

Pollastres La Kresta: de la teoria a la pràctica

NÚRIA ALIANA I NÚRIA RIERA

Dues enginyeres agrícoles acabades de llicenciar i un pagès s'han llançat a posar en pràctica un projecte de producció ecològica de pollastres basat en els principis de l'agroecologia. Però allò que queda tan bonic sobre el paper, sovint és difícil de fer-ho realitat sense perdre de vista els criteris marcats en un primer moment. En aquest article ens expliquen els entrebancs que s'han trobat i com els han anat superant.

Aquest projecte va sorgir de la trobada entre dues enginyeres agrícoles, la Núria Aliana i la Núria Riera, acabades de sortir de la Universitat, i en Martí Rossell, expert horticultor del Maresme amb més de vint anys d'experiència en l'horticultura ecològica. Després de molt xerrar vam veure que els projectes que teníem en ment cadascú podien ser complementaris entre ells. Va ser així com en Martí ens va cedir Can Xerrac, una bonica finca de dues hectàrees ubicada a Banyamars (el Maresme) per a criar pollastres ecològics i de raça autòctona. A finals del 2004, quan es va iniciar el projecte, a Can Xerrac només hi havia dues plantacions de kiwis i uns quants fruiters despistats.

Les dues teníem clar que volíem realitzar un projecte del qual poguéssim viure, i que s'anés construint sota criteris agroecològics, dels quals tant havíem llegit i estudiat. I això, a l'hora de dur-ho a la pràctica, va resultar ser una mica més complicat i molt més emocionant.

EL PROJECTE SOBRE EL PAPER

El nostre sistema de producció i comercialització que vam planificar des de la teoria s'havia de basar en un cicle d'entrada i sortida de pollastres, de manera que cada setmana estigués preparat un lot de 150 per a treure al mercat. Ens vam decidir per la raça penedesenca negra, ja que és una raça autòctona, molt rústica i que fa una carn de molt bona qualitat. El cicle d'un pollastre a la granja hauria de ser tal i com s'explica a continuació.

Cria

Cada 15 dies comprar 350 pollets d'un dia i instal·lar-los en un espai tancat amb calefacció durant les dues o tres primeres setmanes. Després deixar-los durant una setmana a un pati annex cobert per a la seva adaptació a l'exterior. I finalment traslladar els pols a una feixa a l'aire lliure, amb pastura (alfals i herbes vàries). Un petit porxo per a resguardar-se de la pluja seria suficient en aquesta fase.

Els atacs d'astor ens ha obligat a cobrir les feixes amb malla antiocells

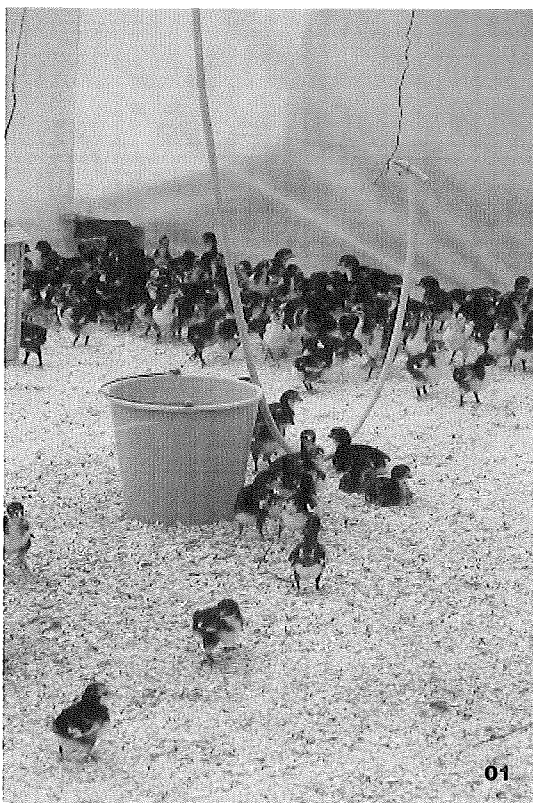
Després de tres mesos havia de sortir el lot de 300 pollastres en dues setmanes (en comptàvem 50 de mortalitat), o sigui uns 150 pollastres a la setmana.

Alimentació

Respecte a l'alimentació, volíem donar-los verdures ecològiques de les mermes de l'horta del Martí i pinso ecològic. El pinso volíem fer-nos-el nosaltres comprant gra ecològic i fer la barreja amb un molí elèctric propi.

Comercialització

El procés després del sacrifici consistia en què, al tornar de l'escorxador, els guardàvem a Can Xerrac en una cambra frigorífica i el tallàvem nosaltres mateixes en una senzill sala d'especejament. D'allà, anar a repartir un cop a la setmana als diferents llocs (cooperatives, mercat,...).



01. 02.
Detall i vista general
de les primeres
instal·lacions on
s'encabien els pollets.
N.A. i N.R.

