

Novedades en los canales cortos de comercialización agroalimentaria en Navarra

Josune Egozcue Álvarez, Ana Barandiaran del Olmo, Esther Sótil Arrieta, Amaia Yaben Aróstegui.
INTIA

Gizarteak, gero eta gehiago, kontsumitzen dituen produktuen jatorria ezagutzea eskatzen du. Bertakoak, freskoak, sasoikoak eta kalitatezkoak diren ziurtasuna izan nahi du. Ildo horretan, Nafarroako Nekazaritzako Elikagaiak Merkaturatzeko Kanal Laburri buruz, 5/2023 Foru Legea argitaratu zuen. Lege honen bidez, helburu hauek lortu nahi dira:

- Nekazaritza eta abeltzaintzako ustiategi txikiei laguntzea, bideragarriagoak eta lehiakorragoak izan daitezen.
- Landa-garapenera laguntzea, biztanleria finkatuz eta tokiko ekonomia sortuz.
- Tokiko eta sasoiko elikagaien eskariari erantzutea.
- Klima-aldaketa ekiditzen laguntzea, zuzeneko eta hurbileko salmentaren bidez.
- Elikagaiak ez alferrik galtzea eta kontsumo arduratsua sustatzea.

Artikulu honetan lege honen berrikuntzak ikusi ahal izango ditugu.

Gainera, bertako produktuak ekoizten eta saltzen dituzten hainbat pertsona elkarrizketatu ditugu, beren ikuspegitik gai honi buruz hitz egin diezaguten.

La sociedad, cada vez más, demanda conocer el origen de los productos que consume, y quiere tener la certeza de que sean locales, frescos, de temporada y de calidad. En este sentido, Navarra publicó la Ley Foral 5/2023 sobre los Canales Cortos de Comercialización Agroalimentaria. Con esta ley se pretende:

- Apoyar a las explotaciones agropecuarias de reducida dimensión, haciéndolas más viables y competitivas.
- Contribuir al desarrollo rural, fijando población y generando economía local.
- Atender la demanda de alimentos locales y de temporada.
- Contribuir a la mitigación del cambio climático mediante la venta directa y de proximidad.
- Reducir el desperdicio alimentario y fomentar el consumo responsable.

En este artículo de Navarra Agraria podremos ver las novedades de esta ley.

Además hemos entrevistado a varias personas que producen y venden productos locales, nadie mejor que ellas para que nos hablen de este tema desde su propia perspectiva.



Las personas consumidoras, cada vez más, demandan mayor transparencia a lo largo de toda la cadena, para asegurarse de que están comprando alimentos más sostenibles y es por ello que muestran un mayor interés en los circuitos cortos de comercialización y los productos locales.

En este sentido, Navarra publicó la Ley Foral 5/2023, de 9 de marzo, de canales cortos de comercialización agroalimentaria. Esta ley está diseñada para apoyar a los pequeños productores y productoras y fomentar el consumo de alimentos locales.

El pasado 18 de junio en Elizondo, se llevó a cabo la presentación institucional de los logotipos que identifican esta forma de comercializar alimentos en Navarra. Posteriormente se han llevado a cabo por parte de personal técnico de INTIA varias sesiones informativas de difusión por toda Navarra (Arizala / Aritzala, Tudela, Arruazu, Bera, Olite / Erriberri, Ochagavía / Otsagabia y Lekunberri), con el fin de informar a operadores y operadoras potenciales sobre los requisitos y ventajas de esta ley. Quedan pendientes de cerrar Elizondo y Arike

COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

La ley regula dos tipos de comercialización de alimentos:

Venta directa: la persona productora vende directamente a la consumidora, sin intermediación.

Venta de proximidad: existe un sólo nivel de intermediación entre la persona productora y la consumidora. Se podrían identificar como intermediarios los siguientes establecimientos: restaurantes, comercio minorista, alojamiento de turismo rural...

Para poder beneficiarse de esta ley hay que cumplir varios requisitos:

En el caso de venta directa:

- La explotación debe estar inscrita en el Registro de Explotaciones Agrarias de Navarra.
- Dimensión inferior a 5 UTA (unidad de trabajo agrario) o 10 UTA para entidades asociativas (prioritarias). De esta manera se pretende favorecer a las explotaciones de reducida dimensión.

Para la venta de proximidad:

- Los requisitos que deben cumplir las explotaciones son los mismos que para la venta directa
- Las personas intermediarias deben asegurar que los alimentos se compran directamente a las personas productoras inscritas en el Registro de los canales cortos de comercialización y/o a sus agrupaciones.

