

LA PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA EN LAS COMUNIDADES DE REGANTES Y SU UTILIZACION COMO INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO RURAL Y EL FOMENTO DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA

José Pascual Broch Almela

Licenciado en Derecho-Abogado
Máster en Gestión Medioambiental
Técnico Superior en Urbanismo
Letrado Asesor de Comunidades de Regantes

I.-Introducción

II.-Los Elementos de la Planificación Estratégica en las Comunidades de Regantes

III.- Su aplicación al desarrollo rural: Propuesta de Plan de Fomento Agrícola

1. Análisis y definición de objetivos e instrumentos
2. Identificación de Agentes
3. Catalogación de parcelas
4. Itinerario y Actuaciones
5. Plan de documentación y de comunicación
6. Plan de seguimiento.

I.- INTRODUCCIÓN.

Las comunidades de regantes, tal como vienen definidas por la Ley de Aguas (art.82) tienen el carácter de corporaciones de derecho público, adscritas al Organismo de cuenca, que velará por el cumplimiento de sus estatutos u ordenanzas y por el buen orden del aprovechamiento.

Por la Doctrina Científica y la jurisprudencia las vienen definiendo como entidades asociativas de base privada y no territorial.

Todo ello para concluir que participan de la doble naturaleza pública y privada.

Su finalidad está clara conforme a la Ley de Aguas (arts. 81 y 82 del Texto Refundido) velar por el buen uso del aprovechamiento del dominio público hidráulico que tienen concedido, dentro de un régimen de autogobierno tutelado por la propia Administración y dentro de los parámetros de la Ley de Procedimiento Administrativo.

Pero no podemos obviar que en las comunidades confluyen una serie de factores y elementos humanos y territoriales que hacen que en la práctica su actuación vaya más allá de la simple gestión del recurso hidráulico: su implicación en el territorio les da una dimensión social evidente, y que en otras etapas históricas ha tenido un gran peso, conformando la organización social y territorial y jugando un papel fundamental en la evolución socioeconómica.

Tras periodos de fuerte industrialización y crecimiento urbano, en detrimento del rural y del sector agrícola, cabe ahora replantearse si las comunidades de regantes pueden de nuevo ayudar a conformar su entorno, potenciar el sector agrícola que es el que le sirve de base y al que sirven, y que es en definitiva su razón de ser y de existir: se riega para cultivar la tierra, para obtener producto de ella; y si no se cultiva, ni riego ni se produce.

No obstante, el desarrollo social y científico también ha supuesto el desarrollo de metodologías como la de la planificación estratégica, que pueden ayudar a situar a las Comunidades de Regantes en el momento actual y a definir o a re-definir su papel, y ello mediante la aplicación de los instrumentos que esta técnica ha desarrollado en un doble ámbito:

- La planificación estratégica empresarial
- La planificación estratégica territorial

La primera surge en el seno de las organizaciones industriales y empresariales, (con marcado origen en la planificación estratégica militar, de donde toma su nombre y conceptos básicos) y con la finalidad de situar a la organización en una posición fuerte o de dominio, de manera que permita hacer frente a los competidores e influir en los mercados.

La segunda surge con el urbanismo moderno y persigue conformar el territorio al servicio de los ciudadanos y sus necesidades: en función de la idea de sociedad (pueblo) que queramos tener se definirán los usos territoriales y su ocupación tanto espacial como temporal y las políticas de fomento socioeconómico del territorio (Así: ciudades industriales, entornos agrícolas, ciudad residencial, ciudad densificada, políticas de fomento de unas actividades frente a otras, etc...).

En definitiva se trata decidir si la organización, en nuestro caso La Comunidad de Regantes, se deja llevar por la inercia de las situaciones de su entorno, o bien opta por una intervención activa en la conformación del mismo.

Se trata, y no de otra cosa, de plantearse de responder a las viejas preguntas de Quiénes somos, de dónde venimos, dónde estamos, hacia dónde vamos, dónde queremos ir, y qué es lo que tenemos que hacer para llegar.

Estos aspectos sucintamente enumerados, que encierran la razón de ser de todo grupo u organización, son los factores fundamentales que determinan su actuación.

