

ALEGACIONES DE EHNE NAFARROA AL ANTEPROYECTO DE LEY FORAL DE CANALES CORTOS DE COMERCIALIZACION

INTRODUCCIÓN

En general creemos que este anteproyecto aclara cuestiones que en la anterior Ley de venta directa eran algo confusas, tal como se menciona en el preámbulo.

Entendemos que el éxito de este anteproyecto y futura Ley radicará en las guías para facilitar la correcta aplicación de la normativa de higiene y sanidad alimentaria. Guías que deberán ser lo suficientemente flexibles para facilitar sobre todo la transformación y elaboración de productos partiendo del producto o producción primaria en “pequeñas explotaciones”.

Señalar que nunca nos ha gustado el término “explotación” y nos gustaría que poco a poco nos acostumbrásemos a utilizar otros términos por ejemplo “lugares de producción agraria” u otro termino con una connotación positiva frente a la idea de explotación. En estas alegaciones para no confundir seguiremos hablando de explotaciones, pero es una cuestión que repetimos no nos agrada.

A continuación, hacemos unas alegaciones concretas al texto y finalmente añadimos unas consideraciones que solicitamos sean tenidas en cuenta para el desarrollo de la ley.

ALEGACION 1

En el artículo 4 punto 1-b y punto 2-b se definen las dimensiones máximas de las explotaciones agrarias para la consideración de venta directa no teniendo que ser superior a 5 UTA (unidades trabajo año) o en el caso de unidades asociativas tienen que ser prioritarias y con el límite de 10 unidades trabajo año.

Creemos que son tamaños grandes y deben ser reducidos en caso de personas física o jurídicas a **4 y 8 UTAs** respectivamente, ya que tamaños superiores opinamos que no deben aprovechar las posibles ventajas que se ofrecen teóricamente a las de menor dimensión.

En relación a este aspecto sería bueno definir “explotación de pequeña dimensión” en el artículo 3 de definiciones, ya que en la definición h) de este artículo 3, definición de canal corto de comercialización, se utiliza este termino o concepto, pero no esta definido. Esta misma definición podría aplicarse a la dimensión máxima.

ALEGACION 2

En el artículo 4 puntos 1e y 2e. se limita la distancia a la que se realizará tanto la venta tanto directa como de proximidad a 100 km desde la explotación.

Es cierto que dice preferiblemente dentro de Navarra o a la mencionada distancia, pero creemos que se debería **limitar a 100 km no desde la explotación sino desde Navarra.** Es cierto que con la figura de operador electrónico de alimentos estas distancias no tienen mucho sentido.

ALEGACION 3

En el artículo 10 letra c habla de mantener durante cuatro años para llevar la trazabilidad de las operaciones, tales como cantidades comercializadas de los productos, fechas, lugares de venta, compradores, establecimientos al por menor con los que se ha operado etc.

Creemos que esta redacción se puede mejorar ya **que pedir los datos de "compradores" no tiene ningún sentido.** En ningún sitio se piden datos a los compradores. Otra cosa es que ese comprador sea el intermediario que hace la venta de proximidad. **Habría que aclarar la redacción.**

ALEGACION 4

En el artículo 11 punto 2, se señala que el distintivo o logotipo estará accesible para su descarga en la página web del Gobierno de Navarra.

Al respecto alegamos **que existan otros medios** para poder tener acceso al mismo además de una descarga web, ya que todo el mundo no tiene acceso a ese tipo de descargas y por pura deferencia a estas personas opinamos que deben existir otros medios.

ALEGACION 5

Artículo 12 de utilización del logotipo de los canales cortos de comercialización.

En el punto 1 dice que los operadores lo podrán utilizar de forma voluntaria y en el punto 4 pone que cuando los productos agroalimentarios estén obligados a contar con etiqueta en sus envases y el operador haya optado por el empleo del logotipo de los canales cortos, deberán incorporarlo obligatoriamente.

Que en un mismo artículo se hable de utilización voluntaria y luego de utilización obligatoria puede inducir a errores de interpretación.

Alegamos que **debe desaparecer la obligatoriedad de usar el logo en la etiqueta.**

ALEGACION 6

Artículo 10 punto 2. En el mismo se habla de los controles a los que se deberán someter los operadores inscritos. Vistas algunas malas experiencias en controles sanitarios, o de las ayudas PAC, se **debería establecer un protocolo** de como debe ser el control (aviso de antelación, para organizar la visita control, documentación a exigir...) de forma clara y que no dé lugar a interpretaciones.

