



AgroBioFood
b. Ponent

GUIA METODOLÒGICA PER AL PROCÉS D'ACOMPANYAMENT DEL RELLEU GENERACIONAL EN UN ESPAI TEST EFÍMER



Autoria i Edició: ADV Ecològica de Ponent

Any: 2023

Fotografies: Blue Selectors

Fonts externes:

https://www.agrocultura.org/wp-content/uploads/2020/10/iniciatives_81_digital.pdf

<https://www.xemac.org/wp-content/uploads/2021/04/Guia-metodologica-per-a-la-creacio-despays-test-agraris-a-Catalunya.pdf>



Aquesta obra és subjecta — llevat que s'indiqui el contrari en el text, en les fotografies o en altres il·lustracions— a una llicència Reconeixement - No comercial - Sense obres derivades 3.0 Espanya de Creative Commons, el text complet de la qual es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/deed.ca>. Així, doncs, s'autoritza al públic en general a reproduir, distribuir i comunicar l'obra sempre que se'n reconegui l'autoria i l'entitat que la publica i no se'n faci un ús comercial ni cap obra derivada.

ÍNDEX

1.	INTRODUCCIÓ	4
2.	TRANSMISSIONS EXTRA FAMILIARS I TRASPÀS	5
3.	ESPAIS TEST AGRARIS	6
	3.1 Espais Test Permanents	7
	3.2 Espais Test Efímers	7
4.	CONTEXTUALITZACIÓ. L'ADV ECOLÒGICA DE PONENT	8
	4.1 L'ADV	8
	4.2 Situació actual de les sòcies	9
5.	PASSOS A SEGUIR: ESPAI TEST EFÍMER	11
	5.1 Cerca de Cedents i Reprenedores	12
	5.2 Contacte per part de l'ADV amb els participants per separat i Requisits	13
	5.3 Definició condicions Test activitat/Traspàs	16
	5.4 Carta de Benvinguda i Coneixença Mútua	17
	5.5 Inici Test Activitat, Temporalitat i Acompanyament	18
	5.6 Document de finalització i Traspàs efectiu	20
	5.7 Acompanyament post Traspàs efectiu	21
6.	ANNEX	22

1. INTRODUCCIÓ

L'objectiu d'aquest document és el de crear una eina que serveixi de guia a l'hora de fer front a processos de Relleu Generacional, degut a la manca de persones que volen continuar les activitats agràries.

L'ADV té l'objectiu d'acompanyar i afavorir aquest Relleu, amb la intenció de donar continuïtat a les finques dels associats que funcionen i evitar l'abandonament de terres i el despoblament rural.

El constant, i cada cop més freqüent, despoblament de les zones rurals cap a zones més urbanitzades està comportant un envelliment de l'activitat agrària i es presenta un panorama molt decadent i desanimant per als propers anys, ja que costa molt revertir-ne la situació i aconseguir que la gent jove es quedi als pobles i mantingui aquest tipus d'activitats agrícoles.

No obstant, cada cop són més les persones joves que opten per fer un canvi de vida i tornar a viure al món rural. El camí per aconseguir viure de la terra no és fàcil: elevada inversió inicial, manca de formació tècnica i d'experiència pràctica, manca de contacte amb els agents agraris, elevats costos econòmics i poques perspectives de bons preus i desmotivació per part dels agricultors en general.

En aquest document, creat a partir d'experiències reals d'actuals traspàsos i d'haver després d'haver parlat amb més de 15 pagesos, hi trobarem tots els passos a seguir des de l'inici de l'aparició de la demanda de cerca de relleu fins a l'acompanyament post traspàs, per aconseguir-ne la seva consolidació.



2. TRANSMISSIONS EXTRAFAMILIARS I TRASPÀS

Què és una transmissió i què són les transmissions extra familiars?

La **transmissió** vol dir tornar a posar a disposició (venda, lloguer, traspàs, donació...) a una persona de confiança els **béns materials, vivents i/o simbòlics i delegar-ne el poder i la potestat de gestionar-los**.

Els béns materials són "fàcils" d'avaluar, però la resta, sobretot el simbòlic, és molt més difícil d'atorgar-li un preu i és un aspecte molt subjectiu dependent de la persona.

Les transmissions de finques agrícoles extra familiars són aquelles que es produeixen fora de l'àmbit familiar a partir del tercer grau de parentiu amb la persona cedent. Pot ser que aquesta transmissió es faci a una persona que no ve de família pagesa.

La **continuïtat** implica que la persona cedent transfereixi el seu poder a la persona reprenedora, i cal tenir present que pot ser un procés que impliqui hores de dedicació, preparació, etc.

La **confiança** suposa que la persona cedent percebi a la reprenedora com algú suficientment capaç de mantenir (i desenvolupar) els béns materials, vivent i simbòlics que li seran transmesos. Crear aquest ambient de confiança i de coneixença mútua implica un cert temps de tracte i de relació entre ambdues parts.

Les transmissions presenten **un conjunt de dificultats** tot i el potencial que suposen de relleu generacional, ja que cada cop hi ha més persones d'origen no agrícola que volen dedicar-se a la pagesia. Per una banda hi ha les dificultats **econòmiques, socials, professionals i de mobilitat geogràfica** que pateixen les persones d'origen no agrícola per poder-se instal·lar, però també hi ha les dificultats **lligades al procés que porta als Cedents a triar un Reprenedor (R) extra-familiar**. De fet, molts cedents (C) a manca de relleu familiar per continuar amb l'activitat agrícola, expressen que volen trobar alguna persona R, i fins i tot poden acceptar que aquesta persona no vingui de família pagesa. Ara bé, pocs C acaben aconseguint transmetre la seva finca i abandonen la idea. Per què comencen amb aquest procés i què fa que no acabin transmetent la seva explotació?

Aquest tipus de traspàs comporta un **component cognitiu molt elevat**, això vol dir que el traspàs de coneixements, de tota la part més "teòrica" és molt complexa i necessita el seu temps, però a la vegada, és un pas decisiu per a què sigui un èxit. Si aquest cost és molt elevat, pot comportar que es decideixi traspassar-ho a algú que ja tingui aquests coneixements (veí, conegut...) i estalviar-se els maldecaps.

La implicació en qualsevol procés es pot analitzar a partir de quatre dimensions:

- Dimensió afectiva: està lligada a les emocions i els sentiments. Hi ha un component emocional molt elevat i que serà clau per al traspàs.
- Dimensió cognitiva: Està lligada als coneixements:
 - Nivell d'incertesa: estil de vida, organització del treball, comercialització, coneixements de mecànica, etc.
 - La distància: la ubicació geogràfica o la possible manca de personal de contacte poden influir en el temps de dedicació.
- Dimensió conativa i de lleialtat: Agrupa unes motivacions o intencions d'actuació. La vessant econòmica hi tindrà un pes destacat. També pot ser que hi hagi una motivació per transmetre un tipus de pràctica lligada a l'explotació o la intenció de voler influir en les tècniques de producció, organització, comercialització, etc.

3. ESPAIS TEST AGRARIS

El món rural està canviant i les noves generacions demanen respostes als reptes actuals del sector agrari.

