

eip-agri
AGRICULTURE & INNOVATION

FG “Gestión de los circuitos cortos de alimentación” Conclusiones y focus en el papel de las pequeñas producciones

Jornada de difusión - CECA, 31 de mayo de 2016

remedios.carrasco@gmail.com

Guión de la presentación

- Participantes
- Justificación de éste focus-group y objetivos
- Principales resultados: barreras normativas
- Ejemplos de grupos operativos
- Conclusiones

20 participantes de perfiles variados provenientes de 14 países

PAISES

- Francia: 3
- Holanda: 3 + 1 (coord)
- Reino Unido: 2 + 1 (coord. técnica)
- Italia: 2
- España: 1 + 1 (responsable de la C.E.)
- Austria, Bélgica, Croacia, Dinamarca, Estonia, Letonia, Hungría, Irlanda, Polonia: 1

FUNCIÓN PROFESIONAL

- **6 productores** / 3 investigadores / 11 técnicos-consultores-representantes de ONGs y organizaciones de productores



¿Por qué este Focus-
Group?

Los circuitos cortos están claramente en auge

- Los consumidores están cansados de los “desastrosos alimentarios” de la gran agroindustria
- Buscan alimentos de confianza, producidos por personas cercanas y siguiendo métodos más tradicionales o menos dañinos.



Y la gran agroindustria y gran distribución “lo saben”

- Iniciativas en grandes cadenas británicas: Tesco, Asda,
- Iniciativas en grandes cadenas francesas: Carrefour, Leclerc, Système U...
- Iniciativas también en España: Makro, Carrefour...



¡Pero ésta era y es la gran oportunidad para las pequeñas producciones!

- Pero las pequeñas producciones lo tienen francamente difícil, principalmente debido a barreras normativas que hacen los negocios insostenibles
- Y muchos de ellos se ven obligados a la VENTA ILEGAL



Imagen de www.cervantesvirtual.com

Mi objetivo en este focus-group se ha centrado en la barreras normativas

- Tratar preferentemente las barreras normativas que obstaculizan la venta directa por parte de los pequeños productores.



Ganaderos y agricultores vendiendo sus productos en un mercado en Miltown (Irlanda)

Objetivos del focus-group

- Identificar y analizar modelos interesantes para los productores
- Identificar necesidades y barreras para poner en marcha dichos modelos
- Estudiar ejemplos que hayan franqueado dichas barreras y explorar nuevas soluciones innovadoras



Principales conclusiones

Definición de “circuito corto” amplia pero con “principios”

- **Relación entre productor y consumidor.** Aunque haya intermediarios, tiene que ser posible y **transparente** (modo de producción y precio si posible)
- **La relación de proximidad no tiene que ser física.** Ej: productores de Extremadura vendiendo en grupos de consumo de Madrid
- El sistema de venta tiene que reportar un **beneficio para el productor**



Hay tantos modelos como realidades



El tipo de venta más interesante el “colaborativo”

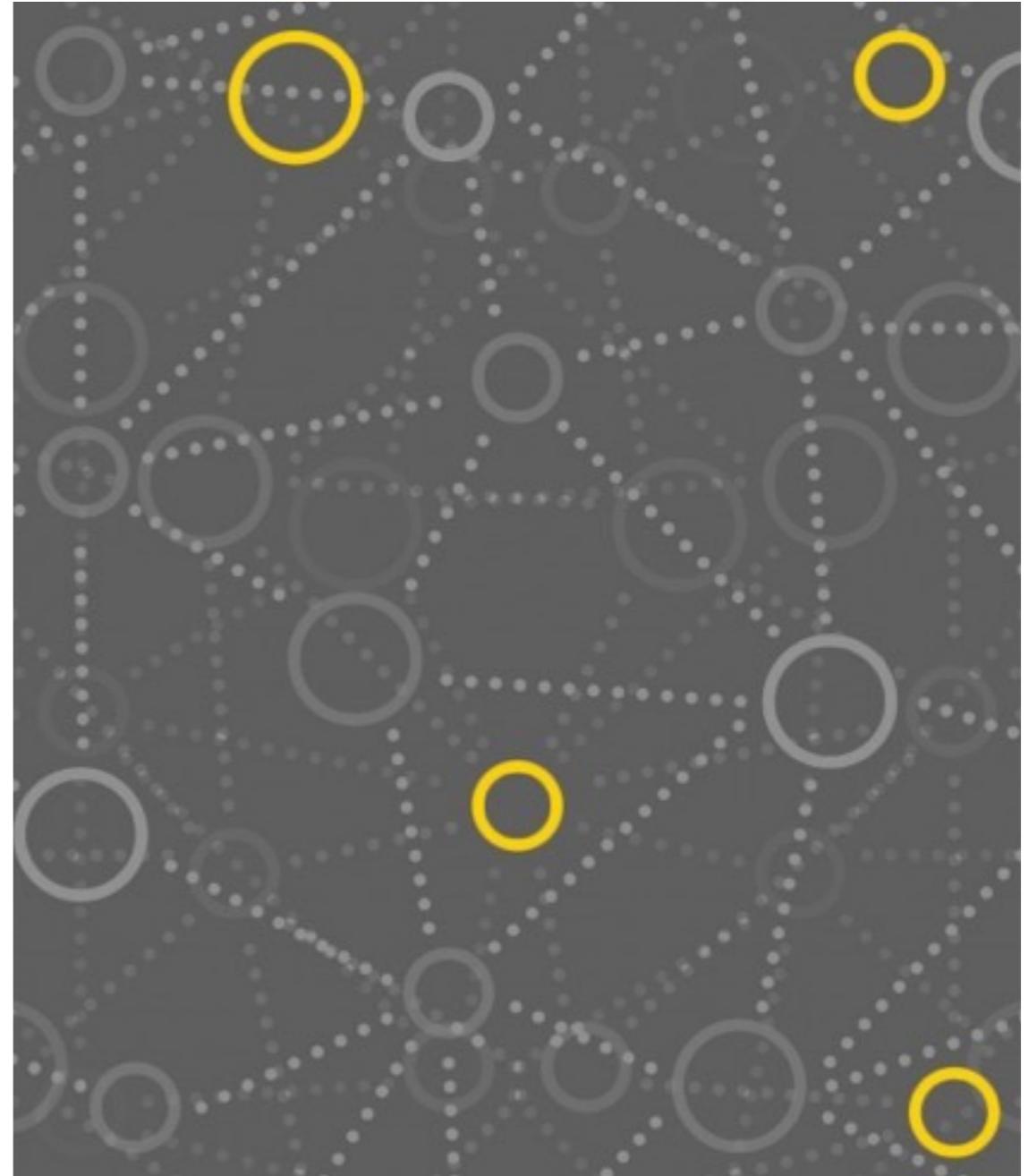
- Circuitos en los que más de un productor, organización y/o consumidores trabajan juntos para obtener beneficios mutuos:
 - Grupo de consumo, AMAPs, CSAs...
 - Tienda colectiva
 - Abastecimiento y transporte colectivo
 - etc, etc



