



De soñar a comercializar su propia carne a abrir una Ecotienda con más de 1200 referencias de productos ecológicos certificados

Isabelle Gómez Rodríguez y Tito Gómez Rodríguez
Ganadera Ecológica
en Burgo de Negral, Friol (Lugo)

Autora: Sara Serrano Latorre - Revista Ae.

Volver a los orígenes y apostar por la vida en el rural, aportando una visión empresarial a la producción, elaboración, transformación y comercialización de productos ecológicos: esa es la base de Traloagro, la ganadería ecológica, y después también ecotienda y biocentro cárnico, que Isabelle y Tito, socios y hermanos, gestionan desde 2010 en Friol (Lugo). Nacieron y se criaron en Bruselas, pero sus padres siempre conservaron sus raíces y valores, esos que recuerdan con mimo y les han hecho regresar: “cada verano íbamos a casa de los abuelos - “Tras do Agro”, que ha dado el nombre al proyecto - y disfrutábamos de aventuras junto a las vacas, cuidando de ellas, del entorno y la naturaleza. Esa es la semillita de lo que ha germinado como Traloagro”, recuerda Isabelle.

Su formación es en “Dirección y Administración de Empresas” y “Filología Francesa” la de Tito, “nada que ver con el campo pero al final todo sirve”. Y así lo demuestran, emprendiendo por y desde el rural con un proyecto de calidad, “planificado muy bien desde el principio”, siguiendo con la transmisión de conocimientos de generaciones, y siempre aprendiendo para mejorar e innovar (es Premio Excelencia a la Innovación para Mujeres Rurales). Se formaron en capacitación agraria y se han involucrado en “todo lo que nos pueda aportar: Sociedad Gallega de Pastos y Forrajes, coloquios y jornadas universitarias... y además, también se trata de prueba y error, así se aprende”.

Comenzaron con la cría de ganado bovino, raza rubia gallega, y desde el

primer momento tuvieron claro que el proyecto “sería ecológico, aunque era algo que no estaba muy desarrollado aquí. Solicitamos la conversión y fue bastante fácil porque nuestros abuelos no usaban químicos, la alimentación se basaba en pastos, etc. Fuimos probando diferentes formas de manejo y hoy continuamos con la misma dinámica, probando y mejorando con el asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo y participando en grupos de trabajo (GT). Por ejemplo, estamos haciendo pruebas con pastoreo regenerativo, con parcelas más pequeñas para obtener mayor calidad de pasto sin tener que laborear. Y estamos notando buenos resultados. También vamos a participar en un GT para calcular el coste del kg carne en base a pastoreo para obtener mayor beneficio en cada canal”.

Su planteamiento era que “era nuestra actividad profesional y teníamos que llegar a poder vivir de ello”. Por eso en 2012 se lanzaron también a la cría de pollos camperos ecológicos. “Investigamos a ver si el pollo campero en ecológico podía tener canal de comercialización. Era 2009, previo a incorporarnos, y vimos que no lo había (campero sí, ecológico no). Dudamos, pero al final decidimos lanzarnos y, en cuestión de meses, obtuvimos un canal que comercializaba nuestros pollos”. Son unas instalaciones “con más volumen del que se está acostumbrado en ecológico”: 2000 m² de gallinero, con trampillas para salida libre al pasto (superficie de 90.000 m²), y con una producción de 90.000 pollos al año.

Pero su verdadera ilusión era “que llegara el día en el que pudiéramos comercializar nuestra propia carne”. Así lo consiguieron en 2019, “1º en un puesto de carnicería en el mercado municipal de

Lugo y después, con la Ecotienda, un espacio que llama mucho la atención, sobre todo por la capacidad y diversidad de productos que tenemos”. Se trata de una superficie de 250 m², situada a 6 km de su ganadería, que incluye carnicería, y donde las más de 1200 referencias son de productos exclusivamente ecológicos certificados. Además, anexo a la ecotienda está el Biocentro cárnico “donde hacemos el almacenamiento, maduración, transformación y toda la elaboración de la carne, nuestra y de otros productores certificados”.

¿Por qué este concepto de modelo de negocio?: “Pues porque es lo que nosotros aprendimos desde pequeños en Bélgica. Allí el mercado ecológico está muy desarrollado. Si eres consumidor eco y vas a comprar, puedes disponer de todos tus productos en un mismo lugar. Aquí son tiendas más pequeñas y especializadas pero no dan para hacer una compra completa. Falta algo para arrancar lo que es la comercialización del producto ecológico aquí”. Por eso, su propósito es, además, “comercializar de otros productores del entorno, que producen en ecológico y no lo venden como tal, sino como convencional, con lo cual no tienen ni el precio ni el valor añadido que supone el producto. Intentamos comprar directamente al productor, sin intermediarios, y así tampoco tenemos un sobre precio. Ahora mismo, con la cantidad de inflación y lo que están subiendo los supermercados, muchos productos eco (carne, verduras e incluso frutas) están más económicos que en una gran superficie”. Y así Isabelle y Tito siguen consolidando Traloagro: la unión de tradición familiar e innovación en pro del rural y la producción ecológica. ■