las Alternativas
SELECCIONES AVICOLAS
Número 11. Noviembre 2014

AGRICULTURA FAMILIAR, AVICULTURA ALTERNATIVA Y DESARROLLO RURAL

José Carlos Terraz
Fundación de Estudios Rurales, Anuario 2014

Favorecer el desarrollo rural es necesario. Esta afirmación no precisa de una nueva demostración. La justificación de la necesidad de impulsar el desarrollo rural, ya sea por cuestiones económicas, culturales, de paisaje y territorio, de patrimonio, biodiversidad, sostenibilidad o cualquier otra que sumada a las anteriores o que por sí misma se considere portadora de los valores que se concentran en el ámbito rural, está más que razonada sólidamente en muchos de los artículos que podemos encontrar en los Anuarios de la Fundación de Estudios Rurales. A ellos me remito para esta tarea.

En el mundo rural, la agricultura y los agricultores constituyen parte de su esencia misma. No solo considerados como un eslabón productor de la cadena agropecuaria o agroalimentaria, sino como un actor en el territorio, la cultura, el paisaje..., un autor que conforma todas las dimensiones que configuran el medio. Y dentro de la actividad agrícola tiene un peso destacado la agricultura familiar, especialmente destacado en el ámbito de la transmisión de valores, cultura y tradiciones. Sin necesidad de ahondar en la definición de la agricultura familiar, entiendo que esta es la que, teniendo una escala humana y un patrimonio, desarrolla su actividad predominantemente con el trabajo de los miembros de la familia. Dentro de este grupo podemos encontrar aquellas que además mantienen importantes vínculos con la comunidad local, que pudiendo contar con diferentes mercados, pueden tener un destacado desarrollo en el ámbito local y que en los ejes de su actividad encontramos aspectos sociales y culturales, el medio ambiente, la sostenibilidad, la eficiencia, la calidad y variedad de alimentos, la trazabilidad y, sin

lugar a dudas, la seguridad alimentaria. La dimensión de la agricultura familiar se ha cifrado en algo más de tres cuartos de las explotaciones agrícolas de la UE y responsable de la gestión de una cuarta parte de su superficie agrícola, de aquí también su importancia cuantitativa.

Favorecer el desarrollo rural es, mayormente, hacer atractiva y duradera la permanencia de quienes deseen vivir allí. Es dotar de servicios públicos suficientes y adaptados a las exigencias comunes de las gentes de cada momento y proveer de rentas suficientes a los habitantes del medio. Así pues, la agricultura rentable y, dentro de esta, las explotaciones familiares viables generadoras de rentas suficientes para el mantenimiento y desarrollo de los miembros de la familia y para seguir reinvirtiendo para garantizar la continuidad son esenciales si queremos mantener un medio rural vivo. Explotaciones familiares viables que practican la pluriactividad de forma complementaria: producción agro-ganadera, transformación, venta directa, alojamiento, producción artesanal y otras, e incluso con el trabajo exterior de algún miembro de la familia. Es en estas circunstancias donde la avicultura alternativa tiene un papel importante que desempeñar en favor de la sostenibilidad económica de la explotación familiar y por ello, del desarrollo rural.

"La avicultura alternativa lo es por manejar volúmenes reducidos y presentarse en el mercado con un alto grado de diferenciación y de valor añadido"

Sin pretensión de agotar el tema, quiero señalar que además de lo mencionado, considero de especial importancia asimismo que para fijar población y economía en el medio rural se hace necesario el mejorar la consideración social de la actividad agro-ganadera y de sus gentes y establecer vínculos emocionales entre los ámbitos rural y urbano, para que la opción agrícola sea una actividad elegida en una decisión personal y no solo impuesta por la tradición heredada. También, podríamos decir que hoy, y tal vez más aún en el futuro, captar la parte correspondiente de poder político es clave para influir en las decisiones de inversión pública y en las acciones políticas que actuando de palanca determinante condicionan el devenir social y económico, y que para esto es imprescindible generar grupos de poder con capacidad de influencia en la sociedad y en la Administración. Además, que todo esto pasa por mejorar la formación necesaria sobre la que asentar los conocimientos que sin cesar se han de ir adquiriendo y acumulando día a día para guiarse a tiempo en un mundo complejo, interrelacionado mundialmente y cambiando cada día a mayor velocidad.

