

Proceso participativo para la elaboración de la
LEY DE VENTA DIRECTA
DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
SESIÓN DE DEBATE EN ZARAGOZA

Zaragoza, 16 de junio de 2016



Índice

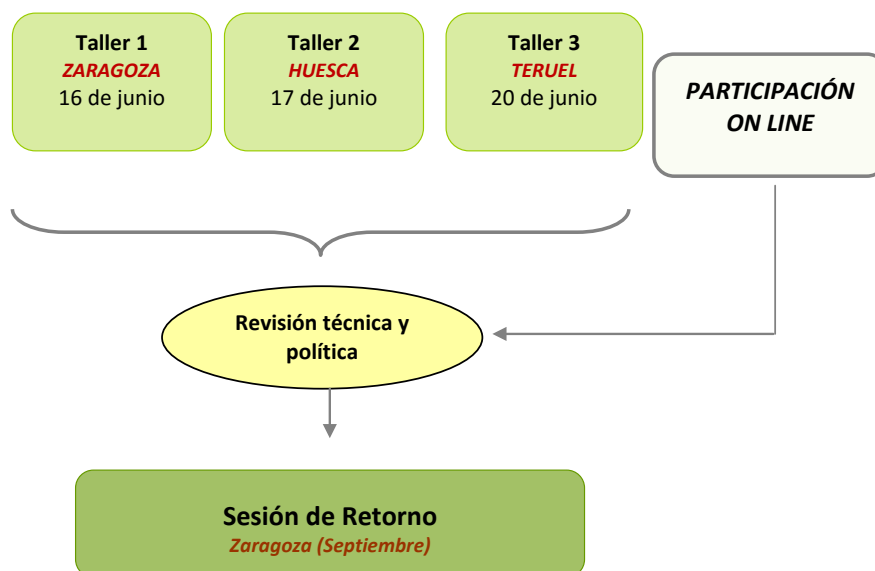
1.	Introducción	1
2.	Organización	2
3.	Resultados de la sesión	4
3.1.	VALORACIÓN INICIAL DEL ANTEPROYECTO DE LEY	4
3.2.	ANÁLISIS DEL ARTICULADO	7
3.2.1.	Artículo 1. Objeto.....	7
3.2.2.	Artículo 2. Definiciones.....	8
3.2.3.	Artículo 3. <i>Venta directa</i>	10
3.2.4.	Artículo 4. Ámbito de aplicación.....	12
3.2.5.	Artículo 5. Principios de actuación. Etiquetado e identificación.....	13
3.2.6.	Artículo 6. Requisitos de higiene, seguridad y calidad de los productos agroalimentarios en la venta directa.....	15
3.2.7.	Artículo 7. Requisitos de los productores agrarios para la venta directa.....	16
3.2.8.	Artículo 8. Fomento de la venta directa.....	17
3.2.9.	Artículo 9. Guías de buenas prácticas.....	17
3.2.10.	Artículo 10. Registro de venta directa de Aragón.....	17
3.2.11.	Artículo 11. Control oficial.....	18
4.	Evaluación de la sesión.....	19

1. Introducción

El Gobierno de Aragón ha desarrollado un Anteproyecto de Ley para fomentar la venta directa de productos agroalimentarios en Aragón persiguiendo tres fines relacionados con la disminución de costes, el incremento del valor añadido de los productos agroalimentarios y el desarrollo rural.

Desde el punto de vista legal, la normativa comunitaria (Reglamentos CE 852/2004¹ y 853/2004²) establece que los requisitos relativos al sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control, deben ser suficientemente flexibles para poder aplicarse en todas las situaciones sin poner en peligro los objetivos de higiene de los alimentos. En este sentido, establece que en algunos casos las prácticas higiénicas correctas pueden reemplazar el seguimiento de puntos críticos.