Canales de venta

La venta se puede realizar por distintos canales:

- En **venta directa:** preferentemente en la explotación, a domicilio, en ferias y mercados, en establecimientos vinculados a la explotación agraria, online, web...

- En **venta de proximidad:** en establecimiento de comercio al por menor, en hostelería y restauración, en ferias y mercados, en comedores colectivos, online, web, agencia de transporte, agroturismos...

En los dos casos la venta debe realizarse en Navarra o en un radio máximo de 100 km desde la explotación agraria.

Inscripción en el registro

Inscribirse en el registro de canales cortos de comercialización es sencillo, sólo hay que presentar una solicitud que puede hacerse a través del siguiente enlace: <https://www.navarra.es/es/tramites/on/-/linea/registro-de-los-canales-cortos-de-comercializacion-agroalimentaria>



El Registro de los canales cortos de comercialización agroalimentaria sustituye al anterior censo de operadores agroalimentarios de venta directa de Navarra de productos ligados a la propia explotación agraria y ganadera.

Obligaciones

Entre otras obligaciones, se debe comunicar al registro anualmente un resumen de las operaciones de venta realizadas en el año anterior.

CÓMO IDENTIFICAR AMBOS CANALES DE VENTA

Con el fin de poder identificar estos canales de venta se han creado dos logotipos "hermanos" para uso de las personas inscritas.



Esta nueva señalización podrá ser expuesta en el acceso a los establecimientos, en las carreteras y cruces de caminos o en sus intermediaciones con el fin de indicar la ubicación de estos puntos de venta. Igualmente, estos logotipos podrán mostrarse en las cartas de restaurantes o menús de restauración colectiva que cuenten

con este producto local adquirido directamente a la explotación agraria también en ferias y mercados..

La utilización de estos logotipos es voluntaria y será compatible con los distintivos de las marcas de calidad a las que pertenezcan esos productos agroalimentarios.

BENEFICIOS

Los beneficios de estar inscrito en el registro de Canales Cortos de Comercialización (CCC) incluyen:

- Identificación en los lugares de venta mediante cartelería, vinilos, etc.
- Promoción a través del logotipo.
- Integración en página web sobre los CCC de Navarra.
- Creación de redes y estructuras de apoyo en comercialización.
- Ayudas para impulsar la venta directa y venta de proximidad.
- Interlocución directa con Gobierno de Navarra.
- Coordinación de actuaciones con el departamento de Cultura, Deporte y Turismo para acciones promocionales.
- Formación en canales cortos de comercialización.

En esta edición de Navarra Agraria, hemos querido conocer de primera mano la perspectiva tanto del sector, como de los establecimientos y restaurantes que apoyan al producto local, en cuanto a esta iniciativa.

EJEMPLOS EN MARCHA EN NAVARRA



NEREA MORTALENA MASCOTENA.

Arraioz. **Indakoa baserria**. Ganadera de ovino de raza latxa, hace venta directa de cordero y es miembro de la asociación de personas productoras Baztango Zaporeak. Nos comenta su experiencia:

“En mi caso (un proyecto familiar) la trayectoria de venta directa de cordero lechal comenzó hace 2 años. Uno de los beneficios que aporta la venta directa es la venta del producto a un precio más digno. Asimismo, las personas consumidoras tienen la garantía de que compran un producto de calidad y local.

Creo que esta iniciativa que se le quiere dar a los circuitos cortos de comercialización, incluyendo este nuevo logotipo, puede aportar beneficios tanto a nuestros productos como a las zonas rurales. Si se consumen productos ‘autóctonos’ (ya sea mediante venta directa o al realizar compras en comercios locales), se crea una economía circular que permite trabajar y vivir en el medio rural.

Además, en mi caso al llevar una pequeña explotación, me parece que se atribuye una mayor garantía a nuestro producto.

Está claro que los hábitos de consumo están cambiando y las personas consumidoras también quieren saber de dónde han llegado los productos que consumen, qué ha comido ese animal y qué tipo de vida ha llevado. Yo soy productora pero también consumidora y me parece muy importante saber qué come y de dónde ha llegado ese animal”.



XABIER BARRUTIA ELIZALDE.

Elizondo. **Carnicería Barrutia 12 Harategia**. Trabaja directamente con personas proveedoras y ganaderas de la zona, y es representante de la asociación de comerciantes, servicios y hostelería Bertan Baztan. Nos cuenta:

“Empecé a trabajar en el oficio de carnicero temprano, a los 16 años, por lo que los años de experiencia se van sumando. En este sector, creo que es fundamental apostar por el producto local y sobre todo en esta zona de Baztan, donde contamos con un producto extraordinario, con una calidad increíble, entonces ¿Por qué traerlo de fuera?

