

PLAN ESTRATÉGICO DEL SECTOR PORCINO IBÉRICO

1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR PORCINO IBÉRICO	3
1.1. Introducción	4
1.2. Censos y producciones en el sector productor.....	5
1.3. Precios	9
1.4. Las explotaciones de porcino ibérico.....	12
1.5. La Sanidad Animal y el cerdo ibérico.....	17
1.6. El bienestar animal en el cerdo ibérico.....	22
1.7. La reglamentación de las explotaciones de porcino ibérico. El Real Decreto 1221/2009 de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo.	26
1.8. Análisis de la Norma	29
1.9. Censos y producciones industriales.....	32
1.10. Las industrias del porcino ibérico	36
1.11. Innovaciones en el sector cárnico	41
1.12. Comercialización.....	43
1.13. La vertebración sectorial y las relaciones interprofesionales.....	52
1.14. Los retos estratégicos del sector porcino ibérico en el contexto agroalimentario	59
1.15. Evolución y situación actual del sector.	61
2. PLAN ESTRATÉGICO PORCINO IBÉRICO	65
2.2. DAFO de la cadena de valor del cerdo ibérico.....	66
2.1.1. Debilidades	66
2.1.2. Amenazas	66
2.1.3. Fortalezas	67
2.1.4. Oportunidades	67
2.2. Objetivos y líneas de actuación	68
2.2.1. Objetivos del Plan.....	68
2.2.2. Líneas estratégicas	69
Objetivo: desarrollar nuevos mercados.....	69
2.3. Propuestas de actuación para el Plan Estratégico	70
Línea estratégica E-1: Dinamización, dimensionamiento y mejora de la capacidad de respuesta del sector.	70
Línea estratégica E-2. Mejorar la profesionalización de la gestión y los recursos humanos en las empresas.....	73
Línea estratégica E-3. Sostenibilidad de la producción a lo largo de la cadena.....	77
Línea estratégica E-4. Sanidad Animal y Seguridad Alimentaria.....	80
Línea estratégica E-5. Respuesta del sector del cerdo ibérico a las exigencias del consumidor.....	82
Línea estratégica E-6. Desarrollo territorial y construcción institucional.....	84
Línea estratégica E-7. Internacionalización de las empresas.....	86

1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR PORCINO IBÉRICO

1.1. Introducción

Durante la primera mitad del siglo pasado y parte de la segunda la producción porcina en España se reducía a las explotaciones extensivas de cerdos ibéricos del Suroeste peninsular. La creación y el mantenimiento de la dehesa tal como la conocemos hoy no se puede entender sin la explotación del cerdo ibérico, de la misma forma que la explotación del cerdo ibérico como productor de alimentos de elevada calidad no sería posible sin la dehesa.

Una serie de sucesos acontecidos a partir sobre todo de la década de los sesenta contribuyeron a modificar esta situación. En primer lugar, la industrialización y el incremento demográfico condujeron a un incremento de la demanda de carne para cuya satisfacción fue necesario recurrir en el ámbito ganadero a razas más productivas y magras que las tradicionales en todas las especies, dando lugar a un desarrollo de la ganadería intensiva y de la porcicultura intensiva en particular.

Paralelamente se producen también una serie de hechos negativos para la producción de porcino ibérico como la aparición de patologías (peste porcina), cambios cualitativos en la demanda de alimentos hacia carnes y elaborados menos grasos y más magros, el incremento progresivo de los costes de producción y la baja receptividad tecnológica de un ecosistema tan frágil como la dehesa que impide la asunción de economías de escala mientras se quiera mantener una producción tradicional. Como consecuencia de ello el censo de porcinos ibéricos disminuyó considerablemente y se produjo una hibridación considerable de la población.

Esta tendencia se revierte en años recientes, como consecuencia de la mejora del nivel de vida general en España, el crecimiento económico global entre los años 2001-2007 y el aumento consecuente de la demanda de productos de alta calidad, que elevó el precio de los productos y permitió una mayor rentabilidad de las explotaciones. El incremento del censo de animales hasta alcanzar cifras históricas fue la consecuencia de esta dinámica.

En la actualidad los indicadores económicos, tanto de precios como de ventas se encuentran a la baja, como síntomas de una crisis de sobreproducción que responde tanto a factores internos (exceso de oferta) como externos (crisis de materias primas y crisis económica global).

1.2. Censos y producciones en el sector productor.

En los últimos años se ha venido aproximando como censo de porcino ibérico los datos de porcino en extensivo que publica el MARM. Según los datos de 2008 (Tabla 1) el número de cabezas de porcino de extensivo era de 2,36 millones, suponiendo el 8,18% del total de porcinos en España. Extremadura era la Comunidad Autónoma con mayor número de efectivos (1.054.651) seguida de Andalucía (795.407). Ambas comunidades acumulan algo más del 78% del censo español de ganado porcino extensivo y junto a las dos Castillas acumulan toda la proporción significativa del censo.

Tabla 1. Censo de porcino ibérico en extensivo. Número de animales por categorías.

	Castilla-León	Castilla-La Mancha	Extremadura	Andalucía	Total España
Lechones	154.997	8.150	302.370	129.014	594.530
Cerdos 20-49 kg	47.485	1.640	102.598	123.056	274.778
Cerdos >50 kg	241.809	1.851	504.587	487.165	1.235.413
Verracos	2.923	122	11.184	5.508	19.737
Cerdas	50.482	2.530	133.912	50.665	237.949
Total					2.362.407

Fuente: MARM. Encuesta ganadera Diciembre 2008.

En la Tabla 2 aparecen desglosados los cerdos de más de 50 kg por categorías de peso. Ahí podemos comprobar que los cerdos de más de 80 kg sumarían 1.063.374 animales.

Por otra parte, según los datos de inspección y certificación del año 2.008, que aparecen en la tabla 3, el número total de animales ibéricos sacrificados bajo norma en esta campaña ha sido de 4.171.045, lo que suponen que más de 3 millones de cerdos proceden de explotaciones intensivas. Por otra parte, los datos confirman que más 965.687 animales han sido calificados como "bellota" o "recebo" habiendo realizado por lo tanto la montanera.

Esta cifra está muy alejada de los 300.000-400.000 cerdos que pastaban tradicionalmente en la dehesa. Además, la productividad de las dehesas es muy variable, como se discute posteriormente en el apartado de análisis de la norma, y la capacidad real de producir cerdos de bellota y recebo está muy por debajo del millón de animales.

Tabla 2. Censo de cerdos de cebo en extensivo. Número de animales por pesos.

Clasificación	Castilla-León	Castilla-La Mancha	Extremadura	Andalucía	Total España
Cerdos 50-79 kg	64.170	251	58.124	49.493	172.038
Cerdos 80-109 kg	52.371	993	76.131	54.249	183.744
Cerdos > 110 kg	125.268	608	370.332	383.422	879.630
Total cerdos cebo	241.809	1.852	504.587	487.165	1.235.413

Fuente: MARM. Encuesta ganadera Diciembre 2008.

Tabla 3. Cerdos certificados bajo norma en el año 2.008.

