

Venison Deer: un ejemplo de producción de añojo de ciervo

pR 9, núm. 1: 24-28 (2008)

J. MARTÍN

Venison Deer, S.L. c/Arboleda, 14. 28031 Madrid
comercial@venisondeer.com

UNA VISION GENERAL

La aplicación de sistemas de producción industrial en la ganadería ha provocado en los países industrializados, por un lado, un exceso de producción de carne, y por otro, profundas crisis alimentarias, provocadas por el afán de producir más kilos de carne en menos tiempo, sin tener en cuenta ni los medios utilizados para ello, ni el bienestar animal, ni, por supuesto, la calidad final del producto obtenido [+ Índice de conversión – Coste de producción = Mayor margen de beneficio].

Ante esta situación, el consumidor europeo no necesita nuevos productores

de carne, sino productores de otros tipos de carne que sean una alternativa válida para su consumo cotidiano, producida de forma natural, pero contando con todos los controles y garantías sanitarias. *El consumidor europeo no demanda más cantidad, sino mayor calidad.*

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DE CARNE DE CIERVO

Como resultado de los sondeos y degustaciones realizados, hemos detectado una enorme receptividad por parte del sector profesional [jefes de cocina, jefes de compra, propietarios de restaurantes] y del

consumidor final hacia alternativas viables a la cada vez más reducida y habitual oferta de productos cárnicos, derivados del vacuno, ovino, porcino y aves.

Mercado interior

En la actualidad, la totalidad de la carne de ciervo que se produce en España procede de monterías; venado tiene su raíz en el latín *venae* (procedente de la acción venatoria). La carne de venado sacrificado en montería procede de un animal que ha muerto en condiciones de estrés y bajo una extrema tensión muscular, por lo que su carne presenta un nivel de pH terminal muy elevado.

Los animales abatidos suelen ser (en su mayoría) machos adultos o hembras de desvieje (no hay que olvidar que el principal objetivo de una montería es la obtención de trofeos, cuanto mayores, mejor) por lo que la carne es dura y, en el caso de los machos, de sabor muy fuerte. Habitualmente, son transportados, eviscerados y despellejados transcurridas horas, y frecuentemente en condiciones higiénico-sanitarias no óptimas, lo que suele llevar aparejada contaminación microbiana.

Al morir con toda la sangre dentro y sufrir múltiples traumatismos durante la acción venatoria, las canales presentan un color y aspecto poco atractivo para su consumo y unas condiciones organolépticas que nos permiten cualificar la carne como de baja calidad. En estas circunstancias, la carne de venado tradicionalmente se consume después de muchas horas de maceración y en guisos muy elaborados.

Ciertamente, estas presentaciones son muy sabrosas y tienen un elevado aporte de proteínas, pero su consumo tiene una limitación geográfica (determinadas zonas con tradición de caza) y temporal (durante otoño /invierno), pero no por ser la época de veda, ya que carne de venado congelada hay disponible todo el



F. Peñalosa

año, sino porque suelen ser platos muy fuertes, no muy apetecibles en los meses de verano.

Todas estas circunstancias hacen que la carne de venado no tenga una fuerte presencia en la tan de moda cocina mediterránea y en una sociedad cada día más interesada por la comida sana y menos dispuesta a pasar mucho tiempo en los fogones o a consumir platos de difícil digestión.

Mercado exterior

El primer productor de carne de ciervo de granja del mundo es Nueva Zelanda, mientras que el primer consumidor de carne de ciervo en Europa es Alemania.

En España, se puede conseguir producir carne de ciervo con costes similares a los neocelandeses, ya que:

- A. Nuestros costes de transporte a Alemania son muy inferiores.
- B. El hecho de pertenecer a un país comunitario nos exime de aranceles a la importación.
- C. Al realizar las transacciones en euros, tampoco estamos sometidos a las fluctuaciones del cambio de divisa.

Por lo tanto, podemos penetrar en un mercado tan importante como el alemán en condiciones de ventaja competitiva.