Si apostamos por el producto local todo el mundo gana, al final las personas consumidoras saben de dónde y cómo se ha criado el animal y nosotros tenemos la garantía de que el producto que vendemos es de muchísima calidad, es de la zona y sabemos cómo se ha criado.

Los nuevos logotipos que se han lanzado en esta iniciativa, son importantes sobre todo para la clientela porque va a ver directamente que nuestro producto es local, que apostamos por el comercio local y al final, ese pequeño distintivo puede marcar mucha diferencia a la hora de vender un producto y darle valor.

Es importante que la parte consumidora compre producto local, ya que se crea una economía circular, donde todos se benefician. La clientela consume un producto de calidad, hacemos

trabajar al sector productor y comercial de la zona, dando vida a los pueblos.”



BELEN URRUTIA HUALDE.

Elbete. **Posada Elbete.** Alojamiento y restaurante que muestra el compromiso y la apuesta por el producto local en sus menús. Nos transmite:

“En nuestro restaurante apostamos por el producto local porque nos parece que es importante mantener no solamente la tradición y la cultura de aquí, sino que hay que dar a conocer cómo vivimos y qué hacemos.

En general, la parte consumidora valora muchísimo el producto local. Cuando la gente sale fuera la mayoría quiere degustar los productos de allí, probar cosas nuevas, cocinadas de diferentes maneras. Es una forma muy importante de enriquecer la zona, tener una garantía de calidad y una garantía de sabor.

Si consumimos producto de aquí, como consecuencia se crea una red. Al comprar a una persona agricultora de aquí, esa persona hace su vida aquí, los pueblos tienen una riqueza, no se vacían y la gente tiene la oportunidad de vivir en el pueblo.

Si el sector primario desaparece, en nuestros platos no podremos presentar estos productos y entre otras cosas nuestros paisajes se descuidarán. Y al fin y al cabo lo que le atrae al turismo es nuestro entorno. Es fundamental mantener el sector primario y para ello es necesario que entren jóvenes que puedan seguir con esta actividad”

APOYO DE INTIA

En INTIA hace ya varios años que se apoya este tipo de comercialización de los productos agroalimentarios a través de los canales

cortos. Hace más de 5 años, se creó un grupo de personas especializadas en este tema. El equipo ofrece asesoramiento tanto en procesos de transformación alimentaria a pequeña escala, bien en instalaciones, equipos y temas sanitarios, como en la propia comercialización directa y de proximidad. Además, se apoyan procesos de estructuración en los sectores agroalimentarios en los que no hay una vertebración, favoreciendo los modelos colectivos que ayuden a mejorar las rentas agrarias y/o reduzcan la dedicación de tiempo que invierten las personas en algunos procesos individualmente.

INTIA presta apoyo al Departamento de Desarrollo Rural del Gobierno de Navarra con el objeto de fomentar la venta de alimentos a través de los canales cortos, por su contribución al mantenimiento y mejora de la competitividad del sector agrario, y el impulso de la economía rural de Navarra.

En este sentido, el pasado mes de julio, Gobierno de Navarra publicó una línea de ayudas dotada con 400.000 €, destinada a Asociaciones de personas productoras sin ánimo de lucro, y gestoras de espacios TEST agrarios, que fomenten la transformación y/o comercialización mediante circuitos cortos. (<https://www.navarra.es/es/tramites/on/-/line/ayudas-a-asociaciones-de-productores-agroalimentarios-que-realicen-comercializacion-en-canales-cortos>)

A su vez, desde Gobierno de Navarra con el apoyo de INTIA, se han iniciado acciones de promoción de los canales cortos de comercialización agroalimentaria de Navarra de manera que se visibilice a las personas productoras agroalimentarias y sus explotaciones inscritas en el Registro, así como de las personas intermediarias. De esta forma se pretende que se aumente la confianza, conocimiento y valoración del sector consumidor en este modelo de comercialización, por su aportación a la conservación y mantenimiento del medio natural y la población de las zonas rurales, además del suministro de alimentos seguros, sostenibles y de calidad. Entre ellas cabe destacar, el diseño de una página web con las personas operadoras inscritas en Registro de CCC de Navarra. El objetivo de esta página web es facilitar la búsqueda, a la parte consumidora, del sector productor y el tipo de alimentos que ofrece, de los puntos de venta y ferias.

El Departamento de Desarrollo Rural considera prioritario fomentar los canales cortos de comercialización, por lo que se seguirá trabajando para impulsar estas vías con el apoyo de INTIA.

Se anima a las personas productoras de Navarra a su inscripción en este Registro y a hacer uso del logotipo identificativo.

Para más información, dirigirse a:
circuitoscortos@intiasa.es
948 013040

