



7º CONGRESO FORESTAL ESPAÑOL

**Gestión del monte: servicios
ambientales y bioeconomía**

26 - 30 junio 2017 | Plasencia
Cáceres, Extremadura

7CFE01-364

Edita: Sociedad Española de Ciencias Forestales
Plasencia. Cáceres, Extremadura. 26-30 junio 2017
ISBN 978-84-941695-2-6

© Sociedad Española de Ciencias Forestales

Comercialización de caza en la Red de Reservas Regionales de Caza de Castilla y León

DE LA FUENTE, I¹, GOMEZ CONEJO, R.², MOLINA MARTÍNEZ, J.¹ y DIAZ GONZÁLEZ, A. ¹

¹ Junta de Castilla y León.

² Fundación Cesefor

Resumen

La Red de Reservas Regionales de Caza de Castilla y León como modelo de gestión y comercialización de la caza, único en España.

Palabras clave

Red, Reservas Regionales, caza, Castilla y León, subastas, caza, Gredos, Demanda, Ancares, Mampodre, Riaño, Fuentes Carrionas, Batuecas, Urbión, Sierra de la Culebra, Villafáfila, Becada, Cabra Montés, Ciervo, Corzo, Lobo, Rebeco, Perdiz, Jabalí.

1. Introducción

Las Reservas Regionales de Caza de Castilla y León constituyen el conjunto de terrenos destinados a fomentar la conservación de la fauna, los hábitats y su biodiversidad compaginándolo con un ordenado aprovechamiento cinegético. Se dispone de 10 Reservas Regionales que agrupan en torno a medio millón de hectáreas, con la Sierra de Gredos en Avila, Sierra de la Demanda en Burgos, Ancares-Mampodre y Riaño en León, Fuentes Carrionas en Palencia, Sierra de las Batuecas en Salamanca, Sierra de Urbión en Soria y Laguras de Villafáfila y Sierra de la Culebra en Zamora.

Destacan como especies principales el Corzo en Sierra de Urbión y Demanda, el Rebeco en las Reservas de la Cordillera Cantábrica (León y Palencia), la Cabra Montés en Sierra de Gredos y Sierra de las Batuecas, así como el Lobo en la Sierra de la Culebra o Fuentes Carrionas o el Ciervo en la Sierra de la Culebra.

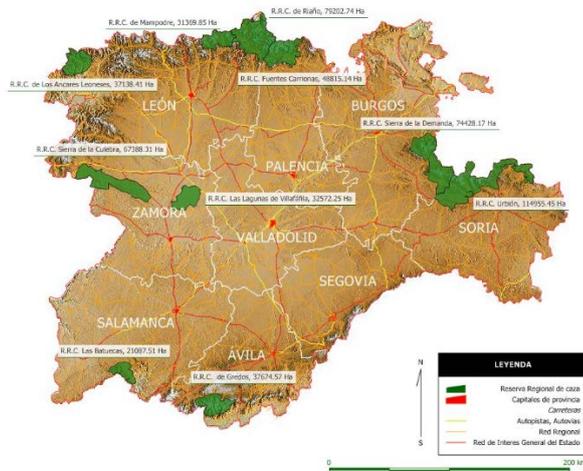


Fig 2: Imagen de la de Caza
En 2013 se

Red de Reservas Regionales
presenta un nuevo

modelo de gestión de las reservas regionales de caza que fomenta el asociacionismo y la participación de los propietarios. Se crea la Red de Reservas Regionales de Caza con el objetivo de afrontar acciones conjuntas para favorecer la proyección nacional e internacional, especialmente los mercados de Estados Unidos, Rusia, China y Oriente Medio, y se presenta la nueva plataforma online <http://www.subastasdecaza.com> como herramienta de comercialización que permite adquirir un permiso de caza a un solo clic desde cualquier parte del mundo.