La manca de relleu generacional a les empreses agràries familiars evidencia la necessitat d'iniciatives innovadores que afavoreixin la incorporació de la nova pagesia al sector agrari.

L'activitat agrària necessita recursos indispensables per iniciar l'activitat, com l'accés a la terra, la inversió inicial, la formació tècnica, l'experiència pràctica o el contacte amb els agents agraris. Aquests recursos poden ser un repte important per a l'èxit de la nova pagesia, esdevenint en alguns casos un problema irresoluble.


Els Espais Test Agraris neixen amb la voluntat de facilitar el procés progressiu d'instal·lació de pagesos i pageses en models sostenibles vinculats al territori minimitzant el risc que suposa emprendre en l'àmbit agrari.

Així doncs, els Espais Test Agraris tenen tres funcions:

- Oferir un suport legal.
- Facilitar un suport físic per desenvolupar l'activitat.
- Ser un suport integral a la persona emprenedora.

Aquestes tres funcions necessiten feines de coordinació i dinamització que es desenvolupen de les diverses entitats del territori, a través d'una governança estructurada o des d'una entitat gestora.

ELS OBJECTIUS DELS ESPAIS AGRARIS

-  Capacitar i dotar d'experiència pràctica als nous agents agraris per tal que desenvolupin un projecte autònom.
-  Permetre als nous agents comprovar la viabilitat tècnica, econòmica i personal dels seus projectes.
-  Dotar de l'espai físic, les eines i les infraestructures necessàries per començar un projecte agrari, especialment en el cas d'aquelles persones emprenedores que no tenen accés a aquests recursos.
-  Crear noves xarxes que connectin productors i consumidors agroecològics
-  Fomentar models productius d'acord amb els límits biofísics i la conservació dels recursos i els valors naturals, contribuint així a la transició i/o consolidació agroecològica per a les noves generacions agràries
-  Facilitar el relleu generacional mitjançant la incorporació de persones joves a l'activitat agrària
-  Fomentar l'economia local mitjançant la creació d'empreses que generin activitats basades en l'economia circular
-  Afavorir la diversificació agrària mitjançant l'aplicació de noves tècniques de maneig del bestiar, així com noves varietats vegetals i races animals.
-  Crear productes agraris de qualitat que a la vegada es distribueixin per mitjà de cadenes curtes de comercialització, de manera que s'obrin nous nínxols de mercat.

3.1 ESPAIS TEST PERMANENTS

Els Espais Test Permanents són aquells que perduren al llarg del temps en una mateixa localització i que poden ser emprats per diferents persones emprenedores. Es tracta d'una finca o explotació que està disponible per al téster o els tésters únicament durant el període test de l'activitat. Un cop finalitzat aquest test l'espai queda a disposició d'una altra persona interessada a començar el seu propi programa. A la persona que ha desenvolupat el test d'activitat satisfactòriament i decideix incorporar-se al sector se l'ajudarà en la cerca d'un emplaçament per iniciar el seu projecte.

3.2 ESPAIS TEST EFÍMERS

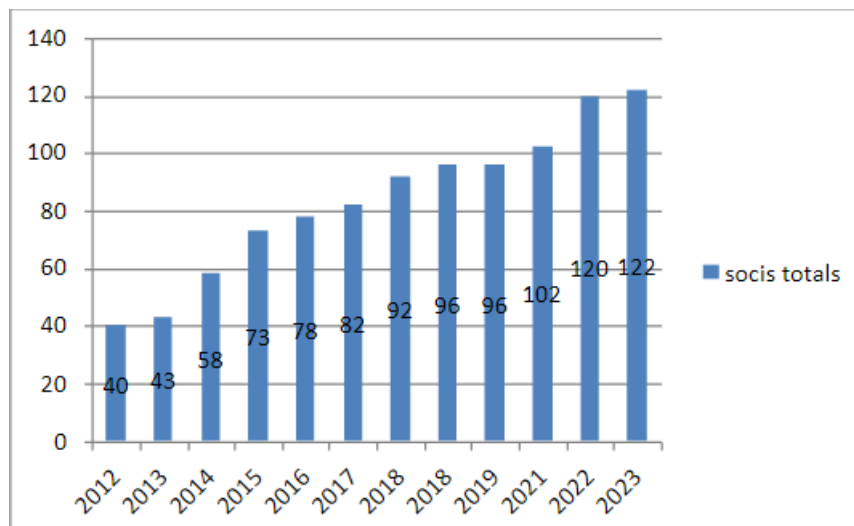
Un Espai Test Efímer és aquell temporalment vinculat al desenvolupament d'un test d'activitat. Quan el període de test s'acaba exitosament el téster resta instal·lat a la nova explotació; i si fos el cas, seria el moment de sol·licitar els ajuts de jove incorporació. Si la persona decideix no instal·lar-se, es pot obrir un nou període test per a una altra persona emprenedora fins a trobar aquella que vulgui fer-se càrrec de la gestió de l'explotació agrària.



4. CONTEXTUALITZACIÓ. L'ADV ECOLÒGICA DE PONENT

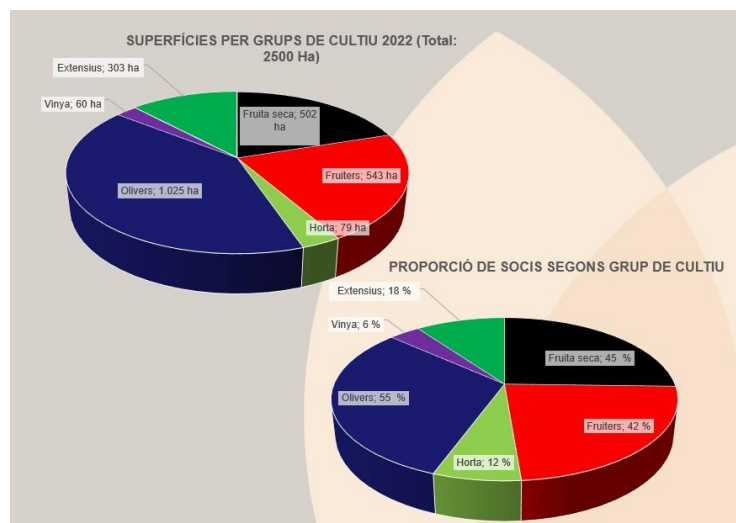
4.1 L'ADV

L'ADV fa 20 anys que està en funcionament, i amb dades del 2012 fins a l'actualitat es pot constatar una tendència a l'alça amb la incorporació de nous socis i sòcies any rere any.



La presència de les sòcies en el territori està molt repartida arreu de les comarques de Ponent, tot i que n'hi ha d'altres de fora d'aquests límits territorials. Així doncs, de les comarques de Lleida tenim associades al Segrià, Urgell, Pla d'Urgell, Noguera, les Garrigues i el Pallars Jussà. De les comarques de Tarragona estem acompanyant pagesos de la Ribera d'Ebre. I finalment tenim alguns associats a la zona de la Franja de Ponent.

