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de beneficiarios de FEGA

Estos grandes perceptores privados, quienes recibieron más de 100.000 euros, se beneficiaron de un total de **1.726 millones de euros** en 2024. De ellos, **284 millones corresponden a la Ayuda Básica a la Renta**, un apoyo directo diseñado para garantizar la viabilidad de las explotaciones agrarias.

Distribución de los 1.726 millones recibidos por grandes perceptores en 2024

Beneficiarios privados con ayudas superiores a 100.000€



Fuente: Elaboración propia a partir de datos FEGA 2024

939 grupos empresariales concentraron 139 millones de euros en 2024

Una de las grandes novedades del periodo 2023-2027 es la obligación de transparencia corporativa. La nueva normativa del FEGA exige que, cuando el beneficiario sea una persona jurídica, identifique al grupo empresarial o matriz al que pertenece, con el objetivo de fiscalizar mejor el destino de los fondos.

Sin embargo, el análisis de los datos revela que esta radiografía es todavía parcial. Aunque en 2024 la identificación mejoró sustancialmente respecto al año anterior, aflorando **939 grupos empresariales** que concentraron ayudas por valor de **139 millones de euros**, el cruce de estos datos oficiales con la información del Registro Mercantil evidencia importantes lagunas.

Muchos de los grandes vehículos de inversión y fondos de capital riesgo que operan en el sector agrícola a través de múltiples filiales todavía no aparecen vinculados a una matriz común en la base de datos pública. Por el contrario, el listado de 2024 lo encabezan estructuras tradicionales como la cooperativa Vicasol (9,2 millones de euros) o Central Lechera Asturiana (8,7 millones), junto a ciertos grupos privados que sí han aflorado, como Parsina Investments (7,8 millones), o bodegas como Hijos de Juan Gil y Emilio Moro.

A continuación se detallan las ayudas PAC percibidas por algunos de los principales fondos de inversión que operan en el sector del olivar y los cultivos leñosos:

De Prado: más de un millón de euros

El grupo De Prado figura identificado en el nuevo registro de transparencia de la PAC con una matriz radicada en Portugal. A través de esta estructura societaria, la compañía percibió fondos en España por un valor conjunto de **1.030.028 euros** durante 2023 y 2024.

El desglose de los datos revela una reorganización administrativa y operativa del grupo en el último año. Mientras que en 2023 las ayudas se tramitaron desde Badajoz para cuatro filiales, en 2024 la gestión se trasladó íntegramente a la provincia de Córdoba, ampliándose el perímetro a siete sociedades beneficiarias con la incorporación de firmas como Amor por el Olivar o Telená Agrícola.

En cuanto al destino de estos fondos, el análisis de 2024 muestra una clara orientación hacia la sostenibilidad ambiental, más allá del mero apoyo a la renta. El grueso de las subvenciones proviene de la Ayuda Básica a la Renta y, muy especialmente, de los Eco-regímenes. Estos últimos están vinculados a objetivos específicos de lucha contra el cambio climático y gestión eficiente de recursos naturales, lo que en la práctica subvenciona técnicas como las cubiertas vegetales o inertes, fundamentales para la conservación del suelo en sus plantaciones de leñosos (olivar y almendro). Además, todas sus filiales activaron el cobro de la Ayuda Redistributiva, un pago complementario destinado a las primeras hectáreas de la explotación.

Del total percibido, **645.029 euros corresponden a la Ayuda Básica a la Renta** (62,6%) y los eco-regímenes suman 307.814 euros (29,9%). El resto corresponde a ayuda redistributiva y otras medidas.



Innoliva (Cibus): 488.776 euros

En lo que respecta a la Política Agraria Común (PAC), la sociedad Olivos Naturales S.L. ha percibido un total de **488.776 euros** durante el bienio 2023-2024. La evolución de estos ingresos muestra una clara tendencia al alza: las subvenciones pasaron de los 200.572 euros recibidos en 2023 a los más de 288.000 euros ingresados en 2024.

El análisis de estos dos últimos ejercicios confirma además el traslado operativo del grupo: la totalidad de los fondos de 2024 se asignaron ya a la provincia de Sevilla. Por tipología, estas ayudas se reparten principalmente entre la Ayuda Básica a la Renta y, muy especialmente, los eco-regímenes en favor del clima y el medio ambiente, que en el último año llegaron a superar en cuantía al pago básico.

Del total percibido, **227.673 euros corresponden a la Ayuda Básica a la Renta** (46,6%) y los eco-regímenes suman 187.466 euros (38,4%). El resto corresponde a medidas agroambientales y redistributivas.



Atitlán: más de 2,4 millones de euros en el bienio

En cuanto a los fondos europeos, las empresas asociadas de forma directa o indirecta a la estructura de Atitlán recibieron, en el conjunto de los ejercicios 2023 y 2024, un total de **2.489.236 euros** en ayudas de la PAC. El grueso de estas subvenciones presenta dos perfiles diferenciados: por un lado, sociedades bajo control mayoritario o total del grupo, como Frutas Romu y Agrícola La Mogayuela, cuyos ingresos provienen principalmente de la Ayuda Básica a la Renta y los eco-regímenes para el clima y el medio ambiente.

Por otro lado, destaca el peso de SAT Mogalla (participada al 29,2%), que captó más de 1 millón de euros en este periodo bienal. A diferencia del resto del portafolio, estos fondos corresponden mayoritariamente a ayudas específicas del sector de frutas y hortalizas, lo que explica el elevado volumen de fondos captado por esta entidad en comparación con el resto de explotaciones.

Del total percibido, **484.285 euros corresponden a la Ayuda Básica a la Renta** (19,5%) y los eco-regímenes suman 188.238 euros (7,6%). El grueso de las ayudas (más del 69%) corresponde al sector de frutas y hortalizas, vinculado a SAT Mogalla.



Beka & Bolschare Iberian Agribusiness: 130.526 euros

Las sociedades vehiculares vinculadas al fondo Beka & Bolschare comenzaron a captar ayudas de la PAC de forma significativa en el último ejercicio, sumando un total de **130.526 euros** en el periodo 2023-2024.

La cifra refleja la fase de expansión del proyecto: en 2023 apenas percibieron 14.680 euros a través de una sola sociedad, pero en 2024 **el importe se disparó hasta superar los 115.000 euros**. Los beneficiarios directos han sido Amendoal de Bella Vista ECO (que aglutina el 80% del total recibido) y Amendoal de Bella Vista II.

Del total percibido, **58.612 euros corresponden a la Ayuda Básica a la Renta** (44,9%) y los eco-regímenes y compromisos agroambientales suman 66.052 euros (50,6%). Más de la mitad del dinero ingresado corresponde a medidas climáticas y agroambientales.



Deoleo (CVC Capital Partners): 86.911 euros

En lo relativo a la captación de fondos europeos, la estructura del grupo ha ingresado un total de **86.911 euros** durante el bienio 2023-2024, canalizados íntegramente a través de su filial Deoleo Global S.A. La cuantía se desglosa en 47.891 euros recibidos en el primer ejercicio y algo más de 39.000 euros en el último año.

El perfil de estas ayudas difiere sustancialmente del de las grandes productoras agrícolas: la totalidad de los fondos corresponde al Programa POSEI, diseñado específicamente para compensar los sobrecostos derivados de la insularidad en regiones ultraperiféricas. Aunque administrativamente la compañía figura con domicilio en Madrid, estos fondos subvencionan la operativa comercial y logística en territorios extrapeninsulares.

El 100% de los fondos percibidos corresponde al programa POSEI.



ISFA (Iberian Smart Financial Agro): 850.964 euros

Este esquema de captación de ayudas públicas, a través de un abanico de sociedades, se está repitiendo en el otro cultivo leñoso que ha despertado el interés de los fondos: el almendro.

