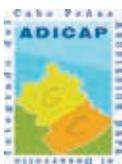


FICHAS DE MODELO DE NEGOCIO

Oportunidades para el desarrollo de la agricultura periurbana en Asturias

CRÍA DE AVES DE CORRAL



Consorcio
Montaña Central

FINANCIADO:



ÍNDICE

1 Descripción de la actividad y de los productos	4
1.1 INTRODUCCIÓN	4
1.2 DESCRIPCIÓN	4
2 Aspectos técnicos para el inicio de la actividad	5
2.1 INSTALACIONES TÉCNICAS NECESARIAS	6
2.2 AUTORIZACIONES	7
2.3 MANEJO DE LA EXPLOTACIÓN	9
2.4 NECESIDADES FORMATIVAS	9
3 Aspectos comerciales y empresariales	10
3.1 MERCADO	10
3.2 COMPETENCIA	10
3.3 COMERCIALIZACIÓN	11
3.4 DISTRIBUCIÓN	12
4 Planificación comercial	14
5 Plan financiero	15
5.1 INVERSIONES	15
5.2 FINANCIACIÓN	17
6 Otras informaciones de interés	20
6.1 AYUDAS PÚBLICAS	20
6.2 ORGANIZACIONES Y ASOCIACIONES PROFESIONALES	20
6.3 FERIAS AGROALIMENTARIAS	20
6.4 BUENAS PRÁCTICAS	21

1 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y DE LOS PRODUCTOS

1.1 Introducción

El objetivo principal del presente documento es analizar la viabilidad de una explotación avícola ecológica para la producción y comercialización de huevos.

Se trata de desarrollar una actividad comprometida con el medio ambiente, el uso racional de los recursos naturales, el bienestar animal, la calidad y trazabilidad del producto final. Además con ella se pretende unir agricultura y ganadería ecológica al evitar el uso de productos químicos para proteger la salud de la población, conservar la fertilidad del terreno y garantizar la calidad de vida de generaciones venideras.

La implantación y posterior puesta en marcha de la granja, requiere contar desde un primer momento con 500 aves de corral de la raza Isa Brown y 2.350 m² de terreno, para que se críen en total libertad con una alimentación 100% natural. Un número inferior de gallinas no es aconsejable pues el umbral de rentabilidad es producir y vender al menos 50 docenas de huevos ecológicos por día laborable y evitar desabastecer a los clientes conseguidos.

Este planteamiento requiere realizar una inversión de 32.000€, de los cuales el promotor debería aportar al menos un 30% y para conseguir el resto solicitar un crédito bancario. Los gastos durante el primer año ascienden a unos 40.000€. Para no entrar en pérdidas se deben lograr unos ingresos similares, vendiendo 1.000 docenas de huevos al mes, a un precio medio de 3,30€ (sin IVA), con una dedicación de media jornada de trabajo.

Una vez lograda la cuota de mercado y alcanzada cierta estabilidad, se puede incrementar el número de animales hasta conseguir los objetivos económicos propuestos e ir introduciendo nuevas líneas de negocio con el fin de crecer poco a poco: producción de carne ecológica, gallinas de raza autóctona u otros animales, incluso producir cereales biológicos para abaratar la compra de materia prima o instalar una sala de incubadoras y criar las gallinas desde su nacimiento.

También cabe la posibilidad de asociarse con otros productores regionales, en lugar de competir, para conseguir una cadena de distribución que garantice la supervivencia de estas pequeñas explotaciones.

1.2 Descripción

La cría de aves de corral tiene dos fines productivos, la obtención de huevos y carne. Con el fin de no tener que realizar una importante inversión inicial, se propone comenzar por producir sólo huevos ecológicos, debido a la poca competencia existente en el sector a nivel regional.

En función de los resultados del negocio, para años sucesivos podrían introducirse otras líneas de productos como la carne e incluso el cultivo de vegetales ecológicos para alimentar a estos animales.

La producción de huevos es una actividad económica presente en todos los países del mundo, consiste en criar ejemplares ponedores en explotaciones que pueden ser de distintos tipos. La Unión Europea distingue entre 4 diferentes, según la forma de cría: gallinas criadas en jaulas, en el suelo, camperas y de producción ecológica.

En el siguiente enlace se puede obtener más información:

http://www.inprovo.com/images/archivos/modelo_europeo_de_produccion_06081002.pdf

La creciente preocupación de la sociedad por disponer de productos de calidad aumentó al surgir ciertas enfermedades en los animales (como la de las vacas locas o la gripe aviar), lo cual entre otras cosas, ha favorecido el crecimiento de la demanda de huevos ecológicos, es decir, huevos provenientes de gallinas criadas de forma tradicional, alimentadas en libertad con productos naturales.

A continuación se muestra un flujograma de la cadena productiva de esta actividad:



La denominación ecológica conlleva que las aves deben de criarse durante un tiempo no inferior a 6 semanas por el método ecológico o comprarlas con la respectiva certificación y empezar a producir.

El huevo aporta al organismo los nutrientes necesarios para su buen funcionamiento. Es por excelencia el alimento de origen animal más nutritivo. Tiene un alto valor en proteínas, vitaminas y minerales. Además, si las gallinas se crían con la libertad que necesitan, y con una alimentación 100% natural, sin aditivos ni fertilizantes químicos, se consigue un producto de calidad extraordinaria, el huevo ecológico.

2 ASPECTOS TÉCNICOS PARA EL INICIO DE LA ACTIVIDAD



Sello europeo de productos ecológicos y sello del COPAE del Principado de Asturias que han de aparecer obligatoriamente en el etiquetado de los productos una vez obtenida la certificación ecológica.

Más información:
http://ec.europa.eu/agriculture/organic/index_es.htm

La producción de huevos está regulada por normativa en materia de seguridad alimentaria, protección del medio ambiente, bienestar y sanidad animal. En conjunto es lo que se denomina **“Modelo Europeo de Producción”**, cuya finalidad es garantizar al consumidor la calidad, tanto en el producto obtenido como en el propio entorno empresarial.

Todos los huevos frescos producidos en la Unión Europea han de ser marcados con un código que identifica a la granja de producción y en el que, a través de cierta numeración, se indica la forma de cría, el país de origen y la explotación avícola.

La certificación del Consejo de la Producción Agraria Ecológica del Principado de Asturias (COPAE) ofrece un valor añadido a la comercialización del producto. La certificación ecológica garantiza al consumidor que aquello que va a consumir ha sido producido mediante un sistema respetuoso con el medio ambiente, sin productos químicos ni organismos modificados genéticamente, siguiendo las normas de la producción agraria ecológica.

