

## Ficha de Valorización de Resultados

58

PECUARIO / CARNES EXÓTICAS

# Producción y Procesamiento de Carnes Exóticas

## Proyectos de Innovación en la Región de Los Ríos

La carne de especies exóticas es todavía desconocida para la mayor parte de los consumidores nacionales a pesar de sus buenas cualidades: baja en grasa, elevada terniza y textura similar a la de vacuno, aunque de coloración más oscura.

A fines de los años 90 y comienzos de 2000, en el país se consideró que la producción y comercialización de carne de especies exóticas, como el avestruz, emú, ñandú, ciervo y jabalí, era una promisoriosa opción de negocio para los ganaderos, dada la creciente tendencia de los consumidores de buscar productos más saludables, sin perder en las cualidades organolépticas, lo que llevó a impulsar distintos emprendimientos por parte del sector público y el privado.

Sin embargo, un negocio que en 2005 parecía tener grandes oportunidades y expectativas no se pudo consolidar, puesto que era una actividad más compleja de lo estimado y, por lo tanto, era necesario analizarla íntegramente, desde la producción primaria hasta el mercado, incluidas las consideraciones respecto la faena, procesamiento de la carne y comercialización.

En ese contexto, para seguir desarrollando el mercado de carnes exóticas y lograr su consolidación, junto con abordar los ámbitos de faena, procesamiento de la carne y comercialización, se debe continuar el desarrollo de productos atractivos para el consumidor, que acrecienten su demanda. Se busca, entonces, generar productos con una oferta regular, diferenciados por la clara y favorable información nutricional y asociarlos a modos de preparación atractivos.



Esta ficha resume los resultados y lecciones aprendidas de estos proyectos, expuestos en detalle en el libro correspondiente de la serie



# Producción y Procesamiento de Carnes Exóticas

## Proyectos de Innovación en la Región de Los Ríos

<b>Origen</b>	<p>Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación que sistematiza los resultados, experiencias y lecciones aprendidas de la ejecución de dos proyectos financiados por FIA, sobre la producción y el procesamiento de carnes exóticas (emú, ciervo, jabalí y avestruz): “Procesamiento de carnes exóticas para el mercado nacional y de exportación” y “Estudio y aplicación de tecnologías para el desarrollo de una competitividad en los sistemas nacionales de producción de carne de emú y ciervo”.</p> <p>El primero de ellos fue realizado por la Universidad Austral de Chile en asociación con la Pontificia Universidad Católica de Chile y la empresa Mödinger Hnos. S.A., entre 2000 y 2002, y el segundo fue ejecutado por la Universidad Austral de Chile, con los agentes asociados Ciervos del Sur (PROFO), Sociedad Industrial y Comercial Emu Sur S.A., Mödinger Hnos. S.A. y la Procesadora de Carnes del Sur S.A. (FRIVAL), entre 2003 y 2006.</p>
<b>Tendencias en el mercado del producto</b>	<p>Las carnes exóticas se comercializan internacionalmente bajo el código armonizado 020890 “Otras carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados.”, clasificación que excluye las carnes de vacuno, cerdo, pollo, pavo, pato, ganso, ovino, caprino, caballos, mulas, asnos, conejo, liebres, ancas de rana, primates, cetáceos, sirenios, reptiles, tortugas y caracoles.</p> <p>En el año 2008 los principales exportadores de este rubro fueron Nueva Zelanda, Bélgica, Sudáfrica, Alemania, Francia, Australia y China. Alemania, Bélgica y Francia son importantes compradores de estas carnes y exportan casi la mitad de lo que importan.</p> <p>Como importadores de carnes exóticas destacan Alemania, Bélgica, Francia y Suiza, entre otros. La Unión Europea (UE-27) importa US\$ 287.781.929 (29.511 t) y exporta US\$ 66.833.955 (3.900 t), cifras que prácticamente han duplicado los valores de 2005.</p> <p>Dada la escasa información actualizada disponible, no es fácil realizar un análisis de las actuales perspectivas de mercado; sin embargo, respecto del mercado internacional, se mantiene la importante competencia liderada por Nueva Zelanda y Sudáfrica como principales productores de carnes exóticas, debido especialmente a sus características geográficas y agroclimáticas. Los principales compradores están concentrados en Europa (Alemania, Italia y Suiza) y Estados Unidos.</p> <p>En función de la información anterior, existe una oportunidad real para las carnes exóticas en Europa y otros países como Estados Unidos, especialmente para el avestruz, dada fundamentalmente por dos condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• existe conocimiento del producto, por lo que el esfuerzo de marketing inicial sería menor y los índices de consumo muestran una tendencia al alza;</li> <li>• los importadores y distribuidores europeos están buscando nuevos proveedores debido a los problemas sanitarios que han tenido con Sudáfrica; ello genera un alto interés en los distribuidores porque Chile se fortalezca como productor.</li> </ul> <p>El producto principal del emú es el aceite, sin embargo, en la UE prefieren el aceite vegetal al animal, por lo que no se recomienda proyectar la exportación de este producto a Europa. Se considera importante rentabilizar la crianza de ciervo y jabalí mediante cotos de caza.</p> <p>Sin embargo, se observa que las exportaciones que se iniciaron el año 2005, con un valor de US\$ 298.500 FOB, aumentaron casi al doble el año 2006 y disminuyeron el año 2009 hasta 80.000. Éstas consistieron principalmente en carne de avestruz a Japón, llegando al 100% en 2009.</p>
<b>Situación del rubro en Chile</b>	<p>Hasta el año 2007 existían alrededor de 450 productores en todo el país, orientados principalmente a la exportación. Actualmente no existen cifras oficiales, no obstante, según los propios productores, ese número se redujo drásticamente y sólo en el caso del emú habrían disminuido en un tercio.</p> <p><b>Avestruz</b></p> <p>La crianza de avestruces en Chile la iniciaron algunos empresarios importando tríos de reproductores y el año 2004 se realizó la primera exportación chilena de carnes a Japón (500 kg).</p> <p>La principal carne exótica consumida en Chile es la de avestruz (25 mil a 35 mil kg/año y el año 2004 la producción nacional alcanzó las 200 t).</p> <p>La oferta no ha sido estable y los precios fluctúan entre 12.000 y \$ 15.000/kg. Según las estimaciones de la Asociación Chilena de Productores y Exportadores de Carnes Exóticas (ASOCAEX), existe disponibilidad para producir alrededor de 1.000 t/año de carne, provenientes de 3.000 reproductoras.</p>