La totalitat d'aquestes sòcies de les seves finques es pot visualitzar en el següent gràfic, on es pot consultar el tipus de producció així com la superfície total de cada tipus:



4.2 SITUACIÓ ACTUAL DE LES SÒCIES

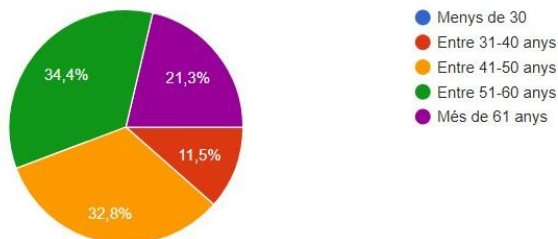
L'ADV Ecològica de Ponent, l'any 2023 està formada per un total de 122 sòcies (dades d'abril 2023). Tot i que el percentatge de joves i dones és més elevat a la mitjana del món rural, hi ha un percentatge d'associats que estan en edats pròximes a la jubilació i en alguns dels casos no hi ha relleu familiar possible. També tenim casos de joves que han agafat finques ja siguin dels seus parents o d'extrafamiliars i que necessiten el suport d'un acompanyament o fins i tot algun cas de relleu forçat per defunció del qui portava la finca. Per saber quin percentatge d'associats tenim receptius a poder necessitar un relleu en un futur pròxim es va començar a fer una anàlisi de les situacions.

Ara sabem que tenim un 21,3% de les sòcies amb més de 61 anys i que per tant, en un període relativament curt d'entre 1-5 anys començaran a jubilar-se o a plantejar-s'ho. De la franja d'edat enter 51-60 anys, la qual d'entrada no tindria perquè plantejar-se un relleu, ens hem trobat que de manera directa no tenen previst fer-ho però que si es presenta l'ocasió estan oberts a pensar-s'ho i potser decidir-se a fer el pas.

Per tant, creiem que és bon moment per iniciar aquest procés d'acompanyament, i que es pugui fer de manera pausada i des de l'aprenentatge per futurs Relleus. Tenim clar que dins de l'ADV concentrem un percentatge de pagesia jove més alt que la mitjana del món agrari, ja que són aquests els que majoritàriament decideixen fer el pas a la producció ecològica però també tenim un percentatge de pagesos que comencen a pensar en el futur.

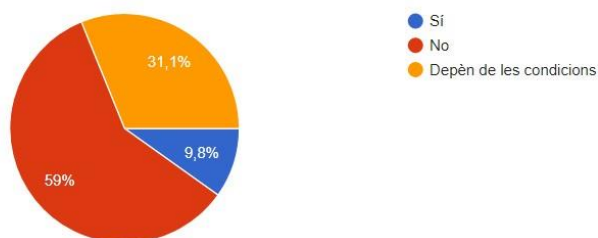
Edat

61 respostes



Tens pensat plegar pels motius que sigui o tens previst jubilar-te en un període entre 1-5 anys?

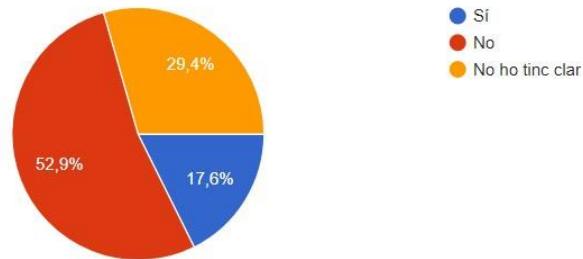
61 respostes



Aquest formulari ens ha descobert un factor molt interessant a l'hora de contemplar qui farà el relleu en els casos en què es vulgui fer un traspàs. I ens hem trobat en què des del mateix nucli familiar no hi ha una voluntat de seguir amb l'activitat agrària i per tant, el nombre d'explotacions que han de buscar la persona Reprenedora fora, és molt elevat.

En cas afirmatiu, algú de la teva família o conegut proper seguirà l'activitat?

34 respostes



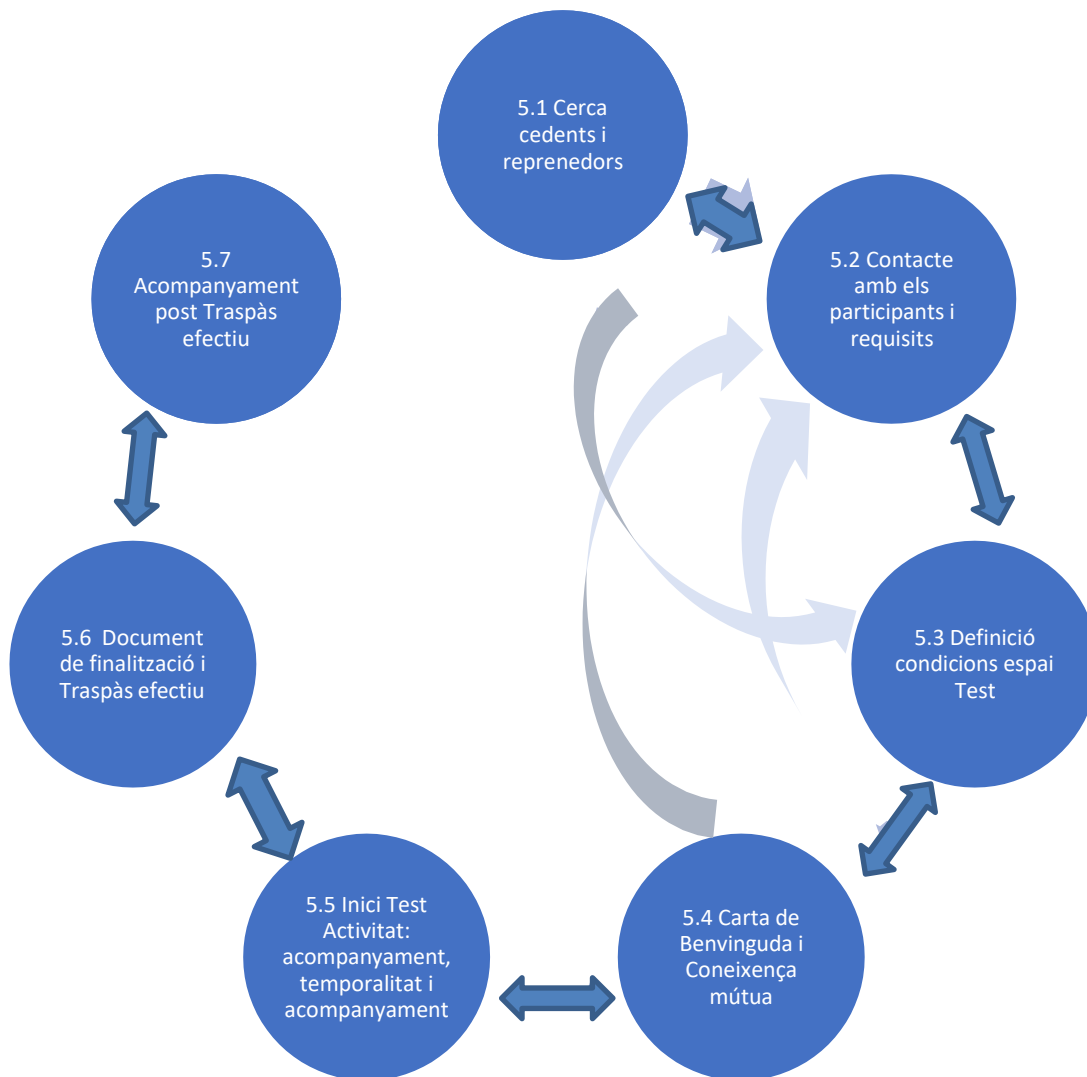
És aquesta variable doncs, la que ens empeny a obrir els processos de Relleu "públics" i donar sortida a totes aquestes terres que en un breu període de temps es quedaran orfes de persones que les vulguin treballar.