Los alimentos que obtienen este sello distintivo han de ir identificados mediante el código o logotipo del órgano de control y el sello europeo de la producción ecológica. Esto hace posible que el cliente pueda distinguir los productos que han pasado las pruebas y los controles de calidad.

Solo aquellos productos que estén certificados pueden contener las denominaciones *ecológico*, *eco*, *biológico*, *bio* y *orgánico*.

Uno de los aspectos más importantes para el futuro de la empresa es elegir la raza de las gallinas. Las autóctonas son más resistentes frente a enfermedades como la Salmonella, la de Newcastle, o la bronquitis infecciosa, soportan mejor la variación de temperaturas, tienen unas necesidades de pienso menores, etc. Sin embargo saltan los cercados y cuentan con un elevado índice de canibalismo, que puede perjudicar al funcionamiento cotidiano de la granja, el peor inconveniente es que ponen una media de huevos al año bastante inferior a las gallinas híbridas comerciales.

Se aconseja escoger la raza Isa Brown, por su elevada tasa de puesta (310 ud/año) y su fortaleza. Deben ser adquiridas con menos de 18 semanas a una empresa dedicada a la cría ecológica. De no ser así, permanecerán 2 meses comiendo piensos ecológicos y alimentos naturales (lombrices, insectos, invertebrados, hierba verde, etc.) para realizar la conversión (previamente la finca debe ser certificada por el COPAE).

No hay que descartar la posibilidad, de ir poco a poco introduciendo lotes de gallinas de razas autóctonas, por ejemplo, y analizar el resultado. Hay que tener en cuenta que cualquier ave de corral presenta una alta sensibilidad a los cambios (temperatura, alimentación, iluminación, presencia de depredadores, etc.) y que ante cualquier imprevisto deja de poner huevos.

Por eso es importante controlar su desarrollo y lograr que pasen el mayor tiempo posible al aire libre, si puede ser entre árboles frutales, porque se sienten más protegidas.

En este modelo de negocio se ha considerado contar con un número mínimo de 500 gallinas, para conseguir una puesta de 400 huevos diarios (unas 12.000 docenas al año) y así garantizar la continuidad de la actividad, aún en periodos de caída de la producción.

2.1 Instalaciones técnicas necesarias

Si se desea obtener la certificación ecológica, las instalaciones han de cumplir una serie de requisitos dictados por la normativa vigente.

PARCELA

La parcela debe estar cercada con malla metálica de simple torsión empotrada en el suelo y postes galvanizados, a una altura mínima de 2m, especialmente la zona donde las gallinas permanezcan en libertad, para evitar la entrada de depredadores y que las aves escarben y salgan por debajo, o salten la valla.

CONSTRUCCIÓN

La superficie neta disponible por animal en zona cubierta ha de ser de 6 gallinas ponedoras por m².

Al menos un tercio del suelo de la nave para aves de corral ha de estar construida con material sólido y contará con un canal para la recogida de las deyecciones.

Las instalaciones han de disponer de perchas o aseladeros cuyo número y dimensiones adecuado al tamaño de las aves será:

- 18 cm de percha por gallina ponedora
- 7 gallinas por nido, o para nidos compartidos 120 cm² por gallina.

El aislamiento, caldeo y ventilación de las instalaciones han de garantizar que la circulación del aire, el nivel de polvo, la temperatura, la humedad relativa y la concentración de gas, se mantengan en límites no nocivos para los animales. Se ha de permitir la ventilación y luz natural.

El número máximo de gallinas ponedoras por gallinero será de 3.000 ejemplares.

ILUMINACIÓN

La luz natural podrá complementarse con medios artificiales hasta un máximo de 16 horas diarias de luz, con descansos nocturnos de al menos 8 horas.

ESPACIOS EXTERIORES

Las aves de corral han de tener acceso a un área al aire libre, al menos durante un tercio de su vida, siendo el número máximo de ejemplares de 4 por m². Estas zonas han de estar cubiertas de vegetación en su mayor parte y protegidas del exterior con cierres adecuados, así como permitir a los animales acceder fácilmente a un número adecuado de abrevaderos y comederos

RESIDUOS

Se ha de justificar que por cada 230 gallinas ponedoras se dispone de 1 Ha. de terreno para extender el estiércol que generan, ya que la carga ganadera total no debe rebasar el límite de 170 kg N/ha/año por Ha. de superficie agrícola. Además en las inspecciones se comprobará que dichas fincas solo se podrán dedicar a cultivo ecológico. Lo ideal sería que en ellas se plantasen alimentos que consuma la propia explotación para ahorrar en pienso ecológico.

La producción diaria de estiércol por gallina se aproxima a los 200 gramos entre excrementos, yacija y restos orgánicos. En total, para las 500 aves previstas, la producción bruta de estiércol anual ascenderá 36,5 Tn.

2.2 Autorizaciones

Para iniciar una actividad avícola han de realizarse los siguientes trámites:

GESTIONES MUNICIPALES

- Solicitar en el municipio un informe técnico que recoja que no hay impedimentos para la tenencia de animales de la especie en la ubicación de la explotación. Se recomienda consultar la normativa urbanística e incluso concertar una visita con el técnico municipal para comprobar los requisitos y la documentación necesaria que se exige para efectuar el trámite, ya que los criterios de solicitud dependen de cada ayuntamiento.
- También habrá que tener en cuenta las obras a realizar (construcción de la nave, acondicionamiento o reforma de instalaciones existentes, etc.) para solicitar la respectiva licencia de obras y la posteriormente la apertura de actividad (si fuera el caso) así como el pago de las correspondientes tasas. Esta fase conlleva cumplir la normativa urbanística en cuanto a: vertido de residuos, impacto ambiental, actividades molestas y peligrosas, etc. que deberán quedar justificados presentando un proyecto firmado por un técnico competente en función a cuales sean las exigencias municipales.