Lo que se pretende con la planificación estratégica es la elaboración de un instrumento, EL PLAN, que permita definir las estrategias de futuro en la actuación de la Comunidad, de manera que mediante su documentación y análisis, permita controlar el proceso e influir en él, sin apartarse de los objetivos fijados y efectuando las correcciones precisas.

II.- LOS ELEMENTOS DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y SU APLICACIÓN EN LAS COMUNIDADES DE REGANTES

Utilizando la terminología técnica, con lo anterior, se trata de determinar:

- Cómo es la organización y en qué punto se encuentra
- Qué hace, cómo lo hace y dónde lo hace
- Para quién y qué es lo que espera de lo que hace
- Quiénes y cómo son sus actores o agentes.
- Cómo influyen todos estos factores en la Comunidad.
- Y qué puede hacer para mejorar

Es el posicionamiento dinámico de la organización: a través del análisis, definir objetivos y trazar los medios para conseguirlo.

Con carácter general, **la planificación estratégica se refiere a dos dimensiones:**

- **Una primera dimensión analítica** que se refiere al marco en que se desarrolla la actuación, con todas las variables que influyen o pueden influir en ella;
Se articula en torno al **análisis interno y externo, y la identificación de sus variables.**
- Y una **segunda dimensión política y humana que, mediante la interpretación dinámica de la primera**, permite ver la existencia de escenarios en los que se realice la estrategia diseñada.
Implica **interpretar dicho análisis y establecer las bases sobre las que desarrollar su estrategia operativa** a lo largo del tiempo para alcanzar los objetivos fijados.

2.1.- Identificación de las variables y su influencia

2.1.1.- El análisis Interno.

Cada organización, y las Comunidades de Regantes no son una excepción, viene definida por una serie de factores y elementos que determinan su posición en el entorno, tanto por sus propias características intrínsecas como por la valoración que de las mismas tienen los demás;

Dichos factores se presentan agrupados en torno a los siguientes epígrafes:

- La Estructura y Organización de la Comunidad: Estructura organizativa y territorial, recursos humanos y objetivos definidos.
- Infraestructura y recursos tecnológicos: son los recursos financieros (cuotas, derramas, financiación, ahorro etc..) los recursos materiales (infraestructuras, clase de las mismas y antigüedad) y los recursos tecnológicos aplicados a los anteriores.
- Fuerzas del entorno que puedan definir alternativas estratégicas: servicios de riego que se prestan y modo en que se hace, servicios administrativos, otros servicios que puedan prestarse, trayectoria evolutiva en el modo de prestación de los servicios, perfil de los comuneros y grado de satisfacción de los mismos.
- Estrategia de servicio: relaciones interpersonales, comunicación y publicidad, canales de acceso a la Comunidad y sus servicios, y la presencia en los foros institucionales.

Del **análisis de sus puntos fuertes y débiles** y de su **comparación** con los de otros organismos o entes, **se obtiene el perfil estratégico de referencia** que es aquél que la situaría en una posición de ventaja competitiva.

2.1.2.- El análisis externo

En el análisis externo confluyen el resto de factores que inciden en la actuación y posicionamiento de la Comunidad: el entorno, general y sectorial, Identificación de los agentes implicados, los clientes (internos y externos) y los competidores, entendidos como aquellos que ocupan posiciones similares en el entorno y que pueden condicionar la actuación de nuestra comunidad.

- **El entorno general**

El análisis del entorno general persigue establecer aquellos factores que pueden afectar a las Comunidades de Regantes, tanto de carácter económico, como tecnológicos y socio-políticos, así como el marco legal e institucional.

- **El Entorno Sectorial**

El análisis del entorno sectorial debe centrarse en la caracterización de los usos agrícolas: Su situación actual, las tendencias y los riesgos, económicos y medioambientales.

- **Los clientes internos: Los comuneros**

Con el cliente se establece un proceso dialéctico entre lo que espera, lo que se le ofrece y la valoración que hace del producto o servicio prestado, de modo que esta respuesta influye en su comportamiento futuro.

De ahí la importancia del análisis de los Comuneros. Los principales aspectos a tener en cuenta son los siguientes:

- Perfil de los clientes: edad, carácter individual o societario, asociacionismo, tipología de las explotaciones.
- El perfil de la demanda: Qué tipo de riego requieren y van a requerir, en qué plazo, y en qué condiciones;
- Posibilidad de ofrecer otros servicios de valor añadido, como gestión de abono, compra y aplicación, supervisión de cultivos, formación etc...
- Y qué esperan de la Comunidad y cómo la valoran.

