

Partenariats agrícoles: una col·laboració entre propietaris i agricultors que interessa a ambdues parts

Entrevista a Alison Rickett, directora de Fresh Start Land Enterprise Center

Ho anomenen “land partnership approach” (enfoc de partenariat agrícola), perquè no deixa de ser una manera de veure les coses. Més enllà de la venda i el lloguer, existeix tot un rang de possibilitats a explorar que poden ser molt avantatjoses tant per a l'agricultor no propietari com per al propietari de la finca on es desenvolupa l'activitat. Es tracta de “fer pensar les persones de manera diferent perquè s'involucrin en empreses conjuntes”, tal com ens confessa Alison Rickett, directora del Fresh Start Land Enterprise Center. L'hem entrevistat per entendre millor de què va tot això dels partenariats agrícoles.

TEXT: HERNAN COLLADO, D'ENTREIGUALS. IMATGES CEDIDES PER FRESH START LAND ENTERPRISE CENTER.

Com definiríeu en paraules senzilles la idea dels partenariats agrícoles?

Es tracta d'acostar tota aquella gent que té la inspiració i la passió per engegar una iniciativa agrària –però que possiblement no té ni el capital i ni els recursos per a fer-ho– als propietaris de terres perquè puguin veure els beneficis que poden obtenir de treballar plegats. A partir d'aquest punt de partida, publiquem una guia que ofereix diferents tipus d'acords que poden escollir segons les especificitats que funcionen en el seu cas. Nosaltres els posem en contacte, els convencem que és una bona idea intentar-ho i els ajudem en els obstacles que aniran trobant, ja que no és un camí fàcil.

D'on sorgeix aquesta idea?

Els impulsors de la iniciativa teníem una experiència prèvia en el món rural de 10 anys o més des de diferents punts de vista, i tots enteníem que alguna cosa s'havia de fer diferent. Jo mateixa havia treballat com a consultora per a emprenedors, en David Riddle havia treballat al National Trust*, en Tom Curtis havia estat administrador de finques. Tots teníem clar que volíem que passés alguna cosa i que en realitat se'n parlava molt però, com sempre passa, no s'acabava fent res. Sobretot amb l'esperit creatiu d'en Tom, vam conformar un grup més gran del qual va sorgir el primer manual “Land Partnerships”.



Quins són els avantatges, per a la propietat, d'entrar en un partenariat agrícola en lloc de fer un senzill contracte de conreu o vendre la finca?

Alguns dels avantatges que hi veiem és per a aquells propietaris que són gestors de l'explotació i que detecten una necessitat de diversificar la seva activitat però no tenen el temps i els coneixements per a fer-ho o no es veuen amb cor de fer-ho tots sols. Acostant-se a emprenedors poden obtenir coneixements, idees noves i ajuda física per tirar-les endavant sense haver de desembutxacar molts diners. En compartir temps i coneixements, i també el risc de l'activitat, poden tirar endavant sense necessitat de grans inversions. En altres paraules, poden “rejovenir” l'activitat. I una de les altres coses que pot proveir és una opció diferent per a la successió en l'activitat: mitjançant el partenariat, el propietari agricultor continua connectat a l'activitat durant un període de temps llarg (10 anys o més) mentre l'agricultor successor va adquirint progressivament el coneixement de la finca, mitjans de producció propis, etc. L'agricultor-propietari va fent al seu ritme un pas al costat sabent que l'activitat continuarà en bones mans.

Què és Fresh Start Land Enterprise Center i quina relació té amb el concepte de partenariats agrícoles?

El grup impulsor del concepte de Land Partnership teníem diferents petits projectes en marxa arreu del territori i vam veure la necessitat de posar-ho tot sota un mateix sostre. Ens vam adonar que hi havia la possibilitat de treballar plegats, ja que érem força complementaris –vam pensar que era una manera de practicar allò que estàvem predicant: posar recursos en comú per treballar de forma més eficient o cercar finançament de forma més fàcil–. Fresh Start Business Academies and Mentoring era la meua marca professional anterior, a través de la qual desenvolupàvem programes de formació i mentoria a emprenedors agrícoles. A



01. Un administrador de finques al costat de l'agricultor arrendatari en una granja de Buckinghamshire (Regne Unit).
Autor: Earnest Cook Trust

