

Informe de Actividad: Café de Innovación sobre Flexibilización Normativa

1 Introducción

El 11 de febrero de 2026, de 16:00 a 18:00 horas, se celebró el segundo Café de Innovación del proyecto “Red de Innovación y Asesoramiento en Canales Cortos de Comercialización” (RIA-CCC), promovido y ejecutado por la Fundación Entretantos.

La sesión tuvo como objetivo crear un espacio informal, ágil y participativo donde las personas asesoras en Canales Cortos de Comercialización (CCC) pudieran **compartir experiencias, explorar retos comunes y generar conocimiento práctico de forma colectiva**. En esta ocasión, la temática se centró en **Flexibilización Normativa adaptada a los CCC**.

Esta actividad se enmarca dentro de la intervención supra-autonómica 7201 del **Plan Estratégico Nacional PAC 2023-2027**, cofinanciada al 43% por el FEADER y al 57% por el MAPA.

2 Desarrollo de la actividad

2.1 Participación y alcance

El seminario registró 52 inscripciones previas y contó con la participación efectiva de 32 asistentes conectados simultáneamente desde diferentes puntos del territorio español. La sesión fue facilitada por Cristina Galindo Gimeno (Fundación Entretantos), coordinadora del proyecto RIA-CCC, y Jorge Molero, asesor externo vinculado al proyecto.

Entre las personas participantes de la sesión se encontraban perfiles diversos vinculados a los canales cortos de comercialización, procedentes de grupos de desarrollo rural, entidades técnicas y de asesoramiento, administración pública, sector productivo y ámbito universitario y de investigación.

Participaron diversos Grupos de Desarrollo Rural (GDR) y Grupos de Acción Local (GAL), como el GDR Valle del Guadalhorce, el GDR Altiplano de Granada, el GDR Valle de Lecrín,

Temple y Costa, el GAL ASIR y ADEFO Cinco Villas (en el marco del proyecto Pon Aragón en tu Mesa). También estuvieron presentes organizaciones técnicas y de asesoramiento como Red2Red, la Asociación A Estruga y profesionales autónomos especializados en seguridad alimentaria y consultoría agroalimentaria. En el ámbito de la investigación y la formación participaron representantes del Instituto Andaluz de Investigación y Formación Agraria, Pesquera, Alimentaria y de la Producción Ecológica (IFAPA) y la Universidad Internacional de Andalucía.

Desde el sector productivo y cooperativo se contó con la presencia de productoras ecológicas, ganaderos autónomos y proyectos como Frutas SIN, La Invierna, El Zariz Organic y Las Delicias del Palacio del Deán, aportando una perspectiva directa desde el ejercicio de la actividad agropecuaria. Completaron la participación organizaciones territoriales y sectoriales como la Red Agroecológica de Granada, GOB Menorca, la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (UATAE) y la Asociación Entre Todos, entre otras entidades vinculadas al desarrollo de los canales cortos de comercialización.

2.2 Desarrollo de la sesión

La actividad se desarrolló mediante **plataforma Zoom**, con grabación completa para su posterior difusión.

2.2.1. Presentación del marco normativo: complejidad y niveles administrativos

Tras una breve introducción y presentación del proyecto por parte de la coordinadora, Jorge Molero expuso el marco normativo que afecta a las personas productoras que venden en canal corto en España, subrayando desde el inicio que se trata de un entramado de gran complejidad que opera en cuatro niveles administrativos: la Agencia Tributaria, la Seguridad Social, las comunidades autónomas y los ayuntamientos.

En el ámbito de la **Agencia Tributaria**, Molero explicó las dos principales obligaciones fiscales: el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), con sus dos modalidades de tributación (estimación objetiva o módulos, y estimación directa simplificada), y el IVA, destacando el Régimen Especial de Agricultura, Ganadería y Pesca (REAGP) como la figura aplicable a quienes se encuentran en el régimen de módulos.

Respecto a la **Seguridad Social**, se diferenciaron dos regímenes: el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Ajena Agrarios (SETA) y el Régimen Especial de Trabajadores

Autónomos (RETA). La clave para acogerse al SETA es que al menos el 75% de los ingresos provengan de la actividad agrícola directa; en caso contrario, la persona productora debe cotizar en el RETA.