GESTIONES CONSEJERÍA DE AGROGANADERÍA

- Solicitar la inscripción en el Registro de explotaciones ganaderas, cuya finalidad es obtener el CEA (Código de Explotaciones Agrarias). Para ello el titular ha de presentar ante el Servicio de Sanidad y producción Animal de la Consejería de Agroganadería y Recursos Autóctonos, la siguiente documentación:
- Memoria descriptiva de la actividad en la que se indique:
 - Especies de animales albergadas
 - Sistema de explotación
 - Producciones previstas
 - Destino de las mismas
 - Programa sanitario suscrito por un veterinario
 - Programa de gestión de residuos o estiércol
 - Procedimiento empleado para la gestión de cadáveres

- Datos de la persona responsable de los animales a efectos de bienestar animal
- Croquis de las instalaciones con descripción de componentes
- Documentos que permitan la localización geográfica de las instalaciones (planos SIGPAC)
- Declaración de capacidad de las instalaciones
- Informe o licencia municipal acreditativas de la tenencia de animales de la especie en la ubicación principal de la explotación
- Justificación del pago de las tasas de inscripción en registros oficiales

El plazo para la obtención del CEA, es de aproximadamente 7-8 meses desde la presentación de la solicitud de inscripción.

Más información detallada en la Sede Electrónica del Gobierno del Principado de Asturias:

<https://sede.asturias.es/portal/site/Asturias/menuitem.46a76b28f520e-caaf18e90dbbb30a0a0/?vgnextoid=dc688adca2ef8310VgnVCM10000097030a0aRCRD&i18n.http.lang=es>

GESTIONES CONSEJERÍA DE SANIDAD

Además, como la explotación conlleva la comercialización directa de huevos, lo que implica la clasificación y envasado, es decir, el manipulado de alimentos, ha de obtenerse certificado de Registro Sanitario. Será imprescindible solicitar autorización sanitaria para darse de alta en el **Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (nº RGSEAA)** gestionado por la Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición. Este trámite ha de ser realizado por el titular de la empresa del ámbito alimentario presentando ante la Consejería de Sanidad la siguiente documentación:

- Solicitud en modelo normalizado
- Documentación de titularidad
- Memoria de la actividad
- Documentación sobre el Sistema de Autocontrol para la Seguridad Alimentaria: Análisis de Peligros y puntos de Control Crítico (APPCC)

Más información:

<https://sede.asturias.es/portal/site/Asturias/menuitem.46a76b28f520e-caaf18e90dbbb30a0a0/?vgnextoid=ea085a8a9ad4f010VgnVCM100000b0030a0aRCRD&i18n.http.lang=es>

GESTIONES PARA LA CERTIFICACIÓN ECOLÓGICA

Para obtener la certificación ecológica, se recomienda hacer la solicitud a la vez que resto de trámites a efectuar, ya que el plazo para conseguir esta acreditación una vez presentada, es de 6 meses a un año. Además, el Comité de Certificación constituido por técnicos cualificados de la Administración del Principado de Asturias, realiza inicialmente un examen exhaustivo al terreno, se exige aportar una determinada documentación y esperar un tiempo de adaptación para su conversión a ecológico. Después periódicamente, inspeccionan y hacen un seguimiento a los productos obtenidos.

En el sitio web del COPAE <http://www.copaeastur.org/> se detalla la documentación necesaria para la inscripción de la granja en el Registro de Explotaciones del Consejo de la Producción Agraria Ecológica del Principado de Asturias.

Una vez conseguidas todas las autorizaciones y cuando la actividad esté en funcionamiento será necesario solicitar el alta en el Registro de movimientos de las especies de interés ganadero (REMO) para tener acceso a realizar consultas y trámites relacionados con los ejemplares de la explotación (altas por nacimiento, altas por compra, movimientos, solicitudes de guías de origen y sanidad pecuaria, declaraciones de censos, etc.).

Más información:

<https://www8.asturias.es/remo/ManualDeUsuario.pdf>

2.3 Manejo de la explotación

La explotación de una granja de producción de huevos ecológicos, comienza introduciendo un lote de gallinas de edades similares para mantenerlas 120 semanas (2 años de puesta), momento en el que se acaba su ciclo de producción. Entonces se deben retirar todos los animales y se procede a un periodo de vacío sanitario, que consiste en desinfectar totalmente las instalaciones y dejarlas sin uso un mínimo de un mes. Pasado este período se puede comenzar con otro lote de gallinas.

Las principales operaciones a realizar en una explotación avícola ecológica son las siguientes:

1. Revisión de los gallineros dos veces al día, comprobando que no haya animales enfermos o accidentados.
2. Recogida de huevos. Esta tarea es muy importante, se debe realizar 2 veces al día ya que si no se hace los huevos se pueden llegar a amontonar en los nidos, romper y ensuciar. Al principio conviene controlar la puesta que algunas gallinas hacen en el suelo, para intentar que se adapten lo antes posible al entorno y accedan a los nidales por sí mismas.
3. Suministro de agua y comida. El acceso a pienso y agua será permanente. Se llenarán los comederos cada 12-13 días y los bebederos suministrarán agua automática de forma continua.
4. Limpieza de equipos e instalaciones. Se debe realizar un mínimo de dos veces por semana. En el periodo de vacío sanitario se desinfectará la totalidad de la explotación.
5. Clasificación y embalaje de los huevos. Se recogerán los huevos diariamente y se llevarán a la sala de clasificación, allí se revisarán uno por uno antes de colocarlos en sus envases. Se marcarán y se almacenarán para su distribución (como mínimo dos veces a la semana). Esto supone que, como mucho, el huevo permanecerá en la explotación no más de 2-3 días. Aunque por normativa vigente aún no se exige, los huevos deberían permanecer almacenados a unos 15°C de temperatura y 70% de humedad.
6. Aporte de forraje o yacija. Consiste en proporcionar a las gallinas un suelo dentro del gallinero confortable, limpio y seco, e impedir así que manchen los huevos con sus extremidades al realizar la puesta en los nidales.
7. Retirada de estiércol. Se irá retirando de la nave y será acumulado en una zona prevista para ello hasta que se seque, pasando a ser abono orgánico ecológico. Posteriormente habrá que extenderlo en fincas próximas o de agricultores que destinen sus tierras a cultivos ecológicos.

2.4 Necesidades formativas

El empresario podrá ser cualquier persona que cuente al menos con conocimientos en técnicas agrícolas y ganaderas tradicionales, ya que no se exige disponer de titulación específica al respecto.

Es fundamental para desarrollar este negocio que se adquiriera la mayor información posible sobre avicultura, siendo recomendable para quienes conozcan el sector agrícola y ganadero o hayan recibido formación como ingenieros agrónomos, biólogos, veterinarios, profesionales de la ganadería, agricultores, etc. De todos modos, será necesario establecer una serie de normas sobre cómo realizar la alimentación de los animales, la prevención de enfermedades y haber recibido formación en manipulación de alimentos.