Partiendo del borrador del Anteproyecto de Ley que había sido sometido a información pública y tras una serie de encuentros y reuniones entre el sector y la Administración, el Gobierno de Aragón ha diseñado un proceso participativo que sigue el siguiente esquema:



¹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:es:PDF>

² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0055:0205:ES:PDF>

2. Organización

FICHA TÉCNICA DEL PROCESO PARTICIPATIVO

INFORMACIÓN GENERAL	Entidad organizadora	Gobierno de Aragón
	Apoyo técnico y económico	Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Acción Exterior del Gobierno de Aragón
	Asistencia técnica	Inteligencia Colectiva
	Objetivo del proceso	Contrastar con la ciudadanía el borrador de anteproyecto de Ley y recoger propuestas de mejora al mismo.

SESIONES	Fecha	Sesión	Agentes convocados
	16.06.2016	Zaragoza	Convocatoria pública e invitación expresa a sectores directamente relacionados con la el anteproyecto de Ley.
	17.06.2016	Huesca	
	20.06.2016	Teruel	
	-	Sesión de Retorno	Participantes en los talleres

FICHA TÉCNICA DE LA SESIÓN DE TRABAJO

ORGANIZACIÓN DEL TALLER	Fecha	16.06.2016
	Horario	10h a 14h
	Lugar	Sala Amparo Poch, Zaragoza
	Participantes convocados	Representantes de sectores directamente relacionados con la el anteproyecto de Ley.
	Forma de convocatoria	Correo electrónico personal y refuerzo con llamadas telefónicas.
	Asistentes	
	Asistencia técnica	Inteligencia Colectiva

OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	Objetivo de la sesión	Contrastar con la ciudadanía el borrador de anteproyecto de Ley y recoger propuestas de mejora al mismo.
	Metodología empleada	<ul style="list-style-type: none"> - Información inicial. - Breve trabajo individual. - Debate en plenario.
	Programa	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación del proceso y taller de participación ciudadana - Presentación del borrador objeto de debate "Anteproyecto de Ley de Venta Directa de Productos Agroalimentarios". - Trabajo individual y debate de las aportaciones

ASISTENTES	Pablo Barcelona del Río	A.D.R.I. CALATAYUD-ARANDA
	Pilar Comín Miguel	CRDO CEBOLLA FUENTES DE EBRO
	Jose Ignacio Domingo Regidor	ASOCIACION DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACION DE ARAGON - AIAA
	Mª Fernanda Enseñat Ortiz	CITA
	Isidro Gallizo	ARNA
	Eva González Lasheras	ECODES
	Emilia Guillen Pardos	ASAJA
	Isabel Jiménez Estaún	SARGA
	Vicente Javier López García	ARNA
	Ana C. López Lacalle	CEDER ZONA ORIENTAL
	Jesús López Traid	ARAGA
	Isabel Liarte Arguedas	
	Pablo Martínez Soriano	UAGA
	José Ángel Oliván García	UNIÓN DE CONSUMIDORES DE ARAGÓN
	Carlos Polo Ayerbe	UAGA
	Francisco Ponce Lázaro	UAGA
	Alfredo Sanz Villalba	ARNA APÍCOLA
	Miguel Turón	
	Nuria Valero Planas	CITA
Sara Zarazaga Gimeno	CAAE	

ORGANIZACIÓN	José Antonio Guzmán Córdoba	Secretaría General Técnica del Departamento de Desarrollo Rural y Sostenibilidad
	Mariano Argachal Tabuena	Secretaría General Técnica del Departamento de Desarrollo Rural y Sostenibilidad
	Elías Escanero Loriente	Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Acción Exterior
	Ignacio Falcón Eito	Inteligencia Colectiva, asistencia técnica a la Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Acción Exterior
	Diego Chueca Gimeno	Inteligencia Colectiva, asistencia técnica a la Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Acción Exterior

3. Resultados de la sesión

Comenzó la sesión con la intervención de José Antonio Guzmán en la que se explicaron los principios en los que se basa el borrador de anteproyecto y se repasaron los 12 artículos que lo componen. El objetivo de esta explicación inicial era homogeneizar la información de partida, asegurando que todos los asistentes disponían de los mismos conocimientos y evitando, de esta forma, debates ajenos al proyecto.



