

Reflexiones en puertas de la temporada montera

Rorry Barbudo

El meterme en este berenjenal por el que pueda ser criticado por algunos compañeros o profesionales del sector no tiene otro fin que abrirle los ojos a más de uno y mostrarle a otros muchos lo que se nos pone por delante en la que parece que será una dura temporada montera además de dejar constancia de cosas que se saben pero se esconden. Mi intención es evitar engaños y dar transparencia a algo en lo que hay muchísimos espabilados empeñados en no dársela.



PUESTO Y PROPINA





TELF. Y FAX:
LUCENA

TELF. Y FAX: 957 51 13 40 LUCENA (CORDOBA)

TELF. Y FAX: 957 51 13 40 LUCENA (C

El punto de mira va directo a quien organiza acciones de caza mayor multitudinarias y por el rabillo del ojo pero sin perderles la vista, a las rehalas. Acciones de caza mayor, monterías, ganchos o batidas (en las que la asistencia de rehalas es imprescindible) que se organizan en fincas propiedad del organizador o a cargo de una sociedad (de invitación o vendidas), o bien manchas arrendadas por un organizador para comercializar las posturas o invitar a sus compromisos.

Y por otro lado las rehalas. Aunque existen mil combinaciones y fórmulas posibles, para el caso que abordo, las clasificaré en tres grupos:



Rehalas de propiedad: Un señor es propietario de perros, perrera y vehículo. Cuando le demandan sus perros para echar alguna mancha él asiste con su rehala y en contraprestación ocupa un puesto en igualdad de condiciones que el resto de monteros y su perrero recibe una pequeña gratificación, la llamada propina. Lo que ha existido toda la vida.

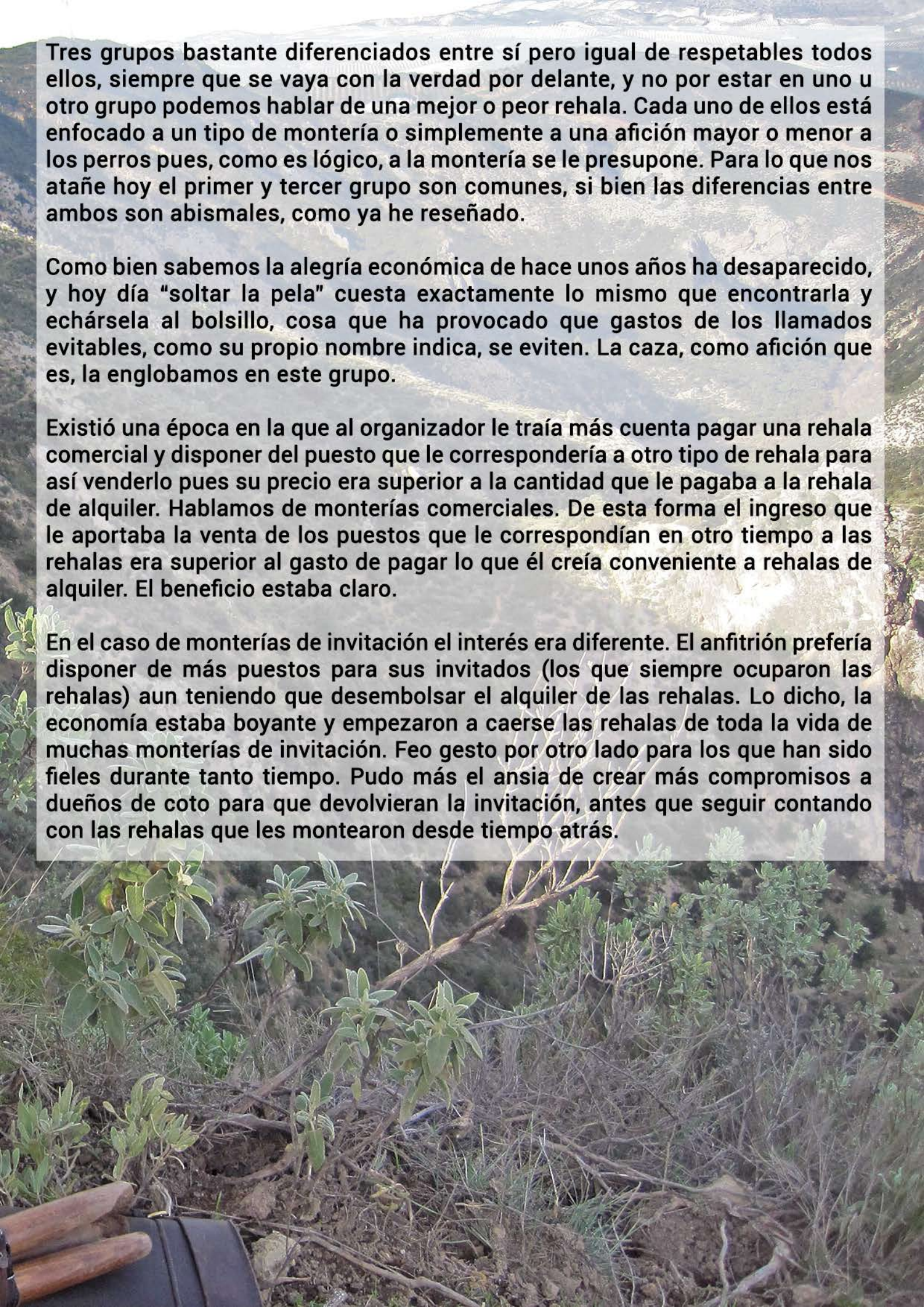
Rehalas comerciales: Un señor es propietario de perros, perrera y vehículo. Cuando le demandan sus perros para montar él cobra una cantidad económica por dicho trabajo (ocupación remunerada), cantidad, dicho sea de paso, que por regla general establece el que demanda los servicios y no el que los ofrece, cosa rara. En este caso ni se ocupa puesto alguno ni se recibe propina.



