



# O rol da entidade no apoio para o acesso á terra



## 3. O ROL DA ENTIDADE NO APOIO PARA O ACCESO Á TERRA

**O apoio a novas/os entrantes na agricultura no seu acceso á terra pode darse de moitas formas e intensidades. Por iso, a primeira reflexión a facer por parte daqueles axentes ou organizacións que desenvolvan ou consideren desenvolver actividades de apoio nesta cuestión é a de definir o tipo de rol que queren asumir.**

Ao falar do rol dunha entidade, axente ou organización, referímonos ao tipo de funcións, de entre todas as posibles, que queiran e poidan levar a cabo apoiando á persoa entrante no proceso de acceder á terra necesaria para o seu proxecto produtivo. En boa medida, a resposta a esa pregunta depende do tipo de problemática identificada no acceso á terra por parte das persoas entrantes no territorio dado, dos recursos dispoñibles ou mobilizables por parte da organización -tanto en cantidade como en calidade- e, cando menos ao principio, do propio obxecto social da entidade e como as novas accións de apoio encaixan no mesmo. Así, cada rol demanda unha serie de recursos, pode acadar unha serie de obxectivos, e leva aparelladas unha serie de metodoloxías e estratexias de desenvolvemento específicas.

Unha entidade dada vai ter experiencia, coñecementos e recursos nunha ou varias das dimensións nas que as NE poden precisar apoio. Isto tamén determina en que eidos é recomendable que a organización se centre e en cales o seu papel vai ser secundario. De calquera xeito, **sempre será útil e aconsellable que a organización identifique outras entidades que poden prestar axuda ou acompañar a NE nas outras facetas a considerar no proceso de incorporación –e en particular no acceso á terra–.**

De forma sinxela, na seguinte figura identifícanse posibles roles, de menor a maior intensidade de acción. Normalmente un rol de maior intensidade incluíría tamén as funcións daqueles previos no listado, aínda que obviamente poden darse combinacións de varios roles en función do eido e a etapa de apoio. Ademais, dentro de cada tipo de rol, á súa vez, pode darse un gradiente na intensidade do apoio prestado.

En todo caso, é fundamental que a entidade faga visibles esas actividades, sexa o rol que sexa, de xeito que as persoas entrantes sexan conscientes do tipo de axuda que lles pode prestar e cheguen a ela con facilidade.





## INFORMAR

Proporcionar información xeral de interese para a persoa entrante:

» Marco legal/Marco financeiro/Marco técnico

» Divulgar puntos de información de oferta/demanda.



## FACILITAR

Subministrase información ad hoc para casos concretas, en función do perfil e necesidades da NE en cuestión e, de se-lo caso, da persoa oferente de terras.

Implica un maior coñecemento da NE e o seu proxecto, así como unha maior dedicación, particularizada en cada caso.



## MEDIAR

Marco privado (terras e explotación)

Instrumentos públicos (divulgación de opción, apoio na definición e solicitude, apoio na execución).



## XESTIONAR

A entidade intervéñ directamente na xestión de terras co obxecto de facilitar o acceso ás terras. Involúcrase directamente na obtención, xestión e/ou adjudicación de terras a persoas NE.

Diferentes vías, como bancos de terras locais, fondos propios de terras ou espazos test-agrarios.

**INFORMAR** A entidade proporciona información xeral de interese para o novo entrante, en diferentes ámbitos relevantes para o acceso a terra, e máis ou menos adaptada ao seu territorio e/ou sectores obxectivo. Por exemplo, recada e difunde información sobre:

- » *Mercado*: divulga puntos de información de oferta e demanda existentes e outros recursos dispoñibles no territorio
- » *Marco técnico*: informa sobre características produtivas e estruturais da terra no territorio e a súa localización, e en particular de terras agrarias abandonadas
- » *Marco legal*: informa sobre normativa reguladora dos diferentes mecanismos de transferencia, proporciona modelos xenéricos de contratos, recompila e asesora sobre normativa de usos, instrumentos de mobilidade e xestión de terras dispoñibles e/ou fiscalidade, etc.

- » *Marco financeiro*: reúne información sobre prezos de compra-venda e/ou arrendamento, posibles vías de financiación (incluídas axudas), etc.
- » *Recomendacións xenéricas e recursos* dispoñibles a nivel local sobre como abordar as etapas de acceso á terra (por exemplo, a partir desta guía).

Neste caso, con carácter xeral, non se aportaría ou elaboraría información a demanda nin específica sobre situacións particulares de persoas NE en concreto. Tampouco se realiza ningún tipo de intermediación directa. Porén, poden organizarse actividades divulgativas de carácter transversal ou elaborar materiais divulgativos dos diferentes temas abordados. Por exemplo, a **Scottish Land Commission** e o **Farm Advisory System** escoceses producen diversos materiais divulgativos ao respecto (guías, vídeos, etc.).



Para coñecer outros exemplos de interese, descarga aquí o documento de experiencias inspiradoras inventariadas por TERRACTIVA noutras rexións europeas.



APOIO A NOVAS E NOVOS  
**ENTRANTES**  
**NO ACCESO A TERRAS**  
» EXPERIENCIAS INSPIRADORAS



**FACILITAR** A entidade axusta e elabora información ad hoc para situacións concretas, en función do perfil e necesidades da NE en cuestión e, de se-lo caso, do oferente de terras.