En cuanto al nivel **autonómico**, Molero recordó que las comunidades autónomas tienen competencias en dos ámbitos fundamentales para la venta directa: agricultura y ganadería, por un lado, y sanidad, por otro.

En materia agraria, las obligaciones incluyen el registro de explotaciones agrícolas y ganaderas, el registro de maquinaria, el carnet de fitosanitarios, la inscripción en los consejos reguladores de agricultura ecológica (o entidades equivalentes) y, próximamente, el cuaderno digital de explotación (previsto para 2027-2028). Si se ejerce actividad de transformación, se añade la obligación de inscripción en el registro de industrias agroalimentarias, salvo para autónomos que trabajan sin personal contratado, en cuyo caso esta inscripción está exenta.

En materia sanitaria, los decretos autonómicos de venta directa establecen excepciones para pequeñas cantidades que permiten vender ciertos productos sin necesidad de autorización sanitaria, aunque no todas las comunidades autónomas disponen de esta figura. Las obligaciones varían según el tipo de producto: para vegetales frescos de producción propia no se requiere registro sanitario, pero la incorporación de transformados vegetales obliga a inscribirse en el Registro General Sanitario y a disponer de planes de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico (APPCC). Si además se trabaja con productos cárnicos o lácteos, se suman el registro de explotaciones ganaderas, una autorización sanitaria previa y la inspección por la agencia sanitaria competente. Cada nueva actividad o producto incorporado supone, por tanto, un escalón adicional en las exigencias sanitarias.

Finalmente, en el nivel **municipal**, se requieren licencias de actividad y, en su caso, de obras para la apertura de obradores u otros establecimientos, así como autorizaciones específicas para la venta en mercados locales.

Molero concluyó esta parte introductoria destacando el esfuerzo extraordinario que supone para productoras y productores navegar por este sistema, antes de pasar a analizar casos concretos con mayor profundidad.

2.2.2. Análisis de casos prácticos

Para ilustrar la complejidad normativa descrita, Molero presentó tres estudios de caso ficticios pero representativos de situaciones reales, situados en diferentes territorios del Estado: Laura, una horticultora ecológica en transición en Valencia; Carlos, un ganadero extensivo en Andalucía; y Ana, una productora mixta con quesería artesanal en Galicia. A través de estos perfiles se analizó cómo la carga normativa se incrementa progresivamente a medida que el productor o productora amplía y diversifica su actividad.

Caso 1: Laura, horticultora ecológica en transición (Valencia)

Laura trabaja 2,5 hectáreas en la periferia de Valencia, produce 20 toneladas de verdura y 3 toneladas de cítricos y fruta de hueso, está certificada en agricultura ecológica. Actualmente vende el 100% de su producción a una cooperativa local a un precio promedio de 1,20 €/kg, con unos ingresos brutos de 27.600 €/año. Su situación fiscal y administrativa actual es relativamente sencilla: módulos de IRPF, régimen especial de agricultura en el IVA, sistema especial para trabajadores agrícolas, registro de explotaciones agrícolas, registro de operadores de fitosanitarios y alta en el Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana.

El caso analizó el proceso de transición hacia la venta directa, explorando diferentes pasos: venta en mercado local, cestas a consumidores, suministro a restaurantes, incorporación de productos de terceros, apertura de tienda física y venta online. Se planteó como pregunta de reflexión qué obligaciones adquiere Laura al dar cada uno de estos pasos. La conclusión principal fue que el salto más significativo no se produce al empezar a vender en el mercado local (que únicamente requiere autorización municipal), sino cuando incorpora productos de terceros a su oferta.

Si los productos propios dejan de representar más del 75 % de sus ventas, el productor pierde simultáneamente el régimen especial de IVA de agricultura, ganadería y pesca (REAGYP), la estimación objetiva por módulos en el IRPF y el Sistema Especial para Trabajadores Agrarios (SETA), pasando directamente al régimen general en los tres ámbitos.

Se señaló que la única vía identificada para mantener los regímenes simplificados mientras se amplía la oferta es articularse a través de una cooperativa, en la que cada socio vende su propio producto y la entidad actúa como comercializadora conjunta.