3.1. VALORACIÓN INICIAL DEL ANTEPROYECTO DE LEY

Tras la exposición del borrador de anteproyecto, los asistentes se presentaron y se abrió un turno inicial para recoger las primeras impresiones de carácter general.

ASPECTOS POSITIVOS

👍 La Ley puede ser positiva porque ayudará a la **diversificación de las actividades agrarias**. Es una cuestión ampliamente demandada durante años en el entorno rural y ayudará a su **desarrollo**.

👍 La venta en el entorno de la producción supone un **beneficio ambiental** por la reducción de transporte y, por tanto, de consumo de combustibles fósiles y de emisión de CO₂ a la atmósfera.

CUESTIONES A CORREGIR

⚙️ Se considera que todos los aspectos relacionados con la venta se tendrían que **regular desde el Departamento de Economía, Industria y Empleo**, que es el que tiene la competencia en este ámbito.

🗨️ Efectivamente, la reglamentación específica relacionada con el comercio será establecida por este departamento. El borrador de anteproyecto sólo establece el marco a partir del cual se desarrollarán las normas específicas.

⚙️ Se entiende que el **registro** previsto no tiene carácter informativo de cara al consumidor final y por ello carece de sentido crearlo.

⚙️ Igualmente se opina que tampoco es necesario crear un nuevo **sello identificativo** porque la seguridad se basa en el conocimiento directo del productor y la confianza “de mirarse a los ojos”. Si realmente se trata de venta directa y no van a intervenir intermediarios, no es necesaria una identificación.

⚙️ Se considera que el borrador de anteproyecto **no aporta soluciones claras y solo genera confusión**. Habrá que trabajar para aclarar todas las lagunas que existen y disponer de **un texto que no genere dudas** y se aplique de forma igualitaria, sin posibles interpretaciones. Se argumenta que la anterior versión del anteproyecto estaba mejor adaptada y con ésta se llega a malos entendidos.



ALERTAS A TENER EN CUENTA

⚠ Mucha atención con **rebajar los requisitos higiénico-sanitarios** en los productos agroalimentarios porque pondrían en peligro a la población. Se entiende que en este punto no habría que realizar concesiones porque se traducirán en riesgos para la salud.

🗨 Desde el Gobierno de Aragón se puntualiza que la seguridad alimentaria está garantizada y que solamente se van a flexibilizar los aspectos permitidos por la normativa europea, en concreto los citados Reglamentos CE 852/2004 y 853/2004.

🗨 El borrador sólo permite que algunos aspectos (cantidades, estructura) se puedan flexibilizar, pero sin perder de vista la seguridad. Se explica que en tal caso, los primeros perjudicados serían los propios productores, y eso sería tirar piedras a su propio tejado.

DUDAS PUNTUALES

❓ Se pregunta sobre la necesidad de regular la venta directa a través de una Ley y se cuestiona si no hubiera sido más operativo trabajar con **normativa de rango menor**.

🗨 En este sentido, se explicó que se trata de una temática que compete a varias áreas (agricultura y ganadería, sanidad, comercio, desarrollo rural, etc.). Se necesitaba una forma legal que soportara el desarrollo normativo posterior.



3.2. ANÁLISIS DEL ARTICULADO

Tras un tiempo de reflexión personal, los asistentes aportaron las cuestiones que consideraban necesario tratar en cada uno de los artículos. En el periodo de descanso se agruparon todas las cuestiones y se agruparon para optimizar el debate.

A continuación se presentan las aportaciones agregadas de cada artículo. Algunas de las observaciones se realizaron mientras se debatían otros puntos de la ley y por ello no se sigue siempre un orden de intervención, sino una estructura lógica que facilite la lectura y permita su análisis posterior.