02. Alison Rickett.

través d'aquest projecte vam entrar en contacte amb el grup impulsor per desenvolupar el primer manual, i posteriorment l'hem incorporat a la marca Fresh Start Land Enterprise Center. El proper projecte que volem endegar és una borsa d'oportunitats de negoci per posar en contacte emprenedors i propietaris amb interessos comuns, i esperem que aquest darrer projecte estimuli encara més el moviment empenedor i la posada de terres en disposició. Alguns països ja tenen aquest tipus de borsa d'oportunitats, i en particular és interessant la de l'àrea de Dublín (Irlanda), el projecte Land Mobility (www.land-mobility.ie).

Quina mena d'organització sou, jurídicament?

Som una empresa d'interès comunitari, que ve a ser allò que ve a continuació d'una entitat no lucrativa (ENL) pròpiament dita**. Vam constituir-nos així perquè al Regne Unit les ENL tenen moltes limitacions a l'hora de contractar, facturar, etc., i per moltes de les coses que havíem de fer teníem clar que volíem ser una entitat sense ànim de lucre però prou operativa per dur a terme els nostres objectius.

Com treballem amb propietaris i emprenedors? Teniu una borsa interna d'interessats per a cada una de les dues bandes?

Hi treballem de diverses maneres. Les activitats formatives d'emprenedors ens porten persones interessades a iniciar empreses agrícoles i també estem en contacte amb administradors de finques d'arreu del territori que ens proveeixen de propietaris potencialment interessats. Més a gran escala, treballem amb la principal organització de propietaris rurals del Regne Unit (Country Land Owners Association, www.cla.org.uk) –el contacte amb la qual ens va costar molt de temps aconseguir!– i també amb l'Organització Nacional de

Joves Agricultors (National Federation of Young Farmers Clubs, www.nfyfc.org). També tenim contacte amb publicacions del món agrari. En definitiva, interaccionem de forma diversa tant pel que fa a propietaris com a emprenedors agraris, i també ens autogenerem la demanda des dels nostres propis projectes, i així es tanca el cicle.

Sembla que ha de ser difícil trobar emprenedors qualificats i capaços, però m'imagino que encara ho ha de ser més trobar propietaris sensibles a projectes com el vostre...

Efectivament, és una feina enorme, i encara en curs!

Una de les coses més interessants del vostre projecte és que posa en un mateix nivell propietaris i emprenedors agrícoles, els quals tradicionalment tenen una relació totalment desigual. Com treballem això des d'un punt de vista ètic?

La part difícil és fer-los entendre el concepte d'allò que fem. Crec que molta gent, especialment dins el sector de la propietat, tenen la necessitat de fer segons allò que coneixen i, per tant, posar una cosa nova davant seu porta molt de temps. Per això és tan important la interacció amb els agents de la propietat i els administradors de finques, ja que ells ens obren les portes a la propietat; i si podem fer aquesta primera reunió, tenim la oportunitat de posar-los al davant aquesta alternativa i les possibilitats d'èxit augmenten. A més, des de fa quatre o cinc anys tenim al nostre favor la possibilitat de mostrar casos reals, cosa que no teníem al començament.

Quines coses estan interessats a aportar els propietaris en un partenariat?

Depèn del tipus d'implicació en el partenariat: n'hi ha que tenen ganes d'implicar-s'hi realment, mentre que d'altres prefereixen prendre una certa distància. La base és la terra, i alguns d'ells diuen "aquí tens la terra, la casa (o el que sigui): vine amb la teva idea de negoci, digues-me què vols fer". Altres propietaris, depenent de la resta d'activitats que duguin a terme, hi voldran estar més involucrats i més aviat diran "aquí tens el projecte: volem que t'hi impliquis" o "que el portis fins a tal objectiu"; en aquest cas entendran la col·laboració més aviat com un trampolí per a la mateixa explotació, en una mirada més a llarg termini. També varia, segons els casos, si la propietat aporta únicament la terra o bé inclou edificacions, maquinària, etc.; de vegades l'empenedor porta el seu ramat. Hi ha infinitat de possibilitats per trobar interessos comuns.

