

JOVES AL CAMP

Estudi quantitatiu i qualitatiu de
les incorporacions al sector agrari
a Catalunya a partir de la mesura 112
del Programa de Desenvolupament
Rural 2007-2013

Autoria



*Neus Monllor i Rico
Bruno Macias García
Sidney Flament Ortun*



Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació



Fons Europeu Agrícola
de Desenvolupament Rural:
Europa Inverteix en les zones rurals

ÍNDEX DE CONTINGUTS	3
ÍNDEX DE TAULES	7
ÍNDEX DE FIGURES	11
ÍNDEX DE GRÀFICS	11
ÍNDEX DE MAPES	12



ÍNDEX DE CONTINGUTS

1 Introducció	13		
1.1 Justificació	13		
1.2 Objectius	13		
1.3 Metodologia	14		
1.4 Limitacions de l'estudi	14		
2 El món rural català: espais en transició	16		
2.1 La nova ruralitat a Catalunya	16		
2.2 Odisseu: Programa per al retorn i la inserció laboral dels joves al món rural	17		
3 El relleu generacional de la pagesia: estat de la qüestió	20		
3.1 Una tendència desfavorable a tota la Unió Europea	20		
3.2 El camí de la incorporació al sector agrari	26		
3.2.1 La pagesia tradicional	30		
3.2.2 La pagesia nouvinguda	31		
3.2.3 Les barreres principals per al relleu generacional	33		
3.2.4 Projectes per al foment del relleu generacional	35		
		3.3 El Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2014-2020	36
		3.3.1 Les persones joves com a prioritat estratègica	36
		3.3.2 L'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores	41
		3.3.3 L'enfocament Leader	42
		4 Anàlisi de les dades principals de l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores 2008-14.	45
		4.1 Dades generals dels expedients de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores 2008-14	46
		4.1.1 Distribució anual del nombre d'expedients aprovats	46
		4.1.2 Distribució territorial del nombre d'expedients aprovats	47
		4.1.3 Distribució anual de la subvenció certificada	50
		4.1.4. Distribució territorial de la subvenció certificada	50
		4.1.5 Nombre d'expedients vinculats a la jubilació anticipada	52

4.2 Perfil de les persones instal·lades	52	5.2.2 Família pagesa	82
4.2.1 Distribució segons dones i homes dels expedients aprovats	52	5.2.3 Origen	83
4.2.2 Edat de les persones joves instal·lades	54	5.2.4 Mobilitat	83
4.2.3 Formació de les persones joves instal·lades	57	5.2.5 Gènere	84
4.3 Perfil de les explotacions agràries	61	5.2.6 Edat	84
4.3.1 Tipologia d'instal·lació segons empresa	61	5.2.7 Punt de partida empresarial	85
4.3.2 Orientació Tecnicoeconòmica (OTE)	64	5.2.8 Orientació Tecnicoeconòmica (OTE)	87
4.3.3 Unitat de Treball Agrari (UTA)	66	5.2.9 Territori	89
4.3.4 Superfície Agrària Útil (SAU)	67	5.3 Formació	92
4.3.5 Comptabilitat de l'empresa agrària	69	5.3.1 Formació agrària	92
4.3.6 Règim fiscal de l'empresa agrària	69	5.3.2 Formació no agrària	94
4.3.7 Viabilitat econòmica de l'empresa agrària	70	5.3.3 Sector d'estudis no agraris	95
4.3.8 Comercialització	71	5.4 Treball	96
4.3.9 Diversificació	72	5.4.1 Treball abans de la instal·lació	96
4.3.10 Marques de qualitat	73	5.4.2 Pluriactivitat	98
4.3.11 Producció agrària ecològica	74	5.4.3 Forma jurídica	99
4.4 Conclusions més rellevants	77	5.4.4 Unitat de Treball Agrari (UTA)	99
		5.4.5 Afiliació sindical	100
5 Anàlisi dels perfils de les persones joves que s'incorporen al sector agrari	79	5.4.6 Associació a una cooperativa agrària	100
5.1 Definició dels perfils	79	5.4.7 Relació amb altres agents no agraris	101
5.2 Dades generals de la mostra	81	5.5 Terra	101
5.2.1 Perfils	81	5.5.1 Superfície agrària	101
		5.5.2 Accés a la terra	102
		5.5.3 Règim de tinença de la terra	103

5.5.4 Grau de facilitat o dificultat per accedir a la terra	103	5.8.4 Ajudes necessàries en el moment de la instal·lació	120
5.6 Viabilitat de l'empresa agrària	115	5.9 Ajuda d'instal·lació	122
5.6.1 Facturació anual	105	5.9.1 Convocatòria	122
5.6.2 Renda anual	106	5.9.2 Inversió amb l'ajut de primera instal·lació	123
5.6.3 Valoració del Pla de Viabilitat	107	5.9.3 Suport amb l'ajut de primera instal·lació	124
5.6.4 Temps en ser viable	107	5.9.4 Valoració del suport rebut	126
5.6.5 Dependència de les subvencions	108	5.9.5 Valoració de l'Escola Agrària	128
5.6.6 Incorporació d'innovacions	108	5.9.6 Necessitats d'assessorament	130
5.6.7 Continuitat després dels compromisos de l'ajut	110	5.10 Territori	132
5.6.8 Activitats complementàries	110	5.10.1 Mida del municipi	132
5.7 Estratègia comercial	111	5.10.2 Mobilitat rural	134
5.7.1 Canal de comercialització	111	5.10.3 Motius de mobilitat	134
5.7.2 Venda directa	112	5.10.4 Motius d'instal·lacions a la comarca	134
5.7.3 Venda local	113	5.10.5 Suport de l'entorn	136
5.7.4 Certificació de qualitat	113	5.10.6 Tipologia de relleu generacional a la zona	139
5.7.5 Presència a Internet	114	5.10.7 Valoració del nombre d'instal·lacions a la zona	140
5.7.6 Recuperació de races o varietats antigues	115	5.11 Resum dels indicadors més rellevants	141
5.8 Procés d'instal·lació	115	6 Reptes principals	148
5.8.1 Suport de l'entorn	116	6.1 Preliminars	148
5.8.2 Motius d'instal·lació al sector agrari	116	6.2 Territorials	149
5.8.3 Principals dificultats en el moment de la instal·lació	117	6.2.1 Preservar el sòl agrari per a la pagesia	149

6.2.2 Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai	151	6.4 Socials	159
6.2.3 Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural	151	6.4.1 Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment	159
6.2.4 Millorar els serveis a les zones rurals	152	6.4.2 Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives	160
6.2.5 Reflexions principals	153	6.4.3 Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa	160
6.3 De suport	153	6.4.4 Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia	161
6.3.1 Potenciar el paper de l'administració local en el suport a la pagesia	153	6.4.5 Reflexions principals	161
6.3.2 Crear la figura del "dinamitzador del relleu generacional"	155		
6.3.3 Ampliar la formació i l'assessorament per a models de venda de proximitat	158	<u>7 Annex: taules amb les dades dels expedients d'incorporació a escala comarcal.</u>	163
6.3.4 Reflexions principals	159		

ÍNDEX DE TAULES

<u>Taula 1:</u>	Titulars menors de 35 anys. Estat espanyol, 2013.	21	<u>Taula 12:</u>	Formació agrària segons dones i homes, 2008-14.	57
<u>Taula 2:</u>	Punts forts del relleu generacional detectats al PDR de Catalunya 2014-2020.	24	<u>Taula 13:</u>	Tipologies de formació agrària segons dones i homes, 2008-14.	59
<u>Taula 3:</u>	Punts febles del relleu generacional detectats al PDR de Catalunya 2014-2020.	25	<u>Taula 14:</u>	Formació no agrària segons dones i homes, 2008-14.	60
<u>Taula 4:</u>	Nombre d'expedients aprovats segons any de convocatòria, 2008-14.	46	<u>Taula 15:</u>	Tipologia d'instal·lació segons persona física i societat, 2008-14.	61
<u>Taula 5:</u>	Nombre d'expedients aprovats per àmbits territorials i comarques, 2008-14.	47	<u>Taula 16:</u>	Tipologia d'instal·lació segons empresa de nova creació, 2008-14.	63
<u>Taula 6:</u>	Subvenció certificada segons any de convocatòria, 2008-14.	50	<u>Taula 17:</u>	OTE general de l'empresa agrària, 2008-14.	65
<u>Taula 7:</u>	Nombre d'expedients vinculats a l'ajuda 113 de jubilació anticipada, 2008-14.	52	<u>Taula 18:</u>	Nombre d'OTE segons empresa agrària, 2008-14.	66
<u>Taula 8:</u>	Nombre d'expedients aprovats segons dones i homes, 2008-14.	52	<u>Taula 19:</u>	UTA de l'empresa agrària, 2008-14.	66
<u>Taula 9:</u>	Edat en el moment de la instal·lació, 2008-14.	54	<u>Taula 20:</u>	SAU de l'empresa agrària, 2008-14.	68
<u>Taula 10:</u>	Edat en el moment de la instal·lació segons dones i homes, 2008-14.	54	<u>Taula 21:</u>	Tipologia de registre de comptabilitat de l'empresa agrària, 2008-14.	69
<u>Taula 11:</u>	Edat mitjana en el moment de la instal·lació segons dones i homes, 2008-14.	55	<u>Taula 22:</u>	Règim fiscal de l'empresa agrària, 2008-14.	70
			<u>Taula 23:</u>	Viabilitat econòmica de l'empresa agrària, 2008-14.	70
			<u>Taula 24:</u>	Canals de comercialització de l'empresa agrària, 2010-14.	71

<u>Taula 25:</u>	Activitat complementària de l'empresa agrària, 2008-14.	73	<u>Taula 38:</u>	Formació agrària segons perfils, 2008-14.	93
<u>Taula 26:</u>	Marques de qualitat de l'empresa agrària, 2008-14.	73	<u>Taula 39:</u>	Formació no agrària segons perfils, 2008-14.	95
<u>Taula 27:</u>	Producció agrària ecològica de l'empresa agrària, 2008-14.	75	<u>Taula 40:</u>	Sector d'estudis no agraris segons perfils, 2008-14.	96
<u>Taula 28:</u>	Tipologia de perfils estudiats.	80	<u>Taula 41:</u>	Sector d'activitat abans de la instal·lació segons perfils, 2008-14.	97
<u>Taula 29:</u>	Percentatge de les tipologies segons perfils, 2008-14.	81	<u>Taula 42:</u>	Pluriactivitat segons perfils, 2008-14.	98
<u>Taula 30:</u>	Origen segons pagesia tradicional i pagesia nouvinguda, 2008-14.	83	<u>Taula 43:</u>	Forma jurídica d'instal·lació segons perfils, 2008-14.	99
<u>Taula 31:</u>	Dones i homes segons perfils, 2008-14.	84	<u>Taula 44:</u>	UTA mitjana segons perfils, 2008-14.	100
<u>Taula 32:</u>	Edat mitjana en el moment de la instal·lació segons perfils, 2008-14.	85	<u>Taula 45:</u>	Afiliació a un sindicat agrari segons perfils, 2008-14.	100
<u>Taula 33:</u>	Punt de partida empresarial segons perfils, 2008-14.	86	<u>Taula 46:</u>	Associació a una cooperativa agrària segons perfils, 2008-14.	101
<u>Taula 34:</u>	Punt de partida empresarial segons perfils i segons gènere, 2008-14.	87	<u>Taula 47:</u>	Relació amb altres agents no agraris segons perfils, 2008-14.	101
<u>Taula 35:</u>	OTE segons perfils, 2008-14.	88	<u>Taula 48:</u>	Superfície mitjana segons perfils, 2008-14.	102
<u>Taula 36:</u>	Repartició dels perfils per àmbits territorials, 2008-14.	89	<u>Taula 49:</u>	Accés a la terra segons perfils, 2008-14.	102
<u>Taula 37:</u>	Nivell màxim de formació segons perfils, 2008-14.	92	<u>Taula 50:</u>	Règim de tinença de la terra segons perfils, 2008-14.	103
			<u>Taula 51:</u>	Procés d'accés a la terra segons perfils, 2008-14.	104

<u>Taula 52:</u>	Volum de facturació anual de l'empresa agrària segons perfils, 2008-14.	105	<u>Taula 65:</u>	Presència a Internet segons perfils, 2008-14.	114
<u>Taula 53:</u>	Renda anual de l'empresa agrària segons perfils, 2008-14.	106	<u>Taula 66:</u>	Recuperació de races o varietats antigues segons perfils, 2008-14.	115
<u>Taula 54:</u>	Valoració del Pla de Viabilitat segons perfils, 2008-14.	107	<u>Taula 67:</u>	Suport de l'entorn segons perfils, 2008-14.	116
<u>Taula 55:</u>	Temps en ser viable segons perfils, 2008-14.	108	<u>Taula 68:</u>	Motius d'instal·lació al sector agrari segons perfils, 2008-14.	117
<u>Taula 56:</u>	Dependència de les subvencions segons perfils, 2008-14.	108	<u>Taula 69:</u>	Principals dificultats en el moment de la instal·lació segons perfils, 2008-14.	118
<u>Taula 57:</u>	Incorporació d'innovacions segons perfils, 2008-14.	109	<u>Taula 70:</u>	Ajudes necessàries en el moment de la instal·lació segons perfils, 2008-14.	121
<u>Taula 58:</u>	Continuïtat després dels compromisos de l'ajut segons perfils, 2008-14.	110	<u>Taula 71:</u>	Any de convocatòria de l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14.	123
<u>Taula 59:</u>	Activitats complementàries segons perfils, 2008-14.	110	<u>Taula 72:</u>	Any de convocatòria de l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14.	123
<u>Taula 60:</u>	Proporció dels ingressos de les activitats complementàries segons perfils, 2008-14.	111	<u>Taula 73:</u>	Inversió amb l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14.	124
<u>Taula 61:</u>	Canals de comercialització segons perfils, 2008-14.	112	<u>Taula 74:</u>	Suport amb l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14.	125
<u>Taula 62:</u>	Venda directa segons perfils, 2008-14.	112	<u>Taula 75:</u>	Valoració del suport rebut, 2008-14.	126
<u>Taula 63:</u>	Venda local segons perfils, 2008-14.	113	<u>Taula 76:</u>	Valoració del suport rebut del personal tècnic de l'oficina comarcal, 2008-14.	127
<u>Taula 64:</u>	Certificació de qualitat segons perfils, 2008-14.	114	<u>Taula 77:</u>	Valoració del suport rebut del personal tècnic de l'entitat d'assessorament, 2008-14.	127

<u>Taula 78:</u>	Valoració del suport rebut del tutor/a de formació, 2008-14.	128	<u>Taula 84:</u>	Mobilitat rural segons perfils, 2008-14.	134
<u>Taula 79:</u>	Valoració de l'Escola Agrària segons perfils, 2008-14.	129	<u>Taula 85:</u>	Motius de mobilitat segons perfils, 2008-14.	134
<u>Taula 80:</u>	Necessitats d'assessorament segons perfils, 2008-14.	130	<u>Taula 86:</u>	Motius d'instal·lació a la comarca segons perfil, 2008-14.	135
<u>Taula 81:</u>	Tipologia d'assessorament segons perfils, 2008-14.	131	<u>Taula 87:</u>	Suport de l'entorn segons perfils, 2008-14.	136
<u>Taula 82:</u>	Mida del municipi on viu segons perfils, 2008-14.	133	<u>Taula 88:</u>	Tipologia de relleu generacional a la zona segons perfils, 2008-14.	139
<u>Taula 83:</u>	Mida del municipi on viu segons origen rural o urbà, 2008-14.	133	<u>Taula 89:</u>	Valoracions del nombre d'instal·lacions a la zona segons perfils, 2008-14.	140

ÍNDEX DE FIGURES

<u>Figura 1:</u>	El camí per esdevenir pagès/pagesa	27
<u>Figura 2:</u>	Classificació de les incorporacions agràries en funció de l'origen familiar.	28
<u>Figura 3:</u>	Classificació de les incorporacions agràries en funció de l'origen familiar.	29

ÍNDEX DE GRÀFICS

<u>Gràfic 1:</u>	Motius de la pagesia nouvinguda per incorporar-se al sector agrari, 2015.	33
<u>Gràfic 2:</u>	Nombre d'expedients aprovats segons any de convocatòria, 2008-14.	46
<u>Gràfic 3:</u>	Nombre d'expedients aprovats per àmbits territorials, 2008-14.	48

<u>Gràfic 4:</u>	Edat en el moment de la instal·lació segons dones i homes, 2008-14.	55
<u>Gràfic 5:</u>	Tipologies de formació agrària, 2008-14.	59
<u>Gràfic 6:</u>	Tipologies de formació agrària segons dones i homes, 2008-14.	59
<u>Gràfic 7:</u>	OTE general de l'empresa agrària, 2008-14.	65
<u>Gràfic 8:</u>	OTE principal de cultius permanents, 2008-14.	65
<u>Gràfic 9:</u>	Tipologia de perfils estudiats.	80
<u>Gràfic 10:</u>	Percentatge de les tipologies segons perfils, 2008-14.	82
<u>Gràfic 11:</u>	Pagesia tradicional i pagesia nouvinguda, 2008-14.	83
<u>Gràfic 12:</u>	Entorn de creixement, 2008-14.	83
<u>Gràfic 13:</u>	Mobilitat rural, 2008-14.	84

ÍNDEX DE MAPES

<u>Mapa 1:</u>	Distribució segons el nombre d'expedients aprovats per comarca, 2008-14.	49	<u>Mapa 11:</u>	Percentatge de persones joves amb formació universitària (agrària i no agrària) per comarca, 2008-14.	60
<u>Mapa 2:</u>	Distribució segons el nombre d'expedients aprovats per àmbit territorial, 2008-14.	49	<u>Mapa 12:</u>	Percentatge de persones joves amb formació universitària (agrària i no agrària) per àmbit territorial, 2008-14.	61
<u>Mapa 3:</u>	Subvenció mitjana segons expedient aprovat per comarca, 2008-14.	51	<u>Mapa 13:</u>	Percentatge d'incorporacions segons societat per comarca, 2008-14.	62
<u>Mapa 4:</u>	Subvenció mitjana segons expedient aprovat per àmbit territorial, 2008-14.	51	<u>Mapa 14:</u>	Percentatge d'incorporacions segons societat per àmbit territorial, 2008-14.	62
<u>Mapa 5:</u>	Percentatge de dones sobre el total de les instal·lacions per comarca, 2008-14.	53	<u>Mapa 15:</u>	Percentatge d'incorporacions segons empreses noves per comarca, 2008-14.	63
<u>Mapa 6:</u>	Percentatge de dones sobre el total de les instal·lacions per àmbit territorial, 2008-14.	53	<u>Mapa 16:</u>	Percentatge d'incorporacions segons empreses noves per àmbit territorial, 2008-14.	64
<u>Mapa 7:</u>	Percentatge de persones instal·lades majors de 35 anys per comarca, 2008-14.	56	<u>Mapa 17:</u>	UTA mitjana segons expedient per comarca, 2008-14.	67
<u>Mapa 8:</u>	Percentatge de persones instal·lades majors de 35 anys per àmbit territorial, 2008-14.	57	<u>Mapa 18:</u>	UTA mitjana segons expedient per àmbit territorial, 2008-14.	67
<u>Mapa 9:</u>	Percentatge de persones joves amb formació agrària per comarca, 2008-14.	58	<u>Mapa 19:</u>	SAU mitjana segons expedient per comarca, 2008-14.	68
<u>Mapa 10:</u>	Percentatge de persones joves amb formació agrària per àmbit territorial, 2008-14.	58			

<u>Mapa 20:</u> SAU mitjana segons expedient per àmbit territorial, 2008-14.	69	<u>Mapa 26:</u> Percentatge segons producció agrària ecològica per àmbit territorial, 2008-14.	76
<u>Mapa 21:</u> Percentatge segons venda directa per comarca, 2010-14.	72	<u>Mapa 27:</u> Distribució territorial de la pagesia tradicional arrelada.	89
<u>Mapa 22:</u> Percentatge segons venda directa per àmbit territorial, 2010-14.	72	<u>Mapa 28:</u> Distribució territorial de la pagesia tradicional mòbil.	90
<u>Mapa 23:</u> Percentatge segons marca de qualitat per comarca, 2008-14.	74	<u>Mapa 29:</u> Distribució territorial de la pagesia nouvinguda rural.	90
<u>Mapa 24:</u> Percentatge segons marca de qualitat per àmbit territorial, 2008-14.	74	<u>Mapa 30:</u> Distribució territorial de la pagesia nouvinguda urbana.	91
<u>Mapa 25:</u> Percentatge segons producció agrària ecològica per comarca, 2008-14.	75		

1 INTRODUCCIÓ

1.1 Justificació

El relleu generacional al camp català és una de les prioritats del Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2014-2020, en el qual s'estableix el repte de "Fomentar l'arrelament i desenvolupament econòmic i social dels joves al medi rural". L'envelliment de la població agrària i les dificultats de les persones joves per incorporar-se al sector posen de manifest la necessitat de conèixer amb més profunditat la realitat catalana per tal de poder proposar i implementar mesures noves de foment d'una nova generació de pagesos i pageses. El programa de cooperació Leader ODISSEU, per al retorn i la inserció laboral de joves al món rural, té per objectiu acompanyar i fer seguiment als i les joves interessats a conèixer millor les oportunitats que hi ha als entorns rurals per a desenvolupar-hi un projecte professional, siguin originaris d'aquestes zones rurals o d'altres. En aquest marc, es considera oportú portar a terme un estudi en profunditat de la realitat del sector agrari i dels diferents perfils de persones joves que s'hi incorporen.

Analitzar la informació estadística de les dades oficials i al mateix temps treballar-les amb metodologies qualitatives ha de permetre dibuixar la realitat del relleu generacional al camp català. Aquesta informació actualitzada ha de facilitar als agents i les institucions que donen suport a les persones joves que accedeixen al sector agrari tenir eines per poder prendre decisions en el moment d'incorporar noves polítiques i programes d'actuació.

1.2 Objectius

- Descriure el perfil de les persones incorporades al sector agrari en el darrer període pressupostari del Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2007-2013.
- Descriure el model productiu de les empreses agràries de les persones joves incorporades en el darrer període pressupostari del Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2007-2013.
- Identificar els principals reptes actuals en relació al relleu generacional de la pagesia a Catalunya.
- Incorporar millores en l'actual sistema de suport a la primera instal·lació de persones joves al camp.

1.3 Metodologia

Fase 1: Descripció del context d'investigació a partir de la revisió documental a partir de:

- La situació del sistema agroalimentari català i europeu en relació al relleu generacional.
- Els mecanismes econòmics i socials del procés de relleu generacional.
- Les polítiques, els plans i els programes de suport al procés de relleu generacional.

Fase 2: Anàlisi del procés d'incorporació de joves a partir de la mesura 112 del Programa de Desenvolupament Rural

- Anàlisi estadística de les dades d'incorporació en el període 2007-13 (Font: Departament d'Agricultura de la Generalitat de Catalunya).
- Aprofundiment en les dades estadístiques a partir de la revisió dels expedients d'incorporació (Font: entrevistes en profunditat a personal tècnic de les oficines comarcals i tutors d'incorporació).
- Anàlisi qualitativa en 3 comarques catalanes: Alt Urgell, Noguera i Terra Alta (Font: qüestionari on-line i entrevistes en profunditat a agents estratègics de cada comarca).

Fase 3: Identificació dels principals reptes per al relleu generacional de la pagesia a Catalunya

- Revisió de la bibliografia especialitzada.
- Anàlisi dels discursos de les persones joves que s'incorporen al sector agrari (Font: entrevistes en profunditat i qüestionari on-line).
- Contrast dels resultats per agents estratègics del territori (Font: grup de treball amb persones expertes).

Fase 4. Redacció de propostes i recomanacions per fomentar el relleu generacional al sector agrícola, ramader i forestal català

1.4 Limitacions de l'estudi

Aquest estudi s'emmarca en el projecte de cooperació del Programa Odisseu per al retorn i la inserció laboral de joves al món rural. Des del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació i des de l'equip de coordinació del Programa Odisseu es va considerar oportú estudiar les persones joves que s'incorporen al sector agrari i com aquestes incorporacions afecten les dinàmiques dels espais rurals on s'instal·len.



En aquest sentit, cal tenir present que els resultats d'aquest estudi no estan encaminats a estudiar tota la població agrària ni totes les casuístiques que es donen en els processos d'incorporació. La metodologia limita les unitats d'observació i és per aquest motiu que cal incidir en el fet que les dades quantitatives que s'estudien només fan referència als expedients aprovats entre els anys 2008-2014. Per tant, no s'estudien ni els que no han estat aprovats ni els que no s'han presentat mai. A Catalunya, no totes les persones que s'incorporen de nou al sector agrari accedeixen a demanar l'ajut. Aquesta part de la mostra no està representada en aquest estudi.

Per tant, el focus de l'anàlisi són les persones joves que s'han incorporat a través de la mesura 112 del Programa de Desenvolupament Rural, entre els anys 2008-14 a tot el territori català, tant des d'una perspectiva quantitativa (amb la revisió dels expedients aprovats) com qualitativa (amb el qüestionari on-line). Per complementar aquesta anàlisi, es porta a terme una fase de treball de camp a partir d'entrevistes en profunditat a agents estratègics del territori per identificar alguns dels reptes més significatius. Aquesta fase es porta a terme en 3 comarques catalanes (Alt Urgell, Noguera i Terra Alta).



2 EL MÓN RURAL CATALÀ: ESPAIS EN TRANSICIÓ

2.1 La nova ruralitat a Catalunya

Catalunya es un país d'essència pagesa. Malgrat que la majoria de la població es concentra a les grans ciutats, gairebé totes les persones que hi habiten mantenen algun vincle amb l'espai agrari i amb el món rural. La història dels catalans i les catalanes manté una forta arrel pagesa, fet que es manifesta amb elements com la cultura, la gastronomia o el paisatge. Amb dades de 2013, al món rural català viu el 26,5% de la població, entre zones rurals (5,8%) i intermèdies (20,7%). Territori on se situen el 79% de tots els municipis rurals del país, ocupant el 75,9% de la superfície catalana. Aquestes dades mostren una geografia àmplia i diversa, plena de matisos que la fan única i rica. El món rural català és una joia, tot i que en algunes zones encara es donen processos de despoblament, envelliment i masculinització, que posen en entredit el relleu

generacional, tant de la població rural com de la pagesa. El Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2014-2020 (PDR)¹ és l'instrument que es desplega arreu del territori per tal d'articular les polítiques públiques que han de donar, en part, resposta a moltes de les preguntes que emergeixen de les àrees menys poblades del país. En aquest sentit, el Programa es reafirma quan argumenta que:

"... una massa crítica de població que asseguri el manteniment de les zones rurals és imprescindible, cal doncs donar suport al desenvolupament d'activitats econòmiques, que ajudin també al retorn de joves a aquestes zones i que disminueixin les taxes de masculinització" (PDR)

L'articulació de polítiques públiques amb enfocaments innovadors ha de ser un dels eixos estratègics per posar en valor les zones menys poblades, que tot i no ponderar en nombre d'habitants, si que ho fan en manteniment del medi natural, en la producció agroalimentària de país o en l'activació de la cultura arrelada a la terra.

¹ Per a més informació: <http://agricultura.gencat.cat/ca/ambits/desenvolupament-rural/programa-desenvolupament-rural>

En un escenari de Nova Ruralitat, cal treballar pel binomi públic-privat, per la cooperació de les dues tipologies d'actors que poden fer del món rural un espai amb qualitat de vida, tant per als que sempre hi han viscut, com per als que hi arriben de nou. Segons Aldomà (2015: 102)², cada vegada més, l'activitat socioeconòmica dels espais rurals depèn de la iniciativa i l'empenta de persones amb noms i cognoms. El món rural es mesura en qualitat i no en quantitat, i aquest és un dels arguments que permeten parlar d'espais en transició. De dinàmiques que es mobilitzen de la mà del capital social que el mateix territori crea i que són les que van dibuixant, sense pressa i sense pausa, les realitats del món rural català. Els municipis menys poblats del país estan vivint una nova realitat agrària i rural emergent, així com un escenari canviant en què el repte del relleu generacional incorpora elements innovadors de dinamització. Es constata, des de diferents àmbits, la necessitat de treballar en la identificació de les noves realitats territorials per poder aplicar instruments i eines adaptades a cada context. La diversitat cobra protagonisme en un món rural cada vegada més preparat per alimentar la

població propera, per mantenir el paisatge viu, per garantir la qualitat de vida i per dinamitzar l'economia quotidiana de les persones que hi habiten.

A aquesta mirada optimista, cal no deixar de banda les dificultats i els obstacles que, tant una economia globalitzada com certes polítiques poc solidàries o una societat de consum desconnectada de la terra, poden crear en els processos de transició cap a escenaris més saludables, tant per a les persones com per a l'entorn. És responsabilitat tant de les entitats públiques com de les privades que l'horitzó 2020 es visualitzi ple d'esperança per a una nova generació de persones joves que tenen la il·lusió, la força i el coratge per viure al i del món rural català.

2.2 Odisseu: Programa per al retorn i la inserció laboral dels joves al món rural

El Programa Odisseu³ està impulsat per la Direcció General de Desenvolupament Rural del Departament d'Agricultura,

² Aldomà, I. (dir.) (2015): *L'actualitat del món rural: Els anys de la gran crisi a la Catalunya rural, 2008-2015*. Lleida: Fundació del Món Rural.

³ Per a més informació: <http://www.odisseujove.cat/>

Ramaderia, Pesca i Alimentació (DARP) i la Direcció General de Joventut del Departament de Benestar Social i Família, a partir d'una iniciativa conjunta de la Fundació del Món Rural i de l'Associació d'Iniciatives Rurals de Catalunya, amb la col·laboració dels 11 Grups d'Acció Local LEADER de Catalunya i la xarxa de professionals de joventut.

El Programa Odisseu és un projecte nascut per incentivar i facilitar el retorn de joves cap el medi rural a partir de la creació d'un programa que faciliti la seva inserció laboral i que promogui el compromís social dels i les joves amb el seu territori rural d'origen.

La justificació del projecte de cooperació rau amb l'alarmant èxode de persones joves, majoritàriament per formació però també per treball, cap a zones urbanes i el fet que en acabar la formació no retornin a la seva zona o municipi d'origen. Aquest repte s'identifica com a estratègic, amb una visió a mig termini dels territoris rurals. Aquest fenomen no és nou i contribueix als processos d'envelliment, masculinització i despoblament de determinades zones rurals, di-

nàmiques que es donen a Catalunya i a molts altres indrets europeus i del món postindustrial (Domínguez et al., 2010)⁴. El programa Odisseu es marca els objectius estratègics següents:

- **Fomentar el retorn de les persones joves a les seves zones rurals d'origen** a través del contacte i la implicació dels principals agents que incideixen en la seva transició, així com de la seva inserció laboral.
- **Implicar el teixit empresarial i fomentar la capacitat emprenedora de cada territori**, els recursos de què disposa i quin és el valor afegit i diferencial que pot oferir a la seva joventut.
- **Contribuir a millorar el coneixement sobre el món rural actual** i promoure-hi l'oferta d'unes condicions de vida atractiva i de qualitat per a la població jove.

Tal i com mostren els objectius estratègics del Programa Odisseu, el rejueniment de la població rural és un dels horitzons pels quals cal treballar. En aquest sentit, s'ha iden-

4 Domínguez, M.; Monllor, N.; Simó, M. (2010): *Món rural i joves: realitat juvenil i polítiques de joventut als municipis rurals de Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d'Acció Social i Ciutadania.

tificat que cal desenvolupar una mirada més específica a la pagesia i a les persones joves que accedeixen per primera vegada a la titularitat d'una explotació agrària. Algunes d'aquestes persones no han marxat mai del municipi d'origen, però d'altres sí, i tornen amb idees innovadores o projectes punters a favor d'una nova generació de pagesia i d'una nova ruralitat.

Els reptes als quals s'afronten les persones joves que decideixen per voluntat pròpia agafar el relleu familiar o bé iniciar una empresa nova pel seu compte estan a l'ordre del dia dels processos de rejuveniment, tant de la població pagesa com de la rural. En aquest sentit, és interessant tenir en compte que les dinàmiques de relleu generacional estan canviant en els darrers anys i que el traspàs intrafamiliar ja no és l'únic mitjà a partir del qual les persones joves accedeixen al sector primari. S'identifica una generació nova de persones que, sense tenir orígens agraris, desitja crear una activitat econòmica nova arrelada a la terra i vinculada al món rural.

La realitat catalana ha canviat força en els darrers anys i és per aquest motiu que l'anàlisi de la mesura 112 de primera

instal·lació de joves agricultors i agricultores s'articula des del Programa Odisseu. Per tal de fomentar el rejuveniment del món rural, cal treballar des de múltiples punts de vista i identificar les oportunitats i reptes que tenen tots els sectors i subsectors econòmics.

Si el sector primari s'enforteix, també ho fa tota la cadena de valor agroalimentària que s'articula en els espais rurals. Cal tenir clar que cada part de la cadena té el seu paper i que l'objectiu final és que la seva articulació permeti el manteniment i la creació d'empreses viables que treballin per la dinamització socioeconòmica dels territoris rurals. El fet de tenir més coneixement sobre el perfil de les persones que aposten pel sector agrari ens dona més eines per articular plans i programes que donin suport a la seva tasca diària.

Per tant, l'Estudi qualitatiu i quantitatiu de les incorporacions al sector agrari a Catalunya a partir de la mesura 112 de PDR del període 2007-2013 vol ser un element de reflexió i debat per treballar amb dades actualitzades proposades de futur per ajudar tant a una nova generació de pagesia com a les persones joves que treballen i viuen al món rural.

3 EL RELLEU GENERACIONAL DE LA PAGESIA: ESTAT DE LA QÜESTIÓ

3.1 Una tendència desfavorable a tota la Unió Europea

El relleu generacional de l'activitat agrària és un dels temes recurrents en parlar de l'estructura de la pagesia, tant a Catalunya com a Europa, com a molts altres indrets del món. Les dinàmiques socioeconòmiques dels últims anys estan dirigint el sector agrari vers dos pols oposats: l'abandonament de l'activitat agrària i la intensificació dels sistemes productius. Aquestes dues tendències no són garants d'un relleu saludable de les estructures agràries, ja que no es potencia el capital social de l'emprenedoria pagesa.

Per una banda, l'abandonament de l'activitat agrària crea situacions de vulnerabilitat en territoris on el teixit agrari es va diluint i fomenta que les poques explotacions que queden siguin cada vegada més grans, més mecanitzades i més orientades al mercat global. A Catalunya, s'han perdut el 24,2%

de les explotacions agràries entre el 1999 i el 2009, sense que aquest fet hagi suposat una reducció de la superfície agrícola utilitzada (SAU); per una altra, la intensificació dels sistemes productius crea estructures empresarials de dimensions físiques i econòmiques creixents que, en la major part dels casos, barren l'entrada de sang nova al sector.

La manca de relleu generacional és una amenaça tant per al sector productiu i per a tota la seva cadena de valor agroalimentària, com per als territoris rurals que basen la seva dinàmica estructural en una tradició pagesa activa. El descens del nombre d'explotacions agràries i del nombre de persones que treballen al sector primari ja no pot ser més alarmant. Les últimes dades de l'Anuari econòmic comarcal de Catalunya Caixa mostren com el sector primari català pondera el 0,99% del PIB. Per la seva banda, i en relació a les persones que treballen, la dada és de la mateixa intensitat: l'any 2015 només l'1,51% de la població ocupada es dedicava a la pagesia, malgrat que l'alimentació és el principal sector de l'economia catalana en vendes i llocs de treball, aportant el 14,57% de les exportacions de Catalunya i el 16,62% del sector de les indústries manufactureres, amb una ocupació del 17,40%.

En aquest sentit, és interessant l'argumentació que fa Viure (2015: 57)⁵ al seu treball de recerca sobre el relleu generacional de les explotacions agràries, en relació al paper fonamental que desenvolupa el model d'agricultura familiar a Catalunya:

El model d'agricultura familiar té una gran importància per a l'economia i la vida de les comunitats rurals. Els valors de la motivació, el compromís, l'assumpció del risc empresarial i la capacitat d'adaptació al canvi expliquen el seu èxit així com uns costos de producció ajustats. A més, l'agricultura familiar sol tenir una visió intergeneracional a llarg termini que juntament amb la necessitat de seguir posant l'explotació a disposició de les generacions futures li confereixen una major aptitud per a la conservació de les terres i del medi ambient, per a la transmissió de coneixements i per al posicionament en els mercats i xarxes relacionals del sector (Viure, 2015:57).

A Europa, les darreres dades de 2009 del cens agrari mostren com només el 6,5% dels titulars d'explotacions agràries

tenen menys de 35 anys⁶, sent Polònia el que presenta un percentatge major (14%) i Portugal el que el té menor (4%). Aquesta mateixa dada per a l'Estat espanyol era l'any 2009 de 5,3% i per a Catalunya del 4,7%.

Però si mirem dades més actualitzades, les de l'Enquesta sobre l'Estructura de les Explotacions de 2013, el nombre de joves menors de 35 anys encara és més reduït. A l'Estat espanyol se situa en un 3% i a Catalunya en un 3,6%.

Taula 1: Titulars menors de 35 anys. Estat espanyol, 2013

COMUNITAT AUTÒNOMA	TITULARS MENORS DE 35 ANYS	(%)
Andalusia	10.433	4,6%
Aragó	1.131	2,5%
Balears	115	1,2%
C. Valenciana	1.499	1,3%
Canàries	513	4,3%
Cantàbria	472	5,2%
Castella i Lleó	2.401	2,8%
Castella-La Manxa	2.136	1,9%

⁵ Viure, J. (2015): *Estudi del relleu generacional a les explotacions agràries de Catalunya: anàlisi i apunts per a una proposta estratègica*, Treball Final de Carrera. Universitat de Vic.

⁶ Segons les dades de l'INE i d'IDEGAT, es consideren joves les persones menors de 35 anys. En canvi, segons les dades de la mesura 112 del PDR referent a la primera instal·lació de joves agricultors i agricultores, el llindar són 40 anys, tant a Catalunya com a Europa.

Catalunya	1.906	3,6%
Extremadura	2.373	3,9%
Galícia	1.404	1,8%
La Rioja	330	3,7%
Madrid	198	2,8%
Navarra	236	1,8%
P. d'Astúries	559	2,5%
País Basc	432	2,9%
R. de Múrcia	583	2,0%
TOTAL	26.721	3,0%

Font: Instituto Nacional de Estadística, 2016.

La tendència regressiva del nombre d'incorporacions al sector agrari és un tema alarmant a bona part d'Europa, i és encara més preocupant que, després de força anys donant suport al relleu generacional a través de la Política Agrària Comuna, encara no s'hagi trobat un sistema estratègic capaç de fomentar un canvi de tendència. En aquest sentit, i segons que mostren alguns dels informes més recents en aquesta temàtica, el tema del relleu generacional no és només una

problemàtica estructural del sector, sinó que hi intervenen molts altres factors de caire social, cultural o territorial (Zagata i Lostak, 2014)⁷.

Una altra dada que mostra el greu problema de relleu generacional i la tendència de la població agrària a l'envelliment és l'índex de recanvi, que il·lustra la relació entre la població agrària major de 55 anys i la menor de 35 anys. Aquest índex correspon a l'indicador de l'estructura d'edat de la UE (Viure, 2015)⁸. A Catalunya, aquest índex ha caigut un 41% passant d'un 13,1 l'any 1999 fins a un 7,7 l'any 2009, que expressa que amb les darreres dades del cens agrari només hi ha 7,7 titulars d'explotacions agràries menors de 35 anys per cada 100 titulars majors de 55 anys. Aquesta tendència presenta diferències a escala comarcal, tot i que l'evolució ha estat desfavorable a tot el territori català.

Segons Viure (2015: 45) un dels principals motius que argumenten la manca de relleu generacional a Catalunya és l'endarreriment voluntari de la successió sumat a la poca disponibilitat d'una persona jove a assumir el relleu. A més, també cal tenir en compte l'allargament de l'esperança de

⁷ Zagata, L. i Lostak, M. (2014): *WP4 Final Report. Farming Transitions. Pathways towards regional sustainability of agriculture in Europe* [On-line: <http://www.farmpath.eu>].

⁸ Per a una anàlisi acurada sobre el relleu generacional a Catalunya a partir de les dades del cens agrari, vegeu: Viure, J. (2015): "Estudi del relleu generacional a les explotacions agràries de Catalunya: anàlisi i apunts per a una proposta estratègica", Treball Final de Carrera. Universitat de Vic.

vida i el poc atractiu per a la majoria de població jove que significa el món rural, tant per a viure com per treballar-hi. És rellevant que els tres motius que identifica l'autor per argumentar la manca de relleu generacional són més aviat de caire social i territorial, i no tant econòmics i estructurals. Aquesta és una de les raons per les quals el present estudi sobre relleu generacional a Catalunya s'emmarca en el Programa Odisseu pel al retorn i la inserció laboral dels joves al món rural.

Malgrat aquesta situació de disfunció entre el rejuveniment i l'envelliment de la població agrària, en el darrers anys, s'identifiquen tendències noves a escala mundial, en relació a l'emergència d'una generació de nova pagesia (Ploeg, 2008⁹; Monllor, 2011¹⁰). Són persones joves, i de vegades no tant joves, que decideixen per voluntat pròpia incorporar-se al sector agrari amb una mirada optimista, territorial i diver-

sificada de l'activitat. Els seus orígens són diversos, alguns continuen les explotacions agràries familiars, mentre que altres entren per primera vegada al sector. El que tenen en comú és que són persones motivades a fer del sector agrari el seu ofici i el seu mode de vida. Aquestes són la major part de les incorporacions que es donen en el marc de la mesura 112 del PDR i aquestes són les que els espais rurals de Catalunya necessiten per mantenir la viabilitat del seu territori tant des d'un punt de vista social, com econòmic i ambiental.

Tot seguit s'adjunta una taula resum dels principals temes detectats en la DAFO del Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2014-2020 (PDR: 98-115), que permet il·lustrar el moment en què es troba el país en relació als processos de relleu generacional.

9 Ploeg, J. D. (2008): *The new peasantries: struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. London: Routledge.

10 Monllor, N. (2001): *Explorant la jove pagesia: camins, pràctiques i actituds en el marc d'un nou paradigma agrosocial. Estudi comparatiu entre el sud-oest de la província d'Ontario i les comarques gironines*. Tesis Doctoral. Girona: Universitat de Girona. [On-line: <http://www.tdx.cat/handle/10803/70011>].

Taula 2: Punts forts del relleu generacional detectats al PDR de Catalunya 2014-2020

PUNTS FORTS
Arribada de gent jove desocupada que busquen un cost de vida menor i presenten nivells de qualificació elevats
Creació de llocs de treball a temps parcial per a dones, fet que incideix favorablement en la taxa d'atur d'aquest col·lectiu
Disposició de gent jove altament formada i qualificada a Catalunya per a les empreses agroalimentàries i forestals
Existència d'ajudes econòmiques específiques per a la incorporació de gent jove a l'activitat agrària
Incorporació de les dones com a titulars d'explotació

Font: PDR Catalunya 2014-2020.

De la taula anterior, és interessant destacar-ne la rellevància que l'anàlisi atorga al paper de la dona i al de les persones joves formades. Dos perfils que, segons diferents estudis europeus (Wilbur, 2013¹¹; Madureira et al., 2015¹²), formen part de la nova generació de persones que es posen al capdavant

de les explotacions agràries familiars amb actituds i aptituds empresarials innovadores i molt orientades als nous mercats emergents. Aquesta constatació ja la feia l'any 2000 Langreo¹³, quan apuntava que una part de la innovació agrària començava a “despertarse desde un perfil de jóvenes técnicos agrarios o gente muy formada, con una presencia de mujeres destacada en la que se detectan cada vez más personas que no tienen orígenes agrarios”.