Un ejemplo es el fondo Iberian Smart Financial Agro (ISFA).

En lo relativo a los fondos europeos de la PAC, el despliegue de las nuevas plantaciones ha tenido un reflejo directo en la captación de ayudas: las 19 sociedades instrumentales del holding que reciben estos fondos sumaron **850.964 euros** en el bienio 2023-2024. La cifra muestra una clara tendencia ascendente, **triplicándose de un año a otro**, pasando de unos

220.000 euros en 2023 a más de 631.000 euros en 2024, a medida que las fincas van consolidando su actividad.

La práctica totalidad de estos fondos, un 96%, se concentra en sociedades domiciliadas en Álava, como ISFA Invest 31 o ISFA Invest 32. Por tipología, el esquema de ingresos se basa fundamentalmente en la Ayuda Básica a la Renta y los eco-regímenes climáticos, que aportan conjuntamente casi el 90% del total recibido, complementados con partidas menores destinadas a la agricultura ecológica y la ayuda redistributiva.

Del total percibido, **577.932 euros corresponden a la Ayuda Básica a la Renta** (67,9%) y los eco-regímenes suman 181.117 euros (21,3%). El resto corresponde a ayuda redistributiva y agricultura ecológica.



Almondplus (Entrecanales / Lizard Agro): 745.901 euros

Lizard no cultiva las tierras, lo hacen los agricultores con los que llegan a acuerdos y quienes, aseguran, conservan para sí las ayudas de la PAC.

Pese a que el modelo de gestión descrito atribuye el cobro de las ayudas a los agricultores colaboradores, los registros oficiales indican que también las propias sociedades vehículo del grupo son beneficiarias directas de los fondos. En el bienio 2023-2024, las cuatro firmas activas (Almondplus S.L.U., Almondplus Dos, Cuatro y Cinco) ingresaron un total de **745.901 euros** en concepto de ayudas PAC.

Estas subvenciones, tramitadas administrativamente en la provincia de Madrid pese a la ubicación aragonesa de las fincas, provienen mayoritariamente de la Ayuda Básica a la Renta y los eco-regímenes climáticos. La evolución de los cobros refleja el propio calendario de plantación del proyecto: mientras las dos primeras sociedades (S.L.U. y Dos) captan el grueso de los fondos, las sociedades Cuatro y Cinco han comenzado a percibir ingresos significativos a partir de 2024, coincidiendo con la entrada en producción de las nuevas fases.

Del total percibido, **463.851 euros corresponden a la Ayuda Básica a la Renta** (62,2%) y los eco-regímenes suman 248.596 euros (33,3%).



CAPÍTULO 5: Competir en desventaja: del agua a la tierra y los fallos de la ley de la cadena

Hay un hecho diferencial en la producción de aceituna de un olivar sea cual sea su modelo de plantación: **el agua**. Si es en secano, que llueva o no separa una buena cosecha del riesgo, en las peores sequías, incluso de perder el árbol. El regadío lo cambia todo ya sea en un olivo tradicional o puesto en seto.

Cuando se habla de olivar superintensivo, los inversores y las consultoras tratan la península ibérica como un todo: Portugal y España. Tiene una explicación. El agua.

El 8 de febrero de 2002, después de siete años de obras, se cerraron las compuertas para inaugurar **la inmensa presa de la Alqueva**, entre España y Portugal, creando **el mayor embalse de Europa occidental**. Un pantano con 83 km de distancia desde la presa a la cola, con una profundidad en su punto máximo de 152 metros y capacidad para retener 4.150 hectómetros cúbicos de agua. Por impactantes que fuesen las cifras, era difícil imaginar entonces lo que iba a suponer la culminación de aquella obra.



Vista parcial del embalse de Alqueva en Portugal. © Copernicus Sentinel-2

El agua volvió regables decenas de miles de hectáreas, sobre todo del Alentejo portugués pero también de parte de Extremadura, convirtiendo la zona en **un imán de capitales extranjeros y nacionales** y en una de las patas que se repiten en los esquemas inversores.

Las inversiones de grandes capitales en el negocio agrario buscan garantías y para ello, tanto si el modelo elegido es la adquisición de tierras como si es en alquiler, se fijan en aquellas que no pierdan valor y en cultivos que tengan garantizado el agua. Los inversores lo llaman “safe water”.

El agua y el aceite

Según Francisco Elvira, responsable técnico del sector del olivar en Andalucía de COAG (Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos), lo que buscan los fondos es *“un volumen de tierra muy grande, es decir, suelo; si es posible sol y, sobre todo, el principal factor productor: el agua”*. Y añade, *“en Andalucía eso lo tenemos de Córdoba hacia abajo, es decir, las provincias de Córdoba, Sevilla, Cádiz. En Extremadura, pegando al río. En el Bajo Aragón, también tienen grandes latifundios pegando al río”*.

En un país de recurrentes y duras sequías, los legisladores y reguladores se han encargado de **proteger el acceso al agua de los modelos superintensivos** aunque haya supuesto ir en contra de los olivareros tradicionales, mucho más numerosos y ligados al territorio.

Tres han sido las vías para beneficiar a los grandes capitales: **vinculando por ley el volumen de agua de las concesiones con el número de árboles por hectárea**; permitiendo mantener las concesiones de los cultivos que van siendo sustituidos por olivar superintensivo y permitiendo comercializar un bien público como el agua en lo peor de la pasada sequía.

Los grandes capitales se están haciendo con *“zonas que tienen concesiones administrativas pensadas para un modelo productivo de cultivo como las hortícolas o el algodón, que tienen dotaciones de agua que llegan a los 5.000 metros cúbicos por hectárea al año y que ahora mágicamente transforman en otro modelo productivo, como puede ser el olivar en seto o el almendro”*. Las administraciones hidrográficas no revisan las concesiones durante décadas.

En las épocas de sequía, como la reciente, aunque las restricciones porcentuales para quienes tienen esas grandes dotaciones sean mayores, el resultado es que les queda más agua, advierte Elvira, lo que significa que, **mientras un olivar tradicional en riego puede en lo peor de una sequía como mucho subsistir sin que mueran los árboles, en superintensivo siguen sacando una buena cosecha** y se benefician de las subidas de precios.

Incluso en las concesiones que se revisan, el regulador ha previsto recientemente favorecer al olivar superintensivo en las dos cuencas hidrográficas donde se ha extendido con más intensidad: **la del Guadalquivir y la del Guadiana**.

En el Plan Hidrológico del Guadiana 2022-2027, publicado junto al resto de planes en el BOE el 10 de febrero de 2023, en plena sequía, figuran como dotaciones de referencia para el olivar tradicional de **1.000 a 1.500 m³/ha/año** ; para intensivo, entre **1.500 y 2.500 m³/ha/año** y para superintensivo de **2.000 a 3.500 m³/ha/año**.

La norma especifica que el sistema tradicional se refiere a un cultivo de baja densidad de árboles, entre 80 y 120 por hectárea, con esquema en cuadrícula de 9x12 metros; el intensivo, olivos aislados de un solo pie en marcos de 6x6 o 6x3 con densidades de 200 a 600 árboles por hectárea y calle o pasillo de 6 metros; y superintensivo de hileras de olivo en seto para lograr densidades entre 1.000 y 2.000 árboles por hectárea con calles no más anchas de 4 metros.

En el Plan Hidrológico del Guadalquivir, se ponen límites de 1.500 m³/ha para el olivar con carácter general, con excepciones de hasta 2.500 m³/ha en determinados supuestos que pueden llegar también a los **3.500 m³/ha en marcos superintensivos** (más de 1.000 árboles por hectárea).

