"Entre nuestros retos, además de la exportación, está el hacer que volver a comer carne sea *cool*"

JOAN ANTON RAFECAS

Presidente de la Federació Avícola Catalana -FAC-

Juan Anton Rafecas, de 63 años, nació en Vilafranca del Penedès y es un profesional dedicado a la avicultura desde 1974. Actualmente jubilado, ha sido un miembro muy activo de la Junta Directiva de la FAC desde su incorporación en el año 2002 y presidente del Grupo de Producción de Pollos de la Lonja de Bellpuig durante 12 años – 2002/2014 -. La razones por las cuales fue elegido son el su amplio conocimiento del sector, así como su carácter negociador, abierto y dialogante.

Este año la FAC celebra su 40 Aniversario, ¿Cómo ha evolucionado el sector en Cataluña durante las últimas décadas?

Estoy muy satisfecho de haber tomado el relevo en la presidencia de la FAC coincidiendo con su 40 aniversario y creo que hay que dar a este dato la importancia real que tiene ya que pocas entidades llegan a este hito con un tejido social tan potente como el nuestro. Me enorgullezco del sector que entre todos, día a día, estamos construyendo.

El sector tiene una larga tradición en Catalunya, de hecho, fuimos pioneros a nivel estatal en el desarrollo de la avicultura profesional a principios del siglo XX y después en la expansión de la avicultura moderna. Durante las últimas décadas hemos sabido modernizarnos y profesionalizarnos, incorporando las técnicas y sistemas de producción más innovadores y alcanzando unos niveles altísimos de bioseguridad que nos permiten obtener productos de muy alta calidad y un óptimo nivel de sostenibilidad ambiental, hasta convertirnos en un modelo de referencia para otros sectores ganaderos.

¿Cuáles son sus proyectos más inmediatos al frente de la FAC?

La avicultura catalana tiene un peso muy importante en el conjunto del territorio español, siendo la primera comunidad autónoma productora de carne de ave y la cuarta de huevos. Partiendo de esta base, nuestro reto es seguir creciendo, aumentando nuestra competitividad y capacidad exportadora. Para ello, debemos trasladar al consumidor que los productos que hacemos son el resultado de unos altos niveles de exigencia, tanto legislativos como productivos, y por tanto los valore frente a productos de

terceros países extracomunitarios que no tienen unos estándares tan elevados, ni mucho menos.

Por otro lado, también es cierto que hay una tendencia a la disminución en el consumo de la carne en general, incluso una mala imagen no sólo basándose en temas de salud sino como forma de vida: comer carne no es "cool". Nuestro reto para el consumidor local es revalorizar las cualidades saludables del consumo de nuestra carne, carne blanca, sabrosa, muy versátil y que forma parte de nuestra cultura y tradiciones gastronómicas. Desde hace años lo hacemos a través de la campaña "100x100 salud pollo y pavo" y vamos a seguir dedicando grandes esfuerzos en esta dirección.

El peso más adecuado de los pollos para el despiece está entre 2,8 kg y 3,3 kg

¿Qué opina en torno a la huelga del pasado abril en los mataderos de aves y conejos? ¿Cree que se repetirá o se agravará, de no atenderse a las peticiones de los sindicatos?

Obviamente desde la FAC hemos seguido muy atentamente la huelga de mataderos ya que supone una ruptura de nuestras rutinas habituales y en este tipo de situaciones, especialmente, debemos encontrar el equilibrio que garantice que el suministro al consumidor no se ve alterado. Pero por encima de todo, esperamos que haya un entendimiento entre las partes, porque creo que todos coincidimos en que es de interés prioritario para toda la cadena - desde productores a mataderos -, alcanzar el óptimo consenso laboral que garantice unas condiciones satisfactorias para todas las partes.

El número de animales en los que el precio de las lonjas puede ser referencia va disminuyendo

¿Cómo ve el aumento que ha habido en el despiece del pollo? ¿Cree que continuará esta tendencia y/o la de los productos precocinados?

Creo que la tendencia en la compra de pollo por piezas en detrimento del pollo entero continuará del mismo modo que la de productos precocinados. Ha habido un cambio importante en la forma de vida que conlleva también un cambio en los hábitos de consumo. Si bien por un lado vuelve a primar el gusto por la cocina lenta – "slow food" - y tradicional, basada en el producto de proximidad, como lo hacían generaciones anteriores, en el día a día la facilidad en la preparación es un factor determinante y por ello están creciendo las ventas de pollo a piezas.

Precisamente creemos que el hecho de ser un producto claramente de proximidad, además de sus indiscutibles valores nutricionales, convierte al pollo en un alimento de gran aceptación entre el consumidor. De hecho, según el último informe de consumo de alimentación de 2016 elaborado por el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, la carne de pollo es la carne fresca más consumida en el hogar -37,4 % del volumen total-. Hoy, nuestro principal reto como sector es ofrecer preparaciones que se adapten a sus gustos y necesidades, propiciadas por su nuevo estilo de vida.

¿Hasta dónde cree que puede llegar a aumentar el peso comercial de los pollos a fin de favorecer su despiece?

El peso más adecuado para el despiece está entre 2,8 kg y 3,3 kg. En este rango de peso las piezas, ya sean pechugas, muslos o contramuslos creemos que tienen las dimensiones que los consumidores aprecian más. Dudo que mayores pesos tuviesen una gran aceptación. El número de animales que llegan a estos pesos ha ido aumentando progresivamente y esto es debido a la demanda creciente de las bandejas de piezas que comentaba en la pregunta anterior.

¿Qué importancia cree que pueden tener hoy las Lonjas como las de Bellpuig, Ebro, etc. en los precios del broiler? ¿No cree que pueden desaparecer en el futuro?

A largo plazo es muy difícil aventurar lo que puede pasar y más en unas situaciones de mercado cada vez más cambiantes y donde los ciclos de precios han desaparecido. A medio plazo, sin embargo, creo que las lonjas siguen teniendo un papel importante, siempre y cuando tengamos claro que no reflejan la realidad de los precios, pero sí su tendencia y sirven, por tanto, de orientación.

Al mismo tiempo es importante poner de relieve que el número de animales en los que el precio de las lonjas puede ser referencia va disminuyendo; actualmente puede ser del 20 % como mucho. El resto está bajo contratos con la gran distribución.

¿Cómo ve o justifica el fuerte descenso que ha habido en la producción de huevos en Cataluña, que ha dejado paso al aumento en otros lugares de España?

Es difícil determinar las causas, creo que se han dado simultáneamente dos procesos: por un lado, la disminución de la cantidad de gallinas ponedoras en Catalunya y, por otro, el fuerte incremento en otras comunidades. Hay que tener en cuenta que en Catalunya las granjas son de un tamaño pequeño con un fuerte componente familiar si comparamos con la del resto de España. Otras posibles causas son la propia geografía catalana así como importantes restricciones medioambientales y urbanísticas propias de nuestra comunidad autónoma, que frenan la expansión dentro del territorio.