Según la legislación actual la empresa, o en su caso el promotor, es responsable de la supervisión y la formación de las personas que vayan a manipular alimentos, de acuerdo a las necesidades concretas y al ámbito específico de actuación. Esta formación que se exige puede ser impartida por la propia empresa, por entidades que ofrezcan estos servicios, por centros de formación reglada, cooperativas, etc.

Por lo tanto, en el sector alimentario las empresas son las únicas responsables de que la totalidad de sus trabajadores hayan recibido formación adaptada a las necesidades del puesto de trabajo específico que desempeñen, para el

desarrollo correcto de sus funciones y que, así mismo, conozcan el sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico (APPCC) o sepan aplicar las guías de prácticas correctas de higiene.

Manipulador de alimentos

La Consejería de Sanidad ha promovido la edición de un paquete de materiales didácticos con el fin de proporcionar herramientas necesarias y unificar la organización del proceso formativo básico de los manipuladores de alimentos.

Este material está disponible para su descarga a través del siguiente enlace: http://tematico8.asturias.es/repositorio/seguridad-alimentaria/articulos/articulo_1184056059812.html

3 ASPECTOS COMERCIALES Y EMPRESARIALES

3.1 Mercado

El estilo de vida sano y natural está en auge, especialmente en cuanto a alimentación se refiere. El cambio en los hábitos alimenticios de los españoles ha provocado que el consumo de productos ecológicos (que en la actualidad es una tendencia minoritaria), tenga grandes perspectivas de crecimiento.

La agricultura y ganadería ecológica son la alternativa a la situación actual del sector en España. Por un lado, atienden la creciente demanda de productos ecológicos y, por otro, dan solución a los problemas que plantea la reorientación agraria de las explotaciones.

De los últimos datos extraídos del MAGRAMA, se desprende que la evolución del consumo de huevos ecológicos en la región asturiana sigue una tasa de crecimiento positiva:

ASTURIAS DATOS DE CONSUMO EN HOGARES Fuente: MAGRAMA	2011/2012	2013/2104	Incremento %
	Volumen (miles de Kg)		
TOTAL HUEVOS	304,68	332,94	
HUEVOS GALLINAS	264,39	284,35	
HUEVOS GALLINAS ECOLÓGICAS	40,29	48,59	20,60
	Valor (miles de €)		
TOTAL HUEVOS	40,60	47,56	
HUEVOS GALLINAS	32,85	37,4	
HUEVOS GALLINAS ECOLÓGICAS	7,75	10,16	
	Gasto per capita		
TOTAL HUEVOS	36,92	43,50	
HUEVOS GALLINAS	29,88	34,19	
HUEVOS GALLINAS ECOLÓGICAS	7,04	9,31	32,24

3.2 Competencia

Se ha de tener en cuenta que las grandes explotaciones avícolas, a pesar de no criar animales bajo las mismas características que el modelo que se plantea, suponen una competencia directa, debido, entre otras cuestiones, al coste del huevo, la mitad de económico que el ecológico. Bajo esta perspectiva, en la región hay varias granjas de producción industrial, entre las que destacan: Asturiana de Huevos, Granjas Porceyo y Avícola de Carreño.

En España, en los últimos años, han surgido muchas pequeñas explotaciones de producción de huevos ecológicos, sin embargo tal como se muestra en la siguiente tabla, en Asturias tan solo tres han obtenido la certificación ecológica del Consejo de la Producción Ecológica del Principado de Asturias (COPAE):

NOMBRE COMERCIAL	WEB	PRODUCTOS	LOCALIZACIÓN
ECOJUSTO	http://www.ecojusto.es/	Huevos, manzana, kiwi	VILLAVICIOSA
150 GALLINAS	http://150gallinas.com	Huevos, verduras, fruta, miel y lana con certificación ecológica	CABRANES
PITA SANA	https://www.facebook.com/PitaSana	Huevos	BOAL

3.3 Comercialización

MARCA COMERCIAL

La marca ha de ser fácil de entender, pronunciar, leer y memorizar; debe evocar sensaciones positivas y en la medida de lo posible sugerir características y beneficios del producto. Ha de ser registrable en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

Es recomendable elegir un nombre asociado al producto que se comercializa.

En el mercado se observa que las marcas utilizan:

- El nombre propio de la ganadería (Ejemplo: "Eco Justo")
- La materia prima de los productos (Ejemplo: "150 Gallinas")
- El nombre junto al producto fabricado (Ejemplo: "Asturiana de huevos")
- El lugar de procedencia (Ejemplo: "Granjas Porceyo")

LOGOTIPO

Es la imagen que se resalta en la etiqueta de venta y por eso es tan importante como la marca comercial.

Es recomendable encargar su diseño a profesionales, ya que es un elemento fundamental para hacer frente a la competencia. Puede ser un acierto incluir elementos que ayuden a posicionar la marca dentro del segmento deseado (producto natural, de calidad, con gallinas criadas en total libertad, alimentadas con materia prima originaria de la zona, etc.).

ENVASE Y PACKAGING

El envasado y embalaje forma parte de la imagen del producto. Es una herramienta más del marketing que ha de transmitir los valores de la marca y que también determina el posicionamiento.

Se puede intentar llamar la atención del cliente con el envase de presentación, diseñando algo novedoso, atractivo que mencione las cualidades del huevo ecológico y el lugar donde se produce. Resulta idóneo incluir imágenes de la granja que tengan que ver con la sostenibilidad, al bienestar animal y el cuidado de la salud de niños, personas mayores, enfermos, discapacitados, etc. para tratar siempre de captar la atención del consumidor. Además, los envases deberían ser de material biodegradable y reciclable, pero sobre todo ser originales.

PRECIO

Ha de fijarse en base al coste y al margen de beneficio deseado atendiendo siempre a los precios de la competencia y al segmento en el que se pretende posicionar el producto.

Los precios en el mercado se establecen por docena y varían entre 3,50 y 4,50€. Se propone fijar un precio que puede variar en función del cliente a quien se venda y al número de pedidos.

Considerando el escenario más negativo, en previsión de que aumente la demanda de este tipo de productos en el tiempo y el número de explotaciones, se puede estimar que el precio actual bajará y se ajustará en un margen mínimo, que se puede establecer en 3,30€ la docena. Es el precio al que se propone vender en este modelo de negocio para cualquier canal de distribución (tiendas, supermercados, carnicerías, etc.) sin embargo para las ventas dirigidas al consumidor final y a través de internet, se establece un importe de 3,80€.