Sense conèixer a fons el vostre dret de contractes, entenc que les opcions legals que oferiu són molt innovadores. Com influeix aquest aspecte concret a l'hora de proposar aquests negocis a propietaris i emprenedors i als seus assessors legals? Suposa un obstacle?

Es percep com un obstacle, sens dubte. La gent al començament pensa que les coses seran molt complicades amb aquest tipus de contractes in-

novadors i potser tenen la temptació de marxar corrents i no donar-hi més voltes. Però quan s'hi impliquen veuen que, en realitat, la majoria d'acords de partenariat agrícola es poden dur a terme mitjançant figures tipificades legalment i que s'han fet tradicionalment. Els diferents despatxos d'advocats amb què hem treballat coincideixen a veure-ho d'aquesta manera. El que sí que suposa una innovació és la interpretació dels contractes existents, que fa veure als agents implicats la flexibilitat que hi podem donar i els ajuda a tenir una visió de més ampli espectre.

Per acabar, una pregunta que probablement esperaves: quin nombre d'acords de partenariat agrícola teniu ara mateix vigents al Regne Unit?

És difícil de dir i una bona pregunta... Ara mateix estem fent una recerca per saber-ho. Sovint donem formació i informació però poden passar mesos o anys fins que les persones destinatàries passen a l'acció, de manera que en perdem la pista i no sabem com ha acabat. Però podem estar sobre els 200-300 acords operatius ara mateix. Tampoc sabem fins a quin punt podem considerar-los realment partenariats agrícoles o bé han acabant essent simples contractes de conreu. A través de Fresh Start hem ajudat entre 800 i 1.000 persones, i segur que no tots ells han acabat en alguna cosa que puguem considerar un partenariat agrícola, però la majoria sí que en un tipus de contracte o altre. ❁

Un cas pioner

A la dècada dels 80, John Henderson era el propietari d'una gran extensió de terreny prop de Skipton (North Yorkshire, Regne Unit) on hi havia diverses granges, una de les quals havia quedat antiquada i, per tant, li calia una modernització. Al mateix temps, David Coates, un jove agricultor que havia crescut en una granja de la mateixa propietat (arrendada pels seus pares) estava mirant d'establir el seu propi negoci. Sota la direcció d'en John, ràpidament va començar la transformació de la vella granja en un negoci pròsper i avui en dia tots dos regenten conjuntament diverses granges modernitzades dins la propietat. El 1992, John va reclutar un segon jove agricultor, Tony Shepherd, amb qui va posar en marxa una nova granja amb 150 ovelles i vaques alletants. John continua essent propietari, fa el manteniment de la finca i la té assegurada, mentre que Tony proporciona mà d'obra i maquinària. L'acord estableix la ràtio de divisió del negoci en un 67% i un 33%, respectivament.



En John i en David (d'esquerra a dreta)



Vine a l'Escola Agrària
més de 40 anys transFORMANT



CURSOS

Aplicacions elèctriques i electròniques per al medi rural	6 d'abril	60 hores	65 €
El sòl agrícola: eines de diagnosi i millora	11 d'abril	60 hores	65 €

JORNADES TÈCNIQUES

Construcció d'una instal·lació per a cunicultura alternativa	30 i 31 de març	Gratuïta
Introducció al diagnòstic del sòl a partir de les plantes bioindicadores	5 d'abril	Gratuïta
Intercanvi d'experiències de ramaderia al bosc	8 d'abril	Gratuïta
Olivicultura sostenible	20 d'abril	Gratuïta

CICLE FORMATIU DE GRAU MIG: PRODUCCIÓ AGROECOLÒGICA

Ensenyament de qualitat : Premis Nous professionals 2008, 2012 i 2015; Dep. d'Ensenyament 2012; Innovació i Sostenibilitat 2008, 2009, 2012, 2013, 2014, 2015 i 2016

ITINERARIS DIVULGATIUS A LA FINCA CAN POC OLI

Dues rutes interactives per entendre les claus de l'agricultura ecològica i les energies renovables. Visites guiades.



Informació: Escola Agrària de Manresa

Avinguda Universitària 4-6 (Edifici FUB)- 08242 Manresa
Tel. 93 874 90 60 – ccagraria.manresa@gencat.cat
http://agricultura.gencat.cat/escolesagrarias
www.xtec.cat/ecamanresa



Formació agrària

