

# Canibalismo comercial en el sector del cerdo Ibérico

En los diccionarios comerciales aparece como definición de canibalismo, "el desarrollo de un bien o servicio a costa de otro de iguales o parecidas características". En este escenario transita el sector del cerdo Ibérico, sin visos de adoptar las medidas que pongan fin a la agonía de un producto excelente. El pez grande, hablando en términos de volumen, se comerá al pequeño, aunque sea sobre el que pivota el conjunto del sector.



**E. Diéguez**

Veterinaria  
Secretaria Técnica  
de Aeceriber

La importancia del porcino Ibérico en España es incuestionable, no sólo desde el punto de vista económico, sino también por su indudable aportación al equilibrio ecológico y medioambiental de la dehesa. Su sistema productivo en régimen extensivo, gracias a la elevada rusticidad del cerdo Ibérico y su adaptación al medio en el que se desarrolla, le convierte en un grupo netamente diferenciado del resto de las razas explotadas en España.

Recientemente, este subsector se ha visto castigado por una sobreoferta muy acusada, fundamentada en el importante crecimiento del Ibérico de cebo intensivo y coincidiendo con un fuerte descenso del consumo. La situación es particularmente delicada al referirse al cerdo Ibérico del mayor estándar de calidad, es decir, el cerdo Ibérico de montañera. Los mayores costes de producción de este tipo de animales y la necesidad de unos largos periodos de curación para sus productos derivados, son dificultades añadidas que debe afrontar el ganadero de Ibérico "tradicional".

En los últimos veinte años, el sector porcino Ibérico ha vivido casi todo tipo de circunstancias, unas adversas y otras de verdadero auge. Pero, si una constante se ha repetido en todas ellas es la sorprendente capacidad de adaptación y superación del sector, obteniendo ventajas y reforzándose, incluso en los periódicos

episodios de crisis censal y económica. Puede parecer una afirmación un tanto frívola teniendo en cuenta que muchos son los que no han sobrevivido a estas circunstancias; no obstante, sería ésta la primera vez que no resurge, como un ave fénix, con más fuerza, deseando que en esta superación se marquen finalmente los objetivos para la consecución de un futuro estable del sector.

Actualmente, para su denominación, a los productos del cerdo Ibérico se les añaden dos apellidos según la raza y la alimentación de los animales, resultando un amplio abanico de nombres, fruto de las posibles combinaciones resultantes (Figura 1).

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis del sector y plantear las posibles alternativas que permitan la reestructuración sectorial, que aprovechando sus fortalezas, permitan alcanzar la superación de sus debilidades y amenazas.

## La evolución del sector en los últimos años

De acuerdo con las encuestas ganaderas realizadas por la Subdirección General de Estadística del MARM, hace escasamente dos años, el censo de efectivos de cerdo extensivo (se corresponde casi totalmente con Ibérico) arrojaba cifras que evidenciaban un crecimiento que se podría calificar de histórico. El aumento tanto de reproductores como de cabezas de cebo ha sido más que notable, con la particularidad de que estas actividades ganaderas empezaron a extenderse fuera del área tradicional del cerdo Ibérico (área de la dehesa).

Por otra parte, los datos de animales "Ibéricos" certificados conforme a la Norma de Calidad del Ibérico registrados en RIBER (de acuerdo con la información facilitada por las entidades de inspección),

confirman una tendencia decreciente, evidenciando una disminución del 30% de animales certificados en 2009 con respecto a 2008. En el caso de los animales de “bellota” el descenso es del 6%, frente a la disminución del 38% en el caso de animales de cebo. Sobre esta misma fuente, ASICI ha tenido acceso a los datos que incluyen el primer trimestre de 2010 y que permite establecer una comparación con este mismo período de 2009. El descenso encontrado es muy superior al de periodos anteriores, siendo el más significativo para la categoría de cebo (67%), seguido del cebo de campo (39%) y la bellota (24%). Las producciones extensivas, bellota y recebo, presentan un descenso global en la comparación de los primeros trimestres 2010/2009 del 27%. Todo ello ha contribuido a una fuerte reducción en la representación del porcino extensivo frente al porcino total en España, pasando del 11,4% (2007) al 7,8% (2009).

A simple vista, no parece tocar fondo la fuerte reducción de las producciones del sector del cerdo Ibérico, que si bien afecta mayoritariamente al cebo con piensos, repercute considerablemente en las categorías más singulares: bellota y recebo (Cuadro I).