Rehalas mercenarias: Un señor es propietario de perros, perrera y vehículo encargándose de su mantenimiento todo el año, durante la temporada otro señor, el mal llamado señorito, arrienda sus servicios para ocupar el puesto que le dan a cambio de llevar los perros a cazar durante la temporada. Como se pueden imaginar las condiciones de estos arrendamientos pueden ser infinitas y a gusto de cada cual. Intentan parecer rehalas de propiedad pero ni de lejos se asemejan aunque algunos quieran camuflarlo para intentar parecer lo que no son.







Tres grupos bastante diferenciados entre sí pero igual de respetables todos ellos, siempre que se vaya con la verdad por delante, y no por estar en uno u otro grupo podemos hablar de una mejor o peor rehala. Cada uno de ellos está enfocado a un tipo de montería o simplemente a una afición mayor o menor a los perros pues, como es lógico, a la montería se le presupone. Para lo que nos atañe hoy el primer y tercer grupo son comunes, si bien las diferencias entre ambos son abismales, como ya he reseñado.

Como bien sabemos la alegría económica de hace unos años ha desaparecido, y hoy día "soltar la pela" cuesta exactamente lo mismo que encontrarla y echársela al bolsillo, cosa que ha provocado que gastos de los llamados evitables, como su propio nombre indica, se eviten. La caza, como afición que es, la englobamos en este grupo.

Existió una época en la que al organizador le traía más cuenta pagar una rehala comercial y disponer del puesto que le correspondería a otro tipo de rehala para así venderlo pues su precio era superior a la cantidad que le pagaba a la rehala de alquiler. Hablamos de monterías comerciales. De esta forma el ingreso que le aportaba la venta de los puestos que le correspondían en otro tiempo a las rehalas era superior al gasto de pagar lo que él creía conveniente a rehalas de alquiler. El beneficio estaba claro.

En el caso de monterías de invitación el interés era diferente. El anfitrión prefería disponer de más puestos para sus invitados (los que siempre ocuparon las rehalas) aun teniendo que desembolsar el alquiler de las rehalas. Lo dicho, la economía estaba boyante y empezaron a caerse las rehalas de toda la vida de muchas monterías de invitación. Feo gesto por otro lado para los que han sido fieles durante tanto tiempo. Pudo más el ansia de crear más compromisos a dueños de coto para que devolvieran la invitación, antes que seguir contando con las rehalas que les montearon desde tiempo atrás.