ALEGACION 7

Opinamos que falta definir **un volumen mínimo de comercialización vía venta directa y venta de proximidad.** Quizás se debe hacer en el desarrollo posterior de la ley pero proponemos los siguientes mínimos para los tipos de canales cortos definidos en la ley:

- Venta directa: 20 a 30% de la producción
- Venta directa mas venta de proximidad 50 a 60% de la producción.

Habría también que definir la forma de controlar estos mínimos, que quizá bastaría con un compromiso inicial mediante una declaración a la hora de registrarse.

ALEGACION 8

En el artículo 3 Definiciones, en la letra a) del punto 1, en la primera definición que se hace, la de "Productor agroalimentario" al hablar de las asociaciones de agricultores y ganaderos, no nos queda claro si entrarían en la misma el caso en que varios de ellos (manteniendo cada uno sus propias explotaciones ganaderas o agrícolas de forma individual), se asocian solamente para transformar o elaborar y comercializar posteriormente sus productos elaborados.

Alegamos que estos casos también deben entrar en esta definición, ya que la inversión individual para transformar ciertos productos se comparte y si limitamos las UTAs que hay en total y también los mínimos a comercializar vía venta directa (ALEGACION 7), impedimos que puedan entrar grandes empresas.

ALEGACION 9

Aunque quizás no sea una cuestión que debe recoger esta ley, nos preocupa el tratamiento fiscal que se le da actualmente a la venta de productos agrarios transformados o no. Al respecto nos parece imprescindible que estos ingresos sean considerados agrarios y haya claridad con hacienda a la hora de considerarlos como tales.

OTRAS CONSIDERACIONES A TENER EN CUENTA EN EL DESARROLLO DE LA LEY

Tal como mencionábamos en la introducción inicial, la flexibilización de las condiciones y los requisitos higiénico sanitarios es la clave para facilitar, que pequeños productores primarios se animen a vender sus productos elaborados o no, mediante estos canales cortos definidos en la norma que se pretende aprobar.

Existen en otros países y regiones, este tipo de guías para distintos productos, que regulan la venta directa relacionándola con la flexibilización higiénico sanitaria, a veces limitando producciones o también distancias a la hora de comercializar u obligaciones en cuanto a porcentaje de producto a comercializar directamente.

Creemos que es necesaria una reflexión en común entre administración y representantes del sector primario, o productores (ganaderos, agricultores...). Es cierto que ya se han hechos anteriormente este tipo de reuniones, pero antes de aprobar el texto definitivo además de estas alegaciones sería buena esa reflexión en común.

Para acabar de elaborar las guías de buenas practicas además de la coordinación entre departamentos de sanidad y desarrollo rural, sería buena una cooperación, colaboración, y formación de técnicos de los mencionados departamentos con técnicos y autoridades de otros países, o CCAA con experiencia en el diseño y creación de este tipo de guías.

Sería también recomendable un Plan de Formación para personas que productoras que contemplan la posibilidad de inscribirse en el registro de venta directa y de canal corto de comercialización.

Para terminar, como ya lo hemos dicho en otras ocasiones hay un sector que también consideramos primario, que se dedica a la elaboración de cremas, pomada, aceites ungüentos..., utilizando productos totalmente naturales y que la experiencia y el saber que se ha transmitido durante cientos de años demuestra su eficacia y beneficios para la salud. La eficacia demostrada en el uso ancestral de estos productos esta generando una creciente demanda y posibilidad de sustento para personas en el entorno rural y debe. Es un sector que contribuye directamente a los fines recogidos en el artículo 2 del

texto. En Francia existe una normativa que también flexibiliza esta actividad frente a la durísima competencia y exigencias de las farmacéuticas. Desde EHNE solicitamos ayuda a la administración para copiar, valorar, y en definitiva elaborar una normativa propia que permita también la flexibilización de esta actividad. No debemos obviar que “la piel es también un órgano a través del cual nos alimentamos” con este tipo de remedios, cremas etc...Quizás no sea este el texto donde se debe recoger esta idea, pero solicitamos de nuevo que se preste atención a esta cuestión en la que personas de nuestro entorno rural desarrollan esta actividad.

EN IRUÑA PAMPLONA A 25 DE MAYO DE 2022



PATXIKU IRISARRI ELIZAGOIEN

SECRETARIO GENERAL DE EHNE NAFARROA