

EL MERCADO DEL POLLO Y SU EVOLUCIÓN EN LOS ÚLTIMOS 50 AÑOS

Miquel CALLÍS

Presidente de la Federació Avícola Catalana

Quando hablamos de cambios en los mercados avícolas de los últimos 50 años, es seguro que según la edad de cada cual y el emplazamiento donde ha vivido van a condicionar sus recuerdos al explicar un pasado.

Algunos como yo tenemos la fortuna de poder explicar algunas cosas sobre los últimos sesenta años. Al venir de más lejos, posiblemente las vivencias son más locales. Los primeros mercados que yo recuerdo, con mucho cariño por cierto, estarían en el transcurso de los años cincuenta. En realidad, aquello era el verdadero mercado: se compraba la mercancía físicamente, se pagaba en el acto y, buscando un margen comercial, después se vendía en los grandes núcleos de consumo como, por ejemplo, Barcelona.

Intentaré adentrarme en los recuerdos de los años cincuenta. Perdonad mi atrevimiento, pero creo que puede tener algún interés el recordar el pasado, que cada cual tiene en un entorno más o menos próximo.

Yo nací en una familia de polleros, así se llamaba la gente que cada día iba al mercado, es decir a un pueblo diferente a comprar pollos, gallinas, huevos, patos, etc., en fin, toda la gama avícola. Este festival empezaba a las siete de la mañana, lo cual quiere decir que teníamos que salir de casa a las cinco, para ir diariamente a un pueblo diferente. Nuestro recorrido era el lunes, Olot; el martes, Verges o Besalú; el miércoles, Banyoles; los jueves, Figueres, los viernes,

La Bisbal y los sábados, Girona; y así sucesivamente... Era un trato directo entre comprador y vendedor. El vendedor solía ser una mujer, acompañada por su marido. Teníamos que encontrar el precio justo y conveniente. Estábamos en la verdadera escuela de la vida. Tenías que convencer para comprar y quedarte un margen comercial. Toda esta mercancía era enviada directamente desde estos pueblos a Barcelona, que era el centro de consumo. Se preparaban, se mataban y desplumaban en la trastienda de los comercios detallistas, en las cuales el vendedor elogiaba la procedencia de las aves e indicaban el comerciante que se las había llevado. Es decir, llegaban por la noche y a las seis de la mañana ya estaban expuestas en los mostradores de las plazas del mercado.

Tal como hemos dicho, las aves las sacrifica cada detallista en su casa, desplumando el pollo y la gallina a mano. Toda esta serie de actividades se realizaban antes de las 6 de la mañana ya que a partir de esta hora los vendedores se situaban en sus tiendas, ubicadas dentro de la diversidad de los mercados de Barcelona: Santa Catarina, Galvany, Poblenou, Sant Antoni, La Boqueria, etc. Pero en realidad todas estas plazas y su entorno se convertían en un mercado, sin olvidar nunca la elegante imagen de las vendedoras, que después de trabajar toda la noche, se presentaban limpias y aseadas de ropa y cara, bien vestidas, bien pintadas, con delantales



blancos y bien almidonados, alegres y con la sonrisa en los labios, para nunca dejar de hacer un reclamo picante a cualquier transeúnte.

También considero interesante recordar que en el lugar de la compra, tanto los pollos como las gallinas iban



todos a pares; es decir se compraban a pares. Su precio era en duros y se vendía a quilos y pesetas. Todo el dinero que recaudaba la señora era dinero a gastar en la ciudad para la compra de víveres, ropa y necesidades que tenían las casas de payés, o sea que todo lo cobrado era gastado ya que sólo bajaban a los pueblos los días de mercado. No hay que olvidar que la España de los años cuarenta y cincuenta era una nación pobre, hambrienta y en la que faltaba de todo, y es que no fue hasta los años 1959-1960 cuando empiezan a criarse unos pollos blancos de estirpe americana, que se empiezan a denominar "broilers". Y cuando se dice que a los sesenta días llegan a un peso de alrededor de 1,1 kg, con un consumo de pienso de sólo 3 kg, muchos dicen que "¡habría que verlo para creerlo!".

A partir de entonces el sector productivo toma un auge sorprendente, con la introducción de las estirpes selectas y de rápido crecimiento, procedentes de los Estados Unidos. Se empiezan a criar pollos en baterías, en los áticos de las casas de payés, y algún atrevido construye alguna granja de 200-300 m². Pero el peor problema es encontrar el pollito. En Reus empiezan a implantarse las estirpes americanas y en Barcelona, Gallina Blanca monta una granja en Sant Joan Despí, al lado de Barcelona. y vende el pollito llamado Kok, dejando visitar un gallinero cuyos muros interiores son de azulejos de Valencia... para poder así limpiarlo mejor. Más adelante, la empresa se

traslada a la población madrileña de Arganda y hace un trabajo mucho más serio, trabajando con la estirpe norteamericana Arbor Acres.