Durante el debate surgió la pregunta de si existe alguna consulta vinculante que permita, en el caso de que los productos de terceros no sean transformados, seguir acogido simultáneamente a módulos de IRPF y al SETA. Esta cuestión quedó pendiente de verificación por falta de tiempo.

Nota posterior a la sesión: se aporta información parcial sobre el tratamiento del IVA en situaciones de comercialización mixta. En referencia al IVA, el productor que vende sus propios productos obtenidos en la explotación agraria puede acogerse al régimen de especial de agricultura, ganadería y pesca ([ver consulta vinculante 107947 de la Agencia Tributaria](#)). Sin embargo, si vende productos de terceras personas, estos deberán llevar repercutidos el IVA del régimen general ([ver consulta vinculante 107930 de la Agencia Tributaria](#)). En ese caso, los dos regímenes de IVA pueden mantenerse. En ese supuesto, ambos regímenes de IVA podrían coexistir. No obstante, no ha sido posible revisar el contenido íntegro de dichas consultas, por lo que las conclusiones definitivas sobre este punto quedan pendientes.

Caso 2: Carlos, ganadero extensivo (Andalucía)

Carlos gestiona una dehesa de 150 hectáreas en Andalucía con 80 vacas reproductoras y 60 terneros anuales, certificados en agricultura ecológica. Actualmente vende en vivo a mataderos industriales a 1.200 €/ternero, con unos ingresos brutos de 72.000 €/año. El caso exploró su voluntad de diversificar hacia el canal corto de forma progresiva: venta local a través de un centro de transformación cárnica comarcal, venta directa propia, suministro a carnicerías especializadas y venta online con transporte refrigerado.

El análisis se centró en dos aspectos clave. El primero es el acceso al sacrificio en ecológico: encontrar un matadero con línea ecológica próximo es el principal obstáculo, ya que muchas veces obliga a desplazar los animales largas distancias. El segundo es el marco sanitario para la venta directa de carne envasada al vacío por

un tercero: se indicó que si el centro de transformación entrega el producto ya envasado con su propio registro sanitario, Carlos no necesita registro sanitario propio, pero sí debe cumplir requisitos de mantenimiento de cadena de frío, registro de temperaturas, planes de higiene simplificados y, según la comunidad autónoma, posiblemente alta como distribuidor. Se destacó que la variabilidad en la interpretación de esta normativa entre comunidades autónomas genera una gran incertidumbre para los productores y las productoras.

Durante el debate quedaron dudas abiertas sobre este punto. En particular, se comentó que en Andalucía podría ser necesario registrarse como distribuidor sin almacén —un registro específico para comercializar, distinto del registro como productor—, si bien no se pudo confirmar con certeza ni determinar si esta exigencia se aplica en otras comunidades autónomas.

Caso 3: Ana, productora mixta con quesería artesanal (Galicia)

Ana gestiona 8 hectáreas en Galicia con 120 ovejas, produce queso fresco artesanal, cuenta con 200 gallinas ponedoras y 2 hectáreas de frutales, y vende en mercado local con unos ingresos anuales de 48.600 €. Su situación actual incluye registro de explotaciones agrícolas y ganaderas, registro general sanitario lácteo, APPCC lácteo simplificado y análisis de laboratorio. Si tiene personal contratado, necesitaría además el Registro de Industrias Alimentarias (RIA).

Durante la exposición de este caso surgieron varias dudas que quedaron sin resolver. Por un lado, se planteó si el hecho de que Ana transforme sus propios productos —en este caso, la elaboración de queso a partir de la leche de su propia explotación— implica o no la exclusión del régimen de estimación objetiva por módulos en el IRPF, o si por el contrario la transformación de producto propio sigue amparada por dicho régimen. Por otro lado, una de las personas participantes cuestionó si el APPCC simplificado es realmente suficiente para una quesería artesanal de pequeñas dimensiones, o si en la práctica las autoridades competentes exigen un nivel de documentación mayor. Ambas cuestiones quedan pendientes de verificación.