Per la seva banda, també és rellevant el paper de les polítiques públiques, que, tot i que de moment no han estat capaces de revertir la situació, sí que es mantenen actives i en plena voluntat de continuar donant suport a una nova generació de pagesos i pageses. En aquest sentit, a Catalunya cal remarcar l'objectiu estratègic que el PDR 2014-2020 es marca en relació al relleu generacional i al rejuveniment de la població rural, des d'una perspectiva intersectorial i multiacció, en la qual es combinen instruments de suport a la primera instal·lació, de modernització de les explotacions agràries, d'assessorament i recerca o d'estructuració de la comercia-

11 Wilbur, A. (2013): “Cultivating Back-to-the-Landers: Networks of knowledge in rural northern Italy” in *Sociologia Ruralise* 54, 167-185.

12 Madureira, L., Koehnen, T., Pires, M., Ferreira, D., Cristóvão, A. i Baptista, A. (2015): *Advisory services for small-scale farmers: how effective are their responses to farmer needs and demands?* WP 4 – AKIS ON THE GROUND: FOCUSING KNOWLEDGE FLOWS SYSTEM. Topic 1 Synthesis Report. www.proakis.eu

13 Langreo, A. (2000): “Innovaciones y desarrollo rural: nuevas iniciativas de empleo y juventud”, a *Juventud Rural*, Revista de Estudios de Juventud, 48, pàg. 73-81.

lització, combinats amb altres enfocaments com el Leader o les polítiques locals de foment del producte local.

Taula 3: Punts febles del relleu generacional detectats al PDR de Catalunya 2014-2020

PUNTS FEBLES
Difícil accés al finançament de costos inicials i a les ajudes d'incorporació per a la gent jove sense vincles familiars amb propietaris d'explotacions agràries
Dificultats socials en la integració en el sector agrari de la gent jove procedent de zones urbanes
Escassa formació i experiència de la gent jove que no disposa d'antecedents familiars en el sector
Falta de relleu generacional en moltes explotacions degut a la falta de vocació dels fills i les reticències dels agricultors per donar entrada a no familiars
La incorporació de nous mètodes de treball es veu dificultada per l'avançada edat dels titulars de les explotacions i la seva poca disponibilitat per facilitar la incorporació de gent jove
Masculinització de la població en edat laboral i dificultats d'integració de les dones en el treball agrari
Pèrdua de població: canvi de tendència demogràfica amb emigració de gent jove i envelliment de la població
Pèrdua de talent per no-retorn de la gent jove amb formació avançada
Reticència al relleu generacional, especialment en l'accés a la propietat de béns, que sovint gestiona el jove sense disposar de la titularitat

Font: PDR Catalunya 2014-2020.

Dels punts febles que es detecten en la taula anterior, cal destacar-ne, per una banda, la dificultat en l'accés als factors productius, sobretot la terra, i al finançament per fer front a les despeses elevades de primera instal·lació. Aquests dos són estructurals i formen part d'una manca derivada de les necessitats d'engegar una empresa nova que estigui vinculada a una base productiva com és la terra.

Per altra banda, la taula també mostra la dificultat de les persones joves que no tenen orígens agraris familiars, tant en temes formatius, com d'integració social o d'accés als recursos imprescindibles per posar en marxa l'activitat agrària. A aquest fet, cal afegir-hi la poca disponibilitat de les generacions de més edat en traspasar l'activitat a les noves generacions, ja sigui per tradició familiar o com a nouvingut al sector. Tot i que, segons l'anàlisi de les dades del cens agrari, es podria considerar que en relació amb el procés de relleu generacional és més determinant l'absència de successor que no pas la resistència a cedir la titularitat de l'explotació agrària (Viure, 2015:55).

3.2 El camí de la incorporació al sector agrari

El relleu generacional de l'activitat agrària és un procés complex que implica una mirada integral per poder-lo abordar amb cura, respecte i compromís. La incorporació de sang nova al sector agrari està relacionada amb temes tant diversos com l'accés a la terra, el procés d'herència familiar, el coneixement agrari o els nous canals comercials dels productes agroalimentaris locals. Més enllà de les dificultats de rellevar una empresa agrària que ja existeix o de crear-ne una de nova, incorporar-se al sector agrari és un dels reptes més punyets que afronten tant el sector agrari com els municipis rurals.

Una de les constatacions dels darrers anys és que els mecanismes econòmics i socials relacionats amb la incorporació de persones al sector agrari són diferents en funció de l'ori-

gen familiar i territorial de qui s'incorpora (Monllor i Fuller, 2016¹⁴; Pinto-Correia et al., 2015¹⁵). Bàsicament es distingeixen dues tipologies de perfils: 1) pagesia tradicional, persones amb orígens agraris, i 2) pagesia nouvinguda, persones sense vincles agraris (Monllor, 2011)¹⁶.

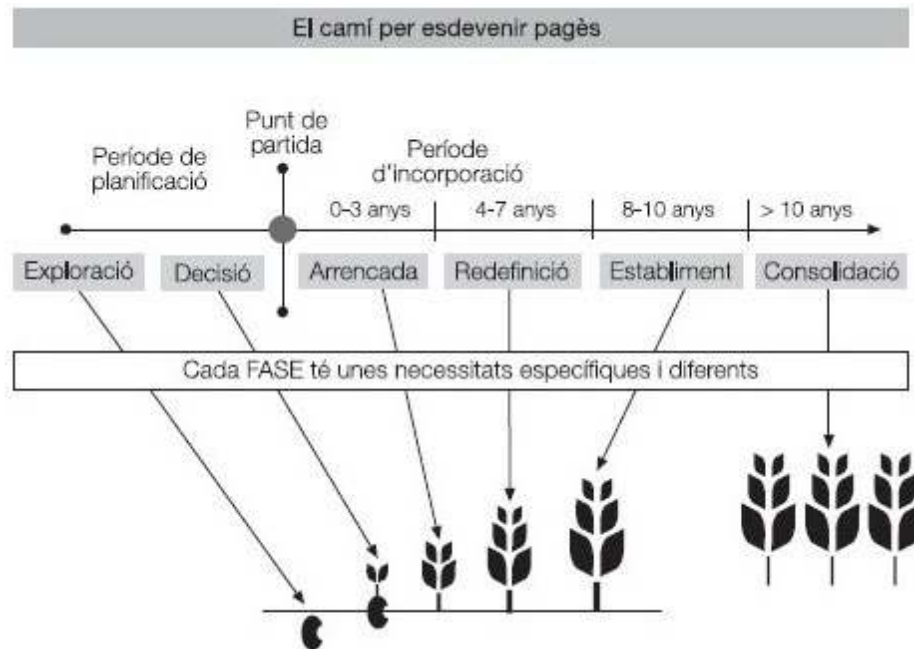
Aquesta diferenciació marca d'una manera molt clara el procés d'incorporació de la persona nova, tant en els períodes previs al punt de partida com en els posteriors. És important prendre consciència que hi ha un procés d'incorporació al sector agrari des que es pren la decisió de voler-se incorporar fins que l'activitat agrària està consolidada. La definició d'aquest camí és imprescindible per poder dissenyar polítiques, plans i programes que s'adeqüin a la realitat de cadascuna de les fases del camí d'incorporació. La figura següent mostra el camí d'incorporació diferenciat en dos períodes i sis fases.

14 Monllor, N. i Fuller, T. (2016): "Newcomers to farming: towards a new rurality in Europe", a *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, vol. 62 (3) pp.531-551.

15 Pinto-Correia, T., González, C., Sutherland, L-A. and Peneva, M. (2015): "Countryside consumption: transition towards lifestyle land management" a Sutherland, L-A., Darnhofer, I., Zagata, L. and Wilson, G.A. (eds) *Transition pathways towards sustainability in European agriculture*. CABI, Wallingford, UK, pp. 69-84.

16 Monllor, N. (2011): *Explorant la jove pagesia: camins, pràctiques i actituds en el marc d'un nou paradigma agrosocial. Estudi comparatiu entre el sud-oest de la província d'Ontario i les comarques gironines*. Tesis doctoral. Universitat de Girona [On-line] <http://www.tesisenred.net/handle/10803/70011>

Figura 1: El camí per esdevenir pagès/pagesa



Font: Monllor (2011) a partir de The Northeast
New Farmer Network (2009)¹⁷.

En relació amb els diversos perfils de persones que s'incorporen al sector agrari, és interessant la reflexió que es va fer l'any 2015 des del Focus Group New entrants into farming: lessons to foster innovation and entrepreneurship¹⁸ promogut per l'EIP-AGRI. Aquest grup de treball el van formar 20 persones expertes de 16 països europeus diferents amb l'objectiu d'investigar sobre la realitat dels diferents perfils de persones que s'incorporen al sector agrari, partint de la base que les explotacions agràries ja no es passen exclusivament de pares a fills, sinó que hi ha un ventall molt més ampli de camins d'incorporació. La justificació per la creació del Grup de Treball rau en un context d'envelliment de la població agrària europea, de necessitat de relleu generacional, d'evidència de perfils i models agraris nous i de dinàmiques noves en les zones rurals europees.

La figura següent mostra casuístiques diferents en funció de paràmetres com per exemple haver nascut en una explotació agrària familiar, haver estudiat o treballat fora durant un període superior a 10 anys o la combinació d'una activitat agrària amb algun altre sector econòmic. És interessant analitzar les diferents

¹⁷ Vegeu: <http://www.nebeginningfarmers.org/>

¹⁸ Vegeu: <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/content/new-entrants-farming-lessons-foster-innovation-and-entrepreneurship>

situacions que mostra la figura, tot i que segurament la realitat supera la teorització, i els camins de les persones joves que s'incorporen de nou al sector agrari està marcat per molts altres factors. En tot cas, és una bona eina de visualització per identificar la complexitat del procés d'incorporació de la pagesia, en funció de l'origen familiar de la persona que hi accedeix.

Figura 2: Classificació de les incorporacions agràries en funció de l'origen familiar



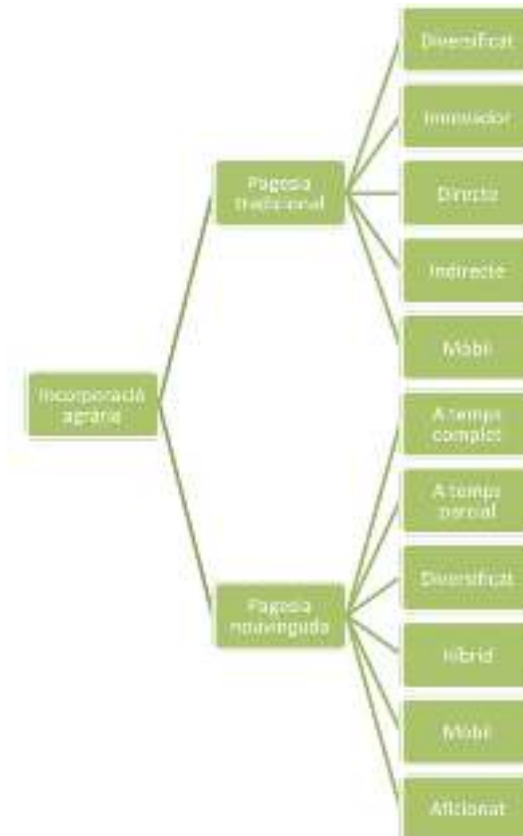
Font: Focus Group New entrants into farming: lessons to foster innovation and entrepreneurship (2015).



De la figura anterior, se'n desprén la següent, en la qual es mostra d'una manera més clara que, a partir d'una primera classificació de les incorporacions en funció de si són de tradició familiar o no, sorgeixen tota una sèrie de tipologies que defineix la diversitat de perfils de persones joves, i no tant joves, que accedeixen al sector agrari.



Figura 3: Classificació de les incorporacions agràries en funció de l'origen familiar



Font: Focus Group New entrants into farming: lessons to foster innovation and entrepreneurship (2015).

A partir de la bibliografia de referència, en els apartats següents es detallen els dos perfils de pagesia, la tradicional i la nouvinguda, les seves tipologies, els motius que els porta a incorporar-se i les dificultats que es troben en el procés.

3.2.1 La pagesia tradicional

La pagesia tradicional són els fills i les filles de famílies pageses, és el relleu natural de les explotacions agràries familiars de generació en generació. Són els i les joves que segueixen la tradició agrària familiar en el seu procés d'incorporació, ja sigui incorporant-se a l'empresa familiar, fent un relleu de l'activitat, o creant-ne una de nova. Aquesta tipologia és la majoritària a Catalunya i a la resta de la Unió Europea, tot i que la seva tendència és regressiva.

Segons García Bartolomé (1997: 758)¹⁹ en aquestes incorporacions cal tenir en compte que l'èxit o fracàs del traspàs depèn d'un bon nombre de factors que interfereixen en els processos de successió. Aquests condicionants poden ser intrafamiliars (nombre de fills, edat, sexe, dimensió econòmica

de l'explotació agrària, etc.) i extrafamiliars (condicions laborals, equipaments de l'entorn rural, polítiques de suport a la incorporació de joves, etc.).

Per una altra banda, també cal tenir en compte que tant el traspàs de coneixement com de béns materials són uns elements que han marcat la dinàmica de reproducció de la major part de les explotacions agràries familiars. Segons Gasson i Errington (1993)²⁰ aquest procés està definit per tres passos concrets que la família ha de donar per poder consolidar el relleu: (1) herència, (2) successió o (3) jubilació, cadascun dels quals té unes característiques específiques que els defineixen i que condicionaran en gran mesura les necessitats i els reptes que apareguin en altres camins d'incorporació al sector agrari.

Segons un estudi que es va realitzar l'any 2014 a alguns països europeus²¹, la població agrària es cada vegada més envellida per una sèrie de factors que encara dificulten més el relleu generacional intrafamiliar. Per una banda, l'esperança de vida i la capacitat de treball de la pagesia en actiu s'allarga

¹⁹ García Bartolomé, J.M. (1997): "La juventud rural española: entre la inercia y el cambio", a González, J.J. i Gómez, C. (Coord.): *Agricultura y Sociedad en la España contemporánea*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación i Centro de Investigaciones Sociológicas, pàg. 735-770.

²⁰ Gasson, R. i Errington, A. (1993): *The farm family business*. London: CAB International.

²¹ Vegeu: <http://www.farmsuccess.eu>

en el temps. A més d'això, a causa de la falta d'un pla de jubilació anticipada a l'actual Política Agrícola Comuna (PAC), així com el sistema de pagaments directes vinculats als drets històrics de la terra, fa que animi els agricultors de major edat a romandre a la seva terra i seguir rebent l'ajut pels drets, en lloc de transferir-la a la generació més jove, fet que, a més a més, provoca un augment considerable dels preus de la terra. Això és encara pitjor en alguns Estats membres en els quals els agricultors majors de 65 anys poden reclamar la seva pensió de l'Estat i seguir rebent els seus drets per la terra (CEJA, 2016)²².

Malgrat ser la tipologia majoritària de relleu generacional, el Programa de Desenvolupament Rural ja posa de manifest que:

"Existeix una manca de relleu generacional en moltes explotacions degut a la manca de vocació dels fills i les filles i a les reticències de la pagesia a donar entrada a no familiars en les explotacions. Cal promoure aquest relleu i donar suport a la població jove que s'instal·la en una explotació per primera vegada per a cobrir les despeses que se'n deriven" (PDR).

²² Vegeu: <http://www.ceja.eu>

La gran dificultat per fomentar el relleu generacional posa sobre la taula la necessitat de mantenir un enfocament integral en les polítiques de suport. Aquest passa per mantenir els ajuts econòmics i estructurals, al mateix temps que cal incorporar altres variables de suport més relacionades amb el territori o amb les noves demandes de les generacions més joves. A aquestes necessitats se'n podrien afegir algunes més específiques com el foment de l'ús de contractes agraris, la promoció de l'associacionisme, el reequilibri dels beneficis de la cadena de valor agroalimentària o una campanya de bona imatge de la pagesia.

3.2.2 La pagesia nouvinguda

La pagesia nouvinguda són les persones que accedeixen al sector de nou, sense tenir directament uns orígens familiars agraris previs. Són homes i dones que accedeixen al sector agrari per primera vegada, ja sigui des de la ciutat o des de les zones rurals. És un grup que arreu d'Europa creix en els últims anys i que presenta elements d'innovació que fan que cada vegada capti més atenció.

De fet, el procés d'incorporació de les persones sense orí-

gens agraris previs és un tema poc estudiat i analitzat tant des d'àmbits acadèmics, com institucionals i polítics. Un dels treballs que recentment ha indagat en els canvis en els processos d'incorporació és el que va realitzar durant el 2015 l'EIP-AGRI Focus Group New entrants into farming: lessons to foster innovation and entrepreneurship. Aquest grup de treball es va marcar l'objectiu d'investigar sobre la realitat dels diferents perfils de persones que s'incorporen al sector agrari, partint de la base que les explotacions agràries ja no es passen exclusivament de pares a fills, sinó que hi ha un ventall molt més ampli de camins d'incorporació. Dins d'aquest ventall de possibilitats es defineix el concepte de "Newcomer" com una incorporació nova que no procedeix directament d'una família agrària o bé que hagi treballat més de deu anys en un altre sector abans de la seva incorporació al sector agrari. Aquest terme en català és el de 'pagesia nouvinguda'.

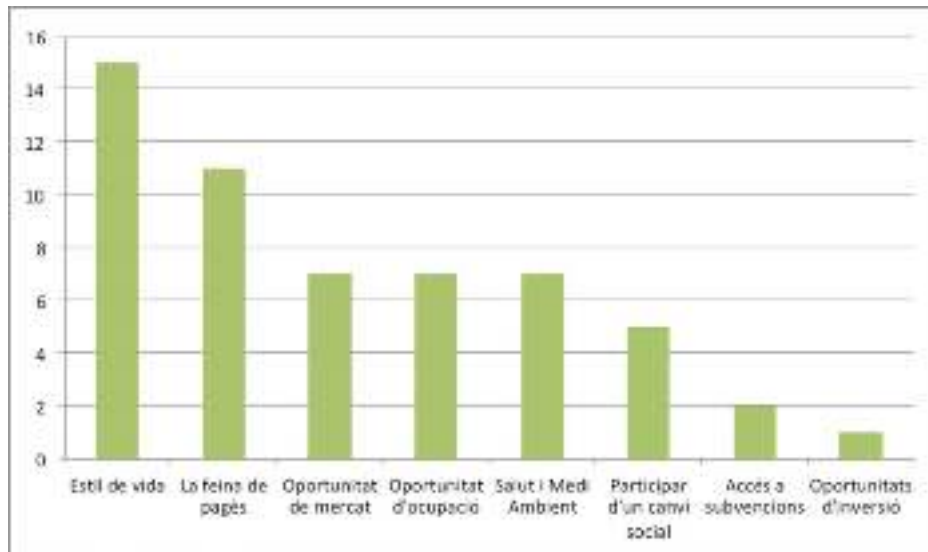
En aquest sentit, la definició que en fa el Grup de Treball inclou: persones completament noves en el sector agrari, així com persones amb orígens rurals i que hagin treballat en

explotacions agràries però que no han heretat mai una finca agrària. Cal tenir en compte que la definició de pagesia nouvinguda exclou els treballadors agrícoles i els successors directes que han treballat en l'empresa familiar la major part de la seva vida.

Els resultats més significatius del Grup de Treball pel que fa al perfil de la pagesia nouvinguda es resumeixen en: 1) més enllà de la població jove, s'incorpora un grup de persones majors de 40 anys amb projectes agraris viables i innovadors, 2) la majoria d'explotacions agràries de les noves incorporacions són de dimensions petites o mitjanes, per motius tant estructurals com ideològics, 3) el grau de formació acadèmica, agrària i no agrària, de les noves incorporacions és elevat, 4) la presència de les dones és molt més visible que en les incorporacions tradicionals agràries, 5) els models productius estan vinculats a produccions ecològiques i en canals curts de comercialització.

El Grup de Treball també va identificar els motius següents pels quals la pagesia nouvinguda decideix d'incorporar-se al sector agrari:

Gràfic 1: Motius de la pagesia nouvinguda per incorporar-se al sector agrari, 2015



Font: Focus Group New entrants into farming: lessons to foster innovation and entrepreneurship (2015).

El gràfic anterior mostra alguns dels motius que animen la pagesia nouvinguda a dedicar-se al sector agrari. L'observació és que són diversos i s'emmarquen tant en àmbits socials i culturals, per motius relacionats amb l'estil de vida, com en àmbits econòmics i estructurals com l'oportunitat de treba-

llar en una feina agrària, i fins i tot per temes més ideològics com la possibilitat de participar d'un canvi social en un model agrari sostenible.

3.2.3 Les barreres principals pel relleu generacional

Quan es parla de relleu generacional de l'activitat agrària, la majoria de persones argumenten les barreres i dificultats que hi ha avui dia per engegar un procés d'incorporació agrària. I és que és un sector que presenta unes característiques molt concretes per poder-hi entrar, sobretot per la necessitat d'accedir a la terra, per treballar amb matèria viva i per dependre en excés de les condicions meteorològiques, i en funció del model productiu, dels mercats globals.

Segons diferents estudis recents, hi ha vuit barreres bàsiques que frenen el relleu generacional, tant de la pagesia tradicional com de la nouvinguda: 1) accés a la terra, 2) cost elevat de la instal·lació, 3) l'excessiva burocràcia, 4) baixa rendibilitat, 5) accés al crèdit, 6) accés al mercat, 7) poc prestigi social i 8) desavantatges territorials dels municipis rurals.

Pel que fa a **l'accés a la terra**, cal tenir present que és una de les barreres decisives que afronten les persones joves que es volen incorporar al sector. El grau de dificultat és

diferent entre les persones que relleven una explotació activa i les que creen una empresa de nou, però en tots dos casos la necessitat d'accés al bé productiu és complexa per a una persona jove que comença el camí d'emprenedoria. Una de les dades que mostra el cens agrari de 1999 és l'elevat percentatge de terra en propietat que està en mans de titulars majors de 65 anys. A més, percentualment tenen el 84,5% de la terra en propietat, enfront el 39,5% que tenen els menors de 35 anys.

Pel que fa al **cost elevat de la primera instal·lació**, cal tenir present que en funció del sector i del model productiu, la inversió inicial pot fer impossible una incorporació exitosa. Aquesta dificultat s'observa quan la major part de pagesia nouvinguda treballa en explotacions petites, poc mecanitzades i orientades a productes de cicles curts; o en la dificultat que té la pagesia tradicional quan es vol instal·lar pel seu compte, però seguint models productius força capitalitzats. En aquest cas, l'ajut de primera instal·lació és un suport que rep la persona jove per fer front a les despeses d'arrendada. **L'excessiva burocràcia** és un tema recurrent a qualsevol empresa agrària. La complexitat de papers i formularis que cal tenir al dia per portar a terme l'activitat agrària, fan que en alguns moments hi hagi persones joves que es replante-

gin la seva incorporació al sector agrari. A més, la burocràcia no fa referència només a normatives agràries o rurals, sinó que també cal estar al corrent de temes sanitaris, de planejament urbanístic o de seguretat laboral. Aquest fet fa que molts pagesos i pageses confien tota la part burocràtica a una entitat d'assessorament o una empresa gestora.

La **baixa rendibilitat** és sovint identificada com una gran dificultat i un limitant estratègic. Els costos de producció són massa elevats per cobrir-los i el preu del producte no assegura que els números quadrin a final de l'any. Aquest tema difereix molt del sector i del model productiu, però en tot cas hi ha una realitat global que és que el primer esgraó de la cadena de valor del producte agroalimentari és el que surt més perjudicat. La poca rendibilitat d'alguns subsectors productius implica que les noves generacions no optin per incorporar-s'hi, en no veure-hi futur. I és que el sector agrari es troba des de fa anys en una situació d'ofegament en la qual el marge entre els costos de producció i el preu de venda és cada vegada més reduït.

L'accés al crèdit és una de les reivindicacions majoritàries dels col·lectius més joves. El fet que la persona que s'incorpora no tingui un patrimoni ni una experiència que l'avalii, fa que sigui molt complicat l'accés al crèdit. Aquesta limitació pot implicar

que projectes que tinguin una viabilitat econòmica a mig termini es vegin incapacitats per la dificultat de l'accés al crèdit.

L'**accés al mercat** és una barrera que depèn molt del model d'empresa, però que en tot cas forma part de l'eix troncal de la viabilitat del projecte agrari. Per a les persones que s'instal·len en empreses actives, el repte és tant mantenir el mercat com obrir-ne de nous. Per a les que engeguen una activitat de nou, la dificultat per crear un mercat que pagui uns preus justos és elevada.

El **poc prestigi social** és un altre dels elements que dificulten la incorporació de les persones joves al sector agrari. Una de les principals barreres socials que encara es detecta avui dia en relació amb la incorporació al sector agrari és l'estigma de ser i de viure del camp. Malgrat que aquesta visió de la societat està evolucionant vers mirades molt més integradores i respectuoses, avui dia preval certs prejudicis vers les persones que es dediquen a la pagesia. En aquest sentit, també s'ha de tenir en compte que en molts casos la família no és un element de suport. Molts pares i mares aconsellen els fills que no agafin el camí de la incorporació al sector agrari.

Els **desavantatges territorials dels municipis rurals** també

afecten la viabilitat de les incorporacions de persones joves al món agrari. Encara avui hi ha poblacions rurals on alguns serveis bàsics com l'accés a les noves tecnologies de la informació i la comunicació són molt més precaris que en el món urbà. Alguns autors parlen de l'escletxa entre el món rural i urbà en relació als serveis, fet que en molts casos certs condiona la presa de decisió de viure i treballar en entorns rurals.

3.2.4 Projectes pel foment del relleu generacional

El greu problema del relleu generacional i d'envelliment, combinat amb l'emergència d'una nova generació de pagesia, està implicant que cada vegada hi hagi més programes i projectes de suport que treballen per reduir les barreres que s'han esmentat en l'apartat anterior.

Actualment, a Europa hi ha dos portals on-line que treballen, des de diferents perspectives, els reptes del relleu generacional: 1) *Farm Success* i 2) *Access to land*.

Farm Succes²³ neix de la mà de 8 socis europeus implicats en temes de relleu generacional l'any 2015 amb l'objectiu de mantenir viu el potencial econòmic i social de les empreses

23 Vegeu: <http://www.farmsuccess.eu/>

agrícoles familiars. Per fer-ho, el projecte se centra en la presentació i l'intercanvi d'experiències reeixides dutes a terme per joves agricultors i agricultores qualificades i motivades en continuar amb el negoci familiar de llurs progenitors. En aquest intercanvi d'experiències la persona emprenedora aconseguix: 1) el desenvolupament de conceptes i pautes de successió innovadors, 2) la facilitació en la presa de decisions durant la successió de l'empresa agrària familiar, 3) la millora de la situació econòmica i personal durant el procés de successió i en fases posteriors, i en conseqüència pel territori suposa 4) la millora de la situació demogràfica de les zones agrícoles i rurals.

Access to land²⁴ neix l'any 2013 com una xarxa que aglutina quinze entitats europees que treballen per una nova generació de pagesia agroecològica, tant des del relleu de les explotacions agràries actuals com des de la incorporació de persones novvingudes al sector. Aquesta xarxa està caracteritzada pel model agroecològic que defensen, basat majorment en una activitat agrària de base ecològica, d'escala petita i de venda directa.

24 Vegeu: <http://www.accesstoland.eu/>

25 Vegeu: <http://perebascones.com/escoladepastorsdecatalunya.cat/>

26 Vegeu: <http://www.terrafranca.cat/>

27 Vegeu: <http://custodiaterritori.org/>

Access to land té tres socis catalans: l'Associació Rurbans, que és qui organitza i gestiona l'Escola de Pastors de Catalunya²⁵, Terra Franca²⁶, associació que neix per dinamitzar l'accés a la terra per pagesia novvinguda a Catalunya, i la Xarxa de Custòdia del Territori²⁷, entitat que vetlla per la presentació del medi natural en condicions òptimes de salut. Totes tres entitats fa anys que treballen pel foment d'una nova generació de pagesia a Catalunya.

3.3 El Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya 2014-2020

3.3.1 Les persones joves com a prioritat estratègica

El Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya (PDR) 2014-2020 és el marc en el qual es despleguen les principals polítiques públiques que afecten tant l'estructuració del sector agroalimentari català com les que donen suport a la dinamització del món rural.

El PDR s'emmarca en l'Estratègia Europea 2020 que vetlla per un futur que assoleixi els objectius de: 1) Creixement Integrador: fomentar un elevat nivell d'ocupació i de cohesió econòmica, social i territorial, 2) Creixement Intel·ligent: desenvolupar una economia basada en el coneixement i la innovació i 3) Creixement Sostenible: impulsar la transició cap a una economia verda que utilitzi més eficaçment els recursos.

En la mateixa direcció, la Política Agrària Comunitària (PAC) també defineix tres objectius per aconseguir els reptes socials, econòmics i ambientals, tant del sector agroalimentari com dels espais rurals europeus: 1) Aconseguir un desenvolupament territorial equilibrat de les economies i comunitats rurals incloent-hi la creació i la conservació de l'ocupació, 2) Millorar la competitivitat de l'agricultura, i 3) Garantir la gestió sostenible dels recursos naturals i l'acció pel clima.

Per tal d'aconseguir aquests objectius, l'article 5 del Reglament (CE) n. 1305/2013 relatiu a l'ajut al desenvolupament rural a través del FEADER estableix les prioritats de desenvolupament rural de la Unió Europea següents:

1. Fomentar la transferència de coneixements i innovació en els sectors agrari i forestal i a les zones rurals.
2. Millorar la viabilitat de les explotacions agràries i la competitivitat de tots els tipus d'agricultura a totes les regions,

i promoure les tecnologies agrícoles innovadores i la gestió forestal sostenible.

3. Fomentar l'organització de la cadena alimentària, incloent-hi la transformació i la comercialització dels productes agraris, el benestar animal i la gestió de riscos en el sector agrari.
4. Restaurar, preservar i millorar els ecosistemes relacionats amb l'agricultura i la silvicultura.
5. Promoure l'eficiència dels recursos i fomentar el pas a una economia baixa en carboni i capaç d'adaptar-se al canvi climàtic en els sectors agrari, alimentari i forestal.
6. Fomentar la inclusió social, la reducció de la pobresa i el desenvolupament econòmic a les zones rurals.

Per la seva banda, el PDR defineix 4 pilars bàsics sobre els quals s'estructura el nou període pressupostari: 1) Joves, 2) Economia i Ocupació, 3) Innovació i transferència de coneixement, i 4) Gestió de recursos naturals i mitigació del canvi climàtic.

És destacable que els joves siguin el vector transversal que lliga la resta de pilars, i és que sense persones que facin possible l'activitat socioeconòmica, no hi ha desenvolupament rural que esdevingui. És per aquest motiu que **fomentar l'arrelament i el desenvolupament econòmic i social dels i**

les joves al medi rural és un dels principals reptes als quals s'enfronten les noves polítiques de desenvolupament rural a Catalunya.

En relació amb aquest repte, des del Departament d'Agricultura s'especifica la previsió d'actuar principalment en: 1) Fomentar la línia d'ajut a la creació d'empreses per a joves agricultors, 2) Promoure el programa Leader com a eix vertebrador per a l'aplicació de les polítiques de joves a les zones rurals, 3) Crear un programa d'acompanyament als joves emprenedors, i 4) Prioritzar els beneficiaris joves.

Queda palesa amb la nova programació que la voluntat del Departament d'Agricultura és la de treballar pel relleu generacional del sector agrari, així com per un rejuveniment de la població rural a través de la millora de la qualitat de vida i la dinamització socioeconòmica del territori.



Al PDR s'identifiquen dues necessitats estructurals, de les 21 que defineix el programa, que impliquen directament el relleu generacional i el rejuveniment de la població rural: 1) "Promoure el relleu generacional i l'entrada de nous agricultors joves, amb especial atenció a les dones", i 2) "Fomentar la dinamització econòmica de les zones rurals, amb especial atenció als joves i les dones" (PDR: 133).

La primera necessitat es descriu com:

"Existeix una manca de relleu generacional en moltes explotacions degut a la manca de vocació dels fills i les filles i a les reticències de la pagesia a donar entrada a no familiars en les explotacions. Cal promoure aquest relleu i donar suport a la població jove que s'instal·la en una explotació per primera vegada per a cobrir les despeses que se'n deriven. Així mateix es dona una masculinització de la població en edat laboral i existeixen dificultats en la incorporació de les dones en el treball agrari." (PDR).

Aquesta necessitat s'afronta a través de la mesura de desenvolupament d'explotacions agrícoles i empreses (M06), sota el focus àrea 2B.

La segona necessitat es descriu com:

"La importància del medi rural en el conjunt del territori de Catalunya es posa de manifest amb poques dades: les zones rurals catalanes ocupen el 88% de la superfície total de Catalunya, el 34% de la població catalana i un 79% del total de municipis. El manteniment d'una massa crítica de població que asseguri el manteniment de les zones rurals és imprescindible, cal doncs donar suport al desenvolupament d'activitats econòmiques, que ajudin també al retorn de joves a aquestes zones i que disminueixin les taxes de masculinització" (PDR).

Aquesta necessitat s'afronta a través de la mesura d'ajuda al desenvolupament local en el marc de Leader (M19), sota el focus àrea 6B, identificant-se també efectes complementaris sobre els focus 6A i 5C.

El focus àrea 2B de "Facilitar l'entrada en el sector agrari d'agricultors adequadament formats, i en particular el relleu generacional", ha seleccionat les mesures de desenvolupament rural següents:

- M01: Accions de transferència de coneixements i informació (art. 14)

- M02: Serveis d'assessorament, gestió i substitució destinats a les explotacions agrícoles (art. 15)
- M06: Desenvolupament d'explotacions agrícoles i empresarials (art. 19)

El PDR justifica la combinació d'aquestes ajudes de la manera següent:

"La mesura de desenvolupament d'explotacions agràries i empreses (M06), mitjançant l'operació de primera instal·lació de joves agricultors/es, és el principal instrument per a facilitar la incorporació de joves en el sector agrari i el relleu generacional de les explotacions agràries. Els i les joves que s'instal·len per primera vegada en una explotació agrària han de fer front a una sèrie de despeses i inversions i per aquest motiu mitjançant aquesta mesura es pot donar suport a aquest tipus d'actuacions."

A més, cal acompanyar els i les joves amb assessorament durant el procés d'instal·lació, així com elaborar i executar un itinerari formatiu adequat al seu nivell formatiu i la tipologia

d'explotació en què s'instal·la. En conseqüència, és necessari tenir en compte les mesures de transferència de coneixements i activitats de formació (M01) i de serveis d'assessorament (M02)."

Pel que fa a la M06: Desenvolupament d'explotacions agrícoles i empresarials, el PDR en fa la descripció següent:

"El sector agrari requereix polítiques que promoguin el relleu generacional i l'entrada de nova població jove d'agricultors i agricultores. D'acord amb el capítol 4, existeix una manca de relleu generacional degut a la manca de vocació dels fills i les filles i a les reticències de la pagesia a donar entrada a no familiars en les explotacions.

Amb aquesta mesura també es pretén donar resposta a la prioritat política d'establir polítiques específiques per a joves del món rural, que fomentin llur arrelament i desenvolupament econòmic i social, i facilitar així el relleu generacional.

En aquest sentit es preveu una operació per a promoure la instal·lació de joves agricultors/es en explotacions agràries sempre que accedeixin per primera vegada a la titularitat d'una explotació agrària i adquireixin la responsabilitat exclusiva o compartida de la gestió de l'empresa."

És interessant com l'argumentació de la mesura fa referència al fet que la incorporació de persones joves al sector agrari dóna resposta als objectius transversals d'Innovació, Medi Ambient i Canvi Climàtic, en base que les noves generacions estan més disposades a invertir en tècniques i estratègies innovadores, que estan més obertes a la implementació de pràctiques respectuoses amb l'entorn i que són més susceptibles a actuar a favor del clima (PDR: 373).

Aquesta revisió del nou Programa de Desenvolupament Rural mostra la voluntat de treballar pel foment del relleu generacional i de fer de l'activitat agrària una professió de futur que mantingui el sector primari actiu i que alimenti els espais rurals amb activitat socioeconòmica.

3.3.2 L'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores

L'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores es defineix des de l'escala europea i és cada Estat membre el que acaba establint els límits i l'abast de la política en cada cas concret. A l'Estat espanyol és el Marco Nacional el que estableix el marc de regulació comuna al que cada comunitat autònoma aplica les seves regulacions territorials, que estableix a través de cada Programa de Desenvolupament Rural. En els anteriors programes aquesta era la mesura 112, i tal com s'ha exposat en l'apartat anterior, ara és una mesura que es recull en la mesura 6 de desenvolupament d'explotacions agrícoles i empresarials, com l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores.

Tal com identifica el PDR, aquest és un ajut per fomentar la creació d'empreses agràries per part de persones joves, sempre que aquestes accedeixin per primera vegada a la titularitat d'una explotació agrària, adquirint la responsabilitat de la gestió de l'empresa de forma exclusiva en el cas d'instal·lació en persona física, o com a soci o sòcia d'una persona jurídica. L'objectiu d'aquest ajut és la creació d'explotacions viables mitjançant la incorporació de persones joves amb capacitat i competències professionals adients en explotacions amb ca-

racterístiques tecnicoeconòmiques adequades.

Un dels valors que té aquesta mesura és que es complementa amb altres mesures del PDR que fan que la persona que s'incorpora trobi el suport més adequat per al seu cas. Fent una revisió a la programació anterior, es fa èmfasi en la necessitat de diferenciar entre dues tipologies de mesures complementàries a la primera instal·lació. Per una banda, les destinades a la modernització de les estructures agràries en la categoria de "mesures clàssiques" com la modernització del regadiu, incrementar la dimensió de les explotacions, etc.; mentre que, per una altra banda, identifica altra tipologia de mesures vinculades a fomentar el valor afegit, a reduir els costos, més innovació en gestió, més assessorament innovador, més instruments financers nous.

L'avaluació del Programa argumenta que aquesta doble tipologia de les necessitats suposa que el segon grup exigeixen mesures d'actuació menys estandarditzades i en conseqüència requereixen un major esforç de desenvolupament (PDR:28), tot i que la posada en marxa de noves fórmules per a concedir les ajudes es preveu abordar en una fase més avançada de la implementació del programa.

Un altre dels temes cabdals de l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores és que incentiva clara-

ment l'accés de la generació més jove a la titularitat de les explotacions agràries familiars. Un informe de la Comissió Europea remarca aquest fet en afirmar que en molts països de la Unió Europea la persona que succeeix no s'incorpora com a titular fins a la franja dels cinquanta anys (Davidova i Thomson, 2014)²⁸. En el cas de Catalunya, les dades del cens agrari mostren una situació similar, tal com descriu Viure (2015:98):

La transmissió de la titularitat de les explotacions és feble i tardana, tant que sovint s'endarrerix fins a la mort. En el grup de titulars de 55 anys en amunt, un cop passats 10 anys, un 47% encara mantenen l'explotació (amb 65 anys o més), un 29% n'han transmès la titularitat i un 24% l'han abandonat. De les transmissions de titularitat, dues terceres parts s'han produït arran de la defunció del titular, i només una tercera part s'han fet en vida. En aquest sentit, la modelització dels fluxos de titularitat duta a terme ha estat útil per poder obtenir una aproximació fiable d'aquests resultats.

La fitxa completa amb els/les beneficiaris/àries, els requisits, la quantia dels ajuts, la documentació a presentar i els compromisos de l'ajut de Primera instal·lació de joves agricultors i agricultores es pot consultar a la pàgina web del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació²⁹.

3.3.3 L'enfocament Leader

Les polítiques de desenvolupament rural s'inicien a Europa als anys setanta quan es comença a identificar que els espais rurals europeus estan patint els greus problemes de despoblament, envelliment i allunyament dels centres neuràlgics de les ciutats. Els municipis rurals comencen a sentir l'abandonament de les polítiques públiques i els efectes de la reestructuració de la Política Agrària Comuna (PAC).

És llavors quan es comencen a perfilar maneres noves d'actuar en els espais rurals, quan es planteja la necessitat de comptar amb els recursos endògens, de la població i del propi territori, per fer visible una sortida real a les problemàtiques identificades a les àrees rurals. Aquesta mirada renovada, més territorial i integrada, es dona a finals dels anys vuitan-

²⁸ Davidova, S, i Thomson, K. (2014): *Family farming in Europe: challenges and prospects*. Secretaria General del Parlament Europeu. Direcció General de Polítiques Interiors de la Unió.

²⁹ <http://agricultura.gencat.cat/web/.content/09-desenvolupament-rural/contracte-global-explotacio/enllacos-documents/fitxers-binari/fitxa-06101-primera-instalacio-joves-v4-20150527.pdf>

ta amb la incorporació dels membres del sud (Espanya, Portugal i Grècia) al marc comunitari. El canvi de tarannà de la política europea també es dona arran de la Ronda d'Uruguai on es parla de reestructuració i de reforma radical de la PAC (Bryden, 2000)³⁰. Cal també tenir present que és l'any 1988 quan es publica *El futur del món rural*³¹, un document de la Comissió Europea que emfatitza la gran diversitat dels territoris europeus i les necessitats públiques de reconèixer-les. L'evolució de l'enfocament de les polítiques públiques dels anys setanta i vuitanta porta al fet que l'any 1991 es posin en marxa els primers programes Leader³² a Europa, una aposta innovadora focalitzada des d'una òptica territorial i descentralitzada, amb altes dosis de sostenibilitat ambiental i social (Sancho, 1994³³; Corbera, 1999³⁴). Durant els darrers períodes pressupostaris s'han anat introduint millores per adequar l'enfocament LEADER a cada territori europeu. L'objectiu principal de l'enfocament LEADER és diversificar

l'economia de les zones rurals per tal de millorar les condicions de vida dels seus habitants. L'estructuració dels programes es basa en els elements següents que la defineixen: (1) la creació d'un Grup d'Acció Local (GAL) que impulsi, dinamitzi i gestioni els recursos tant econòmics com humans, (2) la participació de la població local al llarg de tot el procés, i (3) la posada en marxa d'un procés d'adquisició de capacitats. A Catalunya, per a l'aplicació de l'enfocament LEADER en el període de programació 2014-2020 s'han seleccionat un total d'11 Grups d'Acció Local (GAL) amb les respectives estratègies locals. Aquests territoris representen el 73% del territori català, el 10% de la població total, el 59% dels municipis catalans i una densitat mitjana en la zona LEADER de 32,7 habitants per km². Finalment, cal dir que, en relació a la mesura de primera instal·lació, el PDR 2014-2020 identifica els instruments dels Grups d'Acció Local com a complements estratègics per ga-

30 Bryden, J. (2000): "Is there a New Rural Policy in OCDE countries?", a International Conference on Rural Communities and Identities in the Global Millennium. Nanaimo, Canada, 1-4 de maig de 2000.

31 Veure: <http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/48437/Suplemento4-88..pdf?sequence=1>

32 LEADER va de l'acrònim "Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale" que vol dir Relacions entre Activitats de Desenvolupament de l'Economia Rural.

33 Sancho, R. (1994): "El interés internacional por lo rural y la política rural comunitaria", a *Revista de Estudios Agrosociales*, 169, pàg. 213-247.

34 Corbera, M. (1999): "Las políticas de desarrollo rural en la región cantábrica", a *Cambios en los espacios rurales Cantábricos tras la integración de España en la UE*. Cantàbria: Universitat de Cantàbria, pàg. 175-235.

rantir que els espais rurals tinguin més facilitats per donar suport a una nova generació de persones joves al sector:

Aquesta es complementa amb el programa Leader com a eix vertebrador per a l'aplicació de les polítiques de joves en les zones rurals. Cal vitalitzar el retorn i la inserció laboral de joves al medi rural, mitjançant programes de cooperació i l'establiment de criteris de prioritat i atribució per a joves en les línies d'ajuda dirigides a la creació d'activitat econòmica i ocupació. Finalment, s'ha de treballar per la millora de la qualitat de vida i dels serveis en les zones rurals."



4 ANÀLISI DE LES DADES PRINCIPALS DE L'AJUT DE PRIMERA INSTAL·LACIÓ DE JOVES AGRICULTORS I AGRICULTORES 2008-14

En aquest apartat es presenten els resultats més rellevants pel que fa a l'anàlisi quantitativa de les dades disponibles en relació als expedients de l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores a Catalunya en el període 2008-14. La font de totes les dades que es mostren en aquest apartat, tant per a les taules, com gràfics i mapes, és el Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació, a través dels expedients que s'analitzen.

