

2ª JORNADAS DE GESTIÓN DE EXPLOTACIONES AGRARIAS. “LA VENTA DIRECTA COMO OPORTUNIDAD”

Fecha: 22 OCTUBRE 2020

SEGUNDA PARTE: Viabilidad de la venta directa

1ª PONENCIA: ¿Qué vendo? Atributos de la venta directa. Diversificación y venta directa. David Ruiz. ELKEA productos ecológicos (Baquedano)

David es productor de aceite, garbanzo, alubia, manzana, fresa y recientemente ha comenzado a producir y comercializar en circuito corto su propia cerveza. Produce todo en ecológico.

David siempre ha realizado rotación de cultivo cereal-leguminosa con la idea de mejorar la calidad de la tierra. El año pasado le dio una vuelta al tema y decidió, para cerrar el círculo, producir su propia cerveza. Para ello montó un pequeño obrador en un centro polivalente del ayuntamiento de Améscoa Baja.

Él ve el modelo ‘productor que transforma y comercializa en circuito corto’ muy interesante pues es otra manea de crear un proyecto viable con poca base territorial, obteniendo el beneficio por el valor añadido de la transformación y de la venta: La diversificación ligada a la venta directa. También la importancia que tiene para fijar población en las zonas rurales en comparación con el modelo imperante, agricultura y ganadería a gran escala donde cada vez hay menos agricultores y ganaderos. Por último, con este modelo también se desarrolla el producto de calidad. Por lo tanto la administración debería intentar impulsarlo.

Recalca la importancia del precio, que lo pone el productor y que es un precio justo y digno para la persona productora y la consumidora.

Respecto a la ley de venta directa (Ley Foral 8/2010 y Decreto Foral 107/2014): Él tomó parte en la elaboración de esta ley que en sus inicios tenía otra filosofía, relacionada con el modelo anterior, pero finalmente quedó una ley muy engorrosa y difícil de interpretar. David cree que hay que darle una vuelta si se quiere relanzar el modelo anteriormente descrito. Para ello es necesario que tomen parte, además del Departamento de Desarrollo Rural, el de Salud Pública. Y pone como ejemplo a nuestros vecinos franceses: En su legislación existe una flexibilización de los requisitos higiénico sanitarios diferente según el volumen de producción; son los llamados ‘Regímenes sanitarios’.

Insiste la necesidad de flexibilizar dichos requisitos. Primeramente porque es más justo para los pequeños productores, pues su trazabilidad es mucho más sencilla y

también porque desde la CEE se da opción, no hay más que mirar a Francia, que lleva años desarrollándola.

PREGUNTAS:

1. ¿Cómo resuelves el hecho de tener que maltear tu propia cebada?

En Navarra no hay malterías a pequeña escala, las más cercanas en León y Cataluña. Él lleva su cebada a León porque trabajan con producto ecológico, en lotes de 2.000 kg máximo. Ve muy interesante acondicionar un local para maltear cebada, pero no para hacerlo a nivel individual, sino a nivel cooperativo.

2. ¿Cómo han ido tus ventas en el contexto del confinamiento debido a la Covid-19?

Al inicio las ferias se suspendieron pero subió la venta directa de casa a casa sobre todo por las iniciativas de Ekoalde y de Geltoki donde se ofrecieron cestas a la clientela. Ese boom inicial ha ido desinflándose.

3. ¿Para concurrir a ayudas hay que cumplir con la misma cantidad de UTAS en ecológico que en convencional?

Actualmente así es. Pero es una de las reivindicaciones del sector.

4. ¿Qué ventajas debería aportar la ley de venta directa al sector?

Debe servir para el pequeño productor. ¿Cómo? Flexibilizando. Otros países europeos ya se han acogido pero aquí está el tema parado, quitando las iniciativas que ha llevado a cabo QueRed en pequeñas queserías de campo y artesanas pero falta para otros productos.

5. ¿Qué es pequeño productor?

En Navarra no está definido. Pero tenemos ejemplos cercanos. La ley 'Fermier' de Francia tiene definidos distintos baremos según cantidad y según producto para pasar de un régimen sanitario a otro. En la C.A.V. se ha realizado guías que flexibilizan el paquete higiénico sanitario, siempre dentro del Registro Sanitario Autonómico y que no sobrepasen unas producciones máximas. Juanma Intxaurrendieta comenta otro ejemplo, esta vez desde hacienda foral, donde se exime a las queserías que son sociedades civiles agrarias y con facturación menor de 180.000 €, de no tener que declarar el impuesto de sociedades.

6. ¿Cómo impulsar las ventas en ferias y mercados y qué papel juegan los ayuntamientos?

Durante el confinamiento los ayuntamientos pusieron muchos obstáculos para que se celebrasen pero posteriormente ha ido normalizándose la situación. Están trabajando con los ayuntamientos, sensibilizándolos en la importancia de la venta directa para las personas productoras.