



MERCADOS

# Circuitos Cortos de Comercialización de alimentos

Alternativa de futuro para productos ligados a la explotación

Garbiñe Elizainzin Ohárriz, José Alberto Erburu Goñi, José Angel Garraza Zurbano, Gerardo Bildarratz Barrenetxea, Itziar Inza Elía y Maite Labeaga Pérez

INTIA

El abastecimiento a la población con alimentos de calidad, la protección del medio ambiente y el mantenimiento de la actividad económica y el empleo en las áreas rurales son prioridades de la Unión Europea.

En este contexto, la agricultura local y la comercialización de productos ligados a la explotación agraria en circuitos cortos adquieren un papel preponderante. Se trata de acercar la parte productora con la consumidora eliminando barreras de intermediarios y ahorrando en gastos de transporte. Con esta filosofía comercial, la producción de alimentos se orienta al consumo en una zona razonablemente próxima a la explotación productora y la venta directa es la clave.

En Navarra existen diversas experiencias que combinan la producción de alimentos con la comercialización directa. Son experiencias emprendedoras que aúnan en muchos casos el interés productivo y económico con otros valores agroecológicos, de asociacionismo y cooperación. Pese a ello, los Circuitos Cortos de Comercialización son unos grandes desconocidos entre quienes producen y quienes consumen.

Con este artículo, queremos analizar y dar a conocer a quienes producen las posibilidades que tienen para vender en los mercados locales. Asimismo, informarles de que **INTIA ha creado un equipo de apoyo** a las explotaciones que quieran apostar por esta forma de comercialización.



*Dos ejemplos de comercialización directa bajo marcas propias. A la izquierda, Trigo Limpio, cooperativa de productos ganaderos con venta directa. A la derecha, la familia Azkarate que venden sus productos con la marca Jauregia (vacuno leche en ecológico)*

Los modelos más especializados e industriales imperantes que han configurado la agricultura y ganadería actual son modelos que buscan la producción de materias primas más baratas y estandarizadas. Como consecuencia de este abaratamiento de los precios, el modelo agrícola ha respondido intentando aprovechar economías de escala, con un continuo aumento en dimensión, tanto física como productiva. En este camino, las explotaciones sufren un crecimiento constante en sus insumos, en sus costes de producción y se orientan a la exportación de sus producciones, con la consiguiente banalización de la clientela cercana o local.

Las consecuencias de este modelo industrializado son de índole económico, con explotaciones más expuestas a la volatilidad del mercado, de índole social, con pérdida de explotaciones, y también medioambiental, por la pérdida de biodiversidad y transporte de alimentos a escala planetaria con la consecuente emisión de gases de efecto invernadero que contribuyen al calentamiento global de la tierra y cambio climático.

**La estrategia EUROPA 2020 establece tres prioridades, a saber:**

- **Crecimiento inteligente:** desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación.
- **Crecimiento sostenible:** promoción de una economía que utilice más eficazmente los recursos, que sea verde y más competitiva.
- **Crecimiento integrador:** fomento de una economía con un alto nivel de empleo que redunde en la cohesión económica, social y territorial.

Según el **Eurobarómetro de octubre de 2015**, a la pregunta de cuáles deberían ser las tres principales responsabilidades de las personas agricultoras en nuestra sociedad, el abastecimiento a la población con alimentos de calidad, la protección del medio ambiente y el mantenimiento de la actividad económica y el empleo en las áreas rurales fueron las respuestas más relevantes. Asimismo, si se encuestaba sobre los principales objetivos de la política agraria, las respuestas eran asegurar productos agrarios de buena calidad, sanos y seguros, precios razonables para quienes consumen y un nivel de vida justo para las personas agricultoras.

En este contexto, la agricultura local entendida como la producción y consumo de productos agrícolas y alimenticios destinados a su venta en una zona razonablemente próxima a la explotación productora así como la venta directa y en circuitos cortos adquieren un papel clave.

