

Son muchas y complejas las cuestiones que afectan al sector del porcino Ibérico. A continuación se repasan las más destacadas, a punto de extinguirse el próximo 15 de abril el periodo transitorio de la Norma de calidad para todos los productos contemplados en ella

Balance del sector Ibérico en 2005 y perspectivas de futuro

José Luis Pérez Gil.
Cuerpo Nacional Veterinario.

En relación al año 2005 podemos hacer un análisis tanto del sector productor como del elaborador de productos del cerdo Ibérico en España.

Sector productor

El sector ganadero de porcino Ibérico ha soportado un año regular para sus producciones, sobre todo para el porcino mantenido en régimen extensivo, debido a la extrema sequía, que ha hecho descender ostensiblemente la producción vegetal de las dehesas del suroeste peninsular tanto en su estrato arbóreo como herbáceo. Añadido a esto, la denominada "seca del encinar", avanza imparable por las dehesas provocando mermas importantes en la densidad de arbolado y una gran preocupación en el sector ganadero.

Lo anterior tiene una especial importancia en un momento crítico para el sector, ya que éste tendrá que definirse a medio plazo, eligiendo un posicionamiento de calidad basado en producciones extensivas que aprovechen al máximo el binomio cerdo Ibérico-dehesa, apoyándose en



las oportunidades que se abren para las producciones extensivas, medioambientalmente sostenibles e incluso ecológicas o bien decantarse por la tentación de producir en sistema intensivo de cebo sin base territorial, aprovechando el buen momento de estas producciones.

De esta elección dependerá en buena medida el futuro del sector, ya que dentro de la Norma de calidad para el porcino Ibérico cabe casi todo, al ser una norma de mínimos. No obstante es más que probable que el "sector" en su

conjunto (que como tal actor no existe, debido a la disparidad de empresas que en él confluyen) se dualice y compita consigo mismo por diferentes segmentos objetivo, lo que sin duda no beneficiará a la imagen del producto (**Cuadro I**).

Sector elaborador

El sector industrial presenta además de la problemática de definición, compartida con el sector productor, una problemática propia ampliamente estudiada y que no ha

variado mucho en los últimos años. No se puede olvidar además, que muchas industrias tienen sus divisiones agropecuarias y se abastecen en mayor o menor medida de materia prima propia, tendencia que se ha acentuado con la aprobación de la Norma de calidad y el incremento de los precios del cerdo en vivo.

Por una parte, el sacrificio presenta un problema de minifundismo, con mataderos de escasa capacidad, en algunos casos anticuados y con una patente deslocalización, habiendo una falta de capacidad de sacrificio en el área de producción de Huelva, Extremadura, y hasta hace muy poco en los Pedroches, y más que suficiente en Salamanca, en el área de Guijuelo, donde además se ubican los mataderos de mayor tamaño que trabajan a maquila. Patrón inverso se observa en los censos, con el 85% de animales en Andalucía y Extremadura y el 15% en ambas Castillas, concretamente en Ciudad Real, Toledo, Avila y Salamanca.

Las salas de despiece e industrias cárnicas son numerosas (unas cuatrocientas) y presentan también una patente falta de tamaño, baste decir que sólo los seis primeros grupos industriales del sector Ibérico superan los 30 millones euros de facturación. Ligado a ello, aparecen problemas endémicos como una escasa o nula inversión en I+D, a veces excusado con el carácter tradicional de estas producciones, ausente política de marcas e indefinición en la política de marketing, amén de desinterés por la conquista de los mercados de exportación puros (terceros países).

Todo lo anterior puede dibujar un panorama un poco sombrío, pero nada más lejos de la realidad. Muchas de las cuestiones planteadas pueden ser oportunidades si se enfocan convenientemente. El sector productor puede hacer valer su carácter extensivo en el nuevo marco de ayudas de la Unión Europea, desvinculadas de la producción y ligadas a factores medioambien-

tales y de producción extensiva, y el sector industrial tiene mucho que hacer en política de marcas, productos elaborados y adaptados a los gustos de consumo (loncheados, patés, etc.), potenciación del canal de restauración, aprovechamiento de la apertura sanitaria de mercados de exportación tan importantes como Rusia, Japón, Estados Unidos, Méjico, Canadá y de otros futuros, como Australia, que podrían abrirse en breve **(Cuadro II).**

En otro orden de cosas existen dos elementos de singular importancia para el sector en la actualidad, como son la Norma de calidad y el avance en la erradicación de la Enfermedad de Aujeszky.

La Norma de calidad

En el caso de la Norma de calidad, el periodo transitorio se extingue para todos los productos contemplados en ella (jamón, paleta y caña de lomo) el día 15 de abril de 2006. A partir de este momento, el término "Ibérico", sólo debe aparecer en los productos que cumplan con los requisitos de la Norma de calidad en tres aspectos principales: origen racial de los animales, alimentación y tiempos de elaboración.

