"Despreciar los mercados de cercanía es una pérdida de posibilidades de desarrollo rural y de riqueza, tanto económica como cultural"

José Carlos Terraz Cuenca es avicultor profesional y dirige una empresa especializada en la recría de aves destinadas al mercado rural, campero y ecológico. Es experto en producciones avícolas alternativas y actualmente Presidente de AviAlter —Asociación Profesional de la Avicultura Alternativa— y Administrador de ERPA —Asociación Europea de Aves Rurales—. Ha sido ponente en encuentros profesionales y técnicos del sector, como Futurovo y Mesas Sectoriales, es autor de artículos publicados en revistas especializadas y comparte diariamente su *savoir faire* con avicultores que se inician en estas producciones.

CARLOS TERRAZ

Gerente de Granja Pinseque, S.A.

● Como Presidente de AviAlter, ¿cómo ves el futuro de las producciones avícolas alternativas?

Con mucho futuro. Es una opción cada vez más apreciada por los consumidores y, por tanto, cada día más interesante para los productores y comercializadores. Está en línea con la política de la CE, es una opción de bienestar animal, de respeto al medio ambiente y de desarrollo rural. Además, es un arma para defenderse de la competencia de los productos importados de países con costes de producción inferiores.

● Teniendo en cuenta los mayores costes de producción de la mayoría de los productos alternativos, ¿no ves en ello una limitación en su expansión en los mercados de nuestro país?

En la avicultura alternativa son importantes los costes como en cualquier producción y el minimizarlos es necesario para alcanzar el éxito. Pero hoy el precio de venta no es el principal argumento de venta de la avicultura alternativa pues el consumidor al que nos dirigimos busca, además de precio, otras necesidades que cubrir. No se pretende sustituir a la avicultura convencional sino complementarla y llegar a llenar platos que no se hubieran llenado con productos avícolas convencionales. La empresa avícola de siempre que introduzca entre los productos que comercializa los de la avicultura alternativa venderá más. Un capón no es competencia de un pollo industrial, sino de otros productos, como puede ser la merluza o el cordero, por ejemplo. Y un huevo de gallinas ecológicas no siempre es sustituto de un huevo de gallinas en jaulas.

● ¿No crees que la contracción que ha habido en los últimos años en las empresas de genética aviar puede afectar negativamente al desarrollo de nuevas facetas en el campo de las producciones alternativas?

A priori y pensando en los pollos podría parecer que sí pero, por suerte, tenemos empresas como SASSO que están dedicadas de lleno a seleccionar estirpes para nuestras producciones. Además, las producciones alternativas en otros países tienen una gran tradición y manejan grandes volúmenes, en Francia, por ejemplo, 130 millones de aves certificadas "Label Rouge", mientras que en la UE hay un 25 % de las gallinas alojadas en sistemas sin jaulas. Por tanto, es un mercado muy importante como para que las empresas de genética lo dejen de atender, ocupando hoy en ellas un lugar destacado, entre sus criterios de selección, los temas de bienestar animal y la adaptación a los sistemas alternativos.

Por otro lado, es necesario hacer un esfuerzo importante por recuperar con un fin comercial algunas de nuestras razas autóctonas pero es necesario que se faciliten las condiciones adecuadas para que esto sea posible. Sin una revisión de la legislación que tenga en cuenta las particularidades de las pequeñas producciones en cuanto a la proporcionalidad entre el riesgo y la manera de evitarlo será muy difícil que salgan adelante.

En relación con las producciones avícolas ecológicas Carlos Terraz nos dice que las mismas, en España, se desarrollan lentamente, lo que achaca a que, durante muchos años, quienes se aventuraban en este campo no tenían dónde encontrar con facilidad una información técnica contrastada, lo que ha hecho que muchas iniciativas hayan fracasado, aparte de que quienes dominan las redes de distribución no han tenido interés por comercializarlos.

Pero esto ahora ya no es así pues se dispone de la técnica suficiente y la comercialización marcha bien, aunque en relación a los pollos, para que haya un mayor crecimiento es necesario que se facilite la instalación de pequeños mataderos. Este es un cuello de botella muy limitante para la producción, y una frustración para aquellos consumidores que les gustaría adquirir estos pollos.

● ¿Qué proyectos tiene en mente AviAlter para la expansión y el fortalecimiento de la Asociación y, por ende, de sus actividades?

AviAlter está trabajando de lleno para dar a conocer los modos de producción alternativos y presentarlos como algo respaldado por una técnica racional y solvente. Nos esforzamos para crear las condiciones necesarias para que se pueda desarrollar, con lo que será más fácil que aparezcan nuevos avicultores y que las empresas comercializadoras quieran ganar dinero vendiendo estas producciones. En la medida que esto ocurra crecerá AviAlter y aportará mayores beneficios para el sector. Desde el primer momento hemos estado al lado del avicultor que nos ha solicitado información, aunque aún no sea socio.

● ¿Hay alguna especie, o algún tipo de producción determinada, que descuelle sobre las demás, en cuanto al interés actual de los asociados a AviAlter?

Sin ninguna duda la producción de huevos de gallinas camperas y ecológicas.