5. PASOS A SEGUIR: ESPAI TEST EFÍMER

Ens podem trobar múltiples situacions que facin que s'hagin d'adaptar els passos a cada situació concreta, essent doncs un procés flexible i canviant.

No obstant, redactem aquesta guia amb els passos que detallem a continuació per tenir un punt de partida des del qual treballar i desenvolupar tot el protocol d'acompanyament de relleu a les finques.



*Cal destacar que aquest cronograma no sempre seguirà aquest ordre. Ens podem trobar situacions en què la persona cedent i la persona reprenedora ja es coneixen abans de contactar amb nosaltres i per tant, ens podem saltar passos de coneixença mútua, o les entrevistes prèvies seran diferents i el tipus de preguntes o de contacte serà molt més àgil.

5. 1. CERCA DE CEDENTS I REPREDORES

5.1.1.CERCA DE CEDENTS

Objectiu: Tenir una base de dades de les sòcies de l'ADV.

Un primer pas per agilitzar el procés serà posar-nos en contacte amb les persones cedents que estan en edats pròximes a deixar l'activitat i valorar quins tenen interès en fer un traspàs de les seves terres. Com que ja ens coneixem el procés serà més àgil.

Ens servirà per identificar aquelles sòcies que estan a punt de jubilar-se o que els queda un mínim de 5 anys i poder començar a buscar els reprenedors, per finques concretes i ja conegudes per nosaltres.

Com farem la base de dades.

PAS 1. Dissenyar i enviar un formulari que farem arribar a totes les sòcies de l'ADV per tal de començar a treballar amb les persones a qui ja coneixem per saber quines persones tenen la intenció de deixar-ho i fer relleu. Aquest procés el podem realitzar 1 cop cada any per poder-ne veure l'evolució i cap on s'encaminen les sòcies de l'ADV.

Això ens permetrà començar la primera fase d'entrevistes a partir d'una informació que nosaltres coneixem i valorar quin perfil de persona reprenedora hi encaixa millor de cara a buscar aquestes persones. (Annex 1)

Què hi apareixerà en aquest formulari?

- Nom i cognoms
- Edat
- Tens pensat plegar pels motius que siguin o tens previst jubilar-te en un període d'entre 1-5 anys?
- En cas afirmatiu, algú de la teva família o conegut proper seguirà l'activitat?
- En cas negatiu, estaries disposat a fer el relleu a algú que no fos del nucli familiar?
- Altres comentaris

PAS 2. Processar la informació rebuda amb els formularis. Si hi ha persones que no han contestat es farà una roda telefònica per poder recollir les seves dades, ja que podria ser que les persones més pròximes en edats de jubilació no tinguin facilitat per contestar un formulari digital.

5.1.2 CERCA DE PERSONES REPREDORES

Objectiu: Tenir una base de dades de persones possibles repredores.

5.1.2.1. CERCA DE REPREDORS "INTERNS"

Es trobaran a partir de socis de l'ADV i coneguts. Ens podem trobar el cas en què sòcies de l'ADV tenen coneixement que algú, conegut directe o indirecte estaria disposat a agafar el traspàs, i per tant les sòcies ens fan de nexes d'unió amb persones que no són del tot desconegudes. Aquest tràmit també ens agilitzaria algun punt, ja que segurament ja es coneixen les finques i no hi ha un desconeixement total de molta de la informació imprescindible per començar el Relleu. Molt probablement aquestes persones ja disposaran de molta informació del tipus: si són finques de secà o regadiu, quin tipus de cultiu hi ha, etc.

Ja passarem a fer-ne directament les entrevistes on recollirem tota la informació que ens caldrà conèixer. (Qüestionari Annex 3)

5.1.2.2 CERCA DE REPREDORS EXTERNS

Caldrà fer una cerca externa on trobar possibles persones interessades en entrar en aquest projecte. Difusió per arribar a més possibles Repredors:

- Xarxes Socials: fer una crida oberta per tenir una base de dades amb la què treballar.
- Escoles agràries (xerrades) Creació d'una borsa d'estudiants
- Jornades formatives en escoles, universitats, etc. (convenis de pràctiques, borsa...)
- Mitjançant el boca-orella amb les sòcies de l'ADV ECO.
- Posant cartells i anuncis en els espais freqüentats per aquest perfil de persones en bars de poble, casals, etc.
- Aliar-nos amb entitats afins que tinguin aquest tipus de perfil de gent entre els seus usuaris: Unió de pagesos, Cooperatives agràries, etc.
- Difusió en mitjans de comunicació.
- Enviament de butlletins informatius.
- Explicar-ho en totes les jornades en les què participem
- Organitzar una jornada específica per atreure aquest perfil de persones

5.1.3 COM ATREURE REPREDORES JOVES

Molt sovint la situació econòmica de la persona resulta un entrebanc a l'hora de plantejar-se accedir a un traspàs de terres, a la compra de maquinaria, d'invertir en formació, etc. Per aquest motiu proposem possibles vies de finançament, per tal de trencar la barrera econòmica:

- ❖ Beques universitàries per actuals estudiants que es plantegin iniciar un procés de Rellu.
- ❖ Programes de Garantia Juvenil. La Garantia Juvenil és una iniciativa europea d'ocupació per reduir l'atur juvenil. Et permet participar en diferents programes de: Formació, Inserció, Emprenedoria, Orientació laboral i Mobilitat Internacional.
- ❖ FP Dual: aquest programa adreçat a persones joves sense qualificació professional, té per objectiu que et qualifiquis mitjançant un contracte de formació en alternança. Ofereix: acompanyament en el procés formatiu, formació de Certificat de Professionalitat i experiència professional a través d'un contracte de formació en alternança en una empresa.

5. 2. CONTACTE AMB ELS PARTICIPANTS I REQUISITS

5.2.1 CONTACTE AMB CEDENTS

Les persones cedents que participen en aquest projecte formen part de l'ADV i com a tal, ja hi ha hagut força trobades prèvies com a sòcies: es coneix el perfil de la persona, quina és la seva realitat laboral, familiar, etc.

Com hem comentat anteriorment, s'enviarà un formulari de manera anual per conèixer quins pagesos estan disposats a fer un traspàs i a partir d'aquesta informació es començaran a organitzar trobades conjuntes, amb la finalitat d'explicar el projecte, els passos que suposa i resoldre dubtes.

5.2.2 REQUISITS DE LES PERSONES CEDENTS

- Que siguin sòcies de l'ADV
- Tenir finques que puguin ser traspassades, venudes o cedides

- Que no tingui un Rellu fins del nucli familiar
- Que ha hagi el compromís de fer un acompanyament durant un temps; contracte de feina, voluntariat, etc.