Francisco Molina, propietario de una plantación de olivar tradicional, parte en riego y parte en secano, en la zona de Jimena, en Sierra Mágina (Jaén), también señala lo que consideran una situación injusta para el olivar tradicional respecto al agua. *"Nosotros, si tuviéramos esa cantidad de agua que tiene el superintensivo, también nos cambiaría el panorama. Cuanta más agua tengas, más te va a producir el árbol y mejor va a estar el olivar"*. Sin embargo, hay una decisión en favor de un modelo a pesar de que cuando *"el agua es un bien público"*.

Y añade otro dato que ahonda en el tratamiento desigual entre ambas modalidades de cultivo: *"El canon que paga un olivar tradicional con respecto a un olivar intensivo es el mismo aunque consumamos menos de la mitad del agua. Es una injusticia. Llevamos pidiendo muchos años que se cambie pero la petición cae en saco roto"*.

La forma de riego implantada desde hace décadas se está convirtiendo en otro obstáculo para quien quiere evolucionar al olivar ecológico desde el tradicional. Molina reconoce que para sus árboles en riego *"entre las ayudas y un mayor precio, puede que el ecológico sea el futuro del olivar tradicional"*. Pero hay un obstáculo importante.

"El problema que tenemos aquí para entrar en ecológico es que en Jaén casi siempre se riega por **comunidades de regantes**, que son una agrupación de muchos agricultores que se unen para regar en común, y casi todas las comunidades ya abonan en el agua y lo hacen normalmente con abonos químicos. Tendrías que obligar a todos los demás de la comunidad a pasar a ecológico. Eso, a día de hoy, no es posible".



Olivar tradicional en Jaén. © DATADISTA

En la pasada sequía, la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir autorizó contratos de cesión de derechos de agua de concesiones ligadas al arroz, dado que, por las restricciones, en muchos casos hubo que paralizar la plantación de este cultivo.

El arroz es uno de los usos de riego que más agua concentra en la cuenca. Por este motivo, la Comisión de Desembalse limitó su consumo para la campaña 2025 a un máximo de 363 hm³ (el 91,6% de su dotación habitual). Esta cantidad se reservó dentro de un fondo común de 1.200 hm³ autorizados para todos los usos del Sistema de Regulación General, de los cuales finalmente se gastaron 1.104 hm³ en total.

En julio de 2023, en un momento de sequía y escasez de agua en la cuenca, la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir recibió, para su autorización, **106 contratos de cesión de derechos de riego, con un volumen solicitado en torno a 30 hm³**, en su mayoría procedentes de la zona arrocerá que no pudo sembrar debido a la sequía. Según la propia CHG, en esos contratos la compensación económica acordada entre cedentes y cesionarios osciló entre 0,15 y 0,53 €/m³, con un valor más frecuente en torno a 0,24 €/m³. Estas cesiones de derechos de agua se han realizado mediante contratos privados entre comunidades de regantes.

La cesión de derechos de uso del agua está regulada en la Ley de Aguas, que también recoge la figura de los centros de intercambio de derechos, mediante los cuales el organismo de cuenca puede adquirir y enajenar temporalmente derechos al uso del agua. El Real Decreto-ley 8/2023, que incluye medidas para paliar los efectos de la sequía, recuerda expresamente esta posibilidad y señala que los organismos de cuenca pueden utilizar los centros de intercambio y el derecho de adquisición preferente para intervenir en los contratos de cesión. **Hasta 2025 no consta públicamente que la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir haya puesto en marcha un centro de intercambio de derechos específico en la cuenca.**



Plantación de olivar superintensivo en Cádiz. © DATADISTA

La Mesa Social del Agua de Andalucía lleva años denunciando que, bajo la figura de la cesión de derechos al uso privativo del agua, “*se están creando por la vía de los hechos mercados privados del agua*” y reclama la puesta en marcha de bancos públicos de agua o centros públicos de intercambio en las distintas cuencas, incluida la del Guadalquivir, para que estas reasignaciones se gestionen con criterios transparentes y públicos sobre origen, destinos, volúmenes y precios, y para que la gestión de un bien de dominio público no quede en la práctica en el ámbito privado.

*“Al disponer de grandes volúmenes de agua, las plantaciones de superintensivo pueden llegar a unas producciones que hacen que tengan una altísima rentabilidad con costes de producción mínimos y produzcan aceite como si aquello fuese la panacea”, comenta Elvira, de COAG. En su opinión, “realmente no lo es porque **no dejan nada en el territorio, no emplean a nadie prácticamente** porque con pocas personas se pueden llevar grandes superficies con este modelo y quien hace el agosto son las empresas que se han especializado en sembrar el superintensivo, y todo ello absorbiendo una enorme cantidad de agua y empleando tal cantidad de abono que hacen que al final sea cuestionable esa forma de cultivo”.*

El embudo del envase

*“Tenemos un problema en el sector: somos muchos productores, hay muchos consumidores pero, en el centro de la cadena, que corresponde con el eslabón de envasadores y comercializadores, **hay un oligopolio que estrecha el canal de comercialización muchísimo** y que es el que determina los precios”, explica Elvira.*

El efecto para los olivareros de ese número reducido de agentes en ese eslabón de la cadena es letal en la evolución de los precios desde que cogen las aceitunas en las ramas de sus olivos hasta que el aceite llega a los lineales de la gran distribución (hipermercados y supermercados de más de 100 m²) o se exporta. Porque en lugar de definirse el precio final desde el olivar al supermercado, remunerando a los diferentes eslabones de la cadena, **se hace al revés, desde el supermercado hacia abajo**, donde en muchas ocasiones llega ya sin margen.

Hace muchos años que España estableció un mecanismo legal para evitar esta situación, que no es nueva pero no hace sino agravarse con el tiempo. La primera versión de la **Ley de la Cadena Alimentaria** es de mediados de 2013, aprobada por el Gobierno de Mariano Rajoy (PP) en tiempos de Miguel Arias Cañete al frente del Ministerio de Agricultura. Desde su preámbulo se señalaba la necesidad de proteger los intereses de un sector, el primario, formado por operadores de muy diversos tamaños, *“desde pequeños agricultores y ganaderos autónomos hasta grandes empresas agroalimentarias y de distribución”.*

Aquella norma se limitó a obligar a tener contratos previos por escrito, que podían incluir precios variables pero bajo supuestos tasados y establecidos. Ya con Gobiernos de Pedro Sánchez, la norma se reformó para **prohibir la venta a pérdidas del sector primario**, exigiendo que los precios cubran al menos los costes en todos los eslabones de la cadena. En origen, debe incluirse el coste de la mano de obra o su valor en caso de tratarse de mano de obra familiar y no remunerada. ¿Funciona? Respuesta breve: **no**.

“La Ley de la Cadena Alimentaria se hizo con muy buenas intenciones” precisamente “para que el precio saliera desde el productor hacia el consumidor, pudiéndole pagar al productor, como mínimo, sus costes de producción”, explica Elvira. Pero aclara: “A esa Ley le faltan [por desarrollar] dos mecanismos que vienen recogidos y medios para ponerlos en marcha”.



Entrada de aceituna en una almazara de olivar de montaña en Algodonales (Cádiz). © DATADISTA

El primero es el **Observatorio de Precios** gracias al cual, como COAG recuerda, sería el Ministerio de Agricultura, a través de la AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios, que se creó precisamente con esta Ley), “quien establecería cuáles son los costes de producción para un olivar tradicional, con lo que estaría protegiendo a ese tipo de productor”.

A falta de otra referencia, estos costes son analizados cada dos años por la Asociación Española de Municipios del Olivo (Aemo), que realiza un informe detallado por tipos de costes y tipos de olivar y los compara con la evolución de las cotizaciones del aceite de oliva recogidas en Poolred. En una campaña media, como pudo ser la de 2020, con una producción de 1,5 millones de toneladas, los costes de producción de un kilo de aceite de oliva oscilaron entre los **1,49€ del olivar superintensivo y los 3,52€ del olivar tradicional de alta pendiente en secano**. A medio camino estarían los 2,64€ del kilo de aceite en olivar tradicional de secano y 2,18€ si es tradicional en regadío.