Asimismo, el caso analizó su intención de incorporar la elaboración de conservas y mermeladas, tanto de producción propia como con tomates de productores/as

vecinos/as. Las conclusiones fueron que para elaborar conservas necesita ampliar su registro sanitario a la clave 21, contar con instalaciones separadas (física o temporalmente) para evitar contaminación cruzada, y disponer de APPCC completo para conservas (no simplificado, a diferencia del lácteo artesanal). Si además procesa productos de terceros, se añade la obligación de formalizar contratos con los productores en virtud de la Ley de Cadena Alimentaria, cambios en la tributación y posiblemente una ampliación de la licencia de actividad municipal. El caso ilustró cómo la acumulación de actividades genera una doble carga de registros sanitarios, analíticas de laboratorio y requisitos de instalaciones que puede resultar inviable para una explotación de pequeña escala.

Se comentó además la dificultad que existe en algunas comunidades autónomas para que se acepte transformar productos de origen animal y vegetal en una misma instalación, mencionándose Aragón como ejemplo de comunidad con una interpretación más restrictiva en este sentido. Quedó pendiente identificar ejemplos de comunidades autónomas donde sí se permita esta compatibilidad en una misma instalación —como podría ser el caso de Castilla y León—, con el fin de poder contrastar los diferentes enfoques autonómicos.

2.2.3. Debate abierto entre participantes

Los tres estudios de caso dieron lugar a un debate en el que afloraron discrepancias interpretativas, experiencias contradictorias y cuestiones sin respuesta clara, que reflejan bien la complejidad del marco normativo actual.

En torno al **caso de Laura**, el debate se centró en si la venta puntual de productos de terceros no transformados implica automáticamente la pérdida del régimen especial de IVA y de los módulos de IRPF, o si esa pérdida sólo se produce cuando los productos propios dejan de representar más del 75% de las ventas. Esta interpretación no pudo confirmarse durante la sesión, por lo que quedó identificada como una de las cuestiones prioritarias a aclarar posteriormente.

El **caso de Carlos** generó debate en torno a los requisitos concretos para distribuir carne transformada y envasada al vacío por un centro de transformación cárnica externo. Se discutió si es suficiente con mantener la cadena de frío y aplicar planes de higiene simplificados, o si además es necesario darse de alta como distribuidor con un registro

diferente al de productor. Participantes con experiencia en Andalucía aportaron que en esa comunidad autónoma sería necesaria el alta como distribuidor de productos frescos, con los consiguientes requisitos de control de temperatura del vehículo, planes de higiene y carnet de manipulador de alimentos. Sin embargo, la variabilidad entre comunidades autónomas hizo imposible llegar a una conclusión generalizable.

El **caso de Ana** abrió varios frentes de debate simultáneos. Por un lado, se cuestionó si el hecho de transformar productos propios (elaboración de queso artesanal) implica por sí solo la pérdida del régimen de módulos en el IRPF, sin que se llegara a una conclusión definitiva. Por otro lado, se debatió si el régimen sanitario simplificado es aplicable a una pequeña quesería artesanal, o si el tipo de producto obliga al APPCC completo independientemente del volumen.

El caso de Ana también dio pie a un debate sobre los **obradores multiproducto y los registros sanitarios combinados**. Se discutió la posibilidad de elaborar productos de origen animal y vegetal en una misma instalación, con posiciones divergentes según el territorio. Algunas participantes con experiencia en Aragón señalaron que en esa comunidad autónoma las instalaciones deben garantizar la separación completa de flujos, entradas y almacenes para cada tipo de elaboración, lo que en la práctica equivale a contar con espacios independientes. Otras participantes indicaron que en comunidades autónomas como Andalucía la separación temporal de elaboraciones debería ser suficiente, siempre que se justifiquen adecuadamente los procesos de limpieza y desinfección entre usos.

Para ilustrar la dificultad real de estos trámites, se compartió el caso concreto de una pastelería que intentó ampliar su registro sanitario para incorporar la elaboración de mermeladas, resultando inviable pese a que la actividad existente ya incluía productos de composición similar. Este ejemplo evidenció cómo la combinación de canales de venta puede ser determinante a la hora de clasificar una actividad: si un obrador supera el 30% de ventas destinadas a otras empresas, deja de poder operar bajo registro menor y debe inscribirse como industria alimentaria, con requisitos sensiblemente más exigentes. Esta frontera fue identificada como uno de los principales cuellos de botella del marco normativo actual, especialmente para pequeños proyectos de transformación que quieren crecer gradualmente sin verse obligados a dar un salto brusco a la categoría de industria.

