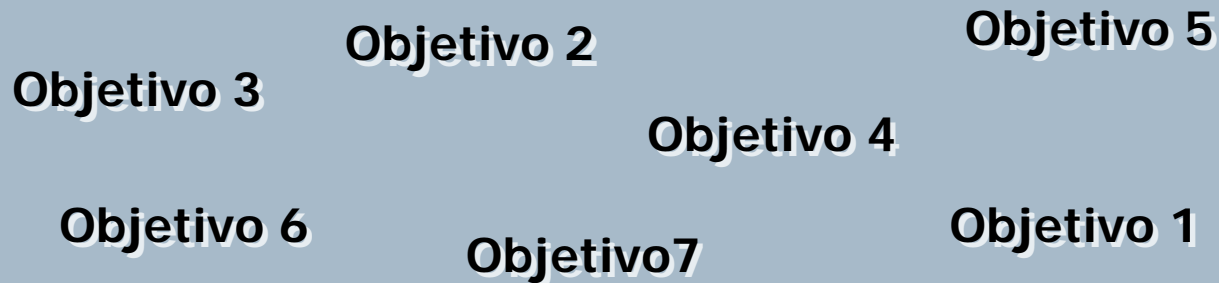


Banco de Suelo

Rural-Agrario

Febrero 2008

DFG. PLAN DE GESTIÓN 2007-2011



Objetivo 1: GURE LURRALDEA- NUESTRO TERRITORIO

(identidad, cultura, **equilibrio**, futuro)

Objetivo 1: GURE LURRALDEA NUESTRO TERRITORIO

(identidad, cultura, **equilibrio**, futuro)

ESTRATEGIA A

ESTRATEGIA B

ESTRATEGIA C

ESTRATEGIA D

ESTRATEGIA

Estrategia: **IMPULSO DEL ENTORNO RURAL**

Estrategia: IMPULSO DEL ENTORNO RURAL

LINEAS DE ACCIÓN

- 1.-Puesta en marcha de instrumentos y políticas para la planificación, gestión y conservación del suelo agrario o de valor agrológico.
- 2.- Apoyo a la producción y estructuras agrícolas guipuzcoanas en los subsectores estratégicos
- 3.-Apoyo a medidas de diversificación de las actividades económicas en el ámbito rural
- 4.-Fomento de la producción y sanidad en el ámbito animal y vegetal en el TH
- 5.-Diseño de medidas que garanticen el relevo generacional (énfasis en jóvenes y mujeres), la generación de valor añadido y la excelencia en la gestión del sector primario
- 6.- Desarrollo progresivo del vector agroambiental ligado a la producción en el sector primario, a través de medidas de promoción, investigación y experimentación
- 7.-. Fomento de la Gestión Sostenible de nuestros montes.

Puesta en marcha de instrumentos y políticas para la planificación, gestión y conservación del suelo agrario o de valor agrológico.

ACCIONES

- Puesta en marcha del Gestor del suelo. Inversiones en adquisición suelo agroganadero.
- Creación de un banco de suelo.
- Utilización de servicios de maquinaria para tratamiento y mejora del suelo.
- Puesta en marcha del Gestor territorial residuos agroganaderos.
- Promoción de agroaldeas.
- Impulso de los PTPs.

Entorno rural



Equilibrio territorial

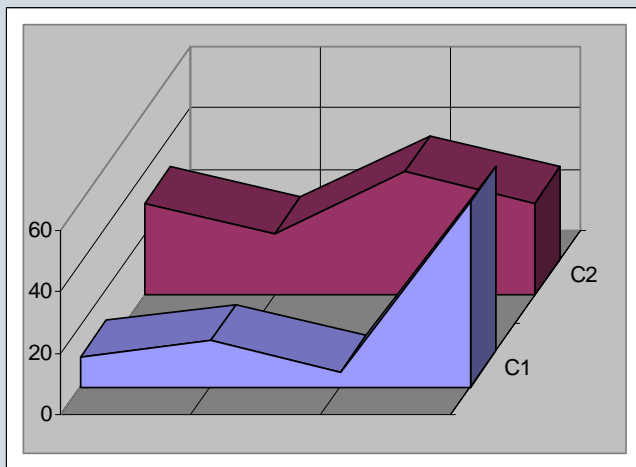
Gestores de suelo:
baserritarras

“La gestión de más del 90% del territorio de Gipuzkoa está en manos de los habitantes del medio rural”

OBJETIVO PRINCIPAL:

PERDIDA NETA DE SUELO AGRARIO = 0

(compromiso de recuperar en un sitio lo que se pierda en otro)



Por qué un Banco de Suelo?