Designación	Castilla-León	Castilla-La Mancha	Extremadura	Andalucía	Total España
Ibérico puro bellota	5.468	2.087	95.405	180.092	283.052
Ibérico puro recebo	1.164	40	6.345	12.198	19.747
Ibérico puro cebo campo	358		97	816	1.271
Ibérico puro cebo	24.053	3.603	79.425	106.021	213.102
Total Ibérico puro	31.043	5.730	181.272	299.127	517.172
Ibérico bellota	40.948	1.657	296.261	281.328	620.194
Ibérico recebo	5.416	149	23.444	13.685	42.694
Ibérico cebo campo	490	1.026	2.131	4.381	8.028
Ibérico cebo	893.175	156.709	1.130.361	755.913	2.982.957*
Total ibérico	940.029	159.541	1.452.197	1.055.308	3.653.875*
Total bellota + recebo	52.996	3.933	421.455	487.303	965.687
Totales	971.072	165.271	1.633.469	1.354.434	4.171.045*

Fuente: MARM * Incluye 46.799 cerdos adicionales de Cataluña y Murcia.

Si a la cifra total de animales sumamos los datos de las Denominaciones de Origen Jabugo, Los Pedroches y Dehesa de Extremadura estamos añadiendo un total **101.368** animales entre todas las categorías (Tabla 4), con lo que el número de cerdos cebados en todas las categorías sería de **4.272.413** en total.

Tabla 4. Cerdos sacrificados en las DD.OO.PP. en la campaña 2008-2009

Campaña 2008	Guijuelo	Jabugo	Los Pedroches	Dehesa de Extremadura
Explotaciones		863	264	1.957
Cerdos sacrificados	426.858	48.594	11.913	40.861

Fuente: MARM

Diversos expertos cifran la producción de la dehesa en aproximadamente 500.000 cerdos de bellota como mucho, siendo muy variable en cualquier caso dependiendo de los años. La intensificación que está sufriendo el propio sistema extensivo de producción de ibérico apoyado en la dehesa es un riesgo para el futuro ordenado del sector.

Con estos datos podemos concluir que el incremento del censo de porcino ibérico de estos últimos años ha sido ocasionado por un incremento en el número de efectivos tanto en las explotaciones extensivas como en las intensivas.

Además, la expansión se ha producido principalmente en las zonas tradicionalmente productoras de cerdo ibérico en extensivo, y no en otras zonas típicamente productoras de porcino blanco intensivo.

A pesar de todo, el número de efectivos de porcino en extensivo de 2.008 ya suponía una reducción importante de un 20% de efectivos desde el año anterior, como se muestra en la Tabla 4, debido al impacto que ya ha tenido la crisis durante 2.008. En el año 2.007, los 2.963.923 cerdos de extensivo suponían el 11,37% de todo el censo de porcino español (26.061.232), mientras que en el año 1.997 el censo de extensivo era sólo el 4,84% del censo total.

Tabla 4. Evolución del censo de ganado porcino ibérico extensivo (miles animales)

Año	Cerdos < 50		Cerdos > 50		Reproductoras	Verracos
	Total	Lechones	kg	kg		
2006	2.179	617	327	995	220	19
2007	2.963	862	389	1.391	292	29
2008	2.382	595	275	1.235	238	20
%07/08	-20%	-31%	-29%	-11%	-19%	-32%

Fuente: MARM

Fijándonos de nuevo en la tabla 5 vemos que el número de verracos de porcino en extensivo asciende a 19.737 de los cuales 11.184 se encuentran en Extremadura y 5.508 en Andalucía. Entre ambas comunidades concentran el 84,5% del total de verracos en extensivo. El número de reproductoras en extensivo se sitúa en 237.949 de las cuales más del 50% se encuentra en Extremadura (133.912) mientras el resto se reparte entre Andalucía y Castilla y León (50.664,52. y 50.842,38 respectivamente) y Castilla La Mancha (2529,71).

La Tabla 5 nos da el censo de reproductores y reproductoras en el Libro Genealógico a 15 de Octubre de 2.009. Como vemos hay 119.407 hembras y 5.806 machos inscritos

Tabla 5. Animales inscritos en el Libro Genealógico a 15 de Octubre de 2.009

Comunidad Autónoma	Animales			Explotaciones
	Hembras	Machos	Total	
Andalucía	41.696	2.082	43.778	785
Aragón	211	3	214	3
Castilla La Mancha	3.674	133	3.807	28
Castilla y León	18.825	344	19.169	106
Cataluña	401	24	425	3
Extremadura	50.582	3.147	53.729	554
Islas Baleares	3	1	4	1
Madrid	44	7	51	3
Murcia	3.971	65	4.036	3
Total	119.407	5.806	125.213	1.486

Como ejemplo de la evolución que está sufriendo el censo de animales presentamos en la tabla 6 datos censales de las explotaciones en régimen extensivo en Andalucía en los años 2008 y 2009 comparando datos obtenidos del SIGAN (Sistema de Información Ganadera de Andalucía) en Octubre de cada año. Podemos comprobar que la disminución del número de reproductoras en Andalucía en este régimen extensivo ha sido del 17,3%, mientras que la disminución del censo de animales de cebo es del 31,8%, a pesar de que el número de explotaciones apenas ha disminuido.

Tabla 6. Datos coyunturales del censo y explotaciones en Andalucía

PROVINCIA	2009			2008			Var (%) 08/09		
	CEBO	CERDAS	EXPLOT.	CEBO	CERDAS	EXPLOT.	CEBO	CERDAS	EXPLOT.
Almería	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cádiz	6.516	3.262	330	6.606	4.578	353	-1,4	-28,7	-6,5
Córdoba	51.459	16.510	2.435	64.756	18.255	2.406	-20,5	-9,6	1,2
Granada	16	10	6	1.766	14	7	-99,1	-28,6	-14,3
Huelva	45.592	17.527	1.999	76.367	21.198	1.998	-40,3	-17,3	0,1
Jaen	642	176	36	1.129	253	33	-43,1	-30,4	9,1
Málaga	5.801	993	145	5.088	2.081	147	14,0	-52,3	-1,4
Sevilla	51.451	10.143	1.313	81.124	12.438	1.345	-36,6	-18,5	-2,4
Andalucía	161.477	48.621	6.264	236.836	58.817	6.289	-31,8	-17,3	-0,4

Fuente: Dirección General de la producción ganadera de la Junta de Andalucía

1.3. Precios

Destacando algunos datos concretos, de los precios registrados del tipo de cerdo ibérico más abundante del mercado (cerdo ibérico de pienso) se observa una caída de las cotizaciones en el año 2007. Así en enero de 2007 la cotización en la lonja de Extremadura pasó de 21,12 €/arroba en enero hasta los 14,15 €/arroba registrados en agosto de ese mismo año.

En las últimas semanas del 2008 los precios registraron valores mínimos. En el caso del tronco de ibérico de bellota el precio registrado fue de 179,56 €/100 kg de peso vivo, un 50% menos que el observado en la tercera semana del mismo año. La misma tendencia fue la seguida por el tronco ibérico de pienso, el cual registró un mínimo de 110,09 €/100 Kg. de peso vivo un tercio del precio máximo registrado la primera semana de enero 2008.

El 2009 ha comenzado con una bajada en las cotizaciones del ibérico de bellota de casi 2€/arroba (entre enero y marzo) situándose la última cotización de marzo en 17,72€/arroba. Por su parte recebo y pienso, después de una leve bajada en febrero muestran una tendencia creciente en las cotizaciones de sus precios, situándose en 16,52 y 13,52€/arroba por kilo vivo respectivamente.