Foto de <http://revistacoche.blogspot.com.es>

En la lógica del circuito corto, mejor multiplicar experiencias a sobredimensionarlas

- Para no perder la esencia y la demanda real de los consumidores: sostenibilidad económica, ambiental y social.
- Hay una noción de “justicia” del sistema alimentario que se repite y que va relacionado: muchas experiencias, mejor que el oligopolio de unas pocas.

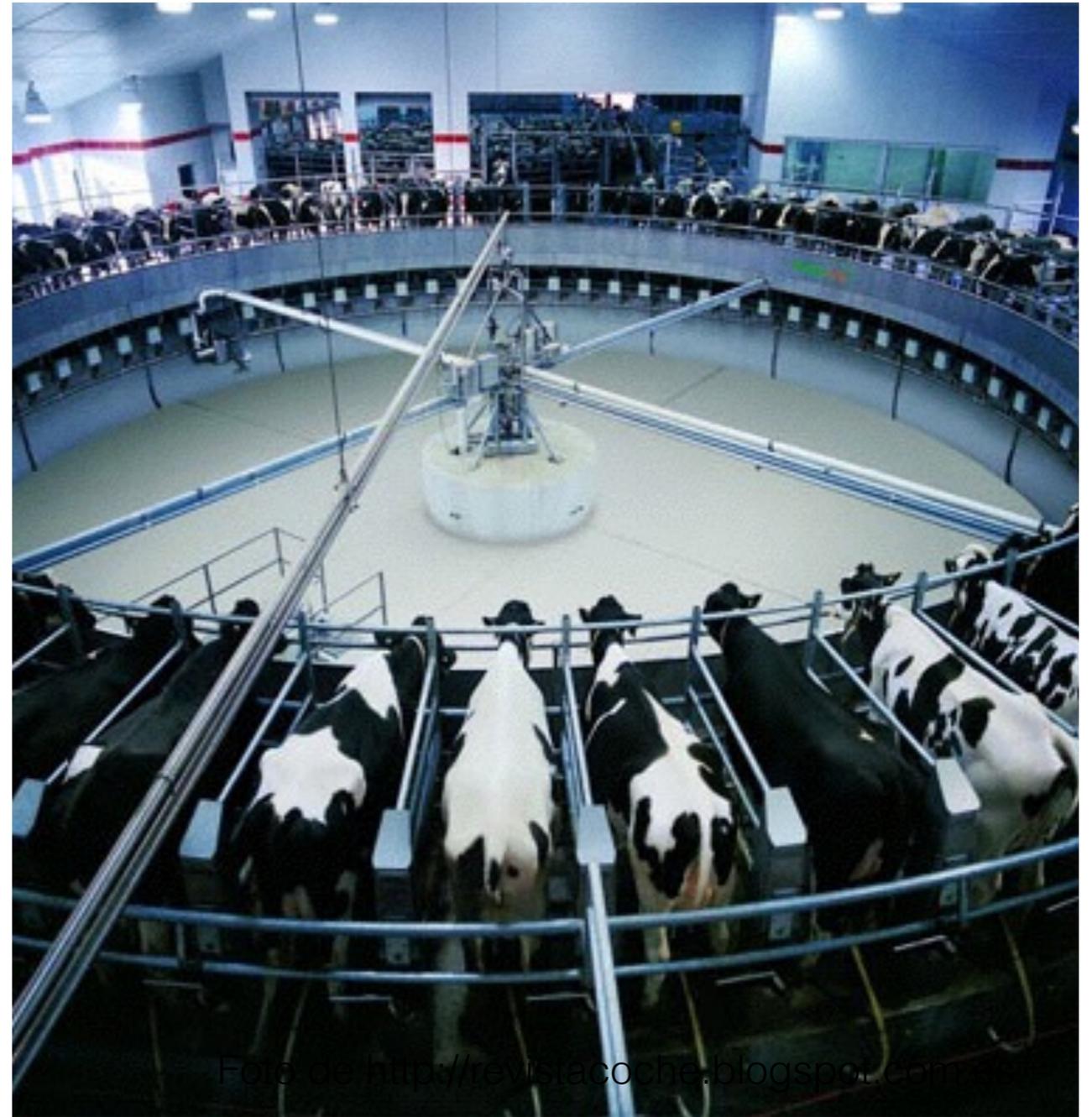


Sí a las marcas colectivas o al reconocimiento de los modos de producción pero no a la regulación del circuito corto

- Porque en un circuito corto, el contacto entre productor y consumidor debe estar garantizado y por tanto una etiqueta que diga “producto local” o “producto de circuito corto” no va a suponer mayor garantía para el consumidor.
- Puede suponer mayor garantía el **certificado “bio”** o las **certificados de garantía colectiva** o “**producto de mi granja**” o “**artesano**” ...



Barreras normativas que impiden la venta LEGAL de los pequeños productores



Barreras normativas

- Normas higiénico-sanitarias
- Normas urbanísticas
- Normas ambientales
- Registro de “industrias”
- Régimen fiscal
- Ayudas a la incorporación de jóvenes agricultores (excluyen la transformación y venta)

Ejemplos de soluciones a barreras normativas

- Austria, Francia, Alemania, Italia...: han desarrollado guías de instrucciones y/o textos normativos para la aplicación de flexibilidad en normas higiénico-sanitarias
- Francia: régimen fiscal adaptado a los pequeños productores y organizaciones de productores.
- Polonia: productores y consumidores unidos en acciones mediáticas para denunciar la falta de adaptación normativa
- España: una asociación de pequeñas queserías, la Red Española de Queserías de Campo y Artesanas...

En España, las pequeñas queserías se han organizado para la mejora normativa

- Lobby en :
 - Comunidades Autónomas
 - Gobierno central
 - Parlamentos central y autonómicos
 - Unión Europea a través de FACEnetwork



Razones para no crear registros sanitarios “locales” para productos en circuitos cortos