La avicultura alternativa

La actividad avícola intensiva e ¤industrial¤, ya sea de producción de huevos de gallina o de carne de ave, se desarrolla en un mercado muy maduro y ha alcanzado hoy un desarrollo tecnológico en todos sus procesos que exige de muy grandes inversiones y volúmenes para alcanzar las necesarias economías de escala, racionalización y eficiencia máximas, y resultar con esto competitivos en un mercado mundial donde el elemento diferenciador es esencialmente el precio. Podemos decir que los resultados positivos del negocio se alcanzan con grandes volúmenes y márgenes unitarios muy pequeños. Iniciarse en este tipo de avicultura es inalcanzable para la mayoría de explotaciones familiares. El sistema de integración ha facilitado que estructuras más pequeñas se engarcen para desarrollarse en una organización -la integradora- más poderosa en todos los sentidos, pues domina en exclusiva el acceso al mercado y controla todos los elementos del negocio salvo la infraestructura de producción básica, dejando al integrado en un mero proveedor de mano de obra e instalaciones que ha tenido que adquirir con grandes inversiones a su exclusivo cargo y riesgo. Es pues, la del integrado, una avicultura intensiva en capital, dependencia y riesgo. Esta es la más extendida en nuestro país con mucha diferencia.

La avicultura alternativa lo es por los diferentes modos de producción que usa y por ser posible con inversiones al alcance de un pequeño agricultor, manejar volúmenes reducidos y presentarse en el mercado con un alto grado de diferenciación y de valor añadido. Hoy sus productos son de consumo minoritario comparado con la cuota de mercado que ocupan los intensivos. En concreto, hablamos, por lo general, de pequeñas granjas de producción de huevos camperos y ecológicos y, también, aunque con muchas más dificultades como luego veremos, de granjas de cría de pollos con acceso al aire libre, ya sean ecológicos o convencionales. En este negocio, al contrario que en la avicultura intensiva, se puede alcanzar el beneficio con volúmenes mucho más bajos pero con márgenes unitarios más elevados, por el momento. El conjugar estas variables adecuadamente nos dará diferentes configuraciones de explotación ganadera y de orientación al mercado.

La avicultura alternativa es una realidad exitosa en toda Europa y también en España. En los últimos años hemos podido comprobar cómo la demanda de sus producciones ha ido creciendo. Cada vez son más consumidores los que aprecian los valores de nuestras producciones y están dispuestos a pagar por ellas. Así, alrededor del 50% de las gallinas de Europa producen en sistemas sin jaulas. Por ejemplo, en Francia son éstas producciones las que año tras año aumentan. De

Tabla 1. Número de explotaciones y censos por modos de producción de huevos en España, en 2013 (*)

Tipo de producción	Explotaciones	Censo gallinas	% del total
Huevos de gallinas ecológicas (0)	100	128.116	0,3
Huevos de gallinas camperas (1)	185	1.640.509	4,2
Huevos de gallinas criadas en suelo (2)	189	953.714	2,5
Huevos de gallinas criadas en jaulas (3)	551	35.686.441	93
Totales	1.025	38.408.780	100

(*) MAGRAMA de la declaración de capacidad media anual de las explotaciones.

los huevos comercializados en GMS -grandes y medianas superficies- el 38% en volumen -el 53% en valor- son de producción sin jaulas. En otros países de Europa, Holanda, Alemania, Austria, Suecia, Bélgica, Inglaterra, y otros, los huevos alternativos son casi los únicos en las estanterías de los comercios -figura 1-.

Si hablamos de carne de ave, las cosas no son muy distintas. Aunque con volúmenes inferiores que en el caso de los huevos, la demanda también crece año tras año en el conjunto de las distintas calidades. Si nos fijamos de nuevo en Francia, donde los pollos Label Rouge -"campero de calidad superior certificada"- son un abanderado de las producciones alternativas, en 2011 una cuarta parte de los pollos sacrificados fueron de calidad diferenciada, y de estos, el 15% fueron Label Rouge y el 1% los ecológicos criados por unos 7.000 granjeros. Y si nos centramos en las compras en PAC -listo para cocinar- por los hogares, entre los Label Rouge y los ecológicos llegan hasta el 62% del total de pollos comercializados en este formato. Sin ninguna duda, ésta es una realidad que hace mucho más fuerte y preparada para el desafío de la internacionalización a la avicultura francesa. La política de calidad diferenciada es hoy una estrategia para asegurar la competitividad en un mercado mundial cada día más abierto. Nos permitiría competir fuera de nuestras fronteras en mercados que aceptan el valor añadido que necesitamos para producir con el modelo de producción europeo y, por la diferenciación también, nos protegería de las producciones procedentes de países terceros con menores costes de producción -figura 2-.