Para analizar de una forma más clara la evolución de los precios del porcino ibérico hemos realizado un estudio de **medias móviles centradas**, utilizando los datos de precios de las categorías de lechón ibérico, porcino ibérico de pienso de extensivo y porcino ibérico de pienso de intensivo de la Lonja de Extremadura desde el año 1.995. Además hemos analizado también la evolución de los precios del cerdo ibérico de bellota de la misma procedencia pero a los que, al no existir datos para todos los meses del año, no se les puede hacer el estudio de medias móviles.

El estudio de medias móviles calcula, para cada mes, la media de los precios de los seis meses anteriores y los seis meses posteriores, para eliminar fluctuaciones temporales de corto plazo y poder visualizar una evolución alisada de los precios. Como resultado se obtienen unos gráficos que muestran de una forma clara la dinámica de los precios en el largo plazo.

El gráfico 1 muestra los precios del cerdo ibérico de bellota en la Lonja de Extremadura en euros de 2.005/€. Como podemos apreciar en el gráfico los precios en euros constantes son los más bajos para todo el período considerado.

Gráfico 1. Precios del cerdo ibérico de bellota lonja de Extremadura



Fuente: Datos de la lonja de Extremadura

En el gráfico 2 se representan las medias móviles centradas de los precios mensuales para el porcino ibérico de pienso extensivo y el porcino ibérico de pienso intensivo para el mismo período. En este gráfico se pueden apreciar claramente los dos ciclos por los que ha pasado el sector en estos 14 años y cómo los máximos de precios de períodos previos son inferiores a los del ciclo anterior, y el ciclo en el que estamos parece algo más largo y más alisado que el anterior. El gráfico 3 representa el mismo estudio para los precios de los lechones ibéricos de 50 libras, donde se pueden apreciar las mismas características que en el caso anterior, con una caída bastante pronunciada en la parte final del ciclo.

Finalmente, el gráfico 4 compara la evolución de los precios del ibérico de bellota y el ibérico de pienso de la misma procedencia y desde el año 2.000 para destacar cómo los precios

Gráfico 2. Precios del cerdo ibérico de cebo en intensivo y en extensivo

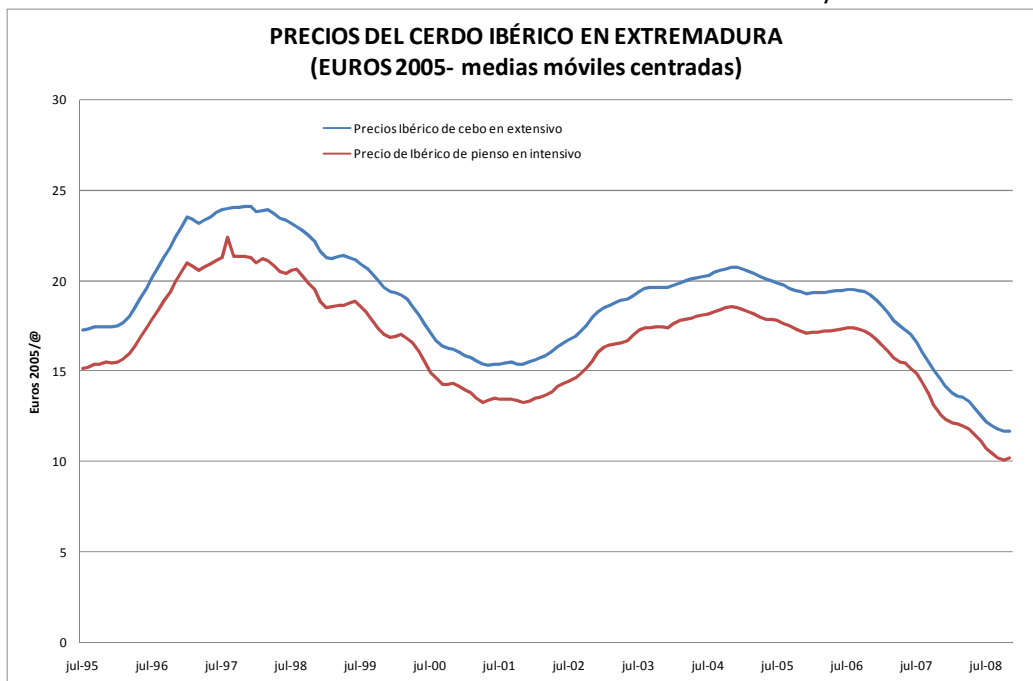


Gráfico 3. Precio lechón ibérico

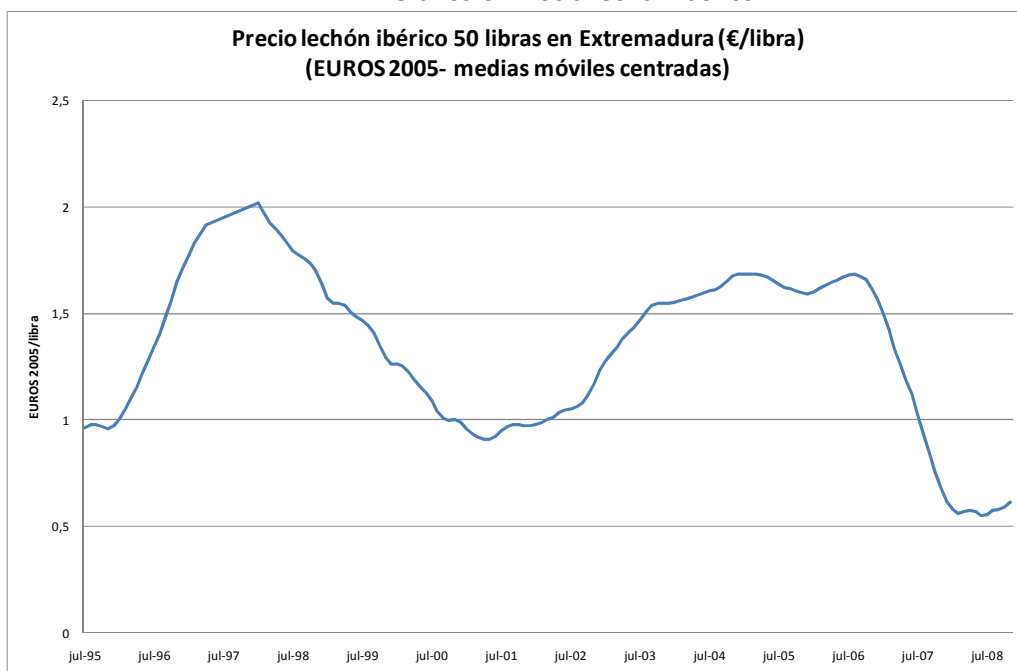
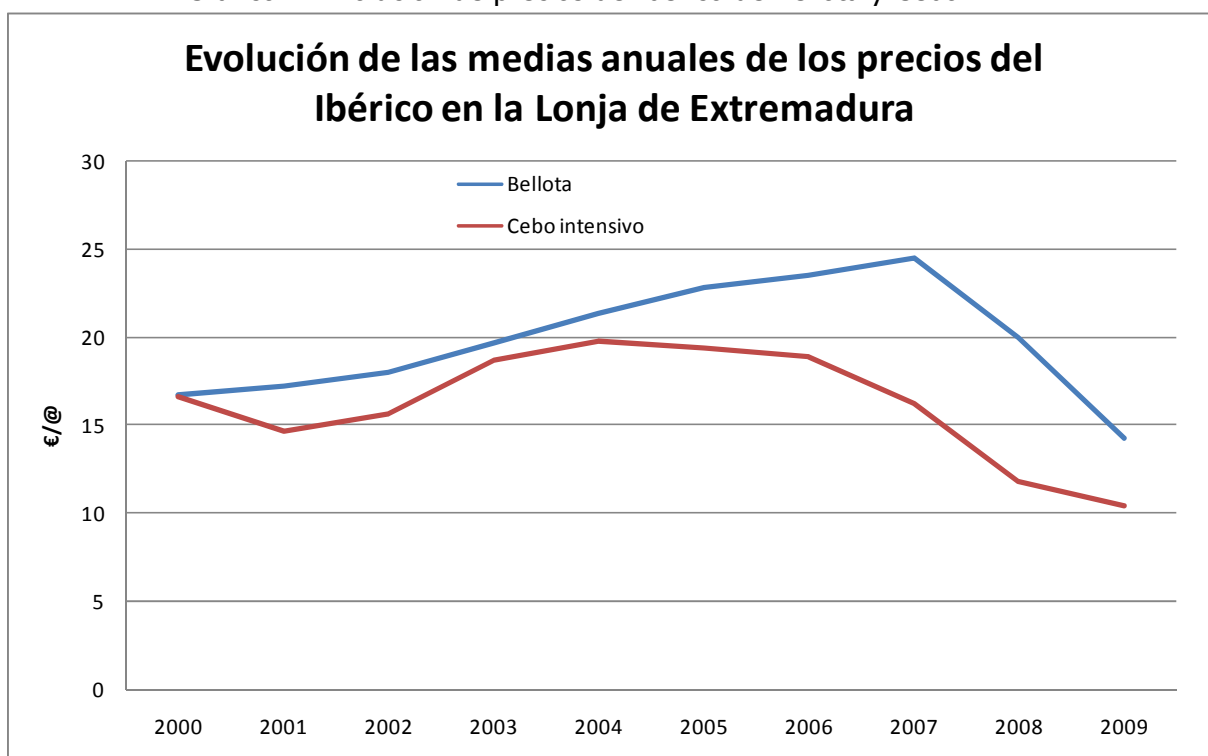


