

"El mejor caracol se cría en el valle del Ebro

Carlos Sevilla sigue siendo después de 12 años el único helicicultor de La Rioja

Carlos Sevilla supervisa las mallas de caracoles listas para vender.

26

Cuaderno de Campo

Textos y fotografías: **Ch. Díez**

Doce años dedicado a la helicicultura han servido a Carlos Sevilla para hacerse un nombre en el sector y conocer todos los secretos que encierra la cría y comercialización de caracoles. A la cría se dedicó en una primera etapa que duró seis años. Los elevados costes de mantenimiento de la granja, así como la imposibilidad de manejar grandes producciones puesto que se dirigía a un mercado muy elitista, le hicieron recapacitar y dar un giro a la explotación: dedicarse en exclusiva a la comercialización de caracoles. No es un simple intermediario: compra caracoles en Cataluña, Aragón, Santander y La Rioja y

los somete a un proceso de limpieza y selección en la granja para venderlos en distintos mercados, principalmente de la zona norte y Madrid. Sigue siendo el único ganadero de caracoles que opera en La Rioja.

La granja que Carlos Sevilla tiene en Quel parece aletargada. Tras un tiempo de intensa actividad -multitud de caracoles pastando por las jaulas, cámaras frigoríficas cuajadas de huevos, cajitas agujereadas resguardando a las crías-, parece haberse parado el tiempo en ella, como ocurre con los caracoles cuando el frío aprieta y la comida escasea. Es una simple apariencia externa. Es, como en el caso de los caracoles, una cuestión de supervivencia. "Cuando empezamos -se remonta Carlos Sevilla doce años atrás- la orientación de la granja era hacia la cría y la comercialización de caracoles y los huevos. El precio de coste del kilo de caracol criado de manera extensiva se movía entre las 900-1.200 pesetas, por lo que nos veíamos limitados a una clientela muy

reducida que no nos permitía desarrollar grandes producciones y, por tanto, no manejábamos márgenes suficientes para hacer rentable el negocio". Tras seis años intentando rentabilizar una elevada inversión, la empresa Helixcar decidió seguir la corriente del mercado y orientar sus esfuerzos a la comercialización del caracol de campo, abandonando completamente la cría. "La única forma de rentabilizar la cría de caracol es hacerla de forma mixta -la primera etapa en túneles y el crecimiento al aire libre- porque reduce los costes hasta las 450-550 pesetas/kilo. Con estos precios se puede trabajar en el mercado con ciertos márgenes de beneficio, pero para practicarla se necesitan un clima muy benigno, de temperaturas suaves y humedad alta, que en La Rioja no se da."

Si antes tenía que lidiar con el escaso margen de precios, ahora tiene que hacer frente a la competencia de caracoles que de forma incontrolada abastecen a tiendas o colocan sus propios puestos próximos a mercados. "No existe ningún control sobre la recogida ni sobre la venta, con lo cual encuentro a muchos competidores que no están legalizados. De llevarse un



El mejor caracol es el *helix aspersa* que se cría en el Valle del Ebro.

control exhaustivo, el único que puede vender caracoles en La Rioja soy yo". Así es, la granja de Quel no sólo fue pionera en La Rioja como explotación helicícola, sino que sigue siendo la única que legalmente funciona en esta comunidad y es una de las pocas del norte de España.

No sólo son papeles burocráticos los que separan un producto de otro. Carlos Sevilla somete a un proceso de purga y selección a los caracoles que llegan a granel de la recogida en el campo, procedentes, fundamentalmente, de las regiones del Valle del Ebro. "Cuando me traen los caracoles los meto en las jaulas y los lavo bien; luego, con un sistema de ventilación, los dejo en reposo hasta que están bien secos y mantengo la nave a una temperatura de unos 15° y poca humedad. El primer día les alimento con tomillo, que es el mejor desinfectante natural que hay y da buen sabor a la carne; y durante los diez días siguientes van expulsando los excrementos hasta que están listos para la venta. Con este sistema tienes la plena seguridad de que el caracol que se está consumiendo no tiene ningún resto de pesticida que ha podido comer en el campo", indica el helicicultor.