## QUÉ SON LOS CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN (CCC)

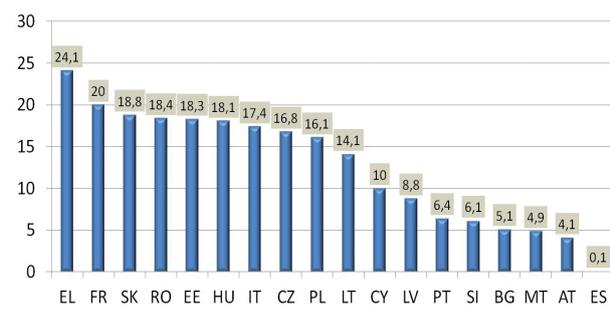
Cuando se habla de Circuitos Cortos de Comercialización, se refiere a aquellas **formas de comercialización de productos agroalimentarios en las que sólo se dan uno o ningún intermediario entre producción y consumo**. Pero además de esta condición, hay otros principios básicos que resultan fundamentales en la concepción de estas formas de comercialización. Por un lado, el **establecimiento de relaciones basadas en el conocimiento y confianza entre ambas partes**, productora y consumidora, y por otro el compromiso de **sostenibilidad económica de las explotaciones** basado en un **reparto más equitativo del valor añadido** de los productos.

El Comité de las Regiones Europeo, en su dictamen “**sistemas de alimentos locales**”, considera que estos constituyen un **apoyo a la economía regional y local**, con una mayor importancia en zonas desfavorecidas constituyendo un acicate para la valorización del potencial local. Asimismo, precisa que los canales cortos de distribución alimentaria aumentan la interacción entre personas consumidoras y productoras. Crean confianza y una posibilidad de trazabilidad inmediata de los productos por parte de quienes los consumen así como un nivel básico de soberanía alimentaria. Por último, resaltan sus beneficios medioambientales basados en sistemas de producción más sostenibles.

En la UE se dan una enorme variedad de sistemas. La mayoría está basada en la venta de los productos en las proximidades de su lugar de producción, en las propias explotaciones o fuera de ellas, en mercados de agricultores, cestas de compra en locales previstos, ventas directas a minoristas, a restauración, ventas a través de internet con reparto a domicilio, puntos de recogida, grupos de consumo, tiendas de productoras, etc.

En los distintos estados miembros de la UE, como media un 15% de las explotaciones vende directamente más de la mitad de su producción. Sin embargo, las diferencias entre los estados miembros son notables, de esta manera vemos que casi el 25% de las explotaciones de Grecia venden directamente un 20% en Francia mientras que en el Estado español la cifra cae hasta un 0,1%. (Gráfico 1)

Gráfico 1. % explotaciones con venta directa en UE (Fuente: Eurostat 2007)



Es interesante señalar que son las pequeñas explotaciones las que más participan en las cadenas de distribución de alimentos cortas. Además, la producción ecológica tiene una importante presencia en la venta directa. Los Circuitos Cortos de Comercialización para los alimentos ecológicos están en rápido crecimiento tanto en el Estado español como en general en Europa, siendo una alternativa importante para estos modelos con un enfoque agroecológico en muchos casos. Estos canales alternativos de distribución suponían un 32% de la cuota de mercado de los alimentos ecológicos alcanzando un valor de 300 M€ (MARM, 2010)

El informe que la Comisión presentó al Parlamento Europeo y al Consejo, en respuesta a la disposición del artículo 55 del Reglamento (UE) nº 1151, sobre los regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios, analizaba la **conveniencia de adoptar un nuevo sistema de etiquetado para la producción agrícola local y las ventas directas**, con el fin de ayudar a quienes producen a comercializar sus productos en el ámbito local.

El estudio indica que la creación de un etiquetado específico solo **resultaría beneficioso junto a otras medidas que ayudasen a las personas agricultoras a encontrar canales de venta alternativos**. Estas medidas como el asesoramiento, apoyo informativo, inversiones en activos físicos, desarrollo de explotaciones y empresas agrarias, cooperación horizontal y vertical entre los agentes de la cadena de suministro, promoción en un contexto local, ayudas para participación en regímenes de calidad y medidas de información y promoción existen ya en el marco de la política de desarrollo rural.

Las actividades orientadas a satisfacer la creciente demanda de productos locales pueden fortalecer y desarrollar la competitividad de las zonas rurales. El abastecimiento de los

sistemas de alimentos locales constituye una salida para los productos agrarios y favorece las actividades posteriores a la producción primaria como la transformación, distribución y venta al por menor, con lo que tiene un efecto multiplicador en la comunidad local al generar oportunidades de empleo.

El enfoque de producción de alimentos y venta directa permite el desarrollo de explotaciones agrarias con una menor dimensión física en unidades productivas (número de cabezas, número de hectáreas), pero con una mayor intensificación en las necesidades de mano de obra por las actividades de transformación, envasado y comercialización. Dichas actividades generan rendimientos suficientes basados en el incremento de valor añadido debido a la venta de los productos elaborados.