- **Clientes Externos: proveedores, colaboradores y agentes institucionales.**

Se hace necesario su correcta identificación, la valoración de su necesidad, su posición relativa en el entorno y las sinergias que crean con la comunidad, así como el balance de su aportación.

- **La competencia**

Representa el marco de referencia para los comuneros y los clientes externos: cómo se comporten y según sea su valoración, influirá en la percepción que de la propia comunidad se tenga y puede condicionar la actuación de la propia comunidad.

El desarrollo de la planificación estratégica de la comunidad parte pues, del conocimiento de su situación a través de las variables que le influyen y de sus fortalezas y debilidades.

Se trata de mejorar los puntos débiles en relación con aquellos que son clave en la prestación de los servicios, reforzar los fuertes, y anticiparnos a la actuación. A continuación se exponen los principales instrumentos metodológicos.

2.2.-Integración de las variables: el Análisis DAFO y las Matrices de Integración.

El análisis DAFO (Debilidades Amenazas Fortalezas Oportunidades) constituye el punto de partida de toda estrategia y consiste en la prospección, depuración, evaluación y selección de los puntos fuertes y débiles, así como de las amenazas y oportunidades fundamentales para la planificación estratégica.

Los puntos fuertes y débiles son aquellos elementos críticos de la propia empresa o de la unidad de negocio que la sitúan en posición de superioridad o de inferioridad en el mercado.

Las amenazas son aquellos eventos del entorno exterior a la empresa que son previsibles y que si se dieran dificultarían el cumplimiento de los objetivos.

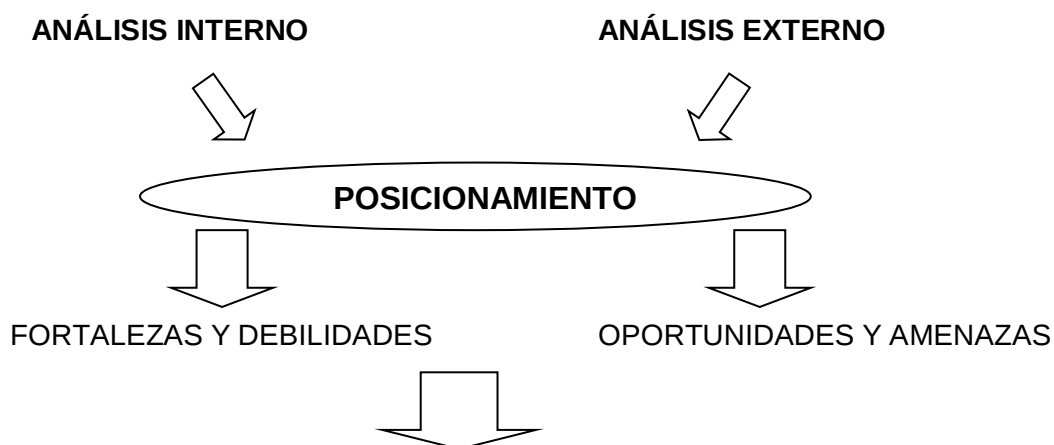
Las oportunidades son aquellas posibilidades potenciales que la empresa es capaz de aprovechar para sí o a las que puede acceder dentro del entorno externo, y que de ocurrir o tomarse las medidas oportunas permitirían a la empresa mejorar su posición competitiva.

La realización de este análisis requiere la identificación de las interconexiones existentes entre los factores y los del entorno externo.

La metodología puede comprender:

- El análisis de los distintos factores
- Análisis cruzado por medio de una matriz de los factores externos e internos,
- Análisis cruzado por medio de una matriz de las variables positivas y negativas del entorno y su grado de manejabilidad. Si se puede influir en ellas o no.
- La determinación y representación de la situación relativa de fuerza o de debilidad
- La determinación de las decisiones a tomar frente a cada situación y las acciones a emprender.

Su síntesis se expresa en el esquema siguiente.



III.- APLICACIÓN AL DESARROLLO RURAL: PROPUESTA PARA LA ELABORACION DE UN PLAN DE FOMENTO AGRICOLA

La aplicación de la metodología e instrumentos descritos nos puede servir para conocer, a modo de una auditoría integral, cual sea la posición estratégica de nuestra concreta comunidad y definir su plan de actuación.

