

## **2<sup>a</sup> JORNADAS DE GESTIÓN DE EXPLORACIONES AGRARIAS**

# **VENTA DIRECTA COMO OPORTUNIDAD**

**JUEVES 22 Y JUEVES 29  
OCTUBRE 2020**

**Lugar:** Aula 1 de INTIA (Presencial hasta completar aforo por orden de inscripción) y acceso virtual mediante Zoom

**Dirección:** Av. Serapio Huici 22. 31610 Villava/Atarrabia





# INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DE LAS JORNADAS

Los circuitos cortos de comercialización, y concretamente la venta directa, son cada vez más valorados por la sociedad. Esto se debe a que, por un lado, genera mayores niveles de confianza por la posibilidad de comunicación con la parte productora y por otro garantiza la pervivencia de la producción agraria de cercanía lo que supone un incremento de resiliencia en tiempos de crisis.

Por todo ello, en diferentes normas y propuestas estratégicas se propone fortalecer las cadenas cortas de comercialización y la posición del agricultor en la cadena de valor:

- En los Objetivos específicos de la futura PAC y en el Pacto Verde Europeo se plantea como reto "Mejorar la posición de los agricultores en la cadena de valor".
- En la Estrategia europea Farm to Fork se recoge lo siguiente: "Los consumidores quieren alimentos que sean frescos, menos transformados y de fuentes sostenibles. Además, durante la actual pandemia se han intensificado los llamamientos en favor de que las cadenas de suministro sean más cortas".
- La Ley de la cadena alimentaria recoge que: "Se favorecerán las iniciativas que faciliten la introducción de la innovación y las tecnologías de la información y comunicación en la cadena, así como las encaminadas al desarrollo de los canales cortos de comercialización, que permitan una mayor repercusión del valor añadido en los productores y elaboradores".

En estas jornadas se pretende ofrecer una visión, eminentemente práctica, de la venta directa en Navarra: los requisitos que exige, las oportunidades que ofrece y las herramientas disponibles para facilitar este tipo de comercialización. Así mismo, se presentan algunas asociaciones que se han creado para cooperar en la venta directa y garantizar la sostenibilidad ligada a este modelo productivo.

# DÍA 22 DE OCTUBRE

**9,00h.-** Introducción a la jornada.

Natalia Belostas Directora gerente, INTIA.

## PRIMERA PARTE: VENTA DIRECTA Y CUESTIONES LEGALES

**9,15h.-** La Venta Directa en Navarra. Ley Foral.

8/2010 y DF 107/2014. REAN: Registro de Explotaciones Agrarias de Navarra y Registro de venta Directa. Maite Larumbe. Técnica de la sección de calidad y promoción alimentaria del Departamento GN.

**9,45h.-** Venta Directa y Registro sanitario. Carmen Armendariz. Jefa de la unidad de apoyo técnico y registro de la sección de seguridad alimentaria. Instituto de Salud Pública y laboral de Navarra.GN.

**10,15h.-** Venta Directa, fiscalidad y seguridad social: Angel Oscoz. INTIA.

**10,45h.-** Red Explora un espacio para la venta directa. Arantxa Arregi. Lursarea.

**11,15h.-** Descanso.



## SEGUNDA PARTE: VIABILIDAD DE LA VENTA DIRECTA

**11,30 h.-** ¿Qué vendo? Atributos de la venta directa. Diversificación y venta directa. David Ruiz. Elkea Productos ecológicos (Baquedano).

**11,50h.-** ¿Cómo vendo? Modalidades de venta directa. El caso de los lácteos de vacuno. Mikel Azkarate. Jauregia (Aniz - Baztan).

**12,10h.-** Viabilidad de la venta directa. Aplicación al vacuno de carne. José Alberto Erburu. INTIA.

**12,30h.-** Fijación de precios y venta directa: El caso del vino. Edorta Lezaun. Bodegas Lezáun (Lácar).

**12,50h.-** Venta directa y subvenciones. Juanma Intxaurrandieta. INTIA.

**13,10h.-** Conclusiones de la jornada.



# DÍA 29 DE OCTUBRE

**9,00h.-** Introducción a la jornada. INTIA.

## PRIMERA PARTE: COMUNICACIÓN DE LA VENTA DIRECTA

**9,15h.-** Herramientas de comunicación on line. Fran Simon y Josu Sanz. Innwit agencia de innovación digital.

**9,45h.-** Marketing para vender mi producto. Beñat Muñoz. Director de marketing de Guipuzkoa Turismoa.

**10,15h.-** Ejemplos de diferentes modalidades de herramientas de venta.

-Visibilización y contacto agrupado: Modelo de Plataforma informativa. Josune Egozcue. INTIA

-Venta individual: Página web propia. Alfonso Guendulain. Verduras de Navarra (Peralta)

-Venta agrupada: Plataformas de comercialización conjunta: Jon Garai. Ekoalde (Noain).

-Venta en cestas de empresas particulares. Raul de la Vega. Product Owner Correos Market.

**11,30h.-** Herramientas de cobro: Javier Bragado. Caja Rural de Navarra.

## SEGUNDA PARTE: VENTA DIRECTA: SOSTENIBILIDAD Y ASOCIACIONISMO



**12h.-** Venta Directa y sostenibilidad: Paola Eguinoa. INTIA.

**12,30h.-** Presentación Asociación QueRed. Red de queserías de campo y artesanas. Remedios Carrasco.

**13h.-** Presentación de asociaciones que se articulan en torno a la venta directa y la sostenibilidad.

- Baserritik Etxera: Gotzone Sestorian
- Araizko Zaporea: Maider Agirrebarrena
- Biba Ardoak: Arturo Villanueva

**13,45h.-** Conclusiones de la jornada.

# INSCRIPCIONES

**Para asistencia presencial:** Teléfono: 948 013 058

**Para asistencia on line:** [Haz clic aquí](#)



**INTIA**



**Gobierno de Navarra  
Nafarroako Gobernua**



El Fondo Europeo Agrícola  
de Desarrollo Rural invierte  
en las zonas rurales

