

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

Fecha: 22 OCTUBRE 2020

SEGUNDA PARTE: Viabilidad de la venta directa

5ª PONENCIA: Venta Directa y Subvenciones. Juanma Intxaurrandieta (INTIA)

Juanma Intxaurrandieta. Gestor Área de Innovación en la cadena de valor INTIA. Equipo de circuitos cortos y venta directa

Uno de los mayores problemas que tiene la acción de trasformar y vender directamente o en circuito corto los productos de la explotación de cada persona productora es saber si estas acciones entran dentro de la definición de 'Producción agraria' pues aunque en muchos casos han sido definidas como industria y comercio minorista, sería interesante que fueran consideradas como 'Producción agraria'. De esta manera se aplicarían unas normativas con menos obligaciones en temas fiscales, mucho más interesantes para las personas productoras.

A nivel estatal, la ley 19/1995 ya mencionaba la 'actividad complementaria' como aquella que incluye la transformación y venta de los productos de su explotación.

En los programas de desarrollo rural incluidos en el segundo pilar de la PAC ha habido una evolución distinta en el marco general europeo y su aplicación a Navarra:

Años 2000-2006

- En la UE: No hay ninguna referencia a la venta directa y canales cortos de comercialización.
- En Navarra: Las UTAs de transformación computan como agrarias y en las ayudas a inversiones agrarias se recogían las de transformación.

Años 2007-2013

- En la UE: Sigue sin haber referencias a la venta directa y canales cortos de comercialización.
- En Navarra: Las UTAs de transformación computan, sin embargo la actividad de transformación no se considera agraria lo que conlleva a solicitar ayudas en la línea de industrias agroalimentarias y en consecuencia una documentación muy farragosa, parecida a la que se le exige a una gran industria.

Años 2014-2020

- En la UE: Se mencionan los canales cortos de comercialización y la venta directa.

- En Navarra: Las UTAs de transformación computan. Respecto a las inversiones para la transformación los primeros años no se consideraban subvencionables pero tras un cambio de interpretación posteriormente sí.

Por otro lado, a nivel de la Comunidad Foral de Navarra, también se le da importancia a esta vía de comercialización siendo recogida en el acuerdo programático. Del mismo modo en 'la ley de la cadena alimentaria' del MAPA se propone el desarrollo de los canales cortos de comercialización.

De cara al futuro, en la estrategia 'Farm to Folk' (que marcará las políticas europeas hasta 2030) se propone fomentar los circuitos cortos.

Todas estas propuestas relacionadas con la venta directa y los circuitos cortos se han visto reforzadas por la situación de confinamiento derivada del Covid 19. Así de este modo tanto en la estrategia "Farm to Fork, como en los informes elaborados por el MAPA para la nueva PAC se menciona esta situación y Tomás García Azcárate, especialista en economía agraria y PAC, propone la venta directa como alternativa para el mantenimiento de las explotaciones familiares.

La situación actual en Navarra en relación con las ayudas a las inversiones en transformación y venta directa de productos ligados a explotación agraria es la siguiente:

- Orden Foral 152/2020: La transformación de productos agrarios de la misma explotación computa como 1 UTA, pero la comercialización en circuito corto o venta directa no.
- Resolución 8E/2020: Hay subvenciones para la inversiones en instalaciones, equipamiento y maquinaria para la transformación y para la venta directa, (Por ejemplo: una página web) siempre que esa persona esté inscrita en el Censo de Venta Directa. Sin embargo, en los procedimientos de concesión y en los criterios de valoración para acceder a esas ayudas que suelen establecerse en concurrencia competitiva, las UTAs generadas en transformación y en venta directa no computan como tal pero sí que puntúa la acción de 'mejorar el margen comercial de la cadena de valor'. Parece que se dan determinadas contradicciones.

Para terminar, este año se pone en marcha una ayuda a las rentas específica para los titulares de explotaciones agrarias que hacen venta directa y que se encontraban inscritos o habían solicitado la inscripción en el registro de operadores de venta directa o en INFOLAC a fecha de 14/3/2020. La razón de esta ayuda es que durante el confinamiento debido a la Covid 19, las ventas que se llevaban a cabo en las explotaciones, ferias y canal Horeca cayeron. Con el objetivo de paliar estas pérdidas, el Departamento de Desarrollo Rural ha aprobado unas ayudas que supone 2200€ por persona física. (Resolución 783/2020)

Conclusiones:

-Se va reconociendo en documentos oficiales la relevancia de la venta directa, pues proporciona valor añadido a las pequeñas explotaciones y es más resiliente en época de crisis.

-Se va visualizando este modo de comercializar y como se ha dicho anteriormente , van saliendo ayudas relacionadas con esta acción.

- La importancia de que la transformación se considere siempre una inversión agraria en los PDRs pues dan viabilidad a los proyectos.

-Unida a la anterior, la necesidad de que todas las actividades complementarias que realice una persona productora de su producción sean tratadas como agricultura y así reducir la burocracia.

PREGUNTAS:

1. **Miriam, pastora, vende corderos y lácteos. Tiene que estar dada de alta en el IAE de carne, lácteos, comercio minorista (por la quesería donde vende). Le parece más lógico ser productora de alimentos con un solo IAE.**

Totalmente de acuerdo, es un ejemplo de la última conclusión.

2. **Miriam dice que en el Censo de Venta Directa falta gente que realiza venta directa y van a tener problemas para cobrar ayudas.**

La ley de venta Directa y su Decreto hay que interpretarlos pues no están claros. Que el Departamento d Desarrollo Rural es sensible a este tipo de comercialización y hasta que no se modifique habrá que interpretarlo de la mejor manera posible y habrá que revisar la ley para aclarar esas lagunas.

3. **Miriam pregunta porqué esas ayudas no las pueden recibir asociaciones de personas productoras que como Ekoalde comercializan en venta directa.**

Actualmente no pueden inscribirse asociaciones en el Censo de Venta Directa. No sabe si en una revisión futura este tema podría cambiar.

4. **¿Por qué no se admite en el censo de Venta Directa a una persona transformadora si la materia prima la compra en cercanía?**

La ley es clara en ese punto. Si hay interlocución para una futura normativa se puede tratar el tema pero actualmente no es posible.