5.2.3 COM SERAN LES TROBADES AMB LES CEDENTS

El número de trobades mai serà fix ja que s'anirà adaptant a cada procés de Rellu, però una bona programació seria aquesta:

- 1 trobada inicial per saber què volen i com hem d'enfocar el relleu per tal que sigui tal i com s'ho imaginem.
- 1 trobada posterior, informant de en quin punt ens trobem: si tenim possible reprenedor, si ens està costant, si tenim alguna persona que no encaixa del tot amb la idea inicial però que pot ser una bona opció si es fa un replantejament, etc.
- 1 trobada final amb una proposta de persona reprenedora: explicació del perfil i de perquè creiem que aquesta persona pot encaixar en el procés de Rellu. (Aquest punt el veurem més endavant en la Coneixença Mútua)

5.2.4 CONTACTE AMB PERSONES REPRENEDORES

Reprenedors interns

Com establirem aquest contacte:

- ❖ Amb trucades. Farem la primera presa de contacte via telefònica per donar-nos a conèixer i agendar un dia de trobada presencial.
- ❖ Trobada física amb el soci/sòcia de l'ADV que ens fa de nexa. (recollida de dades)

Reprenedors externs

Com s'estableix aquest contacte:

- ❖ Són ells qui es posen en contacte amb nosaltres per tal que els ajudem a buscar un espai on iniciar la seva activitat agrícola. En aquesta cas possiblement la idea de transició o de relleu estarà molt més avançada, perquè si ens demanen "ajuda" és que alguna idea ja tenen o potser han intentat fer algun pas i no se n'han sortit per el seu propi compte.
- ❖ Els anem a buscar nosaltres, perquè tenim molta oferta de terres que necessiten ser traspassades/llogades/venudes... i no tenim persones interessades en agafar-ne el relleu. Hem de donar sortida a les terres que busquen gent i a la gent que busca terreny per activar la seva activitat agrària.

5.2.5 REQUISITS DE LES PERSONES REPRENEDORES

S'identifiquen una sèrie de requisits que haurien de complir les persones Reprenedores en un espai test agrari. Són els condicionants bàsics que ajuden a garantir la viabilitat del programa per tal que sigui el màxim efectiu, des d'un punt de vista general. Cal definir quins han de ser els requisits mínims, tenint en compte els paràmetres territorials, les orientacions productives de la zona, la tipologia de persones emprenedores, etc. El desenvolupament dels criteris mínims per a cada espai test agrari es poden basar en els definits pel grup de treball:

- ❖ Formació agrària: s'ha de valorar cada cas en concret, per si es necessiten uns mínims de coneixements sobre el món agrari.

- ❖ Experiència agrària: no es considera un requisit indispensable, ja que precisament el que proposa el test d'activitat és adquirir l'experiència necessària per a engegar un projecte agrari amb les màximes garanties. Si que es valora un mínim recorregut agrari, per tal que les Reprenedores (tésters) puguin afrontar en millors condicions el test d'activitat
- ❖ Pla de producció: cal que la persona emprenedora compti amb un pla de producció o una idea de negoci vinculada a la seva idea d'activitat. Aquest s'anirà ajustant a mesura que avança el seu test d'activitat.

5.2.6 COM SERAN LES TROBADES AMB LES REPREDORES

- 1 trobada inicial per saber què volen i com hem d'enfocar el relleu per tal que s'ajusti al màxim a la seva intencionalitat.
- 1 trobada trobada posterior, informant de en quin punt ens trobem: si hem trobat alguna explotació on hi pogués encaixar, si valorem que potser caldria ampliar formació o coneixements per tal de tenir més accessibilitat a alguna de les possibles finques que ofereixen aquest relleu, si s'estaria disposat a treballar-hi de manera temporal abans (campanya d'estiu per exemple), etc.
- 1 trobada final amb una proposta de persona cedent: explicació del perfil i de perquè creiem que aquesta persona pot encaixar en el procés de Relleu.(Aquest punt el trobarem més endavant a la Coneixença Mútua)

*Aspectes a tenir en compte que poden sorgir durant les entrevistes i que determinaran la seva continuïtat i els següents passos del Relleu:

- Problemàtiques legals dels futurs relleus.
- Hi ha conflictes actuals en la finca? Herències, veïns, deutes, administració...? Hi ha treballadors contractats a la finca en el moment de fer el traspàs? Caldrà definir com començar el procés **a nivell legal**. Ja sigui un document de caire contractual o un període de pràctiques o algun altre tipus d'acord. Abans de fer cap document legal caldria valorar que no es tanquin portes per un futur a nivell d'ajudes. Per exemple no es recomana que la persona reprenedora es faci autònom agrari per si en un futur vol fer la incorporació.

Després de cada trobada cal fer un petit resum de la situació actual i un recull de dubtes i mancances que caldrà anar trobant solució. Per exemple: si el cedent o reprenedor tenen dubtes de les fórmules legals de com constituir-se o tipologies de contractes o altres qüestions més relacionats amb temes legals caldrà convocar una reunió amb un gestor que pugui resoldre aquestes qüestions. En aquests trobades amb aquest gestor també hi serem presents si ens ho demanen per sentir-se més acompanyats.

5.3 DEFINICIÓ CONDICIONS TEST ACTIVITAT/ TRASPÀS

5.3.1 QUÈ ENS DEFINIRÀ LES DIRECTRIUS DE L'ACOMPANYAMENT?

Després d'haver realitzat les trobades anteriors ja tenim tota la informació que ens cal per poder classificar-la per tal de trobar el punt d'encaix comú a partir del què començarem a treballar. Cal remarcar que en la majoria dels casos les condicions del traspàs les marquen les persones Cedents, sempre intentant ser flexibles per tal d'adaptar-se a cada situació, i són les persones Reprenedores que han de mirar d'encaixar en aquell projecte concret. Més endavant veurem com l'ADV fa l'acompanyament per tal de mantenir un equilibri i que el procés pugui acabar implementant-se.

Les variables que ens hem trobat amb cada part han sigut les següents:

5.3.1.1 Possibles condicionants part dels Cedents:

Sobre la titularitat:

- Propietaris: possibles problemàtiques familiars (herències, etc.)
- Arrendadors: problemàtica amb el propietari per si vol seguir o no amb el lloguer a la nova persona reprenedora.
- Mixt: que hi hagi una part de les finques llogades i l'altra de propietat.

Sobre aspectes que poden condicionar la durada i en temes legals:

- Que no es pugui fer el traspàs de coneixements: per malaltia, defunció, etc.
- Els cedents encara estan en actiu dins del món laboral i volen continuar vinculats a les terres durant un període acordat i no tallar el contacte d'un dia per l'altre.
- Els cedents ja s'han de jubilar i estan disposats a continuar vinculats per fer l'acompanyament.

5.3.1.2 Amb les persones Reprenedores:

- Que la persona reprenedora sigui molt jove i encara no tingui massa clar el seu futur, però està predisposat a escoltar i que parlem amb ell. Què li podem oferir?
- Que no tingui recursos econòmics però sí que tingui unes terres on començar l'activitat
- Que tingui recursos econòmics però que no trobi terres per treballar-hi.
- Situació inesperada d'herència

*Tenim constància que la majoria de cedents a l'inici del procés tenen una idea molt genèrica i no sab bé com volen fer-ho: temps, hores dedicació, tenir una persona assalariada, etc... per això en document s'intenta plantejar una metodologia i un procés que també serveix per a què tant els cedents com els reprenedores es vagin fent una idea més concreta durant el procés.

