

# Sobre la valoración de los productos singulares



**Ismael Díaz.**

Cuerpo Nacional Veterinario.

Obtener y comercializar productos diferenciados, para los que haya más demanda que oferta, es una aspiración lógica de todo productor que quiera revalorizar sus producciones, procediendo a la venta por medio de intermediarios o comercializando directamente sus productos.

La primera condición de un producto diferenciado es que cumpla estrictamente todas las exigencias de la legislación, especialmente las referidas a seguridad alimentaria, composición, elaboración y etiquetado. Entre esta premisa y el techo de la oferta hay una enorme distancia, que afecta a la calidad intrínseca y extrínseca de todos los productos alimenticios y por supuesto, de los ganaderos.

## Los distintos sistemas de retribuir la calidad

Por el producto que ofrece más, se paga más, pero en forma muy diferente. Esta fórmula que se aplica generalmente en materias primas, en muchos casos esta reglada, o al menos convenida, como es el caso de la leche, que se prima por su composición en grasa, extracto seco o proteínas, o el de las canales de porcino en las que se valora el espesor del tocino dorsal o la conformación. Este sistema está muy difundido en los casos que se adquiere el producto al ganadero por un intermediario, que va a proceder a la posterior elaboración de los productos finales (quesos, embutidos, etc.). En general las primas percibidas no son muy altas y su finalidad fundamental es compensar los incrementos de costos, que suelen tener estas producciones. Un aspecto poco valorado, pero muy importante, es que los ganaderos que se esfuerzan en producir estos productos tienen asegurada su venta.



Hay casos en los que el producto se comercializa directamente, como los huevos de corral, los capones de Villalba o algunas mieles, con la particularidad de que los precios percibidos sue-

len ser mucho más altos que los del mercado. Son, en general, producciones no muy grandes y ventas dirigidas a compradores selectos, que generalmente saben apreciar la calidad y casi siem-

pre presumir de ella. La demanda crece día a día y aunque no está exenta de cierta picaresca, normalmente se asienta en la seriedad de los vendedores, que en general ofrecen transparencia. En Francia hay una denominación para designar a estos productos: "fermier", que se puede traducir como "de granja" y en España sería conveniente que se organizase, tal como se ha hecho con las producciones ecológicas.

### La diferenciación de la calidad intrínseca de los productos elaborados

Los parámetros que caracterizan a los alimentos son de muy diversa condición. Algunos mensurables fácilmente, como por ejemplo la composición en nutrientes, o en componentes no alimenticios, como es el caso de los aditivos. Es un elemento de diferenciación frecuente, al que se recurre muchas veces, tal como sucede cuando nos limitamos a disminuir la cantidad de un ingrediente, en los productos bajos en grasa o en calorías. Últimamente se han puesto de moda los alimentos reforzados en algún elemento que pueden ser vitaminas, minerales, ácidos grasos insaturados omega 3 ó 6, etc. También cabe la posibilidad de distinguir el alimento prescindiendo en su composición de algún o algunos aditivos autorizados. Es importante que en este caso no sea una práctica común seguida por el sector, o al menos por una parte importante de la competencia.

En otros casos la diferencia está en la forma en la que se elabora el producto, aunque la incidencia en su calidad puede ser variable. Es evidente que entre unos chorizos y otros hay una gran diferencia que refleja la diferencia de las materias primas empleadas. Puede hacerse con lomo o con los recortes de las

**Los parámetros que caracterizan a los alimentos son fácilmente mensurables, como la composición en nutrientes, o la fabricación, especialmente en los productos fermentados**

piezas cárnicas y aunque el picado, y en general el proceso de elaboración, sea el mismo, el resultado final será muy diferente.

También influye la fabricación, especialmente en los productos fermentados, como es el caso de los quesos, en los que temperaturas y tiempos de cuajada, despizque, salado, etc., van a determinar la calidad del producto final, lo que va a hacer que las cotizaciones en el mercado sean muy diferentes, aún cuando se trate del mismo tipo de queso y aunque estén acogidos a una misma Denominación de Origen, tal como sucede, por ejemplo, con dos vinos de Rioja, que aunque los dos sean "reserva" uno de ellos puede venderse tres o cuatro veces más caro.

### Los factores extrínsecos de calidad

Son aquellos que afectan especialmente a la imagen del producto y en algunos casos, aunque con carácter secundario, a la composición. Cada vez tiene más importancia este aspecto y cada vez se cotiza más. Una buena presentación es determinante en la aceptación de un producto y por eso cada vez es más frecuente que se recurra a diseñadores famosos, prestigiados en otras actividades, para que sean los que decidan la presentación final.