### La percepción del consumidor

A pesar de las distintas campañas de promoción llevadas a cabo, (y reconociendo el esfuerzo del MARM en este sentido), diversos estudios y encuestas realizados tanto por el sector como por las administraciones, ponen de manifiesto la confusión del consumidor con respecto a los productos Ibéricos y el desconocimiento de las distintas designaciones que define la actual norma de calidad. El consumi-

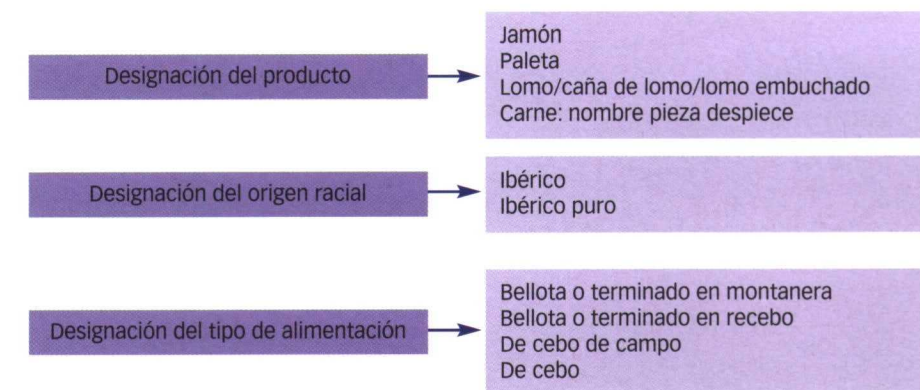


Figura 1. Denominación de los productos del cerdo Ibérico.

dor tiende a identificar el “jamón Ibérico” con “jamón de bellota”, con la percepción general de que es un alimento sano, asociado a su carácter de producto natural. Las encuestas evidencian que la incertidumbre, ligada a las grandes diferencias de calidad que existen, limita el consumo.

### Situación actual

Los datos mostrados evidencian que el esfuerzo realizado tras la publicación del Real Decreto 1469/2007 de 3 de noviembre, que recoge la nueva Norma de Calidad del Ibérico, se manifiesta insuficiente para la protección de los productos tradicionales vinculados a un ecosistema (la dehesa), a un sistema de producción en extensivo y a un raza porcina, la raza Ibérica.

El uso de la designación “Ibérico”, que según la norma, puede aplicarse a productos de animales cruzados con otras razas, y la proliferación de productos “de cebo”, dan lugar a la convivencia en el mercado de animales tan dispares como los cerdos Ibéricos puros de bellota >>

Cuadro I. Animales certificados conforme a la Norma de Calidad del Ibérico.

	2008	2009	2009/2008	%	1º T 2009	1º T 2010	1º T 10/09	%
Total Bellota	903.246	853.090	-50.156	-5,55%	656.873	495.302	-161.571	-24,60%
Total Recebo	62.441	50.314	-12.127	-19,42%	31.674	4.656	-27.018	-85,30%
Total Bellota + Recebo	965.687	903.404	-62.283	-6,45%	688.547	499.958	-188.589	-27,39%
Total Cebo Campo	9.299	46.869	37.570	404,02%	11.219	6.780	-4.439	-39,57%
Total Cebo	3.196.059	1.997.946	-1.198.113	-37,49%	510.486	167.136	-343.350	-67,26%
Total Ibérico Puro	517.172	383.610	-133.562	-25,83%	235.460	285.847	50.387	21,40%
Total Ibérico	3.653.875	2.564.609	-1.089.266	-29,81%	974.792	388.027	-586.765	-60,19%
Totales	4.171.045	2.948.219	-1.222.826	-29,32%	1.210.252	673.874	-536.378	-44,32%

Datos facilitados por ASICI sobre los presentados por el MARM en el archivo RIBER de Animales certificados por los Organismos Independientes de Control en los años 2008, 2009 y primer trimestre de 2010.