No obstante una de las ventajas de la planificación estratégica es que permite la elaboración de planes sectoriales o concretos sobre una determinada faceta o necesidad.

La implicación de las Comunidades de Regantes en este proceso le viene dada por una doble condición:

- Ser directamente afectadas por la evolución del sector agrícola,
- Ser un actor o agente privilegiado en el proceso, en atención al grado de conocimiento del sector y su participación en una gran parte de las variables que inciden en él.

Por ello las comunidades de regantes no pueden ser ajenas al proceso que afecta a la agricultura y entendemos que deben jugar un papel activo en su desarrollo y fomento, y convertir su posición privilegiada en una posición estratégica que coadyuve al mismo.

La PROPUESTA DE PLAN ESTRATEGICO DE FOMENTO AGRICOLA es lo que se plasma a continuación.

1.- ANALISIS Y DEFINICION DE OBJETIVOS E INSTRUMENTOS.

1.1.- Posicionamiento

1.1.1.-Identificación de problemática.

Una aproximación generalizada, pero no muy alejada de la realidad agrícola en nuestros campos es la siguiente:

- Abandono agrícola
- Falta de dedicación de los jóvenes
- Baja rentabilidad de la producción.

Las consecuencias para el regadío y las Comunidades de Regantes son: Disminución de superficies regables, aumento de la morosidad, falta de profesionalización, ausencia de innovaciones tecnológicas, pérdida de competitividad,

1.1.2.- Definición de objetivo final

Ante ello se plantea: Recuperar, poner en explotación, y valorizar económica y socialmente el patrimonio agrícola, poner en valor las tierras con aptitudes para la agricultura, frenar la pérdida de superficie agraria útil, mejorar y ampliar la base territorial de las explotaciones y evitar situaciones de abandono, mantener el empleo agrícola.

1.2.-Definición de objetivos instrumentales y acciones a seguir.

Como instrumentos para conseguir dichos objetivos, se nos ofrecen:

➤ La creación de una Plataforma de Fomento Agrícola

Tiene por objeto la participación continua y dinámica de los agentes los agentes implicados en el proyecto para:

- Recuperar la cultura agrícola local
- Ampliar el espectro de producción a los agricultores en activo
- Integrar nuevos y jóvenes agricultores
- Ampliar el espectro de producción con más parcelas y tipologías de cultivo
- Crear y ampliar los canales de distribución de los productos
- Fomentar la agricultura ecológica

➤ El establecimiento de un Banco de tierras

El establecimiento de un “Banco de Tierras” supone que los propietarios no interesados en el cultivo “ceden” a particulares, empresas o entidades interesadas en el cultivo directo y la producción agrícola, en los términos y condiciones que se estipulen por y entre ellos o que resulten de las bases fijadas en el proyecto en alguna de sus modalidades, y previa aceptación por ambas partes.

➤ La realización de un Plan de Formación Agrícola

Se persigue la incorporación de nuevos y jóvenes agricultores y el mantenimiento de los existentes que con un adecuado proceso de formación incorporen las nuevas técnicas agrícolas y de gestión, y se practique un agricultura basada en la especialización, al tiempo que se ofrezca formación complementaria en la comercialización y distribución de los productos y formulas asociativas para el desarrollo de la actividad.

1.3.- Plan de Actuaciones

El **desarrollo e implementación del plan**, vendrá definido por lo siguiente:

- Identificación de los agentes implicados y su papel.
- Catalogación de parcelas y clasificación por y tipologías existentes
- Elaboración de las bases de actuación en los instrumentos del plan: Itinerario y Actuaciones
- Elaboración del Plan de comunicación
- Elaboración de un Plan de Seguimiento

2.- AGENTES IMPLICADOS

Identificación y papel que desempeñan.

