

# Ramón PUYUELO

Gerente de INTERPALM

**“Uno de nuestros grandes problemas es que los consumidores no distinguen el paté del foie gras”**

**Diplomado en Relaciones Laborales por la Universidad de Zaragoza y Licenciado en Ciencias del Trabajo por la Universidad Abierta de Cataluña, Ramón Puyuelo comenzó a trabajar en 2008 con el sector avícola de las palmípedas grasas, primero en la Asociación Sectorial del Hígado Graso y posteriormente, con base en Londres, a gerenciar la Asociación Interprofesional de las Palmípedas Grasas (INTERPALM). Impulsor desde INTERPALM de la creación de Euro Foie Gras (asociación europea del sector), con sede en Bruselas, participa en las reuniones del sector con eurodiputados y miembros de la Comisión Europea con el objetivo de conseguir una regulación uniforme del sector para toda Europa.**

**Marisa Montes**

redaccion@avicultura.com

**¿Se ha producido alguna sorpresa este último año respecto a la producción de foie gras en el mundo?**

A nivel mundial la tendencia es la misma. La facturación total del sector ha sido de más de 52 millones de euros. En exportaciones, España ha enviado nuestro producto a 44 países. En cifras, éstas han crecido en unos 300.000 euros durante el año 2013, que son las últimas de que disponemos. Ese año, se registraron ventas por valor de 1.890.166 euros. Puede parecer poco dinero, pero hay que tener en cuenta lo pequeño que es el sector; hablamos del sector gourmet. Francia fue el país que más compró a España, por un valor de 539.000 euros. Francia sigue siendo el mayor productor del mundo, seguido por Bulgaria, Hungría y España.

**¿Estas cifras son para que el sector esté satisfecho?**

Es muy positivo. Los movimientos intracomunitarios como el de Francia son sencillos, pero es que también exportamos fuera de la UE.

### ¿Y entonces cuál es la queja del sector?

Tenemos un gran problema, que tenemos cerrados mercados que Francia, por ejemplo, tiene abiertos. Productores de foie gras en Europa hay cinco, y España tendría capacidad para sustituir como proveedor a Francia. Lo que estamos pidiendo al Ministerio es que negocie la apertura de mercados de foie gras de forma separada a los de aves. Brasil, por ejemplo, es contrario a la importación de pollo pero puede estar abierto a la entrada de foie gras. Ya importa de Francia, es un producto que ya conoce. En este mercado podríamos vender muchísimo. Tenemos clientes que nos piden productos en mercados que tenemos cerrados. Singapur sería otro ejemplo.

### En este panorama internacional, ¿España está bien situada?

España ha perdido producción en los dos últimos años; han cerrado centros de cría que no van a volver a abrir. Yo lo veo más como un problema por la crisis y la bajada del consumo, la competencia y el hecho de que las posibilidades de crecimiento de las empresas españolas estén cercenadas. En 2013, España produjo 423 toneladas de foie. Y en cuanto al consumo, ha bajado un poquito, pero tenemos datos incompletos. Creemos que en 2014 se ha recuperado, pero hasta finales de mayo no tendremos los datos oficiales.

### Hay una gran diferencia respecto a Francia, que produce 20.000 toneladas...

En comparación, la situación en España es muy diferente. Aquí las empresas son pequeñas; se dedican al foie gras de alta calidad. El problema del mercado interno es que falta cultura y apreciación en hostelería de lo que es el foie. Se hace demasiado hincapié en el precio. Esto en Francia ocurre mucho menos. Allí existen dos grandes cooperativas multinacionales que realizan una producción masiva, dos cooperativas que producen muchas toneladas, que conviven con otro tipo de empresas con un sistema similar al español: pequeñas y con más amor al producto, en las que importa cuidar al cliente y el bienestar de los animales. Esa diferencia se nota de cara al producto.

### ¿Nos está haciendo Francia competencia desleal?

Depende de lo que entiendas por competencia desleal. A lo mejor no es del todo correcta la expresión. Nosotros entendemos que la producción masiva no genera un producto de la misma calidad que el español. En segundo lugar, hay mucha marca francesa que está vendiendo un producto que en realidad es búlgaro. Es un tema de mejora del conocimiento del producto por parte del consumidor. También alguna vez los franceses han dicho



públicamente que venden en España el producto que los consumidores franceses no quieren.