Según los datos de Aemo, todas las tipologías de olivar, salvo el superintensivo y el intensivo en riego, **han sufrido cotizaciones en mercado por debajo de sus costes** en algún momento desde 2012. El olivar tradicional de secano estuvo por debajo de costes desde la campaña 2018-2019. El tradicional no mecanizado rara vez ha sido rentable y si resiste es porque la mano de obra es familiar en la mayoría de los casos.

El problema es cuando no llueve o se da un año malo de cosecha por el carácter vecero del olivar tradicional. Menos aceituna y más costes. En el informe de 2023 de Aemo, el último hecho público, calcularon que si, como finalmente ocurrió, la cosecha se quedaba muy corta, en 750.000 toneladas, los costes subían a 3,07€ en superintensivo y 4,48€ y 6,98€ en tradicional dependiendo de si era en regadío o secano.

El segundo mecanismo que piden desde COAG relacionado con la Ley de la Cadena Alimentaria sería que “el Ministerio hiciera que el **Registro de Contratos**, que es obligatorio, fuera realmente una herramienta de control y no un simple almacén de pdfs”. Y añade, “al final para lo que sirve la Ley de

la Cadena Alimentaria es para **extorsionar por contrato a un agricultor**, hacer que firme, porque si no, no vende". COAG denunció en mayo de 2025 esta situación ante la AICA para que se investiguen esos contratos que consideran incumplen la norma.

En la campaña actual, **la mayor producción**, los pocos envasadores, la sombra de los pactos de precios entre ellos, el poder de la distribución y el uso del aceite de oliva como producto reclamo parecen haber dinamitado los buenos propósitos de los productores de **no ceder a la venta por debajo de costes**.

El mercado del envasado y la distribución está en manos de un número muy limitado de actores tanto en el sector marquista como en la marca blanca. Tanto en la comercialización nacional como en la exportación.



Almazara de olivar de montaña vinculada a Dcoop en Algodonales (Cádiz). © DATADISTA

Es muy importante tener en cuenta el **efecto Mercadona, que supone el 20% de todo el aceite de oliva que se vende en el mercado nacional**. Actualmente Mercadona envasa buena parte de su marca Hacendado con Dcoop, el gran grupo cooperativista, algo que en principio defienden las asociaciones de agricultores pequeños y medianos a pesar de que Dcoop se haya pronunciado contra la Ley de la Cadena Alimentaria. En cualquier caso, esa apuesta por el cooperativismo en lugar de la producción propia supone un cambio respecto a lo que intentó hace unos años con su alianza con Sovena, que comercializaba a su vez el aceite de Elaia, empresa en la que participaba también Atitlán, el fondo ligado a familiares de Roig. Atitlán salió de aquella aventura y se dirigió a otros cultivos.

De los entre 200 y 230 millones de litros de aceite de oliva envasado que se vendieron en la gran distribución en España en 2023 y 2024, algo más de la mitad llevaba la etiqueta de una marca blanca.

Otro 32% son marcas propias de tres envasadoras (**Deoleo, 13%; Acesur, 12%; Grupo Ybarra, 7%**). Si les sumamos otras dos más pequeñas (Aceites Abril, con el 5%, y Borges, 1%), ya cubren **más del 90% del volumen de mercado**.

Para hacerse una imagen de un lineal cualquiera y quién está detrás de las etiquetas: **Acesur** (Aceites del Sur-Coosur) envasa para el mercado nacional bajo las marcas Coosur, La Española, Guillén, Mil Olivas y Altioliva, pero además comercializa marca blanca, lo que suma en España un total que ronda los 55 millones de litros comercializados al año.

El grupo **Ybarra/Migasa** suma otros más de 50 millones de litros envasados comercializados en España con La Masía, Ybarra, 5 Olivas, entre otras muchas marcas propias además de envasar con marca blanca.

Urzante vende igualmente por encima de 40 millones de litros en marcas propias y marca blanca.

Le sigue **Deoleo**, el gran grupo envasador mundial de la marca propia, que tiene Carbonell, Koipe, Giralda y Maestros de Hojiblanca en España, donde ronda ventas de 30 millones de litros anuales.

Al margen del mercado nacional, hay **cuatro exportadores de aceite de oliva envasado que superan los 50 millones de litros exportados al año** cada uno de ellos (Sovena España, Acesur, Deoleo, Mercaóleo) y un quinto que supera los 40 millones (Grupo Borges). Por debajo ya caen a cifras muy inferiores.

Los grandes operadores nacionales de aceites lograron facturaciones récord en 2024. **Acesur, Sovena, Dcoop y algo más lejos Deoleo superaron o rondaron los 1.000 millones de euros de facturación.**

Las dificultades financieras de Deoleo y la conocida intención del fondo CVC de salir del capital del grupo español podrían **estrechar aún más el eslabón de los envasadores**. Dcoop se ha mostrado interesado, lo que le haría entrar por todo lo alto en el segmento de las marcas propias. También ha mostrado interés Acesur, que ya tiene un pequeño porcentaje del capital.

Hay otro efecto en movimientos de **integración vertical**. Desde 2023, Acesur está transformando tierras a olivar superintensivo y ya tiene **un 25% de aceite que ha molturado en sus propias almazaras.**

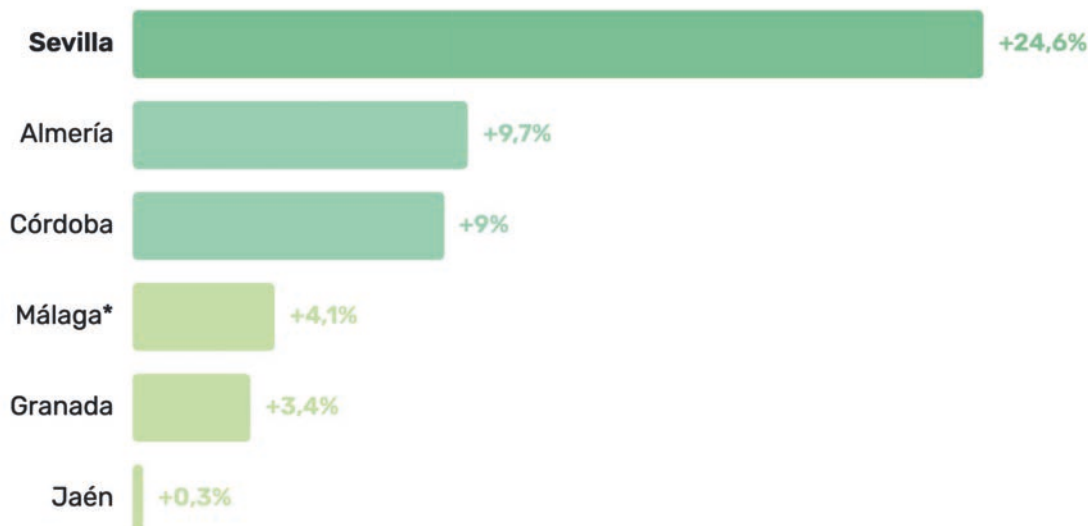
Efecto en el precio de la tierra

El precio de la tierra de olivar en regadío en Andalucía ha experimentado un **crecimiento de un 12,7%** durante los últimos cuatro años, según el análisis de la estadística de precios medios anuales de las tierras de uso agrario, producida por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Entre 2020 y 2024, el olivar andaluz de regadío pasó de 24.159 a 27.218 euros por hectárea, un incremento del 12,7%. El olivar de secano, por su parte, se mantuvo en torno a los 15.000 euros por hectárea, con una ligera caída del 3% en el periodo analizado.