➤ **Comunidad de Regantes**

- Promoción del proyecto
- coordinación
- información
- actuaciones materiales
 - Redacción proyectos: cartografía e identificación de propietarios
 - coordinación propietarios y explotadores

➤ **Ayuntamientos**

- Co-promotor del proyecto
- Colaboración institucional, promoción, apoyo de medios materiales y logísticos

➤ **Asociaciones de Agricultores**

Colaboración institucional, promoción, apoyo de medios materiales y logísticos

– **Propietarios de Parcelas**

- Puesta a disposición de la parcela o parcelas
- Adquisición de compromiso de permanencia en la cesión durante el plazo estipulado
- Obtención de las contraprestaciones genéricas y específicas establecidas o pactadas

• **Explotadores (Particulares y Empresas)**

- Voluntad de adquirir en arriendo u otra fórmula de cesión (aparcería, precario, etc..) por tiempo determinado una o varias parcelas para dedicarlas a explotación agrícola por su cuenta y riesgo, a cambio de satisfacer unas contraprestaciones mínimas en favor del propietario, a quien revertirán a la finalización las inversiones o mejoras que se hubieran efectuado en la finca.
- Obligación de mantener la explotación en las condiciones pactadas

- **Otros Agentes Colaboradores**

- Cooperativas: posibilidad de comercialización de productos
- Entidades financieras o de crédito (agrícola): negociación de líneas de crédito privilegiadas o bonificadas
- Instituciones Oficiales: Subvenciones y promoción

3.- IDENTIFICACIÓN DE LA BASE TERRITORIAL Y CATALOGACIÓN DE PARCELAS

Una vez identificados los agentes, el siguiente paso necesario es la identificación de la base territorial sobre la que se ha de actuar.

Además de catalogar y delimitar superficialmente el territorio, es necesario conocer cómo es, que hay en él y a quién pertenece, es decir, saber quiénes van a ser los interlocutores de nuestra actuación, y cuáles serán las propuestas más adecuadas.

Así los criterios serán básicamente dos:

1.- POR PROPIETARIOS

Establecimiento de un listado de propietarios con identificación de sus parcelas catastrales de modo que permita contactar con los mismos (dirección y teléfono) a fin de convocarles a reuniones informativas y de facilitar el contacto (siempre dentro de los límites de la LOPD).

2.- POR TIPOLOGÍA

En base cartográfica y en listado y tablas de manera que permita una comprensión visual de las parcelas y su situación y una agrupación por características y la identificación del propietario.

Los criterios a seguir:

- En cultivo y producción
- en fase de abandono
- abandonadas totalmente y con árboles y maleza
- tierra sin cultivar
- SISTEMA DE RIEGO
- POR SUPERFICIE: En base cartográfica y en listado y tablas de manera que permita una comprensión visual de las parcelas y su situación y una agrupación por características y la identificación del propietario.
- POR POSIBILIDAD DE PRODUCCION En función, o no, de todos los parámetros

anteriores, cabe **clasificar las parcelas por la tipología de cultivo a practicar en la misma**, atendiendo básicamente a su situación y superficie, posibilidad de agrupación, coste de recuperación, tipo de riego, periodo de cesión de propietario.

4.- ITINERARIO Y ACTUACIONES

4.1.- LA PLATAFORMA DE FOMENTO AGRICOLA.

4.1.1.- Objetivos y agentes.

Tiene por objeto la participación continua y dinámica de todos los agentes implicados en el plan.

Es el eje vertebrador del plan.

Su composición puede variar en función de las circunstancias o del concreto proyecto, pero es aconsejable su vertebración a través de la comisión de seguimiento.

4.1.2.- Las actuaciones específicas que se le pueden encomendar son:

1. Establecimiento de un **programa de fomento** de la agricultura
2. Creación de un programa de formación y tutela a los agricultores
 - a. Establecimiento de **parcelas de iniciación**
 - b. Apoyo y formación por técnicos especialistas tanto teórica como practica en la propia explotación
 - c. Ayuda a la distribución y comercialización
3. Creación de **campos experimentales** de nuevos cultivos diferentes, ya sean arborícolas o de horticultura
4. Creación de una **zona de terreno dedicada a los cultivos ecológicos**
5. Apertura de **líneas y canales específicos de comercialización**

4.2.- EL BANCO DE TIERRAS

4.2.1.- Objetivos y destinatarios

Se persigue mantener la actividad agrícola en los terrenos que se vienen empleando para tal fin, de modo que por jubilación o abandono de la actividad, ésta no cese, siendo transmitida la explotación a otro titular, por mediación y con la garantía del Banco de Tierras, de manera que dicho con objetivo se consiga:

- Un banco de tierras ágil que haga las gestiones necesarias para movilizar las tierras mediante arrendamientos.