3.2.1. Artículo 1. Objeto.

1. El objeto debería contemplar la venta de proximidad y/o ciclo corto

De esta forma se sienta la base para que se pueda ampliar el alcance de la Ley. Aunque esta cuestión se tratará adecuadamente en el artículo 6, se avanza que la definición de cantidades de venta son las que pueden limitar de forma indirecta la intervención de las grandes cadenas de distribución.

Habría que dar un paso más e incluir a la venta en circuito corto y establecimientos locales para poder recuperar concepto venta de proximidad.

Se podría trabajar más en la cercanía del intermediario y no forzar para que solo se pueda comprar en las colmenas.

En el debate se indica que si se van a flexibilizar las exigencias, introducir a un intermediario complica todo más. No nos podemos fiar de ese tipo de operaciones y no es posible relajarse los con intermediarios.

En todo caso, se reflexiona que se pretende vivir en un mundo aséptico y artificial, libre de infecciones y eso no existe. Hay que tener en cuenta que aunque el producto venga de venta directa, siempre hay que lavar las verduras (salvo que vengan de una planta de producción en la que se ha tratado con productos químicos posiblemente más dañinos). No se puede garantizar seguridad absoluta y eso hay que tenerlo claro.

2. El concepto de acreditación puede resultar confuso.

Los sistemas de acreditación van unidos a procedimientos y están enfocados a comprobar el cumplimiento de éstos. Se entiende que el punto 2 del artículo puede inducir a error y sería conveniente sustituirla.

Se debate sobre la palabra adecuada a emplear pero no se llega a un acuerdo unánime, aunque identificación es la más valorada. Se descarta certificación.

3. La acreditación (o identificación) en el punto de venta no se considera necesaria.

Este punto se desarrollará convenientemente en el artículo 5, pero se avanza que si el producto no está envasado no es posible identificar el producto y que por ello la identificación tendría que realizarse en el propio punto de venta.

4. El término de calidad alimentaria también puede resultar confuso.

Técnicamente la calidad agroalimentaria está ligada a la seguridad y la trazabilidad, por lo que se entiende que no corresponde con el espíritu del artículo. Existen marcas de calidad y una ley de calidad alimentaria con la que se entra en colisión. Sería necesario sustituir el término para evitar errores de interpretación.

3.2.2. Artículo 2. Definiciones.

5. Considerar solo a los profesionales de la producción agraria.

La ley tiene que dar un paso más y no contemplar en la venta directa al mini productor “que tiene sólo una tomatera”. Si al agricultor le vamos a exigir que esté inscrito en el REGA, tiene que ser profesional de la agricultura.

6. Definir mejor el concepto de agrupación de productores agrarios.

Hay que introducir un matiz al concepto de agrupación de productores atendiendo a quién integra el colectivo para no abrir la puerta a grandes productores o grandes agrupaciones. Se argumenta que si la producción pasa a estas agrupaciones, deja de ser primaria y se convierte en industria transformadora.

7. Definir mejor el concepto de ingrediente principal en la elaboración propia.

Habría que definir con claridad qué se entiende por ingrediente principal porque puede ser que el productor no disponga de todos los ingredientes.

En este sentido se explica que existe normativa comunitaria que define sin lugar a dudas cuándo un ingrediente se considera principal.

8. La elaboración propia y la transformación deben quedar fuera de la Ley.

La ley induce a que el propio agricultor transforme, pero cumpliendo unos requisitos menos exigentes. Este punto afecta a todos los transformadores que tuvieron que hacer grandes inversiones para adaptarse a la normativa europea, la cual parece ser que ahora se puede flexibilizar. La diferencia entre un agricultor o ganadero y una pequeña empresa agroalimentaria de dos o tres personas es mínima. Los dos son pequeñas agrupaciones generalmente familiares y los dos generan desarrollo en el territorio, pero los segundos no pueden flexibilizar la normativa.

9. Contemplar también a la hostelería como consumidor final.

En el caso de que los productos elaborados en hostelería provengan de la venta directa, sería conveniente que se pudiera establecer algún tipo de identificación. No se trataría de que el establecimiento se reconociera como punto de venta directa, sino que éste pudiera indicar que los productos empleados se han comprado a través de este canal.