Variación del precio de la tierra de olivar en regadío por provincia

Porcentaje de cambio entre 2020 y 2024 (€/ha)



*Málaga: datos de 2021 a 2024. Fuente: Encuesta de Precios de la Tierra. Ministerio de Agricultura

Sevilla encabeza el crecimiento del precio del olivar en Andalucía, con una subida del 24,6% en regadío entre 2020 y 2024 (de 19.062 a 23.755 euros por hectárea). El salto más significativo se ha producido en el último año: entre 2023 y 2024, el precio aumentó un 11,3%, pasando de 21.343 a 23.755 euros. Esta aceleración reciente contrasta con la evolución más pausada de años anteriores: apenas un 0,6% en 2021, un 5,9% en 2022 y un 5,1% en 2023.

Este crecimiento puede explicarse por varios factores. Sevilla ha visto en los últimos años una expansión del olivar intensivo en zonas de campiña. Además, la provincia partía de precios más bajos que otras zonas olivereras tradicionales.

En Córdoba, el precio medio de las tierras de olivar en regadío cayó un 5% entre 2020 y 2021 para recuperarse después de forma gradual hasta alcanzar un precio medio de 30.548 euros por hectárea en 2024.

Por su parte, en la provincia de **Jaén, la provincia con mayor superficie oliverera de España, el precio del regadío apenas se ha movido en cuatro años**: de 27.212 euros en 2020 a 27.299 en 2024, un incremento del 0,3%. Hay una explicación: Jaén, precisamente por su tradición oliverera, tiene las concesiones históricas adaptadas a los volúmenes de agua por hectárea del olivar tradicional y la compleja actualización de las concesiones que rema a favor de los olivos en superintensivo del oeste andaluz aquí se convierte en un lastre.

En secano, la situación es similar: el precio pasó de 17.652 euros en 2020 a 17.438 en 2024, una caída del 1,2%. Tras crecer ligeramente entre 2020 y 2023, alcanzando un máximo de 18.254 euros, el precio se desplomó un 4,5% en 2024, cerrando el periodo en negativo.

En **Málaga, la provincia con precios más elevados del olivar andaluz**, el valor de la tierra de regadío pasó de 31.023 euros en 2021 a 32.285 en 2024, lo que supone un incremento del 4,1%. En el secano malagueño, el precio ascendió de los 18.284 euros en 2020 a los 20.613 en 2024, **un aumento del 12,7%**.

En el mercado granadino, el precio del regadío pasó de 25.082 euros en 2020 a 25.947 en 2024, con un crecimiento del 3,4%. Por su parte, el valor del secano en esta provincia se situó en 16.933 euros en 2024 frente a los 15.510 euros de 2020, lo que representa una subida del 9,2%.

La provincia de **Cádiz** solo dispone de datos para olivar de secano, y estos la sitúan como la provincia más barata de Andalucía. El precio pasó de 9.953 euros en 2021 a 11.488 en 2024, **un crecimiento del 15,4%**.

El olivar de montaña, el gran olvidado

En el olivar de montaña no hay opción. No habrá fondo que se acerque a sus tierras y árboles, a veces casi perpendiculares al suelo, con interés de comprar ni alquilar. Son olivos, muchas veces centenarios, que **no admiten prácticamente mecanización**. Alguna vibradora de mano y poco más. Los costes serían inasumibles de no ser porque suelen ser familias las propietarias de pocas hectáreas y quienes se encargan de la recogida. No hay una retribución real del trabajo.

"En los años en los que el aceite ha tenido un precio muy bajo, cuando se llegó a 2,50 euros el kilo de aceite, había que trabajar para luego vender por debajo de costes. La gente empezó a pensar en abandonar el olivar, en dejarlo, no coger la producción. Tuvimos que estar empujando a los socios para recoger, porque si no al final lo íbamos a perder todo", explica Ana Morales, de la Cooperativa Nuestra Señora del Rosario de Algodonales (Cádiz).

Considera que *"en la PAC el **olivar de sierra es el gran olvidado**", aunque se retribuya en función de la pendiente. Cree que "el olivar superintensivo es una competencia desleal" que hace que "cuando se reúnen a decidir la PAC, consideren el olivar como un cultivo en auge cuando lo que está aumentando es otra forma de cultivar el olivo, porque el olivar de sierra no crece, al contrario, va desapareciendo". La ayuda de la PAC consideran que "es irrisoria".*

En zonas como Algodonales, llevan unos años convirtiendo parte de la producción que alimenta la almazara de la Cooperativa a **olivar ecológico**, que tiene una ayuda específica de la PAC (unos 300 euros por hectárea) y que da un aceite que se vende mejor y a mejor precio. *"Es lo que mejor se vende. Llega junio y generalmente ya está todo vendido".*

Esa PAC específica puede no ser interesante para otros modelos de olivar, pero en el de montaña puede marcar la diferencia entre contratar, por ejemplo, una poda. *"Tener olivar de montaña en ecológico significa, lo primero, certificarte y luego cambiar tu forma de producir. Ya no puedes utilizar abonos químicos, tienes que pasarte a los biológicos, estiércol, humus de lombriz... Los fitosanitarios desaparecen por completo, ninguno es apto. Son productos más caros pero si haces un tratamiento bueno, cuidas la cubierta vegetal y mantienes a raya las plagas, empieza a producir a los dos o tres años como el convencional y dándole calidad al aceite y un valor añadido", explica Morales.*

Actualmente tienen *"en torno al **10% de la producción en ecológico**, en torno a 800.000 kilos de aceituna, y esperamos llegar el año que viene al 16%. Es poco pero vamos dando pasos y la gente está cada vez más convencida de que es el camino"*.

El efecto en otros cultivos

La llegada de cultivos como el olivar superintensivo a zonas como Sevilla y el acopio de tierras es relevante por el impacto que puede tener a medio plazo en áreas que están especializadas en otros cultivos y que además han hecho un esfuerzo por mejorar su sostenibilidad medioambiental, según explica Sebastián González Lineros, secretario provincial de COAG Sevilla y agricultor en regadío en la marisma del Guadalquivir.

Los entre 600 y 700 agricultores de regadío de la zona conocida como sector B12, entre Lebrija, Sevilla y Los Palacios, que cultivan *"principalmente hortícolas en extensivo, algodón y tomate para industria"* y se han profesionalizado hasta ocupar los eslabones de transformación y exportación, se han ido transformando hacia *"la producción integrada, un tipo de agricultura con ayudas de la Unión Europea en la que el uso de fitosanitarios se reduce casi a la mitad, se recupera el abono natural, en la que se rotan cultivos y se diversifican para tener las tierras lo más saneadas posible"*.

Hay dos movimientos simultáneos que están complicando su desarrollo. Por un lado: ***"En Sevilla, estamos viendo la llegada de fondos de inversión que acaparan tierra productiva"***. A ello se une *"la falta de relevo generacional. El olivar superintensivo tiene menos horas de trabajo para ese agricultor que no quiere vender la tierra e invierte en este tipo de cultivo para mantener una renta"*.

La consecuencia es que **se ha encarecido la tierra para todos**, dificultando que otros cultivos crezcan e incluso mermando su extensión. *"La tierra se está vendiendo a un precio desorbitado, ya no es asequible para un agricultor medio que tenga 12 hectáreas, como es habitual en esta zona, comprar otra parcela para crecer"*, como se hizo durante generaciones. *"Aquí el modelo siempre eran familias de varios hijos que podían ir comprando alguna tierra y ahora mismo los únicos que pueden acceder a este tipo de parcelas son agricultores ya muy profesionalizados o grupos de inversión"*.

