

EL LABORATORIO DE LA CARNE DE RECOLETA

Detrás de una carnicería del barrio El Salto está una de las procesadoras más modernas de Chile, Buena Carne. Allí tienen un centro experimental de cocina donde desarrollan cortes exóticos con los que abastecen a los mejores hoteles y restaurantes de Chile. Los hermanos Chau, herederos de un negocio familiar de más de 90 años, basan su modelo en la calidad, la seguridad alimentaria y el trabajo con pequeños ganaderos

La fachada de la carnicería es amplia, pulcra, como recién pintada. Salvo por la dirección - en el número 2635 de la avenida El Salto, en Recoleta- y porque pertenece a la misma familia que abrió el local en 1926, poco queda del negocio de barrio de los inicios.

Los cambios partieron a comienzos de los 80, cuando los hermanos Chau Vásquez heredaron la tienda tras la muerte de su padre. Lo primero fue pintar la fachada con rayas de colores fuertes, para no pasar inadvertidos. Lo segundo, instalar pesas digitales que mostraran los pesos y precios y, luego, las vitrinas refrigeradas que recién llegaban a Chile. Eso hizo que la carne se mantuviera más roja y, también, que los vecinos de El Salto en ese momento comentaran que, con el cambio de dueños y tanta modernización, la carnicería se había convertido en un prostíbulo.

La gerencia está en el último piso de un edificio de tres niveles, arriba del local donde se venden cortes tradicionales de vacuno, pollo y cerdo a los vecinos con el nombre de Buena Carne. Detrás de los mostradores, detrás de una puerta cubierta por huinchas plásticas, hay algo que no se parece en nada a la tranquila habitualidad del negocio. Detrás de esas cortinas hay un tesoro: cortes de carne únicos en Chile, que se venden, solo a pedido, a banqueteros, cocineros de hoteles cinco estrellas y restaurantes exquisitos, y chefs de La Moneda. Son cortes con formas inimaginables, que mezclan distintos tipos de carne - vacuno, wagyú, jabalí, codorniz, cabrito, cordero, perdiz, conejo, pato, avestruz, pavo- y que, incluso, los ha fotografiado la editorial alemana Taschen. Son cortes que en buena parte provienen de pequeños ganaderos de entre las regiones de Coquimbo y Magallanes, y que se desarrollan en el corazón del edificio, en el segundo piso, donde los hermanos Chau construyeron un centro experimental de cocina ultramoderno y que los empleados bautizaron como la juguetería de los chefs, porque allí se diseñan las piezas de carne y se prueban fórmulas de cocción para venderlas preparadas a restaurantes y sangucherías gourmet.

Sentado detrás de un escritorio de madera, Juan Carlos Chau Vásquez, socio y gerente de la empresa, vestido con un delantal blanco como de médico, calzando botas de goma también blancas, dice que las dos cabezas talladas en piedra, pegadas a su vez sobre un bloque de mármol que fue un antiguo mesón de la carnicería, y que penden de una de las paredes, son las de su padre y su abuelo, inmigrantes chinos que llegaron a comienzos del siglo XX y que, según las reglas del feng shui, deben mirar a sus sucesores.

En la oficina, sin luz natural, hay estantes con libros en distintos idiomas y una repisa que va de piso a techo con figuras de novillos de cerámica, cobre y madera, algunos cueros de cabrito y cachos de toro convertidos en saleros. Y sobre el escritorio, un barco a vela que apunta hacia la puerta, para atraer la prosperidad en los negocios.

-No somos solo personas que transamos carne, que vendemos músculo. Somos producto de un pasado que tenemos que proyectar hacia adelante -dice.

El laboratorio

Juan Carlos Chau tiene el pelo negro, la piel clara y no es alto ni bajo. Usa un jockey de cuero de vacuno café con blanco y lentes, y tiene los ojos rasgados, lo que se acentúa cuando sonríe.

Llevaba tres años viviendo en Australia cuando falleció su padre, en el verano de 1980, y tuvo que regresar a Santiago para hacerse cargo de la carnicería familiar con su hermano Patricio, el gerente comercial, y sus hermanas Carmen y María Inés, encargadas de las finanzas y de los procedimientos internos. Pero no quería volver. Lo suyo eran las ciencias sociales: es ex alumno de Derecho de la Universidad de Chile y profesor de Historia de la Universidad de Santiago, aunque nunca ha hecho clases.