En este punto se genera un amplio debate sobre la consideración como consumidor final y se argumenta lo siguiente:

- La Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios³ especifica que un restaurante no es consumidor final, ese es el cliente que acude al restaurante.
- El Reglamento CE 178/2002⁴ define claramente que se trata de un “establecimiento local de venta al por menor para abastecimiento del

³ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-20555>

⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:031:0001:0024:ES:PDF>

consumidor final” por lo que podría quedar la puerta abierta a la hostelería o a la venta de proximidad, o circuito corto, con un intermediario.

Se conviene que consumidor final no sería la palabra adecuada, pero habría que pensar en otro término que diera cabida al establecimiento hostelero (usuario), pero no consumidor para que se puedan incorporar los productos en las recetas del restaurante o que la hostelería pueda indicar que sus recetas están elaboradas con productos locales de venta directa.

10. Nueva definición: Pequeñas cantidades.

El texto se refiere en repetidas ocasiones a las “pequeñas cantidades”, pero éste puede ser un término muy poco claro que habría que definir con claridad en función del producto. Por ejemplo, en transformación, el tema de cantidades es fundamental.

3.2.3. Artículo 3. *Venta directa.*

11. Contemplar como venta directa a los mataderos o centros de transformación.

Sería una forma de revitalizar estos centros y garantizar la venta en ciclo corto, sin que la res tenga que viajar kilómetros en malas condiciones y volver al punto de partida.



12. Ampliar o incluso eliminar los límites de venta (distancia).

Se define una distancia de 80 km para limitar la venta directa, pero en según que productos (como la miel, por ejemplo) puede que no existan clientes en ese radio. La cifra de los 80 km es adecuada en el entorno de las grandes ciudades o donde llega el turismo, pero en muchos municipios es escasa. Sería conveniente ampliar al ámbito de la autonomía.

Por otra parte, se plantea que sería preferible eliminar los límites directamente porque el reglamento europeo permite que deje el producto en la tienda. ¿La distancia es la base para tener derecho al uso del sello?

Se explica que la referencia que se cita aparece en el Real Decreto 640/2006⁵ pero no tiene relación con el punto de entrega de venta directa.

También se expone que si se amplía mucho la distancia se pierde el valor ambiental de reducir el transporte y, por tanto, la contaminación y el consumo de recursos. Si estos productos de venta directa acaban en la frontera con Portugal, probablemente generarán más contaminación que un lote de productos de una empresa agroalimentaria que han compartido transporte.

13. Venta electrónica y a domicilio.

No se ve clara la venta electrónica o a domicilio y se explica que en ese tipo de transacción no se genera el vínculo de confianza que aparece cuando se ven productor y comprador (“se miran a la cara”).

De todas formas, una empresa que vende en internet tiene que tener un registro sanitario y sería necesario contemplarlo en el caso de la posible venta directa porque también puede ayudar a generar confianza.

Se explica que en Cataluña sí que se contemplan la venta a distancia, aunque se comenta que la finalidad de la normativa catalana es simplemente establecer una barrera porque sólo pueden vender productos aquellos que disponen del sello de la comunidad.

⁵ https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2006-9300

14. Clarificar que el concepto de venta directa no es excluyente

Se argumenta que la venta directa ha existido siempre y podrá seguir existiendo si se cumple la legislación sanitaria. Sería necesario dejar muy claro en el texto que el anteproyecto regula la flexibilización de determinadas exigencias si se cumplen una serie de requisitos.

3.2.4. Artículo 4. Ámbito de aplicación.

15. Incluir a los productos transformados.

Como se ha indicado anteriormente, no se comprende la diferencia entre una persona que produzca su propia leche y fabrique queso y una industria agroalimentaria de dos personas que tienen registro sanitario y fabrican queso. Hay que ser más flexibles porque existen pequeñas industrias agroalimentarias que hace años tuvieron que hacer grandes inversiones también tienen sus derechos. Además, todavía hay muchos empresarios y explotaciones pequeñas con dificultades para cumplir las normas.