- Que los propietarios no explotadores puedan inscribir sus fincas permitiendo que sean arrendadas.
- Que los agricultores puedan solicitar fincas en alquiler para ampliar su base territorial

Y con el que se garantice:

- La devolución de la propiedad rematado el período de arrendamiento.
- El cobro del precio establecido.
- La de devolución de las tierras en normal estado de uso.

La actividad del Banco de Tierras va dirigida a:

- Explotaciones que quieran aumentar su superficie agrícola
- Jóvenes que quieran dedicarse a la actividad agrícola
- Personas interesadas en el cultivo a título personal o que quieran iniciarse profesionalmente en la actividad.
- Cooperativas agrarias que pretendan aumentar su base territorial

4.2.2.- Desarrollo de las fórmulas y tipos de cesión.

Siendo el arrendamiento la fórmula más segura, no se debe descartar la aparcería ni las cesiones en precario. En todo caso documentado por escrito.

En definitiva SE TRATA DE ESTABLECER PERIODOS DE CESIÓN EN FUNCIÓN DE LAS SIGUIENTES VARIABLES:

- Disposición del Propietario
- Estado de la parcela (cultivada, sin cultivo, abandonada...) y las necesidades de intervención sobre la misma para su adecuación.
- Posible cultivo a establecer en la parcela

Comprende también la regulación de los siguientes aspectos:

- **CONTRAPRESTACIONES y BONIFICACIONES**
 - Contraprestación del arrendatario o cesionario: asumirá los gastos de cuotas de riego fijas e IBI, así como los gastos de adecuación de la parcela (supone que la limpieza o regeneración será de su cargo).
 - Se puede pactar una retribución adicional a favor del arrendador o cedente en forma de renta anual en la cuantía que convengan las partes.
- **DURACIÓN DE LA CESIÓN**

A Título orientativo se establecerá el contrato por un mínimo de años conforme a lo siguiente, debiendo en todo caso respetarse el último año agrícola o finalización de cosecha pendiente:

- Inferior a cinco años (extra LAU) para el cultivo de hortícolas o explotación de parcelas en producción.
- Quinquenal o superior: cuando implique además la plantación de leñosos o arbolado de ciclo largo de explotación.

- **INVERSIONES Y MEJORAS:**

Salvo que expresamente se establezca otra cosa, las inversiones y mejoras que se hayan hecho en la finca y que al finalizar el plazo estipulado no puedan retirarse por el arrendatario o cesionario sin menoscabo de la finca, quedará en beneficio de ésta sin que de lugar a indemnización.

4.2.3.- Difusión

- Presentación al público de del proyecto.
- Difusión de folletos informativos y fichas de inscripción
- Recepción de solicitudes
- Difusión Municipal por el Ayuntamiento a través de:
 - Boletín de Información Municipal
 - Página WEB Municipal
 - Bando
 - Convocatoria de Un Consejo Agrario Especial.

4.2.4.- Participación.

- Clasificación de las solicitudes
- Determinación de grupos de interés
- Reunión informativa del grupo.
 - Posibilidad Uno: propietario e interesado en una misma reunión
 - Posibilidad dos: reunión informativa al propietario; traslado al explotador interesado.
- Y Actuación de mediación
- Circular informativa con:
 - Explicación detallada
 - Ficha de solicitud
 - Direcciones de contacto. Postal, web, teléfono y mail

4.3.- EL PLAN DE FORMACIÓN AGRARIA.

Se trata del establecimiento de un Programa de Formación y Tutela a los Agricultores

4.3.1.- Objetivos

Se persigue la incorporación de nuevos y jóvenes agricultores y el mantenimiento de los existentes que con un adecuado proceso de formación incorporen las nuevas técnicas agrícolas y de gestión, y se practique una agricultura basada en la especialización, al tiempo que se ofrezca formación complementaria en la comercialización y distribución de los productos y formulas asociativas para el desarrollo de la actividad.

4.3.2.- Destinatarios

- Agricultores en activo que quieran reciclarse
- Personas que quieran dedicarse o ampliar sus conocimientos
- Jóvenes que quieran acceder a la agricultura

4.3.3.- Tipología de los cursos

- a. Curso de incorporación/ recuperación
- b. Curso de especialización
- c. Modulo Venta y puesta en el mercado
 - i. Estrategias comercialización
 - ii. Técnicas poscosecha: recolección, almacenaje, mantenimiento, distribución, retirada y subproductos.