La última fase antes de sacarlos al mercado es la selección: los mayor tamaño van a Madrid y Bilbao y los de medianos a Cataluña. "Cada región tiene sus costumbres gastronómicas", justifica. Sin embargo, la calidad del caracol no tiene nada que ver con su tamaño sino con la dureza de la concha. Se explica: "Cuando el caracol ha terminado de crecer, la concha saca un reborde hacia afuera, esto significa que el calcio que consume no es para alargar la concha sino para hacerla gruesa y, por lo tanto, más dura".



Durante 10 días el caracol se somete en la granja a un proceso de limpieza.

Los mejores, los últimos

Los mejores, dice, son los que se crían en el valle del Ebro: "una derivación del helix aspersa, más sabido, más rubio de carne y más duro de concha". Esto es porque el alimento que les proporciona la naturaleza es abundante en plantas aromáticas. "Sin embargo, hay que tener cuidado porque dentro de estas zonas también se cultivan alcachofas, que dan al caracol sabores amargos. Por eso es preciso el purgado, para que no haya sabores extraños".

Este cambio de rumbo en la explotación y, por consiguiente, del producto a vender, ha llevado consigo necesariamente la búsqueda de nuevos mercados: "ahora me dirijo fundamentalmente a la zona de Cataluña, Madrid, Bilbao y Valladolid. Vendo a mayoristas y distribuidores la mayor parte y sigo

manteniendo mi antigua clientela de restaurantes. En La Rioja vendo pocos porque tampoco hay demasiado consumo y, como ya he dicho, existe una competencia desmesurada". Las zonas de compra suelen variar dependiendo de la temporada, ya que el mejor caracol, al contrario que el espárrago -"el de abril para mí, el de mayo para mi amo y los de junio para ninguno, recita Carlos Sevilla-, es el de noviembre y diciembre. "Los peores son los de primavera que salen del letargo y no paran de comer. Los de otoño son mejores pero también más escasos por lo que el precio de venta es más elevado", dice.

De diciembre a marzo el caracol se aletarga en el campo, también en la granja de Quel. La necesidad de mantener la clientela en invierno obliga al helicicultor a tener reservas siempre disponibles. Se lo permite los sistemas de ventilación, calefacción y microaspersión que instaló en los inicios. Durante este tiempo de escasez los caracoles se venden caros pero sin margen de beneficio puesto que se manejan pocas cantidades, asegura: "hay temporadas que si no vendes a más de 1.300 pesetas el kilo estás perdiendo dinero". Los precios a que compra a los caracoleros depende de la temporada y se mueven entre las 350 (en



La dureza de la concha indica la calidad del caracol.



Foto superior e inferior: Distintas fases de crecimiento en la explotación de cría que antes tenía Carlos Sevilla. / Fotografías cedidas por Helixcar.

28

Cuaderno de Campo

primavera) y las 1.000 pesetas el kilo. Por su granja pasan al año unos 8.000 kilos de caracoles, afirma.

"Renovar o morir"

La consigna con la que Carlos Sevilla ha conseguido seguir en este gremio

ha sido "renovar o morir". Lo dice con cierta nostalgia de los tiempos de ajeteo en la granja, pendiente de la eclosión de los huevos, el crecimiento de las crías, limpieza de jaulas, etc. Eran otros tiempos que espera que vuelvan: "en estos momentos en España el 99% de los que trabajamos con los caracoles nos dedicamos a la comercialización del caracol de campo pero tarde o temprano acabaremos derivando en granjas de cría. En algunos países del Norte de Europa están en vías de extinción y está prohibida la recogida por la contaminación. En Francia y la mayor parte de países europeos se ha reducido la recogida a 15 días al año, en temporadas que no están criando para no perjudicar la reproducción". Otro ejemplo, afirma, está en Baleares donde se están desarrollando proyectos de cría para preservar 4 ó 5 razas que están en peligro de desaparecer.

El helicicultor, ganadero a fin de cuentas, mira a Europa con cierta envidia y recuerda los tiempos en que exportaba parte de sus productos a Francia, donde los controles de registros sanitarios y origen estaban al orden del día. "Aquí no hay controles como con otras ganaderías y eso es lo problemático, que no haya control". Lo dice mientras se dirige a su furgoneta aparcada a la puerta de la granja que domina la fértil ribera del Cidacos.