## La marginación de las verdaderas producciones tradicionales han conducido a una banalización de la calidad en detrimento del producto de bellota, auténtica imagen del Ibérico

### Cuadro II. Objetivos para el sector del cerdo Ibérico.

- Recuperación del prestigio de los términos Ibérico y bellota.
- Protección de las producciones y productos con base en una raza autóctona utilizando los términos Ibérico y cruzado con Ibérico.
- Protección del binomio cerdo Ibérico y dehesa.
- Reconocer como alternativa viable de futuro una calidad "singular y diferenciada".
- Cualificar las producciones de cebo.
- Recuperación de la estrategia de negocio sobre la base de amplios márgenes.
- Clarificación y reducción de las categorías de producciones y productos.
- Autorregulación. Como sector basado en una calidad, la oferta debe estar siempre por debajo de la demanda.
- Posicionar las producciones y productos en un mercado apropiado y dispuesto a pagar el precio que por definición corresponde a este tipo de productos (equiparable al caviar, salmón, etc.).
- Garantizar la trazabilidad total (desde las granjas a los consumidores).
- Apertura y crecimiento de nuevos mercados sobre la base de una competencia leal.
- Informar nítidamente a los consumidores

(con la tradicional forma de producción de raza Ibérica en la dehesa) y de cerdos cruzados de cebo (producidos bajo condiciones intensivas), animales que dan lugar a productos de muy distintas características y calidades.

A la vista de los datos RIBER correspondientes a 2009, está claro que en la producción porcina Ibérica se mantiene (desde hace ya algunos años) un fuerte predominio en el mercado de los productos de cebo intensivo, bien en corrales de tierra o en naves cerradas, llegando a alcanzar el 67% de la producción total en la zona tradicional de producción del Ibérico. Por su parte, las producciones extensivas de bellota y recebo se mantienen bastante similares y en cuantías reducidas en relación al montante general sectorial.

Los datos también ponen de manifiesto que las producciones calificadas como recebo son absolutamente insignificantes, lo que puede indicar una incorrecta clasificación de parte de las producciones de bellota. Los animales producidos en las dehesas y de raza "pura" o sin cruce son una parte importante, que parece ir en aumento.

El gran crecimiento a favor de las producciones intensivas, que son las que no tienen ningún vínculo con una base territorial, su mayor peso específico, su mejor posicionamiento en el sector fruto de una mayor flexibilidad y capacidad de adaptarse a la demanda, y, por ende, la marginación de las verdaderas producciones tradicionales, han conducido a una "banalización" de la calidad, en detrimento del producto de bellota, auténtica imagen que el consumidor tiene del Ibérico.

La ventaja competitiva del sector del cerdo Ibérico radica en su singularidad y diferenciación que integra una raza, Ibérica, y su medio, la dehesa. Por todo ello, para el conjunto del sector la principal estrategia debe residir en la búsqueda de la rentabilidad y la viabilidad, basadas en la alta calidad que a nivel mundial tienen reconocidas el cerdo Ibérico y sus productos.

### Propuesta de objetivos para el sector

El establecimiento de unos objetivos claros y concretos para cualquier sector es una tarea francamente ardua. En este caso, un sector muy dividido e intereses claramente contrapuestos, se enfrenta a

una muerte de éxito, y se está abonando el terreno para favorecer el “canibalismo comercial” de cierta parte del sector. Conviene respetar y valorar las aportaciones y peticiones de las minorías cualificadas, sobre todo cuando de ellas depende el prestigio del sector en su conjunto.

Es por ello que urge la adopción de medidas contundentes con una perspectiva a largo plazo con cambios “en profundidad”, lo cual requiere sacrificios y concesiones por parte de la totalidad del sector. En ningún caso parece recomendable mantener la política de hacer un marco legislativo que ampare o recoja la situación actual (tipo de producciones y productos) del sector, sino justamente lo contrario. La experiencia de casi diez años ha puesto de manifiesto el error cometido en este sentido.

A pesar del avance tecnológico del sector en su conjunto, con la reducción de costes que conllevan (menores edades y pesos al sacrificio, reducción de los tiempos de maduración, etc.), es preciso sopesar debidamente el predominio de un negocio establecido sobre la base de amplios márgenes o sobre una economía de escalas. Pensar en una coexistencia de ambos tipos es implicarse en una lucha permanente casi perdida de antemano por los primeros.



Con el ánimo de colaborar en el levantamiento del sector, se presentan en el Cuadro II, entre otros, una serie de objetivos para el sector del cerdo Ibérico. ■

## Avian Vaccines

# Actitud valiente

A favor de la seguridad alimentaria.



### AviPro<sup>®</sup> SALMONELLA VAC E

Cuidado! Más que nunca, resultados positivos de Salmonella están amenazando a los avicultores especialmente en términos financieros. La vacunación puede ayudar a proteger a las aves. AviPro<sup>®</sup> Salmonella Vac E ha sido desarrollada durante muchos años de intensa investigación específicamente para las aves en sus condiciones de crianza.

Prevention first.

**Lohmann**  
Animal Health