

Relevo generacional en el sector ganadero

El ejemplo de relevo de una explotación de ovino entre ganaderos sin vínculo familiar

María Ancín Viguiristi. INTIA



Uno de los grandes problemas a los que se viene enfrentando el sector ganadero en los últimos años es la baja incorporación de jóvenes. El envejecimiento del sector es un hecho a día de hoy. En Navarra existen explotaciones ganaderas funcionando a pleno rendimiento, con titulares en edad de jubilación o cercana a ella y sin ningún familiar cercano que vaya a hacerse cargo de las mismas. Esto genera en sus propietarios una gran inquietud ya que no ven ninguna posibilidad de que alguien se haga cargo de su explotación.

Desde INTIA se está trabajando en el llamado "relevo generacional", tratando de localizar a socios y socias de dicha sociedad pública que se encuentren en esta situación y a jóvenes que deseen instalarse en el sector para ponerles en contacto. También INTIA está creando un servicio para acompañar durante todo el proceso de relevo a aquellas personas a las que les interesa dar este paso de incorporación al sector ganadero. Las peculiaridades de las explotaciones y los pasos a dar son múltiples y variados. Por ejemplo, las dificultades que surgen a la hora de instalarse desde cero en este sector son distintas a las de incorporarse a una explotación que está ya en funcionamiento. Tampoco es lo mismo si el relevo tiene lugar entre familiares que si se realiza entre personas que no tienen ningún vínculo familiar. En este segundo caso, los procesos son más largos y laboriosos ya que requieren establecer lazos de confianza mutua.

En este artículo se presenta un ejemplo de relevo de una explotación de ovino entre ganaderos sin vínculo familiar que lleva ya tres años funcionando.

EXPLOTACIÓN DE OVINO DE RAZA LATXA CON QUESERÍA

La explotación de 250 ovejas de raza Latxa, ubicada en Gaintza (Navarra), funciona en régimen semi-extensivo, estabulando el ganado en época de parición y aprovechando los pastos que rodean a la explotación en cuanto el tiempo lo permite. La alimentación del ganado procede durante todo el año de estos pastos. Parte de la leche que producen las ovejas se transforma en queso y parte se vende a la industria. La explotación es viable económicamente.

PARTICIPANTES EN EL PROCESO DE RELEVO

En este ejemplo de relevo generacional es un joven ganadero de Betelu (Navarra) quien da los primeros pasos proponiendo el relevo al ganadero instalado, dueño de la explotación de ovino de leche de Gaintza. Durante todo el proceso de relevo les acompaña y asesora personal técnico de INTIA.

Joven relevista

Javier Saralegui Otamendi es el joven relevista de este proceso. Tiene 39 años en el momento de instalarse en el sector ganadero. Él dice que desde que recuerda le han gustado las ovejas y que siempre que tenía algo de tiempo libre se escapaba a cuidar las que tenía un tío suyo en una localidad cercana a su localidad natal, Betelu. Llevaba ya años trabajando por cuenta ajena, pero le daba vueltas a dar un cambio de aires a su vida. Así, comenzó a pensar en dedicarse a lo que tanto le gustaba. Tenía claro que no podía empezar de cero, ya que no tenía terrenos, ganado, instalaciones y lo veía inviable. Tampoco se había planteado la posibilidad de acceder a ningún tipo de ayudas porque era un terreno desconocido para él. Comenzó a estudiar su entorno y fue cuando se acercó a Juan Luis Pellejero Saralegui.

Ganadero cedente

Juan Luis Pellejero Saralegui tiene 59 años en el momento del relevo y es propietario de una explotación de ovino de raza Latxa con quesería ubicada en Gaintza (Navarra).

Es socio de INTIA y de ASLANA (Asociación de Criadores de Ovino de Raza Latxa de Navarra) con quienes lleva años realizando, entre otras cosas, la gestión técnico económica de su explotación y la mejora genética de sus animales respectivamente.

Juan Luis sabía que sus hijos no iban a continuar con la explotación y, aunque todavía estaba a seis años de su jubilación, ya veía que el relevo de su explotación forzosamente tenía que venir de fuera.

Por eso, cuando Javier le propuso poder empezar a trabajar con él, Juan Luis le planteó ir más allá y buscar una fórmula de colaboración.

Servicio de acompañamiento de INTIA

En el momento del relevo Juan Luis lleva 28 años siendo socio de INTIA, por lo que contacta con su técnico de Asesoramiento, Jesús María Lasarte, y comienza el Protocolo de Intermediación del Relevo en el que también irá acompañado por personal técnico de INTIA que interviene en los diversos puntos, en este caso María Ancin Viguiristi.

Protocolo de intermediación

El personal técnico de INTIA realiza las siguientes labores durante el proceso de relevo:

- Entrevistas individuales de INTIA con la persona relevista y la cedente para definir sus objetivos con claridad y detectar las necesidades de ambas.
- Confirmación del acuerdo por el que ambas partes consienten que INTIA actúe como mediadora.
- Peritación y valoración de la explotación (una vez confirmado que tiene una dimensión y características estructurales adecuadas para poder continuar con la actividad):
 - Animales: valoración económica, estado, nivel genético.
 - Instalaciones: estado, capacidad, necesidad de inversiones actuales y futuras.





- Ordeñadora: estado actual, conservación.
- Maquinaria: estado de conservación, seguros, etc.
- Licencias: de actividad, de apertura.
- Quesería y sus registros (sanitario e industrial): marca del queso, etiquetado.
- Vivienda anexa.
- Posibilidad de ampliaciones futuras, caminos de acceso.
- Base territorial, Superficie Agraria Útil (terrenos en propiedad y arrendados).
- PAC, derechos actuales y posibilidad de solicitar derechos a la reserva nacional.