I el punt clau que calia pensar era el sistema de comercialització: una part de la producció ja la teníem assegurada, ja que en Martí Rossell s'havia animat a muntar una parada de carn ecològica a un mercat municipal de Mataró. Per altra banda calia buscar altres clients.

En un principi creïem que amb les cooperatives de consum ecològic de Barcelona (i voltants) i la parada d'en Martí ja vendríem tots els pollastres. Aquest circuit directe amb les cooperatives era el que més ens agradava, ja que ens permetia controlar també el procés de transformació del pollastre i el preu, que només depenia de nosaltres, i promoure una relació de confiança entre nosaltres i els consumidors.

PORTAR-HO A LA PRÀCTICA

El procés inicial va ser lent, ja que l'excés de burocràcia administrativa ens va frenar molt la legalització de l'empresa i de l'activitat. Ens vam adonar de la poca coordinació entre Departaments d'Agricultura i Medi Ambient, de la lentitud, tancament mental i dels obstacles que et posa quan la teva proposta surt una mica del que és convencional. En definitiva, que el suport des de l'Administració pública és molt pitjor que el que et poden brindar persones a títol individual com el veterinari que ens fa la revisió *ante-mortem* o l'advocat que ens va ajudar a iniciar la societat. Tot i així, vam tardar més de vuit mesos en legalitzar l'empresa i l'activitat.

Finalment vam escollir la forma de SAT (Societat Agrària de Transformació) d'on en som sòcies nosaltres dues i en Martí Rossell. L'Administració ens va concedir la subvenció de joves agricultores i ens ha anat molt bé per fer les inversions inicials, però va tardar un any a arribar.

Les instal·lacions

Tot i que les terres eren d'en Martí Rossell, soci de La Kresta SAT, hem hagut de fer una inversió inicial del doble del que havíem previst, ja que sempre

hi ha costos sobrevinguts que no han de ser molt grans però que sumats fan una gran despesa. Annex als espais dels pollets —dues sales tancades i pavimentades— es va dissenyar un petit pati de sorra que ens va portar molts problemes higiènics pels patògens que poden perjudicar als pollets (coccidi i altres que afecten el tracte intestinal) perquè es mantenien al terra entre lot i lot. El que vam fer va ser pavimentar aquest espai i tancar-lo, per tal d'augmentar el nombre de sales i poder realitzar el buit sanitari de cada sala correctament (mínim un mes). Aquesta remodelació ja no estava plantejada en l'inici del projecte. Evidentment, a les tres setmanes, movem directament els animals a les feixes, que són descobertes i de terra.

Aquestes feixes són els patis on pasturen els pollastres després de les setmanes de tancament; només teníem pensat instal·lar-hi un porxo per als dies de pluja. Vam començar utilitzant tendes de campanya com a cobert, però la pluja i sobretot el vent les van destrossar en pocs mesos. Així doncs vam decidir comprar arcs d'hivernacle i plàstics i fer-los un porxo més estable per resguardar-los del fred a l'hivern. També estem tenint atacs diaris d'una au rapinyaire protegida, l'astor. Aquest atac aeri només es pot solucionar cobrint les feixes amb malla antiocells. Aquesta inversió tampoc estava plantejada en inici i costa uns 30€/10m².

L'obrador

Pel que fa a la transformació, hem de tenir en compte que actualment fer un obrador propi, per senzill que sigui, requereix molta inversió (uns 380€/m²) perquè s'han de complir els mateixos requisits sanitaris que una indústria de grans dimensions. I és clar, la recuperació de la nostra inversió és molt més lenta que la de la megaindústria. Aquí també hi hauria una falta de suport a nivell legal a l'artesanania alimentària, al contrari que a França, on tenen una llei d'artesanania alimentària que permet als productors transformar els propis productes a casa amb condicions menys estrictes.

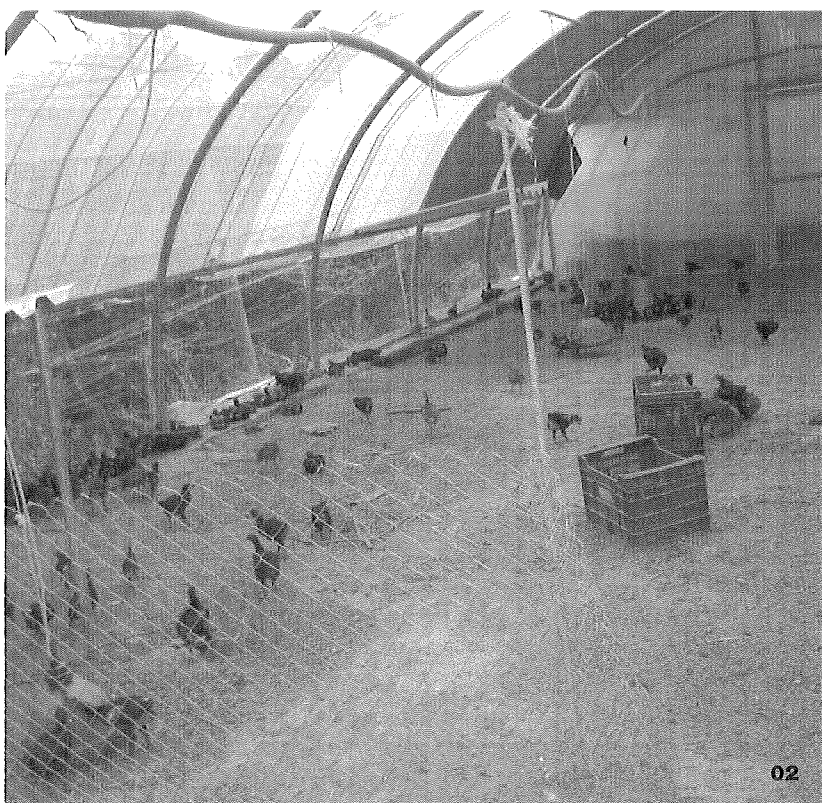
Volíem controlar tot el procés, de la cria a la comercialització final