5.4 CARTA DE BENVINGUDA I CONEIXENÇA MÚTUA

5.3.1 DOCUMENT DE COMPROMÍS I CARTA DE BENVINGUDA

Primer de tot caldrà signar, per part dels cedents com dels reprenedors amb l'ADV un **DOCUMENT DE COMPROMÍS/COL-LABORACIÓ** que assegurï la viabilitat del procés i en garanteixi la seva continuïtat.

Evidentment aquest document no compromet a res de manera legal, però sí que ha de ser una manera de formalitzar el projecte i que s'entengui que per part de totes les persones implicades, es farà tot el possible perquè sigui un projecte que acabi amb un Relleu real.

La redacció d'aquest **document de compromís /col·laboració** és una eina molt utilitzada per dur a terme projectes que solen ser temporals. La facilitat en la seva redacció i la seva poca implicació jurídica, fa dels convenis una bona eina per engegar un projecte que està en un cert període de proves o que es vol engegar amb certa rapidesa. Les persones participants i l'entitat acompanyant signen un acord en relació al projecte de l'espai test en el qual s'hi estableixen els rols, els drets i les obligacions que compleixen cada una de les entitats, la forma de governança i les disponibilitats pressupostàries, si s'escau. Aquest document ens servirà per crear un document inicial fet a mida de cara a poder justificar possibles vies de finançament en un futur o possibles aliances amb d'altres entitats, entre d'altres avantatges.

També se'ls donarà una **CARTA DE BENVINGUDA**, explicant la intenció del projecte, objectius, el què se'n espera i quina planificació tindrà.

5.3.2 CONEIXENÇA MÚTUA

Un cop recollida tota la informació en una Base de Dades, podem trobar-nos en què veiem molt clar quin cedent i reprenedor poden encaixar, però podem trobar-nos el cas en què no ho tenim tant clar partint només de dades o els pocs contactes que haguem fet prèviament.

Així doncs, podem establir dos tipus de trobades per acabar de definir els perfils:

5.3.2.1 Trobades grupals

Quan escollirem aquest tipus de trobades? Quan tinguem un grup suficient de persones a punt per fer un relleu, ja siguin cedents o reprenedores, organitzarem una trobada informal que serveixi per posar-se en context, per escoltar i aprendre de totes i cadascuna de les diferents realitats, per així, ser la porta d'entrada als futurs passos.

Es poden fer trobades de caire molt divers:

- Es poden organitzar sortides / excursions en què les persones reprenedores visiten finques de pages@s que volen fer un traspàs. Es veu "in situ" la realitat de cada finca, i tant les cedents com les reprenedores es poden fer una idea real de què suposa cada visita.
- Es poden organitzar trobades/cafè on un cop tenim un nombre una mica nombrós tant de cedents com de reprenedors (no cal que els grups siguin equilibrats) es pot organitzar una trobada informal per parlar, conèixer-se i posar-se al dia sobre plantejaments, situacions reals, futures, etc.

El fet de sensació de pertànyer a un grup i sentir-se acompanyat ajudarà a que el procés sigui més exitós, ja que es poden compartir dubtes, consultes, inquietuds, traspàs de coneixements, etc.

5.3.2.2 Trobades per parelles: Cedents-Reprenedors

En aquest cas els convocarem nosaltres quan tinguem clar que hi ha un grau d'encaix molt elevat en base als requisits anteriorment comentats:

- Lloc de residència pròxim a les terres
- Coneixements del món agrari
- Coneixements complementaris a la pròpia activitat agrària: coneixements en mecànica, documentació i temes administratius...
- Compromís

On es faran aquestes trobades?

La intenció és trobar un espai on totes dues parts s'hi sentin còmodes, si pot ser a prop de les finques (el poble més proper per exemple, o fins i tot la mateixa seu de l'ADV). Si es dóna la ocasió que la persona Cedent vol oferir de visitar les terres, es pot fer una primera visita per conèixer l'espai.

* És molt important no crear falses expectatives quan es proposa d'anar a visitar la finca. Només és un tràmit per tal que la possible persona Reprenedora tingui una idea de com és l'espai.



5.5 INICI TEST ACTIVITAT, TEMPORALITAT I ACOMPANYAMENT

Durant tot el període que duri l'activitat de Test de manera real, caldrà oferir suport a totes dues parts per tal d'anar resolent situacions que vagin sortint.

5.5.1. SUPORT LEGAL

El suport legal és la funció que defineix com es poden cobrir les responsabilitats socials, laborals i fiscals de l'emprenedor com a generador d'una certa activitat econòmica. L'ADV donarà suport en tots els aspectes legals que puguin necessitar ambdues parts, en la mesura del possible: orientació d'assessories, contactes, etc.

Es pot iniciar aquest suport buscant alternatives més factibles a l'hora d'iniciar l'activitat:

- Que la persona Reprenedora sigui en un primer moment persona treballadora remunerada, que li permeti ingressar diners al mateix moment que aprèn l'ofici.
- Que ambdues parts acordin un període de relació laboral temporal: la campanya de la fruita per exemple, la verema, la recol·lecció de l'oliva, etc.
- Que es faci un voluntariat mitjançant alguna associació que vetlli per l'activitat agrícola.

Aquesta és una funció clau que cal vetllar i treballar de forma acurada per tal que cap dels actors en pugui sortir perjudicat i que alhora permeti el desenvolupament del test d'activitat de la persona Reprenedora en unes condicions dignes.

- Cal complir la legalitat i normativa establerta en cada un dels àmbits en el qual treballi l'espai test agrari (normativa explotacions agràries, venda directa, transformació del producte...).
- Cal garantir els drets laborals de la persona empenedora.
- Cal garantir que la persona Reprenedora tingui l'autonomia suficient per a prendre les seves pròpies decisions així com el dret a l'error.
- Cal assegurar una relació laboral amb la persona Reprenedora justa i proporcionada a la situació.
- Cal assegurar que la persona Reprenedora pugui accedir als ajuts agraris als quals pot optar en el moment que finalitzi el seu test d'activitat si es vol incorporar definitivament al sector.

5.5.2 SUPORT INTEGRAL / ACOMPANYAMENT

La funció de suport integral està concebut com un acompanyament global en el que s'inclou una formació especialitzada al llarg de tot el procés, així com un acompanyament agronòmic, empresarial personal, i un assessorament específic, si es requereix.

Com ha de ser aquest acompanyament:

- L'acompanyament sempre el faran les mateixes persones de l'equip, per tal de fer un seguiment a fons des de l'inici fins al final, i poder intercanviar opinions i punts de vista.
- Establir els límits fins als quals nosaltres podem arribar i fins on elles estan disposades a deixar-se ajudar. L'ideal seria que ambdues parts s'adaptin als tempos que anem marcant en cada situació.
- Haurem d'establir uns límits d'actuació, ja sigui a nivell temporal (orientatiu) i a nivell participatiu.
- Haurem de crear debat, motivació i inquietuds plantejant possibles situacions per despertar respostes per part d'ambdues parts. Les entrevistes ens ajudaran a que ambdues parts reflexionin sobre què volen.
- Tenir molt clara la nostra responsabilitat com a part "mediadora" i saber fins on podem arribar.