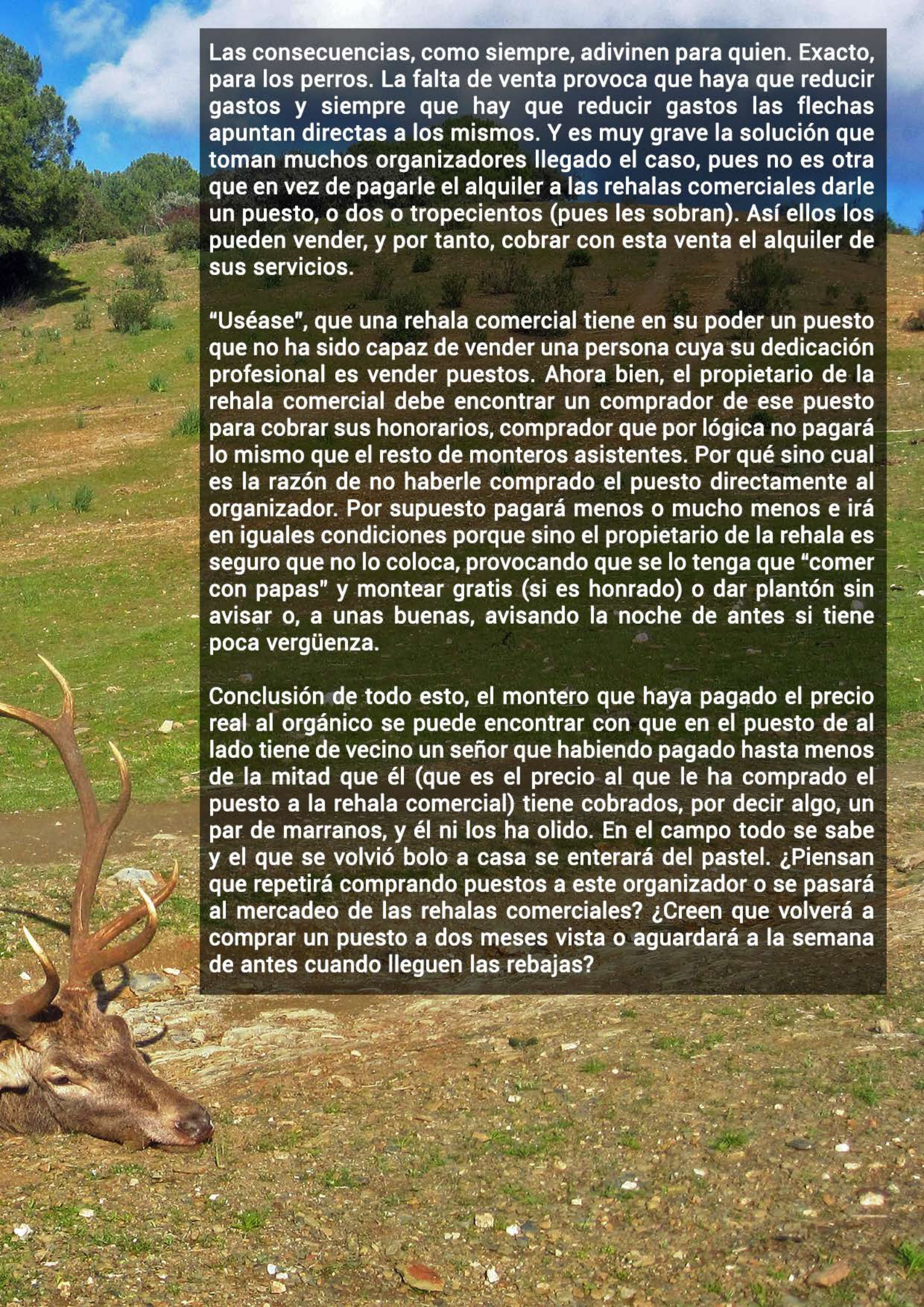
La consecuencia de todo esto fue, por un lado, la progresiva aparición de rehalas comerciales, al existir alta demanda de sus servicios y, por otro, la rotunda bajada de los otros tipos de rehalas, llegando muchas incluso a saltar de un grupo a otro para poder subsistir por razón lógica aunque personalmente no la comparta. En el fragor de la batalla se vieron bajadas de pantalones lamentables, propios de quien no ama a los perros, no lucha por ellos y no los quiere nada más que como un medio para pegar tiros. Pero eso es digno de otra parrafada.