PRODUCTO		Huevos ecológico. Docena
PRECIO MERCADO Sin IVA		3,50-4,50
PRECIO MÍNIMO de venta		3,30
Precio a potenciales clientes	DISTRIBUCIÓN TIENDAS	3,30
	CONSUMIDOR FINAL / ON LINE	3,80

Un problema a tener en cuenta, es la percepción del consumidor por los productos ecológicos que en muchos casos se equiparan con los de tipo delicatessen, de precio elevado, lo que dificulta su venta. Además la realidad es que una docena de huevos ecológicos duplica el precio de una docena convencional, debido principalmente, a la escasa y fragmentada oferta, al alto coste de la materia prima ecológica y a la inversión inicial que deben asumir los emprendedores, especialmente aquellos que no disponen de terreno propio o desconocen el entorno rural.

3.4 Distribución

Se puede llevar a cabo de dos formas diferentes: contratando el transporte o bien directamente mediante un vehículo propio, de la explotación al comercio de venta y al consumidor final. También existe la posibilidad de vender el producto a una gran superficie que se encargue de todo.

En este modelo de negocio, se propone el uso de una furgoneta propiedad del promotor, adecuada con isotermo, para ser él mismo quien se encargue de realizar esta tarea.

ACCIONES COMERCIALES

El desconocimiento por parte del consumidor sobre lo que es un huevo ecológico, o la confusión generada por los términos empleados para denominarlo, suponen un problema en el momento de su introducción en el mercado. Es imprescindible informar al público en general sobre lo que es, lo que supone producirlo y adquirirlo y la diferencia con los huevos obtenidos mediante técnicas convencionales.

Para dar a conocer la empresa y el producto, se han de realizar promociones, incidiendo en la calidad del huevo ecológico y en los atributos que lo hacen

diferente del resto: método de producción, beneficios medio ambientales que reporta, asegurar una alimentación sana y natural, aporte nutricional, etc. Se trata de llegar a la sensibilidad del consumidor final para que se anime a probar y luego no deje de comprar.

Las principales actuaciones para lograr una buena promoción son:

- Hacer visitas personales a posibles clientes, para conocer sus necesidades, mostrar un trato de cercanía, dejar alguna muestra y comprobar el grado de aceptación después, aceptando sus críticas y deseos, para adaptarse a sus exigencias y tratar de satisfacerles en visitas futuras.
- Captar nuevos clientes mediante una potente labor comercial, concertando citas y visitando potenciales interesados, realizando alguna oferta concreta (regalando media docena, algún vale descuento por compras superiores a determinada cantidad, invitándoles a conocer la explotación, etc.)
- Promocionar la marca comercial en distintas páginas web.
- Asistir a ferias del sector y mercadillos artesanos, para darse a conocer y contactar con proveedores y otras empresas, incluso con la competencia, ya que siempre es interesante colaborar e intercambiar experiencias.
- Participar en acciones llevadas a cabo por el COPAE, órgano encargado de promover el consumo de productos ecológicos en la región, realizando entrevistas y anuncios televisivos, en radio, reportajes en revistas especializadas y ferias del sector.

Las acciones comerciales son esenciales para conseguir el éxito del negocio a largo plazo; se pueden realizar a través de los siguientes medios:

- Internet y redes sociales. Hoy en día, es una herramienta básica para cualquier tipo de promoción, ya que a un “clic” muchas personas de muy diversos lugares podrán conocer el producto y la existencia de la empresa. Para ello será necesario crear una página web sencilla e intuitiva donde se muestren las principales características del negocio, se oferten los productos, se vendan vía on line y se establezcan relaciones con compradores y organismos relacionados con la industria del huevo.
- Anuncios en la radio, claros y concisos sobre la ubicación de la granja, la dirección web y los atributos del producto. Hacer mención expresa de por ejemplo “huevos producidos en Sama de Grao” o “huevos de Sama Grao”.
- Publicidad en marquesinas, autobuses, vallas y folletos a repartir en lugares concretos, con imágenes llamativas y mensajes que capten la atención de los clientes potenciales: recogiendo los huevos en el “prau”, gallinas comiendo bajo los manzanos, “pitinos patas arriba” tomando el sol...
- Buscar una marca “paraguas” como “Huevos ecológicos del paraíso natural” con el sello de producción ecológica otorgado por el COPAE.
- Se puede también conseguir otros sellos o distintivos de calidad, ISO 22000, etc. que otorgan determinados organismos a las empresas que cumplen ciertos requisitos de calidad y trazabilidad.

Las decisiones de promoción que se tomen para la comercialización han de estar vinculadas al tipo de clientes al que se dirige el producto:

- **Consumidor final** interesado en alimentos con certificación ecológica.
- **Asociaciones de consumidores de productos ecológicos**, por ejemplo la Asociación Ecológica La Osa y ECOCESTU.
- **Autoconsumo**: los propios familiares, amigos y conocidos a través del “boca a boca”, así como los clientes que prueben el producto, lo valoren y lo divulguen.
- **Particular** en la propia nave, oficina o en algún puesto del mercado de abastos.
- **Mayoristas de alimentación**, para que lo den a conocer entre sus clientes.
- **Comercios especializados en platos precocinados** (comida para llevar).
- **Empresas de catering especializadas** en elaborar determinados alimentos.
- **Restaurantes, confiterías y pastelerías de alta calidad** que promocionen platos de comida y postres realizados con alimentos sanos y naturales.

- **Tiendas de alimentación tradicional**, que ofrecen productos típicos de la región, de alta calidad y exclusivos.
- **Tiendas especializadas en productos gourmet y/o ecológicos**, para personas que aprecian los alimentos selectos y valoran sus cualidades organolépticas.
- **Carnicerías** que ofrecen a sus clientes productos típicos de la región.
- **Supermercados y grandes superficies** (a nivel local, regional y nacional) en Asturias tienen presencia más de 10 cadenas, como por ejemplo Alimerka, El Corte Inglés, Alcampo, Carrefour, Mercadona, DIA, Familia, masymas, etc.
- **Distribuidores** de productos alimenticios artesanos como por ejemplo, Crivencar, Lisfersa, etc.
- **Cooperativas** que ponen en venta alimentos de pequeños productores.
- **Empresas** que comercializan vía online todo tipo de productos.
- **Autoventa** (con la furgoneta de reparto por los pueblos).

En cuanto al número de clientes, para cumplir las previsiones de venta de 55 docenas al día (según indica el plan financiero), al menos habría que conseguir:

- a) 5 Tiendas o establecimientos de alimentación especializada que a su vez vendan 6 docenas de huevos diarios cada una o en todo caso una empresa que venda al consumidor 30 docenas al día, como puede ser una cadena de supermercados.