2. Objetivos

Aprovechar racionalmente la riqueza cinegética de los terrenos incluidos en las Reservas Regionales, procurando dirigir hacia las comarcas afectadas una intensa corriente dineraria que permita mejorar sus condiciones económicas y sociales mediante herramientas que permitan la información y participación de todo cazador en igualdad de oportunidades, que permita regular la oferta y demanda de los mercados Incrementando los ingresos que se generan a sus propietarios.

Se crea la Red de Reservas con el fin de identificar con una imagen única un modelo de referencia en el mercado cinegético nacional e internacional. Modelo de excelencia: “caza de calidad”, “caza salvaje”, “entornos naturales protegidos”, “espacios libres de cerramientos artificiales”, poder dar servicios conjuntos a todas las Reservas (comercialización a través del portal de subastas).

Entre todas las reservas de CYL se tiene una de las mayores ofertas cinegéticas que actualmente se ofertan en el mercado mundial, así como un apoyo a la dinamización de actividades paralelas a la caza: como el turismo de berrea, fotográfico, comercialización de carne de caza, hostelería, creación de paquetes de caza (permisos-alojamiento-ocio).



Fig 2: Imagen de la Red de Reservas Regionales de Caza de Castilla y León.

Mediante el portal de subastas online, se dispone de toda la oferta de caza en la Red de Reservas Regionales de Caza en tiempo real, conocimiento e información de la Red de Reservas Regionales de Caza, fácil acceso para adquirir permisos de caza participando desde casa en las subastas, evitando gastos de desplazamiento (participar en subastas presenciales), permitiéndose comparar la oferta y precio de lotes por Reserva y Modalidad de Caza, y enlazado con la web de turismocastillayleón.es para organizar su viaje con el resto de la familia.

3. Metodología

La Red de Reservas Regionales disponen de un modelo de cogestión en el que la Junta de Castilla y León asume la gestión técnica mientras que los propietarios, la mayoría entidades locales, asumen el disfrute de las cacerías de acuerdo con un plan técnico anual elaborado por la Dirección Técnica de la Reserva Regional y aprobado por la Dirección General de Medio Natural previo informe de cada junta consultiva.

La distribución de las cacerías se realizará en el plan técnico anual de tal forma que se dividirá las reservas en cuarteles, adjudicando en cada uno las cacerías entre los propietarios o titulares de derechos que impliquen el aprovechamiento cinegético que así lo soliciten, cuya propiedad dentro del cuartel supere las 25 hectáreas y en proporción a la superficie aportada al cuartel. Aquellas que no se sean solicitadas se asignan al municipio que corresponda.

Una vez aprobado el plan de caza y notificado a cada propietario la relación de lotes disponibles para su comercialización, cada propietario decide el medio a través del cual desea enajenar el aprovechamiento cinegético de cada lote. Puede enajenarlo directamente, a través de subasta pública en el ayuntamiento o lugar que se designe, o bien mediante la plataforma online habilitada al efecto. Las tecnologías permiten modernizar las técnicas de sometimiento a información pública para que cada lote adquiera la mayor publicidad posible y consiga alcanzar mejores ofertas que por otros canales.



Figura 2: Herramienta de publicidad online para la Red de Reservas.

www.subastasdecaza.com

Una vez adquirido el lote de caza, para la expedición del permiso es indispensable que el adjudicatario acredite el cumplimiento de las obligaciones económicas, tanto en lo que se refiere al pago al propietario como al ingreso en el fondo de gestión del importe de los gastos de cacería.

Dentro de la estrategia de comercialización con las nuevas tecnologías, cabe destacar la promoción y difusión en Redes Sociales como Twitter o Facebook, a través de las cuales se está en constante interacción con los colectivos de cazadores. De la misma forma, la asistencia a Congresos de Caza, Ferias de Caza a nivel tanto Nacional como Internacional, nos permiten difundir el modelo de gestión y la red con otras administraciones y llegar directamente al colectivo cazador, promocionando la caza en representación de los propietarios de terrenos (productor primario) de cada Reserva Regional a través de convenios de publicidad firmados con ellos.