Francia: partes del mercado en volumen.

Francia: parte del mercado en valor.

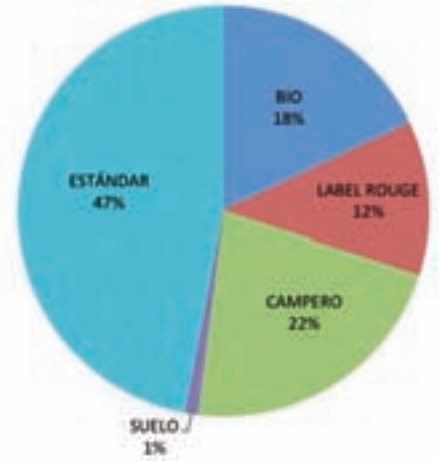

Fig.1. Segmentación en Francia de las compras para consumo en el hogar del huevo en cáscara en 2013 (ITAVI: e-Tema marzo-abril 2014 Census IRI).

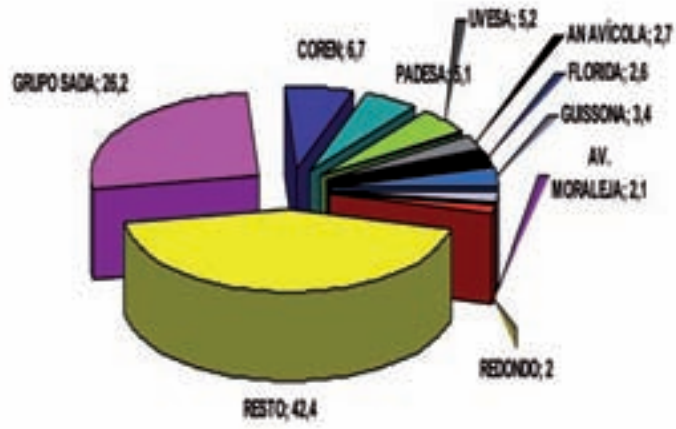

Fig. 2. Producción de carne de pollo en España 2011 (más del 90 % con contrato de integración y 6 grandes productores tienen el 57,6%).

Cómo iniciarse en avicultura alternativa

Con intención de modelizar la compleja y variada realidad distinguiré entre tres niveles de inversión para iniciar la actividad: 30.000 €, 300.000 € y más de 3.000.000 € -creando modelos que multiplican por diez la inversión del anterior-. Y dos orientaciones al mercado distintas: a "circuito corto" de comercialización, o a "circuito largo" -tabla 2-.

Entendemos por circuito corto aquel en el que la venta se realiza de forma directa entre productor y consumidor, o bien, a través de un intermediario minorista, y en un ámbito geográfico reducido -hoy la venta por Internet permite ejercer la venta directa a largas distancias, pero no lo considero aquí, aun siendo consciente de que es posible-. Los "circuitos largos" de comercialización se caracterizan por los grandes volúmenes, las grandes distancias y mayor número de intermediarios entre productor y consumidor. En esta opción, el productor primario se convierte en un mero proveedor de producto para la gran distribución organizada o materia prima para la industria, quedando ajeno a toda relación con el cliente y, por lo tanto, con escasa o nula posibilidad de orientarse para cubrir con agilidad las necesidades que el cliente desea cubrir con su producto. La avicultura alternativa se dirige hoy a un mercado de nicho, más cuanto mayor es la diferenciación y alto el valor añadido. Al ser pocos los clientes, del total de consumidores, es imprescindible tener acceso a grandes cifras de población.