■ Análisis económico de la explotación: revisión de las cuentas de resultados de los últimos años y estudio del balance de situación para verificar su situación económica y su viabilidad.

■ Valoración de diferentes fórmulas de relevo: sólo el ovino, ovino más quesería, jubilación o no de la persona cedente, posterior o en el momento del relevo, etc.

■ Detección de líneas rojas, para la persona relevista, para la cedente o necesarias por circunstancias ajenas. En el ejemplo que nos ocupa:

- Existe la posibilidad de que el joven relevista, Javier, se acoja a ayudas a la primera instalación, pero dada su edad tendría que hacerlo necesariamente en la siguiente convocatoria. Esto obliga a que no pueda haber un periodo de adaptación entre relevista y cedente, y a que no se pueda esperar a la jubilación del cedente Juan Luis.
- El propietario de la explotación, Juan Luis, no se plantea para la cesión vender la explotación, por tanto, el joven Javier no puede acceder a un modelo de explotación con opción a compra, tiene que tener claro que el alquiler será siempre a fondo perdido.

■ Estudiar todas las opciones y determinar la mejor fórmula de relevo. Acordar el periodo y tipo de formación que recibirá la persona relevista y otros compromisos. Establecer condiciones que sean justas para ambas partes. En este caso se decidió que el joven relevista, Javier, accediera a las ayudas de primera instalación y plan de mejora y contratara al ganadero cedente, Juan Luis, hasta el momento de su jubilación. Mientras tanto el ganadero cedente formaría al joven, explicándole el funcionamiento de la explotación completa en general, y el de la elaboración de queso en particular. La instalación del joven se realizaría en régimen de arrendamiento sin opción a compra, con una duración mínima de al menos el tiempo obligatorio para cumplir con los requerimientos de las ayudas de primera instalación. El arrendamiento incluiría la nave, la quesería con sus equipamientos y maquinaria, la base territorial con cesión de los derechos del titular anterior. Javier compraría el ganado, de forma que las 250 ovejas de raza Latxa pasarían a ser de su propiedad en el momento de acceder a la explotación.

■ Ejercer la intermediación, concertar reuniones conjuntas y realizar el seguimiento del relevo.

Una de las claves fundamentales para que se dé el relevo es que la parte cedente esté convencida de dejar la explotación, en la que habitualmente ha trabajado toda su vida, a una persona

desconocida. Es un punto crítico, ya que es muy frecuente en estos casos un sentimiento grande de arraigo a la explotación y de afectividad por los animales que dificulta el proceso. En este sentido, es importante realizar una formación previa (prácticas, estancias, etc.) durante la cual, además de crearse vínculos de confianza entre ambas partes, quien deja la explotación pueda enseñar el trabajo diario a quien la va a recoger.

Otro punto fundamental en el relevo es la situación, dónde se encuentra la explotación y su cercanía a la vivienda familiar del cedente, ya que no es lo mismo tenerla alejada de la misma o que forme parte de la infraestructura familiar.

MATERIALIZACIÓN DEL RELEVO GENERACIONAL

Una vez cumplidos todos los puntos descritos anteriormente, realizados los correspondientes trámites y superadas las dificultades, a día de hoy Javier y Juan Luis llevan ya tres años de andadura en común y el balance para ambos es muy satisfactorio.

Javier espera que este sea su trabajo definitivo y confía en permanecer en él hasta el momento de su jubilación. Aunque el

arrendamiento finalmente se ha materializado sin opción a compra, está de acuerdo con él ya que le permite tener lo que busca: un puesto de trabajo en lo que realmente le gusta y durante toda su vida laboral, en el momento de su jubilación sabe que dejará atrás las instalaciones y los terrenos. Según indica, se ha encontrado en la explotación con más trabajo del que pensaba, pero tiene mucha ayuda familiar, sobre todo con la quesería. Javier ha invertido las ayudas recibidas (de primera instalación y plan de mejora) en la construcción de un puesto de venta de queso, ubicado en la propia explotación, que le permite ofertar directamente el producto que elabora a las personas consumidoras y en óptimas condiciones tanto higiénicas como sanitarias.

Juan Luis ha colaborado durante estas tres campañas con Javier en la explotación y le ha formado en todo lo relativo a la elaboración de queso.

A la pregunta de si están contentos con el relevo, ambos responden muy satisfechos que sí, que lo volverían a hacer, indican expresamente que no encuentran nada negativo en lo que han llevado a cabo, y destacan la buena sintonía que ha habido entre ellos. En cuanto a aspectos que han favorecido el relevo destacan: la cercanía entre ellos, el hecho de pertenecer ambos al mismo entorno, y el apoyo del personal técnico de INTIA, la seguridad que les ha aportado durante todo el proceso.



**ESPECIALISTAS
EN FEROMONAS
Y TRAMPAS
PARA INSECTOS**

QUEREMOS QUE
TE SIENTAS



SANIDAD AGRÍCOLA ECONEX, S.L. - C/ Mayor, Nº 15 Bis · Edificio ECONEX,
30149 SISCAR-Santomera · Murcia (España, UE) · Teléfono: 968 86 03 82 ·
968 86 40 88 · Fax: 968 86 23 42 · Atención al Cliente: 900 502 401
E-mail: econex@e-econex.com · Web: www.e-econex.com



Visita nuestra
tienda online



Visita nuestra
web corporativa