4.3.4.- Sistema Docente y lugar de realización

Mixto: teórico-práctico

Aularios concertados, centros de capacitación agrícola,

Parcelas de campo.

4.3.5.- Actuaciones complementarias a la formación:

- a. Establecimiento de parcelas de iniciación
 - apoyo y formación por técnicos especialistas tanto teórica como practica en la propia explotación
 - ayuda a la distribución y comercialización
- b. Creación de campos experimentales.
 - de nuevos cultivos
 - de horticultura especializada

- de agricultura ecológica
- c.- Establecimiento de Convenios con Cooperativas y comercios agroalimentarios
 - para la adquisición de los productos
 - para la contratación de personal formado

5.- PLAN DE DOCUMENTACIÓN Y COMUNICACION DEL PROYECTO.

5.1.- PLAN DE DOCUMENTACIÓN

Comprensivo de

- Declaración Institucional de los agentes implicados: firma de convenio o traslado de acuerdos de las Juntas o Asambleas.
- Memoria documental con fichas y cartografía
- Plan de comunicación

5.2.- MEMORIA DOCUMENTAL Y CARTOGRAFICA.

Registro de parcelas disponibles

- Fichas
- Listado de parcelas
- Listado de propietarios

Registro de Productores interesados:

- Parcelas solicitadas
- Listado de solicitantes

Base cartográfica.

- Plano de zona regable
- Plano de parcelas sin goteo
- Plano de parcelas con goteo
- Plano de usos agrarios posibles, etc...

Información WEB.

- Pagina Web Propia y mail
- Pagina Web CCRR y mail
- Página Web Ayuntamientos
- Webs resto agentes

5.3.- PLAN DE COMUNICACIÓN DEL PROYECTO Y ACTUACIONES

- Documentación: Memoria del Plan.
- Actuaciones:
 - Diseño de Publicidad
 - Presentación al público de del proyecto.
 - Difusión en medios de comunicación: prensa y radio locales
 - Difusión de folletos informativos y fichas de inscripción
 - Difusión Municipal por el Ayuntamiento a través de:
 - Boletín de Información Municipal
 - Página WEB Municipal
 - Bando
 - Convocatoria de Un Consejo Agrario Especial.

6.- PLAN DE SEGUIMIENTO

- **Creación de una comisión de seguimiento**

Composición Mixta

- Representante de C. de Regantes
- Representante de Administración
- Representantes de Asociaciones Agricultores

Funciones

- Evaluar las actuaciones efectuadas, la aceptación o acogida y las actuaciones futuras, y las mejoras y correcciones a las tareas realizadas.
- Proponer nuevas actuaciones
- Actuar como interlocutores con los agentes implicados:
 - Agricultores, Propietarios y Explotadores
 - Resto de Agentes

Funcionamiento de la comisión

- Reuniones mensuales programadas
- Reunión cada vez que lo requieran las circunstancias previa convocatoria
- Reuniones de interlocución con los interesados en fecha programada o a demanda.

- Posibilidad de nombrar delegados de la comisión para interlocución con el resto de agentes, los propietarios y los explotadores y la redacción de documentación y planteamiento de actuaciones.

Consideración final.

El esquema presentado es un modelo de plan estratégico sectorial con el que se pretende servir de instrumento para una movilización de las superficies agrarias útiles, evitar la pérdida de superficie agraria y recuperar la que se ha perdido en los últimos años, y que vele por la conservación del entorno y de las condiciones medioambientales.

Se busca también una dinamización del mercado de la tierra que permita modelos de desarrollo de las explotaciones de carácter extensivo en el camino de una agricultura sostenible y compatible con la conservación del medio ambiente y la seguridad alimentaria que demanda actualmente la sociedad, en el marco de una producción rentable para el agricultor.

Pero se ha de ser consciente de que se trata de un proceso, en el que los objetivos no se consiguen de un día para otro, y que, sobre todo, requiere del esfuerzo y participación constante de todos los implicados, siendo ese elemento, la implicación y compromiso de los distintos agentes, lo único que permitirá lograr los objetivos.