- Intentarem mantenir la nostra neutralitat, intentant sempre que el projecte agafi la direcció més respectuosa amb la voluntat inicial del projecte tant de qui cedeix les finques, del qui les rep i dels nostres propis objectius com a entitat.
- Hem de tenir un rol de lideratge, ser part referent en el procés en tot allò que els puguem orientar.

5.5.3 TEMPORALITAT

Cada cas de traspàs d'un Relleu serà diferent i hi haurà múltiples variables que en condicionaran la temporalitat. No obstant, per marcar una proposta de mínims que considerem necessària caldrà:

- La durada d'un procés d'acompanyament en un Relleu ha d'anar entre els 2-3 anys per anar bé, a partir del moment de Coneixença mútua.
- Que tant la persona Cedent com la persona Reprenedora ompli un document anual explicant quines accions s'han dut a terme.
- Que l'ADV vagi fent un seguiment quinzenal/trimestral, depenent de l'època de l'any i del tipus de cultiu, per constatar que el compromís i la implicació es compleix.
- Una valoració i planificació a mode de trobada informal per totes les tres parts de manera trimestral, per abordar tant la feina feta com per marcar els futurs passos a executar.
- Una valoració al finalitzar el 4t any i que donarà pas a que el traspàs pugui ser efectiu.

5.6 DOCUMENT DE FINALITZACIÓ I TRASPÀS EFECTIU

Després del llarg camí d'acompanyament fes des de l'ADV ambdues parts acorden que ja és el moment de formalitzar el traspàs de manera definitiva.

En quin moment decidim que el traspàs pot ser efectiu i començar a caminar?

- Quan s'ha assolit el nombre de trobades acordades i es pot avaluar una clara evolució en les hores de dedicació, els compromisos, la coneixença mútua, etc.
- Quan la persona Cedent expressa el convenciment i la voluntat de fer el traspàs a la persona Reprenedora proposada.
- Quan la persona Reprenedora expressa la seva voluntat de quedar-se en aquella finca perquè tot el procés li encaixa i s'hi troba còmoda.

5.6.1 Document de finalització de l'Espai Test

Així com a l'inici de l'activitat es signa un document de col·laboració i compromís amb el projecte, un cop ha arribat el moment de finalització del procés, cal que totes les parts signin un **document de finalització** en què hi quedi especificat:

- Que l'activitat ha finalitzat amb èxit.
- Que la persona Reprenedora es compromet a no vendre/cedir/traspassar/llogar les terres en un període de 3 anys.
- Que la persona Cedent es compromet a continuar fent un mentoratge i un acompanyament per un període de 3 anys.
- L'ADV certifica que ambdues parts estan preparades per fer efectiu el traspàs.
- L'ADV es compromet a fer un seguiment i acompanyament a la persona Reprenedora durant un període de durada variable en funció de cada cas.

MOLT IMPORTANT: és en aquest punt en què hi ha un **canvi de titularitat de les finques** i que determina el traspàs efectiu. Es necessita un Suport extern a nivell d'ajudes, gestoria, temes fiscals i administratius, així com d'altres que vagin sorgint segons la necessitat.

5.7 ACOMPANYAMENT POST TRASPÀS EFECTIU

Per part de l'ADV s'ofereix un període d'acompanyament de la nova Reprenedora per si cal alguna mena de suport un cop el traspàs ja s'ha efectuat, per tal d'evitar que no tingui sensació d'abandó, s'oferirà suport especial en tot allò que es necessiti, però en aquest punt no caldrà que la persona cedent hi estigui vinculada.

5.7.1 Temporalització de les trobades:

- Trobades trimestrals per veure com evoluciona el projecte, durant un període d'entre 2-3 anys.
- A partir del 2 any es preveu que el cedent ja vagi introduint possibles condicions i traspàs de més responsabilitat.
- A partir del 4ar any ja hauria d'acabar el nostre acompanyament en termes de relleu i passarem a fer l'acompanyament propi de soci de l'ADV en el que anem fent les visites de seguiment de finca habituals ja tenint com a interlocutor el Reprenedor en comptes del cedent.

*La idea d'aquest acompanyament és que la persona Reprenedora es doni d'alta com a nova sòcia de l'ADV.



6. ANNEX

ANNEX 1. Formulari enviat a les sòcies de l'ADV per identificar edats i intencions de jubilació.

- **NOM I COGNOMS**
- **EDAT**
- **TENS PENSAT PLEGAR PELS MOTIUS QUE SIGUI O TENS PREVIST JUBILAR-TE EN UN PERÍODE ENTRE 1-5 ANYS?**
- **EN CAS AFIRMATIU, ALGÚ DE LA TEVA FAMÍLIA O CONEGUT PROPER SEGUIRÀ L'ACTIVITAT?**
- **EN CAS NEGATIU, ESTARIES DISPOSAT A FER EL RELLEU AMB ALGÚ QUE NO FOS DEL NUCLI FAMILIAR?**
- **AFEGIR COMENTARI (OPCIONAL)**

ANNEX 2. Formulari de preguntes i informació necessària dels possibles Cedents: 1a entrevista

DESCRIPCIÓ

Tot seguit es detallen un conjunt de preguntes sorgides de l'experiència del que creiem que pot ser rellevant saber per a efectuar un traspàs d'explotació agrícola. L'objectiu és sistematitzar i ajudar en el procés de traspàs donades les diferents circumstàncies que es poden donar.

Es pot tractar de traspàs directe a persona, família o col·lectiu, també es vol contemplar les diferents opcions de tempos i maneres de fer-ho possible, ja sigui fent-ho gradualment o de forma esglaonada. Es tracta de reduir els possibles problemes i desil·lusions que sovint es troben en casos tant diversos com persones i d'alguna manera ajudar a contemplar les diferents possibilitats i agilitzar el procés. Les entrevistes per anar responnent totes les preguntes del qüestionari també serveixen per que tant el cedent (qui deixa les terres) com el que les agafi es facin una idea més clara de que és el que volen o s'imaginin de manera que així es pot buscar de manera més concreta amb uns objectius més clars tant per un costat com per l'altre.

En una primera entrevista amb la persona Cedent es parla de temes més generals i en una segona entrevista ja s'aprofundeix en temes econòmics per tal de tenir més detalls del que es factura, les despeses i ingressos anuals, els deutes o amortitzacions que hi puguin haver, etc.. Això pot servir per poder fer una oferta més concreta a la hora de buscar les persones que vulguin iniciar el seu projecte a la finca.