4. Resultados

Durante los últimos años se está centrando cada vez más la oferta de caza por parte de los propietarios hacia la plataforma web, dado que es donde mayor demanda se está encontrando la Red de Reservas Regionales de Caza de Castilla y León, prueba de ello es la revalorización de los lotes ofrecidos por la web en la temporada 2016, con un 31 % al alza sobre el precio de salida.

De la misma forma, se puede ver el impacto económico que está obteniendo la plataforma web desde su puesta en funcionamiento hasta la actualidad, teniendo en cuenta que no están incluidas las cuotas complementarias que generan los permisos, sólo indicamos importes totales de adjudicación.

	2013	2014	2015	2016
Número de subastas cerradas	324	456	473	527
Importe de los "Precios de salida"	162.550 €	295.100 €	377.100 €	443.300 €
Importe "Precios de adjudicación"	195.900 €	328.250 €	468.300 €	579.000 €
INCREMENTO - % de revalorización	21%	11%	24%	31%

Tabla 1: Evolución de subastas enajenadas online e ingresos.

Si comparamos los resultados online con otro tipo de subastas tradicionales, que han sido un éxito décadas atrás, vemos como en la actualidad el porcentaje de revalorización en dichas subastas presenciales ronda no más del 5-10% (en el mejor de los casos). Es por eso, que no se pone en duda que canal es mejor, sino que tenemos que ir adaptando el modelo de gestión de las Reservas Regionales y la comercialización de la caza con los tiempos y las nuevas tecnologías, y no quedarnos con modelos que aunque funcionasen bien en su momento no quiere decir que sean los más ideales para intentar buscar el máximo rendimiento económico y social para el medio rural.



Fig 3: Desarrollo subasta presencial

Las visitas a la aplicación web de subastas de 2013 a 2016, años completos, han alcanzado los 255.129 sesiones (visitas únicas), desarrolladas por 81.485 usuarios (nuevos y recurrentes), alcanzando más de 2 millones de contenidos vistos. La tasa de visita nueva es baja (32,1%), lo que demuestra un alto grado de fidelización del usuario y por tanto la utilidad de la herramienta a medio y largo plazo para el mismo. El 8% de las sesiones se han efectuado desde fuera de España, destacando usuarios desde Reino Unido.



Fig 4: Estadísticas de Google Analytics de la aplicación web para los años 2013-2016

5. Discusión

En el modelo de gestión actual se entiende el aprovechamiento cinegético como un valor de renta en el medio forestal, el cual no entiende de diferenciación entre categorías de cazadores, en función si el cazador reside en Castilla y León, si pertenece a una asociación de cazadores o no, o si es un cazador local dentro de la Reserva, como sí que se hacía con el anterior modelo de gestión, en el cual se fijaban unas categorías de cazador (Nacional, Regional, Federado, Propietario, Vecino) y se vendía la caza a precios sensiblemente inferiores a los de mercado, con procedimientos de enajenación dirigidos a determinados sectores.

Los propietarios toman un papel importante en el modelo de gestión actual, sometiendo todo el plan de caza a información pública en igualdad de oportunidades y fijando las condiciones económicas para su adjudicación.

Cuando el propietario lo estime oportuno podrá reservar cacerías de acuerdo con los usos y costumbres locales para su adjudicación a cazadores vecinos o con otra vinculación al lugar, cumpliendo con sus bases legales de régimen local.

La obtención en tiempo real de las conductas del comprador de los precintos a través de la aplicación web permite además que los propietarios o gestores de aprovechamientos cinegéticos tengan una herramienta de gran valor para su trabajo. La gestión de datos masivos ofrece una dimensión nueva en este sentido, ya que se tiene información en tiempo real de las conductas, preferencias, intereses, a través de visitas web a distintos contenidos, así como de pujas y adquisición de precintos concretos.