Implica un maior coñecemento da NE por parte da entidade, así como do seu proxecto e, polo tanto, esixe unha maior interacción con elas e dedicación, particularizada a cada caso.

A entidade pode habilitar e manter un taboleiro de anuncios físico e/ou en liña propio onde difundir a oferta e demanda de terras. Pode ir dende ter un espazo físico de intercambio de información (taboleiro onde situar ofertas e demandas de terra por parte das persoas interesadas) ata contar cunha plataforma en liña propia onde se poidan ofertar e demandar terras. Con diferentes enfoques, tanto o servizo galés de **Farming Connect**, como a iniciativa **Aterra** do Grupo de Desenvolvemento Rural Limia-Arnoia, en Galicia, serían exemplos deste enfoque. Outro exemplo é o **Répertoire Département Installation (RDI)**, mantido polas Cámaras de Agricultura francesas, e que funciona como un Banco de Explotacións no que se listan aquelas explotacións que a persoa agricultora ou gandeira actual ofrece para alugueiro ou venta.

Nese senso, a elaboración e actualización dunha base de datos nun Sistema de Información Xeográfica (SIX) ofrece funcionalidades de interese tanto para a fase de busca como para os traballos de caracterización e selección das opcións dispoñibles.



Figura 9 Visor da plataforma en liña da iniciativa Aterra con oferta e demanda de terras.

Fonte: <https://aterra.gal/visor/>



**MEDIAR** A entidade participa de xeito activo no proceso de busca e acceso á terra de cada NE. Avalía conxuntamente con cada NE as opcións dispoñibles e dálle a súa opinión ao respecto. Tamén intervén directamente nas negociacións coas persoas propietarias, elaborando opcións de acordo, realizando labores de mediación e propoñendo arranxos concretos ao longo de todo o proceso (comunicación, negociación e/ou formalización e seguimento dos acordos). A mediación pode darse tanto na busca a través do mercado de terras (de compravenda ou aluguer) como involucrándose no impulso e xestión dalgún instrumento de recuperación de terra agraria (como aldeas modelo ou polígonos agroforestais).

Por exemplo, o Land Mobility Service irlandés autodefínese coma un servizo de apoio confidencial que permite ás persoas que están pensando na expansión, no cambio de sector ou en retirarse, explorar as opcións sobre que facer coas súas terras/explotacións. Tamén axuda a conectar esta potencial oferta coa demanda. Coa mesma orientación funciona o **Scottish Land Matching Service** (SLMS) de Escocia.

Ademais, no caso galego, a entidade pode optar a converterse en entidade colaboradora da Axencia Galega de Desenvolvemento Rural, a través dun convenio coa mesma, tal e como se explica nun **apartado posterior desta guía**. Esta posibilidade habilita para exercer funcións de xestión e fomento dos instrumentos de mobilización e recuperación de terras agrarias previstos na Lei de Recuperación da Terra Agraria de Galicia.

**XESTIONAR** A entidade intervén directamente na xestión de terras co obxecto de facilitar o acceso ás terras. Así, involúcrase directamente na obtención, xestión e/ou adxudicación de terras a persoas NE.

- Existen exemplos de diversas modalidades nas que a entidade pasa a ser oferente de terras efectiva e, polo tanto, un aliado inmediato para novas e novos entrantes. Uns tipos básicos de intervención directa son:

- » **Banco de terras a nivel local**, baseado no aluguer.
- » Constitución, por parte da entidade, dun **fondo de terras agrarias en propiedade**, sexa para alugar ou para volver a vender (en ámbolos dous casos a NE). Este último caso é o que se denomina fondo de terras dinámico, no que a entidade compra e vende, mantendo sempre certo inventario de terras, pero só con carácter temporal.
- » **Espazos test-agrarios**, de carácter temporal pero como parte dunha abordaxe integral en relación ao tipo de apoio prestado. A entidade articula un espazo ou rede de espazos en base a esas terras onde se ofrece o necesario para que a NE desenvolva un período de proba orientado á posta en marcha da actividade agropecuaria

Estas modalidades de intervención directa desenvólense máis no **apartado de busca de terras**.

Obviamente, un rol de xestión directa leva asociadas uns maiores requirimentos, tanto de definición da visión estratéxica como financeiros e de xestión, que están ao alcance de menos organizacións. Porén, non deixamos de destacalo aquí dado o seu impacto potencial e en vista de experiencias que xa existen noutras rexións europeas, tanto a nivel de iniciativa pública como privada (como



é o caso de Terre de Liens en Francia). Non obstante, nesta guía non se analiza en detalle esta posibilidade de acción, que requiriría dunha abordaxe específica. Para coñecer outros exemplos de interese, consulta as **experiencias inspiradoras inventariadas por TERRACTIVA**.

Non cabe dúbida de que o éxito na incorporación da NE vai depender tamén dos apoios cos que conte. Sendo o acceso á terra un aspecto esencial, calquera que sexa o rol que unha entidade poida asumir, o impacto vai ser positivo. Porén, tamén é obvio que canto maior sexa a implicación e os recursos dispostos na tarefa, a incidencia vai ser maior. Tendo en conta a envergadura do reto, a ambición debe apuntar cara conseguir un acompañamento integral do novo ou nova entrante. Acompañar significa, para a entidade de apoio, asumir como propio o reto da incorporación e avanzar ao carón da NE no transcurso da súa iniciativa.