-Yo soy el chino para los occidentales y para los chinos, el chileno. De los orientales heredé el sentido estético, la vena imaginativa y la planificación de largo plazo... Al principio, hacerme cargo de la carnicería fue muy difícil. Trajimos la última tecnología que estaba disponible, pero nadie entendía muy bien la idea de orientarnos a una producción de carne de alta calidad, que fuera inocua, segura y sana. Ahora eso es algo básico, pero en esa época parecía una locura.

En medio de la crisis económica de 1982, una de las más duras para Chile, cuando aún no surgían los hipermercados, los tratados de libre comercio ni el modelo neoliberal, Juan Carlos Chau buscó en antropólogos, sociólogos, psicólogos y médicos alternativas para proyectar el negocio en algo más que la carnicería del barrio. Los mantiene hasta ahora como parte de su equipo de trabajo, para saber más de las tendencias del consumo de carne y relacionarse con sus 95 proveedores, especialmente con los pequeños ganaderos.

Después de incorporar las vitrinas refrigeradas y las pesas en los ochenta, poco a poco sumaron maquinarias especializadas en cortes, que conocieron en las ferias internacionales de la industria de la carne que hasta hoy visitan regularmente. Pero el punto de quiebre fue hace una década, cuando construyeron el edificio de tres pisos, con la planta que procesa hasta 120 toneladas de carne y por donde hoy pasan entre ocho y nueve diarias. Ese fue el salto para dejar de ser la carnicería de barrio y transformarse en proveedores de primera línea para restaurantes y hoteles, con el nombre de Comercial Chau.

-Cuando entras a su carnicería, jamás te imaginas que atrás está la planta más moderna de Chile. La gracia que tienen es que agregan valor a la carne y acercan a los productores con la industria. Con eso se van eliminando los actores innecesarios, como ocurre en este momento en la cadena de la carne de vacuno... Nadie está haciendo algo parecido en cuanto a innovación y calidad -dice el gerente de la Asociación Chilena de la Carne, Miguel Ponce.

Las instalaciones son una carta de presentación para las autoridades. Cuando el Servicio de Salud recibe a grupos de empresarios extranjeros del rubro de la carne, la visita a la sala de procesos de los Chau es un punto obligado. Los invitados internacionales de la Presidencia y la Cancillería, los presidentes que participaron en las cumbres Apec 2004 y Celac 2013, Ángela Merkel, Raúl Castro, Barack Obama, todos ellos han comido las carnes de Buena Carne.

Juan Carlos Chau invita a recorrer la planta. Camina hasta una pequeña sala donde hay un lavamanos e indica que es un requisito usar cobertores para los zapatos, mascarilla, gorro

y delantal blanco, y completar un formulario para asegurar que en la última semana nadie tuvo gripe, tos ni alergias.

De las 98 personas que trabajan en la planta, la mayoría está en el primer piso. Es un espacio de unos cien metros cuadrados repleto de cubículos con mesones de acero inoxidable, algunos con sierras verticales parecidas a una máquina de coser y que hacen cortes perfectos, sin astillas. Visten completamente de blanco, llevan guantes anticortes y solo se les ven los ojos detrás de la mascarilla y el gorro. Hay nueve grados Celcius. Los únicos sonidos vienen de las máquinas cortadoras, del movimiento de algunos carros con cajas de carne y de la moledora que trajeron el año pasado desde Alemania. Al lado de ella, un hombre aplasta hamburguesas sin parar. A unos pocos metros, otro hace porciones de asados de tira congelados.

-Desposta un filete para que puedan tomarle una foto, por favor. Toma ese, que tiene un poco más de grasa -dice Juan Carlos Chau a un operario que está en el extremo opuesto del hombre que aplasta las hamburguesas y que tarda menos de un minuto en dejar la pieza de carne limpia.

La cocina está a pocos pasos de ellos, después de cruzar un pasillo y subir una escalera de aluminio. En Buena Carne no la llaman así, sino que la juguetería de los chefs. Tiene dos hornos supersónicos, que se programan y cocinan a distintas temperaturas a la vez. Y luego los refrigeradores, que con solo un golpe de frío congelan la carne recién horneada. Todo es de acero inoxidable, sin adornos, como quirúrgico, y, aunque recién cocinaron, el lugar no huele a comida.