Fue una época en la que las rehalas fueron muy castigadas, culpa siempre de sus dueños o arrendatarios que en vez de luchar por los intereses del gremio prefirieron mirarse a su ombligo y así fueron claudicando y rebajándose en vez de plantarse ante las condiciones de trato irrisorias que sufrían por orgánicos y dueños de coto sin escrúpulos. Se aceptó el montear sin propina, ocupar armadas en fuera de juego, ir solo a cochinos a diferencia del resto,...

¿Y ahora con qué nos vamos a encontrar? Pues que la situación ha cambiado. ¡Y tanto que ha cambiado!

Las monterías comerciales no se venden, ya están anunciadas en todos los medios posibles explotando el marketing en todas sus ramas, precios más bajos que otros años, facilidades en el pago, cupos amplios y hasta asquerosas garantías propias de una caza cada día más artificial. Ni por estas amigos, ni tirando de bases de datos de muchos años, ni rebajas por pronto pago o por cerrar el programa entero, casi ni regalado se vende el papel.



A photograph of a deer head with large, reddish-brown antlers lying on the ground in a natural setting. The deer is facing right, and its head is resting on a patch of dry, rocky earth. The background shows a grassy hillside with scattered trees under a blue sky with light clouds.

Las consecuencias, como siempre, adivinen para quien. Exacto, para los perros. La falta de venta provoca que haya que reducir gastos y siempre que hay que reducir gastos las flechas apuntan directas a los mismos. Y es muy grave la solución que toman muchos organizadores llegado el caso, pues no es otra que en vez de pagarle el alquiler a las rehalas comerciales darle un puesto, o dos o trocientos (pues les sobran). Así ellos los pueden vender, y por tanto, cobrar con esta venta el alquiler de sus servicios.

“Uséase”, que una rehala comercial tiene en su poder un puesto que no ha sido capaz de vender una persona cuya su dedicación profesional es vender puestos. Ahora bien, el propietario de la rehala comercial debe encontrar un comprador de ese puesto para cobrar sus honorarios, comprador que por lógica no pagará lo mismo que el resto de monteros asistentes. Por qué sino cual es la razón de no haberle comprado el puesto directamente al organizador. Por supuesto pagará menos o mucho menos e irá en iguales condiciones porque sino el propietario de la rehala es seguro que no lo coloca, provocando que se lo tenga que “comer con papas” y montar gratis (si es honrado) o dar plantón sin avisar o, a unas buenas, avisando la noche de antes si tiene poca vergüenza.

Conclusión de todo esto, el montero que haya pagado el precio real al orgánico se puede encontrar con que en el puesto de al lado tiene de vecino un señor que habiendo pagado hasta menos de la mitad que él (que es el precio al que le ha comprado el puesto a la rehala comercial) tiene cobrados, por decir algo, un par de marranos, y él ni los ha oído. En el campo todo se sabe y el que se volvió bolo a casa se enterará del pastel. ¿Piensan que repetirá comprando puestos a este organizador o se pasará al mercadeo de las rehalas comerciales? ¿Creen que volverá a comprar un puesto a dos meses vista o aguardará a la semana de antes cuando lleguen las rebajas?

Las de invitación también sufren. Y tanto que sufren. Cada día hay menos, los que cumplan con sus compromisos o esperando una contraprestación, se aprietan el cinturón y optan por vender la mancha para poder pagar el guarda y otros costes derivados de la finca. Los que la dan han de recortar lista, pues además de ser ésta proporcional a los gastos de organización, muchos de los que engrosaban esa lista ya ni lo avisan pues venden la mancha o reducen gastos o simplemente hacen desaparecer de su presupuesto anual la partida correspondiente a "organización de montería".

Y en esta política de apretarse el cinturón, la rueda gira y el tema de las rehalas vuelve a sufrir esta situación. De este modo los dueños de coto o anfitriones de una montería intentarán que las rehalas les cuesten lo menos posible volviendo a corresponderles con un puesto y propina y, como reunión de amigos que es una montería de este tipo, o al menos quiero creer que es así, preferirán que ese puesto lo ocupe un conocido dueño o arrendatario de rehala, antes que dejar en manos de la rehala comercial al individuo que llevará a ocupar el puesto en su montería.