Gráfico 4. Evolución de precios de Ibérico de Bellota y Cebo



1.4. Las explotaciones de porcino ibérico.

El sector porcino ibérico se ha caracterizado por ser un sector de producción muy tradicional, ligado a una producción extensiva y de carácter familiar, con un alto grado de autosuficiencia y flexibilidad, donde las intervenciones sobre el medio eran mínimas, con escasas innovaciones provocadas desde dentro del sector como respuesta a sus necesidades. Los esquemas de pastoreo hacían uso de todos los recursos de la explotación sin necesidad de importar alimentos externos: la hierba de la primavera y del otoño, las rastrojeras de las zonas cultivadas, la bellota del arbolado etc. Los animales pastaban en la explotación hasta los dos años generalmente con cargas ganaderas inferiores a 0,5 cerdos/ha y año.

Actualmente, el sector porcino ibérico se encuentra en una dinámica de evolución que ha venido marcada por varios factores que tienen consecuencias positivas y negativas sobre el desarrollo del sector: la racionalización en el manejo de los animales, la adaptación a un mercado más exigente, la adecuación a las normativas sanitarias y la presión intensificadora para satisfacer una demanda creciente

En la situación actual el sector se caracteriza por una diversidad de modelos productivos en cuanto a la base animal, el manejo de los animales, las instalaciones y la vinculación con el factor tierra.

La diversidad de modelos productivos hace difícil establecer una caracterización estructural de las explotaciones en cuanto al número de efectivos por explotación. Según los datos suministrados por el MARM, el número de explotaciones de porcino se reparte de la siguiente manera (Tabla 7):

Tabla 7. Número de explotaciones por comunidades autónomas.

CCAA	Explotaciones
Castilla-León	1.525
Castilla-La Mancha	180
Extremadura	5.348
Andalucía	6.335
Otros*	348
Total	13.736

Fuente: MARM

*Destacan Baleares (142), Galicia (66) y Cantabria (49).

Con estos valores, los datos del número medio de efectivos por explotación serían los que aparecen en la tabla 7.

Tabla 8. Número medio de efectivos censales por explotación de porcino extensivo.

	Castilla-León	Castilla-La Mancha	Extremadura	Andalucía	Total España
Lechones	101,63	45,27	56,53	20,36	43,28
Cerdos 20-49kg	31,13	9,11	19,18	19,42	20,00
Cerdos > 50 kg	158,56	10,28	94,35	76,90	89,93
Verracos	1,91	0,67	2,09	0,86	1,43
Cerdas	33,10	14,05	25,03	7,99	17,32
Total					171,98

Fuente: MARM. Encuesta ganadera Diciembre 2008.

Las explotaciones se suelen clasificar por tamaños. Para diferenciar orientaciones podríamos considerar un primer grupo de explotaciones conteniendo entre 100-300 reproductoras e incluso más. Estas explotaciones o bien disponen de grandes extensiones de terreno o son explotaciones intensivas. En cualquier caso disponen de un nivel tecnológico elevado y son gestionadas de modo muy empresarial.

Un segundo grupo de explotaciones tendrían un censo de entre 25 y 100 reproductoras, con unos valores típicos de 75 reproductoras que representan la media del sector.

Un tercer grupo estaría formado por las explotaciones de menos de 25 reproductoras que ceban su producción en un número reducido de hectáreas propias de dehesa.

Finalmente explotaciones con menos de 5 reproductoras.

La baja prolificidad, la baja velocidad de crecimiento y el bajo índice de transformación de la raza ibérica provocaron la introducción de razas más precoces en el sector, en busca de una mayor rentabilidad y una mayor homogeneidad de los productos. La norma de calidad del año 2.007 eliminó la posibilidad de tener cerdas cruzadas como madres en las explotaciones, por lo que las reproductoras son ibéricas puras. Los verracos son Duroc, Ibéricos o cruzados al 50% mientras que los animales de cebo son ibéricos puros o cruzados al 50% y al 75%.

La delimitación perimetral de las fincas es hoy un imperativo sanitario, sancionado por el Real Decreto 1221/2009 de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo, mientras que la delimitación interior con vistas a un mejor aprovechamiento del pastoreo se ha ido imponiendo también en estos últimos años como consecuencia de la escasez de mano de obra. Las cercas exteriores de piedra se han ido sustituyendo por vallas metálicas, perdiéndose valor paisajístico en aras de un menor coste. También corrales de manejo y superficies de secuestro forman parte de la dotación mínima de las explotaciones.

Las modificaciones que han sufrido un cambio mayor en la evolución del sector han sido las edificaciones para las distintas fases. Así, en la cría, las cochiqueras tradicionales de lactación han sido sustituidas por naves similares a las explotaciones de intensivo o por el sistema de "camping" o cabañas al aire libre. El sistema de cabañas se adapta bien a explotaciones medianas o pequeñas porque requiere menos mano de obra y una menor inversión mientras que las naves se adaptan mejor a explotaciones más grandes. Para el alojamiento de reproductoras y para los animales en recría y cebo también se ha recurrido al alojamiento en naves.