Y además

- b) Que los consumidores compren directamente la cantidad de 25 docenas al día. Para ello habría que buscar muchos contactos con particulares y tener activo el sitio web de forma permanente, disponer de local o de un puesto de venta en una ubicación que permita al público hacer la compra diariamente, etc.

Lo lógico es establecer con antelación suficiente cuantos clientes se pueden conseguir y ser realistas con los objetivos a lograr, para programar la producción.

Aunque figuran muchas ideas posibles, en la previsión económica se ha considerado la cantidad de 1.500€ para realizar la publicidad, con el fin de asegurar la viabilidad comercial de la iniciativa.

El promotor deberá considerar la que considere más adecuada.

4 PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Dado que desde el inicio de la actividad, hasta conseguir salir a vender los primeros productos va pasar un determinado tiempo, habrá posibilidad de organizar bien las acciones comerciales.

Al menos 2-3 meses antes de que se prevea sacar al mercado los huevos habrá que:

- Elaborar material gráfico en papel para repartir en las visitas personales y desarrollar los contenidos del sitio web.
- Buscar establecimientos a visitar que se encuentren en un radio próximo a la explotación, en el mismo entorno, municipio, (tiendas, carnicerías y restaurantes especializados) con el objetivo de conseguir al menos un número mínimo de ellos que absorban las ventas previstas para cada día.

Una vez se consiga una producción continuada:

- Relacionarse con otros empresarios del sector, cooperativas, distribuidores, etc. para establecer colaboraciones y acuerdos de suministro, por si hay una bajada de producción o una gran demanda y para promover campañas publicitarias de concienciación a los consumidores.
- Seguir visitando asiduamente a potenciales clientes para lograr alcanzar el total de ventas previstas, si aún no ha sido posible conseguirlos.

5 PLAN FINANCIERO

Se plantea el siguiente análisis económico y financiero para poner en marcha una granja ecológica de producción de huevos, teniendo en cuenta que:

- Una persona relacionada con el sector ganadero o agrícola necesite buscar una oportunidad de trabajo o alternativa a otro negocio que esté desarrollando y le deje tiempo libre.
- Se quieran aprovechar los recursos disponibles y sin uso de cualquier zona rural, partiendo de que se dispondrá de terreno suficiente para llevar a cabo la actividad, a fin de evitar la adquisición o alquiler de una finca para realizar la explotación avícola.

5.1 Inversiones

Son aquellas adquisiciones imprescindibles para comenzar la actividad y que van a permanecer en el tiempo, por lo que son objeto de amortización.

Se considera necesario, para iniciar la puesta en marcha de la granja ecológica realizar una inversión de 32.050€ (más IVA), o sea en total se necesitarán 40.000€ aproximadamente, desglosando las partidas del siguiente modo:

AVES DE CORRAL

Se comprarán 500 gallinas de raza Isa Brown, a un precio unitario de 4€, lo que supone un importe de 2.000€. Se tendrá en cuenta que tienen un ciclo de producción próximo a los dos años y por tanto se deben amortizar en este periodo. <http://www.avimansl.com/>, <http://www.granjasantaisabel.com/>, <http://www.tugallinaonline.es/>

NAVE

Será necesario disponer de un espacio exterior libre de 4m² por ave, como mínimo 2.000 m² de terreno y de una edificación para instalar el gallinero, cuya superficie tiene que ser de 1m² por cada 6 gallinas (como mínimo 83 m²), aunque se ha pensado en contar con unos 150 m² de nave: 100 para alojamiento de las gallinas, 25 distribuidos en local para acopio de materia prima y utensilios, y otros 25 m² para la zona de embalaje, una pequeña oficina con puesto de venta al público y un aseo y unos 2.200m² más de terreno libre (2.000 como espacio exterior para las aves y 200 para el acopio de estiércol).

Lo idóneo sería acondicionar algún almacén, cuadra, llagar, cobertizo que no tenga uso o en su caso construir una nave desmontable como las que propone la empresa Instalaciones Agropecuarias Cosma a un precio 40-45€/m² <http://www.cosma.es/>. También se pueden consultar otras posibilidades en: <http://www.patec.org/> y <http://www.agrener.com/>

Para realizar el acondicionamiento de cualquier local ya existente o construir uno nuevo, se prevé una partida de 15.000€, permisos y proyecto incluidos. En ambos casos contará con todas las instalaciones que se consideran indispensables: suelo de hormigón, aislamientos, trampillas y puerta, huecos de ventilación, instalación eléctrica con su respectiva iluminación y de fontanería, foso para deyecciones con slats (elementos que evitan heridas en las patas por el uso de rejillas) y desagües, etc.

CERCADO DE LA FINCA

Se realizará con malla metálica de simple torsión empotrada en el suelo y postes galvanizados, como mínimo de 2 m de altura. La previsión es de: 300 ml a 20€/ml= 6.000€.

También habrá que contar con una finca para verter los residuos (estiércol). Por cada 230 animales se pide 1 Ha de terreno, en total habrá que justificar la disponibilidad de 2,20 Ha. Pero este concepto inicialmente no conlleva inversión, sobre todo si se dispone de terreno propio y suficiente. Lo ideal es aprovechar

esta superficie y el estiércol para producir algún tipo de cereal, maíz, etc. que se considerarán ecológicos y que servirán para alimentar a las propias gallinas, evitando en lo posible el gasto futuro en piensos.

EQUIPAMIENTO DEL GALLINERO

La inversión en equipamiento asciende a 3.050€, desglosado del siguiente modo:

- 63 comederos circulares de 20 kg (para 8 gallinas/ud) a 14€ = 882€
- 1 bebedero colgante automático: 20€
- 24 nidales de tres departamentos a 52€/ud = 1.248€
- 90 ml de aseladeros a 10€/ml = 900€

(Fuentes: <http://copele.com/es/>, <http://www.joaquinselar.es/materialavicola.html>)

UTILLAJE Y HERRAMIENTAS

Es necesario clasificar y marcar los huevos en función de sus cualidades y destino. También hay que contar con algún carrito, pala, martillo, etc. El gasto en este caso asciende a 580€.

- La clasificación será manual, empleando una balanza homologada: 50€
- Ovoscopio, para la inspección visual de los huevos (examina su calidad): 30€
- Equipo de marcación: 300€
- Resto de herramientas, palas, tridentes, etc.: 200€

MOBILIARIO

En el local de embalaje así como en la zona de ventas y oficina, se necesitará colocar una mesa, sillas, estanterías y mostrador. La previsión se estima en 500€.