Todo esto que puede sonar muy teórico y cualquiera me lo podría discutir, y yo encantado estaría de ello pues es un tema apasionante, lo que si es verdad es la cruda realidad de la situación de las rehalas hoy día en nuestro panorama montero. Entiendo que hablamos por zonas, por supuesto, pero en resumen y muy a grosso modo, la situación actual y hacia donde caminamos en el mundo de los perros es la siguiente.

Las rehalas de propiedad cada día van a menos y es un reducto mínimo en zonas de mucha tradición montera y cada vez más exclusiva para aficionados al perro por encima del hecho de pegar tiros. Por otro lado las rehalas mercenarias cada día tendrán más dificultades para dar con su arrendatario pues, como bien confiesan los mismos arrendatarios, por la cantidad que gastan en el alquiler de esa rehala podrían comprar puestos como para no descansar ni un fin de semana de toda la temporada y además cazando en mejores manchas que a las que acuden con la rehala y como es lógico en iguales condiciones que el resto. Por último, las rehalas comerciales, las más damnificadas tras su auge en los últimos años. Estas tendrán que reducir honorarios hasta la vergüenza, tener el don divino de hacer malabares para vender puestos o hacerse valer en el monte, siempre de forma honesta quiero decir, para que les salgan los números a final de campaña.





Este es el panorama señores. Estarán de acuerdo o no. Lo verán como algo un tanto frívolo quizás y habrá quien critique mis reflexiones o este completamente de acuerdo con estas hipótesis demostrables, pero después de tener que haber aclarado muchos puntos similares a los aquí expuestos a conocidos y amigos algo perdidos en este mundillo de los perros, me he lanzado y lo he plasmado en mi "puesto y propina" de este mes.

Servicios de Ingeniería Forestal y Agrícola

SERVICIOS

GENERALES

Revisión y actualización documental:

- Revisión informativa.
- Documentación registral.
- Documentación catastral:
 - Gestión de documentación catastral.
 - Revisión y modificación de lindes.
 - Revisión y modificación de usos de parcelas y subparcelas.
- Servidumbres, caminos y accesos.

Subvenciones:

- Tramitación de la documentación para la solicitud de:
 - Subvenciones en el ámbito forestal.
 - Subvenciones agrarias PAC.

Mediciones topográficas y cartografía:

- Medición de lindes y superficies.
- Realización de cartografía.

Valoración de bienes rústicos.

- Elaboración de cuadernos de venta de fincas.
- Tasaciones de bienes rústicos.

AGRÍCOLAS

Explotación de los recursos:

- Asesoramiento técnico.
- Optimización de recursos:
 - Energía.
 - Insumos.
 - Mano de obra.
 - Maquinaria.
- Planes de mejora:
 - Propuestas para posibles inversiones.
 - Cultivos emergentes:
 - Cultivos de biomasa (chopo, eucalipto, paulownia).
 - Frutales (Almendro, pistachero, granado...).
 - *Aloe vera*.
 - Plantaciones de aromáticas y medicinales.
- Venta del producto final.
- Administración y contabilidad.

Riego:

- Optimización del agua de riego.
- Proyectos de puesta en riego.
- Actualización y gestión de concesiones de riego.
- Revisión de documentación y legalización de tomas de agua.

FORESTALES

Explotación de recursos existentes:

- Aprovechamientos forestales (madera, corcho, piña, etc.).
- Tratamientos selvícolas (podas, desbroces, claras, etc.).
- Cultivos energéticos:
 - Estudios de viabilidad.
 - Planes de mejora.
 - Venta del producto final.
- Explotaciones ganaderas.
- Administración y contabilidad.

Asesoramiento técnico:

- Planes de Prevención de Incendios Forestales.
- Planes de Ordenación de Montes.
- Proyectos de Restauración Ambiental.
 - Estudios de Impacto Ambiental.
- Gestión cinegética:
 - Creación de cotos.
 - Planes Técnicos de Caza.
 - Inventarios de censos de fauna y flora.
 - Organización de cacerías y monterías.

FORAGRO
FORESTAL Y AGRÍCOLA

FORAGRO. FORESTAL Y AGRÍCOLA

C/ Alhelí 45, 14012 Córdoba

Tlfs. 617 15 89 12 / 600 64 63 99

eholgadolizaur@foragro.es

gsanchezdepuerta@foragro.es

WWW.FORAGRO.ES