NUESTRA PROPUESTA

Añojo de ciervo

Nosotros producimos y elaboramos carne de añojo de ciervo de calidad. Nuestros animales son sacrificados a la edad de 12 meses; en este momento, la carne se encuentra en las condiciones de ternura y composición óptimas para su consumo. Igualmente, a esta edad el animal se encuentra en el vértice más alto de su curva de crecimiento, lo que supone el umbral de máxima rentabilidad para el ganadero.

Los animales son transportados vivos al matadero en camiones especialmente acondicionados para ello, son sacrificados en matadero homologado utilizando sistemas de aturdimiento previo, se desangran, evisceran y faenan en un tiempo aproximado de 20 minutos en condiciones de máxima higiene.

Posteriormente, las canales enteras maduran 48 horas en cámara frigorífica antes de pasar a la sala de despiece donde se elaboran los diferentes cortes, se envasan al vacío y se almacenan refrigerados hasta su expedición directamente al consumidor final.



De este modo, presentamos un producto con una presentación uniforme y un suministro regular durante todo el año, una carne muy tierna y sabrosa que ofrece en la cocina muchas más posibilidades que el tradicional venado de caza.

Por qué carne de ciervo

Para encontrar alternativas cárnicas viables a la superintensiva ganadería europea no es necesario importar animales exóticos de complicada adaptación a nuestro entorno y difícil y costoso manejo.

La actual presencia en los mercados de carne de avestruz, canguro, caimán o cebú se explica como resultado de una situación coyuntural y alcanzan un porcentaje de penetración meramente anecdótico. Este tipo de carnes alcanzan una pequeña cuota de mercado en el segmento de la restauración especializada y la distribución minorista de productos *delicatessen*, debido a sus elevados costes de producción y, por lo tanto, al precio final de sus productos.

El ciervo habita en la Península Ibérica desde tiempos inmemoriales, en algunos casos, en condiciones de extrema dureza, por lo que su adaptación está perfectamente garantizada. La carne de ciervo no resulta excesivamente desconocida para el consumidor español. Nosotros hacemos algo parecido a lo que hicieron los primeros ganaderos de ciervos en Nueva Zelanda: controlar los movimientos de los animales mediante cercados y alimentarlos diariamente con productos naturales similares a los que ellos recoge-

rían del suelo en condiciones de libertad. Esto nos permite ofrecer carne de calidad producida de manera natural y disponer de ella cuando lo demande el mercado, no sólo cuando lo permita su caza.

Al controlar sus movimientos y su alimentación podemos mantener en nuestras granjas de cebo densidades de población de 100 cabezas por Ha, consiguiendo así un máximo aprovechamiento del suelo, y pudiendo utilizar para el desarrollo de los mismos terrenos con escaso o nulo valor para el aprovechamiento agrícola, lo cual redundaría en el precio del alquiler o compra de los terrenos.

Crianza ecológica frente a producción industrial

Aún tratándose de ganadería intensiva, nuestros animales se crían en parques al aire libre, bajo control veterinario, alimentados con piensos compuestos exclusivamente por cereales, subproductos de molinería y forrajes naturales. Garantizando el bienestar de los animales y dejando transcurrir el tiempo necesario para completar su ciclo de desarrollo conseguimos una mejor calidad en la carne. En la actualidad, mantenemos contactos para conseguir, próximamente, la certificación de carne ecológica y la IGP.

Disponibilidad

Al controlar todas las fases de producción, desde las granjas de reproductores, el cebo, la elaboración y comercialización podemos ofrecer a nuestros clientes un producto con una presentación y calidad



uniformes, y, lo que es más importante, un suministro regular de carne en fresco durante los 12 meses del año.

Trazabilidad

Un importante elemento diferenciador y que proporciona un gran valor añadido a nuestro producto lo constituye el hecho de posibilitar el seguimiento de cada pieza de carne, desde el mostrador de la carnicería o la cocina del restaurante, pasando por la sala de despiece, el matadero, la granja de cebo y la granja de reproductores de donde procede el gabato.