El origen racial de los reproductores se acreditará por su inscripción en el libro genealógico o certificación de las entidades de inspección (acreditadas según Norma EN-45004) de conformidad con el estándar racial.

Cabe citar aquí, la investigación llevada a cabo por la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Córdoba, en colaboración con Aeceriber, sobre los marcadores genéticos del cerdo Ibérico. El objetivo es desarrollar instrumentos, para contrastar fácilmente en el futuro el origen racial de cerdos Ibéricos y sus productos derivados, soslayando posibles fraudes y garantizando la calidad.

La alimentación se debe contrastar con la analítica de ácidos grasos a partir de muestras de tocino, aspecto envuelto en una reciente con-

troversia, ya que el MAPA prevé modificar la Norma y sustituir la analítica por un informe de campo, elaborado por una entidad de inspección acreditada según Norma EN-45004. El sector industrial, representado por Iberaice, no comparte este punto de vista, sabedor de que las subjetividades nunca fueron buenas en asuntos económicos.

En cuanto a los tiempos de elaboración, la definición de



lote de producto que establece la Norma, inserto en los registros de trazabilidad de las industrias, debe permitir acreditar este aspecto de forma indubitada y su certificación por entidades de control acreditadas conforme a la Norma EN-45011.

Hay que hacer hincapié, en que la Norma de calidad ha puesto en manos privadas tanto la inspección como la certificación, pero sin una adecuada vigilancia por parte de los servicios oficiales de inspección de las comunidades autónomas. La Norma que ya es de mínimos pasará a ser papel mojado, ya que el sector viene de haber sufrido una gran picaresca y no será fácil expulsar a los infractores.

En cualquier caso y asumiendo que la aplicación será difícil, a partir de la fecha señalada, el mercado dispondrá de:

1. Productos amparados por la Norma, que podrán llevar la mención "Ibérico" con sus tres categorías de

Hay que hacer hincapié, en que la Norma de calidad ha puesto en manos privadas tanto la inspección como la certificación, pero sin una adecuada vigilancia por parte de los servicios oficiales de inspección

CUADRO I. Evolución de los censos de porcino Ibérico.

Censos	Diciembre 2003	Diciembre 2004
Lechones y cerdos <50 kg	914.957	945.963
Cerdos de cebo >50 kg	948.693	1.107.204
Reproductoras	193.086	223.335
Verracos	21.629	24.317
Total	2.078.365	2.300.819

Fuente: MAPA

bellota, recebo y cebo, y la marca de la empresa que los produce.

2. Productos no amparados por la Norma que podrán ser Ibéricos o no (en el sentido amplio, no en el sentido normativo estricto), pero no podrán mencio-



narlo y que deben ir únicamente con marcas propias de la empresa.

3. Productos que además de marca propia de la empresa podrán llevar marcas colectivas (es el caso de "OJ", de la sociedad "Auténtico Jabugo"), amparados o no por la Norma de calidad, en

cuyo caso podrán, o no respectivamente hacer alusión al término "Ibérico".

4. Productos que llevarán marca de la empresa, menciones permitidas en la Norma y además, distintivos de las denominaciones de origen existentes para porcino Ibérico ("Dehesa de Extremadura", "Jamón de Huelva", "Guijuelo", y "Los Pedroches").
5. Productos contemplados en los supuestos 1, 3 ó 4, en su caso, con otras menciones como las del consorcio "Real Ibérico" para exportación, u otros distintivos auspiciados por las Administraciones como "Landaluz" en Andalucía.
6. Productos que además de lo anterior pueden llevar menciones como "ecológico", al estar producidos conforme a la normativa que regula estas producciones.

Todo ello es posible, al ser la Norma de calidad una disposición legal que sólo obliga a determinados productos (sólo jamón, paleta y caña de lomo) que además se sometan a unos controles para poder llevar luego unas determinadas menciones y no a toda la producción de productos derivados del cerdo Ibérico y sus cruces (no se aplica a productos del cerdo Ibérico como chorizo, morcón, salchichón, etc.) y puede haber empresas que no quieran soportar los costes de inspección y certificación y decidan apoyar sus productos con otros distintivos o marcas.

La Enfermedad de Aujeszky

Esta enfermedad no deja de ser una preocupación, máxime cuando en Francia apenas quedan tres departamentos donde esté presente esta enfermedad, y otros países como Inglaterra o Dinamarca la erradicaron hace

tiempo. Los esfuerzos realizados en España para su erradicación, pese a ser importantes, a nadie se le oculta que han sido esfuerzos tardíos y con escaso respaldo financiero o al menos un respaldo no adecuado a la importancia de un problema que puede afectar tanto a los movimientos de animales dentro del país, como a las exportaciones de productos elaborados.

La campaña de erradicación basada sólo en vacunaciones arroja resultados de una forma demasiado lenta en una enfermedad compleja de erradicar y que esperamos no repercuta de forma indeseable sobre el sector.