Como consecuencia de este proceso de intensificación en el alojamiento de los animales, la aparición de equipamientos para el almacenamiento y la gestión de los residuos ha sido otra de las constantes en el desarrollo de las explotaciones en estos años, como consecuencia de las normativas medioambientales al respecto.

La dependencia del factor tierra se ha visto reducida en todas las fases del ciclo productivo. Existen explotaciones donde los animales pastorean prácticamente en todas las fases del ciclo pero la característica de la alimentación del ibérico actualmente es la alimentación con alimentos concentrados, procedentes de fuera de la explotación en la mayor parte de los casos, durante la mayor parte de la vida del animal y la finalización, cuando sea posible, en montanera. En este contexto, la optimización de los recursos que ofrece la montanera es uno de los factores clave de éxito en las explotaciones.

Esta variedad de sistemas de producción, unida a la existencia de otras especies animales en gran parte de las explotaciones extensivas que disponen de efectivos ibéricos hace compleja la labor de diagnosticar la extensividad de un sistema explotación. Hay fases del ciclo productivo intensivas, otras extensivas y otras que pueden tener un carácter más o menos combinado. Pero el dato las UGM/ha asignadas a una explotación en función del número de cerdos y la extensión de la explotación ha dejado de tener valor si no se referencia el manejo que se hace de los animales en relación a la base territorial de la explotación.

Aunque la mayor parte del trabajo registrado en las explotaciones de porcino ibérico es familiar, en las explotaciones mayores existe una carga importante de trabajo asalariado. El envejecimiento de los propietarios, la falta de renovación generacional y las exigencias de las nuevas reglamentaciones de bienestar respecto a la formación de las personas que actúen como cuidadores de los animales han creado una escasez de mano de obra que es, junto a la optimización de los recursos de la montanera, otro de los grandes problemas que tiene en la actualidad el sector ibérico.

La dehesa y el cerdo ibérico están estrechamente relacionados. Referirse a la sostenibilidad de los sistemas tradicionales de producción del cerdo ibérico es sinónimo de la sostenibilidad de la dehesa. Además, existen numerosas explotaciones de porcino ibérico mixtas, en las que el porcino convive en la dehesa con vacuno y ovino sobre todo. Por ejemplo, según el estudio "Caracterización de las explotaciones andaluzas del sector porcino" publicado en Septiembre de 2.007, de un censo total de 6.526 explotaciones extensivas de porcino, el 66,67% cuentan con una o más especies ganaderas en asociación en la explotación. De estas explotaciones más del 90% se encontraban en zonas de dehesa. El anteproyecto de Ley de la dehesa de Andalucía recoge en su articulado que se establecerán medidas de promoción de los productos que se generan en este entorno, con especial atención a las producciones derivadas del cerdo ibérico criado en régimen extensivo.

Existe un importante déficit en el desarrollo tecnológico asociado a los territorios de dehesa, pero los aspectos relacionados con las plagas y enfermedades y la regeneración del encinar son los peor resueltos y los que más preocupan a los ganaderos, dejando a un lado los relativos a los mercados y los precios de los insumos y de los productos, que, actualmente, representan un problema que va más allá de lo meramente coyuntural, afectando a la eficacia relativa de los distintos sistemas productivos.

El proceso de intensificación ha sido generalizado, como respuesta a intentar alcanzar umbrales de rentabilidad económica, pero ha provocado numerosos problemas relacionados con la sostenibilidad ecológica de la dehesa. El envejecimiento del encinar, es un aspecto especialmente preocupante y grave. Existen estimaciones sobre

la pérdida de una encina por hectárea y año. Si esto no se remedia en un plazo relativamente corto la dehesa habrá desaparecido.

Para el establecimiento de estrategias y acciones que permitan mejorar la sostenibilidad de la dehesa y de los territorios donde está presente, es importante que se impliquen de una forma contundente todos los actores implicados, administraciones, grupos de desarrollo, asociaciones de empresarios y especialmente los componentes de la cadena de valor de los productos de calidad como el ibérico, que deben su valoración social a la existencia de la dehesa.

La insuficiente remuneración económica del trabajo, unida a la falta de valoración social y a las características del propio trabajo, aunque esto último no siempre genera opiniones unánimes, hacen que el relevo generacional sea un aspecto preocupante y que no se den pasos hacia la necesaria profesionalización, ya que, en muy pocas ocasiones, los actuales gestores, motivan a sus descendientes a ilusionarse con la posibilidad de trabajar en la dehesa. Adicionalmente podríamos comentar que, de una forma más o menos espontánea, están surgiendo nuevos formatos laborales, a tiempo parcial, con apoyo en empresas de servicios, que podrían ser interesantes para construir un futuro diferente, donde cupieran escenarios no relacionados con la intensificación y permitieran considerar la diversidad existente en términos de dimensión de las explotaciones. Los servicios técnicos de las entidades asociativas en las que participen los ganaderos son también un acicate para mantener un nivel de gestión adecuado.

El replanteamiento de la falta de sostenibilidad de los actuales niveles de intensificación, presumiblemente hará que las explotaciones de pequeña dimensión realicen profundos cambios e incluso que algunas o bastantes desaparezcan como unidades productivas; las de mediana y gran dimensión, necesariamente deberán entender que no es posible competir en los mismos términos con sistemas intensivos de alto potencial, debiendo adaptar sus sistemas productivos a una mayor producción de servicios ambientales, mayor profesionalización, mejorar algunos aspectos técnicos, principalmente los relativos a la sanidad animal y vegetal y a la reducción de la mano de obra, vía mecanización y mejora de infraestructuras, incrementar el asociacionismo y la labor colectiva, mejorar el acceso a los mercados vía singularidad y conectar los aspectos territoriales y de singularidad productiva, con explorar mercados, circuitos cortos de comercialización, etc.

La coexistencia de diferentes topologías de fincas y propietarios es una necesidad, los estilos y caminos para alcanzar la sostenibilidad pueden ser diferentes, de hecho existen fincas cuya propiedad es de "inversores" y también pequeños propietarios que trabajan a tiempo parcial, que podríamos considerar modélicas en su concienciación ambiental y en la complementariedad con otras actividades y de satisfacción para los propietarios. A veces son obligadas estrategias basadas en la mejora de la dimensión, individual o colectiva y otras veces las estrategias ligadas a dimensiones reducidas y

mas autónomas, pueden suponer una respuesta mas ágil a determinadas situaciones y a emprender itinerarios de más riesgo.

1.5. La Sanidad Animal y el cerdo ibérico

La explotación del porcino ibérico en el terreno de dehesa, donde se realiza la montanera, condiciona que los animales se vean expuestos continuamente a múltiples factores ambientales que favorecerían la diseminación de patógenos y sobre los cuales no resulta fácil actuar. En este tipo de producción extensiva (o semiextensiva en algunos casos) tiene mucha influencia el estrecho contacto de los animales entre sí, con el medio y con otras especies animales, siendo frecuente la presencia de roedores, animales peridomésticos e incluso animales salvajes (jabalíes, zorros, aves rapaces) en los alrededores, que juegan un importante papel en el mantenimiento de diferentes patógenos como *Salmonella spp.*, *Campylobacter spp.*, *Brucella spp.*, Aujeszky, PPC, PPA, Tuberculosis, etc. En este sentido debemos de destacar que los recientes brotes de PPA en Europa del este son una seria amenaza para las explotaciones de cerdo ibérico, pues si la enfermedad no fuera controlada, su llegada a la dehesa, y su mantenimiento en el jabalí y por tanto la recirculación en el ganado porcino, provocaría un fuerte estancamiento del sector debido a las restricciones comerciales que conlleva el no tener el estatus sanitario de libre frente a esta enfermedad.