Metodològicament, cal tenir en compte les consideracions següents:

- S'han analitzat els expedients que han estat aprovats i que han rebut ajuda entre els anys 2008 i 2014; per tant, s'han exclòs de l'anàlisi els expedients denegats i els desistits.
- Una part de les variables no estan recollides per als expedients de persones joves que s'han incorporat en societats (un 25% del total), i per tant hi ha una anàlisi de les dades que és parcial.

- Les dades sobre formació i comercialització només s'han pogut analitzar des de l'any 2010, per tant les de 2008 i 2009 no queden reflectides a l'anàlisi.

Pel tal de mostrar la informació amb un format més visual, s'han elaborat mapes per a aquelles variables que s'han considerant més adequades per treballar-les amb el suport de la cartografia, tant a escala d'àmbit territorial com d'àmbit comarcal, tot i que metodològicament s'ha de tenir en compte que hi ha 8 comarques que tenen menys de 16 expedients de primera instal·lació per a aquest període i que per tant l'anàlisi a escala comarcal pot desvirtuar les dades per a algunes variables. El Mapa 2, de nombre d'expedients aprovats, mostra amb un color més suau aquestes comarques que percentualment ponderen poc en relació al total de les noves incorporacions. A l'Annex 1, s'hi especifiquen totes les dades treballades a una escala comarcal.

4.1 Dades generals dels expedients de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores 2008-14

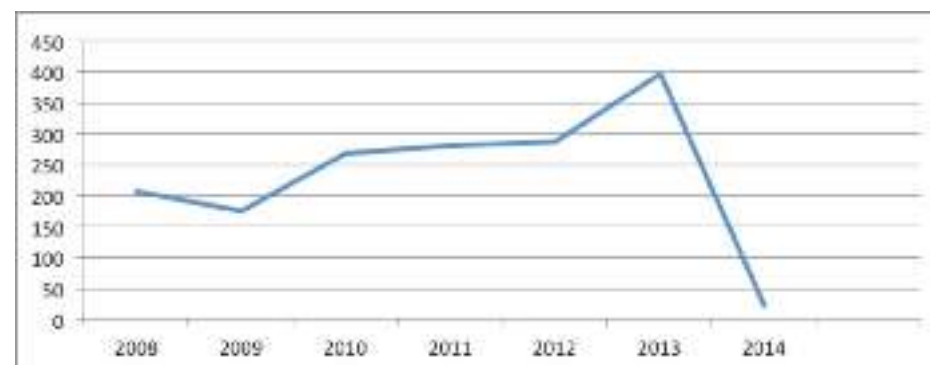
4.1.1 Distribució anual del nombre d'expedients aprovats

La taula i el gràfic següents mostren la distribució del nombre d'expedients aprovats en funció de l'any de la convocatòria. Tal i com s'hi pot apreciar, la tendència del gràfic és a augmentar des de l'any 2008 fins al 2013, que representa l'any amb més nombre d'expedients aprovats. Les dades també mostren com la convocatòria de l'any 2014 va ser atípica, ja que degut a limitacions pressupostàries només es va obrir la convocatòria a situacions d'excepció com per exemple persones joves que el mateix any complien els 40 anys o situacions familiars adverses.

Taula 4: Nombre d'expedients aprovats segons any de convocatòria, 2008-14

ANY DE LA CONVOCATÒRIA	NOMBRE D'EXPEDIENTS
2008	207
2009	174
2010	269
2011	281
2012	286
2013	397
2014	23
TOTAL EXPEDIENTS A CATALUNYA	1.637

Gràfic 2: nombre d'expedients aprovats segons any de convocatòria, 2008-14.



4.1.2 Distribució territorial del nombre d'expedients aprovats

La taula i el gràfic següent mostren la distribució per àmbits territorials i per comarques del total dels expedients aprovats en el període 2008-14. Tal i com expressen les dades, la distribució és força desigual per territoris.

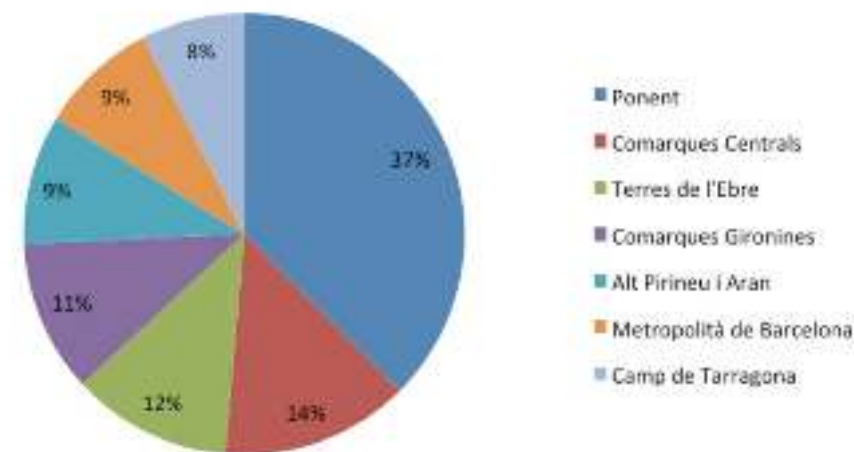
Taula 5: Nombre d'expedients aprovats per àmbits territorials i comarques, 2008-14

ÀMBITS TERRITORIALS	NOMBRE D'EXPEDIENTS	PERCENTATGE D'EXPEDIENTS
PONENT	615	37,57%
Pla d'Urgell	49	2,99%
Segrià	252	15,39%
Urgell	47	2,87%
Garrigues	92	5,62%
Segarra	40	2,44%
Noguera	135	8,25%
COMARQUES CENTRALS	226	13,81%
Anoia	47	2,87%
Bages	47	2,87%
Berguedà	37	2,26%
Osona	62	3,79%
Solsonès	33	2,02%

TERRES DE L'EBRE	192	11,73%
Baix Ebre	49	2,99%
Montsià	49	2,99%
Ribera d'Ebre	32	1,95%
Terra Alta	62	3,79%
COMARQUES GIRONINES	183	11,18%
Alt Empordà	49	2,99%
Baix Empordà	28	1,71%
Gironès	16	0,98%
Garrotxa	29	1,77%
Selva	16	0,98%
Pla de l'Estany	12	0,73%
Ripollès	33	2,02%
ALT PIRINEU I ARAN	155	9,47%
Alt Urgell	16	0,98%
Alta Ribagorça	14	0,86%
Cerdanya	30	1,83%
Pallars Jussà	66	4,03%
Pallars Sobirà	27	1,65%
Vall d'Aran	2	0,12%
METROPOLITÀ DE BARCELONA	142	8,67%
Alt Penedès	57	3,48%

Baix Llobregat	22	1,34%
Garraf	3	0,18%
Maresme	23	1,41%
Vallès Occidental	4	0,24%
Vallès Oriental	33	2,02%
CAMP DE TARRAGONA	124	7,57%
Alt Camp	30	1,83%
Baix Camp	12	0,73%
Baix Penedès	13	0,79%
Conca Barberà	34	2,08%
Priorat	27	1,65%
Tarragonès	8	0,49%
TOTAL EXPEDIENTS CATALUNYA	1.637	100,00%

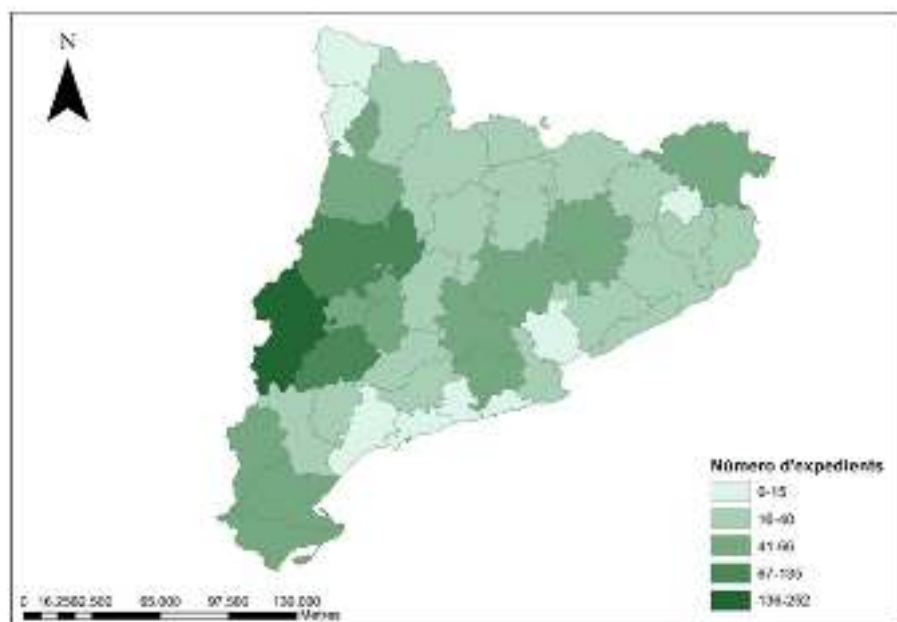
Gràfic 3: Nombre d'expedients aprovats per àmbits territorials, 2008-14



El mapa següent mostra la distribució per comarques, en el qual s'observa, per una banda, com n'hi ha 8 que tenen menys de l'1% de les incorporacions totals, és a dir, menys de 16 expedients per a tot el període: són la Vall d'Aran (2), el Garraf (3), el Vallès Occidental (4), el Tarragonès (8), el Baix Camp (12), el Pla de l'Estany (12), el Baix Penedès (13) i l'Alta Ribagorça (14); per l'altra banda, hi ha les comarques que

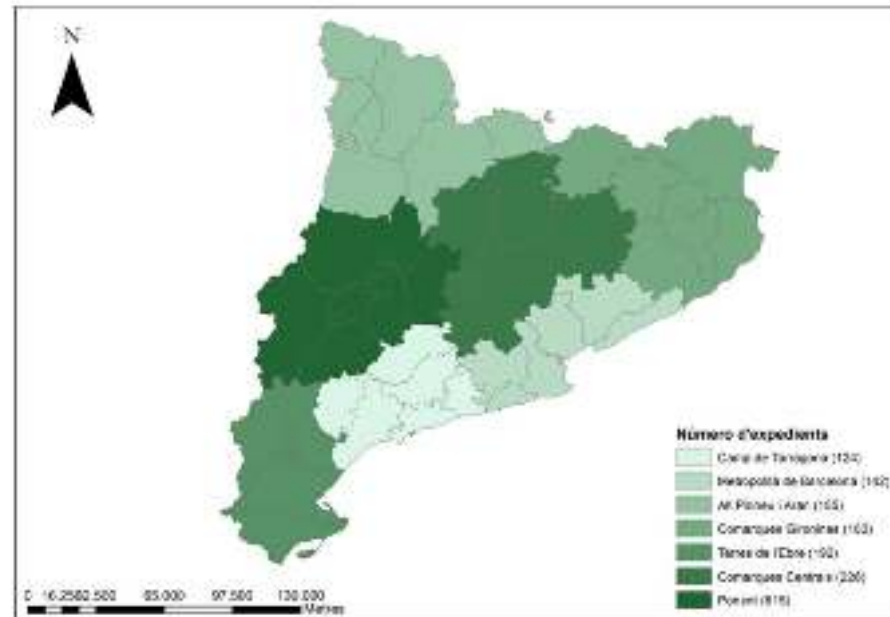
concentren un percentatge molt més alt de noves incorporacions, que són el Segrià (252), la Noguera (135) i les Garrigues (92). Només en aquestes tres comarques es comptabilitzen el 29,3% del total de les incorporacions per a tot el període.

Mapa 1: Distribució segons el nombre d'expedients aprovats per comarca, 2008-14



Pel que fa a la distribució del nombre d'expedients aprovats per àmbit territorial, el mapa mostra com el percentatge més elevat es concentra a Ponent (38%). En segon lloc, es posicionen les Comarques Centrals (14%), les Terres de l'Ebre (12%) i les Comarques Gironines (11%). L'àmbit del Camp de Tarragona (8%) és el que presenta un percentatge menor d'incorporacions en relació al total del país.

Mapa 2: Distribució segons el nombre d'expedients aprovats per àmbit territorial, 2008-14



4.1.3 Distribució anual de la subvenció certificada

Tal i com mostra la taula següent la distribució anual de les subvencions oscil·la entre els 30.739€ de l'any 2008 fins al 32.006€ l'any 2013, que va ser el que es van atendre menys expedients de totes les convocatòries. La mitjana per a tot el període és de 31.285€.

Taula 6: Subvenció certificada segons any de convocatòria, 2008-14

ANY DE LA CONVOCATÒRIA	TOTAL SUBVENCIÓ CERTIFICADA	MITJANA SUBVENCIÓ CERTIFICADA
2008	6.362.933 €	30.739 €
2009	5.440.926 €	31.270 €
2010	8.494.077 €	31.576 €
2011	8.753.586 €	31.152 €
2012	8.922.273 €	31.197 €
2013	12.503.950 €	31.496 €
2014	736.139 €	32.006 €
TOTAL EXPEDIENTS A CATALUNYA	51.213.883 €	31.285 €

4.1.4 Distribució territorial de la subvenció certificada

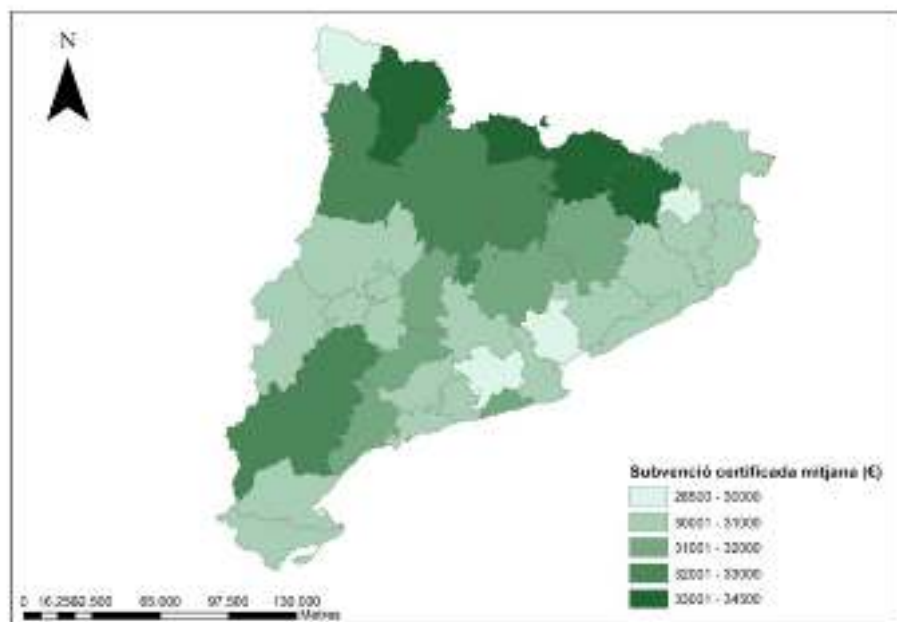
Els mapes següents mostren la distribució per àmbits territorials i per comarques del total de la subvenció certificada en el període 2008-14. Tal i com expressen les dades, la distribució mitjana per expedient i per comarca divergeix per a algunes comarques i àmbits territorials, fet vinculat sobretot als condicionants territorials.

Amb l'anàlisi per comarques s'identifica com les de muntanya, amb l'excepció de la Vall d'Aran, són les que tenen una mitjana de subvenció més elevada que la del conjunt de Catalunya. En destaquen el Ripollès (34.358 €), la Cerdanya (33.500 €), el Pallars Sobirà (33.276 €) i la Garrotxa (33.148 €).



Eva Bonet. Celler Comalats. Ametlla de Segarra (La Segarra)

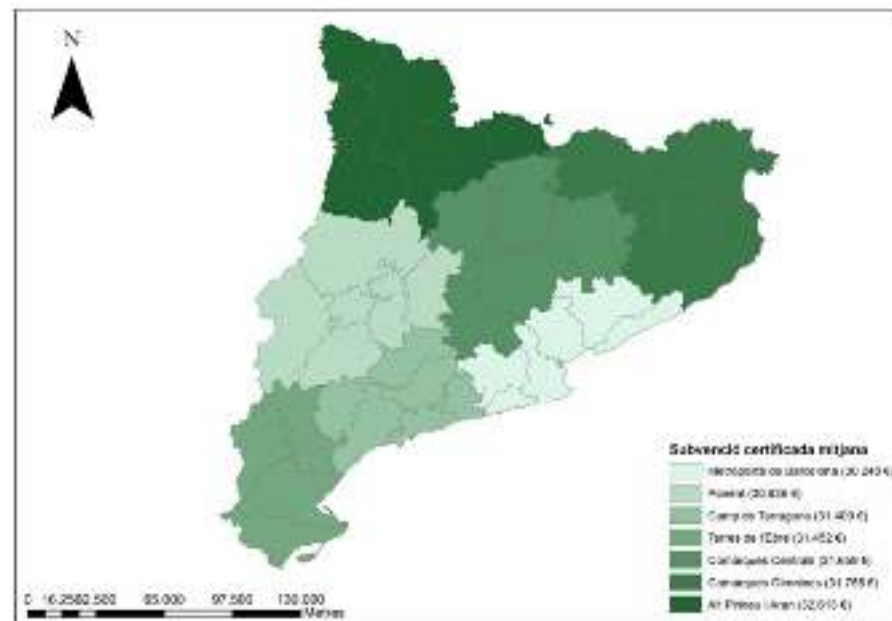
Mapa 3: Subvenció mitjana segons expedient aprovat per comarca, 2008-14



Pel que fa a l'anàlisi per àmbit territorial, les dades mostren la mateixa tendència que a escala comarcal. Són les zones de muntanya les que presenten percentatges majors, Alt Pirineu i Aran (32.613€), Comarques Gironines (31.755€) i Comarques Centrals (31.659€), mentre que l'àmbit Metropolità

de Barcelona (30.248€) i Ponent (30.836€) són els que han rebut una subvenció mitjana més baixa.

Mapa 4: Subvenció mitjana segons expedient aprovat per àmbit territorial, 2008-14



4.1.5 Nombre d'expedients vinculats a la jubilació anticipada

La taula següent mostra el nombre d'expedients de primera instal·lació que han estat vinculats a una jubilació anticipada, sent un valor molt poc significatiu per a tot el període i per a tot el territori.

Taula 7: Nombre d'expedients vinculats a l'ajuda 113 de jubilació anticipada, 2008-14

	NOMBRE D'EXPEDIENTS	PERCENTATGE D'EXPEDIENTS
Expedients no vinculats	1.610	98,4%
Expedients vinculats	27	1,6%
TOTAL D'EXPEDIENTS	1.637	100%

4.2 Perfil de les persones instal·lades

4.2.1 Distribució segons dones i homes dels expedients aprovats

Durant el període 2008-14 a Catalunya es van aprovar un total de 1.637 expedients en la mesura 112 de l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores. La taula

següent mostra el nombre total, així com la distribució percentual per sexe.

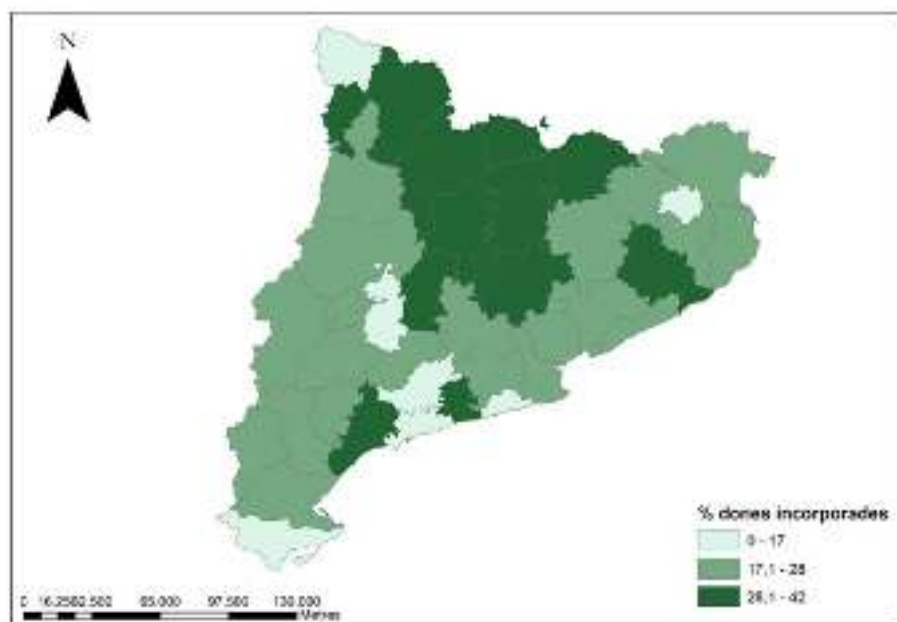
Taula 8: Nombre d'expedients aprovats segons dones i homes, 2008-14

	NOMBRE D'EXPEDIENTS	PERCENTATGE D'EXPEDIENTS
Dones	425	26%
Homes	1.212	74%
TOTAL D'EXPEDIENTS	1.637	100%

Pel que fa a l'equilibri entre dones i homes, la taula anterior mostra com el nombre d'homes és gairebé tres vegades superior al de les dones. Si es compara aquesta dada amb la del cens agrari de 2009, s'observa que per al total de titulars d'explotacions agràries el nombre és molt similar, ja que se situava en un 26,2% de dones respecte a un 73,8% d'homes. Però aquesta anàlisi comparativa no és del tot vàlida, ja que si només es té en compte el grup d'edat per menors de 35 anys, el percentatge de dones es redueix fins un 2,7%, mentre que el 66,3% tenen més de 55 anys, segons dades del cens agrari (vegeu la Taula 10 per ampliar aquesta informació). La distribució territorial del percentatge de dones que s'han

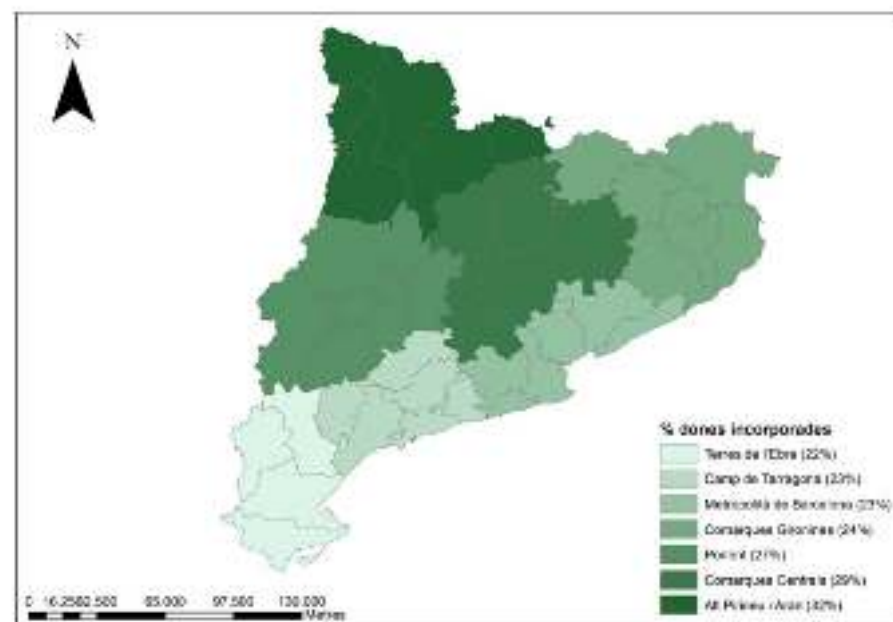
instal·lat es mostra en el mapa següent en el qual s'aprecia com són, majoritàriament, les comarques ramaderes les que tenen un percentatge més elevat de dones, com ara la Cerdanya (40%), el Solsonès (39%), l'Alt Urgell (38%), l'Alta Ribagorça (36%) i el Berguedà (35%).

Mapa 5: Percentatge de dones sobre el total de les instal·lacions per comarca, 2008-14



Pel que fa a la distribució per àmbit territorial, és l'Alt Pirineu i l'Aran (32%), l'àmbit que presenta un percentatge de dones superior, seguit de les Comarques Centrals (29%) i Ponent (27%). Els quatre àmbits restants presenten percentatges inferiors entre el 22% i el 24%.

Mapa 6: Percentatge de dones sobre el total de les instal·lacions per àmbit territorial, 2008-14



4.2.2 Edat de les persones joves instal·lades

Les persones que accedeixen a l'ajut de primera instal·lació han de tenir entre 18 i 40 anys en el moment que fan la sol·licitud. La taula següent mostra com els grups d'edat són força equilibrats, si no es té en compte el grup de menors de 21 anys, que és el que té un percentatge menor. La resta de grups mostren una distribució semblant per a totes les franges d'edat.

Taula 9: Edat en el moment de la instal·lació, 2008-14

EDAT EN EL MOMENT DE LA INSTAL·LACIÓ	PERCENTATGE SOBRE EL TOTAL
Menys de 21 anys	11%
21-25 anys	24%
26-30 anys	21%
31-35 anys	21%
36-40 anys	23%

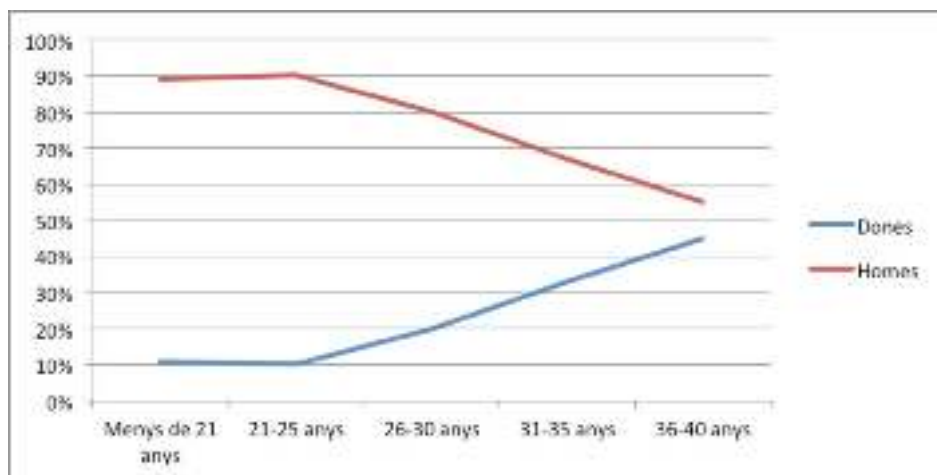
En relació amb la distribució entre homes i dones, sí que es troba una diferència considerable amb els grups d'edat. La taula i el gràfic següents mostren l'evolució del percentatge entre dones i homes a mesura que avança l'edat de la incorporació, en la qual sí que s'observa una relació molt

diferent en funció de la franja d'edat. La representació gràfica il·lustra de manera molt clara com en els estadis més joves hi ha un percentatge molt més elevat d'homes, mentre que a mesura que l'edat s'incrementa el percentatge entre homes i dones es va igualant fins arribar a un 45% (dones) i un 55% (homes), en la franja de 36-40 anys. Els motius que donen resposta a aquesta distribució desigual poden estar relacionats tant amb temes educatius, com de manca de rol en la direcció i gestió de l'explotació agrària o l'evolució del rol de la dona pagesa cap a altres sectors.

Taula 10: Edat en el moment de la instal·lació segons dones i homes, 2008-14

EDAT EN EL MOMENT DE LA INSTAL·LACIÓ	DONES	HOMES
Menys de 21 anys	11%	89%
21-25 anys	10%	90%
26-30 anys	20%	80%
31-35 anys	33%	67%
36-40 anys	45%	55%

Gràfic 4: Edat en el moment de la instal·lació segons dones i homes, 2008-14



La taula següent mostra la mitjana d'edat en el moment de la instal·lació, en la qual s'identifica, en consonància amb les dades anteriors, que les dones s'incorporen a l'activitat agrària més tard que els homes, concretament amb una diferència de 4,8 anys.

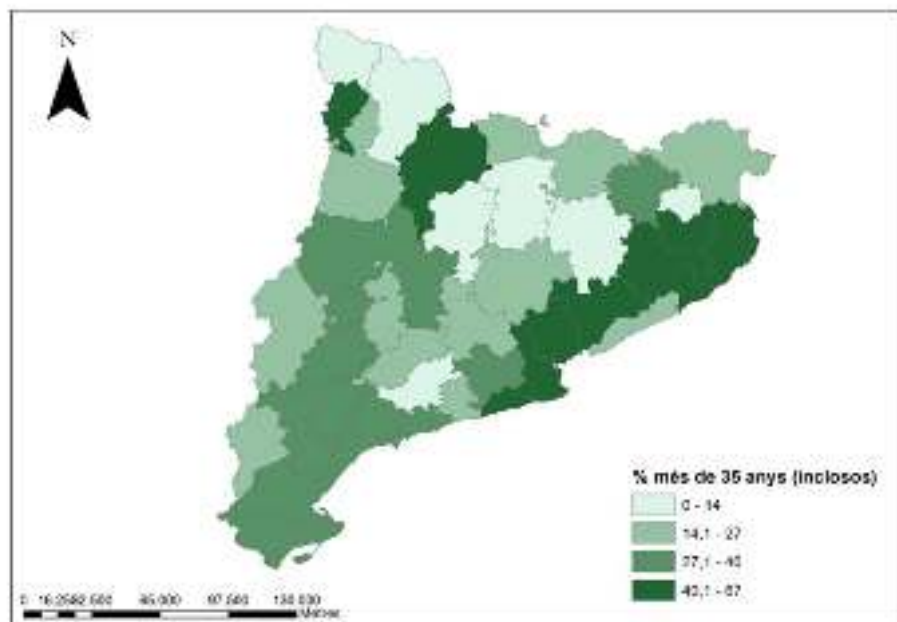
Taula 11: Edat mitjana en el moment de la instal·lació segons dones i homes, 2008-14

	DONES	HOMES
Edat mitjana en el moment de la instal·lació	32,7 anys	27,9 anys

Pel que fa al percentatge de persones instal·lades majors de 35 anys, el mapa següent mostra com són algunes de les comarques amb una agricultura més periurbana les que tenen un percentatge més elevat d'incorporacions de més edat com el Gironès (60%), el Vallès Oriental (50%), la Selva (56%) o el Baix Empordà (54%).



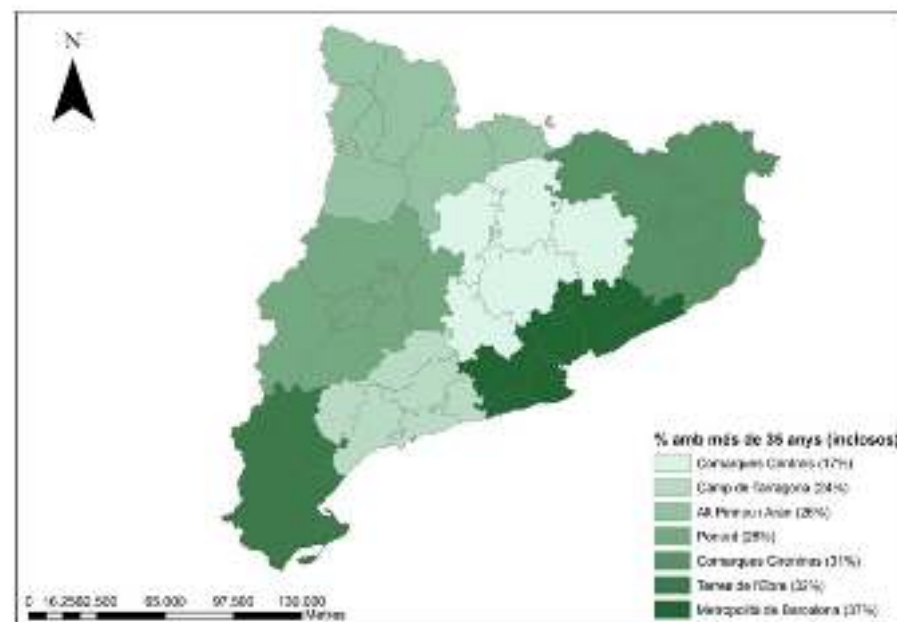
Mapa 7: Percentatge de persones instal·lades majors de 35 anys per comarca, 2008-14



L'anàlisi dels àmbits territorials mostra com l'àmbit Metropolità de Barcelona (37%) és el que presenta un percentatge més elevat de persones que s'han incorporat amb més de 35 anys, seguit de les Terres de l'Ebre (32%) i les Comarques Gi-

ronines (31%). La diferència és força elevada, sobretot quan es compara amb el territori que presenta un percentatge inferior, les Comarques Centrals (17%).

Mapa 8: Percentatge de persones instal·lades majors de 35 anys per àmbit territorial, 2008-14



4.2.3 Formació de les persones joves instal·lades ³⁵

La formació és un dels eixos principals dels processos d'instal·lació de les persones joves al sector agrari. La taula següent mostra com el percentatge de persones joves sense formació agrària (69%) en el moment de la incorporació és força superior als que sí que tenen formació relacionada amb el món agrari (28%). És rellevant destacar que el 85% de les dones no tenen cap mena de formació agrària en el moment d'incorporar-se al sector agrari.

Taula 12: Formació agrària segons dones i homes, 2008-14

	DONES	HOMES	TOTAL
Sense formació agrària	85%	64%	69%
Amb formació agrària	12%	33%	28%
Dades no disponible	3%	3%	3%
Total	100%	100%	100%

El mapa següent mostra la distribució territorial en relació amb les persones joves que tenen formació agrària. Són les

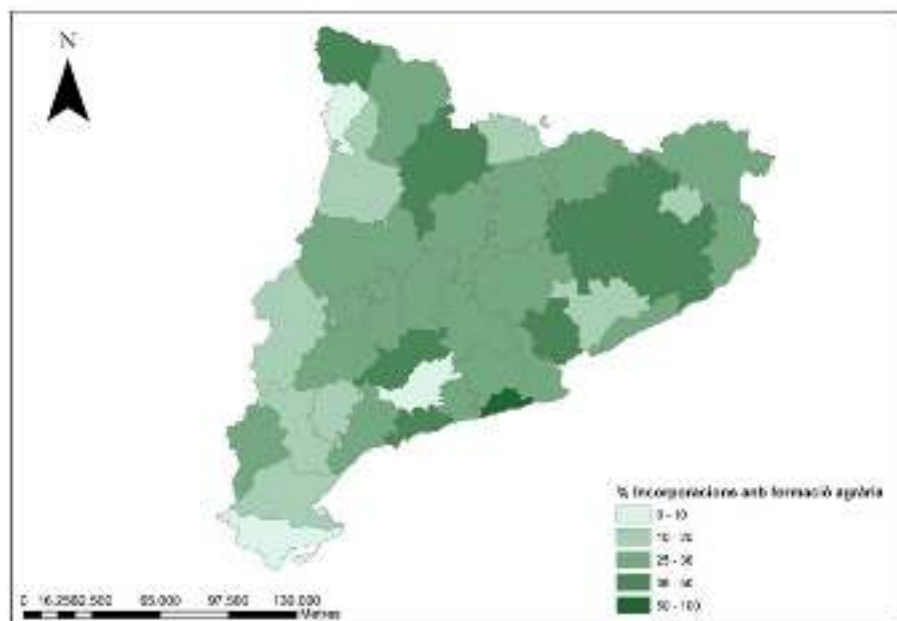
comarques d'Osona (50%), la Selva (44%), el Gironès (44%), l'Alt Urgell (44%), la Garrotxa (41%) i la Conca de Barberà (41%) les que presenten uns percentatges més elevats de persones joves amb formació agrària, del grau que sigui. Per la seva banda, les que mostren percentatges més baixos són l'Alt Camp (7%), el Montsià (10%), el Priorat (15%) i el Vallès Oriental (15%).



Miquel Riera. Pla de Munt. Palafròls (Maresme)

³⁵ Les dades que es mostren en aquest apartat han estat recollides pels tutors d'incorporació en el moment que es defineix l'itinerari formatiu de la persona jove.

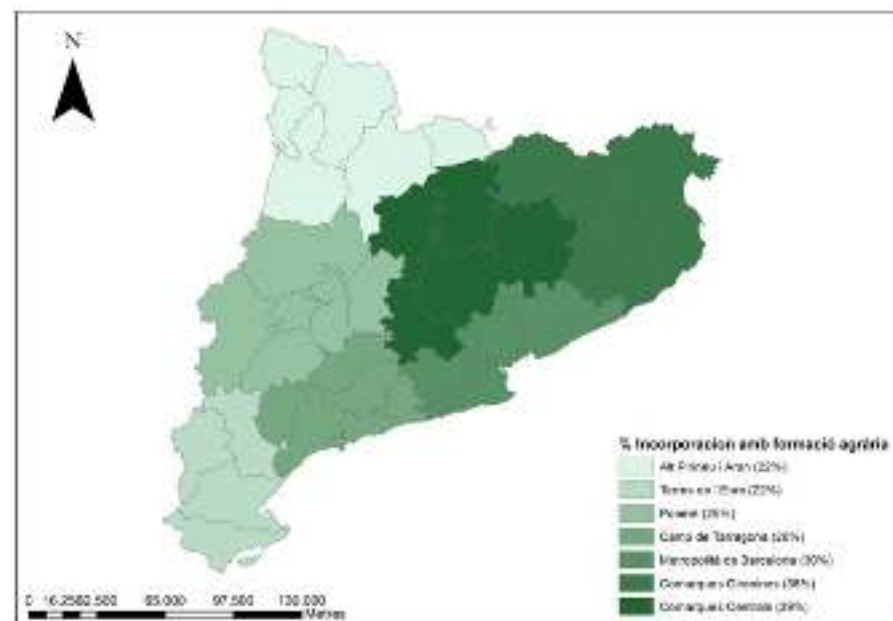
Mapa 9: Percentatge de persones joves amb formació agrària per comarca, 2008-14



Pel que fa als percentatges de formació agrària per àmbits territorials, són les Comarques Centrals (39%), les Comarques Gironines (36%) i l'àmbit Metropolità de Barcelona (30%) els que presenten percentatges superiors al trenta per cent. L'Alt Pirineu i Aran (22%) i les Terres de l'Ebre (22%) són els que

tenen percentatges més baixos de persones joves amb formació agrària.

Mapa 10: Percentatge de persones joves amb formació agrària per àmbit territorial, 2008-14



La taula i els gràfics següents mostren la distribució segons nivell educatiu, i entre dones i homes del 28% que s'ha incorporat amb formació relacionada amb el món agrari. S'observa com la major part de les persones joves que tenen estudis agraris han cursat formació professional agrària, ja sigui de grau mitjà o de grau superior (70%). També és rellevant el fet que un 25% tinguin una titulació universitària en temes agraris en el moment de la seva incorporació al sector agrari, i que les dones presentin uns percentatges força més elevats que els homes en relació amb la formació universitària.

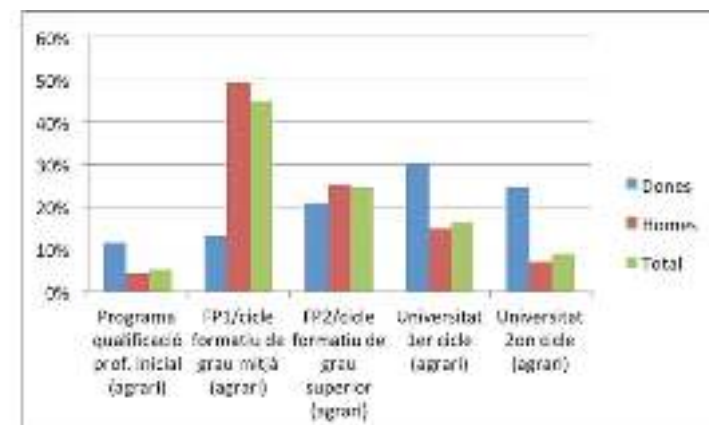
Taula 13: Tipologies de formació agrària segons dones i homes, 2008-14

	DONES	HOMES	TOTAL
Programa qualificació prof. inicial (agrari)	11%	4%	5%
FP1/cicle formatiu de grau mitjà (agrari)	13%	49%	46%
FP2/cicle formatiu de grau superior (agrari)	21%	25%	25%
Universitat 1r cicle (agrari)	30%	15%	16%
Universitat 2n cicle (agrari)	25%	7%	9%
TOTAL	100%	100%	100%

Gràfic 5: Tipologies de formació agrària, 2008-14



Gràfic 6: Tipologies de formació agrària segons dones i homes, 2008-14



En relació amb les persones joves que no han cursat estudis agraris, la taula següent mostra com un 16% té una formació universitària no agrària, amb una distribució desigual per a homes (12%) i dones (25%). També s'identifica un 38% que tenen altres estudis no agraris, la majoria formació professional d'altres branques que no són agràries. La distribució entre dones (41%) i homes (36%) en aquest cas és molt més equilibrada. La tercera categoria de la taula següent mostra el percentatge de persones joves que o bé tenen educació bàsica o bé han cursat formació agrària.

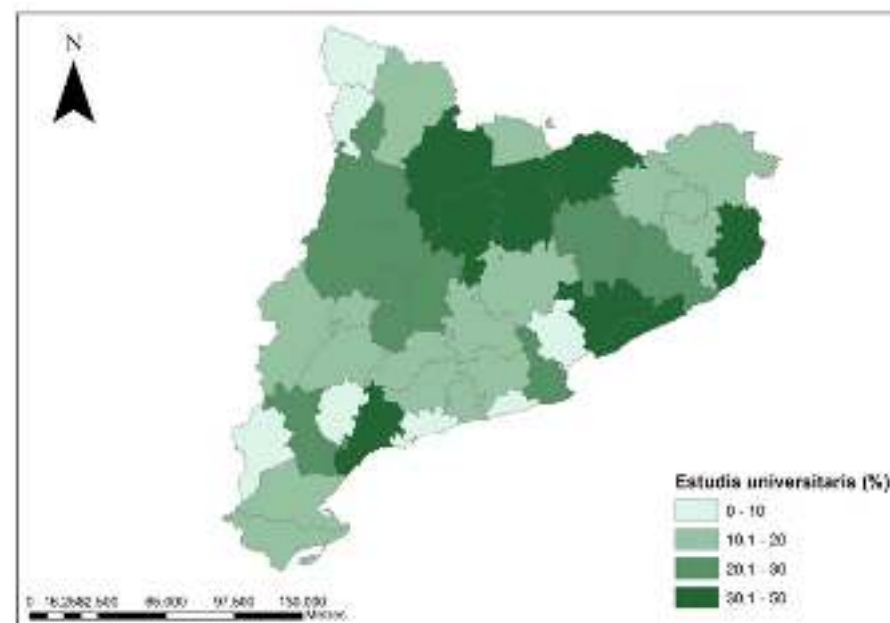
Taula 14: Formació no agrària segons dones i homes, 2008-14

	DONES	HOMES	TOTAL
Estudis universitaris no agraris	25%	12%	16%
Altres estudis no agraris	41%	36%	38%
Formació bàsica o formació agrària	31%	47%	42%
Dades no disponibles	3%	5%	4%
TOTAL	100%	100%	100%

Finalment, s'adjunta un mapa amb el total de persones joves que tenen formació universitària, sigui agrària o no agrària. Destaquen les comarques de l'Alt Urgell (50%), el Berguedà

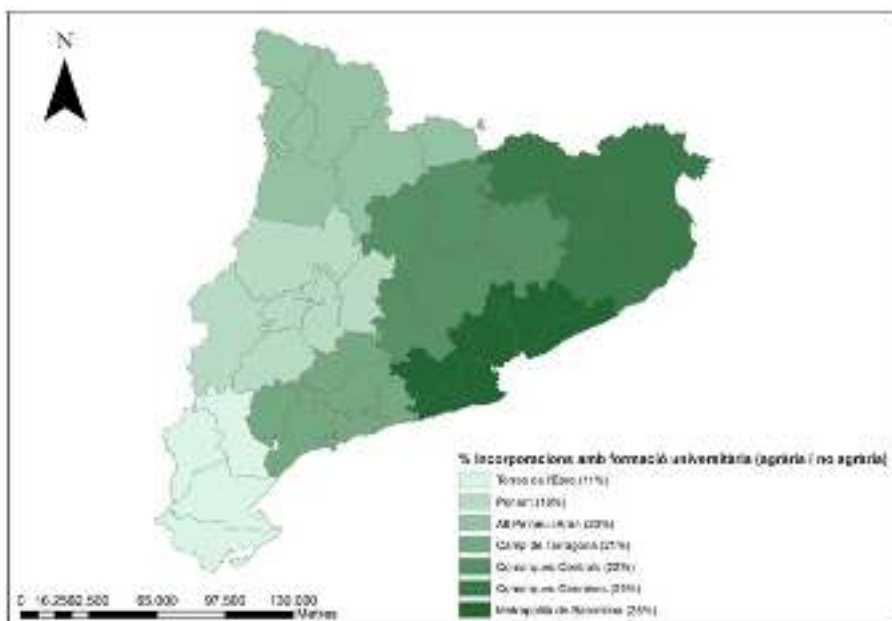
(38%) i el Maresme (35%), amb els percentatges més elevats; i les de la Terra Alta (3%), el Segrià (11%), les Garrigues (11%) i el Pallars Sobirà (11%) amb percentatges més reduïts.