Nosaltres finalment ens hem arriscat a fer l'obrador perquè la venda directa ens demana realitzar una certa transformació. És la manera que nosaltres controlem tot el procés, però evidentment és un temps que traiem de dedicació al camp.

L'alimentació

Les verdures del Martí —que havíem de reciclar amb els pollastres— resulta que estan molt lluny (30 quilòmetres) i no podem anar a buscar-les un cop a la setmana per falta de temps. Però els pollastres aprofiten molt les herbes que surten a les feixes (alfals, fonoll, trèvol, fenàs, plantatge (plantago), menta, etc.).

El pinso, de moment, el comprem a la Cooperativa de Caldes, que és la que ens queda més a prop. El plantejament inicial de comprar un molí i fer-nos el nostre propi pinso el posposem, ja que l'accés al magatzem és molt dolent i un camió no hi arriba. Per altra banda, fer el pinso requereix un temps de què actualment no disposem.



03. Els petits porxos instal·lats en un primer moment a les feixes per a protegir els pollastres.

N.A. i N.R.

04. Els hivernacles nous que resguarden l'aviram del fred a l'hivern.

N.A. i N.R.

La comercialització

Tot i que la nostra prioritat són les cooperatives de consumidors perquè volem col·laborar activament amb aquest model de consum, actualment no arribem als 100 pollastres a la setmana amb les Cooperatives. És per això que ens hem plantejat nous circuits de comercialització, sempre el més curts possibles.

Un d'ells són els restaurants de qualitat, ja que un pollastre d'aquestes característiques és molt apreciat en l'alta cuina.

Alguns, com el de la Carme Ruscalleda, ja l'han tastat. També hem augmentat la difusió del projecte a petites botigues ecològiques i a cases de turisme rural. De moment hem obtingut una tímida resposta, i normalment ens fan comanda de manera molt puntual.

EL "MONOCULTIU" DE POLLASTRES

Un dels pilars de l'agroecologia és la diversificació d'activitats i/o cultius per tal de poder resistir millor les pertorbacions externes. La grip aviària de l'hivern va ser una claríssima pertorbació en el mercat (fins i tot algunes cooperatives ens van deixar de comprar) i ens va portar a plantejar-nos diversificar la producció.

Cría ecològica de conill

Actualment la normativa de conill ecològic presenta tants problemes a l'hora d'aplicar-la a la realitat que no hi ha ningú a Catalunya que en faci. Així doncs, de moment ens plantejem la cria de conill de la forma més agroecològica possible fins que la normativa es revisi i puguem aconseguir l'aval. Val a dir que aquesta producció l'estem provant a la finca d'un veí i sota la seva direcció, ja que és un expert cunicultor. Ara per ara és una producció molt discontinua.



Producció d'ous

Aquesta línia de producció també voldríem que fos complementària a la de carn de pollastre un cop donem sortida a totes les aus. Ja tenim un espai reservat per a les ponedores, que serien de raça autòctona i amb dos cicles de vida (normalment només duren un cicle).

Amb tot aquest temps, ens n'hem adonat que un projecte productiu amb l'objectiu que sigui agroecològic (incloent la viabilitat econòmica), és un llarg camí on ni de bon tros pots aplicar la idea teòrica d'entrada i on la realitat et condiciona —és a dir limita o possibilita— la idea inicial.

Els restaurants de qualitat i les cases de turisme rural són altres possibilitats de circuits curts de comercialització

Encara ens falta molt camí per recórrer; fa un any i mig que hem començat el projecte i els nostres sous no són massa dignes (ni tan sols continus). Tot i així, mantenim la motivació i tenim la convicció que el moviment de cooperatives de consum ecològic està creixent i que amb això podrem vendre més i amb més constància. I esperem que un cop la venda sigui més constant i més quantitativa (arribar als 150-200 pollastres a la setmana). La Krista estigui ben dreta per molt temps. □