-El nivel de tecnología que hemos incorporado es tan alto que, cuando algunos chefs extranjeros visitan Chile, no solo van a Colchagua o Casablanca, sino que pasan por nuestra planta. Incluso, uno de ellos, de la aerolínea Cathay Pacific, se tomó una selfie con el homo, porque no podía creer que estuviera aquí, en una carnicería -dice Juan Carlos Chau, dando unos golpes suaves sobre la puerta de vidrio del horno, más alta que él.

-Muchas veces encuentras carnicerías que tienen una muy bonita fachada, pero adentro dejan mucho que desear... En este caso, con los volúmenes y el nivel de complejidad con que ellos trabajan, con el tratamiento de las carnes y cómo operan en el área de trabajo, no sé si alguien les hace el peso en Chile. Además, lo que tiene de particular esta carnicería es que tiene una cocina industrial que no existe en un restorán. Ahí está el tema de la experimentación, la innovación con los productos y la reutilización de las mermas de los cortes -dice Axel Manríquez, chef ejecutivo del Hotel Plaza San Francisco, donde dirige el restorán Bristol, reconocido en 2013 como el mejor restorán de cocina chilena.

En el fondo de la cocina hay un congelador parecido al de las heladerías. Está en un rincón y pasa casi desapercibido, pero es como la caja fuerte de una joyería. Está lleno de piezas de carne congeladas en bolsas plásticas. Es casi imposible reconocer de qué animal vienen. Cada una es una obra de arte. Hay redondas, alargadas como una armónica, chuletas, medallones, pelotitas, piernas enteras de pato. Juan Carlos Chau detalla la composición de cada trozo con orgullo. Uno de sus favoritos es la "Chau Rib", una pelota de asado de tira de Angus con relleno de wagyú, con un hueso insertado en un extremo, que tiene una versión premium de costillar de cabrito relleno con espaldilla del mismo animal, el favorito de los chefs. Lo más reciente es la "Cachaña", una bola de carne cubierta de lomo liso y tocino y rellena con filete, que hicieron para la Copa América, y lo más cercano a lo que se encontraría en un supermercado es un corte individual preparado para

el Hard Rock Café, parecido a un entrecot, pero llamado Tomahow, que puesto sobre un cartón naranja, como está, parece un juguete de Mattel.

-No sé cuántos cortes hemos hecho en todos estos años, recién estoy empezando a imprimir algunos -dice, aunque muestra tres carpetas donde ya tiene unos cincuenta distintos.

Algunos tienen fama mundial. Están en el tercer volumen de "Modernist Cuisine: el arte de la ciencia y de la cocina", una colección de la editorial Taschen publicada en 2011 que cuenta, en imágenes, cómo son las técnicas de cocina que se inspiran en la ciencia, que está agotada en todo el mundo y que Juan Carlos Chau tiene en una de las repisas de su oficina.

-Ellos necesitaban mostrar cómo se hace una cocina al vacío y estaban buscando cortes originales, por eso nos llamaron -explicará, de nuevo en su oficina, mientras busca las páginas exactas donde están sus creaciones.

Pequeños productores, grandes proveedores

Es viernes pasado el mediodía y, cerca de la ventana del centro de cocina de los Chau, sobre un individual de papel con diseños de flores, en un mesón largo que casi topa con la heladera-museo de cortes congelados, hay un arrollado de carne de cabrito con pesto de menta, huacatay y limón, al que llaman Mosaico.

Es una de las nuevas preparaciones, que sorprende al médico veterinario Rodrigo Castillo cuando prueba un bocado por primera vez. Conoce muy bien el sabor de la carne de cabrito, porque es el encargado de conseguirlos en las regiones del sur. Está de paso en Santiago, en una reunión de negocios con los hermanos Chau.

-Sabía que con los cabritos habíamos alcanzado un mercado gourmet, que habíamos logrado posicionar nuestro origen y transmitir la cultura de los productores de Lonquimay, Curacautín, Cunco y Alto Biobío, muchos de ellos indígenas que viven en la cordillera y no conocen Santiago, pero esto es inimaginable -dice, antes de comer otro bocado y enumerar que en tres meses han vendido casi 400 cabritos a la Comercial Chau, unas cuatro toneladas de carne.