Mapa 11: Percentatge de persones joves amb formació universitària (agrària i no agrària) per comarca, 2008-14



La distribució per àmbit territorial és força homogènia, tret de les Terres de l'Ebre (11%) i Ponent (16%), que presenten els percentatges més baixos de joves amb formació universitària.

Mapa 12: Percentatge de persones joves amb formació universitària (agrària i no agrària) per àmbit territorial, 2008-14



4.3 Perfil de les explotacions agràries

4.3.1 Tipologia d'instal·lació segons empresa

La taula següent mostra la distribució dels expedients de primera instal·lació en funció de si la incorporació s'ha realitzat com a persona física o com a societat. Les dades mostren un percentatge desigual entre les modalitats, sent la instal·lació com a persona física tres vegades superior a la de les societats.

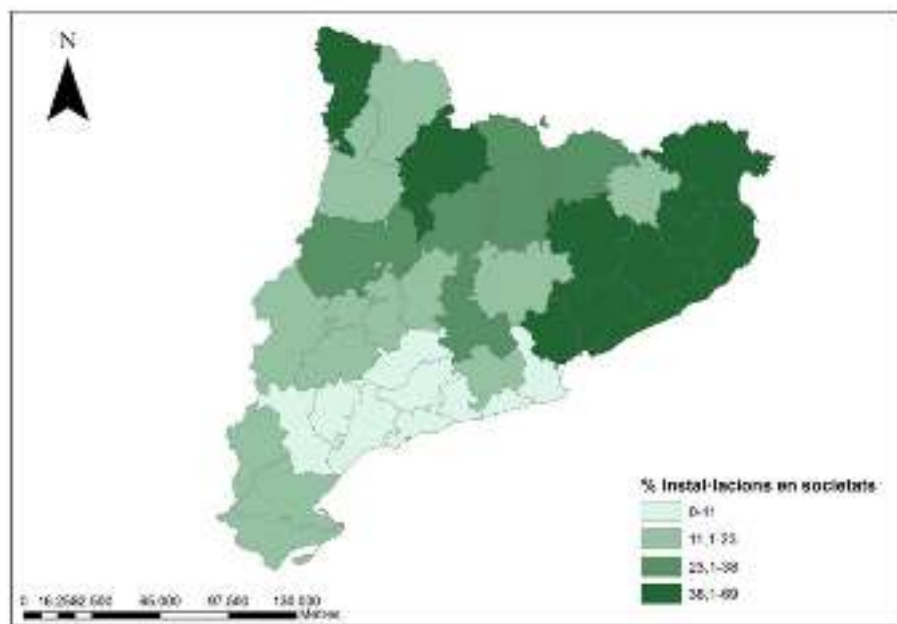
Taula 15: Tipologia d'instal·lació segons persona física i societat, 2008-14

TIPOLOGIA D'INSTAL·LACIÓ	NOMBRE D'EXPEDIENTS	PERCENTATGE D'EXPEDIENTS
Persona física	1.228	75%
Societat	409	25%
TOTAL	1.637	100%

De les 409 persones joves que s'instal·len en una societat, un percentatge molt elevat es troben en les comarques gironines com el Gironès (60%), el Pla de l'Estany (58%), el Baix Empordà (54%) o l'Alt Empordà (47%); en canvi, hi ha altres comarques on aquest percentatge és molt més baix com són

la Conca de Barberà (6%), la Ribera d'Ebre (6%), l'Alt Camp (7%) o el Baix Camp (8%).

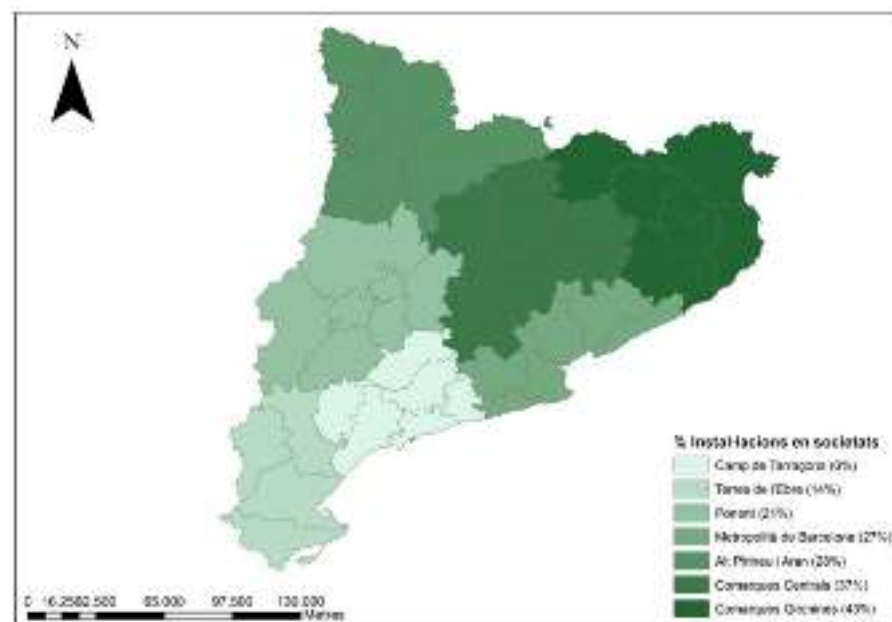
Mapa 13: Percentatge d'incorporacions segons societat per comarca, 2008-14



El mapa de distribució de les societats per àmbit territorial posa de manifest com són les Comarques Gironines (43%) i

les Comarques Centrals (37%) les que presenten percentatges més elevats, mentre que el Camp de Tarragona (6%) i les Terres de l'Ebre (14%) mostren valors força inferiors a la mitjana catalana.

Mapa 14: Percentatge d'incorporacions segons societat per àmbit territorial, 2008-14



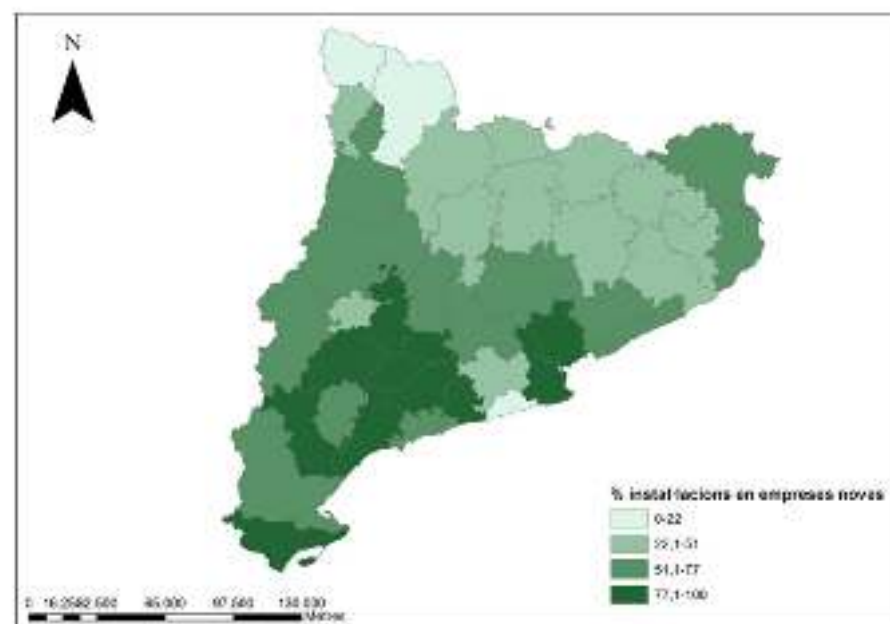
Una altra dada interessant en relació amb la tipologia de la instal·lació és si l'empresa es crea de nou o si bé la persona jove en continua una que ja està en actiu. Les dades mostren com el nombre d'empreses de nova creació (62%) és superior al de les que en continuen una en actiu (38%).

Taula 16: Tipologia d'instal·lació segons empresa de nova creació, 2008-14

TIPOLOGIA D'INSTAL·LACIÓ	NOMBRE D'EXPEDIENTS	PERCENTATGE D'EXPEDIENTS
Empresa de nova creació	1.019	62%
Continuació d'empresa en actiu	618	38%
TOTAL	1.637	100%

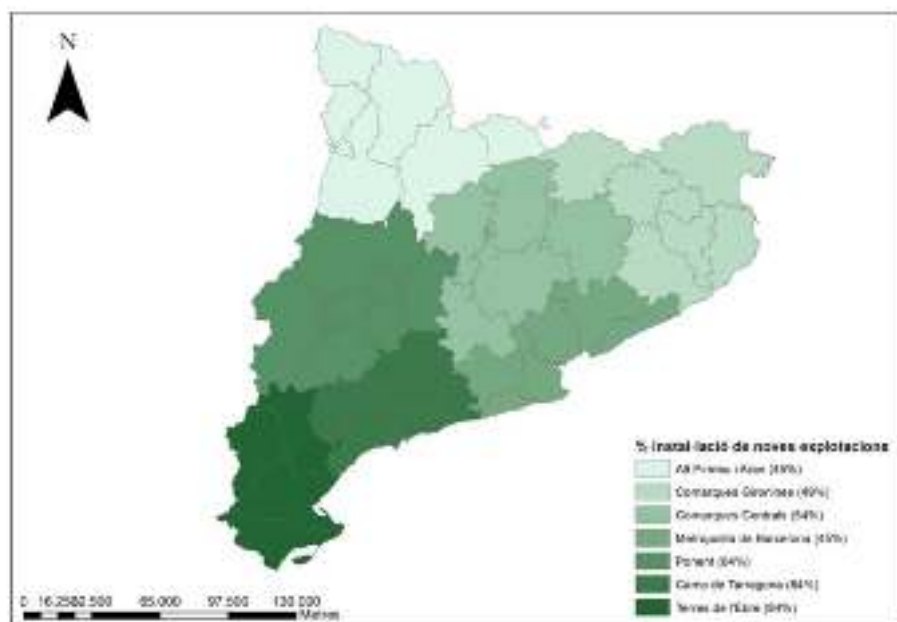
L'anàlisi territorial mostra com la creació d'empreses noves es distribueix de manera molt desigual arreu del territori català. Hi ha comarques on més del 90% de les instal·lacions de persones joves són en empreses de nova creació, com per exemple la Ribera d'Ebre (97%), l'Alt Camp (97%), el Montsià (96%), l'Urgell (94%) i el Baix Camp (92%); en canvi, n'hi ha d'altres en les quals el percentatge és més baix com per exemple el Pallars Sobirà (22%), la Cerdanya (27%), el Gironès (31%) o la Selva (31%).

Mapa 15: Percentatge d'incorporacions segons empreses noves per comarca, 2008-14



L'anàlisi per àmbit territorial mostra com a les Terres de l'Ebre (84%) i al Camp de Tarragona (84%) els percentatges de noves incorporacions en empreses noves són molt elevats. Aquests valors es veuen reduïts a altres territoris com l'Alt Pirineu i Aran (45%) o les Comarques Gironines (49%), on els percentatges són força menors.

Mapa 16: Percentatge d'incorporacions segons empreses noves per àmbit territorial, 2008-14



4.3.2 Orientació Tecnicoeconòmica (OTE) ³⁶

L'Orientació Tecnicoeconòmica fa referència a l'especialització de l'explotació agrària. Segons la normativa europea, les dues terceres parts del marge brut total han de procedir de l'orientació de referència. Les OTE es distingeixen en diferents nivells de precisió en funció del grau d'especificitat que es vulgui mostrar. Les categories són: 1) general, 2) principal, 3) particular i 4) subdivisions. Per a fer aquesta anàlisi s'han agafat les generals i, en el cas dels cultius permanents, s'han segregat les principals.

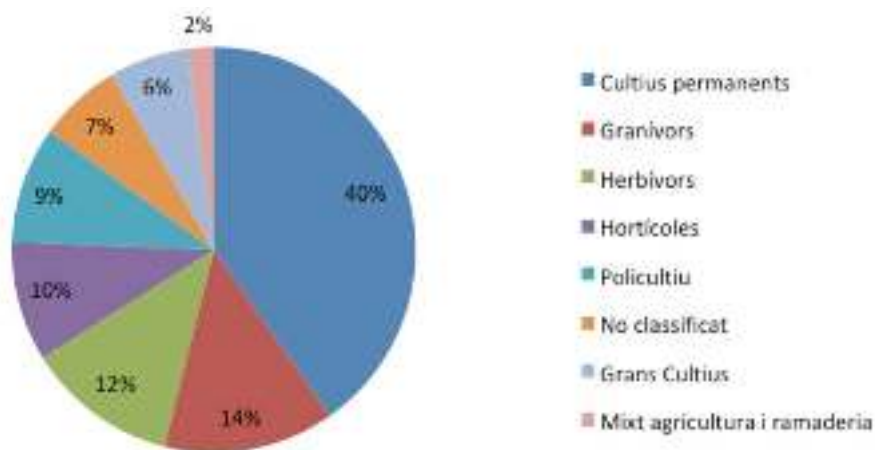
La taula i gràfic següents mostren com el 40% de les OTE majoritàries fan referència als cultius permanents. La resta d'orientacions presenten percentatges força menors comparats amb la majoritària.

³⁶ A partir d'aquest apartat, les dades que es mostren només són per a persones joves instal·lades com a persona física (75%), per motius d'accés a les bases de dades oficials.

Taula 17: OTE general de l'empresa agrària, 2008-14

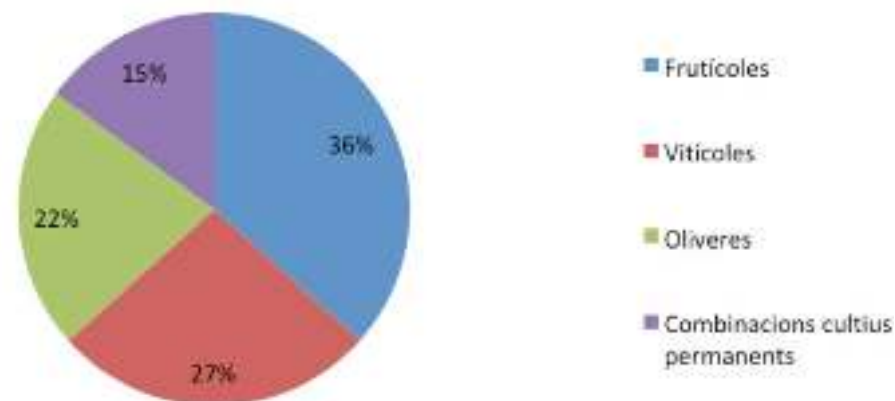
OTE GENERAL	PERCENTATGE
Cultius permanents	40%
Granívors	14%
Herbívors	12%
Hortícoles	10%
Policultiu	9%
No classificat	7%
Grans Cultius	6%
Mixt agricultura i ramaderia	2%
TOTAL	100%

Gràfic 7: OTE general de l'empresa agrària, 2008-14



El gràfic següent mostra com dintre del 40% de les explotacions agràries de cultius permanents, el 36% són arbres fruiters, el 27% son vitícoles i el 22% oliveres.

Gràfic 8: OTE principal de cultius permanents, 2008-14



La taula següent mostra com el 83% de les explotacions agràries de les persones que s'incorporen tenen només una OTE definida per empresa. Les que en tenen 2 o 3 són un percentatge molt menor.

Taula 18: Nombre d'OTE segons empresa agrària, 2008-14

NOMBRE D'OTE	PERCENTATGE
1	83%
2	13%
3	3%
TOTAL	100%

4.3.3 Unitat de Treball Agrari (UTA)

La taula següent mostra les unitats de treball agrari (1 UTA = 1.920 hores o 240 dies anuals), que tenen les persones joves en el moment de la seva instal·lació. El total per a tots els expedients és d'1,17, de les quals són 0,95 de la persona instal·lada titular de l'explotació agrària, 0,11 assalariada i 0,11 familiar. Aquestes dades mostren com la majoria de persones joves que s'incorporen ho fan sols i sense ajuda, ni familiar ni assalariada.

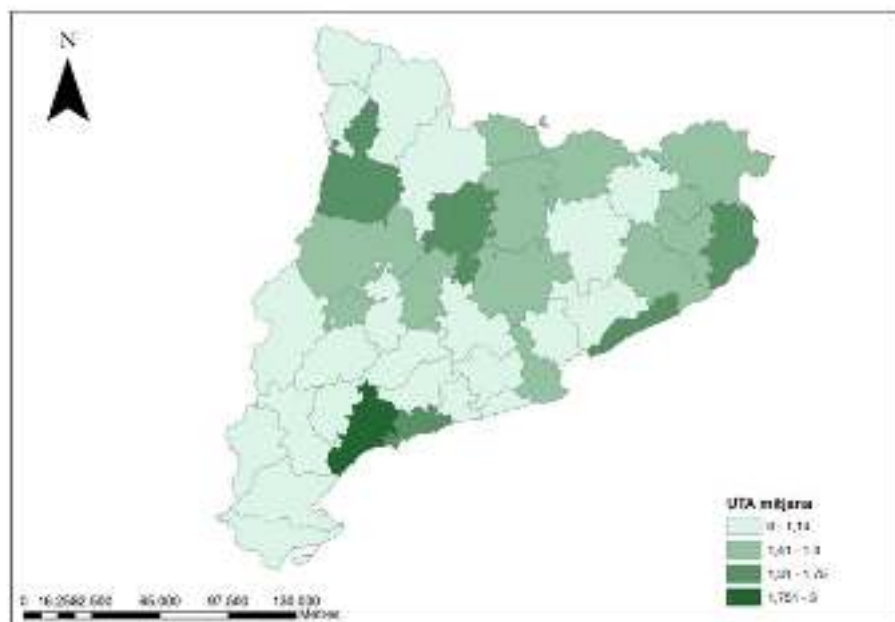
Taula 19: UTA de l'empresa agrària, 2008-14

TIPOLOGIA D'UTA	NOMBRE D'UTA
Total UTA de les persones instal·lades	0,95
Total UTA assalariada	0,11
Total UTA familiar	0,11
TOTAL UTA	1,17

El mapa següent mostra la distribució per comarques del nombre d'UTA, en què es pot observar que la majoria de comarques tenen menys d'1,14 UTA, dada coherent amb la mitjana per a tota Catalunya que és 1,17. Per la seva banda, destaquen comarques com el Baix Camp³⁷ (2,9), el Maresme (1,8), el Baix Empordà (1,6) i el Tarragonès (1,6), en què la mitjana és força més elevada.

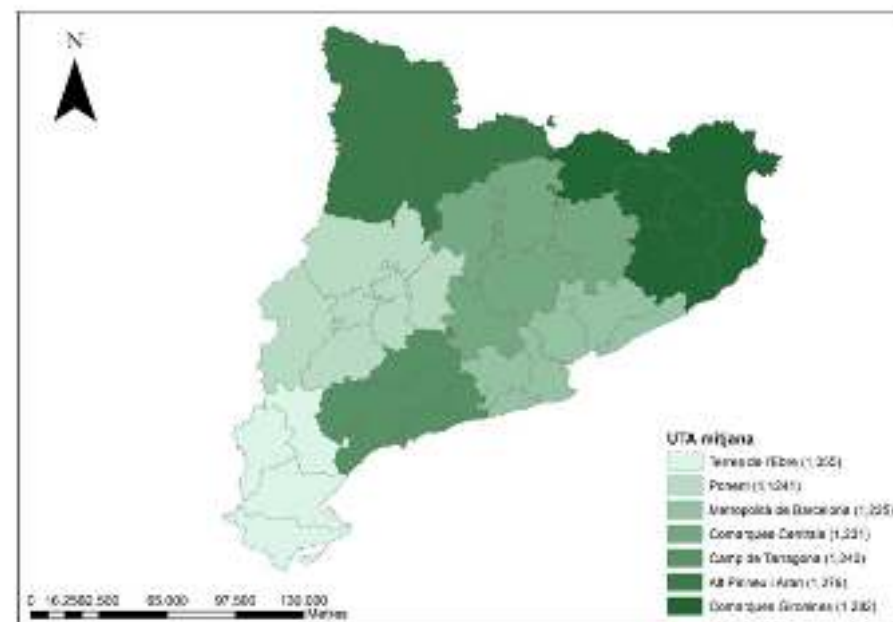
37 S'ha de tenir en compte que al Baix Camp només hi ha hagut 12 expedients per a tot el període 2008-14.

Mapa 17: UTA mitjana segons expedient per comarca, 2008-14



Les dades per àmbit territorial mostren com són les Comarques Gironines (1,3) i l'Alt Pirineu i Aran (1,3) les que presenten mitjanes més elevades en relació a l'UTA mitjana per empresa agrària. Les Terres de l'Ebre (1,1) és el territori que mostra la mitjana més inferior a la resta.

Mapa 18: UTA mitjana segons expedient per àmbit territorial, 2008-14



4.3.4 Superfície Agrària Útil (SAU)

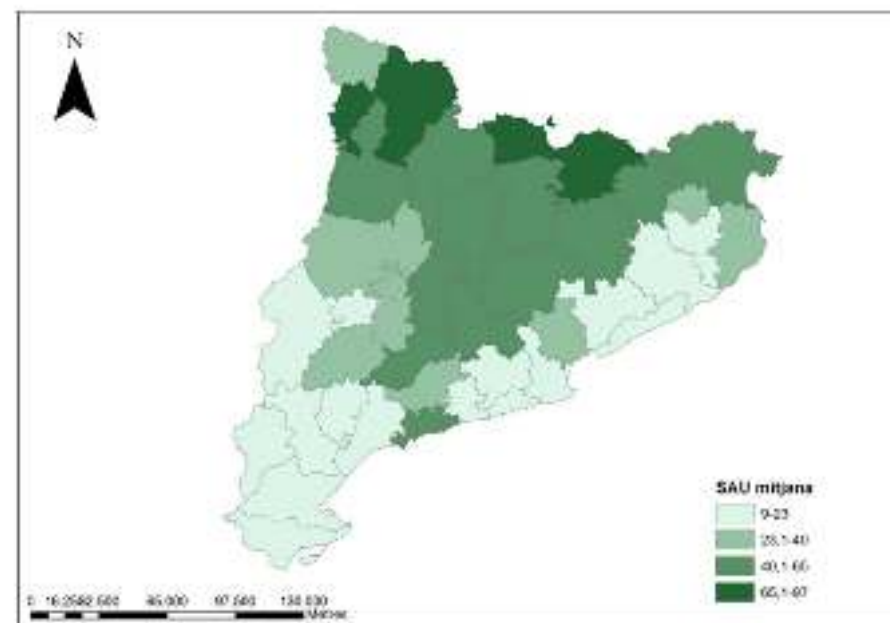
La superfície agrària útil són el conjunt de terres llaurades i de les pastures permanents. La taula següent mostra la distribució entre les que són de secà i de regadiu, en què s'observa com la major part de les terres que treballen les persones que s'incorporen són de secà (85%).

Taula 20: SAU de l'empresa agrària, 2008-14

SAU	TOTAL HECTÀREES	PERCENTATGE
Secà	34.915	85%
Regadiu	6.148	15%
TOTAL	41.063	100%

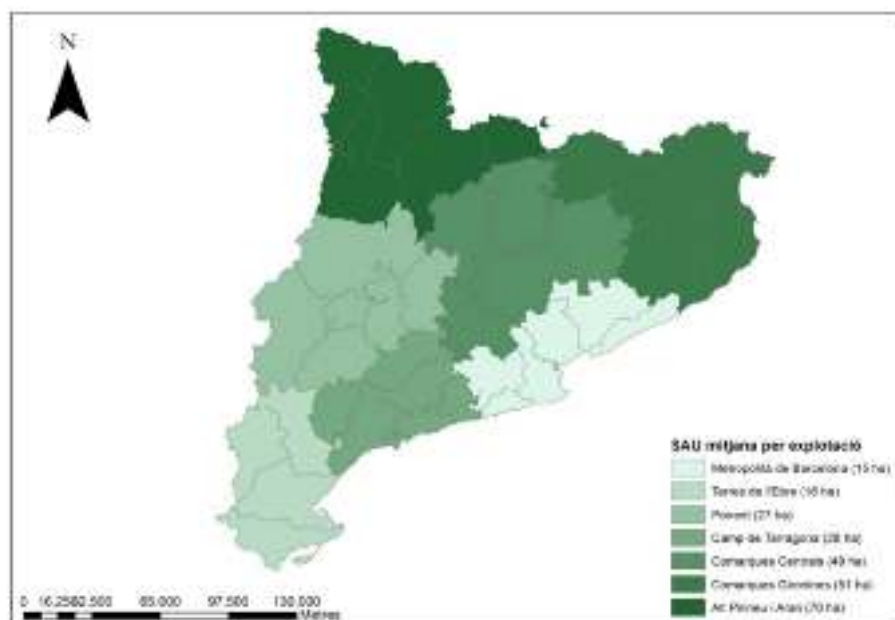
El mapa següent mostra la mitjana de la SAU segons expedient i per comarca, en el qual s'aprecia de manera molt clara com són les comarques de muntanya les que tenen una mitjana més gran de SAU per expedient: el Pallars Sobirà (96ha), el Ripollès (89ha), l'Alta Ribagorça (88ha), la Cerdanya (65ha), el Pallars Jussà (61ha) i el Berguedà (59ha). En canvi, les comarques més costaneres tenen una mitjana més petita, com per exemple el Maresme (9ha), la Selva (11ha), el Gironès (11ha), el Vallès Oriental (11ha), el Priorat (12ha) i el Garraf (12ha).

Mapa 19: SAU mitjana segons expedient per comarca, 2008-14



El mapa per àmbit territorial també mostra com són els territoris més muntanyosos els que presenten percentatges més elevats de SAU mitjana per empresa agrària, sent l'Alt Pirineu i Aran (70ha), les Comarques Gironines (51ha) i les Comarques Centrals (49ha) les que presenten un major nombre. En canvi, el Metropolità de Barcelona (15ha) i les Terres de l'Ebre (16ha) són les que mostren una mitjana inferior en relació a la SAU.

Mapa 20: SAU mitjana segons expedient per àmbit territorial, 2008-14



4.3.5 Comptabilitat de l'empresa agrària

La comptabilitat estudia la situació o l'evolució del patrimoni de les empreses i registra les operacions mercantils, econòmiques i financeres que porta a terme l'empresa agrària. La taula següent mostra la tipologia de registre de comptabilitat

que tenen les empreses de les persones joves que s'han instal·lat com a persona física en el moment de la seva incorporació a l'activitat agrària. És notable que el 80% empen el registre d'ingressos i despeses com a via majoritària de portar la comptabilitat de l'empresa, enfront la resta de tipologies que són minoritàries.

Taula 21: Tipologia de registre de comptabilitat de l'empresa agrària, 2008-14

TIPOLOGIA DE REGISTRE	PERCENTATGE
Registre d'ingressos i despeses	80%
Partida simple	13%
Partida doble simplificada	4%
Partida doble	3%
TOTAL	100%

4.3.6 Règim fiscal de l'empresa agrària

La taula següent mostra com el règim fiscal de les explotacions agràries de les persones joves que s'incorporen són majoritàriament per estimació objectiva (56%), que és la que fa referencia als mòduls, en la qual s'està subjecte a l'estimació que fa Hisenda de quins seran els beneficis a futur.

Pel que fa a l'estimació directa, són un 34% de les noves incorporacions que la practiquen, pagant l'IRPF de manera progressiva, prenent com a referència els beneficis reals resultants de restar les despeses dels ingressos. L'estimació directa normal s'aplica si l'import de la xifra de negocis de les activitats exercides pel/per la contribuent supera els 600.000 euros anuals l'any anterior; en canvi, l'estimació directa simplificada s'aplica quan les activitats no estiguin acollides al règim d'estimació objectiva i quan l'import net de la xifra de negocis de les activitats que desenvolupi el/la contribuent no superi els 600.000 euros.

Taula 22: Règim fiscal de l'empresa agrària, 2008-14

TIPOLOGIA DE RÈGIM FISCAL	PERCENTATGE
Estimació objectiva	56%
Estimació directa simplificada	20%
Estimació directa normal	14%
Estimació indirecta	7%
Societats	3%
TOTAL	100%

4.3.7 Viabilitat econòmica de l'empresa agrària

L'indicador que es fa servir per identificar la viabilitat de les empreses agràries és la Renda Unitària de Treball (RUT) dividida per la Renda de Referència (RR). La RUT es calcula amb el marge net més la suma dels salaris pagats dividit pel nombre total de les Unitats de Treball Agrari (UTA).

La taula següent mostra el valor mitjà per a cada anualitat, en què s'identifica com els projectes presentats l'any 2012 són els que mostren una major viabilitat econòmica, mentre que són els de 2010 els que en mostren una menor.

Taula 23: Viabilitat econòmica de l'empresa agrària, 2008-14

ANY	% RENDA UNITAT TREBALL /RENDA REFERÈNCIA
2008	54,87
2009	53,86
2010	52,91
2011	53,72
2012	61,59
2013	56,49
2014	57,25
TOTAL	55,96

4.3.8 Comercialització

La taula següent mostra els diferents canals de comercialització que empren les persones joves en el moment que s'incorporen al sector agrari. Queda palès que la venda majoritària es fa a través de cooperatives agràries (46%), seguit d'un distribuïdor majorista (35%) i de la venda directa que, si se sumen les diferents tipologies, comptabilitza un 25% del total.

Taula 24: Canals de comercialització de l'empresa agrària, 2010-14

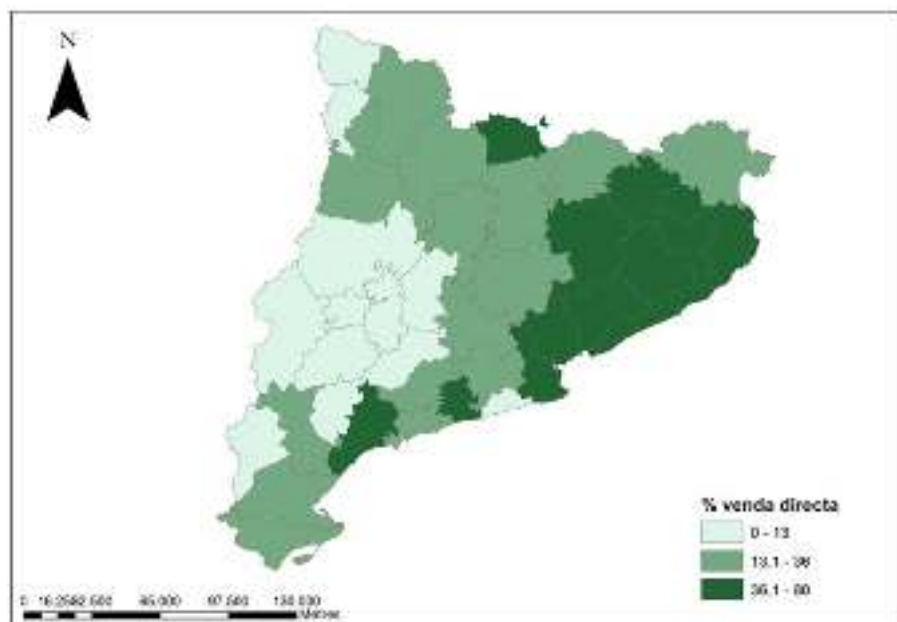
CANALS DE COMERCIALIZACIÓ	NOMBRE DE JOVES	PERCENTATGE
Cooperativa/OPFH	458	46%
Distribuïdor majorista	345	35%
Agroindústria	143	14%
Venda directa: Consumidor	134	13%
Integració	124	12%
Venda directa: Botigues tradicionals	103	10%
Merco o Merca	25	3%
Llotja	25	3%
Web	12	1%
Venda directa: Hipermercats	11	1%
Exportació	11	1%
Venda directa: Supermercats	7	1%

El mapa següent mostra la distribució per comarques del percentatge de venda directa sobre el total de les vendes. S'hi observa com les comarques més properes a les àrees metropolitanes de Barcelona i Girona presenten percentatges més elevats de venda directa amb comarques com el Gironès (80%), la Selva (71%), el Vallès Oriental (71%), el Maresme (67%) i el Baix Llobregat (56%), en les quals més del 50% dels agricultors i agricultores joves comercialitzen una part de la seva producció de manera directa.



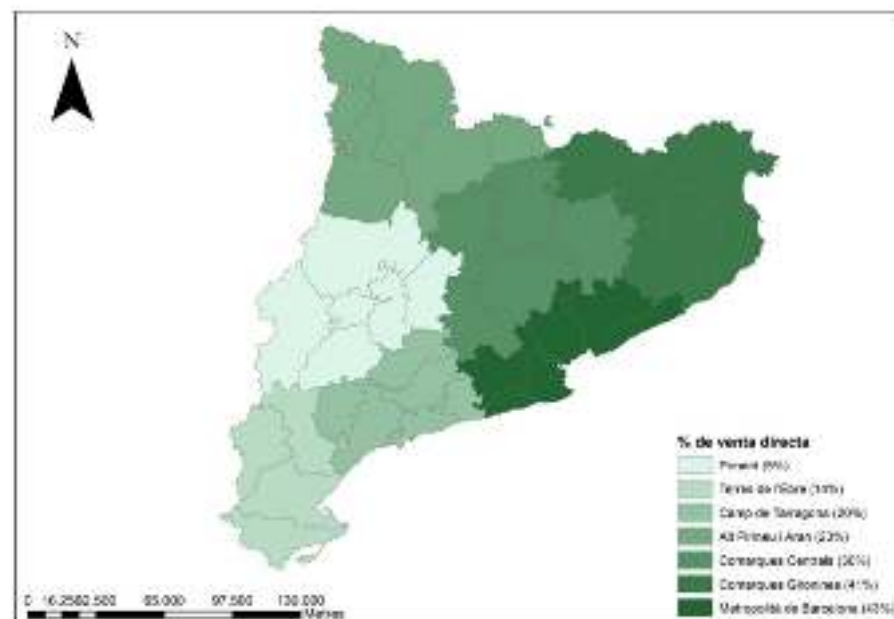
Marina Puigcorbè. Mas el Lladre (Ripollès)

Mapa 21: Percentatge segons venda directa per comarca, 2010-14



La comercialització per àmbits territorials també mostra diferències notables, amb percentatges de més del 40% de venda directa per al Metropolità de Barcelona (43%) i les Comarques Gironines (41%), mentre que Ponent (5%) i Terres de l'Ebre (14%) mostren uns percentatges molt limitats pel que fa a aquest canal de comercialització.

Mapa 22: Percentatge segons venda directa per àmbit territorial, 2010-14



4.3.9 Diversificació

Pel que fa a la diversificació agrària, la taula següent mostra com només un 3,3% de les noves incorporacions tenen alguna activitat complementària a l'agrària. En aquest sen-

tit, s'ha de tenir en compte que per als expedients de 2008 i 2009 s'exigia que la persona jove es dediqués únicament i exclusiva a l'activitat agrària durant els 5 anys de compromís. Aquesta normativa va canviar l'any 2010, en la qual s'exigeix a la persona jove els mateixos requisits que un/a agricultor a títol principal (ATP), en què la renda neta de l'activitat agrària i del temps dedicat han de ser superiors al 50% i en el qual es poden incloure activitats complementàries.

Taula 25: Activitat complementària de l'empresa agrària, 2008-14

	NOMBRE DE JOVES	PERCENTATGE DE JOVES
Sense activitat complementària	1.187	96,7%
Amb activitat complementària	41	3,3%
TOTAL	1.228	100%

4.3.10 Marques de qualitat

La taula següent mostra com un 34% de les persones que s'incorporen tenen alguna marca de qualitat, dels quals un 17% és Denominació d'Origen (DO), Denominació d'Origen Protegida (DOP) o bé Indicació Geogràfica Protegida (IGP), un 13% és Producció Agrària Ecològica (CCPAE) i un 6% Producció Integrada (PI).

Taula 26: Marques de qualitat de l'empresa agrària, 2008-14

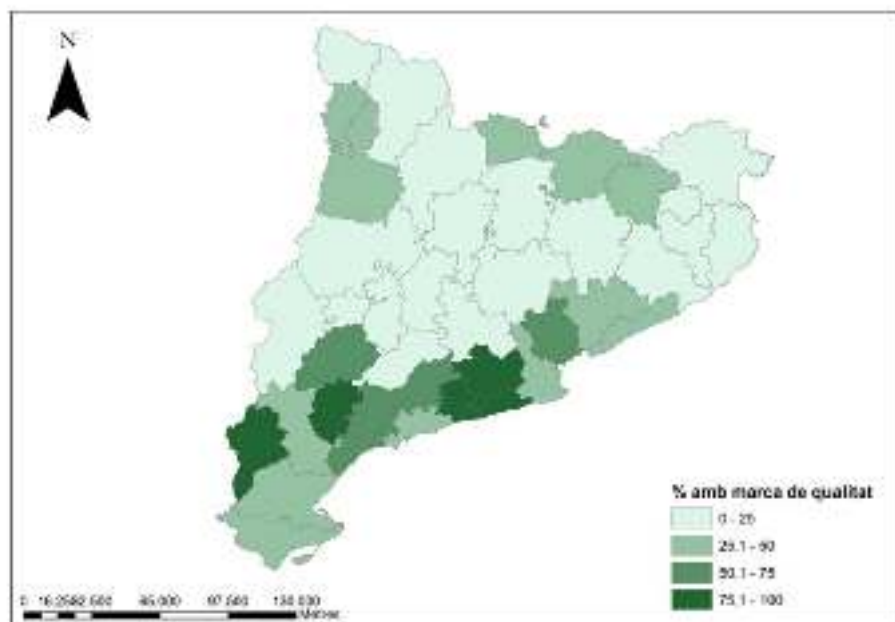
	NOMBRE DE JOVES	PERCENTATGE DE JOVES
Amb alguna marca de qualitat	413	34%
Sense cap marca de qualitat	815	66%
TOTAL	1.228	100%

Per a una anàlisi territorial de les marques de qualitat es mostra el mapa següent, en el qual s'observa com comarques com l'Alt Penedès (92%), la Terra Alta (87%), el Priorat (79%) o el Baix Penedès (77%) tenen percentatges molt alts.



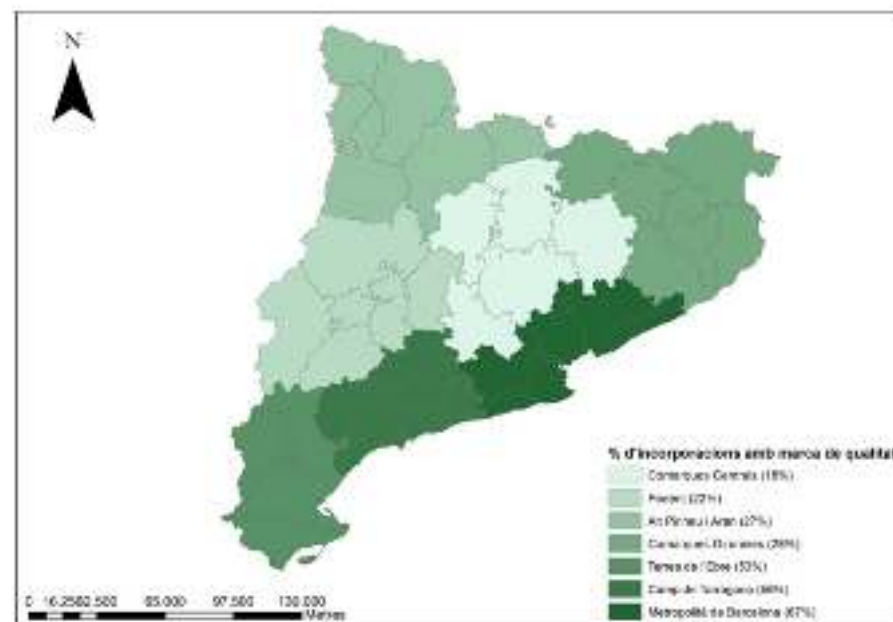
Celler Finca Parera. Sant Llorenç d'Hortons (Alt Penedès)

Mapa 23: Percentatge segons marca de qualitat per comarca, 2008-14



Una lectura territorial mostra com hi ha tres àmbits amb percentatges de més del 50%. Metropolità de Barcelona (67%), Camp de Tarragona (56%) i Terres de l'Ebre (53%) són els territoris que aposten més fort per les marques de qualitat; en canvi, les Comarques Centrals (18%) i Ponent (22%) són les que presenten percentatges més baixos.

Mapa 24: Percentatge segons marca de qualitat per àmbit territorial, 2008-14



4.3.11 Producció agrària ecològica

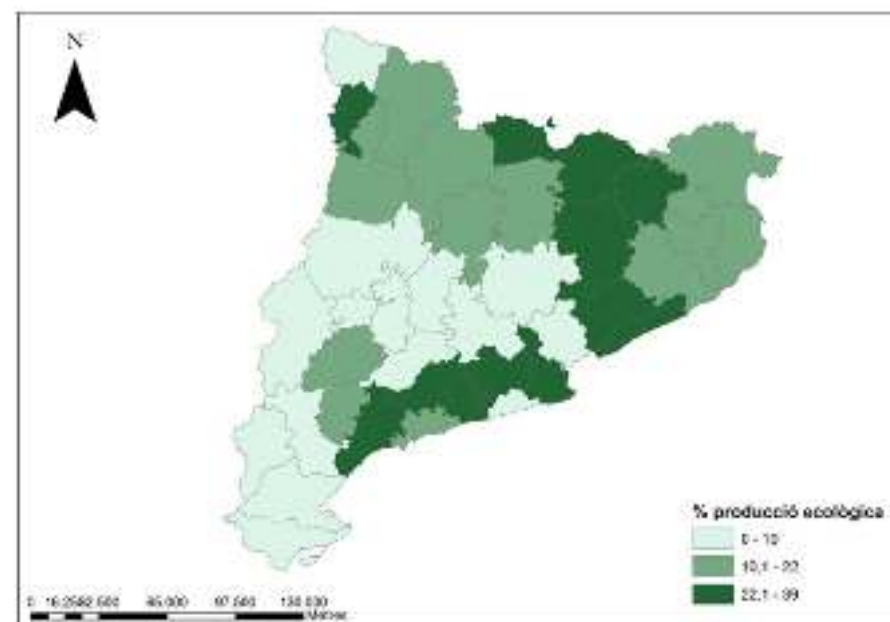
Del total dels expedients d'incorporació, n'hi ha un 13% que tenen la certificació del CCPAE en el moment que accedeixen a la titularitat de l'empresa.