El sector agroalimentario es amplio y no parcelable como hace la ley y las fronteras son muy difusas. Y si beneficiamos a unos podemos perjudicar a otros.

En todo caso, podría revisarse el ámbito de aplicación en función de la naturaleza de los productos y el volumen de producción, que es el que realmente define a una explotación.

16. Incluir a los caracoles criados en granja

El punto 2.c de este artículo impide la comercialización por venta directa de “los animales vivos, excepto los caracoles”. Se considera que los caracoles criados (no recolectados) cumplirían las mismas condiciones que un animal de granja y se deberían incluir en la norma.



17. Incluir a los productos silvestres recolectados en el medio natural

Se recuerda que un propietario de un monte no puede recoger frutas silvestres, aunque sea el propietario del terreno (aprovechamiento forestal) y por ello se solicita que se incluya a estos productos.

En este sentido, se explica que la ley no prohíbe comercializar estos productos por venta directa, sino que no permite acogerse a esta norma porque dispone de regulación específica.

18. Referencia al autoconsumo

El punto 3 excluye del ámbito de aplicación de esta ley el autoconsumo privado de productos de producción propia y de elaboración propia. Teniendo en cuenta que la Ley regula la comercialización, se considera que este punto no tiene sentido.

3.2.5. Artículo 5. Principios de actuación. Etiquetado e identificación.

19. Reflexiones sobre el exceso de logotipos

Varias intervenciones recuerdan la gran cantidad de sellos y logotipos que existen en el mercado y se duda de que pueda tener un valor efectivo.

De hecho, un asistente que valora especialmente la seguridad alimentaria indica que para él este logo supone una señal de alerta porque indica que no se cumplen todas las normas.

El debate es intenso y se recogen los siguientes argumentos a favor de mantener el logo:

- Si se realiza una promoción de la venta directa por parte del Gobierno de Aragón, tendrá que existir un logo para que los consumidores puedan identificar a los productores participantes.
- El logo tiene que ligar el producto y el punto de venta, siguiendo el ejemplo de Huertas Life⁶ del Ayuntamiento de Zaragoza.

⁶ <https://www.zaragoza.es/ciudad/medioambiente/huertas/default.htm>

Por otra parte, se recogen las siguientes razones en contra:

- No es necesario un logo cuando el agricultor es el propio certificador.
- Solo es útil para grandes agrupaciones de productores que pierden la relación entre productor y vendedor.
- Si hablamos de venta directa el logo no tiene sentido. Si la ley se amplía a venta de proximidad sí que es necesario, porque identifica al productor y al producto.

20. Eliminar las referencias al cumplimiento de la ley

Se entiende que una ley no tienen que indicar que hay que cumplir la ley y por eso se propone eliminar los puntos 1 y 2 del presente artículo. Parece ser que obliga a etiquetar los productos si que quiere cumplir con la trazabilidad.

21. Carácter voluntario del logo.

Se considera necesario recoger en el texto que el uso de este logo es voluntario.

22. Analizar con detenimiento la experiencia de otras comunidades.

Es cierto que el debate de los logos está sin resolver en muchos ámbitos. Es fácil que aporte información importante, pero el consumidor está saturado.

En este caso es fácil conocer si es útil analizando el trabajo en otras comunidades autónomas que ya dispone del logo.

Se cita, por ejemplo, la experiencia del parque Agrario Baix Llobregat. Existen personas que lo consideran muy efectivo, pero otras indican que sólo actúa como pasaporte para limitar quien puede acceder al mercadillo.

Ante esta disparidad de opiniones, se refuerza el argumento de que es la propia administración la que debe realizar un análisis racional de las experiencias existentes.



3.2.6. Artículo 6. Requisitos de higiene, seguridad y calidad de los productos agroalimentarios en la venta directa.

23. Riesgo de disminuir la seguridad alimentaria.

Como se expuso en el inicio de la sesión, se incide en la especial necesidad de no rebajar la exigencia en materia de seguridad e higiene.