"Existen tres niveles de inversión para iniciar la actividad: 30.000 €, 300.000 € y más de 3.000.000 € -creando modelos que multiplican por diez la inversión del anterior-"

La realidad nos muestra que en muchas ocasiones hay explotaciones donde se encuentran características de uno y otro modelo entremezcladas en distintos grados, aproximándose más a un modelo u otro sin reproducir exactamente el modelo teórico. La ordenación teórica nos sirve de modelos ¤ideales¤ de las diferentes explotaciones que están funcionando bien.

Producción de huevos camperos o ecológicos

La producción de huevos camperos se caracteriza por producir con gallinas en libertad que tienen acceso a un parque al aire libre. Sus condiciones detalladas de alojamiento y cría están marcadas en el R.D. 3/2002 anexo IV y en el Rgto CE 589/2008 anexo II La producción de huevos ecológicos está regulada por el Rgto. CE 889/2008. Las condiciones de alojamiento son muy parecidas -menor densidad animal en régimen ecológico -, produce igualmente con gallinas en libertad con acceso a espacios abiertos y, además, se alimentan con pienso elaborado con materias primas ecológicas y prescindiendo de productos de síntesis química salvo los autorizados en una lista cerrada. Descritos los sistemas de una manera muy resumida y simplificada, veamos los diferentes modelos aplicados a la producción de huevos de gallina.

Opción 1: Inversión de 30.000€. Necesariamente se dirigirá la producción a la venta en "circuito corto" de comercialización. Esta es una explotación con capacidad para unas 1.000 gallinas ponedoras y su pequeño centro de clasificación para poder hacer venta de huevos fuera de la explotación al consumidor final. Será una actividad que aporte rentas complementarias. Precisa de unas instalaciones bien diseñadas para satisfacer las necesidades ambientales, de equipamiento de las gallinas y las de bioseguridad y seguridad alimentaria. Para esto se recomienda seguir las indicaciones de un experto en este tipo de producciones. Se pretende una producción de "alta gama". La clave del éxito está en conseguir el mayor valor posible de la producción, vendiendo al precio que hay en el mercado para un huevo similar pero captando todo el margen desde el productor al consumidor. Es pues, un desafío de índole comercial una vez que se cuenta con el adecuado asesoramiento en técnica avícola. Es un ejercicio de diferenciación para crear valor y hacer único un producto que aporte una ligazón con el terreno, con su cultura y tradiciones, a la vez que exclusividad, descubrimiento y una historia que contar. El cliente tiene que conocer y saber de la granja y el granjero. Sus clientes suelen ser personas que buscan algo más, que se preguntan más, que desean mayores garantías -"creo lo que veo"…-, que están dispuestos a pagar por una calidad diferenciada ya sea objetiva o subjetiva. Podemos decir que no consiste en ser el mejor, sino en ser diferente. Sumando unidades de este modelo no se puede llegar a "circuito largo" y ser competitivo. Este tipo de explotaciones tiene un gran potencial en áreas próximas a grandes núcleos de población, en zonas periurbanas.

Opción 2: Inversión de 300.000€. Se ha de dirigir a "circuito largo" de comercialización pero no puede hacerlo de manera independiente, sino que precisa de la colaboración de un intermediario mayorista que domine la redes de comercialización con la distribución organizada. Esta será

Tabla 2. Modelos de explotación para producción de huevos camperos o ecológicos.

Inversión €	Orientación al mercado	Área rural
30.000	Circuito corto de comercialización	Periurbana
300.000	Circuito largo. Socio colaborador	Periurbana y con "difícil" acceso
más de 3.000.000	Circuito largo de comercialización	Cualquiera, en función de optimización de costes