Taula 27: Producció agrària ecològica de l'empresa agrària, 2008-14

	NOMBRE DE JOVES	PERCENTATGE DE JOVES
Sense Producció Agrària Ecològica	1.065	87%
Amb Producció Agrària Ecològica	163	13%
TOTAL	1.228	100%

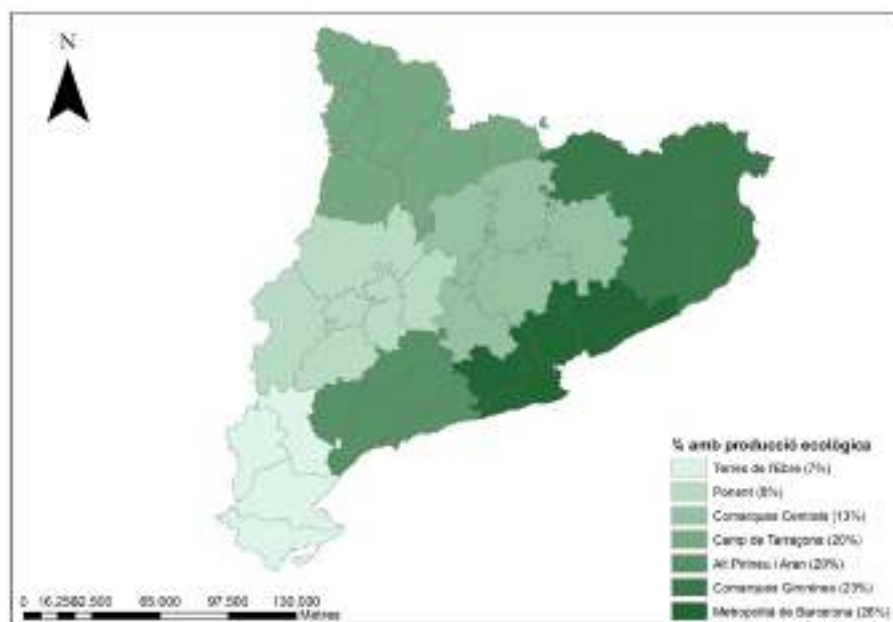
El mapa següent mostra la distribució comarcal de les 163 explotacions agràries que fan agricultura o ramaderia ecològica. S'hi identifiquen dues zones on els percentatges són més elevats: per una banda, la zona de muntanya amb comarques com el Ripollès (33%), la Garrotxa (26%) o la Cerdanya (24%) amb un nombre elevat de les explotacions que produeixen sota el segell del CCPAE; per una altra, la zona on el vi i l'oli cada vegada se certifiquen més en ecològic, amb comarques com el Baix Penedès (38%), l'Alt Camp (32%) o l'Alt Penedès (24%). També hi ha altres comarques com el Montsià (0%), la Conca de Barberà (3%), la Noguera (3%), el Bages (6%) o el Segrià (6%) amb percentatges molt més reduïts de producció agrària ecològica.

Mapa 25: Percentatge segons producció agrària ecològica per comarca, 2008-14



Una lectura territorial mostra com el Metropolità de Barcelona (26%) i les Comarques Gironines (23%) són els que presenten percentatges més elevats, mentre que les Terres de l'Ebre (7%) i Ponent (8%) mostren nombres molt més reduïts pel que fa a la producció agrària ecològica.

Mapa 26: Percentatge segons producció agrària ecològica per àmbit territorial, 2008-14



4.4 Conclusions més rellevants

SEXE	El nombre d'homes (74%) és gairebé tres vegades superior al de les dones (26%). Les comarques ramaderes són les que tenen un percentatge més elevat de dones: la Cerdanya (40%), el Solsonès (39%), l'Alt Urgell (38%), l'Alta Ribagorça (36%) i el Berguedà (35%).
EDAT	L'edat mitjana d'incorporació és de 29,1 anys. Les dones (27,9) s'incorporen 4,8 anys més tard que els homes (32,7). Les incorporacions per franges d'edat no presenten diferències significatives: els percentatges són molt similars entre els 25 i els 40 anys. Les dones més joves de 21 anys només són un 11% del total de les incorporacions, mentre que les que tenen entre 35 i 40 anys són un 45%. Les comarques d'agricultura més periurbana tenen un percentatge més elevat de persones joves majors de 35 anys: el Gironès (60%), el Vallès Oriental (50%), la Selva (56%) o el Baix Empordà (54%).
FORMACIÓ	Un 28% de les persones joves que s'instal·len tenen formació agrària en el moment de la incorporació. Dels i les joves amb formació agrària, la major part han cursat formació professional agrària (62%), mentre que un 24% té una titulació superior en temes agraris. Les dones (15%) tenen menys formació agrària en relació als homes (36%), però hi ha més del doble de dones (44%) que tenen formació superior agrària en relació als homes (21%).
DISTRIBUCIÓ DELS EXPEDIENTS APROVATS	S'han aprovat 1.637 expedients de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores entre els anys 2008 i 2014. La tendència en el nombre d'expedients, des del 2008, ha estat a créixer. L'any 2014 va ser un any atípic, per limitacions pressupostàries. Només un 1,6% dels expedients de primera instal·lació han estat vinculats a una jubilació anticipada. El Segrià (252), la Noguera (135) i les Garrigues (92) concentren el 29,3% del total dels expedients. Hi ha 8 comarques amb menys de 15 expedients: la Vall d'Aran (2), el Garraf (3), el Vallès Occidental (4), el Tarragonès (8), el Baix Camp (12), el Pla de l'Estany (12), el Baix Penedès (13) i l'Alta Ribagorça (14). La mitjana de subvenció per comarca és més elevada en les comarques de muntanya: el Ripollès (34.358 €), la Cerdanya (33.500 €), el Pallars Sobirà (33.276 €) i la Garrotxa (33.148 €).

MODEL D'EMPRESA AGRÀRIA	Un 75% de les instal·lacions són com a persona física i un 25% com a societat.
	De les 409 persones joves que s'instal·len en una societat, un percentatge molt elevat es troben en les comarques gironines: el Gironès (60%), el Pla de l'Estany (58%), el Baix Empordà (54%) o l'Alt Empordà (47%).
	El 62% de les instal·lacions es fan en empreses noves.
	Hi ha comarques en les quals més del 90% de les instal·lacions de persones joves són en empreses de nova creació: la Ribera d'Ebre (97%), l'Alt Camp (97%), el Montsià (96%), l'Urgell (94%) i el Baix Camp (92%).
	La majoria de persones joves que s'incorporen ho fan sols i sense ajuda, ni familiar ni assalariada. La mitjana és d'1,17 UTA.
	El 40% de les OTE majoritàries fan referència als cultius permanents, i d'aquests el 36% són arbres fruiters, el 27% són vitícoles i el 22% oliveres.
COMERCIALITZACIÓ	La major part de la comercialització es fa a través de cooperatives agràries (46%), seguit d'un distribuïdor majorista (35%) i de la venda directa (25%).
	El 34% dels expedients tenen alguna marca de qualitat: un 17% és Denominació d'Origen (DO), Denominació d'Origen Protegida (DOP) o bé Indicació Geogràfica Protegida (IGP); un 13% és Producció Agrària Ecològica (CCPAE) i un 6% Producció Integrada (PI).
	Comarques com l'Alt Penedès (92%), la Terra Alta (87%), el Priorat (79%) o el Baix Penedès (77%) tenen percentatges molt alts de marca de qualitat.

5 ANÀLISI DELS PERFILS DE LES PERSONES JOVES QUE S'INCORPOREN AL SECTOR AGRARI

5.1 Definició dels perfils

La metodologia per portar a terme la recerca en relació amb el perfil de les persones que s'incorporen al sector agrari amb el suport de l'ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores ha tingut en compte les variables següents:

- **La tradició agrària:** s'han diferenciat les persones joves que han nascut en una família pagesa (pagesia tradicional) de les que no tenen orígens familiars agraris (pagesia nouvinguda). Aquesta variable es considera estratègica, ja que el punt de partida de cada perfil és molt diferent, sobretot pel que fa als recursos disponibles i a l'experiència pràctica en el sector.
- **L'origen rural:** s'han diferenciat les persones joves que tenen un origen rural de les que tenen un origen urbà. Aquesta variable s'ha tingut en compte per identificar les diferències en funció de l'entorn en què la persona jove s'ha desenvolupat, així com per identificar els qui retor-

nen al món rural d'origen i els qui s'hi desplacen des de l'urbà per primera vegada.

- **La mobilitat per estudiar i/o treballar:** s'han diferenciat les persones joves que no han marxat mai del món rural i les que sí que s'han mogut, o bé per estudiar o bé per treballar. Aquesta variable dóna informació sobre les persones joves que han decidit, de manera voluntària o forçats per causes externes, tornar als seus llocs d'origen.
- **L'ajut de primera instal·lació:** aquesta variable és exclusiva. Només s'ha treballat amb persones joves que hagin accedit a l'ajut de primera instal·lació entre els anys 2008-14. Per tant, queden fora de la mostra aquelles persones joves que no han accedit a l'ajut de primera instal·lació o les que ho han fet en un període temporal diferent.

S'ha de tenir en compte que la classificació fa referència al perfil de la persona jove i no de l'empresa en la qual s'instal·la. Tal i com s'exposa més endavant, l'origen de l'empresa agrària també és un dels factors que determinen el camí i la viabilitat de la incorporació de la persona jove, sobretot tenint en compte si l'empresa comença de nou o si la persona jove s'incorpora en una societat ja existent.

La taula següent mostra les quatre tipologies de perfils que

s'han identificat a partir de les variables anteriors. L'anàlisi de la mostra es basa en aquestes categories, fet que permet conèixer la realitat actual per a cadascun d'ells.

Taula 28: Tipologia de perfils estudiats

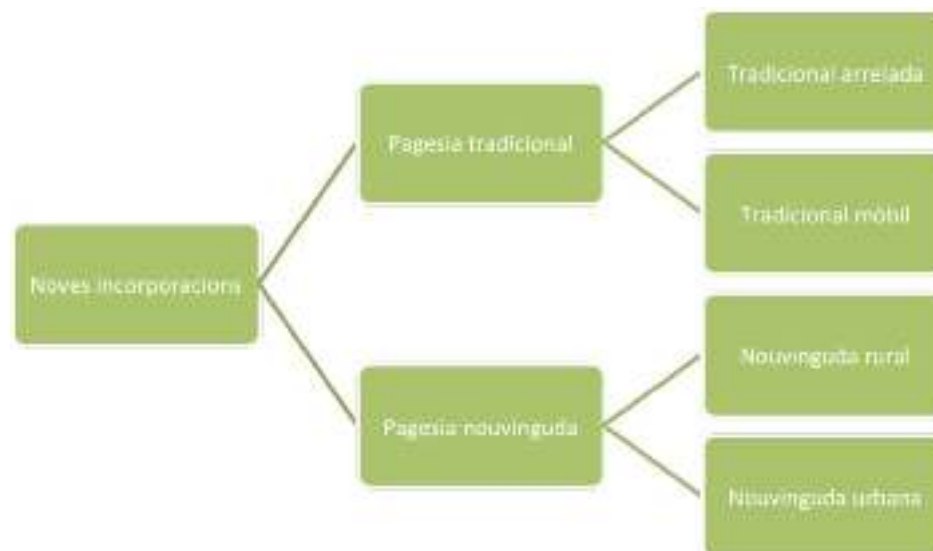
TIPOLOGIA	TRADICIÓ AGRÀRIA	ORIGEN RURAL	MOBILITAT PER ESTUDIAR I/O TREBALLAR	AJUT PRIMERA INSTAL·LACIÓ 2008-14
Pagesia tradicional arrelada	SÍ	SÍ / NO	NO	SÍ
Pagesia tradicional mòbil	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Pagesia nouvinguda rural	NO	SÍ	SÍ / NO	SÍ
Pagesia nouvinguda urbana	NO	NO	SÍ	SÍ

Les tipologies dels perfils que mostra la taula anterior es poden resumir en:

- **Pagesia tradicional arrelada:** joves rurals que han nascut en una família pagesa, que no han marxat ni a estudiar ni a treballar i que continuen l'activitat agrària, a la mateixa empresa familiar o a una de nova.
- **Pagesia tradicional mòbil:** joves rurals que han nascut en una família pagesa, que han marxat del món rural a estudiar o a treballar i que tornen al món rural per instal·lar-se a l'activitat agrària, ja sigui a la mateixa empresa familiar o a una de nova.

- **Pagesia nouvinguda rural:** joves rurals que no han nascut en una família pagesa, que tant poden haver marxat del món rural a estudiar o a treballar com no haver-ho fet, i que decideixen incorporar-se a l'activitat agrària en el món rural, ja sigui en una empresa existent o en una de nova.
- **Pagesia nouvinguda urbana:** joves urbans que decideixen incorporar-se de nou a l'activitat agrària en el món rural, ja sigui en una empresa existent o en una de nova.

Gràfic 9: Tipologia de perfils estudiats



5.2 Dades generals de la mostra

En aquest apartat s'analitzen les dades generals de la mostra a partir de les variables que faciliten una primera aproximació als resultats. Aquestes són les que defineixen els perfils que s'han caracteritzat per portar a terme l'estudi, el punt de partida empresarial –com una de les variables estratègiques per a la trajectòria d'incorporació-, l'orientació tecnicoeconòmica, la distribució per àmbits territorials, així com les dades de gènere i edat.

5.2.1 Perfils

La taula següent detalla el percentatge de persones joves de cada perfil que han respost el qüestionari on-line. D'un univers de 1.637 expedients d'incorporació, la resposta ha estat de 225 persones, per tant d'un 14% de la mostra. Quan es va definir la metodologia es va pronosticar un percentatge de resposta d'entre un 15% i un 30%, sent el primer l'escenari pessimista i el segon més optimista. Les dades mostren un índex de resposta baix que pot ser degut a la:

- Dificultat per arribar a través del correu electrònic a les persones incorporades.
- Dificultat per contactar amb els joves que fa més anys

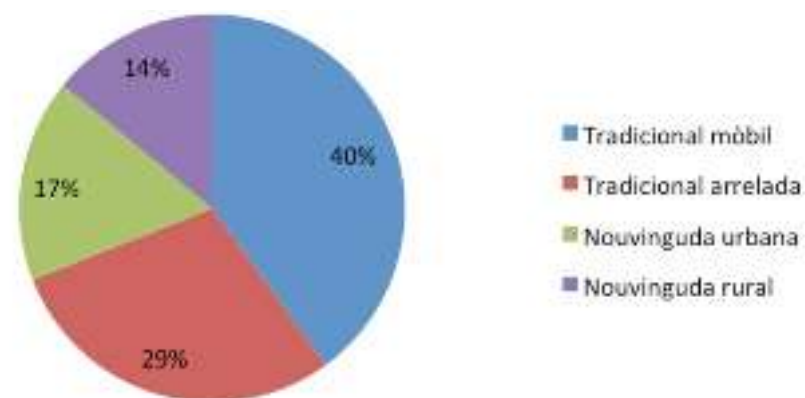
que s'han incorporat. Tal i com mostren les dades, el percentatge de resposta és molt més alt en els anys 2011-14, que en els 2008-2010.

- Poca implicació d'alguns tutors d'incorporació que varen fer els enviaments fora de termini.
- Poca motivació dels joves per omplir un qüestionari on-line sobre el seu procés d'incorporació.
- Qüestionari massa llarg, amb la conseqüent desmotivació de la persona jove per omplir-lo.

Taula 29: Percentatge de les tipologies segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Nombre de respostes	65	90	32	38	225
Percentatge de la mostra	29%	40%	14%	17%	100%

Gràfic 10: Percentatge de les tipologies segons perfils, 2008-14



La taula i el gràfic anterior mostren com el perfil que ha tingut un major índex de resposta ha estat el de la **pagesia tradicional mòbil** (40%), joves fills/es de famílies pageses que van marxar del món rural i que han decidit tornar i instal·lar-se al sector agrari. En segon lloc, la **pagesia tradicional arrelada** (29%), joves de família pagesa que no han marxat ni a treballar ni a estudiar fora del seu territori. En tercer lloc, la **pagesia nouvinguda urbana** (17%), persones urbanes totalment nouvingudes al sector agrari i al món rural. En quart lloc, la **pagesia nouvinguda rural** (13%), joves que han nascut en un entorn rural, però que la seva família directa no es dedica al sector agrari.

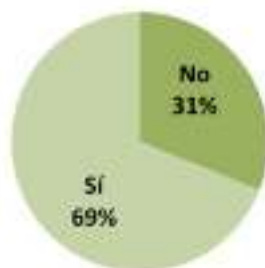
Aquestes dades mostren un bon nombre de joves fills i filles de famílies pageses que s'han mogut abans d'incorporar-se al sector agrari. Ara bé, a partir de les entrevistes del treball de camp aquest percentatge es considera menor, ja que el territori mostra com una bona part dels joves que han nascut en una família pagesa no han marxat mai ni a estudiar ni a treballar. Per la seva banda, la realitat d'aquesta mostra està basada en respostes on-line, que les han contestades els perfils més implicats, més connectats o amb més disposició per respondre un qüestionari.

En tot cas, el que es considera més rellevant des d'un punt de vista analític és que hi ha representació dels quatre perfils, i que els percentatges segueixen una lògica argumentada, que es pot matisar amb les observacions del treball de camp, però que en tot cas respon a la metodologia emprada. Al llarg de l'informe s'analitzen i comenten aquests matisos.

5.2.2 Família pagesa

Un dels indicadors que diferencia els perfils és si la persona que s'incorpora té orígens agraris. El gràfic següent mostra com el 69% dels joves són fills i filles de família pagesa (pagesia tradicional) i el 31% són persones noves en el sector agrari, ja que llurs progenitors no s'han dedicat al sector agrari (pagesia nouvinguda).

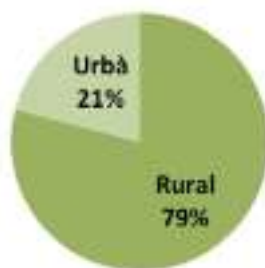
Gràfic 11: Pagesia tradicional i pagesia nouvinguda, 2008-14



5.2.3 Origen

Un altre dels indicadors que defineix els perfils que s'estudien és el de l'origen rural i urbà de la persona jove que s'incorpora. El gràfic següent mostra com el 79% han crescut en un entorn rural, mentre que un 21% ho han fet en un d'urbà.

Gràfic 12: Entorn de creixement, 2008-14



La taula següent mostra com en el cas de la pagesia nouvinguda, el 54% tenen un origen urbà, mentre que el 46% tenen un origen rural. Per la seva banda, la major part de la pagesia tradicional té un origen rural (94%), mentre que hi ha un 6% que han crescut en un entorn urbà. Aquest és el cas per exemple d'una persona jove que la seva família es dedica al al sector agrari, però viuen a Lleida capital i es desplacen cada dia a la finca.

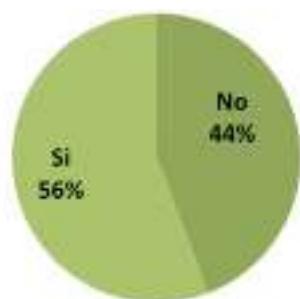
Taula 30: Origen segons pagesia tradicional i pagesia nouvinguda, 2008-14

	PAGESIA NOUINGUDA	PAGESIA TRADICIONAL	TOTAL MOSTRA
Rural	46%	94%	79%
Urbà	54%	6%	21%
Total	100%	100%	100%

5.2.4 Mobilitat

El tercer dels indicadors que s'han emprat per definir les diferents tipologies de persones joves que s'incorporen al sector agrari és el de la mobilitat. S'ha demanat si han marxat alguna vegada a treballar o estudiar fora del seu municipi. Tal i com mostra el gràfic següent, un 56% han contestat que sí i un 44% que no.

Gràfic 13: Mobilitat rural, 2008-14



L'indicador de mobilitat mostra com més de la meitat de persones joves que han nascut en un entorn rural ha marxat en algun moment de la seva trajectòria, ja sigui per motius d'estudi o de feina. Aquest és un dels aspectes rellevants que té en compte el projecte de cooperació Leader Odisseu, per al retorn i la inserció laboral de joves al món rural. L'objectiu de l'Odisseu és acompanyar a les persones joves interessades a conèixer millor les oportunitats que ofereixen les comarques rurals per a desenvolupar-hi llur projecte professional.

5.2.5 Gènere

En relació amb el percentatge de dones i d'homes de la mostra, la taula següent exposa com un 30% són dones i un 70%

són homes. Aquesta dada és coherent amb el total de l'univers, en què el 26% són dones i el 74% són homes. La comparativa mostraria com hi ha un percentatge lleugerament superior de dones que han respost l'enquesta on-line.

Taula 31: Dones i homes segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Dones	20%	24%	38%	53%	30%
Homes	80%	76%	63%	47%	70%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

La taula anterior mostra la distribució en relació amb el perfil, s'hi observa clarament com en el perfil de pagesia tradicional predominen els homes, mentre en la nouvinguda hi ha un percentatge de dones superior al del total de la mostra, sobretot en el cas de la pagesia nouvinguda urbana, en la qual hi ha un percentatge major de dones (53%) que d'homes (47%).

5.2.6 Edat

En relació a l'edat a la qual les persones joves s'incorporen al sector agrari, la taula següent mostra una mitjana de 30,8 anys per a tota la mostra, en el moment de la instal·lació amb

l'ajut. Aquestes dades són coherents amb el total dels expedients de primera instal·lació, en què la mitjana és de 29,1 per al total dels expedients, i 27,9 per als homes i 32,7 per a les dones. És una edat elevada, tenint en compte que els i les joves es poden incorporar entre els 18 i els 40 anys. Alguns dels motius poden tenir a veure amb què algunes de les persones joves hagin treballat abans en algun altre sector o bé en la mobilitat d'una part de la pagesia, que abans d'instal·lar-se al sector agrari, ha estudiat o treballat durant un període de temps llarg.

Taula 32: Edat mitjana en el moment de la instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Edat mitjana en el moment de la instal·lació	28,2 anys	30,5 anys	32,2 anys	35,0 anys	30,8 anys

Tot i que la mitjana són 30,8 anys, s'observa una diferència de 7,6 anys entre el perfil que s'incorpora més aviat i el que ho fa en estadis més avançats. La pagesia tradicional arrelada és la que s'incorpora amb una edat més

jove que la resta (28,2 anys), seguit de la pagesia tradicional mòbil que ho fa 2,3 anys més tard (30,5 anys) i de la pagesia nouvinguda rural (32,2 anys). Destaca la pagesia nouvinguda urbana que s'incorpora amb una mitjana de 35 anys.

5.2.7 Punt de partida empresarial

La taula següent mostra el punt de partida empresarial pel que fa a la continuïtat, la reconversió i la creació de l'empresa agrària de la persona jove que s'instal·la, hi observem com un 51% continua l'empresa familiar sense introduir-hi gaires canvis, un 25% fa una reconversió de l'empresa en el moment de la instal·lació i un 24% crea des de zero una empresa nova. Aquestes dades no són coherents amb les que s'obtenen de l'anàlisi dels expedients de primera incorporació, en què s'observa com el 62% de les empreses són de nova creació i un 38% de continuació d'una empresa en actiu. Això pot tenir a veure amb què fiscalment tingui una consideració i la realitat del dia a dia sigui una altra. Per exemple, el cas d'una persona jove que treballa com a persona física en la granja del pare continuant les tasques tal i com sempre s'han fet amb la família, però que fiscalment ha creat una empresa nova.

Taula 33: Punt de partida empresarial segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Continuació de l'empresa familiar	62%	67%	22%	21%	51%
Reconversió de l'empresa familiar	28%	23%	25%	24%	25%
Creació des de zero	11%	10%	53%	55%	24%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Quant als perfils, la pagesia tradicional presenta percentatges més elevats de continuació de l'empresa familiar (62-67%), mentre que la pagesia nouvinguda és majoritària en la creació des de zero (53-55%). Totes dues presenten percentatges semblants en la reconversió de l'empresa familiar.

Les dades anteriors mostren una tendència coherent amb la definició dels perfils, tot i que sorprèn l'elevat percentatge de pagesia nouvinguda, tant rural com urbana, que continua o reconverteix l'empresa familiar. L'anàlisi d'aquesta dada porta a l'observació que una part de la pagesia nouvinguda s'instal·la en una empresa familiar. Segons el treball de camp, s'identifiquen dos perfils que donen resposta a aquesta realitat: per

una banda, un/ cònjuge, en la major part de casos dones, que no té orígens agraris però que s'instal·la a l'empresa de la seva parella; per una altra, un/a familiar de segon grau que no té orígens agraris, però que fa la instal·lació en una empresa familiar, per exemple una relació de cosins o tiets.

Per tal de tenir més elements d'anàlisi en relació amb aquesta qüestió, es mostra la taula següent en la qual es detallen els perfils en funció del gènere. S'hi observa com per a gairebé totes les categories el nombre d'homes és superior al de dones, menys en les de pagesia nouvinguda i la continuació o reconversió de l'empresa familiar, sent molt més notable en el cas de la continuació. Pensem que això respon al fet que les dones urbanes s'instal·len en l'explotació agrària de la parella, tal i com mostren algun dels motius expressats en el qüestionari on-line.

"Perquè és on visc amb el meu home que es dedica a l'agricultura" (nouvinguda urbana).

"És el projecte de la meua parella" (nouvinguda urbana).

En relació amb aquest perfil, una altra de les observacions que s'ha fet en el treball de camp és que una part d'aquestes

instal·lacions són “instrumentals”, en ser dones que s'incorporen a l'empresa agrària, però sense fer-ho d'una manera determinant. En canvi, hi ha una altra part que són “estratègiques”: la incorporació de la dona suposa un gir en l'empresa familiar que li aporta més viabilitat, a partir d'innovacions sobretot encarades a la diversificació de l'activitat (visites, elaboració i venda de producte propi, conversió a ecològic, etc.). Finalment, també cal matisar amb les observacions del treball de camp que hi ha dones nouvingudes que creen la seva pròpia empresa des de zero sense que hagi de ser de la mà de la parella o de la família.

Taula 34: Punt de partida empresarial segons perfils i segons gènere, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Continuació de l'empresa familiar	40	60	7	8	115
Femení	9	14	6	7	36
Masculí	31	46	1	1	79
Reconversió de l'empresa familiar	18	21	8	9	56
Femení	1	7	5	5	18

Masculí	17	14	3	4	38
Creació des de zero	7	9	17	21	54
Femení	3	1	1	8	13
Masculí	4	8	16	13	41
TOTAL	65	90	32	38	225

Les dades de les taules anteriors mostren la realitat de cada perfil respecte al punt de partida de l'empresa agrària. Aquests indicadors són dels més rellevants per tal de poder identificar necessitats, reptes i oportunitats de les persones joves que s'incorporen. A aquests elements, cal incorporar-hi el sector o subsector d'activitat, que s'especifica en l'apartat següent.

5.2.8 Orientació Tecnicoeconòmica (OTE)

La taula següent mostra les diferents orientacions productives en les quals s'instal·len les persones joves. S'hi observa com la majoritària per a tota la mostra és la de cultius permanents (28%), de la qual la majoria són fruiters i cítrics, seguida dels herbívors (16%) i els mixtos d'agricultura i ramaderia (15%). Igual que veiem amb les dades generals de tots els expedients d'instal·lació, la primera OTE és conreus permanents, tot i que per a tot l'univers el percentatge és d'un

40%, mentre que per a la mostra és del 28%. Les OTE que presenten més disparitat entre totes dues fonts d'informació és la de granívors, que per a tot l'univers significa el 14%, mentre que per a la mostra és només d'un 3%; així com la de mixt agricultura i ramaderia que per a tot l'univers significa un 2%, i per a la mostra un 18%.

Taula 35: OTE segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Cultius permanents	38%	27%	13%	24%	28%
Herbívors	11%	18%	25%	16%	16%
Mixt agricultura i ramaderia	15%	14%	9%	18%	15%
Policultiu	14%	12%	9%	5%	11%
Grans Cultius	11%	17%	0%	0%	10%
Hortícoles	3%	3%	22%	21%	9%
No classificat	0%	6%	13%	13%	6%
Granívors	5%	2%	3%	3%	3%
Ramaderia mixta	3%	1%	6%	0%	2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

En relació amb l'orientació per perfils, la **pagesia tradicional arrelada** és la que presenta un percentatge més elevat en cultius permanents (38%), sobretot en fruiters i cítrics, seguit del mixt agricultura i ramadera (15%) i del policultiu (14%). Per la seva banda, la **pagesia tradicional mòbil** també mostra un percentatge elevat de cultius permanents (27%), tot i que en segon lloc són els herbívors (18%) l'opció majoritària. Tots dos perfils comparteixen un percentatge baix pel que fa a les explotacions hortícoles (3%), sobretot si es compara amb els percentatges de la pagesia nouvinguda.

La **pagesia nouvinguda rural** és la que té un percentatge més elevat d'herbívors (25%), seguit de les explotacions hortícoles (22%) i els cultius permanents (13%). Per la seva banda, la **pagesia nouvinguda urbana** mostra un percentatge força elevat de cultius permanents (24%), sobretot en vinya, seguit dels hortícoles (21%), el mixt agricultura i ramaderia (18%) i els herbívors (16%). Tots dos perfils comparteixen un percentatge nul pel que fa als gran cultius, així com un relatiu 13% d'explotacions no classificades, però sobretot destaquen per l'elevat percentatge d'explotacions hortícoles, tant per la pagesia nouvinguda rural com per la urbana.

5.2.9 Territori

Pel que fa a la representació territorial, la taula i els mapes següents mostren el percentatge total de les persones joves que s'han incorporat en cadascun dels àmbits territorials, així com el percentatge de cada perfil per a cadascun.

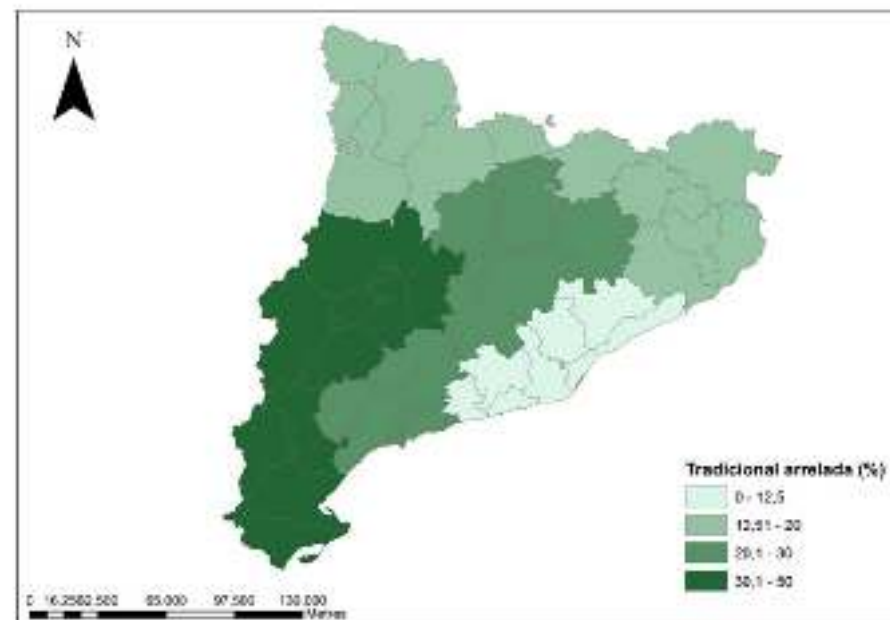
Taula 36: Repartició dels perfils per àmbits territorials, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Alt Pirineu i Aran	19%	31%	19%	31%	100%
Barcelona	13%	31%	13%	44%	100%
Catalunya Central	24%	45%	18%	12%	100%
Girona	18%	48%	12%	21%	100%
Ponent	36%	45%	9%	9%	100%
Tarragona	22%	44%	22%	11%	100%
Terres de l'Ebre	45%	23%	19%	13%	100%
TOTAL	29%	40%	14%	17%	100%

El mapa següent mostra com els territoris que tenen un percentatge més elevat de **pagesia tradicional arrelada** són les

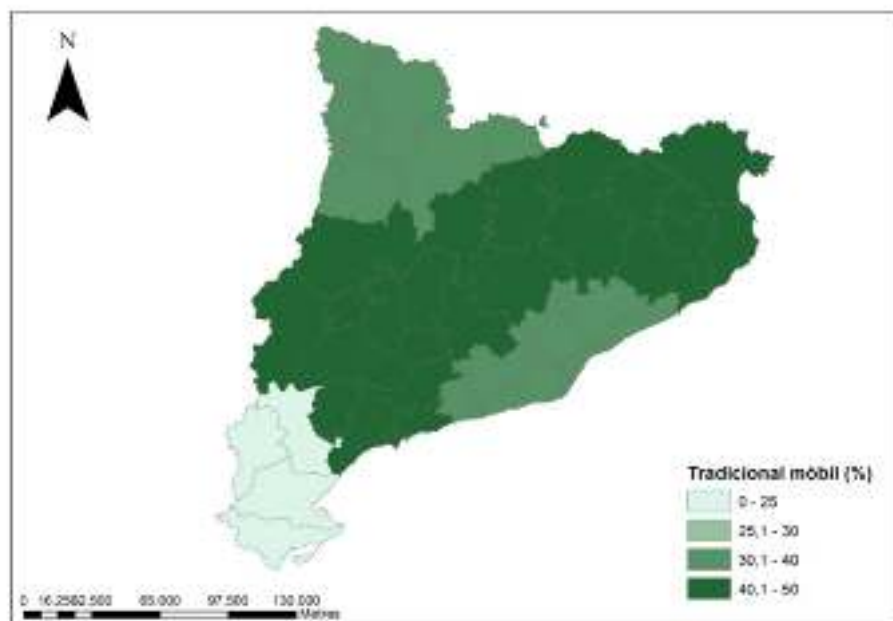
Terres de l'Ebre (45%) i Ponent (36%), en els quals prevalen les incorporacions de persones joves que continuen la trajectòria familiar i que no han marxat ni a estudiar ni a treballar. Al treball de camp, en un territori com la Terra Alta, els mateixos joves argumentaven que el sector agrari és una de les poques opcions laborals que el territori els ofereix i que molts pocs joves marxen a estudiar o a treballar.

Mapa 27: Distribució territorial de la pagesia tradicional arrelada



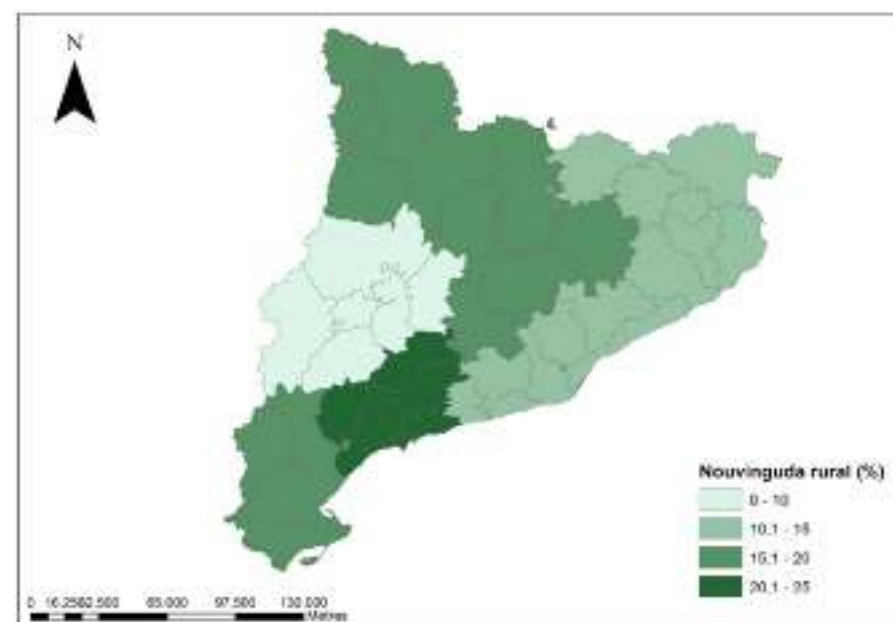
Pel que fa a la **pagesia tradicional mòbil**, s'identifiquen quatre territoris amb un percentatge elevat i dos territoris amb un percentatge més reduït. El que presenta un major percentatge és Girona (48%), on gairebé la meitat de la mostra són joves de família pagesa que s'ha mogut del seu entorn rural, seguit de la Catalunya Central (45%), Ponent (45%) i Tarragona (44%). Per la seva banda, s'observa com a les Terres de l'Ebre el percentatge és molt més reduït (23%).

Mapa 28: Distribució territorial de la pagesia tradicional mòbil



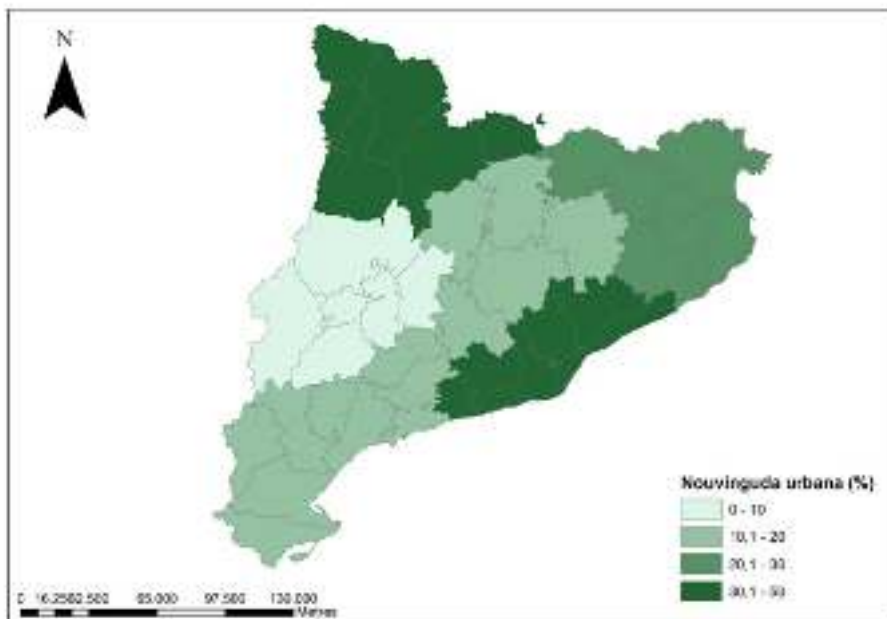
En el cas de la **pagesia nouvinguda rural**, és Tarragona el que presenta un percentatge més elevat (22%), seguit dels àmbits de l'Alt Pirineu (19%), les Terres de l'Ebre (19%) o la Catalunya Central (18%). En canvi, Barcelona (13%) i Girona mostren percentatges més baixos. Finalment, destaca Ponent amb el més reduït de tots els àmbits (9%).

Mapa 29: Distribució territorial de la pagesia nouvinguda rural



Finalment, la **pagesia nouvinguda urbana** mostra un percentatge molt elevat tant a l'àmbit de Barcelona (44%) com a l'Alt Pirineu i Aran (31%). Girona (21%) també presenta un percentatge superior al total de la mostra, mentre que la resta d'àmbits territorials assoleixen percentatges inferiors.

Mapa 30: Distribució territorial de la pagesia nouvinguda urbana



De les dades anteriors es poden fer tres observacions rellevants pel que fa a la relació dels perfils de les persones joves amb el territori:

- Els territoris més agraris, les Terres de l'Ebre i Ponent, tenen un percentatge més elevat de joves de família pagesa que no han marxat ni a treballar ni a estudiar.
- Els territoris més urbans, com són Barcelona i en part Girona, tenen un percentatge més elevat de joves sense orígens agraris i sense vinculació al món rural.
- La zona de muntanya de l'Alt Pirineu i Aran mostra un percentatge elevat, tant de pagesia tradicional mòbil com de nouvinguda rural.

5.3 Formació

En aquest apartat s'analitza el nivell de formació, tant agrària com no agrària, que té la persona jove en el moment de la instal·lació. Els coneixements amb què una persona comença a treballar en el sector agrari, així com els que va adquirint al llarg de tot el procés d'incorporació, són cabdals per enfortir les estratègies productives i la capacitat de la persona jove per afrontar la gestió de l'empresa agrària.

La taula següent mostra el nivell màxim d'estudis de la persona jove en el moment de la incorporació al sector agrari, en el qual un 42% ha assolit una formació professional i un 40% una d'universitària, siguin agràries o no. En relació amb els perfils, la pagesia tradicional arrelada és la que presenta un percentatge més elevat de formació professional (55%) seguit de la pagesia nouvinguda rural (44%); en canvi, la pagesia nouvinguda urbana (61%) i la pagesia tradicional mòbil (50%) mostren percentatges més elevats de formació universitària, fet que concorda amb les seves trajectòries tant d'origen urbà com de mobilitat des del rural cap a l'urbà.

Taula 37: Nivell màxim de formació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Altres	31%	12%	13%	13%	18%
Formació professional	55%	38%	44%	26%	42%
Universitària	14%	50%	44%	61%	40%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.3.1 Formació agrària

La taula següent recull la formació agrària en el moment de la instal·lació de les persones que formen part de la mostra. Segons aquestes dades un 57% tenen formació agrària, dada que contrasta amb la de tots els expedients en què el percentatge és d'un 32%. Aquesta diferència pot ser deguda al fet que en el moment de respondre el qüestionari on-line els i les joves valoressin la formació agrària en el moment actual i no en el moment que es van incorporar. Els elevats percentatges que mostra la taula següent pel que fa als cursos de capacitació agrària poden ser un indicador d'aquesta observació.

Taula 38: Formació agrària segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Experiència agrària exclusivament pràctica	48%	39%	53%	37%	43%
Cursos de capacitació agrària	22%	17%	19%	34%	21%
FP o Cicles Formatius de grau mitjà	17%	7%	0%	0%	8%
FP o Cicles Formatius de grau superior	12%	14%	9%	3%	11%
Universitària de grau mig	0%	10%	9%	8%	7%
Universitària de grau superior	2%	13%	6%	18%	10%
Tercer cicle	0%	0%	3%	0%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

La taula anterior mostra com la **pagesia tradicional arrelada** presenta un percentatge elevat d'experiència exclusivament pràctica (48%), mentre que el de formació universitària (2%) és força menor al del total de la mostra. Fet lògic, en ser el perfil que no s'ha mogut ni per treballar ni per estudiar, i

que bona part de la seva experiència la reben de l'entorn familiar. Aquest perfil és el que presenta un percentatge major de formació professional, que és d'un 29% si se sumen els cicles mitjans i els superiors, percentatge que sobretot contrasta amb la pagesia nouvinguda.

En relació amb la **pagesia tradicional mòbil**, s'observa com el percentatge de joves amb formació universitària és superior al del total de la mostra (23%). Aquesta dada també és lògica amb la definició del seu perfil, en ser els joves que s'han mogut del seu entorn d'origen, ja sigui per estudiar o per treballar. Pel que fa a l'experiència agrària exclusivament pràctica (39%), també mostra com un elevat percentatge dels joves només tenen l'experiència de l'entorn. Pel que fa a la formació professional (21%), el percentatge se situa més o menys similar als i les joves del mateix perfil que han finalitzat estudis universitaris.

La **pagesia nouvinguda rural** és la que té un percentatge més elevat de joves amb experiència agrària exclusivament pràctica (53%). Un percentatge important han finalitzat cursos de capacitació (19%), mentre que el de joves que han acabat la formació professional agrària és força menor al total de la mostra. Un 18% d'aquesta pagesia té estudis universitaris, de la qual un 3% és de tercer cicle.

Pel que fa a la **pagesia nouvinguda urbana**, és el perfil amb un percentatge més elevat de joves amb formació universitària (26%) i amb cursos de capacitació agrària (34%). La formació professional agrària (3%) o l'experiència agrària exclusivament pràctica són inferiors a la del total de la mostra (37%). Aquestes dades expliquen que majorment són persones joves que han passat per la universitat o bé que no tenen cap mena de formació agrària i que per tant es formen amb els cursos de capacitació agrària.

Les dades anteriors mostren com la pagesia tradicional manté un enfocament vers la formació professional agrària i, en el cas de la mòbil, vers la universitària; en canvi, la pagesia nouvinguda presenta un perfil o bé de formació bàsica amb cursos de capacitació agrària o bé de formació universitària. Aquestes dades són coherents amb l'origen i les dinàmiques de cada tipologia de perfil.

