

## **PRECAZASA, la exquisitez de la carne de caza desde Saúca para toda España**

### [Multimedia](#)

#### **Precazasa, empresa familiar fundada y dirigida por Julián Ribalda, lleva comercializando carne y embutidos de caza desde 1998**

El viaje de [Julián Ribalda](#), natural de Carrascosa de Tajo (Guadalajara) fue uno circular que pasó por Barcelona, donde trabajó en restaurantes de lujo especializados en platos de caza, y Zaragoza, donde fundó el suyo propio en 1978 (Los Borrachos), hasta volver a Guadalajara. Durante el mismo aprendió el valor que la carne de caza tiene en muchos países de Europa, y el secreto de cómo cocinarlas. “La carne de caza es sabrosa y, además, muy sana ya que los animales no comen piensos compuestos o alimentos artificiales, sino sólo lo mejor que encuentran en la naturaleza”, explica. Sin embargo, por ser una carne con muy poca grasa y muy magra, tiene un sabor fuerte. “Hay que condimentarla con adobos o cocinarla en estofados, darle un toque especial, como hacen los chefs de muchos países del resto de Europa y cada vez más en España, para que sus sabores resalten. Platos como el lomo de ciervo a la austriaca o el jabalí con salsa de arándanos son exquisitos, pero hay que ayudar a la carne con condimentos, salsas o distintas técnicas de preparación para personalizar o matizar su fuerte sabor”, señala. Para maridarla recomienda un vino con cuerpo y de larga crianza ya que acompaña bien con estos sabores pronunciados. “Tempranillo, Syrah o Cabernet Sauvignon, en uvas; o bien, en regiones, Toro o Ribera del Duero” recomienda.

En 1998 abrió las puertas de la fábrica de carne de caza [Precazasa](#) en Saúca (Guadalajara). Situada junto a la Autovía A-2, se trata de un negocio familiar plenamente activo hoy día que cuenta con modernas dependencias, perfectamente aptas para el tratamiento, envasado y conservación de carne de caza. Con 1.700 m<sup>2</sup> de superficie, en la actualidad emplea a 5 trabajadores de manera continua, una cifra que se incrementa en temporada alta, es decir, cuando la veda de caza está abierta, entre octubre y febrero. Para mantener el negocio vigente, se realiza un esfuerzo continuo de reinversión para modernizar la fábrica y las instalaciones con las últimas tecnologías dentro del sector. Además de la fábrica, posteriormente se añadieron una tienda para venta directa al público, así como la cafetería-restaurant, que sirve de parada indispensable a los viajeros que circulan por esta autovía y son amantes de los buenos platos de carne con una cocina casera tradicional. Siguiendo esta línea de ampliación y modernización del negocio, se ha abierto la tienda online en el último año. “Era un proyecto que tenía ya en mente tras hablarlo con mi hijo pero, durante la pandemia, se aceleró la necesidad”, explica.

El aprovisionamiento de carne es la clave del negocio, por lo que hay un contacto permanente con cotos de caza, principalmente en Guadalajara, Soria y

Aragón. “Me proveo en aquellos cotos donde la experiencia me dice que la carne de los animales es de calidad, porque están más tranquilos, y encuentran los mejores pastos”, señala. Esta relación personal es uno de los pilares esenciales e inimitables de la empresa.

Después de las monterías, envía sus camiones frigoríficos y adquiere el género, previa supervisión veterinaria, que luego, además debe de ser confirmada en destino por un segundo veterinario oficial de salud pública, con el análisis de la carne de cada animal. Cada pieza que vende Precazasa tiene una trazabilidad completa, en la que se puede ver el lote, lugar de adquisición y origen.

La empresa comercializa carne de ciervo, jabalí, de corzo y de gamo y caza menor. Cada temporada compra, trata y congela más de 30 toneladas de carne en temporada alta, que mantiene envasada al vacío y a bajísimas temperaturas (-20°C) en las instalaciones de Saúca.

Clasificada por piezas y partes del animal, entrega por encargo lo que le van solicitando restaurantes, mayoristas y comercios, ya sean lomos, solomillos, piernas, con o sin hueso, o paletas también con o sin hueso y filetes en adobo o carne para ragut. También se producen [embutidos de caza](#) “siguiendo nuestras recetas que respetan la tradición de siempre”, así como [patés](#) y otras [conservas](#). Todo ello se puede comprar online en [www.precazasa.com](http://www.precazasa.com). Nada se desperdicia, ya que los sobrantes o las carnes que se considera que no alcanzan la calidad exigida por la empresa se destinan a comida animal. Los mejores clientes están situados “en las pistas de esquí de Aragón y Cataluña, porque es en la nieve, con el frío, donde más apetece un menú basado en la caza”. Pese a todo, Julián asegura que en España la cocina de caza todavía es muy desconocida. “El consumo de carne de caza ha aumentado muy poco desde 1978 hasta la fecha”, asegura desde la experiencia, “aunque recientemente estamos viendo un cambio en esta tendencia gracias a chefs jóvenes con ganas de innovar y a las [redes sociales](#), que nos han servido mucho de plataforma, no solo de la empresa, sino también para dar a conocer estos productos en general”.

Ahora, con ADEL Sierra Norte ha adquirido un furgón frigorífico para hacer su reparto de carne y aumentar la flota para cubrir sus necesidades. Costó 30.000 euros, de los que el grupo de acción local ha subvencionado 11.000. “El equipo de ADEL fue amabilísimo y muy diligente conmigo”, resume.

A sus 72 años, este emprendedor tiene todavía un sueño que cumplir. Quiere que la mejor parte de las instalaciones de Saúca, con vistas privilegiadas al Parque Natural Alto Tajo, se conviertan en una tienda especializada en ropa de caza, o sea, en el paraíso del cazador. También quieren seguir impulsando su canal online para poder llegar a más consumidores privados en toda España. “Me gustaría hacerlo, porque me encanta trabajar. No sé hacer otra cosa”, asegura. Su idea generaría dos puestos de trabajo, y para ello, tiene en mente volver a contar con el Grupo de Acción Local.

---