El enfoque innovador está presente en estos nuevos modelos al integrar tanto la producción como la transformación y comercialización, formalizando nuevas formas de relación con quienes consumen y participando en la creación de ciudadanía responsable y participe de la forma de producción y consumo de alimentos. Asimismo, crea nuevas alianzas entre ciudad y ruralidad.

La creación de empleo en las zonas rurales constituye una de las principales preocupaciones de las políticas de desarrollo y este tipo de modelos permite la creación de empleos que en gran parte son empleo femenino interviniendo en la cohesión económica, social y territorial.



Guneko comercializa huevos producidos en ecológico

## LA REALIDAD NAVARRA: EL EJEMPLO DE ARTZAI-GAZTA. NUEVAS FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN CIRCUITOS CORTOS

Con una producción estacional, las explotaciones que elaboran queso de oveja representan en Navarra, dentro del modelo productor elaborador, el ejemplo más antiguo, organizado y desarrollado de transformación y venta directa. Nos referimos al queso de oveja que se comercializa bajo la denominación "Artzai-Gazta", asociación que reúne alrededor de 60 explotaciones que elaboran un producto de calidad con la leche de sus rebaños de razas autóctonas, comercializando fundamentalmente a través de venta directa al consumidor final.

En este modelo, al contrario que en otros subsectores, el hecho de que la dimensión física de las explotaciones no haya



aumentado, debido a las propias limitaciones de raza y recursos naturales, ha proporcionado estabilidad al sector, de forma que, al no generar excedentes y mantener una oferta y demanda equilibrada y una relación directa con quienes consumen permite obtener un precio de venta, al menos en la misma medida de los índices de precio al consumo, siendo el único modelo productivo que logra esto (Gráfico 2). Además, se valorizan razas autóctonas y recursos locales, junto con la creación de empleo, femenino en muchos casos, debido a las actividades complementarias de transformación y comercialización sin aumentar unidades físicas de producción, generando unas explotaciones sostenibles en términos económicos, sociales y ambientales. (Gráficos 3, 4, 5 y 6)

Gráfico 2. La venta de queso de pastor mantiene un precio por encima del IPC (Fuente: INTIA)

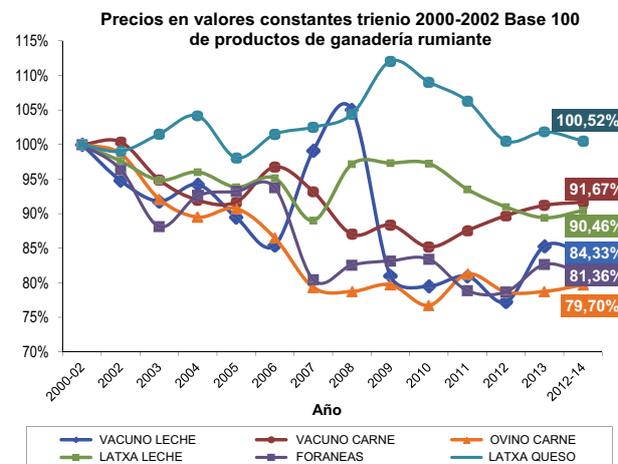


Gráfico 3. Las explotaciones extensivas y con transformación crean empleo con menos necesidades de unidades productivas (Fuente: INTIA)

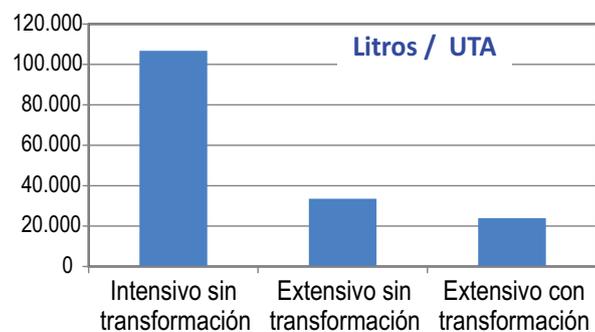


Gráfico 5. Los márgenes obtenidos por litro son muy superiores en explotaciones con transformación en queso (Fuente: INTIA)