Finalment, cal anotar que en relació amb la formació agrària, un tutor d'incorporació exposava que el perfil més complicat de formar en temes agraris és el tradicional arrelat, ja que

porta moltes coses apreses de casa que no sempre estan en disposició de canviar o evolucionar:

“Resulta ser més complicat formar els fills d'agricultors que els nouvinguts, perquè quan els formem amb pràctiques que contradiuen les de casa, els pares gairebé els aconsellen que ni ens escoltin. Tot i així, notem que els joves de casa de pagès necessiten aquesta formació tant com els nouvinguts”.

5.3.2 Formació no agrària

La taula següent recull el nivell de formació no agrària que les persones joves tenen en el moment de la seva instal·lació. Destaca com el percentatge més elevat és el dels i les joves amb formació universitària superior (21%) que si se suma a la de grau mitjà i a la de tercer cicle mostra com un 36% de la mostra té estudis universitaris no agraris. També són rellevants les dades de formació professional, sent d'un 19% per al grau superior i d'un 15% per al mig, tot plegat un 34%. En total, hi ha un 69% de la mostra que ha cursat formació no agrària, o bé professional o bé universitària.

Taula 39: Formació no agrària segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Sense estudis	3%	2%	3%	3%	3%
Educació Secundària Obligatoria (BUP o ESO)	33%	12%	9%	14%	18%
Batxillerat	11%	10%	9%	0%	9%
FP o cicles formatius de grau mitjà	19%	15%	25%	3%	15%
FP o Cicles Formatius de grau superior	21%	19%	13%	24%	19%
Universitària de grau mig	11%	11%	6%	30%	14%
Universitària de grau superior	2%	28%	31%	27%	21%
Tercer cicle	0%	2%	3%	0%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Les dades anteriors mostren com la **pagesia tradicional arrelada** presenta un percentatge més elevat pel que fa a la formació professional (40%), seguit de l'educació bàsica obligatòria (33%). El percentatge de la formació universitària (13%) és inferior al del total de la mostra, ja que és un perfil que no s'ha mogut del seu lloc d'origen i per tant si ha cursat

estudis universitaris ha estat a distància o bé sense desplaçar-se del lloc d'origen.

Pel que fa a la **pagesia tradicional mòbil**, s'observa l'elevat percentatge de joves que tenen estudis universitaris, tant superiors (28%), com de grau mitjà (11%) com de tercer cicle (2%). Per la seva banda, els i les joves amb estudis de formació professional estan al mateix nivell que el total de la mostra.

La **pagesia nouvinguda rural** és la que presenta el percentatge més elevat de formació universitària superior (31%), tot i que no de grau mitjà que se situa per sota del total de la mostra (6%); per altra banda, presenten un percentatge més elevat de persones que han estudiat cicles formatius de grau superior (25%).

La **pagesia nouvinguda urbana** destaca per l'elevat percentatge de joves amb estudis universitaris no agraris, ja siguin de grau superior (27%) o mitjà (30%). El seu origen urbà fa que en molts casos es desplacin al món rural una vegada han acabat els estudis universitaris. També és rellevant el percentatge de joves urbans amb formació professional de grau superior (24%).

5.3.3 Sector d'estudis no agraris

Una altra dada rellevant en relació amb la formació és la que

fa referència al fet que estudien els i les joves què no han cursat formacions agràries, ja siguin professionals o universitàries. Dels 156 joves (69% de la mostra) que van cursar una formació no agrària, 84 van respondre en quin sector es van formar. La taula següent mostra les diferents branques de formació que han cursat els i les joves que no han fet formació agrària".

Taula 40: Sector d'estudis no agraris segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Humanitats i educació	1	10	3	7	21
Ciències i tecnologia	2	10	4	3	19
Empresarials i econòmiques	5	8	1	5	19
Edificació i obra civil	2	6	1	1	10
Medi ambient i biologia		2	2	2	6
Ciències de la salut	1	1	2	2	6
Hoteleria, turisme i cuina		1		1	2
Altres				1	1
TOTAL	11	38	13	22	84

D'aquestes branques de formació, destaquen tres opcions: humanitats i educació, ciències i tecnologia i empresarials i econòmiques. En relació amb els perfils, no es poden fer massa apreciacions, ja que les dades són limitades en termes quantitatius. En tot cas, destaquen per sobre de la mitjana del total, l'orientació en empresarials i econòmiques per a la pagesia tradicional arrelada, i la d'humanitats i educació per a la nouvinguda urbana.

5.4 Treball

En aquest apartat s'analitzen les dades referents al treball. És interessant conèixer la trajectòria de les persones que s'instal·len al sector agrari per entendre com han arribat al punt d'incorporació. És per aquest motiu que s'estudien indicadors referents als sectors d'activitat en què han treballat prèviament, la forma jurídica en la qual es donen d'alta o les relacions que estableixen amb altres agents del sector i del territori.

5.4.1 Treball abans de la instal·lació

La taula següent mostra els sectors en els quals treballava la persona jove abans d'incorporar-se a l'agrari. Per al total de

la mostra, el major és el de serveis (38%), mentre que la resta presenten nombres semblants, diferenciats pel perfil. També s'ha de tenir en compte que un 16% del total de la mostra no han treballat abans de la instal·lació.

Taula 41: Sector d'activitat abans de la instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Serveis	17%	37%	59%	61%	38%
Agricultura	37%	13%	6%	8%	18%
Abans no treballava	25%	17%	13%	5%	16%
Construcció	8%	22%	13%	11%	15%
Indústria	14%	11%	9%	16%	12%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

La **pagesia tradicional arrelada** és la que presenta un percentatge més elevat de joves que treballaven al sector agrari abans de la seva incorporació (37%). També destaca un 25% de joves que abans no treballaven. Cal recordar que aquest és el perfil que s'incorpora més jove al sector i que per tant s'identifica un grup molt jove que la seva primera feina és en l'agrari.

En canvi, per a la **pagesia tradicional mòbil** el percentatge més elevat és el dels joves que treballaven al sector serveis (37%), seguit de la construcció (22%) i dels que no treballaven (22%). En aquest perfil hi ha, per una banda, joves que han marxat a estudiar i que, per tant, o bé no han treballat mai o bé han treballat al sector serveis. I, per una altra, joves que van marxar a treballar en la construcció i que la crisi els va forçar a tornar a l'explotació agrària familiar i incorporar-se al sector agrari.

En el cas de la **pagesia nouvinguda rural**, s'observa un percentatge força elevat de persones joves que treballaven al sector serveis (59%), seguit del que treballaven a la construcció (13%) o no treballaven (13%). Aquesta tipologia de perfil és el d'un/a jove rural que sense ser de família pagesa ha treballat sobretot als serveis o a la construcció, i que en un moment donat fa un canvi de trajectòria vital i s'incorpora al sector agrari. Bona part d'aquestes persones joves mantenen algun vincle agrari en els seus pobles d'origen i s'incorporen arran de la crisi.

Pel que fa a la **pagesia nouvinguda urbana**, la taula mostra com la major part de les persones joves treballaven al sector serveis (61%) o bé, tot i que en un percentatge molt menor, a la indústria (16%). És la tipologia en què el percen-

tatge de persones que no treballaven abans de la incorporació és més reduït (5%), com també ho són els que es dedicaven a l'agricultura (8%) o a la construcció (11%). Aquest perfil urbà normalment ve de treballar amb altres feines, sobretot al sector serveis i s'incorpora totalment de nou al sector agrari.

De les dades anteriors s'observa com el perfil de pagesia tradicional, o bé no treballava o bé treballava a l'agrari o a la construcció. En canvi, pel que fa a la pagesia nouvinguda, les persones joves que no treballaven o que treballaven a l'agrari representen percentatges molt reduïts, i el sector serveis n'aplegava el percentatge més elevat.

5.4.2 Pluriactivitat

La taula següent mostra el grau de pluriactivitat que tenien els i les joves en el moment de la seva incorporació. Les persones que combinaven la tasca agrària amb alguna altra activitat (44%) i les que no ho fan (56%) presenten percentatges molt semblants. Si ho analitzem per perfils, no es detecten variacions notables. Això posa de manifest com la necessitat de combinar la feina al camp amb altres activitats productives és un fet transversal a tots els perfils de joves.

Taula 42: Pluriactivitat segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	59%	53%	63%	55%	56%
Sí	41%	47%	38%	45%	44%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Quant a la combinació de tasques agràries amb altres que no ho són, els i les joves argumenten la necessitat que es faciliti poder simultaniejar el treball en la pròpia empresa agrària amb una altra opció:

“Caldria afavorir una major comptabilització amb altres activitats, ja que la rendibilitat de les explotacions acostuma a situar-se en nivells molt baixos” (tradicional mòbil).

“Crec que seria convenient fer que fos compatible fer la incorporació com a persona física a una empresa i treballar com a autònom o assalariat en una altra sempre que es pugui demostrar que l'activitat externa a l'explotació no afecta el rendiment de l'explotació del titular” (tradicional mòbil).

“Començar de 0 una activitat implica començar de molt avall. I abans no és viable passen massa anys com perquè durant els primers cinc anys s’hagi de mantenir el compromís que més del 50% de la renda personal provingui del sector agrari. Em penso que es podria certificar que hi ha un compromís d’incorporació d’una altra manera: demostrant una dedicació de més del 50% de la jornada, un volum de facturació mínim tipus 25%-30%... però al principi poder realitzar altres activitats no agràries que t’assegurin uns ingressos per mantenir la família és el què et permet mantenir una activitat agrària que no és viable. I en canvi això es sanciona. S’hauria de ser més flexible en aquest aspecte i ser capaços d’individualitzar una mica més aquesta incorporació” (nouvinguda rural).

5.4.3 Forma jurídica

La taula següent mostra les formes jurídiques de les persones joves que s’hi incorporen. La primera observació és que la majoria ho fan com a persona física (78%), mentre que un percentatge més petit ho fan a través d’una societat, o bé existent o de nova creació (22%). La segona observació és que aquesta variable no presenta diferències entre els per-

files. Aquestes dades són coherents amb les del total dels expedients, en què un 75% s’hi incorpora com a persona física i un 25% en societat.

Taula 43: Forma jurídica d’instal·lació segons perfils, 2008-14

TIPOLOGIA D’INSTAL·LACIÓ	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Persona física	80%	76%	81%	76%	78%
Societat	20%	24%	19%	24%	22%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.4.4 Unitat de Treball Agrari (UTA)

La taula següent mostra les UTA, en què s’observa una mitjana de 2,1 UTA, de les quals 0,9 són personals, 0,8 familiars i 0,8 assalariades. Aquesta dada no és coherent amb la del total dels expedients, en què la mitjana és d’1,17 UTA. Aquesta diferència pot ser deguda a tres motius: el primer, que en el moment de contestar el qüestionari els i les joves s’hagin fet un embolic amb les UTA personal, familiar i assalariada, i que s’hagi comptat mà d’obra que realment no consta com a tal en les estadístiques dels expedients; en segon lloc, que en el moment de contar les UTA hagin tingut en compte mà d’obra d’altres empreses familiars amb qui es treballa però que fis-

calment no compten a l'empresa de la persona incorporada; i en tercer lloc, que hagin anotat l'UTA en el moment actual i no en el moment de la instal·lació, fet que podria augmentar l'UTA de l'empresa agrària. En tot cas, les dades de la taula següent recullen les respostes dels i les joves, tot i que es qüestiona la seva translació a la realitat.

Taula 44: UTA mitjana segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
UTA Mitjana de l'explotació	2.6	2.0	1.8	1.6	2.1
UTA Personal mitjana	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9
UTA Familiar mitjana	1.1	0.9	0.4	0.5	0.8
UTA Assalariada mitjana	1.3	0.7	0.6	0.5	0.8

En relació amb els perfils, s'observa com és la pagesia tradicional arrelada la que presenta un nombre superior d'UTA (2,6), seguit de la pagesia tradicional mòbil (2,0), de la pagesia nouvinguda rural (1,8) i de la pagesia nouvinguda ur-

bana (1,6). En tots els perfils trobem mà d'obra familiar, així com assalariada en proporció a la mitjana de l'explotació agrària.

5.4.5 Afiliació sindical

La taula següent mostra el percentatge de persones joves que estan afiliades a un sindicat agrari, en què s'observa que un 56% no ho estan, mentre que un 44% sí que ho estan. Si n'analitzem els perfils, els percentatges no són dispars.

Taula 45: Afiliació a un sindicat agrari segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	49%	61%	59%	53%	56%
Sí	51%	39%	41%	47%	44%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.4.6 Associació a una cooperativa agrària

La taula següent mostra el percentatge de persones joves que formen part d'una cooperativa agrària, en què un 53% no en forma part i un 47% sí. En relació amb les diferències entre perfils, la pagesia tradicional mostra uns percentatges una mica superiors a la nouvinguda.

Taula 46: Associació a una cooperativa agrària segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	43%	52%	63%	66%	53%
Sí	57%	48%	38%	34%	47%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.4.7 Relació amb altres agents no agraris

La taula següent mostra el percentatge de persones joves que cooperen amb altres agents en el marc de la seva activitat agrària. Destaca que un percentatge elevat (72%) no ho fa. Pel que fa a les respostes afirmatives, si tenim en compte els perfils, s'observa com el percentatge de la **pagesia nouvinguda urbana** (45%) és el més elevat, mentre que el de la **pagesia tradicional arrelada** (18%) és el més baix.

Taula 47: Relació amb altres agents no agraris segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	82%	68%	81%	55%	72%
Sí	18%	32%	19%	45%	28%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Aquest indicador mostra com la **pagesia tradicional mòbil** i la **pagesia nouvinguda urbana** són els perfils que més cooperen amb altres agents del territori. Aquest fet es pot explicar amb la dinàmica de moviment i de coneixença pel motius de mobilitat, ja sigui laboral o educativa.

5.5 Terra

En aquest apartat s'analitzen les dades referents a la titularitat de la terra, així com el seu accés. Actualment s'assenyala com una de les barreres més acusades per accedir al sector agrari, tot i que els resultats de l'enquesta on-line no mostren la gran dificultat que s'ha identificat tant al treball de camp com a la bibliografia. Això pot ser degut al fet que els que tenen més dificultats d'accés no s'acaben incorporant, i per tant no formen part de l'anàlisi d'aquest estudi, o bé que força de les instal·lacions es fan en terra comprada o llogada a la família, i per tant el grau de dificultat disminueix.

5.5.1 Superfície agrària

La taula següent mostra la superfície mitjana de les explotacions agràries, independentment de l'OTE. S'observa que per a tota la mostra la mitjana són 49 hectàrees, dada força superior a les 33 hectàrees per a la mitjana dels expedients

de tots els expedients de primera instal·lació. Un dels motius d'aquesta diferència pot ser degut a casuístiques similars a les que s'han explicat en el cas de les UTA. Les respostes de les persones joves a l'enquesta on-line pot confondre temes com si la resposta és en el moment de la incorporació o com si es comptabilitza tota la terra que es treballa, sigui de l'empresa de la persona instal·lada o d'altres amb qui col·labora.

Taula 48: Superfície mitjana segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Superfície mitjana	57 ha	53 ha	38 ha	34 ha	49 ha

En tot cas, el que sí que mostra la taula anterior és que hi ha una diferència notable entre la pagesia tradicional i la nouvinguda en relació amb la dimensió física de les explotacions agràries on treballen. Per a les persones joves que tenen família agrària, la dimensió és gairebé el doble que per a les que entren de nou. Aquestes dades també són coherents amb les diferents orientacions productives, en què la pagesia nouvinguda opta per les que necessiten menys base territorial, com les explotacions hortícoles.

5.5.2 Accés a la terra

La taula següent mostra les diferents vies d'accés a la terra dels i les joves que s'incorporen al sector agrari. Per a tota la mostra predominen les que es lloguen a la família (54%) i les que es lloguen a algú altre (42%), fet que posa en evidència que bona part de la terra que es treballa és llogada, ja que els percentatges de compra són força menors, sent un 20% quan és a algú altre i d'un 12% quan és a la família.

Taula 49: Accés a la terra segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Llogada a la família	60%	57%	44%	45%	54%
Llogada a algú altre	54%	37%	31%	45%	42%
Heretada	15%	24%	9%	5%	16%
Comprada a algú altre	26%	13%	25%	21%	20%
Comprada a la família	12%	11%	19%	5%	12%
Incorporació a societat	6%	8%	9%	8%	8%
Altres	2%	4%	6%	5%	4%

Pel que fa a la **pagesia tradicional arrelada**, destaca un per-

centatge de lloguer més elevat que el de tota la mostra, tant a la família (60%) com a algú altre (54%), així com de compra a algú altre (26%). Per la seva banda, la **pagesia tradicional mòbil** destaca per un percentatge superior al del total de la mostra en l'accés a la terra a través de l'herència (24%).

En el cas de la **pagesia nouvinguda rural**, les dues vies majoritàries són el lloguer a la família (44%) i el lloguer a algú altre (31%), seguit de la compra a algú altre (25%) i la compra de terra a la família (19%). Aquestes dades mostren que, tot i ser pagesia nouvinguda, tenen vincles amb el món rural i el sector agrari a través de la família, ja que fins i tot un 9% hi accedeix a través de l'herència.

Pel que fa a la **pagesia nouvinguda urbana**, la situació també mostra com les dues vies majoritàries són el lloguer a la família (45%) i el lloguer a algú altre (45%), seguit de la compra a algú altre (25%). Aquest indicador també posa de manifest com, tot i ser pagesia nouvinguda urbana, en alguns casos la persona jove s'incorpora al sector amb les terres d'algun membre de la família, ja sigui la parella o avis, tiets o cosins.

5.5.3 Règim de tinença de la terra

La taula següent mostra el percentatge de terra que tenen les persones joves en relació amb el règim de tinença, en què

el majoritari és la llogada (69%), seguit de la que tenen en propietat (29%) i en altres règims (16%).

Taula 50: Règim de tinença de la terra segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGU- DA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Propietat	27%	32%	29%	22%	29%
Llogada	71%	66%	65%	78%	69%
Altres règims	26%	18%	3%	6%	16%

Si analitzem els diferents perfils, la pagesia tradicional mòbil és la que presenta més terra en propietat (32%) i la pagesia nouvinguda urbana la que en presenta més en lloguer (78%). En altres règims destaca, destaca la pagesia tradicional, tant l'arrelada (26%) com la mòbil (18%), pels percentatges elevats respecte als del total de la mostra.

5.5.4 Grau de facilitat o dificultat per accedir a la terra

La taula següent mostra el grau de facilitat o dificultat que han expressat les persones joves en el moment que han hagut d'accedir a la terra. Destaca que només un 15% de la

mostra expressi que ha estat difícil o molt difícil l'accés a la terra, percentatge força inferior als qui han respost que ha estat fàcil (29%) o molt fàcil (22%). Tal i com s'ha comentat anteriorment, aquest fet pot ser degut a dues realitats: la primera és que els i les que tenen més dificultats no s'acaben incorporant o no s'han incorporat amb l'ajut d'instal·lació; la segona és que bona part de les persones que han respost l'enquesta on-line s'han incorporat a través de terra de la família i per tant la dificultat es pot identificar com a menor.

Taula 51: Procés d'accés a la terra segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Molt difícil	8%	4%	6%	14%	7%
Difícil	8%	9%	6%	8%	8%
Regular	25%	38%	34%	41%	34%
Fàcil	35%	29%	29%	21%	29%
Molt fàcil	23%	21%	26%	16%	22%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Si es posa en relació amb els perfils, no s'identifiquen diferències notables, tret de la pagesia nouvinguda urbana, que mostra un percentatge més elevat en la categoria de molt

difícil. Per a la resta, els percentatges són força semblants independentment del perfil de la persona jove incorporada. Dels comentaris que les persones joves han deixat a l'enquesta, s'identifiquen tres dificultats principals pel que fa a l'accés a la terra: 1) persones jubilades que no lloguen ni venen terra, 2) grans empreses que lloguen o compren terra a preus molt alts, 3) interessos vinculats a les dejeccions ramaderes o les ajudes vinculades a la terra.

"(...) la gran majoria d'agricultors no es volen jubilar, i això dificulta l'accés als joves." (tradicional arrelada).

"A la meua zona les grans empreses de pinsos estan comprant terra a preus desorbitats que fan que els pagesos més petits no puguem tenir-hi accés. És un mal molt dolent perquè frena el desenvolupament de l'empresa agrària familiar i afavoreix les grans que tenen més poder." (tradicional arrelada).

"Llogar més terres en aquesta zona és molt difícil perquè tothom les té arrendades pel Pla de Dejeccions. Massa purins!" (tradicional mòbil).

5.6 Viabilitat de l'empresa agrària

En aquest apartat s'exposen algunes de les dades més rellevants que tenen a veure amb la viabilitat de l'empresa agrària de la persona jove que s'instal·la. Un dels temes que s'ha de tenir en compte és que aquestes dades es recullen per al període de la instal·lació i, per tant, és un moment en què l'empresa encara presenta un grau poc madur de desenvolupament.

5.6.1 Facturació anual

La taula següent mostra la facturació anual de les empreses agràries de les persones joves que s'han incorporat. S'observa com el percentatge més gran per al total de la mostra està en el rang entre 25.000€ i 100.000€ en què se situa el 58%. Per sota dels 25.000€ hi ha un 29% de les empreses i per sobre dels 100.000€ un 16%.

Taula 52: Volum de facturació anual de l'empresa agrària segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Menys de 8.000€	6%	2%	0%	11%	4%
Entre 8.000€ i 25.000€	15%	18%	34%	34%	22%
Entre 25.000€ i 50.000€	25%	28%	41%	29%	29%
Entre 50.000€ i 100.000€	37%	32%	19%	16%	29%
Entre 100.000€ i 500.000€	15%	13%	6%	8%	12%
Més de 500.000€	2%	7%	0%	3%	4%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Entre la pagesia tradicional i la pagesia nouvinguda s'observen diferències notables. Per exemple, en el rang de 8.000€ a 25.000€ hi ha el doble d'empreses de persones nouvingudes que de tradicionals, mentre que en el rang de 100.000€ a 500.000€ passa a la inversa. Aquestes dades mostren com la pagesia tradicional gestiona empreses agràries amb volums de facturació més elevats.

5.6.2 Renda anual

Per la seva banda, la taula següent indica la renda anual de l'empresa agrària. La major part de joves se situen entre els 6.000€ i els 18.000€, seguit dels que tenen una renda anual entre els 18.000€ i els 24.000€. A partir dels 24.000€ els percentatges disminueixen progressivament per a la tota la mostra.



Taula 53: Renda anual de l'empresa agrària segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Menys de 6.000€	5%	7%	13%	13%	8%
Entre 6.000€ i 12.000€	26%	27%	28%	32%	28%
Entre 12.000€ i 18.000€	25%	26%	25%	29%	26%
Entre 18.000€ i 24.000€	25%	18%	19%	8%	18%
Entre 24.000€ i 36.000€	8%	8%	9%	8%	8%
Entre 36.000€ i 50.000€	9%	6%	3%	8%	7%
Entre 50.000€ i 75.000€	0%	6%	3%	0%	3%
Entre 75.000€ i 100.000€	2%	1%	0%	0%	1%
Més de 100.000€	2%	3%	0%	3%	2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Quant a les diferències entre els perfils, s'observa com en el cas de la pagesia nouvinguda el percentatge d'empreses amb una renda inferior als 6.000€ és el doble que per a la pagesia tradicional. En tot cas, s'ha de tenir en compte que aquestes dades són en estadis primaris de les empreses, i que els rangs, sobretot per a empreses de nova creació, no són molt elevats.

5.6.3 Valoració del pla de viabilitat

La taula següent mostra la utilitat del pla de viabilitat per part de les persones joves. Hi predominen els percentatges entremetjats tirant cap a útil, és a dir, que hi ha més joves que consideren que el pla de viabilitat ha estat útil per a algunes coses, ja que un 51% situa la puntuació entre el 4 i el 5. En relació amb els perfils, el pla de viabilitat sembla que és més útil per a la pagesia nouvinguda que per a la tradicional, ja que mostren percentatges superiors entre el 4 i el 5.

Taula 54: Valoració del pla de viabilitat segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
1 - Poc útil	6%	6%	6%	3%	5%
2	9%	11%	10%	19%	12%
3	37%	39%	18%	18%	32%
4	27%	32%	45%	44%	35%
5 - Molt útil	21%	12%	20%	17%	16%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.6.4 Temps en ser viable

La taula següent assenyala el període de temps que les persones joves identifiquen que ha passat des que la seva empresa és viable. Per a tota la mostra, el resultat amb més percentatge de resposta és "encara no és viable" (28%), seguit de "3-5 anys" (25%) i "de seguida" (22%). S'ha de tenir en compte que metodològicament hi ha joves que s'acaben d'instal·lar i que per tant la resposta a aquesta pregunta no té la mateixa rellevància que per a una persona que ja ha assolit els compromisos i han passat els 5 anys.

Taula 55: Temps en ser viable segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
De seguida	23%	29%	16%	11%	22%
1-2 anys	15%	14%	22%	16%	16%
3-5 anys	28%	19%	28%	32%	25%
Més de 5 anys	8%	11%	6%	8%	9%
Encara no és viable	26%	27%	28%	34%	28%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Pel que fa als diferents perfils, s'observa com és la pagesia nouvinguda urbana la que presenta el percentatge més elevat (34%) a la resposta que encara no és viable. Pel que fa a la viabilitat immediata, s'observa com la pagesia tradicional presenta el doble de joves que han assolit aquest estadi enfront la pagesia nouvinguda.

5.6.5 Dependència de les subvencions

La taula següent mostra la dependència en relació als ajuts públics que indiquen els i les joves que s'han instal·lat, en què els percentatges es distribueixen de manera força uniforme per a les quatre categories, sent el més nom-

brós "força dependent" (38%) seguida de "poc dependent" (30%). No s'observen diferències notables entre perfils. S'ha de matisar que aquesta dependència està condicionada en molts casos al model productiu i a l'OTE majoritària de l'empresa agrària.

Taula 56: Dependència de les subvencions segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Massa dependent	18%	22%	25%	21%	21%
Força dependent	42%	39%	28%	37%	38%
Poc dependent	26%	28%	41%	32%	30%
Gens dependent	14%	11%	6%	11%	11%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.6.6 Incorporació d'innovacions

La taula següent assenyala el percentatge de persones joves que han incorporat alguna innovació. És una pregunta poc pertinent, sobretot per a aquelles persones que s'acaben d'incorporar al sector. En tot cas, els resultants mostren com més de

la meitat (56%) fan un esforç per adaptar l'explotació agrària a reduir costos i un 33% introdueixen nous mètodes de cultiu.

Taula 57: Incorporació d'innovacions segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Adaptació de l'explotació per a reduir costos	49%	70%	50%	42%	56%
Nous mètodes de cultiu	40%	36%	28%	18%	33%
Informatització de la gestió administrativa	26%	28%	22%	29%	27%
Nous productes agraris	26%	20%	25%	26%	24%
Obtenció d'una certificació de qualitat	18%	13%	31%	29%	20%
Introducció NTIC	15%	20%	6%	13%	16%
Nou sistema de comercialització	8%	11%	19%	18%	12%
Activitats culturals, educatives, etc.	0%	3%	6%	11%	4%
Agroturisme	2%	2%	0%	8%	3%
Nous productes no agraris	3%	1%	6%	0%	2%
Una altra innovació	11%	3%	13%	8%	8%

La pagesia tradicional arrelada mostra percentatges elevats en adaptar l'explotació agrària per a la reducció de costos (49%), així com en la introducció de nous mètodes de cultiu (40%). En canvi, s'observen percentatges més baixos en les activitats de diversificació com per exemple la introducció d'activitats culturals o l'agroturisme.

La **pagesia tradicional mòbil** és la que presenta el percentatge més elevat pel que fa a l'adaptació de l'explotació agrària per a la reducció de costos (70%), seguit dels nous mètodes de cultiu (36%) i la informatització de la gestió administrativa (28%). En canvi, presenta un percentatge inferior a la resta amb l'obtenció d'una certificació de qualitat (13%). Per la seva banda, **la pagesia nouvinguda rural** també presenta un percentatge elevat en relació amb la reducció de costos (50%), però destaca per l'elevat percentatge en l'obtenció d'una certificació de qualitat (31%), així com amb en un nou sistema de comercialització (19%) o en la introducció de productes no agraris (6%).

La **pagesia nouvinguda urbana** és la que presenta el percentatge més reduït en l'adaptació de l'explotació agrària per a la reducció de costos (42%), i en canvi mostra percentatges més elevats en l'obtenció d'una certificació de qualitat (29%), en els nous sistemes de comercialització (18%) i en la introducció d'activitats culturals (11%) o l'agroturisme (8%).

5.6.7 Continuïtat després dels compromisos de l'ajut

La taula següent mostra el percentatge de persones joves que estan convençudes que la seva activitat agrària continuarà en els propers anys una vegada assolits els compromisos. Per al total de la mostra, s'observa com el 87% de la mostra ha respost que sí, un 12% no ho sap, mentre que només l'1% afirma que no continuarà. En relació a les diferències entre perfils, no s'hi observen diferències rellevants.

Taula 58: Continuïtat després dels compromisos de l'ajut segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	0%	2%	0%	0%	1%
No ho sé	14%	10%	13%	16%	12%
Sí	86%	88%	88%	84%	87%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.6.8 Activitats complementàries

La taula següent mostra el percentatge d'empreses que porten a terme activitats complementàries, en què una bona part de la mostra no en fa cap (63%) i les que tenen percentatges més elevats són els "treballs a tercers" (27%) o la "trans-

formació i comercialització" (22%). Si es comparen aquestes dades amb les del total dels expedients, es detecta una errada metodològica, ja que s'identifica només un 3,3% d'expedients amb activitat complementària. En tot cas, s'analitzen les dades de la taula següent, que són les que han respost les persones joves en l'enquesta on-line, en la qual s'observa que les diferents tipologies d'activitats complementàries no presenten variacions percentuals en relació als perfils.

Taula 59: Activitats complementàries segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Cap	65%	61%	78%	50%	63%
Treballs a tercers	35%	24%	22%	21%	27%
Transformació i/o comercialització	22%	19%	22%	29%	22%
Agroturisme	14%	12%	22%	18%	15%
Energies renovables	12%	10%	19%	13%	12%
Activitats d'oci	6%	1%	6%	3%	4%
Altra activitat	2%	3%	0%	8%	3%

La taula següent mostra el percentatge sobre el total dels ingressos que representen les activitats complementàries, en

què s'observa com per a la majoria (78%) signifiquen menys del 10%, fet que posa de manifest com l'activitat principal, si més no sobre el paper, és l'agrària. No s'identifiquen diferències significatives entre els diferents perfils de joves.

Taula 60: Proporció dels ingressos de les activitats complementàries segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Menys del 10%	82%	76%	84%	74%	78%
Entre el 10 i el 50%	11%	18%	13%	16%	15%
Més del 50%	8%	7%	3%	11%	7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.7. Estratègia comercial

En aquest apartat es treballen les dades que tenen relació amb l'estratègia de comercialització de l'empresa agrària i, tal i com s'ha comentat en l'apartat anterior, s'ha de tenir en compte que una part de les empreses de les persones joves que han respost el qüestionari on-line són de nova creació i per tant les dades de desenvolupament de les estratègies empresarials són encara molt incipients.

5.7.1 Canal de comercialització

La taula següent relaciona els diferents canals de comercialització que empren les empreses de les persones joves que s'han incorporat al sector agrari. Per a tota la mostra, destaca el 40% de venda a cooperatives o organitzacions de productors, seguit d'un 27% tant per a la venda a la indústria agroalimentària com directament per al consumidor final i d'un 24% per la venda a empreses distribuïdores. Aquests percentatges són força coherents amb els del conjunt de joves que s'han instal·lat, ja que un 46% manifesta vendre a través de cooperatives, un 35% a distribució majorista i un 13% directament al consumidor final.

Taula 61: Canals de comercialització segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Venda a cooperatives agràries o a organitzacions de productors	51%	41%	34%	21%	40%
Venda a la indústria agroalimentària	31%	26%	31%	21%	27%
Venda directa al consumidor	14%	22%	41%	47%	27%
Venda a empreses distribuïdores	18%	29%	28%	18%	24%
Venda directa a botigues tradicionals, de barri o gourmet	14%	11%	34%	29%	18%
Venda en contractes d'integració	12%	14%	13%	11%	13%
Venda directa al canal HORECA	0%	2%	6%	5%	3%
Altres canals	3%	3%	0%	5%	3%

Per a la pagesia tradicional, s'observa com els canals majoritaris són la venda a través de cooperatives així com a través de la indústria agroalimentària. Per la seva banda, la pagesia nouvinguda presenta percentatges més elevats en relació a la venda directa, tant al consumidor com a les botigues tradicionals. Aquesta diferenciació respon als diferents models

productius i de comercialització que implementen els dos perfils de joves.

5.7.2 Venda directa

En relació exclusivament amb la venda directa, la taula següent mostra que el 59% del total no en fa, mentre que l'altre 41% sí, tot i que en diferents percentatges, des dels qui només comercialitzen una part directament als qui ho fan entre un 75-100%.

Taula 62: Venda directa segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No faig venda directa	69%	66%	44%	39%	59%
0-25%	12%	12%	19%	13%	13%
25-50%	3%	12%	6%	5%	8%
50-75%	5%	4%	16%	29%	10%
75-100%	11%	6%	16%	13%	10%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

La taula anterior també mostra que la pagesia tradicional presenta percentatges més baixos de venda directa que la

pagesia nouvinguda, en què un bon percentatge de joves, tant rurals com urbans, ven més del 50% dels seus productes de manera directa.

5.7.3 Venda local

La taula següent mostra el percentatge d'empreses agràries que acaben fent venda local. Metodològicament, aquest indicador presenta una errada de forma, ja que hi ha una bona part dels joves que venen a la cooperativa del poble, però aquest fet no vol dir que aquest producte acabi consumint-se en un àmbit de proximitat. Per tant, hi ha una part de venda local i de generació de riquesa al territori, però hi ha una altra que es perd, ja que moltes de les cooperatives dels pobles acaben venent en cadenes de comercialització llargues que formen part del mercat global.

Els resultats mostren com només el 36% han respost que no venen de forma local, mentre que l'altre 64% sí que ho fan, tot i que en diferents percentatges, sent el de 75-100% el que presenta un nombre major d'empreses. En relació amb els perfils, tot i que la pagesia tradicional mostra percentatges més elevats de no vendre localment, no s'hi observen diferències notables.

Taula 63: Venda local segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No vend de forma local	37%	42%	31%	24%	36%
0-25%	14%	13%	16%	21%	15%
25-50%	6%	11%	16%	8%	10%
50-75%	12%	10%	13%	11%	11%
75-100%	31%	23%	25%	37%	28%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

5.7.4 Certificació de qualitat

La taula següent fa referència al percentatge de persones joves que han decidit obtenir un certificat de qualitat per als seus productes. S'hi observa que un 59% de la mostra té alguna certificació, mentre que un 41% no en té cap. La que té un percentatge més elevat és la del CCPAE (25%), seguit de la Producció Integrada (17%), el Segell de Venda de Proximitat (15%) i el Distintiu d'Origen i Qualitat Alimentària (12%). Aquestes dades són una mica disperses quan es comparen amb les del conjunt de joves, en què s'identifica un 66% sense cap certificació i només un 13% amb la del CCPAE o un 6% amb la de Producció Integrada.

Taula 64: Certificació de qualitat segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Cap	38%	52%	34%	26%	41%
Certificació ecològica (CCPAE)	15%	20%	41%	42%	25%
Producció Integrada (PI)	25%	20%	9%	5%	17%
Segell de venda de proximitat	8%	8%	28%	32%	15%
Distintiu d'Origen i Qualitat Alimentària	18%	11%	6%	11%	12%
Altra certificació	3%	1%	0%	3%	2%

Entre els perfils s'observen diferències, sobretot entre la pagesia tradicional i la pagesia nouvinguda. En el cas del segell del CCPAE i al de Venda de Proximitat, la pagesia nouvinguda mostra percentatges força més elevats que la tradicional, mentre que en el de Producció Integrada s'inverteixen els resultats. Aquestes dades mostren com la pagesia nouvinguda té una tendència més acusada a la venda de productes ecològics en circuit curt.

5.7.5 Presència a Internet

La taula següent es fixa en el percentatge de persones joves que tenen presència a Internet. Del total de la mostra només el 25% disposa d'un espai on explicar la seva activitat i/o vendre els seus productes. Aquest percentatge varia en funció del perfil, en què la **pagesia nouvinguda** té més presència a Internet que la **pagesia tradicional**.

Taula 65: Presència a internet segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	82%	78%	63%	66%	75%
Sí	18%	22%	38%	34%	25%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Aquest indicador mostra el percentatge d'empreses agràries que necessiten explicar el que fan i com ho fan, ja que segurament venen el producte final directament al consum a través de canals de circuit curt. La pagesia nouvinguda adopta un perfil en què aquesta estratègia és més recurrent que no pas amb la pagesia tradicional, que moltes vegades té el seu canal de distribució a través de models que no necessiten visibilitat a Internet.

Un altre dels factors de la poca presència a Internet del total de la mostra és que moltes de les empreses agràries encara estan en un estadi de desenvolupament incipient i, per tant, pot ser que un futur immediat desenvolupin l'eina a Internet, però que en el moment de respondre el qüestionari encara no existís.

5.7.6 Recuperació de races o varietats antigues

La taula següent assenyala el percentatge de persones joves que recuperen races o varietats antigues, tant agrícoles com ramaderes. Per al total de la mostra, el 25% sí que en recupera, mentre que el 75% no ho fa. En aquest indicador també s'observa com la pagesia nouvinguda recupera més races o varietats antigues que la tradicional.

Taula 66: Recuperació de races o varietats antigues segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	80%	84%	56%	58%	75%
Sí	20%	16%	44%	42%	25%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Així doncs, una de les estratègies de la pagesia nouvinguda és la incorporació de varietats i/o races antigues en els seus models de producció. Els motius són diversos, tot i que, segons el treball de camp, predominen els de recuperar la cultura pagesa i les varietats que més s'adeqüen a cada espai i en molts casos a una producció sense agroquímics, així com la diferenciació en el mercat, ja que hi ha una tipologia de consumidor final que cerca aquests productes amb identitat cultural.

5.8 Procés d'instal·lació

En aquest apartat es recullen els indicadors que fan referència al procés d'instal·lació de les persones joves. Tal i com s'ha explicat a l'apartat teòric, cal entendre la incorporació al sector agrari com un procés en què es donen diferents fases. Cadascuna presenta característiques diferents, fet que també s'ha de tenir en compte en funció del perfil de la persona jove, així com d'altres variables com el territori on s'incorpora o l'orientació técnico econòmica de l'empresa agrària.

5.8.1 Suport de l'entorn

La taula següent mostra el suport rebut per les persones joves en el moment de la incorporació, en què s'observa com la majoria van tenir un suport des del principi (72%), mentre que un 21% primer va ser qüestionat, però després va rebre suport, i finalment un percentatge molt petit de joves que no tenen el suport del seu entorn familiar més proper (4%).

Taula 67: Suport de l'entorn segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
El/la va ajudar des del principi	72%	72%	78%	68%	72%
Primer el/la va desaconsellar, però en veure la seva determinació, el/la va ajudar	17%	22%	22%	24%	21%
El/la va desaconsellar des dels principi i no li dóna suport actualment	6%	4%	0%	0%	4%
Altres	5%	1%	0%	8%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

En relació amb els diferents perfils, destaca com en el cas de la pagesia nouvinguda cap jove expressa que actualment no reb suport, mentre que en el cas de la tradicional, malgrat que el percentatge és petit, sí que s'expressa.

5.8.2 Motius d'instal·lació al sector agrari

La taula següent conté els principals motius que han portat a les persones joves a incorporar-se al sector agrari. Per al total de la mostra destaquen "La passió de ser pagès/a" (42%) i "Viure en un aquest entorn rural" (44%), així com "Mantenir la tradició familiar" (37%) i la "Crisi econòmica" (32%). Pel que fa a l'ajut de primera instal·lació, un 30% identifica que ha estat un motiu de la incorporació al sector.

Taula 68: Motius d'instal·lació al sector agrari segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Viure en aquest entorn rural	38%	37%	69%	47%	44%
La passió de ser pagès/a	54%	37%	31%	42%	42%
Mantenir la tradició familiar	40%	47%	22%	21%	37%
La crisi econòmica	17%	39%	38%	34%	32%
La cerca d'un marc de vida agradable	31%	32%	28%	42%	33%
L'ajut a la primera instal·lació de joves	31%	27%	38%	29%	30%
La il·lusió de viure del camp	31%	30%	38%	37%	32%
Jubilació del titular de l'activitat	20%	32%	13%	8%	22%
Esdevenir un agent de canvi	9%	20%	25%	29%	19%
Altres	6%	7%	3%	13%	7%

Per a la **pagesia tradicional arrelada** destaquen els motius vinculats a la passió per la feina (54%), a la tradició familiar (40%) i a la voluntat de viure en l'entorn rural (31), així com l'ajut d'instal·lació de joves (31%), i en canvi no hi donen tanta importància al fet d'esdevenir un agent de canvi social (9%) i són el perfil que menys s'ha vist afectat per la crisi (17%).

La **pagesia tradicional mòbil** argumenta en primer lloc la continuació del llegat familiar (47%), seguit de la crisi econòmica (39%), així com la voluntat de viure en l'entorn rural (37%) o la passió per ser pagès (37%). És el perfil que presenta un percentatge major en relació a la crisi econòmica, fet que mostra com algunes d'aquestes joves poden haver tornat a l'explotació agrària familiar per aquest motiu.

Pel que fa a la **pagesia nouvinguda rural**, destaca l'elevat percentatge que argumenta el desig de viure en l'entorn rural (69%), seguit de la il·lusió de viure del camp (38%), l'ajut d'instal·lació (38%) i la crisi econòmica (38%). També s'observa com un 25% argumenta la voluntat d'esdevenir un agent de canvi social.

La **pagesia nouvinguda urbana** manifesta en primer lloc el desig de viure en l'entorn rural (47%), seguit de la passió de ser pagès (42%) i de la cerca d'un marc de vida agradable (42%), així com la il·lusió de viure del camp (37%).

La crisi econòmica (34%) i l'ajut d'instal·lació també són factors rellevants (29%). És el perfil amb el major percentatge en el motiu d'esdevenir un agent de canvi social. A banda dels motius que s'indiquen a la taula, en la categoria d'altres destaquen dues respostes: 1) la disponibilitat de terres de la família i 2) l'oportunitat d'incorporar-se amb la parella:

“Perquè amb la meua parella hem pogut tirar endavant el projecte que teníem d'incorporació” (tradicional arrelada).

“Perquè és on hi havia terres familiars en desús” (tradicional mòbil).

“Em vaig casar amb un agricultor i he decidit incorporar-me aprofitant la seva experiència amb el sector (nouvinguda rural).

“La família hi tenia les terres” (nouvinguda urbana).

5.8.3 Principals dificultats en el moment de la instal·lació

La taula següent mostra les principals dificultats que han identificat les persones joves en el moment en què han decidit donar el pas a la incorporació. Hi destaca com les tres primeres tenen a veure amb temes burocràtics, normatius i administratius, situada com a primera dificultat i en un percentatge força superior a la resta “massa burocràcia” (80%). Hi segueixen la dificultat d'accés al préstec bancari (36%) i l'obtenció de permisos i llicències (33%). L'accés a la terra (29%) s'identifica com una dificultat, però no de les més extremes.