Capítulo 6: ¿El fin del agricultor tradicional? Impacto en el empleo local y la agricultura familiar

Hay toda una serie de datos estadísticos que demuestran hasta qué punto se está complicando la agricultura familiar y el empleo en Andalucía, desde el tamaño de las fincas, según quién sea el propietario, hasta la forma en que se están adquiriendo. La pérdida de mano de obra agraria es un fenómeno generalizado, con cada vez más dificultades para encontrar trabajadores, una situación que los nuevos modelos no hacen sino potenciar.

Andalucía concentra el 30% de las sociedades mercantiles agrarias de España. Según los datos del Censo Agrario 2020 del INE, el 21,5% de la superficie agraria útil (SAU) andaluza está en manos de sociedades anónimas y limitadas, frente al 14,1% de media nacional. Si se suman otras personas jurídicas (cooperativas, comunidades de bienes y otras entidades), el porcentaje asciende al **28,7% de la tierra cultivable**.

Son **9.566 sociedades mercantiles** que controlan **1,02 millones de hectáreas**. El tamaño medio de estas explotaciones empresariales es de 106,7 hectáreas, frente a las 17,7 hectáreas de media del conjunto de fincas andaluzas.

La distribución no es uniforme. Las provincias de campiña lideran la mercantilización: en Cádiz, el 37,2% de la superficie agraria pertenece a sociedades mercantiles; en Sevilla, el 33,8%; en Huelva, el 29,5%. En el otro extremo, las provincias olivereras mantienen mayor peso de la persona física: en Granada, solo el 8,3% está en manos de sociedades; en Jaén, el 12,1%.

En las grandes fincas, el peso empresarial es aún mayor. De las 857 explotaciones andaluzas que superan las 500 hectáreas, el 49,9% son sociedades mercantiles. En las que superan las 1.000 hectáreas, el porcentaje sube al 58,9%.

Andalucía ha perdido 180.000 empleos agrarios en siete años

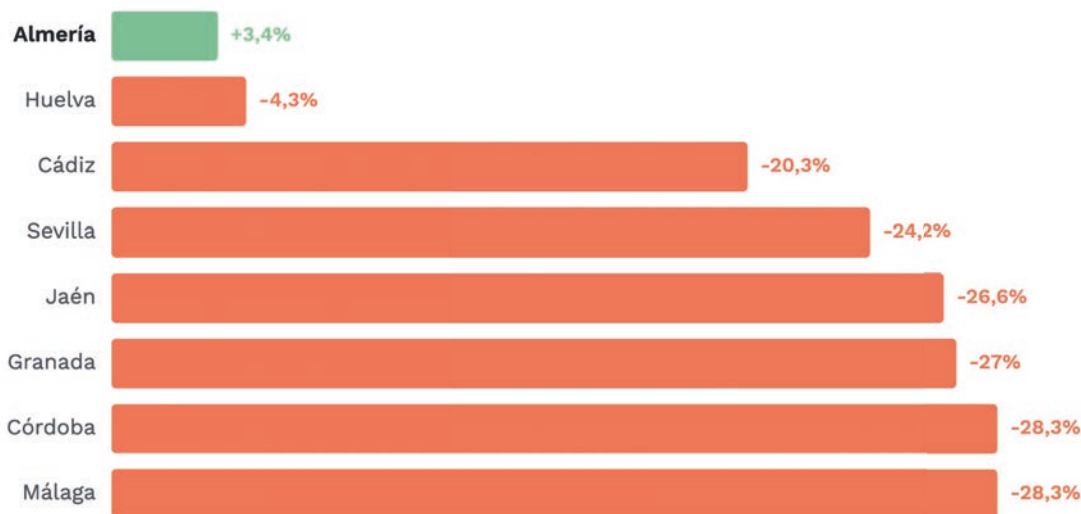
Un análisis de los datos de afiliación al Régimen Agrario en Andalucía muestra que el campo andaluz ha sufrido una constante sangría laboral en las dos últimas décadas. **Andalucía ha perdido 390.000 afiliados desde 2003**, lo que supone una caída del 34,6% de la fuerza laboral agrícola.

Entre las causas se encuentran la falta de relevo generacional, la mecanización en zonas de cultivo extensivo como el olivar y el cereal, y el mantenimiento e incluso crecimiento en la agricultura intensiva bajo plástico.

Entre 2017 y 2024, se han perdido en Andalucía **178.957 empleos agrarios**, lo que supone una caída del 19,53%.

Variación del empleo agrario por provincia (2017-2024)

Afiliados al Régimen Agrario de la Seguridad Social



Fuente: Seguridad Social

Almería es la única provincia que ha creado empleo neto en este periodo, con un crecimiento del 3,4% y 3.568 nuevos afiliados. Su modelo de invernadero, altamente demandante de mano de obra, sigue actuando como motor de empleo. En **Huelva**, asociada al cultivo de frutos rojos, se registra una leve caída del 4,3%, lo que muestra una estabilidad del empleo en comparación con el resto de regiones.

Por su parte, las provincias de **Córdoba (-28,3%)**, **Málaga (-28,3%)**, **Granada (-27%)** y **Jaén (-26,6%)** han perdido más de una cuarta parte de sus trabajadores agrarios en solo siete años.

En **Sevilla**, la caída de empleo supone el 24,2% con 44.321 afiliados menos, y en **Cádiz** el retroceso es del 20,3%, lo que se traduce en la pérdida de más de 11.000 afiliados.

El calendario del campo: olivar vs. frutos rojos

El análisis de los patrones estacionales revela las diferencias entre cada provincia, marcadas por sus cultivos estrella. En **Huelva**, el pico de afiliación se produce en primavera, coincidiendo con la campaña de la fresa y los frutos rojos. A partir de junio, el empleo cae drásticamente hasta la siguiente temporada.

En **Jaén y Córdoba**, el empleo agrario se dispara entre noviembre y enero, meses clave para la recolección de la aceituna. El resto del año, la actividad se mantiene en mínimos, lo que acentúa la dependencia de una única campaña anual.

Más nuevas hectáreas de olivar, menos afiliados

El análisis del crecimiento de la superficie del olivar entre 2017 y 2024, a partir de los datos del SigPac y la evolución del empleo agrario en esos mismos territorios muestra que en los municipios donde la superficie de olivar, especialmente intensivo y en regadío, ha crecido en

los últimos siete años, la caída de afiliados es superior a la media. Destacan **Carmona (Sevilla)** con un -31,9% de afiliados; **Santaella (Córdoba)** con un -31,3%; **Lebrija (Sevilla)** con un -29,8% o **Antequera (Málaga)** con un -27,6%.

9 de cada 10 compraventas de fincas rústicas en Andalucía se hacen sin hipoteca

Las compraventas de fincas rústicas en Andalucía alcanzaron las 22.972 transacciones en 2024, situándose un 2,8% por encima de los niveles prepandemia de 2019 (22.341 fincas), aunque con una caída del 7,2% respecto al pico post-COVID de 2021 (24.758 fincas). La media anual del periodo 2021-2024 se sitúa en 23.618 transmisiones, un 5,7% superior a los registros de 2019.

A nivel provincial, existen diferencias entre ellas. Mientras que **Málaga** lidera el crecimiento con un 20% respecto a 2019 (de 2.430 a 2.915 fincas), seguida de **Cádiz** (+18,8%) y **Almería** (+17,9%), otras provincias como **Sevilla** crecen moderadamente (+8,4%), pero la provincia de **Jaén** registra una caída del 17,5% (de 5.204 a 4.291 fincas transmitidas).

Sin embargo, esta relativa estabilidad del mercado de tierras agrícolas contrasta con la evolución de las hipotecas sobre fincas rústicas. Los datos del Instituto Nacional de Estadística revelan que, en 2024 solo el **10% de las compraventas se realizaron con hipoteca**, un mínimo histórico desde 2007, primer año de la serie histórica de transmisiones de derechos de propiedad. Nueve de cada diez operaciones, 20.672 transacciones, se cerraron sin ningún tipo de financiación hipotecaria registrada.