La mayor parte de las empresas de alimentos que trabajan con pequeños agricultores lo hace a través de las alianzas productivas que promueve el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (Indap), pero los Chau lo hacen directo y sin interrupciones desde hace más de una década.

Los altos y bajos de los precios, las sequías, la competencia con compradores locales, hacen difícil tener un abastecimiento constante de cabritos. Los ganaderos quieren ganar más y los clientes de la Comercial Chau, pagar menos. Los campesinos están acostumbrados a un mercado informal y son desconfiados, porque los han estafado con cheques sin fondo y billetes falsos. Al principio, en 2004, les costaba creer que estos carniceros de Santiago les pagaran en efectivo.

-El acuerdo que tenemos es que siempre haya un concepto de ganar-ganar, donde todos tenemos que dejar un margen para que el negocio sea atractivo. Hay que respetar el trabajo del otro y no apretar tanto los precios, eso también se lo hacemos ver a los clientes finales,

porque es importante que los productores no se aburran y sigan criando los cabritos, corderos o terneros -dice Juan Carlos Chau.

Les piden que la alimentación de los animales sea natural, que no usen hormonas. Les piden tratarlos bien, sin golpes, sin situaciones de estrés durante la crianza ni el transporte hasta el matadero. Les piden que se capaciten, para entender que esas exigencias son oportunidades de negocio, para llegar a estándares de calidad cada vez más altos con la carne.

-La gracia de Comercial Chau es que han mantenido su palabra con los precios, premiando a los productores cuando alimentan a los animales con pasto, no les dan hormonas e incorporan aspectos de bienestar animal, como no golpearlos cuando suben a los camiones. Les pagan un poco más que los valores del mercado, pero no como un subsidio, sino que para generarles una visión de negocio -dice sentado en la oficina de Juan Carlos Chau el gerente de la Consultora Tres Robles, Álvaro García, quien coordina las alianzas de Buena Carne con los proveedores de cabritos de la Región de Coquimbo.

-Asociamos directamente a nuestra carnicería con la alimentación, por eso tenemos en el corazón del edificio una cocina. Somos lo que comemos, por eso es importante colaborar con los proveedores en alcanzar una producción de calidad, porque la estandarización se va dando en la medida que trabajemos con los productores -dice Juan Carlos Chau.

Aunque no da detalles de cuánto factura o gana su empresa al año -“esto es rentable en la medida que haya aceptación por parte de los clientes”, responde-, explica que a él y sus hermanos los mueve la pasión por el negocio y el interés por crear nuevas necesidades para los clientes.

-Independiente de la inversión que haya que hacer, lo hacemos porque nos gusta. Antes la gente se conformaba con un bistec. Ahora quieren un bife marmoleado... Con la introducción de nuevos productos, de tecnología, de agregar valor, estamos generando una nueva necesidad en el mercado -dice en la cocina de la carnicería, antes de comer un sándwich de roast beef de lomo y queso parmesano rallado.

No está concentrado solo en diseñar nuevos cortes. El próximo paso son las carnes cocinadas y congeladas, como el roast beef del sándwich, listas para que un cocinero o una dueña de casa los descongelen y lleven al plato, y la carne de vacuno reducida en sodio, para lo que trabajó durante ocho años en la alimentación de los animales, y que se comercializa desde hace un par de meses.

-Esto no es pura filosofía. La calidad es nuestra responsabilidad, y también prestarle al cliente un servicio de excelencia. Podría parecer idealismo, pero tenemos consistencia entre lo que ofrecemos y cómo actuamos. Cumplimos lo que prometemos -dice Juan Carlos Chau mirando a las figuras de piedra de su padre y su abuelo que están frente a su escritorio.



La "Chau rib" es uno de los cortes favoritos de los chefs, rellena con wagyu.



Con el mosaico de carne de cabrito aprovechan mermas de los cortes.



El roast beef es uno de los nuevos productos, listos para servir.



El costillar de cabrito proviene de animales de pequeños ganaderos.



Juan Carlos y Patricio Chau (en la foto), con sus hermanas Carmen y María Inés, dirigen la carnicería familiar desde 1980.

Fuente: El Mercurio, Revista del Campo, 20.07.2015