### Emú

El año 2003 se procesaron 336 aves en la planta faenadora Frival, de Valdivia, con una producción de 5 t de carne, 2.352 kg de grasa y 1.680 ftz de cuero. En el año 2004 la producción nacional de carne aumentó a 150 t y para 2007 se había proyectado comercializar 910 t de carne/año, 350.000 ft de cuero y 350.000 l de aceite, lo que implicaba procesar alrededor de 60 mil aves/año; sin embargo, no se alcanzó esta meta por el cierre de Emú Sur en el año 2006.

El año 2004 se informó una producción nacional de carne de emú de 150 toneladas.

### Jabalí

Al año 2006 se determinó la existencia de 70 criaderos y 3.901 animales de los cuales, 2 se ubican en la V Región, 1 en la Región Metropolitana, 5 en la VI Región, 5 en la VII, 10 en la VIII, 22 en la IX y 25 en la X y XIV regiones. El número de cabezas por criadero presentó una gran dispersión, con valores de 2 a 600 animales. De la VIII Región al sur se encuentra el 82% de los criaderos con el 62,4% de los animales.

La oferta nacional de carne bordea las 50 ton/año; sólo el 10% de los criaderos tiene animales certificados puros, por lo que es posible afirmar que actualmente en el mercado nacional se ofrecen productos de mestizo como si fuesen de jabalí puro.

De acuerdo a los antecedentes aportados por productores asociados al rubro, en Chile el precio promedio de la carne de jabalí fluctúa entre 3.200 y \$ 5.000/kg y el costo de producción bordea los \$ 2.200. En el caso de animales vivos, éstos son de 150.000 a \$ 200.000 por un jabato recién destetado y de 500.000 a \$ 600.000 por uno adulto.

### Ciervo

Con relación al mercado nacional, la oferta es escasa y no existe información de mercado sistematizada, aunque se estima que los valores de venta de la carne fluctúan entre 6.000 y \$ 22.000/kg, según el corte. La carne de ciervo en restaurantes se consume en diversos platos preparados, cuyo precio fluctúa entre 5.000 y \$ 11.000.

Producto de entrevistas realizadas a productores de ciervo del sur de Chile, el valor del animal faenado completo (canal) fluctúa entre 180.000 y \$ 210.000 según peso, considerando un peso vivo promedio de 100 kg y un peso de canal de 55 para un ciervo beneficiado a los 17 meses de edad.

## Alcances y desafíos del negocio

Para el mercado nacional la introducción y consumo de una nueva especie involucra un enorme trabajo en el tiempo, ya que existe una tradición muy arraigada por el consumo de carnes tradicionales. En otros mercados, estas especies pueden ser más tradicionales, pero para acceder a ellos es necesario cumplir con sus exigencias, lo que dificulta aún más este trabajo.

La oportunidad de negocio desarrollada no trata de masificar el consumo de carnes exóticas, ya que por sus características organolépticas y alto precio, se reserva para un segmento de conocedores del producto o para sectores de alto poder adquisitivo, dispuestos a pagar un precio más alto por un producto más sano. Es en ese nicho, donde existe un gran potencial de mercado en países desarrollados, aunque es fundamental considerar que el mercado interno también debe ser aprovechado, y que puede ser la primera vía para consolidar la producción. De hecho, los altos requisitos que impone la UE en cuanto a calidad, cantidad y continuidad del producto difícilmente pueden ser satisfechos con la producción nacional actual.