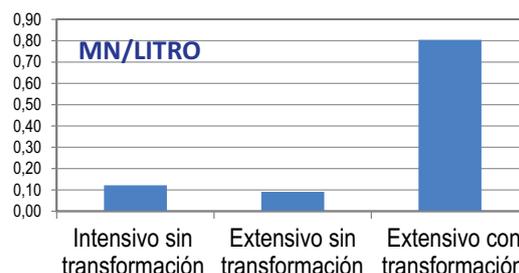


Gráfico 4. Mano de obra, con menos litros se crea empleo en las explotaciones con transformación (Fuente: INTIA)

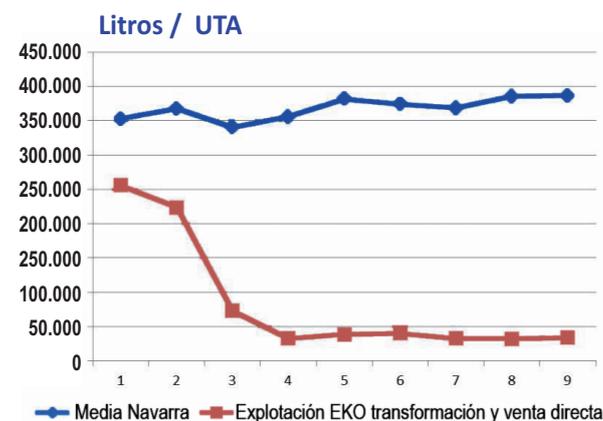
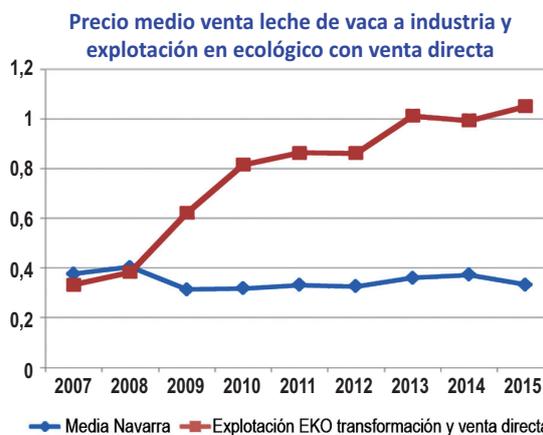


Gráfico 6. La venta directa proporciona un mayor valor añadido a las producciones

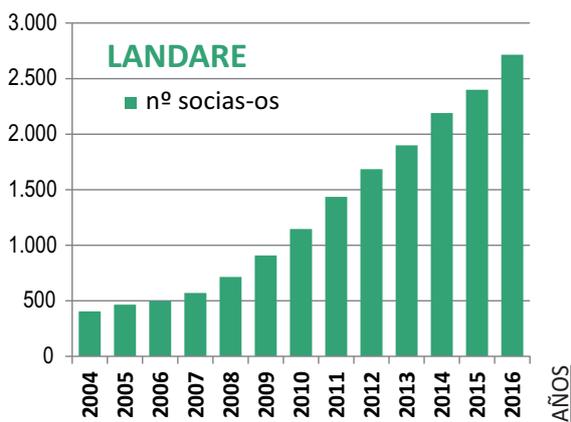


En Navarra, junto a este modelo ancestral, tenemos diversas experiencias más modernas con producción de alimentos para su comercialización directa. Son **experiencias emprendedoras que, además de la producción de alimentos propiamente dicha, aportan en muchos casos valores agroecológicos, recuperación de razas, valorización de recursos naturales, asociacionismo y cooperación.**

**Muchas de ellas establecen nuevas formas de relación entre producción y consumo, como son los grupos de consumo.** Estos grupos de consumo agrupan a personas consumidoras que se conectan directamente con productoras estableciéndose unas relaciones de compra y consumo responsable comprometidas y beneficiosas para ambas partes.

En Navarra hay distintos grupos de consumo, con locales o no, con sistemas de cestas semanales y otras modalidades de compra. Un ejemplo que destaca por su dimensión y trascendencia constituye la asociación de consumidoras Landare. Esta asociación abierta y sin ánimo de lucro tiene como objetivo dar acceso a sus cerca de 3.000 familias asociadas a alimentos ecológicos de calidad en buenas condiciones de precio en su doble vertiente consumidora y productora, abarcando toda la cesta de la compra y estableciendo relaciones directas con personas productoras y con proyectos que aporten valor social y medioambiental. Mantiene dos locales ubicados en el barrio de la Rochapea-Errotxapea en Pamplona-Iruña y en Villava-Atarrabia. Sus criterios de compra priorizan la venta directa y de cercanía. Más de 35 personas agricultoras de Navarra suministran sus productos hortícolas y frutas directamente. En su conjunto e incluyendo además otros productos de origen animal y vegetal, **actualmente 74 productores y productoras de Navarra venden directamente.** (Gráfico 7)

Gráfico 7. Evolución del número de familias asociadas en Landare (Fuente: Landare)



A pesar del potencial e interés que tiene el desarrollo de estos canales cortos, las dificultades para su implantación no son menores. Por un lado, la complejidad de acometer un proyecto que además de la producción propiamente dicha añade la manipulación, transformación y comercialización de los alimentos, la relación con la clientela y, sumado a ello, las inversiones a acometer y la carga burocrática supletoria que conlleva.