EQUIPOS INFORMÁTICOS, APLICACIONES Y WEB

- Adquisición de un ordenador y una impresora: 500€
- Programas informáticos y contratación de página web: 1.200€

VEHÍCULO

Habrà que disponer de un vehículo o furgoneta para realizar la distribución de los huevos. Podría adquirirse de segunda mano o en el caso de contar con furgoneta propia, adaptar un espacio interior con cámara frigorífica, aunque la normativa sólo exige que lleve una carcasa de fibra para facilitar su higiene.

Como inicialmente no es del todo imprescindible para la actividad (dada la producción estimada y que el reparto se realizará durante dos o tres días a la semana), sólo se contempla la cantidad de 3.000€ para este apartado.

OTROS CONCEPTOS

En previsión de sea necesario hacer otro tipo de inversiones como ropa de trabajo, adquirir mallas antifugas, etc. se reservan 500€.

INVERSIONES	
	INICIO
INMOVILIZADO INMATERIAL	1.200
Aplicaciones Informáticas + Web	1.200
INMOVILIZADO MATERIAL	30.850
Adquisición de gallinas	2.000
Nave: construcción o adecuación	15.000
Vallado perimetral terreno	6.000
Equipamiento gallinero	3.050
Utillaje y herramientas	300
Mobiliario	500
Equipos informáticos	500
Isotermo para la furgoneta	3.000
Otros: ropa de trabajo, etc.	500
INVERSIÓN	32.050
Activo Corriente	7.950
Existencias HP Deudora por IVA	6.731
Previsión Inicial de Fondos	1.220
IMPORTE A DISPONER	40.000

FINANCIACIÓN	
	INICIO
RECURSOS PROPIOS	10.000
Capital social dinerario	10.000
Capital social no dinerario	
RECURSOS AJENOS	30.000
Préstamos a l/p	24.583
Préstamos a c/p	5.417
Otros (Préstamo socios y Subvenciones)	
TOTAL FINANCIACIÓN	40.000

5.2 Financiación

Tan importante es elaborar un plan de inversión inicial cercano a la realidad, como diseñar un plan de financiación idóneo, que evite problemas posteriores como la falta de liquidez o no poder hacer frente al pago de letras, recibos y cuotas. En este sentido se ha estimado realizar una aportación propia de 10.000€ y pedir un crédito bancario de 30.000€ para llevar a cabo todas las inversiones previstas. De este modo se partirá con 40.000€, dependiendo de las posibilidades de cada promotor y el riesgo que pueda asumir. No se han tenido en cuenta ayudas o subvenciones de ningún tipo, aunque se optará a ellas.

INGRESOS

Tal y como se observa en el siguiente cuadro que indica las previsiones de ventas e ingresos, se espera conseguir inicialmente dos tipos de clientes: los que serán distribuidores del producto y los consumidores finales.

Entre las tiendas se propone vender 30 docenas de huevos al día y a los particulares 25 docenas más (vía on line, en la explotación o mediante entrega directa):

VENTAS ESTIMADAS POR DOCENAS DE HUEVOS			
POTENCIALES CLIENTES ventas diarias 55 docenas		PRECIO	INGRESOS
DISTRIBUCIÓN	CONSUMIDOR	€	
TIENDAS	FINAL / ONLINE		
30		3,30	99,00
	25	3,80	95,00
Importe de ventas al día			194,00
Previsión ventas al año (220 días)			42.680,00

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

Serán muy diversos, se concretan los principales con su valor aproximado:

GASTOS			
COMPRAS: MATERIA PRIMA	AL AÑO	AL MES	
Pienso ecológico	12.319	1.027	500*0, 135*0,50 = 12.319 (consumo medio 135 gr/día)
Forraje suelo	500	42	Se considera 1€ por gallina al año
Envases hueveras, etiquetas y rotulación	3.000	250	0,25 €/envase (de media) para 12.000 ud./año
Embalajes transporte de hueveras	300	25	0,50 €/ud. se preven 600 cajas para 20 docenas
Combustible	5.000	417	Furgoneta de reparto 25.000 Km/año (0,20€/Km).
Servicios profesionales	2.400	200	200 €/mes Asesoría, Veterinario
Seguros	1.200	100	Incendio, accidentes, etc.
Publicidad	1.500	125	Publicidad, Mto página web. etc.
Suministros (agua y luz)	3.000	250	25 €/mes
Comunicaciones (Telf., internet, correo)	1.000	83	83 €/mes
Otros gastos	500	42	Imprevistos varios (oficina, tributos, medicamentos, etc.)
Personal	7.000	3,583	Justificación del trabajo del promotor a media jornada
Total gastos	37.719	3.143	42.680,00

COMPRAS:

Suponen las adquisiciones de bienes para el funcionamiento de la actividad, se consideran las siguientes:

Alimentación. En referencia al gasto en pienso ecológico y dado que se estima que una gallina de estas características consume aproximadamente entre 120-150 gr/día (135 de media) y el precio es de 0,50€/kg. El importe anual asciende a 12.319€.

Fuente: <http://campoastur.es/>

Forraje o yacija. Se considera un importe anual de 500€ (un euro por gallina).

Envases. Cada estuche huevera de docena 6+6 tiene un precio aproximado en el mercado de 0,15€. Además habrá que realizar su etiquetado y rotulación lo que supone 0,10€ más. Y contar con cajas para transportar las hueveras, cada una a un precio de 0,50€, que en algunos casos se podrán reutilizar, puesto que depende si se les dejan al cliente o sólo se emplean para el transporte. La previsión se estima en 3.300€. <http://www.hueverasdecarton.com/>

COMBUSTIBLE:

El gasto en transporte comprende el coste del combustible para la distribución de los huevos y la comercialización. Asciende a 5.000€ anuales.

SERVICIOS PROFESIONALES

En esta partida se prevén unos gastos de 2.400€ para la Asesoría, Notaría, Registro de la Propiedad y Mercantil, así como para los servicios del veterinario, ante emergencias y problemas que se puedan dar a lo largo del año.

SEGUROS: 1.200€ para contratar el seguro de incendio, accidentes, etc.

PUBLICIDAD: se considera gastar 1.500 €/año.

SUMINISTROS: engloba los conceptos de agua y luz, se prevén 250€/mes.

COMUNICACIONES: para los gastos de telf. e internet, la cantidad estimada es de 1.000€/año.