Somos la primera empresa en España que está en condiciones de garantizar la trazabilidad del ciclo completo de la carne de ciervo. Estamos trabajando para la creación de un programa informático propio de gestión de explotaciones, que nos permita, una vez introducidos los datos de

identificación individual de cada animal, obtener información de su sexo, edad, fecha y lugar de sacrificio, alimentación, identificación de su padre/madre, peso vivo, rendimiento en canal, calendario de vacunaciones, etc.

LA COMPETENCIA

Interior

En la actualidad, no existe competencia en España en producción de ayojo de ciervo de granja, somos la primera y, hasta la fecha, única granja de ciervos dedicada exclusivamente a la producción de carne a ciclo completo. Nuestra referencia en el mercado es la carne de venado, con un precio inferior, pero también con una calidad y presentación muy deficiente y una acusada estacionalidad. Nuestro gran reto está en saber comunicar los elementos diferenciadores al consumidor, mediante un esfuerzo en marketing y una adecuada formación de la fuerza de ventas, pero esto es algo más sencillo que la introducción de un producto totalmente desconocido.

Exterior

Carne de ciervo de Nueva Zelanda

Con respecto al producto neocelandés, nuestra ventaja competitiva se basa en el aspecto económico para encontrar nuestro nicho de mercado en un país con un consumo consolidado como es Alemania y en la proximidad y la nula competencia para el mercado interior. Técnicamente, la

carne procedente de Nueva Zelanda es de una gran calidad. La industria del ciervo tiene una enorme importancia en el sector agroalimentario de ese país. Existen varios organismos dependientes del Ministerio de Comercio que se ocupan de velar por la calidad y el buen desarrollo de dicha industria: los más importantes son The New Zealand Game Industry Board, The New Zealand Deer Farmer's Association, The Cervena Council, y The ZEAL Quality Assurance, entidad que otorga la marca registrada de calidad ZEAL.

Todos estos organismos cumplen distintas funciones encaminadas al mismo fin: la investigación y desarrollo de la industria del ciervo, el marketing promocional de sus productos en el extranjero y el aseguramiento de la calidad para las exportaciones a dichos mercados. Todos ellos se financian mediante un porcentaje que a cada organismo se destina de la producción total de carne de ciervo.

Los canales de comercialización habitualmente utilizados por los productores primarios son bastante complejos debido a factores como la insularidad del país, a las distancias que les separan de sus mercados de destino y a la dispersión y atomización de las granjas a lo largo de las dos islas (aprox. 4500 granjas).

Los granjeros suelen vender su ganado a tratantes de ganado locales (llamados *stock agents*) quienes, a su vez, lo venden a las empresas de elaboración o mataderos (*processors*). Las compañías exportadoras



F. Peñalosa



F.Penalosa

compran la carne refrigerada o congelada y la introducen en sus mercados por medio de importadores/ distribuidores, utilizando agentes internacionales para la labor de intermediación. Esta compleja estructura, ciertamente, proporciona una seguridad y una fuerza de penetración comercial muy potente, pero también es cierto que cada una de las fases significa un incremento en el escandalo de precios final.

En nuestro caso, contar con volúmenes de producción mucho menores y mantener todo el proceso productivo bajo el control de la empresa nos permitirá desarrollar una economía de escala para obtener un precio de producto muy competitivo respecto al neocelandés, con la posibilidad de llegar hasta el consumidor final sin intermediarios.

Reino Unido

Debido a la fortaleza de la libra, los productores británicos no son competitivos con nuestro producto, bastante más barato en precio y de igual o superior calidad.

Europa del Este

No existe todavía una infraestructura de producción y comercialización de carne de ciervo de calidad. No hay mataderos de ciervo ni salas de despiece autorizados para pensar en la exportación. Están empezando a proliferar las granjas de ciervo (fundamentalmente en Hungría) pero están orientadas a la producción de animales vivos para montería. La caza es un sector económico fundamental en los países de la Europa del Este.