una granja de unas 10.000 ponedoras, más o menos. Es un volumen de producción muy elevado para canalizarlo a través de "circuito corto". Este intermediario debería de ser más que un mero cliente, un colaborador comprometido con la continuidad de la explotación, que aporte eficiencia y racionalización en la logística y comercialización. De no ser así, es una actividad de alto riesgo porque la comercialización está en manos de terceros y sometida a consecuencias gravísimas por ligeros desajustes entre oferta y demanda al tratarse de un producto que no tiene posibilidades de conservación más allá de la fecha de consumo preferente. Este modelo de explotación puede ser muy beneficioso para zonas rurales con baja densidad de población y con accesos más complicados a los grandes núcleos de población porque ya desarrolla volumen de producción como para que un camión pase a recoger los huevos varias veces por semana haciendo que las distancias no aporten costes inasumibles para mantener la competitividad. También, con la asociación de productores de este modelo se pueden llegar a concentrar el volumen necesario para salir al mercado comercializando en conjunto. Considero que acciones políticas decididas para apoyar este modelo son necesarias. Por ejemplo, ventajas fiscales o de otra índole para el socio colaborador que comercializa, o incluso la condición de mantener acuerdos sólidos que equilibren las fuerzas de negociación con estos modelos de explotación como condición para el crecimiento de las grandes empresas de producción de huevos. Al mismo tiempo, favorecer la creación de una marca de calidad que ofrezca diferenciación real en el lineal del supermercado sería muy positivo. Sin un apoyo decidido de la Administración este modelo tiene hoy un futuro muy comprometido. En este modelo hay que combinar diferenciación y precio, producción con baja inversión en relación a las ventas y gran eficiencia para ser competitivos. Aporta una renta complementaria suficiente para un trabajador, siendo pues, un puesto de trabajo en sí misma.

Opción 3: Más de 3 millones de euros. Este modelo pretende grandes volúmenes y márgenes muy ajustados. No es un modelo acorde al común de las explotaciones familiares. Son autónomas y tienden a integrar verticalmente todas las fases de la cadena de producción en busca de costes más ajustados y ganar el valor de todos los procesos: cultivo de cereales, fabricación de pienso, cría y recría de las pollitas, fase de puesta, comercialización e incluso el tratamiento industrial del huevo para elaboración de ovoproductos. Se mueven en un mercado internacional y están expuestas a la competencia de países terceros con menores costes de producción. Nada apunta que esto no tenga mayor intensidad en el futuro aún con producciones que no cumplen el modelo de producción europeo que exige los estándares de calidad, bienestar animal y protección del medio ambiente más altos del mundo.

Producción de carne de aves camperas o ecológicas

Al igual que la producción de huevos intensiva, la producción intensiva e independiente -no integrada- de carne de ave -fundamentalmente de pollo- requiere inversiones inaccesibles para la economía de la agricultura familiar. La avicultura alternativa de carne sufre dos males que han provocado que casi sea inexistente en nuestro país, perdiendo así una gran baza de desarrollo rural, de rentas que completen la economía de las explotaciones familiares, de biodiversidad, preservación de una tradición y cultura, y de variedad y libertad de elección para el consumidor. La avicultura alternativa de carne de ave ofrece, aún más que la de puesta, una rica biodiversidad, puesto que utiliza razas autóctonas y estirpes de aves diferentes de las industriales. La falta de diversidad en la alimentación es una preocupación creciente en Europa porque nos alimentamos casi exclusivamente con un puñado de estirpes animales y variedades vegetales.

Estos dos males son:

1. **La dificultad de poner en marcha pequeños mataderos** debido a una interpretación muy restrictiva de las normas europeas que desconsideró el interés económico y social, y de desarrollo rural en consecuencia, de las pequeñas producciones de aves. Es lo contrario de lo que ocurre en los países de nuestro entorno donde es posible, hasta relativamente sencillo, montar pequeños mataderos para sacrificio de aves diferenciadas, lo que ha permitidos que estos proliferen en gran número -unos 4.000 pequeños mataderos en Francia de menos de 25.000 aves/año de capacidad -, con pequeñas producciones muy variadas en las estirpes y modos de cría y calidades que ofrecen muy sustanciosos beneficios a las explotaciones familiares -*"la ferme"*- motivando a los productores y satisfaciendo a los consumidores. Ahora en España, sin mataderos adaptados para pequeñas cantidades y conformaciones de canal diferentes del pollo estándar industrial -"broiler"-, no se puede ejercer la actividad. Esto constituye un verdadero cuello de botella que estrangula el desarrollo de la actividad. Los grandes mataderos que hoy son necesarios para el sacrificio del pollo estándar están tan automatizados y ajustados a las características de esta conformación de canal que se hace muy difícil y costoso el sacrificio de pequeñas cantidades de pollos diferentes. En este momento se albergan ciertas esperanzas de que esto pueda

"La avicultura alternativa, más que subvenciones, exige una regulación clara y que facilite la instalación y sostenibilidad de pequeñas granjas y mataderos de aves y, también, protección en el mercado"

cambiar y se regulen las excepciones que contempla la normativa europea sobre la materia para hacer posibles y viables los pequeños mataderos y, por ende, la actividad de cría de aves. AviAlter -Asociación Profesional de las Aviculturas Alternativas- lleva un tiempo trabajando este asunto y podemos decir que se han dado pasos importantes.