En este sentido se explica que el enfoque que permite la norma europea es el de racionalizar los procedimientos (por ejemplo, análisis periódicos, control de puntos críticos, etc.) y ajustarlos a los tamaños de producción, pero que en ningún caso se pone en riesgo la salud de los consumidores.

En los casos en los que se cumplan las condiciones para la venta directa, se podrá flexibilizar y adaptar. Por ejemplo, la frecuencia de la analítica es distinta en una fábrica que hace 25 lotes al día y en un pequeño productor que hace un lote a la semana. El volumen de analítica y controles no es el mismo, pero sí el nivel de control. En ambos casos hay comprobación.

24. Necesidad de concreción.

Se sabe que el Reglamento 852 permite cierta flexibilidad en algunos campos, pero no se describe con exactitud a qué ámbitos afecta exactamente, ni en qué grado. Este hecho genera mucha incertidumbre. Habría que identificar y acotar claramente las excepciones posibles.



25. Mayor flexibilización en los casos de venta directa cercana y sin transformación

Uno de los problemas es que la producción primaria puede transformar alimentos y ahí sí que hay que disminuir el riesgo.

El riesgo aumenta conforme se amplían la distancia y pasos intermedios entre productor y consumidor y por eso se entiende que si hay contacto directo entre el productor y el consumidor, el riesgo es menor.

26. Sustituir el término “calidad alimentaria” por “calidad de producto”

Como se ha indicado en el debate del artículo 1 (Objeto), se debe sustituir el término “calidad alimentaria” porque induce a confusión con la amplia regulación existente en este sentido. Quizá fuera suficiente por sustituirlo por “calidad de producto”.

27. Definición de cantidades máximas

El punto 2 del artículo indica que los requisitos higiénico-sanitarios y de seguridad y calidad agroalimentaria se establecerán, entre otros, en función de unas cantidades máximas de producto. Se considera que es un punto muy importante porque es el que regulará realmente la venta directa (en el caso de tener grandes ventas no interesa la venta directa) y por lo tanto habría que definirlo con claridad.

3.2.7. Artículo 7. Requisitos de los productores agrarios para la venta directa.

28. Eliminar los requisitos que ya se exigen en otras normas aplicables

Los puntos c), d) y e) del artículo 7 son innecesarios porque indican cuestiones a las que ya están obligadas los productores.

29. Cumplimiento de las buenas condiciones agrarias y medioambientales

Se indica que muchos pequeños productores no están obligados a la condicionalidad que marca el apartado c) y por tanto tampoco debería de obligarles esta norma.

3.2.8. Artículo 8. Fomento de la venta directa.

30. Campaña de información y sensibilización.

El logo no será suficiente para promocionar la venta directa. Es necesaria una labor de información y educación a todos los actores (productores, compradores, etc.) para hacer sencilla la venta directa.

Se propone informar a través de guías y prontuarios específicos.

3.2.9. Artículo 9. Guías de buenas prácticas.

31. Clarificar el contenido y obligatoriedad de cumplir las buenas prácticas.

Se tienen que arbitrar mecanismos de control para las buenas prácticas.

Además, es necesario regular muy bien las guías porque aunque no se consideran normativa, ayudan a cumplir las buenas prácticas y las inspecciones se basan en las buenas prácticas.

Se recuerda que las guías de buenas prácticas aparecen citadas en la legislación y ayudan a cumplir las normas..

3.2.10. Artículo 10. Registro de venta directa de Aragón.

32. El registro se considera innecesario.

En la intervención se expone que en el gobierno existe una fiebre con los registros, pero son inútiles y solo tienen utilidad estadística (el punto 1 del artículo dice que solo tienen efectos de información y publicidad), sobre todo si son voluntarios. Estar en el registro es una simple declaración que muchas veces no es comprobada por la administración.

Para que realmente sea funcional, se propone añadir un epígrafe relacionado con la venta directa al registro general. De esta forma se indicará que es un productor de venta directa.