ESCENARIO FUTURO

Ganaderías tradicionales

La ganadería y la agricultura europea están fuertemente subvencionadas. Para evitar la desaparición de estos sectores vitales y pasar a depender de terceros países que producen mejor y más barato, la UE grava con fuertes aranceles las importaciones y subvenciona la producción de los estados miembros para hacerla rentable de forma artificial. En España, actualmente, para un productor de vacuno de cebo su coste de producción se aproxima a los 2,7€ de media, mientras que los precios medios que se pagan en los mataderos son de entorno a los 3€. Situación parecida se produce en el ovino de carne, o el porcino, sectores que sobreviven gracias a los ingresos artificiales que perciben de la UE, ya que los rendimientos de las explotaciones apenas cubren los costes de producción.

Cuando España ingresó en la UE, se establecieron unas ayudas a la Agricultura y la Ganadería para que, durante un plazo de 20 años, se modernizaran las explotaciones y se mejorasen las técnicas de producción, a fin de equiparar nuestra atrasada agricultura a los niveles de producción de los países punteros. Durante este período, y salvo contadas excepciones, los agricultores y ganaderos han venido utilizando estas ayudas como un ingreso adicional, sin reinvertir en tecnología como era su objetivo. El plazo se agota; así, en 2004, con la incorporación en la Unión de los países de Europa del Este, España pasa de ser receptor

de ayudas a aportar fondos para que estos países ingresen en las mismas condiciones que lo hicimos nosotros años atrás. Ante esta perspectiva, muchas pequeñas explotaciones ganaderas tendrán que cerrar, y las que queden se verán obligadas a incrementar los precios para suplir el recorte de las ayudas y poder mantenerse.

En este escenario, nuestra ventaja competitiva viene dada tanto por el mantenimiento de nuestros precios, ya que nuestra empresa es rentable por sí misma, sin necesidad de subsidios, como por la apertura de nuevos nichos de mercado, que habrán de cubrirse con carnes alternativas ante el previsible descenso de producción de las tradicionales.

Mayoristas de carne de venado

La normativa en materia de seguridad alimentaria es cada vez más exigente. Los países industrializados son excedentarios en alimentos y el consumidor final rechaza sin contemplaciones cualquier producto que tenga cualquier deficiencia, por mínima que sea. La carne de caza, por su propia naturaleza, presenta algunas carencias relativas a la trazabilidad de los productos, las condiciones higiénico-sanitarias del sacrificio y la elaboración, el aspecto y la presentación de la carne, y su estacionalidad. Son aspectos cada día más tenidos en cuenta y exigidos por el consumidor, y la carne de venado de caza, por todas estas circunstancias, cada día encontrará mayores dificultades para su comercialización, llegando, finalmente, a la prohibición de su consumo excepto para el aprovechamiento de los propios cazadores, como ya ocurre en países industrializados de nuestro entorno.

Ante un planteamiento que nosotros vemos tan nítido, nos hemos preguntado:

¿POR QUÉ NADIE LO HA HECHO ANTES EN ESPAÑA?

Descripción de la situación actual. Cuatro actores:

1. Ganaderos

Desde hace aproximadamente cuatro años comienzan a aparecer las primeras granjas de ciervos, fundamentalmente, en el País Vasco y Navarra. Son explotaciones pequeñas de entre 50 y 100 cabezas, de índole familiar y venden su producción directamente en el canal restauración y ámbito local.

Sus mayores problemas son, entre otros:

- Escasa capacidad financiera.
- Falta de capacitación empresarial de los gestores.
- Inexistencia de una estructura comercial y de logística.

Al tratarse de explotaciones pequeñas, sus costes de producción son muy elevados. Al no contar con una logística adecuada, se ven obligados a vender al restaurante de su entorno local canales enteras, lo que supone una barrera muy importante a su comercialización. Por tanto, la mayoría de ellas están sucumbiendo a la tentación de vender los animales en vivo para organizadores de caza, abandonando paulatinamente la producción de carne. La ganadería de ciervo como núcleo exclusivo de negocio se sustenta más en estos casos en un aspecto romántico que en criterios de rentabilidad económica.