2. **La mala segmentación del lineal en el mercado.** Una muy deficiente aplicación de las normas de etiquetado para hacer alusión al sistemas de cría de la carne de ave -desde el antiguo Rgto CEE 1538/91 al actualmente en vigor Rgto CE 543/2008 art. 11-14 y anexos IV y V- han provocado gran confusión y desconfianza en el consumidor. Y cuando el cliente duda de la calidad, solo queda el precio. Los nombres que la normativa recoge como obligatorios y exclusivos cuando se decide identificar el sistema de cría en la etiqueta son muy malos desde el punto de vista comercial, es cierto, y por esta razón se argumenta que no se aplicaban. Hoy en la nueva OCM Única (*) se han reservado unos términos que entendemos que mejoran los que hasta ahora teníamos, así que es de esperar que próximamente, con la aparición del nuevo reglamento que sustituya al actualmente en vigor la aplicación rigurosa haga que el consumidor pueda disponer de información veraz, clara y suficiente para que pueda elegir libremente y así +impulse la producción de aquellos tipos de aves que elija. Con los pollos ecológicos no sucede esto, el etiquetado es correcto.

(*) *Reglamento (UE) 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2013 por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) 922/72, (CEE) 234/79, (CE) 1037/2001 y (CE) 1234/200. Anexo IX.*

Conclusiones

Un producto "estandarizado", que en volumen representa la mayor parte de la demanda, debe tener el precio más bajo posible. Estos productos están destinados a la gran distribución y, en gran medida, a los platos precocinados o los productos congelados El desarrollo agrícola, hasta el presente, ha inducido a los agricultores y ganaderos a producir materias primas respondiendo únicamente a las exigencias de la industria agroalimentaria, que propone productos cada vez más rápidos y fáciles de preparar para adaptarse a los nuevos modos de vida de los consumidores. El productor en este caso solo tiene una función reconocida: producir. Está excluido de toda relación con el mercado y con el consumidor final.

Es hora de pensar en otro tipo de producto que, sin ninguna duda, cuenta también con su nicho de mercado y fomenta el desarrollo rural. Un producto que incremente la consideración del huevo o de la carne de ave, lo que en definitiva haría que todos los productos avícolas fueran más valorados y se incrementaran sus momentos de consumo. Un producto que necesita tiempo para ser cocinado, para el fin de semana o para celebración. Es necesario que ese producto se pueda contar, que tenga una historia. Sobre todo, requiere que no se estandarice ni banalice. El contacto entre el agricultor-ganadero y el comprador final es importante ya que permite un vínculo de unión entre producción y consumo. Se puede constatar que las gentes cuanto menos tiempo dedican a cocinar durante la semana más productos diferenciados demandan para el fin de semana: productos tradicionales, productos "artesanos", de proximidad, con encanto. Esta pequeña producción en volúmenes que, sin embargo, tiene un potencial de crecimiento y de desarrollo rural inestimables, motiva a los agricultores e interesa a los consumidores.

La avicultura alternativa, más que subvenciones, exige una regulación clara y que facilite la instalación y sostenibilidad de pequeñas granjas y mataderos de aves y, también, protección en el mercado. Destaco aquí la especial problemática en España del sacrificio de este tipo de producciones avícolas alternativas y la necesidad de alcanzar una solución a fin de poder potenciar realmente estos canales cortos de comercialización en el ámbito de la avicultura de carne diferenciada. Asimismo, solucionar el problema de la identificación de los modos de producción de la carne de ave es vital.

En general, es esencial una política que tenga en cuenta que para diferenciar productos en el mercado es imprescindible disponer de una correcta ordenación del lineal con una clara separación de los distintos modos de producción y un número reducido de sellos de calidad fiables cargados de motivos reales. •