33. Necesidad de coordinación en la administración.

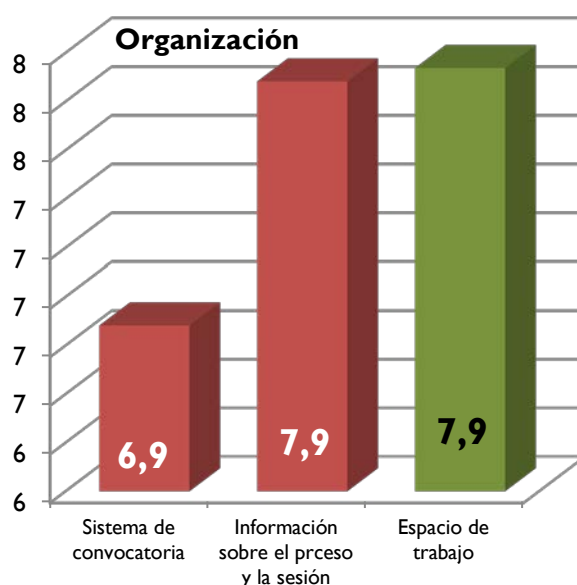
Se reclama que las diferentes administraciones implicadas se coordinen y tengan un criterio común a la hora de realizar las inspecciones.

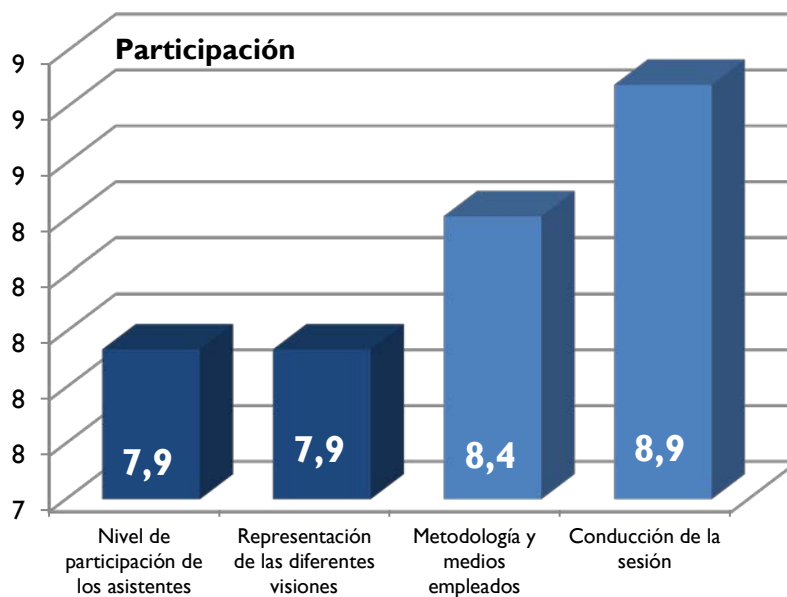


4. Evaluación de la sesión

Al final la sesión de trabajo se entregó una encuesta anónima para valorar el desarrollo del taller y obtener conclusiones de cara a procesos futuros.

Se recogen a continuación el resultado de las 19 encuestas entregadas. Para evitar el posible error de las valoraciones extremas, las medias se han realizado tras eliminar la mayor y menor puntuación de cada serie.





Además, se recogieron los siguientes comentarios en el texto libre de la encuesta:

- Muy bien llevada la sesión.
- Me gustaría más participación de los productores.
- Retorno, ámbito local, pequeñas cantidades, limitar a la producción primaria, excluir transformación.
- El sistema agiliza las sesiones.
- He consultado el listado de actores convocados y he visto que nuestra entidad está en el listado, pero sin embargo desconozco a quién se ha enviado. Yo estuve en Huesca y no me ha llegado información de este taller.

De forma adicional se consultó a los asistentes cuál era la razón principal para acudir a los talleres del proceso participativo, obteniendo las siguientes respuestas:

