



Revisión normativa del marco de la venta directa

Acción A8: Definición de un marco legal adaptado para el aprovechamiento de los PFMN y para la mejora de su sostenibilidad social

Financiado por:



IMFOREST cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.



Este informe ha sido elaborado por COSE en el marco del proyecto IMFOREST – Impulso a la bioeconomía forestal a través del desarrollo, la innovación y la gestión sostenible de los recursos forestales no madereros, con la colaboración de los socios del proyecto. Acción A8 - Resultado R8.2

Título del material: Revisión normativa del marco de la venta directa

Autoría: COSE

Referencia a financiación: Imforest cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

Año: 2025

Este material se distribuye bajo la licencia CC BY 4.0. Para ver una copia de esta licencia, visita

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>



➤ Índice

REVISIÓN NORMATIVA DEL MARCO DE LA VENTA DIRECTA.....	2
1. OBJETO Y ENFOQUE DEL INFORME	3
2. MARCO NORMATIVO GENERAL.....	3
2.1. Derecho de la Unión Europea.....	3
2.2. Normativa estatal	3
2.3. Desarrollo autonómico	4
3. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DE LA VENTA DIRECTA	4
3.1. Concepto general.....	4
3.2. Elementos esenciales.....	4
3.3. Diferenciación de figuras próximas	5
4. ESPECIFICIDAD DE LOS PFNM EN LA VENTA DIRECTA.....	5
4.1. Productos altamente perecederos	5
4.2. Estacionalidad	5
4.3. Producción dispersa y de pequeña escala	5
4.4. Fuerte vinculación territorial	5
5. PROBLEMAS DEL MARCO NORMATIVO ACTUAL.....	6
5.1. Falta de definición uniforme.....	6
5.2. Fragmentación autonómica.....	6
5.3. Confusión con exigencias sanitarias	6
5.4. Desajuste con el modelo PFNM	6
5.5. Inseguridad para los operadores	6
6. PROPUESTA DE MARCO CONCEPTUAL Y OPERATIVO	7
6.1. Elementos configuradores.....	7
7. PROPUESTAS NORMATIVAS.....	7
7.1. Definición estatal de venta directa.....	7
7.2. Armonización autonómica.....	7
7.3. Clarificación de requisitos sanitarios	8
7.4. Reconocimiento del papel de la proximidad	8
7.5. Simplificación administrativa.....	8



ANEXO I.....	8
FUNDAMENTACIÓN JURÍDICA COMPLEMENTARIA.....	8

REVISIÓN NORMATIVA DEL MARCO DE LA VENTA DIRECTA

(setas, trufas, piñón, castaña, corcho, resina y PAM)



IMFOREST cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

1. OBJETO Y ENFOQUE DEL INFORME

El presente informe tiene por objeto analizar el marco normativo aplicable a la **venta directa de productos forestales no madereros (PFNM)** —en particular setas, trufa, piñón, castaña, corcho, resina y plantas aromáticas y medicinales (PAM)— desde la perspectiva de su adecuación a las características del sector.

A diferencia de otros ámbitos analizados (Seguridad Social, fiscalidad o producción primaria), la venta directa se sitúa en un espacio intermedio entre:

- la producción primaria;
- y la comercialización alimentaria.

Este carácter híbrido ha dado lugar a un marco normativo:

- fragmentado;
- con fuerte desarrollo autonómico;
- y con importantes divergencias interpretativas.

El objetivo del informe es:

- delimitar el concepto de venta directa en PFNM;
- identificar las principales dificultades normativas;
- y formular propuestas de clarificación y armonización.

2. MARCO NORMATIVO GENERAL

La venta directa se enmarca en un conjunto de normas europeas y nacionales que, si bien no regulan específicamente los PFNM, sí establecen el marco general de la comercialización de alimentos.

2.1. Derecho de la Unión Europea

◆ Reglamento (CE) nº 178/2002

Establece los principios generales de la legislación alimentaria, incluyendo:

- responsabilidad del operador;
- trazabilidad;
- seguridad alimentaria.

◆ Reglamento (CE) nº 852/2004

Regula la higiene de los productos alimenticios.

Especialmente relevante es que:

- excluye parcialmente de su ámbito ciertas actividades de **suministro directo de pequeñas cantidades de productos primarios al consumidor final o a establecimientos locales**.

➤ Este punto es clave para la venta directa de PFNM.

2.2. Normativa estatal

En el caso español, destaca:

- **Real Decreto 30/2009**, por el que se establecen las condiciones sanitarias para la comercialización de setas para uso alimentario.

Este Real Decreto:



- regula específicamente la comercialización de setas;
- introduce requisitos de identificación, clasificación y control;
- y reconoce, de forma implícita, la existencia de circuitos de proximidad.

2.3. Desarrollo autonómico

Las comunidades autónomas han desarrollado normativa específica sobre:

- venta directa;
 - canales cortos de comercialización;
 - productos de proximidad.
- Resultado:
- coexistencia de múltiples modelos regulatorios;
 - falta de homogeneidad;
 - y dificultad para operadores que actúan en distintos territorios.

3. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DE LA VENTA DIRECTA

Uno de los principales problemas del marco actual es la **falta de una definición clara y uniforme** de venta directa.

3.1. Concepto general

A efectos del presente informe, se propone entender por venta directa:

la comercialización de productos primarios por parte del productor o recolector directamente al consumidor final o a establecimientos locales, sin intervención de intermediarios y sin procesos de transformación sustancial.

3.2. Elementos esenciales

a) Identidad del operador

El productor o recolector vende directamente.

b) Ausencia de intermediación

No existen operadores intermedios en la cadena.

c) Proximidad

La venta se produce en un ámbito territorial limitado.

d) Ausencia de transformación sustancial



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Se trata de productos en estado primario o con manipulación mínima.

3.3. Diferenciación de figuras próximas

Es necesario distinguir la venta directa de:

- **canales cortos de comercialización** → pueden incluir intermediarios;
- **venta mayorista** → orientada a mercados amplios;
- **actividad industrial** → implica transformación.

4. ESPECIFICIDAD DE LOS PFM EN LA VENTA DIRECTA

Los PFM presentan características que condicionan fuertemente su comercialización:

4.1. Productos altamente perecederos

Especialmente:

- setas
 - trufa
- requieren:
- rapidez en la comercialización;
 - circuitos cortos.

4.2. Estacionalidad

- campañas concentradas
- ventanas de comercialización reducidas

4.3. Producción dispersa y de pequeña escala

- gran número de pequeños operadores
- baja estructuración del sector

4.4. Fuerte vinculación territorial

- producto ligado al territorio
 - valor añadido asociado a proximidad
- Todo ello hace que la venta directa sea, en muchos casos, el canal natural de comercialización.





5. PROBLEMAS DEL MARCO NORMATIVO ACTUAL

5.1. Falta de definición uniforme

No existe una definición estatal clara de venta directa aplicable a PFNM.

➤ Esto genera:

- interpretaciones divergentes;
- inseguridad jurídica.

5.2. Fragmentación autonómica

Cada comunidad autónoma:

- define condiciones distintas;
- establece requisitos propios;
- y regula de forma desigual.

➤ Consecuencia:

- barreras al mercado;
- desigualdad territorial.

5.3. Confusión con exigencias sanitarias

En muchos casos, se exige a la venta directa:

- requisitos propios de transformación;
- registros sanitarios innecesarios;
- condiciones desproporcionadas.

5.4. Desajuste con el modelo PFNM

La normativa no siempre tiene en cuenta:

- la pequeña escala;
- la estacionalidad;
- la dependencia del recurso natural.

5.5. Inseguridad para los operadores

El resultado es:



IMFOREST cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.



- dificultad para cumplir la normativa;
- riesgo de sanción;
- y desincentivo a la formalización.

6. PROPUESTA DE MARCO CONCEPTUAL Y OPERATIVO

Definición propuesta de venta directa en PFNM

Se entenderá por **venta directa** en el ámbito de los PFNM la comercialización por parte del productor o recolector de productos primarios o mínimamente manipulados directamente al consumidor final o a establecimientos locales, en un ámbito territorial de proximidad y sin transformación sustancial del producto.

6.1. Elementos configuradores

a) Origen del producto

Producción propia o recolección directa.

b) Destino

Consumidor final o establecimiento local.

c) Proximidad

Ámbito territorial limitado.

d) Naturaleza del producto

Producto primario o mínimamente manipulado.

7. PROPUESTAS NORMATIVAS

7.1. Definición estatal de venta directa

Incorporar una definición homogénea aplicable a PFNM.

7.2. Armonización autonómica

- criterios comunes
- reconocimiento mutuo





7.3. Clarificación de requisitos sanitarios

- evitar sobreregulación
- diferenciar producción, venta directa y transformación

7.4. Reconocimiento del papel de la proximidad

- como elemento estructural del modelo PFNM

7.5. Simplificación administrativa

- reducción de cargas
- procedimientos adaptados

8. CONCLUSIÓN

La venta directa constituye un elemento clave para el desarrollo del sector de los PFNM, pero su marco normativo actual presenta:

- falta de claridad;
- fragmentación territorial;
- y desajustes con la realidad productiva.

Resulta necesario avanzar hacia:

- una definición clara y homogénea;
- una aplicación proporcionada;
- y un modelo que favorezca la formalización y el desarrollo rural.

ANEXO I FUNDAMENTACIÓN JURÍDICA COMPLEMENTARIA

1. REGLAMENTO (CE) 852/2004

Reconoce:

el suministro directo de pequeñas cantidades de productos primarios al consumidor final.

- base jurídica de la venta directa.





2. REGLAMENTO (CE) 178/2002

Establece:

- responsabilidad del operador
 - seguridad alimentaria
- aplicable a toda la cadena.

3. REAL DECRETO 30/2009

Regula:

- comercialización de setas
 - requisitos de identificación
- referencia clave en PFNM.

4. DOCTRINA SECTORIAL

Se ha señalado que:

- la normativa es compleja;
- existen diferencias territoriales;
- y se requiere armonización.

5. CONCLUSIÓN DEL ANEXO

El marco jurídico:

- permite la venta directa;
- pero no la regula de forma homogénea ni específica para PFNM.