El debate sobre la **homologación de cocinas domésticas** puso de manifiesto la dificultad de aplicar en la práctica el Real Decreto 1086/2020, pese a que este contempla la posibilidad de elaborar pequeñas cantidades en instalaciones domésticas habilitadas, tal como señalaron

varios participantes a partir de su propia experiencia. Se identificaron como causas principales la resistencia de los cuerpos de inspección a asumir la responsabilidad de autorizar estos espacios y la dificultad de justificar la seguridad alimentaria ante una posible incidencia. Se señaló que el problema no reside tanto en la norma como en su interpretación y en la cultura inspectora: mientras no existan casos consolidados que demuestren su viabilidad sin consecuencias negativas, difícilmente habrá inspectores dispuestos a ser los primeros en aplicarla.

Varios participantes apuntaron a la necesidad de avanzar hacia una mayor simplificación y armonización de la normativa a nivel estatal, de forma que la variabilidad entre comunidades autónomas no suponga una barrera adicional. Se planteó que la normativa europea, en general más flexible que su transposición española, debería servir de referencia para revisar criterios que en otros países de la Unión Europea permiten soluciones que aquí resultan inviables.

Finalmente, se subrayó la ausencia de un servicio de asesoramiento que cubra de forma integrada los diferentes ámbitos normativos (fiscal, laboral, sanitario, agrario y urbanístico) que afectan a quienes quieren vender en canal corto. Se destacó que actualmente los productores y productoras deben consultar a múltiples administraciones que frecuentemente no tienen respuestas claras o se remiten unas a otras, generando desorientación y abandono de iniciativas.

2.2.4. Sesión de trabajo en grupos: identificación de obstáculos normativos y propuestas de flexibilización

Tras el debate plenario, los participantes se organizaron en tres grupos de trabajo, cada uno centrado en uno de los casos prácticos presentados, con el objetivo de identificar los principales obstáculos normativos y formular propuestas concretas de flexibilización. Los resultados se recogieron en un mural compartido y se pusieron en común al finalizar la sesión ([enlace al mural completo](#)).

Grupo 1 – Caso de Laura (horticultora ecológica)

El grupo formuló propuestas de flexibilización en torno a dos obstáculos principales. Por un lado, que la introducción puntual de productos de terceros no implique la pérdida automática de los regímenes simplificados (IVA, IRPF y Seguridad Social),

siempre que se mantengan los umbrales de facturación establecidos. Por otro, que se flexibilice el uso compartido de obradores para diferentes elaboraciones mediante separación temporal, eliminando las barreras prácticas que actualmente impiden lo que la normativa debería permitir.

Se propuso además desarrollar sistemas de acompañamiento desde las administraciones locales (mancomunidades y ayuntamientos) con guías y checklists que orienten a quienes quieren iniciarse en la producción y venta directa, avanzar hacia una normativa unificada a nivel estatal que reduzca la variabilidad entre comunidades autónomas, y otorgar mayor legitimidad a los Sistemas Participativos de Garantía (SPG) como alternativa a la certificación ecológica tradicional.

Grupo 2 – Caso Carlos (ganadero extensivo)

El grupo centró sus propuestas en tres ámbitos normativos directamente vinculados a los obstáculos de la venta directa de productos cárnicos.

Desde el punto de vista tributario y de Seguridad Social, se planteó que los productores que venden exclusivamente su propia producción puedan mantener el régimen de módulos siempre que no superen determinados umbrales, con independencia del número de trabajadores o del nivel de ingresos.

En el ámbito agrario, el grupo identificó como necesidad prioritaria avanzar hacia una ventanilla única o registro unificado que integre todos los trámites administrativos, aprovechando el nivel de digitalización actual de las administraciones públicas.

Las propuestas más concretas surgieron en materia sanitaria: que los mercados locales permitan al productor realizar el troceado y presentación del producto in situ en condiciones equivalentes a las de una carnicería tradicional, y que los ayuntamientos habiliten espacios específicos para la venta directa de productos cárnicos y frescos con infraestructuras adecuadas (módulos o remolques habilitados) que garanticen las condiciones higiénicas sin imponer a los pequeños productores la misma carga que a la gran industria.

Grupo 3 – Caso Ana (productora mixta con quesería artesanal)

El grupo formuló un conjunto de propuestas estructurado por ámbitos competenciales y niveles administrativos.

En materia de apoyo al emprendimiento agroalimentario, se planteó la creación de espacios de prueba e incubadoras agroalimentarias (con referencias como el proyecto *Amphora*) donde los productores y las productoras puedan testar su actividad antes de asumir todos los registros y costes asociados, con personal de apoyo en el propio obrador colectivo que evite que cada usuario deba obtener individualmente todos los carnets y habilitaciones.

En materia de Seguridad Social, el grupo apuntó a la necesidad de mayor gradualidad en los regímenes de cotización, evitando que pequeños productores y grandes empresas queden bajo el mismo paraguas normativo sin distinción de escala ni capacidad.

En el ámbito regulatorio, se destacó la necesidad de avanzar hacia soluciones normativas adaptadas a la pequeña escala, incluyendo el desarrollo de figuras como la explotación familiar o las cooperativas con sistemas participativos de garantía, así como la creación de figuras intermedias entre el productor individual y la industria agroalimentaria. Asimismo, se señaló la importancia de establecer espacios de diálogo interadministrativo entre los organismos de inspección de sanidad, agricultura y medio ambiente para favorecer criterios comunes y una aplicación más coherente de la normativa.

A nivel comercial, se subrayó la importancia de fortalecer las redes locales de productores y consumidores, citando como ejemplo la Red Agroecológica de Cádiz, e incorporar la educación alimentaria orientada al consumo de proximidad en el ámbito universitario.

Finalmente, se instó a los ayuntamientos a ejercer el margen normativo del que disponen para adaptar las exigencias al comercio local y comarcal.

2.2.5. Cierre de la sesión

Para cerrar la sesión, Cristina Galindo agradeció la participación y el nivel de implicación de las personas asistentes, destacando la riqueza del debate generado en torno a una temática de gran complejidad.

Anunció que todas las aportaciones recogidas durante la sesión, tanto en el debate plenario como en los grupos de trabajo, servirían para orientar el contenido del seminario técnico previsto para principios de marzo, en el que se contará con personas expertas en normativa aplicable a los canales cortos de comercialización.

Por último, se compartió en el chat el enlace al cuestionario de evaluación, recordando a los participantes la importancia de cumplimentarlo tanto para la mejora continua de las actividades propuestas como para dar respuesta a los requisitos de justificación de la financiación del proyecto.

3 Recursos técnicos utilizados

El encuentro se desarrolló a través de la plataforma **Zoom**, con grabación de la parte plenaria de la sesión —presentaciones, análisis de casos y debate—. El trabajo en grupos se desarrolló en salas paralelas de Zoom y no quedó recogido en la grabación. Para dinamizar el debate, se empleó la herramienta **Mentimeter**, mediante la cual se formularon preguntas interactivas vinculadas a los estudios de caso presentados, facilitando un intercambio participativo en torno a los obstáculos normativos y las experiencias propias de las personas asistentes. Durante el trabajo en grupos, se utilizó la herramienta **Mural** para recoger de forma colaborativa las aportaciones sobre dichos obstáculos y las propuestas de flexibilización normativa.

La grabación de la sesión quedó disponible para su difusión posterior a través del **canal de YouTube del proyecto** y la **plataforma digital ria-ccc.org**. Asimismo, se implementó un cuestionario de evaluación a través de **Google Forms** con el fin de recopilar el feedback de los participantes y valorar su nivel de satisfacción.

4 Resultados y evaluación

4.1 Aprendizajes principales identificados

La sesión permitió constatar que la complejidad normativa que afecta a los canales cortos de comercialización es percibida como uno de los principales obstáculos por parte de quienes trabajan en este ámbito, tanto desde el lado de la producción como desde el

asesoramiento técnico. Los tres estudios de caso pusieron de manifiesto que no existe una respuesta única ni clara ante situaciones frecuentes y cotidianas, y que la variabilidad territorial en la interpretación de la normativa genera inseguridad jurídica difícil de gestionar sin apoyo especializado.

El debate evidenció que muchos productores/as y técnicos/as desconocen los registros obligatorios en cada fase de actividad, y que incluso quienes tienen experiencia en el sector encuentran dificultades para obtener respuestas coherentes de las diferentes administraciones implicadas. Se identificó también una brecha significativa entre lo que la normativa permite en teoría y lo que se autoriza en la práctica, especialmente en materia higiénico-sanitaria.

Como aprendizaje transversal, la sesión reforzó la necesidad de contar con asesoramiento técnico integral y accesible, y puso sobre la mesa la demanda de figuras intermedias, requisitos escalables y mecanismos de diálogo interadministrativo que permitan adaptar el marco normativo a la realidad de las pequeñas explotaciones en canal corto.

4.2 Colaboraciones y seguimientos generados

Durante la sesión se produjo un intercambio activo de recursos y referencias entre los participantes. Se compartió el manual de Aragón sobre normativa aplicable a la venta directa como material de consulta, que se pondrá a disposición del resto de participantes. Se mencionaron también proyectos de referencia como *Amphora* de *Conservas Artesanales Contigo* o los viveros de empresas de *ADECUARA* como ejemplos de modelos de incubadora agroalimentaria con potencial de replicabilidad.

La sesión permitió identificar a personas de la red con amplia experiencia en acompañamiento técnico sobre normativa de canales cortos, como Elisabet Parres, Rosa Rived, Marcos Besada o Daniel Bravo, cuyo conocimiento fue valorado por el grupo como un recurso al que poder acudir para resolver dudas concretas en el futuro.

4.3 Cuestiones pendientes y próximos pasos

A raíz de los debates mantenidos durante la sesión, el proyecto seguirá trabajando para dar respuesta a las cuestiones que han quedado abiertas. En particular, se priorizará:

- Verificar si existe alguna consulta vinculante de la Agencia Tributaria que permita, en el caso de que los productos de terceros no sean transformados, mantenerse simultáneamente en el régimen de módulos de IRPF y en el SETA.
- Revisar el contenido íntegro de las consultas de la Agencia Tributaria nº 107947 y nº 107930, aportadas por el asesor experto vinculado al proyecto con posterioridad a la sesión, para extraer conclusiones aplicables a los casos de asesoramiento.
- Determinar en qué comunidades autónomas es exigible el alta como distribuidor sin almacén para la comercialización de carne envasada al vacío por un tercero, más allá del caso de Andalucía ya documentado.
- Aclarar si la transformación de producto propio implica por sí sola la exclusión del régimen de estimación objetiva por módulos en el IRPF.
- Confirmar si el APPCC simplificado es suficiente en la práctica para una quesería artesanal de pequeñas dimensiones.
- Identificar ejemplos de comunidades autónomas donde la elaboración conjunta de productos de origen animal y vegetal en una misma instalación esté expresamente admitida, como posiblemente Castilla y León, para contrastar con los enfoques más restrictivos documentados.

5 Conclusiones y valoración

El café de innovación sobre normativa aplicable a los canales cortos de comercialización confirmó que se trata de una temática de gran relevancia para el sector, con una demanda clara de espacios donde abordarla de forma colectiva y práctica. El formato elegido, combinando una exposición inicial con estudios de caso interactivos y trabajo en grupos, resultó adecuado para visibilizar la complejidad real a la que se enfrentan productores y técnicos, contribuyendo así a los objetivos del proyecto de profesionalizar el asesoramiento en canales cortos y fomentar el intercambio de conocimientos entre actores del sistema agroalimentario.

La valoración media obtenida en el cuestionario de evaluación superó los 8 puntos sobre 10. Los comentarios recibidos apuntaron a la necesidad de mayor profundización con base jurídica sólida, y se sugirió incorporar el análisis de fórmulas que, dentro del marco legal vigente, faciliten la venta directa tanto de producción primaria como de transformados. Estos aprendizajes, junto con las propuestas recogidas en los grupos de trabajo, alimentarán

el diseño del seminario técnico de marzo, dando continuidad al trabajo iniciado en esta sesión y avanzando hacia respuestas más precisas a las cuestiones que el sector plantea en materia normativa.