- Si bien en Gipuzkoa el sector primario tiene problemas de distinto tipo, los interesados en disponer de unos terrenos para desarrollar una actividad agroganadera Tienen verdaderos problemas para adquirir suelo
- Los propietarios no tienen interés/necesidad en vender sus terrenos
- El suelo de Gipuzkoa esta sumergido en la especulación
- La creación de un mercado de suelo rural-agrario es indispensable para garantizar un futuro al sector primario.
- La única manera de generar un mercado de suelo fiable es a través de una entidad avalada por la propia administración pública.

Demandantes de suelo

1. Baserritarras en activo.
Ampliaciones

2. Jòvenes
agricultores

3. Proyectos agroganaderos
con necesidad de ubicación

- ¿Para qué actividad?
- Subsectores
- ¿Qué tipo de suelo?
- ¿A qué precio?
- ¿Qué dimensiones necesita cada actividad?
- ¿en qué condiciones? Venta, alquiler, cesión ,...

PERFIL DE LOS DEMANDANTES DE SUELO, TIPIFICACIÓN

OFERTA DE SUELO

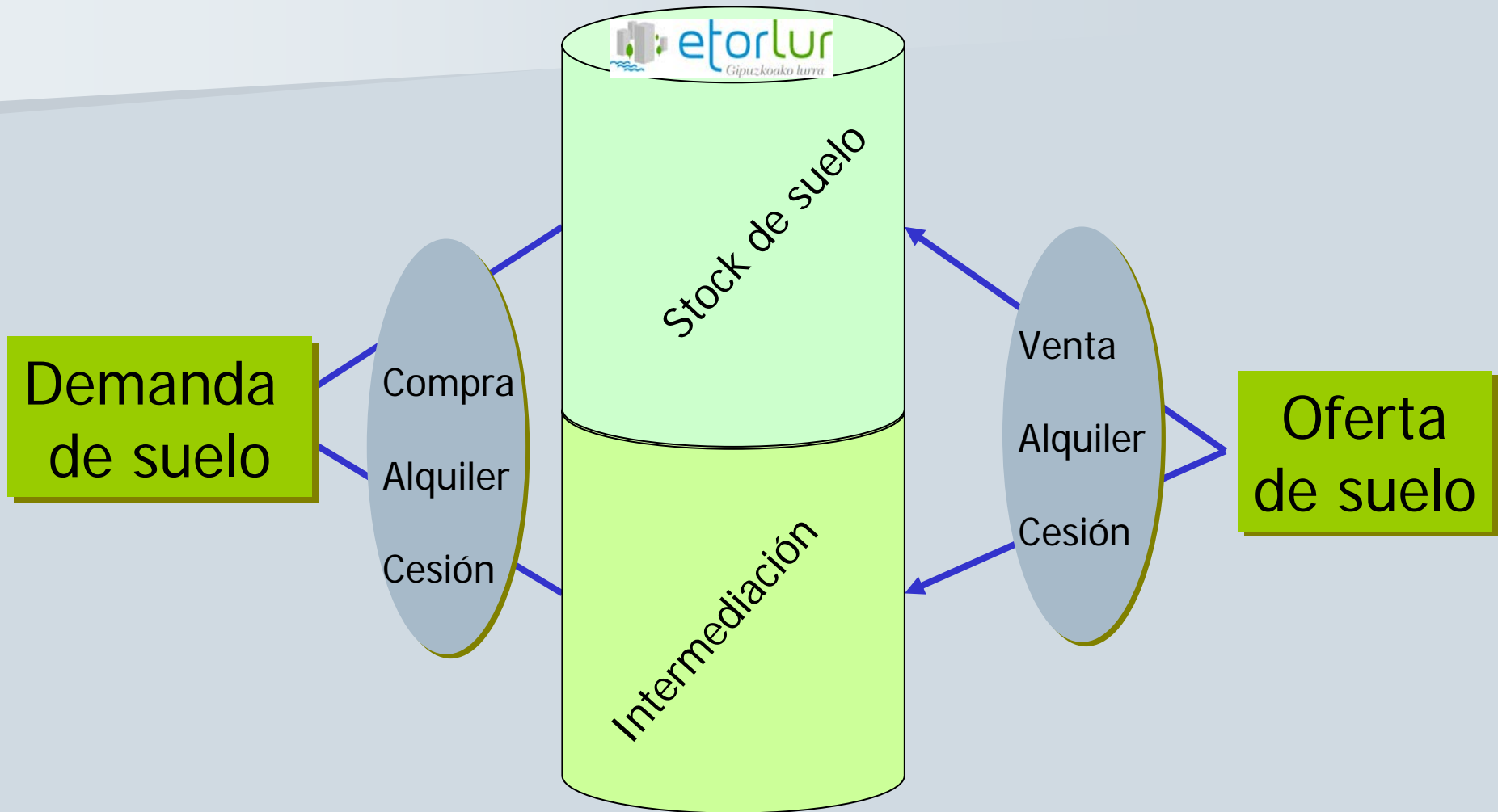
1.-Propietarios no baserritarras

2.-Baserritarras medio retirados o que lo tienen como hobby

3.-Suelo publico

4.-Suelo que se obtiene de las grandes Infraestructuras: expropiaciones,...

5.- Forestal



DEMANDANTES DE SUELO

¿Dónde conseguir información sobre demandantes?

- Itsasmendikoi-Fraisoro. GAZTENEK
- Asociaciones de Desarrollo Rural
- Oficinas comarcales agrarias
- Asociaciones sectoriales
- Sindicatos agrarios.
- Ayuntamientos

OFERTA DE SUELO

¿Dónde conseguir información sobre oferentes de suelo?

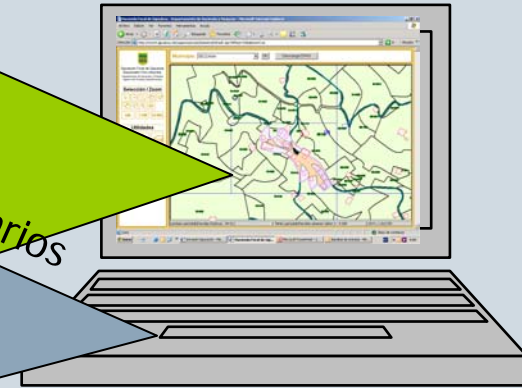
- Diputación Foral. Dto de Desarrollo del Medio Rural. Suelo público.
- Ayuntamientos. Suelo público
- Diputacion Foral. Dto de Infraestructuras Viarias
- Gobierno Vasco. Consejeria de Transportes
- Sindicatos Agrarios
- Asociaciones Sectoriales

Recursos

Aplicación informática

Catastro
Información propietarios

Información Registro
Explotaciones



Centro de Información

Dar a conocer en Gipuzkoa: publicidad

Recursos Humanos

Abogado.
Administración
Arquitecto
"pateador"



Plan de Accion

A.- EMPEZAR A DAR RESPUESTA A CASOS REALES

1. Elegir una muestra representativa del sector de 6-7 demandantes de suelo
2. Analizar cada caso, necesidades, planes, tipos de suelo, precios, etc
3. Realizar las gestiones para dotar del suelo que necesitan

**Necesidades de cambios en la legislación
Incentivos a prejubilaciones, transmisiones,**

.....

B.- IR DOTANDONOS DE RECURSOS: APLICACIÓN INFORMATICA, CENTRO DE INFORMACION, RECURSOS HUMANOS.

C.- CONOCER Y CONTRASTAR OTRAS EXPERIENCIAS

- 1.- Asturias.
- 2.- FranCia.
- 3.-