2. Mayoristas de carne

En la actualidad, los mayoristas de carne de venado compran canales a precios muy bajos y venden el despiece a precios muy elevados, mediante un proceso industrial que genera muy poco valor añadido (despiezado y envasado al vacío). Este tipo de carne se exporta fundamentalmente a Alemania y, en menor medida, a Francia.

En las monterías, los propietarios de las fincas y los organizadores de caza obtienen sus beneficios a través de la venta de puestos; para ellos la venta de la carne tiene un valor residual e, incluso, en algunas ocasiones, es una fuente de inconvenientes. La

práctica totalidad de las canales de venado producidas en monterías se canalizan a través de unos pocos mayoristas. Éstos se quedan con las monterías mediante subasta y fijan los precios de compra, que suelen oscilar entre los 90 céntimos de euro y 1,50 euros/kg, incluso, en ocasiones, se quedan con la carne a coste cero, ya que a los monteros lo único que les interesa es que retiren los animales muertos de la finca. Ante esta situación, ¿por qué iba a interesar a los mayoristas de carne de venado hacer fuertes inversiones para obtener una materia prima que ya tienen sin coste de producción y obtener, a cambio, márgenes de beneficio mucho menores?

3. Distribución

Las cadenas de distribución sólo ponen en sus lineales aquellos productos que ya saben que van a rotar. En ocasiones, para productos con una demanda estable, como el vacuno o el porcino, la distribución controla, directa o indirectamente, sus propias explotaciones ganaderas, pero en ningún caso la distribución va a acometer inversiones en producción de carnes alternativas sin un consumo ya consolidado.

4. Productores extranjeros

Para los productores de carne de ciervo de granja extranjeros, fundamentalmente neocelandeses, iniciar la apertura de un mercado como el español desde cero supone un enorme esfuerzo inversor en tiempo y recursos. Actualmente, la legislación española es sumamente restrictiva para la importación directa de carne de ciervo procedente de países no comunitarios. Los

intentos realizados por nosotros mismos para la importación directa de carne de ciervo de Nueva Zelanda han resultado imposibles, siendo necesario introducir la carne a través de otros países comunitarios menos restrictivos (Francia o UK) con un significativo incremento de costes.

Es evidente que, ante tantas dificultades, en los próximos años los productores neocelandeses no suponen una seria amenaza. Prevedemos la posibilidad de que en un plazo aproximado de 3-4 años, una vez que nosotros hayamos abierto el mercado y cambiado la mentalidad del consumidor, los neocelandeses intenten aprovecharse de nuestro trabajo e introducir su producto.

Pero en ese momento nuestra empresa será mucho más sólida, nuestra estructura comercial y de marketing será más potente, tendremos una capacidad de abastecimiento propia y contaremos con un volumen de producción mucho mayor, abaratando significativamente los costes. En este momento, estaremos en condiciones de frenar la entrada de cualquier competidor extranjero y amortiguar una eventual bajada de los precios.

CONCLUSIÓN

Ninguno de los actores, de manera aislada, estaría dispuesto a asumir el riesgo que supone introducir en un mercado tan maduro como es el de la alimentación un producto completamente novedoso como es la carne de ciervo de granja. Los ganaderos no cuentan con una estructura comercial sólida, la comercialización no cuenta con un abastecimiento seguro, siendo la clave del éxito el desarrollo de un proyecto de integración, a través de una empresa con una visión global del proyecto que le permita controlar el ciclo completo de producción.

- A. Evitando la cadena de intermediación y su consecuente pérdida de márgenes.
- B. Garantizando el abastecimiento del mercado durante todo el año con un producto de calidad y presentación uniforme.
- C. Al ser un ciclo cerrado, se elimina la dependencia de factores externos que pueden provocar oscilaciones en los precios.
- D. Controlando el mercado, la elaboración y la producción, podemos elaborar prácticamente en tiempo real, según las necesidades de nuestros clientes, evitando gastos de almacenamiento e inmovilizado de recursos.