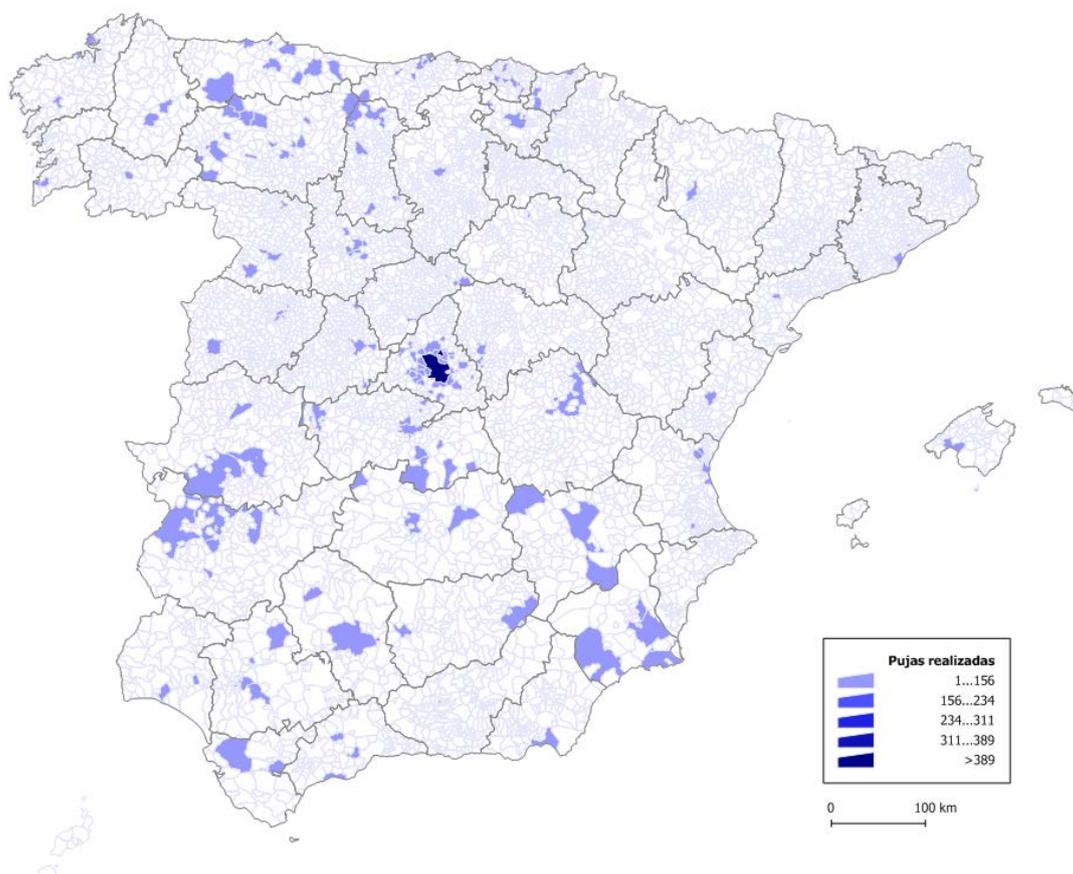


Fig 5: Distribución municipal del usuario que realizó pujas a subastas publicadas en 2015.

6. Conclusiones

Se adapta el modelo de gestión con el fin de comercializar la caza a los precios que fijen los mercados nacionales e internacionales, intentar buscar la sostenibilidad en la gestión, buscar nuevas fórmulas para generar ingreso y empleo local (turismo de naturaleza, carne de caza, etc), así como ambientalmente, ya que las reservas coinciden con Espacios Naturales Protegidos y deben ser un modelo de gestión ligada a la conservación de hábitats y especies, intentando promover la actividad de turismo ligado a la naturaleza y educación ambiental.

La caza actualmente no se puede considerar una actividad “social” a la que haya que garantizar su acceso con fondos públicos.

7. Agradecimientos

Al colectivo de profesionales que hacen posible el funcionamiento de la Red de Reservas Regionales de caza de Castilla y León.