Uno de los principales factores que se debe de tener en cuenta con el cerdo ibérico es la diversidad de la estructura de sus explotaciones, encontrándonos un abanico que va desde las explotaciones de carácter reducido o familiar, en ocasiones con una infraestructura muy deficiente, hasta núcleos de producción con muy buenos rendimientos zootécnicos y unas adecuadas infraestructuras. En este sentido, se estima que de las explotaciones de cerdo ibérico un 35% de las que se dedican al sistema extensivo y un 10 % de las que se dedican al intensivo no tienen unas construcciones adecuadas, correspondiendo estas, fundamentalmente, a las de pequeño tamaño. Entre las infraestructuras que deben de estar presentes en una explotación juegan un papel primordial las encaminadas hacia el establecimiento de medidas de bioseguridad, como un adecuado vallado perimetral y vado sanitario, que eviten la entrada y diseminación de los agentes patógenos. Sin embargo, éstas medidas tan solo están presentes en aproximadamente el 32% de las explotaciones.

La diversidad de la estructura de las explotaciones de cerdo ibérico, con la presencia de muchas explotaciones de pequeño tamaño, también se traduce en diversidad de programas sanitarios que se tienen establecidos. Así, en diversos estudios se ha puesto de manifiesto que más del 40% de los ganaderos no disponen de un programa sanitario, no vacunando a sus animales frente a ninguna enfermedad. En el resto (60%) se aplica un programa sanitario, con la vacunación de al menos dos

enfermedades, que suelen ser en la mayoría de los casos Mal Rojo y Pastereulosis, en este sentido se estima que las enfermedades frente a las que se aplican programas sanitarios en las explotaciones del cerdo ibérico son: Mal Rojo (68%), Pastereulosis (48%), *Mycoplasma spp* (25%), Parvovirus (16%), Colibacilosis (10%) y PRRS (2%). A este grupo hay que añadir la Enfermedad de Aujeszky, que con carácter oficial está incluida en el plan Nacional de Erradicación de Enfermedades Animales (PNEEA). Pese a esta diversidad de planteamiento de programas sanitarios en las explotaciones de cerdo ibérico, y por tanto del nivel sanitario de estas, se puede estimar que el coste medio está en aproximadamente unos 12 € por cerda y de 1 € por lechón.

El estatus sanitario es uno de los factores que más influyen, como coste variable, en el rendimiento de una explotación ya que va a impedir que los animales puedan desarrollar todo su potencial productivo al incidir sobre la ingesta de alimento, la ganancia media diaria y el índice de conversión. Pero no todas las enfermedades van repercutir de la misma forma, en este sentido debemos de distinguir entre las enfermedades clínicas, que van a provocar unos gastos directos en medicamentos, vacunas, etc, y las subclínicas, que originan unos costes indirectos motivados por la disminución de la ganancia media diaria, una mayor necesidad de proteína y energía, y una menor eficiencia metabólica, a la que en algunos casos se deben de sumar las pérdidas que se producen por los decomisos en matadero.

Como se ha comentado anteriormente la alta variabilidad que tienen las explotaciones de cerdo ibérico con relación a sus infraestructuras y estatus sanitario, hace muy difícil determinar la incidencia que tienen las diferentes enfermedades en este colectivo. Aunque si se tienen algunos datos epidemiológicos, como los referentes a la enfermedad de Aujeszky, que señalan que esta está presente en el 15% de las explotaciones, o del Mal Rojo, en la que se estima que al menos el 20% de los cerdos ibéricos son portadores de esta enfermedad, estando presente la bacteria en la tonsila de estos animales. Para estimar la incidencia del resto de las enfermedades, podemos usar como dato el diagnóstico de procesos clínicos en los animales, aunque debemos de recordar la premisa de que este dato procede sólo de episodios clínicos de la enfermedad, y no podemos extrapolar el número de rebaños afectados, ni la presencia de esta enfermedad en el colectivo como subclínica, ya que al no mostrar signos clínicos no suele ser normalmente diagnosticada excepto en las explotaciones en las que se hace muy evidente la pérdida de los parámetros productivos. Teniendo estas premisas presentes, y al tratarse de procesos clínicos, estos los debemos de clasificar con relación al tipo de cuadro que se produce (abortos, procesos respiratorios y cuadros entéricos). Así, entre los patógenos respiratorios involucrados en procesos respiratorios, clínicamente manifiestos, en el cerdo ibérico destaca la presencia de procesos producidos con la participación de *P. multocida* de forma aislada o asociada a otros patógenos.

➤ <i>Haemophilus parasuis</i> + <i>Pasteurella multocida</i>	16%
➤ <i>Actinobacillus pleuropneumoniae</i> + <i>P. multocida</i>	13%
➤ <i>P. multocida</i>	13%
➤ <i>H. parasuis</i>	9%
➤ <i>Streptococcus suis</i> + PRRS	8%
➤ <i>A. pleuropneumoniae</i>	7%
➤ PRRS	6%
➤ <i>Manhemia haemolytica</i>	6%
➤ <i>S. suis</i>	4%
➤ <i>Mycoplasma spp</i>	4%
➤ <i>Mycoplasma spp</i> + <i>P. multocida</i>	4%
➤ <i>Mycoplasma spp</i> + <i>S. suis</i>	%
➤ Otras enfermedades /causas	8%

Entre los patógenos involucrados en los procesos entéricos con una clínica manifiesta destaca en los lechones las enfermedades por *E. coli* y *Cl. perfringens* tipo C, mientras que en los animales en cebo los principales cuadros clínicos son de etiología parasitaria o de Disentería porcina. La estimación de la incidencia de los diferentes patógenos sería:

➤ <i>E. coli</i>	26%
➤ <i>Trichuris suis</i>	13%
➤ <i>Brachyspira spp</i>	12%
➤ Enfermedad de los edemas	10%
➤ <i>Cl. perfringens</i> tipo C	9%
➤ Rotavirus	7%
➤ <i>Ascaris suum</i>	7%
➤ Enteritis proliferativa porcina	5%
➤ <i>Salmonella spp</i>	5%
➤ <i>Eimeria spp</i>	3%
➤ Otras enfermedades /causas	3%

Los trastornos reproductivos en el cerdo ibérico están atribuidos principalmente a enfermedades víricas como la Parvovirus y el PRRS, aunque también hay abortos por otros agentes como *Chlamydia spp.* y Leptospirosis:

➤ Parvovirus	25%
➤ PRRS	20%
➤ PRRS + <i>Chlamydia spp</i>	16%
➤ <i>Chlamydia spp</i>	15%

- Leptospirosis 6%
- Otras enfermedades /causas 18%

En el cerdo ibérico los problemas sanitarios considerados como más costosos son:

- La Enteritis Proliferativa Porcina, presente en casi todas las explotaciones y que supone un coste de unos 3 € por cerdo, aunque en algunas formas de la enfermedad estos puedan llegar a 20 € por plaza de cebo.
- La Disentería Porcina, cada vez más presente en las explotaciones porcinas, y que provoca una disminución de un 7-8% del índice de conversión, lo que supone una pérdida de unos 9-17 € por cerdo.
- El Complejo Respiratorio Porcino, muy presente en el cebo, provoca un incremento en el índice de mortalidad (cada 1% de mortalidad se traduce en unos 1-2 €) y una menor ganancia media diaria (entre un 3-5%).
- Las diarreas neonatales, producidas por *E. coli* y/o *Cl. perfringens* tipo C, son las responsables de aproximadamente de una mortalidad del 15% en el predestete
- El PRRS, que esta presente en casi todas las explotaciones, aunque con una manifestación clínica muy diferente dependiendo de la recirculación que se este produciendo del virus,
- EL PCV2, como enfermedad inmunodepresora ya que va a favorecer la aparición de procesos entéricos o respiratorios producidos por otros agentes, o propiciando fallos en los programas sanitarios establecidos

Pero junto con estas enfermedades no debemos de olvidar otras como la infección por *Salmonella* que tiene como reservorio principal el tracto digestivo de un gran número de animales, entre los cuales normalmente hay muchos portadores y pocos enfermos. Además, puede multiplicarse en un amplio rango de temperaturas y sobrevivir durante largo tiempo en el agua y en sustratos orgánicos como el estiércol. Esta persistencia en el ambiente supone una fuente de contaminación para pájaros, roedores, artrópodos, etc. con lo cual contribuirían de forma indirecta al mantenimiento y la recirculación entre los animales. En un reciente estudio realizado en diversos mataderos del sur de España (campaña sacrificios 2008/09), se ha constatado un nivel de prevalencia en granjas del 30%, aunque el número de animales positivos fue muy reducido (prevalencia individual=5,3%). Este trabajo se ha realizado sobre un total de 67 explotaciones de montanera (clasificación zootécnica, RD 1469/2007), detectando una amplia diversidad de serotipos y fagotipos, así como un reducido nivel de resistencia antimicrobiana frente a 17 drogas ensayadas.

Otro patógeno de carácter zoonótico es *Campylobacter* spp, cuyo principal reservorio también es el tracto digestivo de mamíferos y aves domésticas y salvajes, con lo cual a

través de sus heces contaminan el terreno y las fuentes de agua, siendo especialmente importante su persistencia en éstas últimas.

Igualmente al estudiar el cerdo ibérico debemos tener presente otras infecciones como las producidas por micobacterias, *Rhodococcus equi*, *Streptococcus* spp., *Staphylococcus* spp. y *Corynebacterium* spp., que originan un cuadro crónico de carácter caseoso/purulento en los nódulos linfáticos, vísceras y canales y por tanto un fuerte impacto económico por los decomisos producidos en el matadero. Aunque la prevalencia de estos procesos puede variar mucho dependiendo de las explotaciones, se estima que el 58% de los decomisos están motivados por la aparición de este tipo de lesiones. La infección por estos agentes, que es considerada como muy infrecuente en el cerdo comercial, está facilitada en el cerdo ibérico por las condiciones de la explotación en régimen extensivo o semiextensivo, principalmente por el contacto con animales salvajes que son reservorios de estas enfermedades.

Estas enfermedades que tienen un carácter zoonótico, pueden cursar de forma inaparente en los animales teniendo, sin embargo, una importante repercusión en los ámbitos de la salud pública, por lo que es muy importante establecer la situación actual y los factores de riesgo o puntos críticos asociados a estas enfermedades en todos y cada uno de los distintos eslabones de la cadena, así como la interrelación existente entre estas diferentes fases mediante la coordinación de una serie de acciones en las explotaciones animales, el matadero y la industria cárnica.

Como objetivo sanitario de primera necesidad, las explotaciones de cerdo ibérico deberían de aspirar a ser libres de las enfermedades de declaración obligatoria (EDO) así como de Disentería porcina, PRRS, *Salmonella*, *Actinobacillus pleuropneumoniae*, *Mycoplasma hyopneumoniae*, Leptospirosis, Enteritis Proliferativa porcina, PCV2, *Bordetella bronchiseptica*, *Pasteurella multocida*, Influenza porcina, *Chlamidophila psittaci* y/o *Ascaris suum*. Este hecho diferenciador supondría un grado de excelencia sanitaria en este ganado.

Como corolario queremos resaltar que los planes de mejora de la sanidad animal y de la seguridad alimentaria del cerdo ibérico, en todas sus variedades de explotación (bellota, recebo, cebo en campo o cebo), deberían contar con una serie de medidas fundamentales de actuación que pasamos a desglosar:

- 1.- Elaboración y planificación de programas sanitarios de medicina preventiva que garanticen el *status* sanitario y la rentabilidad ganadera.
- 2.- Implementación de medidas de bioseguridad, así como protocolos de verificación de estas medidas, acordes con los distintos tipos de explotación ganadera del cerdo ibérico, que optimicen los resultados a medio-largo plazo.

3.- Creación de núcleos de ganado selecto para la obtención de reproductoras en los distintos niveles de explotación (reposición controlada y certificada).

1.6. El bienestar animal en el cerdo ibérico.

Sin necesidad de entrar en detalle en las normas mínimas sobre protección de cerdos si resulta necesario un diagnóstico mínimo sobre el bienestar en porcino ibérico para la adopción de medidas estratégicas, centrándonos más en el sector extensivo puesto que la producción intensiva reviste, en este sentido, los mismos caracteres que la producción de porcino blanco. No obstante, cuando sea necesario se hará algún comentario sobre el intensivo.

Con respecto a las normas mínimas de protección de los cerdos los principales aspectos son la superficie mínima por animal, la edad al destete, las mutilaciones y el anillado.

En relación a la superficie disponible para los distintos tipos de animales aparentemente, en los sistemas extensivos la disponibilidad de espacio es mayor. No obstante, dado que la mayor parte de las fases de cría se han adaptado a condiciones intensivas habría que chequear si las superficies mínimas en naves se cumplen. Dado que la mayoría de las instalaciones intensivas se han realizado en una época en la que ya existían normativas sobre bienestar es de esperar que esta se cumpla. De hecho, en un estudio realizado en Extremadura (Aparicio Tovar y col.) las dimensiones de las instalaciones para cerdas eran de 4,9 m² por cerda frente a 2,25 exigidos como mínimo; y en las instalaciones de cerdos eran entre 2 y 3 m² frente a 1 exigido como mínimo. No obstante, las recomendaciones existentes se pueden adaptar a razas y sistemas de producción específicos por lo que es posible que las dimensiones mínimas se puedan incrementar en algunos casos para los animales más pesados.

Las condiciones de la edad al destete, con un mínimo de 28 días son las mismas que en los sistemas de cerdo blanco, e incluso en cochiqueras tradicionales o sistemas en camping se desteta con más días.