Taula 69: Principals dificultats en el moment de la instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Massa burocràcia	86%	80%	78%	68%	80%
El procés d'obtenció dels ajuts públics	57%	52%	63%	45%	54%
Les normatives que cal respectar	58%	58%	41%	39%	52%

Difícil accés al préstec bancari	48%	23%	41%	45%	36%
L'obtenció de permisos i llicències de construcció	35%	36%	28%	29%	33%
Accés a la terra	29%	27%	28%	37%	29%
La imatge de la societat vers l'ofici d'agricultor/a	31%	32%	16%	13%	26%
Accés als mitjans de comercialització	15%	26%	28%	32%	24%
Tràmits en la transferència de l'explotació	23%	21%	13%	11%	19%
Aïllament pel fet de viure al medi rural	5%	13%	9%	21%	12%
Ubicació de l'activitat agrària en una zona de muntanya	8%	9%	9%	16%	10%
La manca d'infraestructures públiques a la meua zona	3%	7%	9%	24%	9%
Accés a la formació i a la capacitat	5%	9%	13%	3%	7%
L'adaptació al veïnat	3%	7%	3%	5%	5%
Tràmits de l'herència	3%	4%	0%	5%	4%
Altres	8%	6%	9%	16%	8%

La **pagesia tradicional arrelada** és la que respon un percentatge més elevat de “massa burocràcia” (86%). En relació amb el percentatge per tota la mostra, s'observa més dificultat en el “difícil accés als préstecs bancaris” (48%) així com en “la imatge de la societat vers l'ofici de ser agricultor/a” (31%); en canvi, mostra percentatges més baixos en “accés als mitjans de comercialització (15%) i “aïllament pel fet de viure al medi rural”. Per la seva banda, la **pagesia tradicional mòbil** presenta un percentatge molt similar al de tota la mostra.

La **pagesia nouvinguda rural** és la que té un percentatge més elevat en “El procés d'obtenció dels ajuts públics” (63%), i per a la resta de problemàtiques els percentatges se situen molt semblants als de tota la mostra.

En el cas de la **pagesia nouvinguda urbana** és la que té els percentatges més baixos en les tres problemàtiques principals identificades per a la tota la mostra: “massa burocràcia” (68%), “el procés d'obtenció dels ajuts públics” (54%) i “les normatives que cal respectar” (52%). En canvi, mostra valors més elevats amb temes relacionats amb el medi rural com són “la manca d'infraestructures públiques a la meua zona” (24%), l'aïllament pel fet de viure al medi rural” (21%) i “la ubicació de l'activitat agrària en una zona de muntanya” (16%).

Les cites següents d'alguns dels i les joves il·lustren les princi-

pals dificultats amb les quals s'han trobat:

"La burocràcia i l'economia són dos dels aspectes que frenen molt" (tradicional arrelada).

"Durant el procés d'incorporació, he trobat dificultats a l'hora d'aconseguir finançament (amb l'edat i sense propietats, no hi ha cap entitat bancària que et financi). Tot i així, amb la notificació de concessió de subvencions, sí que ha estat possible. També amb l'ajut de la família, que han avalat els préstecs" (tradicional arrelada).

"Un cop incorporat, caldria més facilitats per anar al banc... si no tens algú que t'avalí... és molt difícil, fins que no tens la roda feta és molt, molt, molt complicat" (tradicional arrelada).

"Més facilitats, menys burocràcia i més accés al crèdit, èxit segur. Si no s'arregla això, ningú voldrà incorporar-se, cal tenir en compte que si volem gent jove al camp, aquesta no disposa de diners en un principi i aquest tipus d'ajuts són minúsculs per a les persones que volen treballar de veritat" (tradicional mòbil).

5.8.4 Ajudes necessàries en el moment de la instal·lació

La taula següent assenyala algunes de les accions que les persones joves consideren que poden ser útils per tenir més suport en el moment de la incorporació. Per al total de la mostra s'identifiquen dues necessitats prioritàries, una en relació amb els temes econòmics en què es demana més "facilitats per poder demanar un préstec bancari" (57%) així com "més ajuts econòmics" (56%), i una altra pel que fa a la formació, en què predominen els temes empresarials (53%) i els agraris (51%). També és rellevant la necessitat detectada en l'acompanyament d'un tutor o tutora al llarg de tot el procés de la incorporació.



Taula 70: Ajudes necessàries en el moment de la instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Facilitats per poder demanar un préstec bancari	66%	53%	63%	47%	57%
Més ajuts econòmics	60%	61%	50%	39%	56%
Formació en temes empresarials	51%	52%	63%	50%	53%
Formació en temes agraris	58%	41%	63%	53%	51%
Acompanyament d'un/a tutor/a	55%	43%	47%	61%	50%
Prioritat per les noves incorporacions per comprar terres	45%	33%	41%	34%	38%
Iniciatives públiques des de l'àmbit local	28%	39%	31%	39%	35%
Millorar el règim fiscal de l'herència agrària	43%	39%	9%	13%	32%
Major cooperació entre agents del territori (agraris i no agraris)	23%	39%	16%	29%	29%
Creació d'un banc de terres	26%	26%	25%	39%	28%

Pràctiques a altres explotacions agràries	23%	16%	22%	26%	20%
Viatges d'intercanvi a altres territoris	15%	19%	9%	21%	17%

En relació amb els perfils, la **pagesia tradicional arrelada** és la que troba més necessari millorar les “facilitats per demanar un préstec bancari” (66%) així com “més ajuts econòmics” (60%). Destaca sobre el percentatge per al total de la mostra la formació en temes agraris (58%), l'acompanyament d'un/a tutor/a (55%), “prioritat per a les noves incorporacions per poder comprar terres” (45%) i “millorar el règim fiscal de l'herència agrària” (43%). Consideren menys rellevant les “iniciatives públiques des de l'àmbit local” (28%) i “major cooperació entre agents del territori” (23%).

Pel que fa a la **pagesia tradicional mòbil**, la primera necessitat que detecten és “més ajuts econòmics” (61%) així com “facilitats per demanar un préstec bancari” (53%). Sobre el percentatge per al total de la mostra destaca “major cooperació entre agents del territori” (39%), mentre que altres temes com “l'acompanyament d'un tutor” (43%) o com la “formació agrària” (41%) no ho troben tan necessari com el conjunt de la mostra.

La **pagesia nouvinguda rural** presenta tres necessitats amb

el mateix grau de prioritat “facilitats per poder demanar un préstec bancari” (63%), “formació en temes empresarials” (63%) i “formació en temes agraris” (63%). En relació amb els percentatges per al total de la mostra, no troba tanta necessitat per “millorar el règim fiscal de l’herència agrària” (9%), “viatges d’intercanvi a altres territoris” (9%) i “major cooperació entre agents del territori” (16%).

Per a la **pagesia nouvinguda urbana** destaca la necessitat “d’acompanyament d’un/a tutor/a” (61%) així com la “formació en temes agraris” (53%) i la “formació en temes empresarials” (51%). En comparació amb el total de la mostra també prioritzen la “creació d’un banc de terres” (39%), les “pràctiques a altres explotacions agràries” (26%) i els “viatges d’intercanvi a altres territoris” (21%). I no troben tant necessari, en relació amb el total de la mostra, les “facilitats per poder demanar un préstec bancari” (47%), “més ajuts econòmics” (39%) o “millorar el règim fiscal de l’herència agrària” (13%).

De les demandes que han fet les persones joves als comentaris del qüestionari on-line, destaca la necessitat de tenir una persona de referència durant tot el procés que faci un acompanyament integral i dirigit, tant en temes tècnics, com normatius, com burocràtics. Aquesta demanda pot venir de joves que han rebut un bon assessorament al seu territori:

“Un tutor, algú amb experiència que m’ajudi a resoldre dubtes i problemes de l’explotació” (nouvinguda rural).

“Necessitem agents d’extensió que puguin assessorar tot, des de la manera de cultivar fins a la manera de comercialitzar. Tenir una visió global i poder donar consells i també recomanar tecnologies noves, etc.” (nouvinguda urbana).

5.9 Ajuda d’instal·lació

Aquest apartat recull la informació que fa referència a l’ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores. S’hi analitza la tipologia de suport rebut així com la valoració que fan les persones joves sobre aquest.

5.9.1 Convocatòria

Les taules següents mostren la distribució de les persones joves en funció de l’any en què varen demanar la convocatòria i el seu perfil. En primer lloc, s’hi observa com més de la meitat de les respostes es concentren en dos anys, 2012 i 2013. En segon lloc, s’hi observa que no hi ha cap lògica

en la distribució dels perfils i les diferents anualitats de la convocatòria.

Taula 71: Any de convocatòria de l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
2008	2	2	1	1	6
2009	6	1		5	12
2010	3	9	2	5	19
2011	12	15	2	2	31
2012	16	27	14	11	68
2013	21	21	12	12	66
2014	5	15	1	2	23
TOTAL	65	90	32	38	225

Taula 72: Any de convocatòria de l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
2008	33%	33%	17%	17%	100%
2009	50%	8%	0%	42%	100%
2010	16%	47%	11%	26%	100%
2011	39%	48%	6%	6%	100%
2012	24%	40%	21%	16%	100%
2013	32%	32%	18%	18%	100%
2014	22%	65%	4%	9%	100%
TOTAL	29%	40%	14%	17%	100%

5.9.2 Inversió amb l'ajut de primera instal·lació

La taula següent mostra en què han invertit les persones joves l'ajut de primera instal·lació. Per al total de la mostra, el que presenta un percentatge més elevat és "l'adquisició i/o adequació del capital d'explotació" (30%), el "contracte d'arrendament de terres" (17%), "l'adquisició de capital territorial" (16%) i "l'aportació econòmica per incorporació a societat" (14%). Pel que fa a la metodologia, s'ha de dir que alguns joves no van entendre els conceptes que es donaven com a opcions, ja que a la categoria "d'altres" s'han identificat inversi-

ons que haurien d'estar en adquisició de capital d'explotació, com per exemple un tractor.

Taula 73: Inversió amb l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Adquisició i/o adequació del capital d'explotació	26%	28%	28%	42%	30%
Contracte d'arrendament de terres	18%	18%	9%	18%	17%
Aportació econòmica per incorporació a societat	14%	16%	13%	13%	14%
Adquisició de capital territorial	26%	12%	9%	13%	16%
Despeses financeres del préstec	8%	10%	9%	11%	9%
Despeses notariales i registrals	5%	10%	9%	8%	8%
Despeses derivades de projectes visats i plans empresarials	5%	9%	13%	8%	8%

Adquisició o condicionament de l'habitatge	2%	3%	3%	21%	6%
Adquisició de drets de producció	11%	4%	9%	11%	8%
Despeses d'aval de préstecs	3%	2%	0%	3%	2%
Altres inversions	22%	37%	38%	26%	31%

Si s'analitzen els perfils, la **pagesia tradicional arrelada** presenta percentatges superiors als de tota la mostra en "l'adquisició de capital territorial" (26%) i en "adquisició de drets de producció" (11%). Per la seva banda, la **pagesia tradicional mòbil** presenta percentatges molt semblants als de tota la mostra.

Pel que fa a la **pagesia nouvinguda rural**, també té percentatges molt similars als de tota la mostra, i destaquen percentatges més baixos en "contracte d'arrendament de terres" (9%) i "adquisició de capital territorial" (9%). En canvi, la **pagesia nouvinguda urbana** presenta percentatges superiors en "l'adquisició o condicionament de l'habitatge" (21%) i en "adquisició i/o adequació del capital d'explotació" (42%).

5.9.3 Suport amb l'ajut de primera instal·lació

La taula següent mostra el que ha significat l'ajut de primera instal·lació per a les persones joves que s'han incorporat, en què la gran majoria estan d'acord en el fet que és un ajut econòmic (83%), tot i que també ho és formatiu (26%) i d'acompanyament (19%).

Taula 74: Suport amb l'ajut de primera instal·lació segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Econòmic	86%	80%	84%	82%	83%
Formatiu	22%	24%	34%	29%	26%
D'acompanyament	25%	16%	13%	21%	19%
Tècnic	8%	7%	6%	5%	7%
Emocional	5%	1%	13%	3%	4%

D'acord amb els diferents perfils, hi ha força quòrum en que és un ajut econòmic. Per a la resta, és la **pagesia nouvinguda rural** la que identifica en major mesura que també és un ajut formatiu (34%) i emocional (13%); i la **pagesia tradicional arrelada**, que és un ajut d'acompanyament (25%). En els altres significats de suport, els percentatges són molt similars als del total de la mostra.

Les cites següents il·lustren algunes de les opinions de les persones joves en relació amb el procés. Hi ha manifesta agraïment i argumenta que sense l'ajut hagués estat més complicat, i hi ha qui mostra sorpresa per la poca informació dels temes fiscals, entre altres coses:

“Per a mi l'ajut d'incorporació i el pla de millora han estat fonamentals per a l'arrencada de l'empresa. Sense aquest ajut la viabilitat m'arribaria molt més tard i no tinc clar que hagués donat el pas a la incorporació. Estic agraït dels ajuts, tot i que el nivell de paperassa és molt dur” (nouvinguda rural).

“L'ajut d'incorporació em va servir per incorporar-me amb més garanties d'èxit, però ningú em va explicar bé tot el tema fiscal que implica” (nouvinguda urbana).

“(…) dels 33.000 € d'ajut vora 8.000 els vaig pagar a Hisenda l'any posterior a la declaració d'IRPF i 3.000 € en gestió burocràtica. L'ajut real = 22.000 €. El que no cobreix ni despeses d'autònom dels 5 anys de compromís. No cal ni mencionar despeses bancàries i peatges del DARP en transmissions de drets... molts diners es queden pel camí” (nouvinguda urbana).

“Quan no tens diners, no serveix de res demanar l'ajut perquè has d'avançar els diners. A més l'IVA s'ha de pagar i les despeses de tramitació i obertura... fan que l'ajut finalment quedi en molt menys del que l'administració ens ven” (tradicional arrelada).

“Crec que és un procés llarg, que no ajuda massa tampoc a nivell econòmic pels que hem de demanar un crèdit per accedir-hi. Aquest crèdit estava amb uns interessos altíssims, no podíem escollir el banc que volíem, sinó els que tenien un acord amb el Departament i tot i aquest acord l'interès era molt alt. No t'asseguren quan et pagaran i això genera molta angoixa als que tenim pocs recursos econòmics però sí moltes ganes. Nosaltres sí que tenim tot temporalitzat, quan i com presentar factures, papers, etc. i la Generalitat no ha de temporalitzar la resposta. Moltes vegades hem sentit que està mal vist fer una incorporació no venint de família de pagès. On vas? No saps on et fiques! No podràs, l'ajuda està pensada per la gent que ve de família de pagès perquè realment no ajuda molt, tot i que la sensació era de que només ens interessava la subvenció en sí, o sigui, els diners. En fi, el procés ha estat angoixant perquè no saps si te l'aprovaran quan ja has fet molts esforços per accedir a la incorporació” (nouvinguda urbana).

5.9.4 Valoració del suport rebut

La taula següent mostra la valoració que fan els i les joves de les diferents persones que els donen suport al llarg del procés d'incorporació. En general, les valoracions són positives, sent els percentatges de regular i molt dolent per sota del 20%. En destaca la tasca del tutor/a de formació com la que té un percentatge més elevat de valoracions excel·lents i bones, seguit del personal tècnic de l'entitat d'assessorament i del personal tècnic de l'oficina comarcal.

Taula 75: Valoració del suport rebut, 2008-14

	PERSONAL TÈCNIC DE L'OFICINA COMARCAL	PERSONAL TÈCNIC DE L'ENTITAT D'ASSESSORAMENT	TUTOR/A DE FORMACIÓ
Excel·lent	20%	26%	43%
Bona	33%	39%	36%
Normal	27%	17%	16%
Regular	16%	12%	4%
Molt dolent	4%	6%	2%
TOTAL	100%	100%	100%

Per tal de conèixer si hi ha disparitat d'opinions entre els perfils en el moment de valorar el suport rebut, s'analitzen les taules següents per cada tipologia d'agent, en les quals no s'observen diferències notables entre els perfils.

Taula 76: Valoració del suport rebut del personal tècnic de l'oficina comarcal, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Excel·lent	15%	20%	22%	26%	20%
Bona	38%	37%	28%	21%	33%
Normal	26%	24%	31%	32%	27%
Regular	17%	17%	13%	13%	16%
Molt dolenta	3%	2%	6%	8%	4%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Entre els comentaris que han escrit les persones joves en relació al suport rebut pel tècnic de l'oficina comarcal, hi ha diferents opinions:

“Els cursos de l'escola agrària, els cursos a distància i el personal de l'oficina comarcal sempre han estat molt atents i en faig una valoració molt positiva de la formació” (tradicional mòbil).

“Agrair especialment l'ajuda rebuda pels funcionaris del Departament” (nouvinguda urbana).

“ (...) que l'oficina del departament d'agricultura es posés una mica a favor de l'agricultor i tingués voluntat d'ajudar-lo, enlloc de posar traves” (tradicional arrelada).

Taula 77: Valoració del suport rebut del personal tècnic de l'entitat d'assessorament, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Excel·lent	28%	27%	25%	21%	26%
Bona	38%	46%	28%	34%	39%
Normal	18%	18%	22%	8%	17%
Regular	11%	7%	22%	18%	12%
Molt dolenta	5%	3%	3%	18%	6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Sobre la tasca de les entitats d'assessorament, també hi ha divergència d'opinions, tot i que trobem valoracions negatives amb el procés d'assessorament:

“L'entitat d'assessorament assessora poc i està molt encaminada a fer caixa amb el procés” (nouvinguda urbana).

“Vaig tenir molt mala experiència amb l'entitat d'assessorament (...) Penso que posen gent molt jove i sense experiència a fer gestions complexes que impliquen molta responsabilitat i coneixement. Per a mi demandar l'ajut d'incorporació ha estat un maldecap que no m'esperava.” (nouvinguda urbana).”

Taula 78: Valoració del suport rebut del tutor/a de formació, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Excel·lent	45%	44%	34%	42%	43%
Bona	42%	36%	31%	34%	36%
Normal	12%	16%	28%	11%	16%
Regular	0%	3%	6%	8%	4%
Molt dolenta	2%	1%	0%	5%	2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Els tutors i les tutores d'incorporació són els que tenen una millor valoració per part dels i les joves:

“L'assessorament del tutor va ser excel·lent, ben coordinat i els terminis adequats” (tradicional arrelada).

“Ha estat dur, però ben assessorat i amb il·lusió, ha estat una bona decisió (tradicional mòbil).”

5.9.5 Valoració de l'Escola Agrària

La taula següent mostra la valoració que fan les persones joves de la tasca portada a terme per l'escola agrària en el

seu procés d'instal·lació. Les dades mostren com la valoració en general és molt positiva, ja que un 82% valora que ha estat “bona” o “excel·lent”. En relació amb els perfils, l'avaluació és molt semblant. Destaca la valoració d'excel·lent que fa la pagesia tradicional arrelada una mica superior a la del total de la mostra.

Taula 79: Valoració de l'Escola Agrària segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Excel·lent	46%	24%	34%	39%	34%
Bona	44%	56%	44%	39%	48%
Normal	10%	13%	19%	19%	14%
Regular	0%	6%	3%	0%	3%
Molt dolenta	0%	1%	0%	3%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Dels comentaris que adjunten els i les joves sobre la formació, en destaca una major especialització en els temes agromònics propis de l'explotació agrària:

“Més especialització per sector agrari propi” (tradicional arrelada).

"Potser m'ha faltat alguna part tècnica específica del meu cas" (tradicional mòbil).

"La formació obligatòria molta no va ser del meu interès ni d'ajuda, ja que era d'altres cultius que no m'interessaven; m'hagués agradat poder fer una formació no obligatòria en un temps determinat, si no que hagués pogut estudiar el que realment m'interessava i adaptat als meus cultius" (tradicional mòbil).

"Formació tècnica sobre el cultiu principal" (nouvinguda rural).

També es reclama més formació empresarial i en temes comercials:

"En el meu cas, que he apostat per un producte final molt diferenciat, són molt importants els temes de comercialització i màrqueting. Necessitem més formació en temes d'empresa i venda" (nouvinguda arrelada).

"Cal una formació completa (teòrica i pràctica) per poder emprendre una empresa agrària de nova formació, i pla estratègic i un estudi financer més complet (nouvinguda urbana).

"(...) fer mes cursos relacionats en l'aplicació de l'activitat al món laboral, és a dir, que puguem estar totalment formats dels passos a seguir des de la fabricació del producte a l'envasat i etiquetatge correcte, registres sanitaris, normatives, etc. (nouvinguda urbana)

Els i les joves també argumenten els pros i contres de la formació presencial i de la formació a distància.

"M'agrada més la formació presencial perquè aprens més coses i coneixes gent. Fer-la on-line és més còmode perquè es fa des de casa, però és molt menys enriquidor" (tradicional arrelada).

"A les formacions coneixes gent que està en el mateix sector i això va molt bé" (tradicional mòbil).

"Els joves necessitem assessorament i formació, però no tenim temps ni personal per deixar la granja desatesa" (tradicional mòbil).

Finalment, i sobretot per a la pagesia nouvinguda urbana, també es detecta una necessitat de fer pràctiques i viatges d'intercanvi, tot i que els tutors i les tutores d'incorporació argumenten que suposen molta paperassa, tant per a l'escola agrària com per a les persones joves.

"Als que no som del sector ens fa falta molta experiència i veure món. A mi em va anar molt bé fer pràctiques i encara n'hagués fet més!" (nouvinguda urbana).

"Més pràctiques i més visites a experiències similars a la meua" (nouvinguda urbana).

5.9.6 Necessitats d'assessorament

La taula següent mostra com les persones joves que s'incorporen tenen més necessitats d'assessorament una vegada instal·lats al sector (78%). Només un 11% expressa que no necessita més assessorament, mentre que un 12% no ho sap. En relació amb els diferents perfils, no s'hi observen diferències notables.

Taula 80: Necessitats d'assessorament segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	9%	9%	19%	11%	11%
No ho sé	11%	12%	6%	16%	12%
Si	80%	79%	75%	74%	78%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

La taula següent recull la priorització que fan les persones instal·lades de les diferents temàtiques en les quals necessarien més assessorament. Per a tota la mostra destaca el "coneixement i gestió d'ajuts públics" (37%), "normativa i regulació" (31%) i "agronòmic" (29%). Seguidament, es prioritzen tres àmbits que tenen a veure amb la gestió més econòmica (26%), financera (24%) i de màrqueting (23%) de l'empresa agrària.

Taula 81: Tipologia d'assessorament segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Coneixement i gestió d'ajuts públics	43%	36%	44%	24%	37%
Normativa i regulació	28%	29%	41%	34%	31%
Agronòmic	25%	33%	25%	32%	29%
Gestió d'empresa	26%	24%	25%	32%	26%
Econòmic i financer	22%	24%	25%	24%	24%
Comercial i màrqueting	15%	23%	25%	32%	23%
Laboral i recursos humans	8%	11%	16%	11%	11%
Creació de sinergies	3%	10%	19%	11%	9%
Cap necessitat	9%	7%	16%	5%	8%
Altres necessitats	8%	6%	6%	16%	8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Pel que fa a la **pagesia tradicional arrelada**, destaca per sobre del total de la mostra el “coneixement i gestió d'ajuts públics” (43%) i per sota “creació de sinergies” (3%). En el cas de la **pagesia tradicional mòbil**, els percentatges són molt similars als del total de la mostra.

La **pagesia nouvinguda rural**, destaca per sobre del total de la mostra “coneixement i gestió d'ajuts públics” (44%) i “normativa i regulació” (41%), així com “cap necessitat” (16%). I per la **pagesia nouvinguda urbana** destaquen “comercial i màrqueting” (32%) i “altres necessitats” (16%).

Tot seguit s'esmenten algunes de les opinions de les persones joves, que fan referència a les principals necessitats d'assessorament que detecten:

“Assessorament burocràtic, el tracte amb l'administració en general i la interpretació correcta de tota la normativa” (tradicional arrelada).

“Claredat i abordant els aspectes quotidians respecte a la normativa a seguir” (tradicional arrelada).

“Millor informació i més precisa per evitar futurs problemes i penalitzacions” (tradicional arrelada).

“Aclarir com s'han de declarar fiscalment els ajuts rebuts” (tradicional mòbil).

“Fa falta més assessorament i formació en agricultura ecològica i biodinàmica” (tradicional mòbil).

"Conèixer millor la gestió econòmica de l'ajut: pagaments, hisenda, etc." (nouvinguda rural).

"En el tema de com gestionar les subvencions i els temes laborals" (nouvinguda rural).

"La burocràcia es dóna per sabuda i és la part més complexa" (nouvinguda rural).

"La paperassa ens menja, és exagerat!" (nouvinguda rural).

"He trobat a faltar un assessorament més complet. Cal fer un bon pla d'empresa i veure realment què és viable, i l'estudi financer també hauria de ser més complet" (nouvinguda urbana).

"Necessitem agents d'extensió que puguin assessorar tot, des de la manera de cultivar fins a la manera de comercialitzar. Tenir una visió global i poder donar consells i també recomanar tecnologies noves, etc." (nouvinguda urbana).

5.10 Territori

En aquest apartat s'inclouen les dades que fan referència a la relació de les persones joves que s'incorporen amb el territori on desenvolupen la seva activitat agrària.

5.10.1 Mida del municipi

La taula següent mostra la mida dels municipis en què viuen les persones joves que s'han incorporat al sector. Per al total de la mostra s'observa que la distribució és força homogènia entre totes les mides de municipis.

Taula 82: Mida del municipi on viu segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Menys de 250 habitants	14%	12%	9%	26%	15%
Entre 250 i 500 habitants	12%	21%	25%	16%	18%
Entre 500 i 1.000 habitants	8%	22%	6%	8%	13%
Entre 1.000 i 2.000 habitants	25%	16%	13%	8%	16%
Entre 2.000 i 5.000 habitants	18%	12%	19%	5%	14%
Entre 5.000 i 10.000 habitants	14%	6%	16%	18%	12%
Més de 10.000 habitants	9%	11%	13%	18%	12%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Pel que fa a les diferents tipologies de perfils, la **pagesia tradicional arrelada** mostra percentatges més elevats en els municipis d'entre 1.000 i 10.000 habitants, mentre que la **pagesia tradicional mòbil** té percentatges més elevats entre

250 i 2.000. Per la seva banda, la **pagesia nouvinguda rural** mostra el percentatge més elevat en els municipis d'entre 250 i 500 habitants. I la **pagesia nouvinguda urbana** és on destaquen els percentatges més elevats o bé en els municipis més petits fins a 500 habitants o en els més grans d'entre 5.000 i fins a més de 10.000 habitants. La taula següent permet veure aquesta observació amb més detall. S'identifica d'una manera molt clara aquesta diferència entre els i les joves amb orígens rurals i els urbans.

Taula 83: Mida del municipi on viu segons origen rural o urbà, 2008-14

	RURAL	URBÀ	TOTAL MOSTRA
Menys de 250 habitants	13%	21%	15%
Entre 250 i 500 habitants	20%	13%	18%
Entre 500 i 1.000 habitants	15%	9%	13%
Entre 1.000 i 2.000 habitants	19%	6%	16%
Entre 2.000 i 5.000 habitants	16%	6%	14%
Entre 5.000 i 10.000 habitants	10%	19%	12%
Més de 10.000 habitants	8%	26%	12%
TOTAL	100%	100%	100%

5.10.2 Mobilitat rural

La taula següent expressa la mobilitat des del món rural de les persones joves que han contestat el qüestionari online. Per definició, el perfil de la pagesia tradicional arrelada no s'ha mogut i el de la pagesia tradicional mòbil sí, tal i com mostra la taula. El que pot presentar variacions és la pagesia nouvinguda rural, que, com s'observa a la taula, el 81% sí que s'han mogut del seu àmbit rural, o bé per treballar o bé per estudiar. Pel que fa a la pagesia nouvinguda urbana, no comptabilitzen en aquesta taula perquè no s'han mogut des de l'àmbit rural.

Taula 84: Mobilitat rural segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	100%	0%	19%	0 %	44%
Si	0%	100%	81%	0 %	56%
TOTAL	100%	100%	100%	0%	100%

5.10.3. Motius de mobilitat

La taula següent relaciona els motius principals de mobilitat dels i les joves. S'hi observa com el principal és la formació,

amb un 64% per a la pagesia tradicional mòbil i un 50% per a la pagesia nouvinguda rural, i el segon és el treball amb percentatges menors, sent un 23% per a la pagesia tradicional mòbil i un 19% per a la pagesia nouvinguda rural.

Taula 85: Motius de mobilitat segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	TOTAL MOSTRA
Formació	64%	50%	34%
Treball	23%	19%	14%
Motius familiars	2%	6%	2%
Altres	2%	6%	2%
Formació i treball	3%	0%	1%

5.10.4 Motius d'instal·lacions a la comarca

La taula següent presenta els motius principals de les instal·lacions en la comarca en què cada persona jove s'ha incorporat. Destaca com a prioritari per a tota la mostra els motius de relleu de l'empresa agrària familiar (52%), seguit del fet que és el lloc on volen viure (34%). Són factors molts menys rellevants la idoneïtat del lloc per comercialitzar els productes (3%) o la facilitat d'accés a la terra (2%).

Taula 86: Motius d'instal·lació a la comarca segons perfil, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Perquè la meua família m'ha facilitat el relleu a l'empresa agrària familiar	57%	73%	19%	21%	52%
Perquè és el lloc on vull viure	32%	26%	53%	42%	34%
Perquè és la comarca on he nascut i mai n'he marxat	66%	16%	3%	5%	27%
Perquè és el lloc ideal per portar a terme la meua producció agrària	12%	11%	13%	24%	14%
Perquè és la comarca on he nascut i quan he tornat ha estat fàcil la incorporació	2%	17%	19%	0%	10%
Perquè he trobat suport del territori en la meua incorporació	12%	6%	0%	5%	7%

Perquè he trobat una persona amb qui associar-me per tirar endavant l'empresa	2%	1%	3%	18%	4%
Perquè és el lloc ideal per comercialitzar els meus productes	2%	2%	6%	3%	3%
Perquè la terra és més accessible que en altres comarques	2%	0%	3%	5%	2%
Altres	3%	6%	13%	21%	8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

En relació amb els perfils, la **pagesia tradicional arrelada** és la que identifica en primer terme que s'han instal·lat en la comarca "perquè és la comarca on he nascut i mai n'he marxat" (66%) i en segon lloc "perquè la meua família m'ha facilitat el relleu a l'empresa agrària familiar" (57%).

Pel que fa a la **pagesia tradicional mòbil**, destaca "perquè la meua família m'ha facilitat el relleu a l'empresa agrària familiar" (73%), seguit de "perquè és la comarca on he nascut i quan he tornat ha estat fàcil la incorporació" (17%) i de "perquè és el lloc on vull viure" (16%).

La pagesia nouvinguda expressa motius diferents als de la

tradicional. En el cas de la **pagesia nouvinguda rural**, el motiu principal és “perquè és el lloc on vull viure” (53%), seguit de “perquè la meva família m’ha facilitat el relleu a l’empresa agrària familiar” (19%) i de “perquè és la comarca on he nascut i quan he tornat ha estat fàcil la incorporació” (19%).

Pel que fa a la **pagesia nouvinguda urbana**, el motiu principal és “perquè és el lloc on vull viure” (42%), seguit de “perquè és el lloc ideal per portar a terme la meva producció agrària” (24%) i de “perquè la meva família m’ha facilitat el relleu a l’empresa agrària familiar” (21%). Destaca per sobre del percentatge del total de la mostra “perquè he trobat una persona amb qui associar-me per tirar endavant l’empresa” (18%) i “altres motius” (21%).

5.10.5 Suport de l’entorn

La taula següent mostra la valoració que fan les persones joves del seu entorn, si els frena o els dóna suport. Per al total de la mostra s’observa com per a la majoria ni els afavoreix, ni els frena (47%). És destacable que el percentatge que responen que els afavoreix d’una manera molt clara (26%) és força superior al dels que els frena d’una manera molt clara (4%). Entre els perfils no sobresurten variacions significatives.

Taula 87: Suport de l’entorn segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Em frena d’una manera molt clara	0%	6%	3%	5%	4%
Em frena en algunes coses molt concretes	8%	16%	16%	13%	13%
Ni m’afavoreix, ni em frena	58%	38%	47%	47%	47%
M’afavoreix per algunes coses molt concretes	6%	16%	3%	13%	11%
M’afavoreix d’una manera molt clara	28%	26%	31%	21%	26%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

En relació amb què els afavoreix o que els frena, tot seguit s’apunten algunes de les reflexions que han fet les i els joves. En primer lloc, és important que l’activitat agrària es desenvolupi en un entorn productiu favorable per a la producció, per exemple la ramaderia extensiva en un territori de muntanya:

"M'afavoreix en la gestió i el maneig de l'explotació, ja que es tracta d'un sistema de producció totalment extensiu, de manera que el fet de trobar-me en un entorn rural és més fàcil de dur a terme l'activitat" (tradicional mòbil).

"El meu entorn m'afavoreix perquè em fa que pugui valorar millor el meu producte final. La carn ecològica de muntanya en un poble d'alta muntanya com el meu està ben valorada" (nouvinguda urbana).

Aquest mateix fet també pot ser un impediment ja que algunes de les produccions idònies en zones de muntanya, com la carn de pastura, presenten limitacions pel que fa als serveis del món rural o bé per comercialitzar el producte:

"Al viure en un entorn muntanyós i aïllat em perjudica en casos de mal temps a l'accés de compra o venda dels productes" (tradicional mòbil).

"L'entorn en el qual desenvolupo l'activitat és ideal perquè puc treballar allà on visc, no haig de fer desplaçaments llargs amb el bestiar, però d'altra

banda frena la comercialització de la carn per ser un entorn tan petit" (nouvinguda rural).

"L'aïllament de la meua parcel·la és favorable per a cultivar en ecològic, no em contaminen els veïns en convencional. En termes comercials és difícil, no hi ha cap tenda ecològica, i això m'obliga a vendre fora de la comarca, fins i tot de la província" (nouvinguda rural).

Un altre dels factors que segons els i les joves els frena és la limitació de creixement, ja sigui per normatives urbanístiques o sanitàries, o bé perquè no hi ha terra disponible ni per llogar ni per vendre:

"No hi ha possibilitats d'ampliar granges ni arrendar més finques!" (tradicional arrelada).

"Hi ha molta competència per la terra i això em frena per poder créixer" (tradicional arrelada).

"En frena l'accés a la terra. Els veïns no volen ni llogar ni vendre i em limita el creixement" (nouvinguda rural).

També hi ha joves que es queixen que l'administració local no els ajuda a l'hora de tramitar paperassa de la seva competència:

"Tràmits administratius amb el consistori local" (tradicional mòbil).

En relació amb el món rural i els serveis, també hi ha joves que expressen que la manca de serveis al lloc on viuen condiciona la qualitat de vida i la conciliació familiar:

"Els serveis al món rural i el conciliar vida familiar amb la feina" (tradicional mòbil).

"Mala xarxa comunicacions (vials, telèfon, Internet, etc.)" (tradicional mòbil).

"Accés als serveis bàsics (aigua, electricitat, correu, Internet...) (nouvinguda urbana).

Un altre dels factors de fre que argumenten les i els joves és la fauna salvatge.

"Perjudica greument la plaga de porc senglar i conills" (tradicional mòbil).

"Tema cinegètic desbordat" (nouvinguda urbana).

"Tenim problemes amb la fauna salvatge que ens afecten en el nostre dia a dia" (nouvinguda urbana)

Pel que fa a l'accés al medi natural i a l'augment del turisme, cal tenir en compte tant els aspectes positius com els negatius.

"Perjudica la pressió alta de persones que accedeixen a les terres de l'explotació sense miraments ni respecte per la feina del pagès, ni pel medi ambient" (tradicional mòbil).

"L'Ajuntament s'implica molt en la ruta del vi i promoció des de Turisme" (tradicional mòbil).

*“Em frena la convivència amb el sector
turístic” (nouvinguda urbana).*

Un altre dels aspectes que consideren que els frena és la poca consideració social que encara hi ha de la tasca pagesa:

*“El menyspreu respecte a l'agricultor ens frena,
som poc considerats” (tradicional mòbil).*

5.10.6 Tipologia de relleu generacional a la zona

La taula següent exposa la percepció que tenen les persones joves sobre la tipologia de relleu que es dona a la seva zona. Per al total de la mostra, la majoria creuen que predomina un relleu familiar tradicional (65%) que no incorpora massa canvis en les pràctiques de l'empresa, seguit dels que creuen que predomina un relleu familiar innovador (17%) i un percentatge molt petit que creu que sobretot hi ha relleu de persones noves al sector agrari (4%).

Taula 88: Tipologia de relleu generacional a la zona segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Sobretot familiar tradicional	66%	71%	66%	47%	65%
Sobretot familiar innovador	22%	17%	9%	16%	17%
Sobretot de persones noves al sector agrari	2%	1%	3%	13%	4%
No ho sé	11%	11%	22%	24%	15%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

En relació amb els perfils, destaca com la **pagesia tradicional arrelada** expressa un percentatge major al del total de les incorporacions familiars innovadores (22%), fet que contrasta amb el que creu la **pagesia nouvinguda rural** (9%). Per la seva banda, és interessant com la **pagesia nouvinguda urbana** identifica un percentatge molt superior a la resta de relleu de persones del seu mateix perfil (13%).

5.10.7 Valoració del nombre d'instal·lacions a la zona

La taula següent recull la valoració que fan les persones joves sobre si les incorporacions a la seva zona són suficients per mantenir el camp actiu. Els resultats per a tota la mostra expressen que un 49% considera que no hi ha incorporacions suficients, mentre que un 28% afirma que no ho sap i un 23% que sí que són suficients. Els perfils mostren percentatges semblants, tret de la pagesia nouvinguda urbana amb un percentatge inferior al del total de la mostra (11%) en afirmar que les incorporacions sí que són suficients.

Taula 89: Valoracions del nombre d'instal·lacions a la zona segons perfils, 2008-14

	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
No	57%	43%	44%	55%	49%
No ho sé	18%	32%	28%	34%	28%
Sí	25%	24%	28%	11%	23%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

El fet que en un entorn rural hi hagi pagesia activa és un indicador que els i les joves valoren com a positiu per tal de desenvolupar-hi la seva activitat agrària, ja que crea xarxes de suport:

"Hi ha molta gent del sector i això ajuda a compartir experiències, dubtes..." (tradicional mòbil).

"Col·laboració amb altres pagesos" (nouvinguda rural).

"No hi ha molta agricultura al meu voltant, i per tant, falten recursos" (nouvinguda urbana).

La realitat a Catalunya és que hi ha zones en les quals el relleu generacional és més actiu que en altres, fet que condiciona el dinamisme de l'entorn:

"A la meua zona el relleu generacional segueix bastant actiu" (tradicional arrelada)

"A la meua zona no s'incorporen els joves i els que ho fan tenen molt poca iniciativa de fer coses diferents. Hi ha un problema de relleu molt important i de difícil solució" (nouvinguda urbana).

5.11. Resum dels indicadors més rellevants

	INDICADORS	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA	TOTAL MOSTRA
Dades generals	% de la mostra	29%	40%	14%	17%	100%
	Edat mitjana	28,2	30,5	32,2	35,0	30,8
	Dones	20%	24%	38%	53%	30%
	Homes	80%	76%	63%	47%	70%
Formació	Amb formació agrària	52%	61%	47%	63%	57%
	Professional (agrària + no agrària)	55%	38%	44%	26%	42%
	Universitària (agrària + no agrària)	14%	50%	44%	61%	40%
Relleu de l'empresa	Continuació de l'empresa familiar	62%	67%	22%	21%	51%
	Reconversió de l'empresa familiar	28%	23%	25%	24%	25%
	Creació des de zero	11%	10%	53%	55%	24%
Orientació tècnica i econòmica (OTE)	Cultius Permanents	38%	27%	13%	24%	28%
	Herbívors	11%	18%	25%	16%	16%
	Mixt agricultura i ramaderia	15%	14%	9%	18%	15%
	Policultiu	14%	12%	9%	5%	11%
	Grans Cultius	11%	17%	0%	0%	10%
	Hortícoles	3%	3%	22%	21%	9%

Treball	No treballava abans de la instal·lació	25%	17%	13%	5%	16%
	Pluriactivitat	41%	47%	38%	45%	44%
	Instal·lació com a persona física	80%	76%	81%	76%	78%
	UTA mitjana de l'explotació	2.6	2.0	1.8	1.6	2.1
	Afiliació sindical	51%	39%	41%	47%	44%
	Cooperativa agrària membre	57%	48%	38%	34%	47%
	Cooperació amb agents no agraris	18%	32%	19%	45%	28%
Terra	Superfície mitjana (ha)	57	53	38	34	49
	Llogada a la família	60%	57%	44%	45%	54%
	Total terra llogada	71%	66%	65%	78%	69%
	Comprada a la família	12%	11%	19%	5%	12%
	Incorporació a una societat	6%	8%	9%	8%	8%
	Facilitat d'accés	58%	50%	55%	37%	51%
Facturació anual	Menys de 25.000€	21%	20%	34%	45%	26%
	Més de 100.000€	17%	20%	6%	11%	16%
Renda anual	Menys de 12.000€	31%	34%	41%	45%	36%
	Més de 36.000€	13%	16%	6%	11%	13%

Viabilitat	Utilitat del Pla de Viabilitat	48%	44%	65%	61%	51%
	Empresa viable des de l'inici	23%	29%	16%	11%	22%
	Empresa encara no viable	26%	27%	28%	34%	28%
	Dependència de les subvencions	60%	61%	53%	58%	59%
	Continuïtat després dels compromisos	86%	88%	88%	84%	87%
	Innovacions per reduir costos	49%	70%	50%	42%	56%
	Activitats complementàries	35%	39%	22%	50%	37%
Estratègia comercial	Venda a Cooperativa agrària	51%	41%	34%	21%	40%
	Venda amb Contractes d'integració	12%	14%	13%	11%	13%
	Venda Directa al consumidor	31%	34%	56%	61%	41%
	Segell de Venda de proximitat	8%	8%	28%	32%	15%
	Distintiu d'Origen i Q. Alimentària	18%	11%	6%	11%	12%
	Certificació ecològica	15%	20%	41%	42%	25%
	Recuperació de varietats antigues	20%	16%	44%	42%	25%
	Presència a Internet	18%	22%	38%	34%	25%
	Nou sistema de comercialització	8%	11%	19%	18%	12%

Suport de l'entorn	Positiu	89%	95%	100%	92%	93%
Motius d'instal·lació al sector agrari	Viure en aquest entorn rural	38%	37%	69%	47%	44%
	Mantenir la tradició familiar	40%	47%	22%	21%	37%
	La crisi econòmica	17%	39%	38%	34%	32%
	L'ajut a la primera instal·lació	31%	27%	38%	29%	30%
	Esdevenir un agent de canvi	9%	20%	25%	29%	19%
Dificultats en el moment de la instal·lació	Massa burocràcia	86%	80%	78%	68%	80%
	Difícil accés al préstec bancari	48%	23%	41%	45%	36%
	Accés a la terra	29%	27%	28%	37%	29%
	Imatge de la societat vers l'ofici d'agricultor/a	31%	32%	16%	13%	26%
	Aïllament pel fet de viure al medi rural	5%	13%	9%	21%	12%
	Manca d'infraestructures públiques a la meua zona	3%	7%	9%	24%	9%

Ajudes en el moment de la instal·lació	Facilitats per poder demanar un préstec bancari	66%	53%	63%	47%	57%
	Més ajuts econòmics	60%	61%	50%	39%	56%
	Formació en temes empresarials	51%	52%	63%	50%	53%
	Formació en temes agraris	58%	41%	63%	53%	51%
	Acompanyament d'un tutor/a	55%	43%	47%	61%	50%
	Major cooperació entre agents del territori	23%	39%	16%	29%	29%
	Viatges d'intercanvi a altres territoris	15%	19%	9%	21%	17%
Inversió amb l'ajut de primera instal·lació	Adquisició i/o adequació del capital d'explotació	26%	28%	28%	42%	30%
	Adquisició o condicionament de l'habitatge	2%	3%	3%	21%	6%
	Adquisició de drets de producció	11%	4%	9%	11%	8%
	Altres inversions	22%	37%	38%	26%	31%
Suport amb l'ajut de primera instal·lació	Econòmic	86%	80%	84%	82%	83%
	Formatiu	22%	24%	34%	29%	26%
	Acompanyament	25%	16%	13%	21%	19%
Escola Agrària	Valoració positiva	90%	80%	78%	78%	82%

Necessitats assessorament	Sí	80%	79%	75%	74%	78%
	Coneixement d'ajuts públics	43%	36%	44%	24%	37%
	Agronòmic	25%	33%	25%	32%	29%
	Gestió d'empresa	26%	24%	25%	32%	26%
Mida municipi	Menys de 500 hab.	26%	33%	34%	42%	33%
	Més de 5.000 hab.	23%	17%	29%	36%	24%
Motius de mobilitat	Formació	0%	64%	50%	0%	34%
	Treball	0%	23%	19%	0%	14%
Motius d'instal·lació a la comarca	Perquè m'han facilitat el relleu a l'empresa familiar	57%	73%	19%	21%	52%
	Perquè és el lloc on vull viure	32%	26%	53%	42%	34%
	Perquè és el lloc ideal per la meua producció agrària	12%	11%	13%	24%	14%
	Perquè he trobat una persona amb qui associar-me	2%	1%	3%	18%	4%
Suport de l'entorn rural	M'afavoreix	34%	42%	34%	34%	37%
	Em frena	8%	22%	19%	18%	17%
Tipologia de relleu a la zona	Sobretot familiar tradicional	66%	71%	66%	47%	65%
	Sobretot familiar innovador	22%	17%	9%	16%	17%
	Sobretot de persones noves al sector agrari	2%	1%	3%	13%	4%
Nombre d'instal·lacions suficients	Sí	25%	24%	28%	11%	23%

6 REPTES PRINCIPALS

6.1 Reptes preliminars

Els resultats de "l'Estudi quantitatiu i qualitatiu de les incorporacions al sector agrari a Catalunya a partir de la mesura 112 del PDR 2007-2013" mostren com la realitat del relleu generacional es troba en un moment de canvi important. Els patrons tradicionals d'incorporació en l'explotació agrària familiar es veuen modificats per altres realitats, en les quals nous perfils de persones joves accedeixen al sector agrari en un escenari molt més complex que anys enrere. Aquesta transformació dels models de relleu generacional crea una diversitat de situacions nova a la qual cal fer front des d'un enfocament de polítiques públiques. Cal, per una banda, continuar donant suport al relleu tradicional dels fills i filles de pageses i pagesos que agafen les regnes de les empreses agràries familiars; i per una altra, cal enfortir el suport que necessiten les persones noves al sector agrari, que en alguns casos comencen de zero i en d'altres ho fan en empreses agràries ja establertes.