La masa de animales existentes y el grado de desarrollo del rubro, para las cuatro especies estudiadas, es heterogéneo y presenta avances distintos; sin embargo, en términos generales todas las especies presentan desafíos similares y aspectos por resolver, dados por factores como:

- Oferta irregular o esporádica del producto.
- Falta de infraestructura para la faena.
- Legislación o normativas de faenamiento inexistente.
- No se ha desarrollado la demanda de productos; falta de aplicaciones de marketing en la comercialización del producto.
- Falta de asociatividad entre productores e intermediarios.
- Falta de interés por parte de los productores, debido a los resultados obtenidos hasta el momento



## Claves de viabilidad

Para que la crianza comercial de especies exóticas y el procesamiento de su carne genere rentabilidades atractivas, se deben generar los volúmenes de oferta necesarios que permitan contar con una planta faenadora certificada. Inicialmente, la mejor alternativa para faenar animales exóticos es utilizar la capacidad instalada de los mataderos distribuidos en todo el territorio nacional. Sin embargo, esto presenta algunas dificultades:

- Es difícil conseguir el servicio, ya que los mataderos que exportan o exportarán, corren el riesgo de ser objetados si en sus dependencias se faenan animales no tradicionales (distintos a vacunos, ovinos o cerdos), o si se mezclan líneas de faena. Si se consigue el servicio, no está claro el contexto legal adecuado para faenar especies exóticas y así no ser objetado por la autoridad sanitaria.
- Los costos del servicio son una barrera que suele ser extremadamente alta, ya que se cobra por kg de carne en vara obtenida por hora, similar a la situación de los bovinos.
- En aspectos técnicos existen dificultades, ya que la infraestructura, equipos y personal no están orientados hacia la faena de animales exóticos como el emú, que además de las operaciones de insensibilización y sangría, la extracción de plumas dificulta la rapidez.

Con relación a la producción, es necesario contar con las autorizaciones establecidas por el SAG para la cría de animales exóticos. Además, se requiere personal entrenado en el manejo de estas especies, debido a la condición de vulnerabilidad frente al estrés de varias de ellas, razón por la cual estos animales deben ser trabajados con cuidados especiales para no afectar el estado sanitario y sus rendimientos.

Debido a los requerimientos alimenticios variables, que dependen de las estaciones y etapas del ciclo reproductivo, estos animales se deben manejar en relación con sus etapas de mayores requerimientos y con la oferta de la pradera, para mantener los rendimientos considerados.

Es necesario trabajar en el posicionamiento del producto, pues se debe contar con una demanda que sea estable y que presente alta disposición a pagar por un producto gourmet diferenciado. Para ello, también es necesario generar una oferta que asegure un abastecimiento regular y de calidad.

Finalmente, es conveniente trabajar en conjunto con la industria gastronómica para innovar en recetas atractivas y, de esta forma, ampliar el número de hoteles y restaurantes que tengan carnes exóticas dentro de su menú.

## El valor de los proyectos

El análisis de los proyectos precursores y aprendido contribuye a poner en perspectiva el potencial y los factores críticos que presenta el desarrollo de productos comerciales basados en carnes de especies exóticas como emú, avestruz, jabalí y ciervos. Esto permite aportar a la creación de una opción de negocios centrada en el procesamiento y comercialización de dichas carnes, lo que constituye, en definitiva, un paquete tecnológico no disponible antes de la realización de estos proyectos.

El primer proyecto, generado en el contexto de investigación y desarrollo integral en carnes exóticas, provee los primeros datos de producción, calidad del producto y opinión de los consumidores.

En el segundo proyecto la investigación se centra en el emú y ciervo, y da las pautas de estandarización del beneficio y despiece, entre otros y, más importante aún, da énfasis en la faena, principal problema que enfrentan las carnes exóticas, y genera una propuesta concreta para las autoridades sanitarias.

Si bien la principal fortaleza de este negocio es la imagen de un producto saludable, aún se deben perfeccionar metodologías, ampliar el reducido mercado local, crear hábitos de consumo y desarrollar el encadenamiento comercial y productivo.

Los proyectos analizados otorgan una posibilidad a las plantas cecineras de entrar a un mercado poco desarrollado en Chile, aumentando como consecuencia sus ingresos, debido a una diversificación de los productos ofrecidos y a la posibilidad de exportación a países con mercados más desarrollados para estos productos, los cuales exhiben demandas crecientes.

En síntesis, el modelo propuesto entrega mayor conocimiento a profesionales del área pecuaria e industrial mediante la transferencia tecnológica y, además, establece las bases científicas para el desarrollo de nuevos productos y el fomento del trabajo interdisciplinario entre universidades y productores.