Preguntes al propietari/a en la primera entrevista

Primeres preguntes genèriques i reflexives

1. Edat i temps que falta fins a la jubilació / traspàs.
2. Quines són les motivacions de cara a traspasar l'explotació?
3. Voldries o recomanes que es mantingui el mateix model productiu? cultius, clients, distribuïdors.. Pel que fa al sistema de producció, què es pot millorar segons vosaltres? En quins aspectes esteu preparats a escoltar una opinió diferent de la vostra? Podríeu acceptar un relleu que plantegi un sistema de producció i d'organització diferent al vostre? Com es pot gestionar l'acollida de les modificacions que farà el relleu?
4. Tens pensat si prefereixes una venda, un arrendament o una participació en els beneficis? Com t'imagines la teva vida després de la jubilació? La teva jubilació et permetrà viure o necessaries un complement que podria venir de arrendaments o altres ingressos?
5. Es disposa de temps i voluntat per ensenyar l'ofici al interessat/da mentre dura el procés? Possible implicació / col·laboració del propietari/a després d'efectuar el traspàs?
6. El vostre entorn està d'acord amb les decisions que prens? Els teus fills/filles han expressat la seva opinió? La transmissió del patrimoni familiar s'ha efectuat? Tota la família hi està d'acord? Possibles entrebancs i repartició d'herències.
7. Es busca un perfil de persona / família / col·lectiu concret per a efectuar el traspàs? Preferències? Tens algú en ment que creus li podria interessar? Podria ser un treballador teu durant un temps?

Esteu disposats que sigui una persona que no sigui del vostre “ambient (d’origen urbà, d’un altre país,...)?

Sobre l’entorn i la feina

8. Hi ha conflictes actuals en la finca? veïns, administració, deutes?
9. Creus que la persona que agafi el relleu es pot espantar pel volum de feina i responsabilitats? Com creus que calda abordar aquest tema? Que creus que hauria de saber una persona que vulgui venir a agafar el teu relleu?
10. Quina part de la feina consideres més dura? Quina part la més gratificant?
11. S’ofereix habitatge? Disponibilitat en l’entorn? Serveis?

Sobre la finca, maquinària, magatzems, treballadors

12. Es traspassa maquinària? La maquinària està molt envellida? Creus que la persona que agafi el relleu haurà de fer inversió amb alguna maquinària imprescindible?
13. Què tens pensat fer amb els treballadors? Continuarien amb l’altra persona
14. Tens finques arrendades? Què tens previst fer amb les finques arrendades? Els contractes d’arrendament quan s’acaben? Creus podria arrendar les terres la persona que agafi el teu relleu?
15. El sistema de comercialització que teniu a hores d’ara es pot traspassar fàcilment a les persones que agafin el relleu? A la zona on hi ha l’explotació, es podrien implementar altres sistemes de comercialització diferents del què s’està fent servir (intermediaris, mercats, grups de consumidors, etc.)?
16. Quina fórmula de traspàs us imagineu (crear una societat i al cap d’un temps jubilar-se; traspassar-ho tot;...)? Quin tipus de forma jurídica creieu que us podria anar bé? Es pot pensar en diverses opcions possibles?
17. Vols afegir alguna cosa més que no hàgim contemplat?

En una segona entrevista entrarem amb temes més concrets i econòmics. Prèviament us passarem una llista de la informació que es necessita tenir preparada.

Informació que cal recollir del propietari/a:

Què es vol traspasar:

LES FINQUES			
Nombre ha	Cultiu actual	Propietat/arrendam	observacions
<i>Ex: 10</i>	<i>Cultius fruiters</i>	<i>Actualment arrendat</i>	<i>Arrendat a un família. S’acaba l’arrendam 2025</i>
<i>Ex: 2 ha</i>	<i>Cultius fruiters</i>	<i>De Propietat</i>	<i>No voldria vendre. Voldria arrendar.</i>
<i>Ex: 2 ha</i>	<i>Terra campà</i>	<i>Arrendament</i>	<i>No es podran traspasar</i>

Total de SUPERFÍCIE que compta la "explotació actual":ha

En cas de vendre pots dir quin és el preu de mercat de les finques de la teva zona ? En cas de voler vendre quines opcions o condicions posaries?

INVENTARI:

EDIFICIS			
Nombre H	Funció/estat	Venda / Lloguer	Observacions
MAQUINÀRIA, MATERIAL I EQUIPAMENTS			
Valor	Descripció, característic estat	Venda / Lloguer	Observacions
HABITATGE en cas d'haver-ne			
Nombre	Descripció, característic estat	Venda / Lloguer	Observacions

Més informació econòmica sobre l'activitat econòmica actual. Llista d'informació que caldrà recollir del cedent en segones o terceres trobades:

-Facturació anual

-Despeses anuals: costos treballadors, cost autònoms, arrendaments, assegurances, aigua, electricitat, transport, interessos crèdits i altres materials fungibles com adobs, fitosanitaris, gasoil..

-Ingressos anuals (mitja d'almenys 2 anys): ingressos de la venda, ingressos d'ajudes

-Preu de venda dels productes actualment

-DUN amb totes les finques i distingir quines són de propietat i quines d'arrendament.

ANNEX 3. Formulari de preguntes per recollir informació de possibles Reprenedors

DESCRIPCIÓ

Cal fer aquesta primera entrevista en un ambient on el tester s'hi trobi còmode i sense fer les preguntes directament sinó que procurant que agafi confiança amb les persones, que vegi que la idea de les entrevistes és saber quines són les seves necessitats per poder donar suport i resposta a les possibles preocupacions que tingui.

Crear un ambient distés i si és possible demanar-li permís per tal d'enregistrar la trobada i poder fer-ne les valoracions amb calma a l'oficina, i no estar tota l'estona prenent anotacions.

Preguntes o informació que s'ha d'extreure de la primera trobada/entrevista amb l'interessat/a:

1. A què et dedicaves fins ara? D'on ets? On vius?
2. Com et va la feina actual? El que estàs aprenent et servirà? Què trobes a faltar a nivell formatiu?
3. Teniu experiència prèvia? Com t'imagines la feina d'agafar una finca d'una altra persona?
4. Edat i formació laboral. Cal saber-ho per saber si es poden demanar ajudes i incorporacions.
5. Capacitat per organitzar la feina en cas de necessitar mà d'obra (sap delegar i explicar i ser pacient?) ho has provat anteriorment?
6. Tens pensat quins cultius t'agradaria cultivar?
7. De quins recursos es disposa? Aportació de capital, millores, maquinària..
8. Quin volum de treball s'espera? Hores de dedicació i expectatives
9. Disponibilitat a passar un període de prova/coneixement/aprenentatge abans de començar, ja sigui en la finca que està en futur traspàs o en una altra finca per aprendre.
10. Fonts de finançament alternatives mentre el projecte avança i es consolida.
11. Voldries un lloguer, compra o participació en els beneficis amb l'antic propietari?
12. Tens possibilitat d'annexar terres a la pròpia explotació (en cas de proximitat).
13. Creus que et caldria rebre formació agrària complementària?
14. En què et podem ajudar?

Li ha de quedar clar al finalitzar, que tots els dubtes que li vagin sorgint o barreres que vegi, ens les pot comentar per, entre totes, anar trobant solucions, ja siguin a nivell fiscal, agronòmic, de gestió, d'inversions, econòmiques, de suport emocional si s'escau, de maquinària, etc.

Cal que ens vegi com un puntal de suport, disposats a fer-li l'acompanyament de la manera més còmoda possible.