# MEZCLADORAS

# TATOMA

La gama más completa de mezcladoras sistema "Unifeed" y de INSTALACIONES ESTATICAS



## inversión de futuro



**INGENIERIA Y MONTAJES MONZON S.L.  
(INMOSA)**

POLIG. IND. LAS PAULES, 53-55  
22400 MONZON - HUESCA - ESPAÑA  
Tel. 00 34 974 401 336 • Fax 00 34 974 400 670

inmosa@grupotatoma.com

www.grupotatoma.com



## Los factores extrínsecos de calidad tienen cada vez más importancia y se cotizan más, especialmente, la imagen del producto

Es el caso ya clásico de los *rigatoni* italianos diseñados por Pininfarina, el reciente del aceite español con envase creación de Philippe Stark, o las bodegas obra de eminente arquitectos. Hasta ahora los esfuerzos realizados en los productos ganaderos no son tan ostentosos, pero ya los empieza a haber y por eso se han producido importantes cambios en la presentación, envasado y etiquetado de quesos, embutidos, conservas, e incluso de productos perecederos.

### Casos concretos de productos diferenciados

Algunas veces medidas que pueden parecer secundarias tienen un efecto muy importante en la apreciación de un producto. Un ejemplo es el queso de cabra de Murcia al vino, resultado de la buena idea de conjugar dos productos

de la tierra, con un magnífico resultado. El proceso que es sencillo, aunque no exento de programación, consiste simplemente en que el vino actúe sobre la corteza del queso dando lugar a un color muy apreciado. El vino no influye o influye muy poco en el aroma, sabor y textura del queso, ya que su actuación es superficial, casi exclusivamente en la corteza, pero la aceptación del producto es muy grande, lo que ha creado un sitio importante en el mercado y ser obligado componente de las tablas de quesos de alto nivel.

En Extremadura se ceban ocas para la producción de foie con alimentación natural, permitiendo simplemente a los animales que coman tanto como quieran y consiguiendo, de esta forma, engrasar el hígado, lo que se produce de manera natural, exclusivamente cuando los animales que van emigrar, acumulan reser-

vas en el hígado para disponer de las calorías necesarias. Este sistema contrasta con el habitual de producción, que según la definición francesa es el producto obtenido del cebo forzado de las ocas, lo que se hace sometiendo a los animales a un proceso que dista mucho de reunir las condiciones de bienestar animal exigidas por la UE, hasta el punto de que diversas organizaciones han hecho repetidos boicots al producto. La producción según el sistema extremeño es más limitada y tiene el inconveniente de que es discontinua, ya que se produce sólo en determinadas épocas, pero el producto es buenísimo y el sistema de obtención singulariza claramente al producto.

Hay muchos más casos de producto singularizado como el del jamón Ibérico de bellota, que ya está bastante diferenciado con respecto al del resto del mundo, pero en estos momentos se están realizando importantes esfuerzos para ofrecer al mercado un producto más diferenciado todavía, con exigencias por encima de las que exige la norma, como son las de raza (100% Ibérico, sin mezcla de Duroc), la reposición de una mayor cantidad de kilos con bellota, que ha de consumirse en su totalidad en montanera, y un cuidado y prolongado proceso de maduración. De esta forma, mejora tanto la calidad que se estima que la diferencia de precio existente entre estos jamones y los de montanera normal, puede ser tan grande como la que hay entre estos y los de cerdo "blanco".

A la lista podríamos agregar la sobrasada mallorquina de "porc negre", la generalización de las tortas del Casar y La Serena, que han pasado de ser una obtención ocasional a una producción programada, el retorno a la cría de "pollos de corral" y bastantes ejemplos más, indicativos de que la rentabilidad de las explotaciones puede estar, precisamente, en el sobreprecio que una sociedad, económicamente potente, paga por la calidad y por el producto diferenciado.

La producción de estos alimentos, que es minoritaria, puede suponer un importante incremento de las rentas, lo que hace que cada vez sean más los que se animan a ello por encontrar en este sistema la continuidad de las explotaciones, asegurando la vitalidad económica de muchos espacios rurales y por añadidura el mantenimiento del medio rural, en cuanto a estructura poblacional y medio ambiente, objetivos fundamentales de la política agraria de la UE. ●