### Aquella legislación que obligaba a cambiar las jaulas individuales por las colectivas, ¿ha afectado a la producción?

España era partidaria del cambio, y se habría hecho antes, pero en Francia aquellas cooperativas citadas se negaron y los españoles lo que no podían hacer era competir dentro del mismo mercado afrontando esta inversión. Aún así, el 95% del sector español está puesto al día. Además, la interprofesional tiene acordado que a partir de enero de 2016 denunciará a todas las empresas que no hayan realizado el cambio de jaulas. A nivel productivo no ha influido. Unos han optado por los parques colectivos; otros han puesto parques en suelo; otros parques en altura. Los que han cerrado lo han hecho por el mercado. Nuestro verdadero problema se encuentra en los supermercados que te ponen el foie gras al lado del paté, cuando son cosas completamente diferentes. El foie gras es un producto gourmet y debería como tal tener su propio espacio para evitar confusión, porque uno de nuestros problemas es que el consumidor no los distingue. Esta inversión en las jaulas, sí, supone un esfuerzo grande, y duro, pero si el cliente valora el producto merece la pena.

### ¿Por qué en España no tenemos ayuda gubernamental directa a la producción de foie gras, como ocurre en otros países?

Probablemente porque depende mucho de la comunidad autónoma, y también porque somos un sector marginal. Nosotros, más que apoyo económico, lo que nos vendría bien es que nos abrieran mercados. Tenemos compradores y no podemos exportar por las trabas administrativas.

### En otros estados el modelo de producción es de integración. ¿Qué opina? ¿Se podría implantar en España?

Cuando hablamos de integración nos referimos a grandes empresas, así que en España no tendría mucho sentido. Pero en cuanto al modo de trabajar sí podemos decir que





existen en España, porque aquí hay muchos criadores que trabajan para una sola empresa, o es el mismo criador el que transforma. Aquí no suele existir ese problema o malestar con el matadero como ocurre con otras ganaderías, porque criador y transformador van muy unidos. No tienes otros criadores a los que acudir, si los aprietas mucho van a cerrar, y eso no interesa porque te quedarías sin producto nacional, lo que sería un problema porque hay muchos clientes que eso lo valoran mucho.

#### ¿Cómo se están comportando los diferentes productos de esta avicultura alternativa?

Hay mucha demanda de la carne de pato, más que de foie gras, porque el sistema de cría al aire libre y la alimentación es de máxima calidad, y eso repercute en la carne. Como el pato acumula mucha grasa y además es una grasa sana, la carne cuando se cocina tiende a aumentar su sabor. Luego está la técnica del confit, con la que se añade más sabor por la técnica en sí, que da lugar a un producto delicioso. El magret también tiene buena salida; en general tiene las características de la carne de ave, además de las de la carne roja porque tiene un gran

porcentaje de hierro asimilable. Lo que se pide poco son las mollejas de pato, que para ensaladas son deliciosas y afuera nos las solicitan, aunque en España cuesta mucho. Hay empresas españolas que están exportando para el norte de Europa latitas de grasa de pato, que dan un sabor muy especial para cocinar.

#### ¿Y la crisis, cómo se ha visto que afecte al sector?

En Navidad se cumplieron las expectativas. Los empresarios en general están contentos. Otros años las Navidades han estado flojas, a pesar de que es nuestra época fuerte. Lo que sí se observa por la crisis es que los pedidos llegan muy tarde: antes estaba ya todo encargado en noviembre; este año no ha sido así. Hay miedo a las cancelaciones y entonces no se arriesgan. El año que se quitó la paga extra a los funcionarios nos afectó muchísimo. Por todo esto estamos trabajando para luchar contra la estacionalidad del producto. En Francia, por ejemplo, hay mucha demanda de la carne de pato en verano, porque se hace mucho para la barbacoa. Las empresas en España están innovando, y por ejemplo están saliendo productos nuevos como los bombones de foie, pasta rellena de foie, etc. •

**ALFAMA PAC<sup>®</sup>, SL**  
Equipos e instalaciones agroindustriales



- VENTILACIÓN Y VENTANAS
- CALEFACCIÓN - REFRIGERACIÓN
- LLAVE EN MANO PARA BROILERS
- TOLVAS Y BEBEDEROS AZA

**ALFAMA-PAC<sup>®</sup>, SL**

Pol.Ind. Villalonquén, C/ Condado de Treviño, 11 • 09001 Burgos  
Tel. 947 484996 • Fax. 947 483293 • info@alfama.es • www.alfama.es