Al mismo tiempo, empiezan a implantarse pequeños mataderos en las grandes capitales y, dejando de desplumarse a mano, empieza la mecanización de la matanza.

Al entorno de la dinámica ciudad de Reus se vislumbra una nueva posición avícola en la que empiezan a intervenir fábricas de pienso, salas de incubación y así, sin darnos cuenta, se inician las integraciones de pollos, primero relacionándose las fábricas de piensos con los criadores y más adelante añadiéndose los mataderos a aquéllas. Y así se pasa de un consumo de 1,5 Kg por habitante y año, en 1958, a los 18 kg por habitante en 1978.

El pollo saca a España del hambre. En las grandes ciudades es el producto estrella y su crecimiento parece imparable, ganándose el prestigio de las 3 B: bueno, bonito y barato.

Para coordinar esta pujante actividad, se piensa que hay que ajustar los precios entre oferta y demanda y crear algún mercado, donde haya unos precios orientativos. Por tanto, vamos a hablar de mercados sin producto físico, pero también buscando el acuerdo entre comprador y vendedor, en cantidad, precio y forma de pago. Una particularidad de aquellos años es la de que lo que se vendía era el llamado "pollo caliente", es decir, recién sacrificado y sin eviscerar. Pocos años después cambia la legislación y se impone el pollo "efilé", es decir, el pollo entero y sin tripa.

Así empieza el mercado de Mollet del Vallés, en el que todos los martes, desde las nueve de la noche hasta las tres de la madrugada se reúnen los representantes de mataderos y comerciantes, junto con los productores del entorno de Barcelona y Girona para discutir los precios del pollo, debiendo recordar que por aquel entonces eran comprados directamente a los avicultores y solo algunos empezaban a hacer de integradores. La pujanza de este mercado se inició en 1968 y duró hasta los alrededores de los años 70. A partir de aquí, ya fue decayendo con la entrada en el mercado de nuevas estructuras, llámense producciones organizadas o integraciones.

Mientras tanto, en 1964 se inicia el mercado de Mollerussa, Lleida, coincidiendo con el mercado semanal de la población, reuniéndose productores libres y empresas ya dedicadas a la producción y se marca un precio para Catalunya. Durante 5 años, Mollerussa marca la pauta, hasta que en 1969 se inicia el mercado de Bellpuig, el cual comienza a operar con unos reglamentos regulados y revisados por la Administración y el propio Ayuntamiento, constituyéndose en el primer mercado del pollo de España.

Fue a partir de las producciones agrupadas, que cada vez las empresas influyen sobre el mercado de Bellpuig para marcar un precio, lo que continua aún en la actualidad. Esto a pesar de que en el año 1985 aparece un nuevo mercado nacional, el del Ebro, en Zaragoza, y que es el que hoy hace valer la cotización del pollo de piel blanca, mientras que el de Bellpuig es la referencia para el pollo amarillo.



Estas son unas vivencias muy personales sobre el mercado del pollo, desde unos principios en que era una carne de lujo para bolsillos minoritarios, a convertirse en la carne que sacó del hambre este país. Pero su precio

final y el precio del mercado ha sido siempre producto de la oferta y la demanda.

El pollo siempre ha tenido libertad de precio en los mercados aunque no podemos olvidar que en los años 60, por lo menos en Barcelona, cuando subía teníamos que ir a pactar de la venta del pollo al mayor. Cada martes a las seis de la tarde teníamos visita en la Comisaría de Abastecimientos y Transportes con don Pedro, para que nos autorizase el precio de venta al por mayor ya que decía que el pollo y el pan eran imprescindibles para controlar la entonces llamada "cesta de la compra". Normalmente los encargados de buscar el acuerdo éramos el Sr. Julià Miralles —q.e.p.d.—, Secretario de los mataderos de aves, Francisco Villegas, y el autor de estas líneas, excepto en algunas ocasiones que llevábamos refuerzos para ser más convincentes.

Hemos recorrido años y mercados para ver que se empieza con un consumo de 1,5 kg "per cápita" y se acaba con una producción entre 10 y 11 millones de pollos semanales. Este es el significativo avance que hemos llegado con un producto sano, noble y a buen precio, que no está prohibido por ninguna religión y es apto para todas las edades, desde la infancia a la tercera edad y, además, con un ligero sabor festivo en recuerdo de los pollos de antaño.

Por muchos años así sea. ●

Agrogi
www.agrogi.com

Especialistas en la realización de
PROYECTOS LLAVE EN MANO
Especializados en la construcción
de granjas agrícolas de alto rendimiento

Nova edificiació Plademoni, 2
Nou fax: 972 42 43 69

**Con Agrogi garantizará
el bienestar de sus animales
y la rentabilidad de su explotación**

AGROPECUARIA GIRONA, SL
Tel. (+34) 972 42 33 04 • Fax. (+34) 972 42 43 69 • GSM: (+34) 680 98 59 33 • info@agrogi.com
Plademoni, 2 • 17185 La Cellera de Ter