Sobre este último aspecto, cabe señalar que una de las barreras identificadas y que dificulta el establecimiento de proyectos de Circuitos Cortos de Comercialización es la **falta de la adaptación de la normativa europea.** Aunque está prevista y se permite que se flexibilicen los requerimientos para su aplicación con base en criterios de proporcionalidad a pequeños operadores, sin embargo, ni en el Estado español ni tampoco en Navarra están desarrolladas suficientemente.

Esta flexibilización no implica pérdida de garantías para las personas consumidoras sino adaptación de los requerimientos estructurales y burocráticos a la dimensión de esta escala productiva. En este aspecto, una voluntad decidida por parte de las diferentes Administraciones, central y autonómica, y un trabajo para identificar aquellas prácticas de flexibilización acometidas e implantadas con éxito en países del entorno europeo servirían de impulso al desarrollo de estos Circuitos Cortos.

Por otra parte, **la restauración colectiva sujeta a contratación pública (comedores escolares, hospitales, residencias de mayores y centros penitenciarios) es otro de los focos clave** para que la demanda de productos locales, frescos, de temporada y producidos bajo prácticas culturales sostenibles y ecológicas aumente, contribuyendo de esta manera a una adaptación de las explotaciones a este tipo de producción. En este sentido, cabe destacar cómo desde el Comité de las Regiones Europeo se insta a que el criterio de “producido localmente” pueda ser un criterio estándar de selección en las licitaciones para el suministro de alimentos. El desarrollo de pliegos de contratación que recojan los aspectos mencionados permitirá que estos alimentos de circuitos cortos puedan introducirse en esta restauración pública, obteniendo con ello una mejora de la calidad de los alimentos suministrados así como beneficios sociales, económicos y medioambientales.

El apoyo institucional, la diferenciación y promoción de estos productos ligados a la propia explotación agraria, ayudas económicas para la organización logística y acometida de inversiones individuales y colectivas, la dinamización y asesoramiento a las explotaciones y la estructuración de la conexión producción-consumo, así como la coordinación de los distintos agentes implicados serán puntos claves para el fortalecimiento de estos canales cortos de comercialización que contribuyan a la constitución de sistemas alimentarios locales sólidos y permanentes.



Grupo dinamizador de canales cortos de INTIA.



# DISASEM S.L.

C/ Tarbes, 10 Entreplanta - 22005 HUESCA  
Tels. 974 23 16 64 - Fax 974 23 15 81  
e-mail:disasem@disasem.com

[www.disasem.com](http://www.disasem.com)

## **TRIGOS**

**INVIERNO**

**CAMARGO**

**BELSITO**

**ALTAVISTA**

**EXOTIC**

**PRIMAVERA**

**MIKELINO**

**ÁLGIDO**

## **TRITICALES**

**AMARILLO-105**

**NILEX**

## **CEBADAS**

**ANACONDA**

**MARTHE**

**SCARLETT**

**CAMPANERA**

## **AVENAS**

**EDELPRINZ**

**IVORY**

**PLEIADE**

## **GUISANTES**

**LIVIA**

**SALAMANCA**

**MOWGLY**



## INTIA: ESTRATEGIA EN APOYO A CIRCUITOS CORTOS

El fomento y asesoramiento a las explotaciones que quieran comercializar directamente o a través de circuitos cortos sus productos ligados a la explotación agraria constituye uno de los ejes estratégicos de INTIA. Para ello, ha creado un equipo de apoyo a este tipo de modelo de explotación. Es un equipo multidisciplinar que se encarga de asesorar a las explotaciones que quieran transformar o vender en fresco y comercializar directamente esos productos al consumidor o consumidora final. Este equipo puede acompañar en todo su proceso a aquellas personas que quieran acometer un proyecto de pro-

ducción y valorización de sus productos de origen vegetal o animal. La identificación y promoción de este tipo de producciones constituirán otro eje de actuación de este equipo.