- Los pequeños productores no sólo venden localmente y los circuitos cortos pueden ser de proximidad social pero no física
- En regiones rurales despobladas (la mayoría) no hay consumidores suficientes
- Porque privamos a otras CC.AA. y países a consumir productos sanos y únicos (Gamoneu o Tortas extremeñas en Madrid?)
- Normas localistas: barreras competitivas entre productores de la UE
- Los productos tienen que ser inocuos se vendan donde se vendan
- El marco higiénico-sanitario ofrece muchas posibilidades para flexibilizar en el marco de la venta comunitaria

Ejemplos de grupos operativos

- Mejora normativa (sanitaria, fiscal, PAC, ambiental, etc). Ppales participantes: Productores + autoridades competentes + mediadores
- Reapertura pequeño matadero: Ppales participantes: productores + autoridades
- Hacia la autosuficiencia alimentaria de una zona o región: productores + consumidores
- Mejora de la distribución a grupos de consumo: productores + grupos de consumo + empresas de software y/o logística.
- Creación de un mercado o tienda de productores en área de gran superficie: productores + ayuntamiento

EN TODOS: mediadores y posiblemente técnicos/investigadores no sólo “productivos” sino también de ramas sociales.

Reflexiones sobre el marco operativo de los grupos operativos

- La participación de los productores es fundamental.
- Las organizaciones de pequeños productores deben tener prioridad respecto a intereses de grandes firmas que disponen de recursos propios para la innovación
- Los GOs deben buscar soluciones para problemas concretos.
- Los “innovation brokers” deben ser una ayuda, un apoyo y no el motor de un grupo operativo.
- Los plazos de las convocatorias deben ser acordes al trabajo a desarrollar.
- La innovación NO es principalmente tecnológica.
- Se necesita mayor colaboración con las administraciones para trabajar en innovación institucional (extremadamente necesaria).



Uno no entiende a los demás
hasta que no considera las cosas
desde su punto de vista;
hasta que no se mete bajo su piel
y camina con ella por la vida.

Harper Lee



Muchas gracias y seguimos...

remedios.carrasco@gmail.com