OTROS GASTOS: considerando que también habrá que afrontar otros gastos como medicamentos, material de oficina, tributos, etc. se contarán con 500€/año.

PERSONAL: A pesar de que el trabajador será el propio promotor, con el fin de justificar las horas destinadas a la actividad durante el primer año, se reserva la cantidad de 7.000€ en concepto de salario.

AMORTIZACIONES

El importe correspondiente a las amortizaciones de las inversiones es de 1.806€ al año. Se ha calculado según los respectivos porcentajes que marcan las tablas oficiales de amortización.

GASTOS FINANCIEROS

Comprenden los intereses del préstamo que ascienden a 1.377€ al año. A continuación se detallan los importes correspondientes para un horizonte temporal de cinco años.

CRÉDITO					
CAPITAL	30.000		c/p	l/p	Intereses
Interés	5,00%	Inicio	5.417	24.583	
Años	5	Fin año 1	5.694	18.890	1.337
Nº Pagos año	12				
CUOTA AL MES	556				

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Teniendo en cuenta todas las consideraciones económicas, los resultados del primer año de actividad se establecen en:

CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
INGRESOS ESTIMADOS	42.680
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	37.719
AMORTIZACIONES	1.806
TOTAL	39.525
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	3.155
GASTOS FINANCIEROS	1.377
TOTAL RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	1.778

Aunque se genera un resultado positivo, un análisis detallado de la tesorería¹ indica que no se dispone de liquidez para hacer frente a las compras de materia prima imprescindibles para empezar a trabajar, dado que los proveedores exigirán el pago por anticipado, sobre todo si no conocen la empresa ni a su responsable.

Este inconveniente se puede subsanar de tres formas:

- Negociar con el proveedor de alguna inversión el pago aplazado durante varios meses (por ejemplo la construcción de la nave).
- Aumentar la financiación inicial, bien aportando más dinero al capital social por parte del emprendedor o mediante un préstamo bancario superior al previsto, si bien una vez que se generen beneficios se podrán recuperar o devolver el correspondiente importe.
- Solicitar una línea de crédito a la entidad bancaria para cubrir esas necesidades puntuales de dinero.

¹ dinero que hay que tener para cubrir todos los gastos que irán llegando. Se aconseja contar con una previsión de tesorería que por lo menos permita afrontar los primeros meses sin problemas de liquidez, pues habrá que pagar salarios, los gastos que genere la propia actividad, el préstamo, imprevistos, etc.

6 OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

6.1 Ayudas públicas

Algunos de los organismos públicos que convocan anualmente subvenciones y ayudas son:

- Consejería de Agroganadería y Recursos Autóctonos:
Ayudas PAC:
 - *Ayuda a la adopción de prácticas de ganadería ecológica*
 - *Razas autóctonas en peligro de extinción*
 - *Pagos compensatorios en zonas de montaña (si fuera esa la ubicación)*
 - *Pagos compensatorios en zonas distintas de las de montaña con limitaciones naturales significativas*
- Consejería de Economía y Empleo (Ticket del autónomo, subvenciones a la creación de empleo, etc.)

6.2 Organizaciones y asociaciones profesionales

- Asociación Interprofesional del Huevo y sus Productos (INPROVO)
- <http://www.inprovo.com/>
- Asociación Española de Productores de Huevos <http://www.aseprhu.es/>
- Asturias Sostenible <http://www.asturiassostenible.org/> es una red altruista desarrollada por el Foro Asturias Sostenible para el conocimiento y desarrollo del medio rural con el objetivo de establecer contactos directos entre consumidores y productores.
- Asociación de Amigos de la Avicultura Artesanal "La Pinina" <http://www.lapinina.org/>
- Asociación de criadores de Pita Pinta asturiana <http://www.lapitapintaasturiana.com/> que tiene por fin la recuperación y cría de la raza autóctona, la difusión, estudio y promoción entre la sociedad asturiana de los valores culturales de esta raza. Además es la responsable de la gestión del libro genealógico de la raza.
- Asociación para la recuperación de la Pita Pinta Asturiana: <http://gallinasasturianas.wix.com/pita-pinta>

6.3 Ferias agroalimentarias

En Asturias se celebran diversos eventos relacionados con la agroalimentación, con periodicidad semanal, mensual y anual.

- Mercados locales
- Mercado Ecológico Artesano (Gijón)
- Feria Internacional de Muestras de Asturias
- Salón de la Alimentación y el Equipamiento del Norte de España (Avilés)
- Feria Agroalimentaria de Productos Ecológicos de Asturias (Llanera)
- Feria Campomar (Tapia de Casariego)
- Feria de La Ascensión (Oviedo)
- Feria de Muestras de Tineo
- Feria de Muestras de Avilés y Comarca
- Feria de Muestras de Vegadeo

6.4 Buenas prácticas

- **PITA SANA** (BOAL)

<https://www.facebook.com/PitaSana>

Empresa de producción y comercialización de huevos con certificación ecológica.

Suministran en tiendas locales, comedores escolares, establecimientos de hostelería, etc. También venden directamente al consumidor en la granja y a través de su página de Facebook.

VÍDEO:



<http://goo.gl/bl7Jfe>

- **ECOJUSTO** (VILLAVICIOSA)

<http://www.ecojusto.es/>

Granja familiar con certificación ecológica que produce y comercializa huevos. También fruta como la manzana o el kiwi.

Distribuyen sus productos en granja y también a través de comercio minorista, actualmente disponen de puntos de venta en los concejos de Gijón, Villaviciosa y Siero.

VÍDEO:



<https://goo.gl/lnLIYq>

- **150 GALLINAS** (CABRANES)

<http://150gallinas.com/>

Granja ecológica dedicada a la producción de huevos, fruta, miel y lana.

Distribuyen directamente a particulares y están presentes semanalmente en el mercado de Villaviciosa.

Buenas prácticas en otras comunidades

- **LUCIAREN ETXEA** (PAÍS VASCO)
<https://goo.gl/MzvgOT>



- **AVEGA** (GALICIA)
<https://goo.gl/Mkq5zC>



- **LOS HUEVOS DE ROSALINDA** (LA RIOJA)
<http://www.loshuevosderosalinda.es/>



- **HUEVOS ECOLOGICOS DE ANDALUCÍA**
<https://goo.gl/187B8g>



- **EUSKABER:**
<http://www.euskaber.net/es/>
Ejemplo de empresa que recoge huevos de varios productores, los envasa, comercializa y distribuye bajo su propia marca comercial.