Por otro lado, INTIA participa en el grupo Compra Pública de Navarra - Erosketa Publikoa, grupo compuesto por diferentes agentes relacionados de alguna manera con el sector primario, cuyo objetivo es el impulso de una compra pública alimentaria basada en criterios de proximidad, ecológicos, frescos y de temporada. Esta compra responsable por parte de la Administración puede ser motor de cambio hacia un sector primario más vivo, generador de empleo que aproveche recursos naturales, autónomo y que revitalice los pueblos, abastecedor de alimentos que, además de potenciar la economía local, incida en la lucha contra el cambio climático.

### ZIRKUITO MOTZAK ETA SALMENTA ZUZENA NEKAZARITZA JASANGARRI BATEN ALDE

Nekazaritza eredu industrialak egungo nekazaritza moldatu du, baserri kopurua etengabeko beherakadan murgildu du eta geratzen diren ustiapenak nahiz eta handiagoak izan errentagarritasun arazoak dituzte, erositako intsumoen menpekotasunarengatik bertzeak bertze. Honekin batera, eredu honek, kalte orokor batzuk ere eragin ditu ingurugiroaren ikuspegitik.

Eurobarometroaren arabera, kontsumitzaileak eskatzen ditu kalitatezko janariak, ingurugiroa zaintzea eta nekazal eremu bizi bat.

Hau dela eta, garrantzia hartzen ari den kontzeptua da nekazaritza jarduera tokiko garapenari lotzea eta elikagaiak ekoiztea, inguru berean edo ahalik eta eremu hurbilen batean kontsumitzeko.

Europatik ere, mezu bera helarazen digute, honen adibide, Europako Euskaldeen batzordeak "tokiko elikadura sistemak" izeneko txostenaren arabera, horrelako sistemak bereziki eremu kaltetuetan tokiko ekonomia sustatzen dutela nabarmentzen du. Honetan, baserri-tarren eta kontsumitzaileen arteko bide laburrak sustatzea beharrezkoa da. Bide labur hauen bidez, ekoizleen eta kontsumitzaileen ezagutza maila haunditzen da, elikagaiak salneurri duin baten truke saltzen dira eta hau gutxi balitz, ingurugiro onurak eta ustiategi sendoak ahalbidetzen dituzte.

Nafarroan horrelako bide motzak betidanik ezagutu ditugu eta honen adibide Artzai Gaztako artzainak ditugu. Hauek bertako latxa arrazarekin tokiko baliabideak aprobetxatuz goi mailako gasna ekoizten dute, salmenta

zuzenak bezeroekin eginez. Eredu honekin ustiategi ekonomikoki errentagarriak ditugu, ingurugiroaldetik onuragarriak eta sozialki sustentagarriak ditugu.

Azken urte hauetan bertze ekoizpen batzuk ere horrelako bide motzetan sartu dira, aunitzetan ekologiko moduan ekoiziz eta elikagaiak zuzenean bezeroari eskeinin.

Kontsumo taldeak ere sortu dira horrelako ereduaren zabaltearekin batera, talde hauetan zuzeneko harremanak sortzen dira baserri-tar eta bezeroen aldetik. Honen adibide bat Iruñerriko Landare ekologiko kontsumo taldea dugu, 3000 famili inguru erosketak elkarteak dituen biddendetan egiten dituzte zeinetan bertako produktuak, freskoak eta garaikoak aurki ditzakete.

Horrelako ereduak bertze ustiategi motaren sustapena ahalbidetzen du, gazteei nekazaritzan sarbidea emanez azienda kopurua edo lur eremuaren beharra sobera haunditu gabe. Ekoizten dituzten produktuen gain balioa baserrian geldituz.

INTIA, nekazaritzarako berrikuntza eta aholkularitza zerbitzuak ematen duen enpresa publikoak, zirkuito motzetan ari diren edo hasi nahi duten ustiategiak laguntzeko lan talde bat sortu du. Lan talde honen helburua prozesu osoan laguntzea da, proiektutik salmenta unera arte.

Bertetik, INTIA Nafarroako Erosketa Publiko taldean ere parte hartzen du. Talde honen helburua, politika neurriak sustatzea, Administrazioak bere baitan egiten dituen janari erosketetan hurbilean ekoiztako elikagai freskoak, ekologikoak eta sasoikoak erabiltzearen alde eginez.