L'anàlisi dels diferents indicadors també mostra una elevada diversitat de situacions en funció del territori, del sector

d'activitat, de la creació de l'empresa i sobretot del perfil de la persona jove que s'instal·la per primera vegada. Cal, per tant, reforçar la dimensió territorial del procés d'incorporació al sector agrari d'una nova generació de pagesos i pageses, i entendre que la complexitat és molt elevada i que cal traçar una estratègia política per donar-hi suport, més enllà de l'actual ajut de primera instal·lació de joves agricultors i agricultores. En relació amb els diferents perfils de persones instal·lades al sector agrari, s'observa com la via majoritària d'accés continua sent el relleu familiar, ja sigui per persones que no han marxat mai del seu àmbit rural (pagesia tradicional arrelada) o bé per les que han marxat a estudiar o a treballar i decideixen tornar professionalment al món agrari (pagesia tradicional mòbil). Tots dos perfils són fonamentals per mantenir el camp actiu, ja que porten un bagatge de coneixement i recursos que en molts casos són garants del seu procés d'instal·lació.

Al mateix temps, s'observa que la pagesia tradicional arrelada té una major tendència a continuar el model productiu que hereta de la família, mentre que la pagesia tradicional mòbil té més tendència a innovar i incorporar novetats en l'empresa agrària en la qual s'instal·la. En aquest sentit, resulta fonamental vetllar pel capital social del món agrari que marxa, perquè quan es plantegin les seves trajectòries laborals identifiquin la

incorporació a la pagesia com una opció de futur. El perfil de la pagesia tradicional mòbil presenta al mateix temps el bagatge vital d'haver nascut en un entorn agrari i l'experiència personal d'haver sortit de l'àmbit familiar i haver conegut altres realitats. Aquest fet mostra que aquest perfil de pagesia és rellevant pel dinamisme del món rural i de l'activitat agrària a Catalunya.

Un altre dels temes estratègics que evidencia l'estudi és la realitat de la pagesia nouvinguda, tant de la rural com de la urbana. Persones que no hereten la tradició familiar agrària, però que decideixen per voluntat pròpia accedir al sector. En el cas de la pagesia nouvinguda rural, s'observa com són persones joves que en molts casos han marxat a estudiar o a treballar fora de l'àmbit rural d'origen i que, una vegada tornen, decideixen instal·lar-se al sector agrari. Són persones que normalment tenen algun vincle indirecte amb el sector, ja sigui per la parella, per altres familiars o per amics, fet que facilita una part del procés d'instal·lació. En relació amb el perfil de pagesia nouvinguda urbana, l'estudi mostra una realitat emergent en la qual persones sense orígens agraris ni rurals donen el pas de crear la seva empresa o d'associar-se amb alguna d'existent. Una de les observacions que d'aquest perfil és que hi ha dues tipologies

molt diferents: per una banda, joves que no tenen cap vincle i que comencen totalment de zero i, de l'altra, joves que tot i ser persones nouvingudes i urbanes s'instal·len en una explotació existent, en la majoria de casos amb la parella, fet que condiciona el punt de partida del procés d'instal·lació de la persona jove.

Aquestes són les realitats que l'estudi analitza i en les quals s'identifica una oportunitat en el marc del projecte Odisseu, per tal de poder fer més èmfasi en el retorn específic de joves perquè s'incorporin al sector agrari i el dinamitzin, així com en l'atracció de perfils urbans nous que aportin relleu a la pagesia i activitat al món rural.

Tot seguit s'enumeren alguns dels reptes que han aflorat arran de l'elaboració de l'estudi. Són temes recurrents entre els discursos dels i les joves, així com del mateix personal tècnic que els dona suport.

6.2 Reptes Territorials

6.2.1 Preservar el sòl agrari per a la pagesia

Preservar el territori per a la pagesia actual i per a les futures generacions és un dels temes més estratègics als quan

s'afronta la problemàtica del relleu generacional. El sòl agrari és un bé únic que cal protegir i reservar per a les activitats productives, enfront altres usos del sòl que n'hipotequen el seu valor. En aquest sentit, s'identifiquen dos focus de conflicte principal: 1) la urbanització del sòl, 2) la compra o lloguer per empreses grans i/o multinacionals.

En primer lloc, hi ha persones joves que argumenten que en els seus municipis encara hi ha processos urbanístics que limiten la capacitat productiva i que dificulten el relleu de les noves generacions, ja sigui perquè l'ús del sòl es transforma o perquè els preus esdevenen prohibitius:

"Cal frenar la construcció i declarar zones agrícoles protegides" (nouvinguda urbana).

"És necessari parar de requalificar el terreny agrari per construir supermercats, hotels, magatzems i recordar que la terra agrícola té més importància" (nouvinguda urbana).

En segon lloc, s'ha identificat una tendència, sobretot en les zones més agrícoles i ramaderes, en què les grans empreses lloguen o compren terra a preus cada vegada més elevats.

Algunes de les persones joves argumenten que aquest escenari complica tant la incorporació de noves generacions, com la reestructuració de les que ja hi són:

"A la meua zona les grans empreses de pinsos estan comprant terra a preus desorbitats que fan que els pagesos més petits no hi puguem tenir accés. És un mal molt dolent perquè frena el desenvolupament de l'empresa agrària familiar i afavoreix les grans que tenen més poder" (tradicional arrelada).

"Les incorporacions de joves s'han de mantenir, sinó l'agricultura quedarà en mans de grans empreses que dominaran el sector i enfonsaran el petit agricultor tradicional" (tradicional arrelada).

"Crec també que caldria establir uns barems per als arrendaments de terres, ja que amb la gran demanda que hi ha s'està creant una especulació, el qual fa que els petits agricultors i ramaders tinguem moltes dificultats per poder accedir al lloguer de terres, ja que els preus són molt desorbitats" (tradicional mòbil).

6.2.2 Vetllar per la convivència de diferents activitats en el mateix espai

L'activitat agrària moltes vegades entra en conflicte amb altres activitats del món rural, com són sobretot la turística i la residencial. En algunes zones s'afirma que un excés d'orientació turística porta a deixar a la pagesia en un segon terme i per tant, a frenar alguns dels processos de dinamització agrària:

"Facilitar els permisos i llicències... estem en zona turística i això prioritza més... l'impacte paisatgístic, és caríssim!" (tradicional arrelada).

"Protecció de l'entorn rural vers a usuaris de segones residències, turistes o habitants estacionals" (tradicional mòbil).

"Pensar més en els joves agricultors i menys en els turistes" (tradicional mòbil).

Un altre dels temes que s'identifica entre els i les joves és que no tothom produeix sota el mateix patró productiu. Aquest fet pot portar associades dificultats en el moment de fer

compatible una mateixa activitat productiva amb orientacions tècniques diferents o amb models de producció i consum que poden ser divergents:

"És un entorn que busca produir per a la venda a majoristes i això no afavoreix treballar i vendre al consumidor final" (tradicional arrelada).

"Necessito tenir accés a la terra lliure de nitrats. La terra està en mans de grans empresaris contaminadors" (tradicional mòbil).

"Tinc possibilitat de fer sinergies entre empreses, tot i que el mal ús d'alguns productes fitosanitaris perjudiquen la meua producció" (nouvinguda urbana).

6.2.3 Promocionar el territori per dinamitzar l'activitat al món rural

El desenvolupament rural va de la mà del dinamisme de les empreses i les persones del territori. La diversificació de l'economia dels pobles és necessària per tal que la pagesia tingui més oportunitats de ser viable, tant en termes econòmics com socials. Calen pobles vius perquè el relleu generacional tingui més garanties

d'èxit. En aquest sentit, la major part de les aportacions que han fet els i les joves estan dirigides a fomentar l'activitat turística, així com la producció i venda de productes agroalimentaris locals:

“Crear atractiu turístic que afavorís el sector agrari i de retruc els serveis del poble” (tradicional arrelada).

“Poder promocionar directament o indirecta els productes de la zona de cara al turisme” (tradicional arrelada).

“Promouria el consum dels productes locals disposant d'un local on una vegada a la setmana poguessis posar parada i la gent pogués venir a adquirir el producte” (tradicional arrelada).

“Cal portar gent cap a la Catalunya del sud... que la majoria van cap al nord a fer turisme. Així ens donaria més mercat per vendre els nostres productes i no dependre tant de la venda a Barcelona” (nouvinguda rural).

6.2.4 Millorar els serveis a les zones rurals

El territori condiona el procés d'instal·lació d'una nova generació de pagesia, tant per la seva vessant d'oportunitats

com de les barreres que pot arribar a crear. Una de les limitacions que reconeix una part de les persones joves, sobretot les que viuen en zones rurals més aïllades, és la manca de serveis al seu municipi. Aquests tenen a veure bàsicament amb la millora de les comunicacions vials així com les virtuals, i també amb l'accés a serveis bàsics com l'escola, els d'atenció mèdica o els comerços. Al treball de camp es recull el testimoni de joves que tenen dificultats d'accés a Internet i que aquest fet els limita temes tant rellevants com la formació o la venda on-line:

“Millora de la cobertura d'Internet d'alta velocitat en zones rurals aïllades fora de nuclis urbans” (tradicional mòbil).

“Millorar serveis per al món rural. Hi ha una part de Catalunya que està oblidada i els que hi vivim cada dia ho notem” (nouvinguda urbana).

Un dels serveis que necessita el món rural és l'atenció a la pagesia envellida. Cada vegada hi ha més pagesos i pageses que es jubilen i es fan grans, i que no poden viure al mas o a la granja. Un dels joves fa èmfasi en la necessitat de tenir ha-

bitatges i residències per a la gent gran, tant perquè puguin rebre la millor atenció com perquè l'habitatge de l'explotació agrària pugui passar per a la generació més jove:

“Habitatges per a la gent gran, que puguin deixar tota la casa als joves” (tradicional mòbil).

6.2.5 Reflexions principals

- L'accés a la terra és un tema a treballar tant per a les persones joves que es volen reestructurar com per als i les que volen entrar de nou al sector agrari. Aquest repte és a mig-llarg termini i requereix d'una feina interescalar i interdepartamental.
- La promoció del territori, de la pagesia i del producte local és una tasca que en els últims anys ha guanyat protagonisme, sobretot des de l'escala local. Tot i així, encara s'identifica com un repte pendent per tal que les persones joves que s'incorporen al sector amb models agraris de proximitat tinguin més facilitats per accedir al mercat i assolixin un estàndard de viabilitat de les seves empreses agràries.
- La millora dels serveis a les zones rurals és clau per atreure noves generacions al món rural i cal treballar-ho amb una visió territorial de desenvolupament rural.

6.3 Reptes de suport

6.3.1 Potenciar el paper de l'administració local en el suport a la pagesia

L'administració local és la més propera a la ciutadania i en la qual recauen diferents responsabilitats que afecten les persones i les empreses del territori. En aquest sentit, els pobles de la Catalunya rural tenen molt a dir sobre el relleu generacional de l'activitat agrària al seu municipi. Unes polítiques pensades per donar suport a la pagesia poden facilitar el dinamisme del sector, i per contra, actuacions que no tinguin en compte la realitat agrària la poden frenar. Alguns dels i les joves fan propostes en relació amb la construcció, ja sigui de les instal·lacions agràries i ramaderes, ja sigui dels habitatges:

“Posar facilitats burocràtiques a l'hora de fer noves construccions o rehabilitacions dels edificis, tenir un POUM que ho faciliti i no que alenteixi qualsevol procés” (tradicional arrelada).

“Reducció de l'IBI de rústega, bonificacions en l'Impost de construccions i instal·lacions d'edificacions agràries o d'habitatges per a joves agricultors.

Tot depèn del pressupost de cada municipi i de la voluntat política" (tradicional arrelada).

"Accés barat a l'habitatge i remodelació de cases velles" (tradicional arrelada).

Quant a l'accés a la terra, es considera que l'administració local té capacitat per involucrar-se amb més decisió, ja sigui en el foment d'un banc de terres, com en el lloguer de sòl públic o altres fórmules que facilitessin l'accés dels i les joves a la terra:

"Comprar terres des de l'ajuntament i arrendar-les a preu baix" (tradicional arrelada).

"Facilitaria la informació sobre ajuts i tant com fos possible faria una borsa de terres ermes, per facilitar que qui en necessita en pugui arrendar" (tradicional arrelada).

"Fer una base de dades de terres disponibles i vincular-la a un banc de terres (tradicional mòbil).

"Banc de terres municipal per alls joves" (tradicional mòbil).

"Creació d'un banc de terres accessible a tothom" (nouvinguda rural).

"Una cartera de finques abandonades per poder arrendar o comprar"(nouvinguda rural).

"Accés a la terra, posar en contacte propietaris de terra i persones interessades en treballar-les. Gestió comunitària de les terres comunals i/o tornar a utilitzar-les i promoure-les. Facilitar que la gent pogués viure en els municipis i que no es converteixin només en municipis amb segones residències. Facilitar el lloguer: posar en contacte propietaris i arrendataris, servir d'aval per a crear relacions de confiança entre aquests. Buscar noves fórmules de cessió de terres o d'aprofitament d'aquestes" (nouvinguda urbana).

Un altre dels temes que s'identifiquen que es poden treballar des de l'administració local és la promoció dels valors agraris i dels productes locals, així com la dinamització i la participació de la ciutadania en el futur del seu poble:

“Facilitaria el treball en grup per crear associacions de persones i empreses que volguessin col·laborar i mirar el futur de la comarca amb il·lusió” (nouvinguda rural).

6.3.2 Crear la figura del “dinamitzador del relleu generacional”

Actualment, la persona jove que accedeix al sector amb l'ajut de primera instal·lació té tres persones tècniques de referència: tècnic/a del Departament d'Agricultura, tècnic/a de l'entitat d'assessorament i tutor/a de formació. Cadascuna d'aquestes persones té unes tasques determinades, però que són variables en funció de cada cas, tal i com s'ha observat per als diferents àmbits territorials. De les tres figures, els i les joves identifiquen el/la tutor/a d'incorporació com la persona més propera al procés d'instal·lació, però troben a faltar un/a tècnic/a de referència que els acompanyi des dels primers estadis fins als més madurs del procés d'incorporació. En aquest sentit, el/la tutor/a els acompanya i orienta durant els dos primers anys, mentre assoleixen la formació obligatòria que han de complir, però una vegada acaben l'etapa formativa amb l'escola agrària, la persona jove ja no té un/a tècnic/a referent amb qui compartir els seus dubtes, neguits o dificultats. Aquesta situació fa que un gran nombre de joves reclamin la figura d'una persona propera que els acompanyi i assessori al llarg del procés, des dels inicis fins als estadis més madurs:

“A part de fer cursos generals, estaria bé tenir una persona, tutor per exemple, que t'ajudi en temes molt concrets a la teva explotació. I potser que hi hagi un seguiment durant els 5 anys, no només pels cursos” (tradicional arrelada).

“Facilitats per demanar préstec i un tutor de veritat que t'ajudi amb l'enfocament empresarial, tècnic i agronòmic del projecte” (tradicional mòbil).

“Un seguiment personal molt més intens, crec que hi ha incorporacions que no tenen raó de ser” (tradicional mòbil).

“Més que fer cursos formatius faria assessorament personalitzat sobre la finca amb personal especialitzat sobre la tasca que es du a terme” (nouvinguda rural).

“Necessitem agents d'extensió que puguin assessorar tot, des de la manera de cultivar fins a la manera de comercialitzar. Tenir una visió global i poder donar consells i també recomanar tecnologies noves, etc.” (nouvinguda urbana).

“Tindre un quadern de cost mitjà de la comarca de totes les necessitats que vas trobant i un tècnic que t’ajudi en la interpretació i lectura, així com dels càlculs derivats d’aquestes dades”. (nouvinguda urbana).

*“Agents d’extensió que ajudin constantment”
(nouvinguda urbana).*

“Cal més acompanyament en el procés individual tècnic de cada jove incorporat. Les tutories no fan gaire, cal acompanyament de veritat. Ajuda fent números per veure si una explotació és viable o no en la manera que fa les coses. Hi ha moltes maneres de treballar, però crec que algú que observa molts pagesos pot tenir una bona idea d’allò que funciona i d’allò que no” (nouvinguda urbana).

“He trobat a faltar un assessorament més complet. Cal fer un bon pla d’empresa i veure realment què és viable. L’estudi financer també hauria de ser més complet” (nouvinguda urbana).

“Trobar un bon assessor per fer el procés d’incorporació” (nouvinguda urbana).

Aquesta figura es visualitza com la que ja existeix dels/les dinamitzadors/es territorials de la producció agroalimentària ecològica a Catalunya. Personal tècnic del Departament d’Agricultura que s’especialitza en el tema del relleu generacional en un àmbit territorial concret i que treballa en xarxa amb altres professionals. Els temes que afecten el relleu generacional i que aquest/a professional hauria de treballar són extensos, però n’hi ha tres que els i les joves identifiquen com a estratègics i que el/la "dinamitzador/a del relleu generacional" podria facilitar: 1) atzucac normatiu, 2) traspass d’explotacions agràries i 3) mobilitat de la terra.

La pagesia es troba en un terreny en què diferents normatives afecten de ple la seva activitat. Aquest fet porta a situacions en què la persona jove no sap a qui dirigir-se per resoldre una problemàtica concreta relacionada, per exemple, amb temes normatius. Hi ha joves que argumenten que reben informacions que es contradiuen des de diferents entitats o administracions públiques i que no tenen una persona de referència amb qui resoldre l’atzucac:

“Les informacions que vaig rebre dels diferents actors no eren sempre en la mateixa direcció. La gestoria deia una cosa, l’entitat d’assessorament una altra, i

administrativament va ser força confús i cansat anar una vegada i una altra a consultar coses” (tradicional mòbil).

“Millorar la coordinació entre CCPAE i DARP per evitar incoherències: el CCPAE em deia que tot bé, però el DARP va avaluar que els meus camps no estaven cuidats i no em van donar l’ajut. El DARP hauria de conèixer millor les pràctiques ecològiques, no perquè un camp no estigui llaurat està abandonat” (tradicional mòbil).

“Estic en una zona al límit de ZEPA i això em comporta moltes dificultats. A més, entre agricultura, urbanisme i medi ambient... no es posen d’acord per saber quina és la normativa que hem de complir, és un desgavell!” (nouvinguda rural).

“Amb els temes normatius he tingut molt enrenou. Hi ha temes que no et resol ningú i que són molt importants per al futur de l’empresa. En el meu cas m’ha ajudat l’oficina comarcal, però tot i així et sents molt impotent enfront certes normatives generals que no són d’aplicació coherent al nostre territori” (nouvinguda rural).

“La meva incorporació ha estat molt complicada i encara ho és. He fet una granja nova que m’està portant molts problemes i no trobo la manera de trobar algú que m’ajudi a posar ordre a tots els temes normatius que arriben a casa. Realment fan ganes de tirar la tovallola i tornar a fer de ferrer” (nouvinguda rural).

Un altre dels temes clau en els processos de relleu generacional és el traspàs de les explotacions agràries, tant entre la família com a persones que no en formen part. Per una banda, hi ha tota la part burocràtica i normativa, que en alguns casos pot arribar a ser molt complexa; i per una altra, hi ha problemàtiques relacionades amb temes més personals de la família, que en alguns casos dificulten o fins i tot frenen els processos d’instal·lació:

“Trobo que en molts casos és molt difícil entendre’s amb el pare. És el meu cas i el de molts companys. Jo he pogut continuar, però alguns dels meus amics de la comarca han tirat la tovallola” (tradicional mòbil).

“(…) falta d’enteniment familiar” (tradicional mòbil).

En relació amb l'accés a la terra, un dels temes bàsics del relleu generacional, s'identifica una necessitat urgent de tenir alguna persona experta que es dediqui a dinamitzar propietaris i llogaters i a facilitar que les noves generacions tinguin un accés més fàcil als sòls productius:

"Mediadors per als lloguers de terres"
(tradicional arrelada).

"Buscar propietaris de terres i relacionar-los amb les persones que volen començar petits projectes, fixant objectius de qualitat i especificitat del producte final" (nouvinguda urbana).

En aquest moment de canvi en els patrons de relleu generacional, s'identifica la necessitat de crear una línia de treball des del Departament d'Agricultura que doni eines per afrontar els nous reptes. La xarxa de dinamització del relleu generacional podria implantar alguns projectes nous com per exemple, un observatori de la joventut pagesa, un banc de terres per als i les joves o el "Reempresa Pagesa", un programa per fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives.

6.3.3 Ampliar la formació i l'assessorament per a models de venda de proximitat

Un dels resultats de la recerca és que cada vegada més persones joves opten per l'opció de posar en marxa models productius de venda de proximitat amb productes diferenciats i amb valor afegit. Aquesta estratègia empresarial requereix coneixement en temes que van més enllà de l'àmbit productiu, com són els de l'elaboració i la comercialització dels productes. Vinculat al segell de venda de proximitat, s'identifica una oportunitat per oferir formació i assessorament en els temes següents: producció agrària ecològica, elaboració de productes agroalimentaris artesanals, espediment per a la venda directa i comercialització dels productes propis:

"En el meu cas, que he apostat per un producte final molt diferenciat, són molt importants els temes de comercialització i màrqueting. Necessitem més formació en temes d'empresa i venda" (nouvinguda rural)

"Fer més cursos relacionats amb l'aplicació de l'activitat al món laboral, és a dir, que puguem estar totalment formats del passos a seguir des de la fabricació del producte a l'envasat i etiquetatge correcte, registres sanitaris, normatives, etc." (nouvinguda urbana)

“A la nostra zona hi ha molt poc relleu, però sí que hi ha cada vegada més gent que es ven lo seu de manera directa. Nosaltres a la botiga venem productes de pagesos de la vora i n'estem molt contents” (nouvinguda urbana).

6.3.4 Reflexions principals

- L'administració local té un paper cada vegada més rellevant en els processos de relleu generacional de la pagesia catalana. Cal cercar fórmules innovadores que millorin la capacitat d'actuació per tal de fomentar i enfortir la joventut pagesa des de l'escala local.
- S'identifica la figura tècnica de dinamització del relleu generacional com una acció estratègica de suport des del territori. Aquesta hauria de treballar en xarxa i ser la persona de referència en els processos de relleu generacional, sobretot en els nous perfils detectats que presenten necessitats diferents als tradicionals.
- En relació amb la formació i l'assessorament, els esforços no han d'anar a generar-ne de nova, sinó a donar-la millor a conèixer. Des de Ruralcat i les PATT, així com amb altres propostes des del territori, cada vegada l'oferta formativa és més completa i s'adapta millor a les necessitats dels nous perfils de persones joves que s'incorporen al sector.

6.4 Socials

6.4.1 Assolir empreses agràries viables econòmicament i socialment

Un dels reptes estratègics de les polítiques d'incorporació d'una nova generació de pagesos i pageses és que les empreses que posen en marxa tinguin una viabilitat econòmica i social que els permeti viure amb unes mínimes garanties de qualitat. Aquest és un tema recurrent entre els i les joves, així com entre el personal tècnic que els acompanya. Hi ha explotacions agràries que es mantenen al límit de la viabilitat, fruit d'una complexa amalgama de factors.

En aquest sentit, cal entendre que la incorporació al sector agrari és un procés llarg i que comença abans que arribi l'ajut d'instal·lació i que no acaba una vegada assolits els cinc anys de compromís. Segons la figura 1 (el camí per esdevenir pagès/pagesa), és fonamental entendre el procés de la incorporació i adoptar diferents mesures en cada fase del camí. El sorgiment de nous models productius i de nous perfils de pagesia mostra la necessitat de prestar més atenció al suport que reben les persones joves, per tal que puguin assolir aquesta viabilitat econòmica i social, que va més enllà de la redacció d'un pla d'empresa:

“Si el preu de venda dels productes agraris és just i els joves veuen que es pot viure bé de l'agricultura, s'instal·laran sols sense necessitat d'ajudes” (tutor d'incorporació).

6.4.2 Fomentar el relleu de pagesia nouvinguda en explotacions agràries actives

Per assolir la viabilitat econòmica i social de les empreses agràries catalanes cal que el sector sigui dinàmic. Un dels temes que alenteix aquest procés és que una bona part dels pagesos i pageses que es troben en edat de jubilació no abandonen l'activitat, i per tant no deixen espai perquè una nova generació hi pugui accedir. A aquest factor, cal afegir-hi que el fet que cada vegada hi hagi més relleu que no és familiar provoca situacions complexes de gestionar, com el traspàs d'una explotació agrària a un membre que no és de la família:

“Incentius perquè hi hagi el relleu generacional, ja que la gran majoria d'agricultors no es volen jubilar, i això dificulta l'accés als joves” (tradicional arrelada).

“Intentar que els camps que estan ermots i en abandonament els propietaris haguessin de tenir-los mínimament cuidats, i així amb una mica de

sort deixarien o cedirien les terres amb molt poca compensació econòmica pel simple fet que tinguessin el camp cuidat i així els joves com jo tindríem més facilitats a poder fer créixer el nostre negoci i la nostra economia i a més sempre queda l'opció que fins i tot poguéssim acabar adquirint la terra en cas que el propietari se la volgués vendre” (tradicional arrelada).

6.4.3 Enfortir el paper estratègic de la dona pagesa

El paper estratègic de la dona pagesa és un tema recurrent en parlar de la pagesia i del relleu generacional. En aquest estudi s'ha identificat com una bona part de la pagesia nouvinguda està protagonitzada per dones i que en molt casos aquesta incorporació representa una passa estratègica per a l'empresa en què la dona s'instal·la. També s'observen com cada vegada més dones donen el pas de crear la seva pròpia empresa agrària, en molts casos vinculada a models de venda de proximitat:

“En el nostre cas, la meva incorporació ha suposat poder fer la venda directa dels vedells que engreixa el meu home. Aquest pas ens ha anat molt bé per millorar

l'explotació i per crear una empresa viable on podem treballar tots dos. Tot i que nosaltres principalment som pagesos, més que carnisers. Les dones fem un paper molt important en la innovació de les granges tradicionals d'aquesta zona. Estem acostant el producte a les llars i això té un gran valor! Ens satisfà molt i ens ajuda a guanyar-nos la vida" (nouvinguda urbana).

6.4.4 Sensibilitzar la població del paper imprescindible de la pagesia

La pagesia és imprescindible per mantenir un país viu. La producció d'aliments i l'equilibri territorial són dos dels motius ineludibles, tot i que la llista dels valors multifuncionals de la tasca pagesa és molt més extensa. Aquest fet fa aflorar el repte de sensibilitzar la població, tant la rural com la urbana, de la tasca que porta a terme la pagesia i de la necessitat de donar-li suport amb accions tant senzilles com la compra dels seus productes:

"Tornar a donar valor a l'ofici de pagès, promovent iniciatives de consum del producte local i fent sentir com a propis del poble els productes que s'hi cultiven" (tradicional mòbil).

"Campanya d'informació a la població sobre la importància de l'agricultura local. Fem país. Som el que mengem" (nouvinguda rural).

"Promoure activitats culturals, comercials que tinguin a veure amb la terra, l'agricultura, la ramaderia. Promoure a les escoles rurals les professions lligades a la terra: visites a ramaders, agricultors. Facilitar a les associacions que treballin en aquest tema les instal·lacions municipals, per reunir-se, per promoure tallers o cursos" (nouvinguda urbana).

"Fomentar les visites de camp per als infants" (nouvinguda urbana).

6.4.5 Reflexions principals

- El repte d'assegurar la viabilitat econòmica i social de les properes generacions de pagesos i pageses és cabdal. Aquest cal afrontar-lo des de múltiples perspectives i treballar per la viabilitat de les empreses, tant de les que continuen amb un relleu generacional com les que comencen de nou.
- El canvi de perfil de les persones que s'incorporen al sector agrari, així com els canvis en els patrons de relleu

generacional, posen sobre la taula el repte de donar suport des de l'administració pública a un model innovador i diferent d'acompanyament en el procés d'incorporació al sector agrari. Les experiències en altres territoris són molt incipients. S'identifica aquesta acció com a innovadora i molt vinculada a temes d'emprenedoria i desenvolupament rural.

- El paper de les dones és estratègic i queda palès en els nous models agraris en els quals elles prenen un rol protagonista. Aquest tema es pot treballar a partir del Programa de Dones del Món Rural i Marítim 2016-2020.
- Les activitats de sensibilització es consideren bàsiques per a dignificar la tasca pagesa i per a donar valor als productes del territori. La promoció d'activitats com el "Benvinguts a pagès" és considerada una bona línia de treball.



7 ANNEX: TAULES AMB LES DADES DELS EXPEDIENTS D'INCORPORACIÓ A ESCALA COMARCAL

Nombre d'expedients i subvencions certificades, 2008-14

COMARCA	NOMBRE EXPEDIENTS	% DEL NOMBRE TOTAL D'EXPEDIENTS	TOTAL DE SUBVENCIÓ CERTIFICADA	SUBVENCIÓ CERTIFICADA MITJANA
CATALUNYA	1637	100%	51.213.883 €	31.290 €
ALT CAMP	30	1.8%	922.785 €	30.760 €
ALT EMPORDÀ	49	3.0%	1.514.216 €	30.902 €
ALT Penedès	57	3.5%	1.686.572 €	29.589 €
ALT URGELL	16	1.0%	512.422 €	32.026 €
ALTA RIBAGORÇA	14	0.9%	448.102 €	32.007 €
ANOIA	47	2.9%	1.448.218 €	30.813 €
BAGES	47	2.9%	1.466.572 €	31.204 €
BAIX CAMP	12	0.7%	378.623 €	31.552 €
BAIX EBRE	49	3.0%	1.478.126 €	30.166 €
BAIX EMPORDÀ	28	1.7%	862.041 €	30.787 €
BAIX LLOBREGAT	22	1.3%	668.938 €	30.406 €
BAIX Penedès	13	0.8%	396.035 €	30.464 €
BERGUEDÀ	37	2.3%	1.203.836 €	32.536 €
CERDANYA	30	1.8%	1.005.000 €	33.500 €
CONCA DE BARBERÀ	34	2.1%	1.081.542 €	31.810 €

GARRAF	3	0.2%	95 602 €	31 867 €
GARRIGUES	92	5.6%	3 024 755 €	32 878 €
LA GARROTXA	29	1.8%	961 295 €	33 148 €
GIRONÈS	16	1.0%	491 773 €	30 736 €
MARESME	23	1.4%	702 557 €	30 546 €
MONTSIÀ	49	3.0%	1 490 766 €	30 424 €
NOGUERA	135	8.2%	4 142 496 €	30 685 €
OSONA	62	3.8%	1 958 637 €	31 591 €
PALLARS JUSSÀ	66	4.0%	2 134 007 €	32 333 €
PALLARS SOBIRÀ	27	1.6%	898 463 €	33 276 €
PLA D'URGELL	49	3.0%	1 479 386 €	30 192 €
PLA DE L'ESTANY	12	0.7%	358 800 €	29 900 €
PRIORAT	27	1.6%	869 821 €	32 216 €
RIBERA D'EBRE	32	2.0%	1 040 541 €	32 517 €
RIPOLLÈS	33	2.0%	1 133 800 €	34 358 €
SEGARRA	40	2.4%	1 278 054 €	31 951 €
SEGRIÀ	252	15.4%	7 620 215 €	30 239 €
SELVA	16	1.0%	489 280 €	30 580 €
SOLSONÈS	33	2.0%	1 077 600 €	32 655 €
TARRAGONÈS	8	0.5%	245 950 €	30 744 €
TERRA ALTA	62	3.8%	2 029 383 €	32 732 €
URGELL	47	2.9%	1 419 139 €	30 194 €
VALL D'ARAN	2	0.1%	57 000 €	28 500 €
VALLÈS OCCIDENTAL	4	0.2%	120 000 €	30 000 €
VALLÈS ORIENTAL	33	2.0%	1 021 535 €	30 956 €

Perfil de les persones joves segons expedients d'incorporació, 2008-14

COMARCA	% DONES	EDAT MITJANA D'INSTAL·LACIÓ	% AMB MÉS DE 35 ANYS	% AMB FORMACIÓ AGRÀRIA	% AMB ESTUDIS UNIVERSITARIS
CATALUNYA	26%	29.1	23%	28%	18%
ALT CAMP	17%	27.3	11%	7%	20%
ALT EMPORDÀ	20%	28.4	23%	35%	20%
ALT Penedès	23%	28.2	29%	32%	21%
ALT URGELL	38%	32.0	50%	44%	50%
ALTA RIBAGORÇA	36%	30.0	50%	7%	21%
ANOIA	19%	27.1	24%	36%	13%
BAGES	34%	27.8	22%	32%	15%
BAIX CAMP	42%	33.0	36%	33%	50%
BAIX EBRE	27%	32.0	40%	18%	16%
BAIX EMPORDÀ	21%	31.9	54%	29%	29%
BAIX LLOBREGAT	23%	32.1	45%	27%	23%
BAIX Penedès	31%	30.5	23%	31%	23%
BERGUEDÀ	35%	27.7	9%	35%	38%
CERDANYA	40%	29.6	19%	17%	17%
CONCA DE BARBERÀ	24%	28.0	22%	41%	18%
GARRAF	0%	31.0	67%	100%	33%
GARRIGUES	26%	30.2	36%	27%	11%
GARROTXA	24%	30.2	35%	41%	17%

GIRONÈS	25%	32.0	60%	44%	25%
MARESME	22%	29.4	25%	35%	35%
MONTSIÀ	16%	30.2	39%	10%	14%
NOGUERA	26%	28.9	29%	27%	19%
OSONA	23%	28.4	13%	50%	23%
PALLARS JUSSÀ	26%	29.1	27%	17%	18%
PALLARS SOBIRÀ	33%	25.5	14%	33%	11%
PLA D'URGELL	24%	29.4	28%	35%	20%
PLA DE L'ESTANY	17%	29.0	0%	25%	25%
PRIORAT	19%	30.6	33%	15%	15%
RIBERA D'EBRE	28%	32.5	37%	22%	16%
RIPOLLÈS	30%	26.6	17%	36%	24%
SEGARRA	30%	29.4	29%	33%	28%
SEGRIÀ	29%	28.0	22%	19%	11%
SELVA	31%	32.4	56%	44%	19%
SOLSONÈS	39%	28.6	13%	36%	27%
TARRAGONÈS	13%	33.1	38%	50%	25%
TERRA ALTA	19%	29.0	17%	35%	3%
URGELL	17%	27.0	18%	30%	23%
VALL D'ARAN	0%	26.0	0%	50%	0%
VALLÈS OCCIDENTAL	25%	31.5	50%	50%	50%
VALLÈS ORIENTAL	27%	32.8	50%	15%	21%

Perfil de les explotacions agràries segons expedients d'incorporació, 2008-14

COMARCA	% INSTAL·LACIÓ EMPRESA NOVA	% SOCIETAT	SAU MITJANA (HA)	UTA MITJANA
CATALUNYA	62%	25%	41	1.17
ALT CAMP	97%	7%	23	1.0
ALT EMPORDÀ	61%	47%	46	1.4
ALT PENEDEÈS	42%	14%	16	1.1
ALT URGELL	38%	50%	55	1.0
ALTA RIBAGORÇA	36%	43%	88	0.8
ANOIA	70%	38%	51	1.1
BAGES	74%	23%	48	1.3
BAIX CAMP	92%	8%	18	2.9
BAIX EBRE	76%	14%	13	1.1
BAIX EMPORDÀ	64%	54%	31	1.6
BAIX LLOBREGAT	82%	9%	18	1.3
BAIX PENEDEÈS	85%	0%	22	1.0
BERGUEDÀ	49%	38%	59	1.2
CERDANYA	27%	30%	65	1.3
CONCA DE BARBERÀ	82%	6%	46	1.0
GARRAF	0%	0%	12	1.0
ARRIGUES	83%	17%	26	1.0
GARROTXA	52%	21%	56	1.1
GIRONÈS	31%	69%	11	1.3

MARESME	61%	48%	9	1.8
MONTSIÀ	96%	16%	17	1.0
NOGUERA	59%	30%	33	1.3
OSONA	35%	52%	40	1.1
PALLARS JUSSÀ	67%	21%	61	1.5
PALLARS SOBIRÀ	22%	22%	96	1.0
PLA D'URGELL	51%	20%	15	1.2
PLA DE L'ESTANY	42%	58%	39	1.2
PRIORAT	74%	11%	12	1.0
RIBERA D'EBRE	97%	6%	15	1.0
RIPOLLÈS	36%	27%	89	1.2
SEGARRA	78%	13%	57	1.4
SEGRIÀ	55%	20%	20	1.0
SELVA	31%	44%	11	1.2
SOLSONÈS	39%	27%	48	1.5
TARRAGONÈS	63%	0%	40	1.6
TERRA ALTA	76%	16%	20	1.1
URGELL	94%	17%	37	1.1
VALL D'ARAN	0%	50%	27	1.0
VALLÈS OCCIDENTAL	100%	50%	26	1.0
VALLÈS ORIENTAL	55%	45%	11	1.1

Comercialització de les empreses agràries segons expedients d'incorporació, 2008-14

COMARCA	% VENDA DIRECTA	% PRODUCCIÓ ECOLÒGICA	% MARCA DE QUALITAT
CATALUNYA	25%	13%	34%
ALT CAMP	16%	32%	71%
ALT EMPORDA	28%	15%	23%
ALT PENEDES	20%	24%	92%
ALT URGELL	25%	13%	13%
ALTA RIBAGORÇA	0%	25%	38%
ANOIA	24%	7%	24%
BAGES	19%	6%	6%
BAIX CAMP	50%	36%	55%
BAIX EBRE	18%	10%	48%
BAIX EMPORDA	50%	15%	23%
BAIX LLOBREGAT	56%	25%	45%
BAIX PENEDES	42%	38%	77%
BERGUEDÀ	29%	13%	22%
CERDANYA	44%	24%	38%
CONCA BARBERÀ	8%	3%	22%
GARRAF	0%	0%	100%
GARRIGUES	5%	17%	54%
GARROTXA	47%	26%	30%
GIRONÈS	80%	20%	20%

MARESME	67%	33%	42%
MONTSIÀ	16%	0%	34%
NOGUERA	4%	3%	6%
OSONA	50%	23%	23%
PALLARS JUSSÀ	18%	19%	25%
PALLARS SOBIRÀ	18%	19%	24%
PLA D'URGELL	14%	8%	15%
PLA DE L'ESTANY	60%	20%	20%
PRIORAT	12%	13%	79%
RIBERA D'EBRE	25%	10%	30%
RIPOLLÈS	25%	33%	38%
SEGARRA	8%	9%	9%
SEGRIÀ	2%	6%	23%
SELVA	71%	22%	22%
SOLSONÈS	37%	17%	21%
TARRAGONÈS	33%	13%	38%
TERRA ALTA	3%	10%	87%
URGELL	9%	8%	8%
VALL D'ARAN	0%	0%	0%
VALLÈS OCCIDENTAL	50%	0%	50%
VALLÈS ORIENTAL	71%	33%	39%

Nombre i perfil de les persones incorporades segons qüestionari on-line, 2008-14

COMARCA	NOMBRE DE RESPOSTES	TRADICIONAL ARRELADA	TRADICIONAL MÒBIL	NOUINGUDA RURAL	NOUINGUDA URBANA
CATALUNYA	225	29%	40%	14%	17%
ALT CAMP	2	50%	50%	0%	0%
ALT EMPORDÀ	13	31%	31%	8%	31%
ALT PENEDÈS	5	20%	60%	20%	0%
ALT URGELL	9	33%	22%	22%	22%
ANOIA	1	100%	0%	0%	0%
BAGES	10	10%	40%	20%	30%
BAIX CAMP	2	0%	100%	0%	0%
BAIX EBRE	5	60%	0%	40%	0%
BAIX EMPORDÀ	9	11%	67%	11%	11%
BAIX LLOBREGAT	4	0%	25%	25%	50%
BERGUEDÀ	6	17%	67%	17%	0%
CERDANYA	3	0%	33%	0%	67%
CONCA DE BARBERÀ	2	0%	0%	50%	50%
GARRAF	1	100%	0%	0%	0%
GARROTXA	2	0%	50%	0%	50%
GIRONÈS	3	0%	67%	33%	0%
LES GARRIGUES	8	38%	38%	0%	25%
MARESME	2	0%	0%	0%	100%

MOIANÈS	3	0%	67%	0%	33%
MONTSIÀ	6	50%	17%	17%	17%
NOGUERA	22	27%	41%	14%	18%
OSONA	8	50%	25%	25%	0%
PALLARS JUSSÀ	8	13%	38%	25%	25%
PALLARS SOBIRÀ	6	17%	33%	17%	33%
PLA DE L'ESTANY	4	25%	50%	0%	25%
PLA D'URGELL	6	50%	33%	17%	0%
PRIORAT	2	0%	50%	50%	0%
RIBERA D'EBRE	7	0%	43%	29%	29%
RIPOLLÈS	1	0%	0%	100%	0%
SEGARRA	3	0%	100%	0%	0%
SEGRIÀ	36	42%	50%	6%	3%
SELVA	1	0%	100%	0%	0%
SOLSONÈS	5	20%	60%	20%	0%
TARRAGONÈS	1	100%	0%	0%	0%
TERRA ALTA	13	62%	23%	8%	8%
URGELL	2	50%	0%	50%	0%
VALLÈS OCCIDENTAL	2	0%	50%	0%	50%
VALLÈS ORIENTAL	2	0%	0%	0%	100%

JOVES AL CAMP

Aquesta publicació és una acció del projecte de cooperació Leader Odisseu pel retorn de joves al món rural que finança el Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació, el Fons Europeu Agrícola de Desenvolupament Rural (FEADER) en el marc del Programa de Desenvolupament Rural de Catalunya (2014-2020) i la Direcció General de Joventut del Departament de Treball, Afers Socials i Famílies.

 Generalitat de Catalunya
Departament de Treball, Afers Socials i Famílies
Direcció General de Joventut

 Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació



www.odisseujove.cat
info@odisseujove.cat



Fons Europeu Agrícola
de Desenvolupament Rural:
Europa inverteix en les zones rurals



Associació LEADER
de Ponent