Amenazas y oportunidades

Se podría decir que a resultados de los factores internos propios del sector productor y elaborador y externos como los sanitarios o reglamentarios que acabamos de ver, se presenta un momento decisivo, con unas importantes amenazas entre las cuales cabe citar:

- Dualización en productos de alta calidad (bellota) y menor calidad (cebo) que podría dañar gravemente la imagen del producto, al llevar ambos la denominación "Ibérico".
- Aumento descompensado de la producción de cebo por grandes empresas atraídas por los altos márgenes del producto, lo que podría desvirtuar la imagen del producto en base a las diferentes propiedades organolépticas de los productos elaborados a partir de cerdos cebados con pienso.
- Competencia entre sellos de calidad y marcas colectivas que aumentará la confusión del consumidor. En este sentido el enfrentamiento jurídico entre la DOP "Jamón de Huelva" y la sociedad "origen Jabugo" (ahora "Auténtico Jabugo"), ha puesto de manifiesto una lucha soterrada por controlar el sector, la imagen del producto y los beneficios económicos que genera.

CUADRO II. Evolución de la producción de elaborados de porcino Ibérico.

Producción (piezas)	2002	2003	2004
Total	4.500.000	4.692.607	4.835.000
Jamones	2.600.000	2.699.287	2.780.000
Paletas	1.900.000	1.993.320	2.055.000

Fuente: Iberica/Confecarne

- Competencia desleal en caso de que la Norma no sea estrictamente vigilada en su cumplimiento, lo que provocaría el desanimo de aquellos que la apliquen estrictamente con los costes que ello conlleva y que los haría menos competitivos.
- Posible escenario negativo a causa de la Enfermedad de Aujeszky, que podría en el peor de los casos provocar restricciones comerciales.
- Dificultades en la aplicación de la Norma de calidad que perjudiquen la imagen del producto.
Frente a ellas aparecen oportunidades, entre las cuales, es importante destacar:
 - Potenciación de los productos frescos de cerdo Ibérico, en base a sus propiedades organolépticas diferenciales, con respecto a los procedentes de razas precoces.
 - Aprovechamiento de la singularidad del producto: no existe nada similar en otros países, (a excepción quizá del presunto portugués, DOP "Presunto de Barrancos"). Los elaboradores de productos franceses como el "Jambon Noir de Bigorre" o italianos como el "Bazzone", son minoritarios y observan con admiración el auge del Ibérico español.
 - Implantación de una adecuada política marquista por parte del sector industrial.
 - Potenciación de los productos elaborados con mayor valor añadido y diferentes a los tradicionales, bien en base a formas de presentación diferentes (loncheados, envases individuales, etc.) o productos derivados como el paté.
 - Penetración en el canal de restauración, aprovechando el auge de la gastronomía, dentro y fuera de España.
 - Fomento de la exportación tanto dentro como, sobre todo, fuera de la Unión Europea. En este sentido el sector Ibérico no debe esperar a una contracción

del mercado interior para exportar, sino adelantarse y mediante medios propios y apoyándose en entidades como el ICEX, promotor de la asociación "Consorcio Real Ibérico" u organismos autonómicos como Extenda (Junta de Andalucía), o Excal (Castilla y León) salir a terceros países de forma ordenada pero continua.

Conclusión

Como conclusión, se puede decir que un sector que pivota en torno de una raza única, mantenida en un ecosistema también singular y explotada según sistemas tradicionales de cría y elaboración y cuyos productos prácticamente carecen de competencia internacional, gozando además de propiedades organolépticas y posibilidades culinarias extraordinarias, no debería tener muchos problemas.

No obstante, aunque censos y producciones siguen aumentando, los crecimientos interanuales del sector se han ralentizado y numerosos retos pueden hacer cambiar una evolución que era vertiginosa y donde crecimientos de dos dígitos parecían normales.

En este caso, el enemigo está dentro de casa y tiene muchas caras, caras que se llaman seca del encinar, sequía, fraude, Enfermedad de Aujeszky, atomización industrial, escasa vocación exportadora, etc.

Este enemigo de mil caras, gravita incansable sobre el sector en su conjunto y cada vez muestra una faceta, pero combatirlo es posible si se tienen la voluntad y las ganas de adelantarse, con la colaboración decidida de las Administraciones que tienen mucho que decir con una actitud valiente y aportando los recursos necesarios.

A medio plazo, tal vez para el año 2010, se debería haber avanzado en los temas expuestos, tanto por parte de la Administración como por parte del sector. No todo puede venir de fuera, Iberaice, Aceriber y Asici deben hacer también un esfuerzo. ●

PARA ESTAR SEGUROS

Virocid[®]

Desinfección concentrada

Para más información llame al teléfono 93 495 65 00 o consulte la web www.bayervet.net

 Bayer HealthCare