Esta tasa del 10% supone una caída de 7,4 puntos porcentuales respecto al 17,4% de 2019 y se sitúa 28,6 puntos por debajo del 38,6% registrado en 2007, antes de la crisis financiera. Las hipotecas sobre fincas rústicas en Andalucía se han contraído un **51,1% entre 2017 y 2024**, pasando de 4.700 operaciones a solo 2.300.



Compraventas de fincas rústicas con hipoteca en Andalucía

Porcentaje sobre total de transacciones (2007-2024)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

A nivel provincial, **Málaga** lidera el crecimiento con un 20% respecto a 2019, pasando de 2.430 a 2.915 fincas transmitidas. Sin embargo, sus hipotecas caen un 36,1% entre 2017 y 2024 (de 498 a 318). En 2024, solo 318 operaciones, el 10,9%, utilizaron financiación, frente al 17,9% de 2019.

Cádiz crece un +18,8% en transmisiones, pero presenta el porcentaje de hipotecas sobre compraventa más baja de toda Andalucía: apenas el 5,7% de las operaciones de 2024 contaron con hipoteca. Sus hipotecas caen un 23,5% desde 2017 (de 204 a 156).

Almería registra un +17,9% en compraventas, pero su caída en hipotecas es la más pronunciada en términos relativos. Las hipotecas sobre fincas rústicas caen del 42,8% en 2019 al 19,4% en 2024, una pérdida de 23,4 puntos porcentuales. En números absolutos, las hipotecas se reducen un 53,4% (de 1.068 en 2017 a 498 en 2024).

Sevilla crece moderadamente en transmisiones (+8,4%), pero sus hipotecas caen un 45,7% desde 2017 (de 551 a 299). Por su parte, **Jaén** registra una caída del 17,5% en transmisiones (de 5.204 a 4.291 fincas), pero el desplome de hipotecas es mucho más acusado: -56,2% (de 890 a 390). Solo el 9,1% de las operaciones en 2024 utilizaron hipoteca.

La transformación estructural del campo: qué dicen los censos agrarios

Los datos de empleo y mercado de tierras se enmarcan en una transformación más profunda del sector agrario español, documentada por los Censos Agrarios del Instituto Nacional de Estadística.

Entre 2009 y 2020, las sociedades mercantiles (S.A. y S.L.) ganaron **710.000 hectáreas** de superficie agraria en España, pasando de controlar el 11,1% al 14,1% de la SAU nacional. El número de explotaciones constituidas como sociedad mercantil creció un 47%, sumando 11.248 nuevas empresas agrícolas hasta alcanzar las 35.201.

Al mismo tiempo, España perdió 74.925 explotaciones agrarias (una caída del 7,6%), mientras la superficie cultivada apenas varió. El resultado: la finca media pasó de 24,6 a 26,4 hectáreas.

El trabajo agrícola familiar se desploma

El cambio más profundo afecta a la fuerza de trabajo. Según los datos del Censo Agrario, el trabajo aportado por familiares no remunerados cayó un **49,8%** entre 2009 y 2020, pasando de 232.774 a 116.828 unidades de trabajo anual (UTA). Una UTA equivale al trabajo de una persona a tiempo completo durante un año.

En el mismo periodo, el trabajo asalariado aumentó un 16,3%, de 325.286 a 378.392 UTA.

Este dato de los Censos mide algo distinto a la afiliación a la Seguridad Social. Las UTA cuantifican el volumen de trabajo realizado en las explotaciones, incluyendo la ayuda familiar

no remunerada que no aparece en ningún registro de empleo formal. Esta caída del trabajo familiar sugiere el declive de un modelo donde padres, hijos y cónyuges trabajaban la finca sin contrato ni salario.

Aplicando el criterio FAO: el 38% del campo es empresarial

Para distinguir entre agricultura familiar y empresarial, este análisis aplica el criterio de la FAO: una explotación es familiar cuando la familia aporta más de la mitad del trabajo. Si el titular es persona física pero la mayoría del trabajo lo hacen empleados, se considera "patronal".

Con esta clasificación, el **62,1%** de la superficie agraria española (14,83 millones de hectáreas) corresponde a agricultura familiar. El **37,9%** restante opera bajo modelo empresarial: el 23,4% en manos de personas jurídicas y el 14,5% en explotaciones patronales (personas físicas que dependen mayoritariamente de mano de obra asalariada).

En número de titulares, la agricultura familiar representa el 89% del total, unos 800.000 agricultores. Pero en superficie controlada, su peso baja al 62%.

Conclusiones de Greenpeace



©GP/Pedro Armestre

- **Auge del "Agribusiness":** en las últimas décadas, la agricultura en España está sufriendo una transformación silenciosa que ataca sus raíces culturales, generando una pérdida de identidad y arraigo de esta actividad en el territorio. Esta transformación no está basada en la adaptación de la producción a la capacidad y recursos del territorio. Sino en la conversión de una cultura vinculada a la tierra hacia un modelo radicalmente distinto, a negocio especulativo, el agribusiness, impulsado por la **entrada masiva de fondos de inversión** (especializados y generalistas) y **fortunas familiares** en busca de rentabilidad en los modelos superintensivos. Este cambio del modelo agrario está **concentrando el poder en pocas manos** y alterando la viabilidad del resto del sector debido a la **competencia estructuralmente desigual**.
- **El agua como bien especulativo:** el olivar y el almendro, cultivos tradicionalmente de secano en la península ibérica, se han convertido en dos de los principales destinos del gran capital para su producción superintensiva en regadío. Estas inversiones buscan el denominado “safe water”, es decir, una garantía de suministro de agua incluso en periodos de sequía. Esta posición les otorga una ventaja competitiva decisiva, especialmente en los años secos, frente al resto de explotaciones de secano y tradicionales. A ello se suma que en el olivar las normativas de los planes hidrológicos, como los del Guadiana y el Guadalquivir,

han empezado a favorecer las dotaciones de agua por hectárea al modelo superintensivo en detrimento del olivar tradicional.

- **Insostenibilidad ambiental de los modelos superintensivos:** el olivar y el almendro superintensivo en regadío, incrementan de forma significativa el consumo de agua y el uso de insumos químicos por superficie, lo que tiene efectos directos en el entorno natural y en la calidad del suelo a largo plazo. Aunque se presenta como eficiente, su alta densidad productiva (muchos árboles en poca superficie) y un marco regulatorio favorable generan una presión hídrica y ambiental muy superior a la de su cultivo tradicional.
- **Pérdida de biodiversidad:** la mecanización extrema del modelo superintensivo del olivar ha demostrado ser incompatible con la conservación de la biodiversidad, especialmente por su impacto sobre la avifauna; la cosecha nocturna con máquinas cabalgadoras provocaba la muerte de miles de aves que usaban estos setos como dormitorio y eran absorbidas por la maquinaria al quedar deslumbradas por los focos. Debido a este impacto, la Junta de Andalucía y Extremadura han mantenido la suspensión de la recolección nocturna por ser incompatible con la conservación de la biodiversidad.
- **El injusto reparto de la PAC:** Los grandes grupos y fondos internacionales (como CVC, PSP Investments o Fiera Comox) son **receptores habituales de millonarias ayudas de la PAC** y otras subvenciones públicas. Esto ocurre a pesar de que algunos de estos capitales han reconocido públicamente no necesitar estas ayudas. Las ayudas del primer pilar de la PAC tienen el objetivo de apoyar la renta de agricultores, no engrosar las cuentas de grandes empresas que ya son rentables *per se*.
- **Acaparamiento e incremento del precio de la tierra:** el precio de la tierra del olivar en regadío ha crecido significativamente (un 12,7% en Andalucía entre 2020 y 2024). Un dato revelador es que **9 de cada 10 compraventas de fincas rústicas en Andalucía** se realizan ya sin hipoteca, lo que evidencia el dominio de actores con gran pulmón financiero frente a los agricultores tradicionales que dependen de financiación bancaria.
- **Destrucción de empleo; menos explotaciones y más grandes:** la mecanización extrema de estos nuevos modelos, entre otras causas, ha provocado una "**sangría laboral**", con la pérdida de 180.000 empleos agrarios en Andalucía en solo siete años. En España, entre 2009 y 2020, las sociedades mercantiles (S.A. y S.L.) ganaron 710.000 hectáreas de superficie agraria, pasando de controlar el 11,1% al 14,1% de la SAU nacional. Al mismo tiempo, España perdió un 7,6% de sus explotaciones, mientras la superficie cultivada apenas varió. El resultado: menos explotaciones, más grandes y en menos manos.

- **Desequilibrio en la cadena de valor y el "embudo" del envase en el olivar:** el sector padece un oligopolio en el eslabón de envasadores y comercializadores que **determina los precios** de forma descendente (desde el supermercado hacia el productor). Esto provoca que, en campañas de alta producción, los precios en origen caigan rápidamente al límite de no cubrir los costes del olivar tradicional. Los intermediarios utilizan los costes del superintensivo para presionar a la baja los precios mucho más altos del resto hasta comprometer su viabilidad, a pesar de las intenciones de la Ley de la Cadena Alimentaria para evitar la venta a pérdidas.
- **Integración vertical y servicios "llave en mano":** la llegada de capital ha generado megagrupos que controlan toda la cadena, desde el vivero hasta el lineal del supermercado. Han aparecido nuevos actores especializados en ofrecer proyectos "llave en mano" a inversores que solo ponen el capital, encargándose de toda la ingeniería, plantación y gestión sin que el inversor necesite conocimiento agrario previo, convirtiendo el campo en un negocio de gestión externa o **"franquiciado"**.

En conjunto, este modelo en auge, apoyado por las políticas públicas, configura un modelo especulativo ambientalmente dañino y socialmente excluyente, cada vez más concentrado, dependiente del agua y del capital financiero, que pone en riesgo la viabilidad de la agricultura más respetuosa con el entorno y vinculada al territorio.



Villasbuenas de Gata, Cáceres, Extremadura. España.

Demandas de Greenpeace:

Desde Greenpeace defendemos que es urgente legislar para frenar el acaparamiento de tierras, aguas y ayudas de la Política Agraria Común (PAC) por los Fondos de inversión, y garantizar un reparto social y justo del agua. Las Políticas públicas deben orientarse al fomento de una agricultura sostenible con las personas y con el medioambiente, promoviendo un modelo de agricultura familiar y social, y no en un negocio en el que se lucren unos pocos. Una agricultura con ayudas públicas que acompañen y promuevan la incorporación de jóvenes agricultores y agricultoras y su transición hacia producciones más sostenibles con la naturaleza y los recursos disponibles.

Para ello Greenpeace demanda:

1. Las ayudas para agricultoras y agricultores, no para los especuladores:

- **Exclusión de los fondos de inversión y los holdings empresariales de las ayudas de la PAC:** impedir que reciban ayudas de la PAC, que deberían destinarse a agricultoras y agricultores que realmente lo necesitan.
- **Reparto justo de las ayudas y condicionalidad social y ambiental:** que la nueva PAC elimine progresivamente los pagos directos por hectárea, priorice el apoyo a la renta de las explotaciones con mayor valor ecológico y social, aplique escalas decrecientes y límites máximos a las subvenciones de la PAC y, antes de que finalice el actual periodo de programación, reserve al menos el **50% del presupuesto de la PAC para acción climática y ambiental**.
- **Transparencia corporativa real:** mejorar el registro de transparencia del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA) para que todas las filiales y "vehículos de inversión" (SPV) se identifiquen como tal y se vinculen **obligatoriamente** a su matriz o fondo propietario, evitando la fragmentación de las ayudas y permitiendo **un control regulatorio y fiscal efectivo**.

2. Impulso del modelo de agricultura familiar y social y freno a la especulación

El modelo especulativo de los fondos de inversión y otros actores del agribusiness actúan con total impunidad y con permisividad, apoyado por políticas públicas. Mientras que la agricultura familiar y social, arraigada en el territorio, está desapareciendo.

- **Regulación del mercado de la tierra:** implementar medidas para **frenar el acaparamiento** de tierras por parte de grandes corporaciones y fondos de inversión, que tiene como consecuencia el incremento de los precios de la tierra e impide el acceso a la tierra de nuevos agricultores y agricultoras (relevos generacional). Se necesita una movilización de tierras con acompañamiento público y local (extensionistas agroecológicos) y figuras dinamizadoras en el territorio.

- **Condicionabilidad social y laboral:** vincular los apoyos públicos al mantenimiento del empleo rural decente, producción alimentaria orientado a modelos agroecológicos para revertir la "sangría laboral" provocada por la mecanización extrema del modelo superintensivo.
- **Control de la integración vertical y freno a la creación de oligopolios:** vigilar y limitar el poder de los megagrupos que controlan desde el vivero hasta el lineal del supermercado, ya que esta concentración les permite manipular los precios en origen en perjuicio de los productores.

3. Reparto justo y social del agua

El agua se está tratando **como un activo financiero para inversores con el que especulan y se lucran**, un recurso para ganar más dinero generando una desigualdad y competencia desleal con la agricultura menos intensiva y respetuosa con los recursos disponibles. En vez de ser tratado como lo que es: **un derecho humano básico**. Y como tal, debe estar justamente repartido, con criterios sociales y ambientales. Además, se debe vigilar que la actividad agraria preserve la buena calidad del agua, muy en particular de las aguas subterráneas, ya que son las reservas estratégicas del futuro. La contaminación del agua es otra forma de escasez. Así mismo, las últimas estimaciones¹ del impacto del cambio climático en los recursos hídricos de España auguran un descenso acusado, sobre todo en el sur peninsular. Por ello, desde Greenpeace demandamos:

- **Reparto de agua justo y sostenible:** modificar los Planes Hidrológicos para eliminar las concesiones donde se benefician modelos de producción superintensiva frente al tradicional. Avanzar hacia una reasignación de recursos hídricos que garantice el desarrollo de una agricultura social y ambientalmente justa y arraigada en el territorio², así como la preservación de la calidad de las aguas cumpliendo tanto la Directiva Marco del Agua, la Directiva de contaminación por Nitratos u otras legislaciones aplicables.
- Creación de **Bancos Públicos de Agua:** poner en marcha centros públicos de intercambio de derechos para evitar la creación de "mercados privados del agua" y un "mercado negro del agua" mediante contratos opacos, asegurando que el agua se redistribuya con criterios **sociales y ambientales**.
- **Revisión de concesiones históricas:** auditar y actualizar las concesiones ligadas a cultivos antiguos (como algodón o arroz) que están siendo transformadas para el riego de olivar o almendro superintensivo sin control administrativo.

¹ Nota técnica sobre la propuesta de incorporación del cambio climático en los planes hidrológicos del cuarto ciclo. CEDEX. Septiembre 2025.

² Para llevar a cabo esta reasignación se puede tomar como base la propuesta de indicadores que posibilitan un reparto social del agua, elaborada en el marco del proyecto [TRANAGRO](#) "Hacia una Transición Hídrica Justa en la Agricultura", gestionado por la Fundación Nueva Cultura del Agua (FNCA), con un equipo de trabajo integrado por miembros de la Mesa Social del Agua de Andalucía, y en colaboración con representantes de comunidades de regantes potencialmente afectadas.



©GP/Mario Gómez

Greenpeace es una organización global independiente que realiza campañas para cambiar actitudes y conductas, para proteger y conservar el medioambiente y promover la paz.

Greenpeace España,
Calle Valores, 1
28007 Madrid