Las mutilaciones están prohibidas siempre que no sea estrictamente necesario. Uno de los puntos más conflictivos para el cerdo ibérico puede estar en la práctica de la castración. Según las normas, tanto la castración como el raboteo, que es otra de las mutilaciones que se practican a los cerdos, se deben realizar por un veterinario con las técnicas adecuadas y en condiciones higiénicas. A partir del séptimo día hay que utilizar anestesia y una analgesia adecuada. La castración de las cerdas es una práctica que sólo se hace en ibérico y se realiza con una edad más avanzada en el animal. Por cuestiones de imagen sería conveniente que esta operación se realizara con las

mayorías garantías. Un proyecto europeo, PIGCAS, dirigido específicamente a técnicas alternativas de castración podría dar pautas a este respecto. **Hay que ser conscientes de que las normas de bienestar son ya una barrera más para la exportación.** En Holanda, asociaciones de ganaderos, industriales, distribuidores y de protección de los animales impulsaron la "declaración de Noordwijk" para limitar la comercialización de carne de cerdo en los Países Bajos a aquellos que hayan sido anestesiados antes de su castración con anestesia total inyectada en vez de con gas. Esta prohibición ya ha sido legislada y está en vigor desde Agosto de 2.008. Además, se espera prohibir la carne de cerdo castrado a partir del 2.015.

Los lechones deben disponer de una fuente de calor y de una zona para tenderse sólida, seca y confortable, separada de la cerda donde puedan descansar todos al mismo tiempo. El sistema de cría en cabañas puede, en muchos casos, no cumplir esta exigencia. El sistema de cabañas con rotación de la parcela para no crear una carga excesiva sobre el terreno es un sistema con beneficios ambientales evidentes, creándose aquí un conflicto entre medioambiente y bienestar.

Otra práctica común en el ibérico es el anillado de las fosas nasales de los animales para impedir que hozen. Esta práctica está permitida porque va dirigida, en las explotaciones extensivas a disminuir el deterioro ambiental que puede causar esta práctica del cerdo.

En lo que atañe a las normas generales sobre protección de los animales hay dos puntos cruciales que considerar. Uno de ellos es la formación de la mano de obra. La normativa comunitaria dice que "los estados miembros velarán por que toda persona que emplee o contrate a personas encargadas del cuidado de los cerdos se asegure de que la persona que cuide de los animales haya recibido las instrucciones y el asesoramiento debidos sobre las disposiciones pertinentes ...". Un motivo más de preocupación que añadir a lo que ya hemos mencionado en otra parte del documento sobre la falta de mano de obra especializada. No obstante, las autoridades deben proporcionar una oferta de formación suficiente sobre bienestar animal. La otra cuestión es la incidencia de parasitosis en los sistemas extensivo.

El bienestar animal ha sido así una fuente de obligaciones que los ganaderos han recibido con desagrado debido a que las medidas correctoras suponen generalmente un incremento de costes de la explotación, lo ven como un asunto político o algo que tiene más interés para los técnicos y los académicos.

Aunque hasta ahora las autoridades se han asegurado de proteger el bienestar animal a través de la legislación, la demanda de los consumidores sobre una producción ética de alimentos como un distintivo asociado a la producción de calidad **está abriendo una ventana de oportunidad para sistemas de producción extensivos que añaden a sus valores ambientales los valores éticos en la relación hombre-**

animal materializados en el bienestar de los animales. El Bienestar Animal emerge como una fuente de valor añadido a la vez que se convierte en un reto la inclusión de las condiciones de bienestar en los esquemas de aseguramiento en la cadena alimentaria.

En una encuesta realizada en el marco del proyecto "Welfare Quality", realizada sobre 10.500 consumidores de Francia, Hungría, Italia, Reino Unido, Holanda, Noruega y Suecia, y publicada por la Universidad de Cardiff¹ la mayoría de los consumidores consideraban que el bienestar animal es una cuestión importante, variando desde un 69% de consumidores en Holanda a un 87% en Italia. Por orden de importancia, aves, cerdos y vacas son las especies de las que más preocupa su bienestar.

Una de las conclusiones del estudio es que, en general, la proporción de consumidores que basan sus decisiones de compra en atributos percibidos de bienestar animal es inferior a la proporción de consumidores que consideran importante el bienestar animal. El estudio atribuye esta situación al hecho de que los consumidores consideran que, aunque aún no exista un número de productos suficiente etiquetado con atributos de bienestar, en los últimos años las condiciones de los animales de granja han mejorado notablemente.

Esta situación, no obstante no es generalizada entre países. Así, los italianos, franceses, húngaros y británicos tienen una confianza baja en los responsables de la cadena alimentaria, mientras que los suecos, noruegos y holandeses confían más en ellos.

A pesar de que las investigaciones más avanzadas sobre las condiciones de bienestar se están realizando en parámetros medibles del estado del animal, cuando se les pregunta a los consumidores sobre términos y condiciones que asocian al bienestar animal, en parte aluden a conceptos y términos muy relacionados con los sistemas de producción extensivos tales como "pastoreo libre", "alimentado en pastoreo", "criado al aire libre"...De hecho, en los países del norte de Europa hay una clara asociación entre el bienestar animal y el medio ambiente mientras que en países como Francia e Italia se asocia más el bienestar animal a la calidad gastronómica del producto, apuntando, por otra parte, a que no hay una percepción homogénea y diferenciada del concepto de bienestar animal en el consumidor.

Esto nos lleva a la asociación entre bienestar animal y el conocimiento que los consumidores tienen de los sistemas de producción animal. El Eurobarómetro del año 2006 trataba de dar una imagen sobre este aspecto en 29 países europeos. Suecos y daneses respondieron de afirmativa en un 85% de los casos a la pregunta de si tenían

¹ Kjarnes, U., Miele, M. y Roex J. (eds) (2007). Attitudes of consumers, retailers and producers to animal welfare. Welfare Quality Report Series No.2 Cardiff University Press.
PLAN ESTRATÉGICO DEL SECTOR PORCINO IBÉRICO 2009
UCO-ASCI

algún conocimiento sobre los sistemas de producción animal en su país, mientras ingleses y franceses lo hacían en un 75%. España ocupaba el último lugar con un 48% de respuestas afirmativas, muy por debajo de la media que era de un 69%.

En el Eurobarómetro del año 2005 ya se había preguntado a los consumidores si habían visitado alguna vez una explotación agraria. En este caso casi todos los daneses lo habían hecho, un 93%, mientras que sólo un 51% de los españoles respondían afirmativamente. La media, de nuevo, se encontraba en el 69%.

Estos datos contrastan, al menos, con la imagen que tenemos de España como un país donde lo rural tiene una presencia mayor que en los demás países europeos y donde la agricultura y la ganadería todavía tienen mayor importancia cuantitativa y cualitativa dentro de la economía nacional.

Otros resultados de las encuestas realizadas a los consumidores que tienen una significación importante son que el 62% de los consumidores estarían dispuestos a cambiar sus hábitos de compra para comprar productos más respetuosos con el bienestar de los animales; el 74% creen que sus decisiones de compra pueden mejorar el bienestar de los animales; casi todos desean que el etiquetado de los alimentos contengan referencias sobre normas de bienestar y, en general, bienestar y calidad de los alimentos.

El desarrollo de estas políticas conlleva la necesidad de desarrollar estrategias nuevas de comercialización, etiquetado y comunicación, para que los consumidores puedan tomar sus decisiones de manera más informada. En el futuro se pretende establecer una plataforma de información sobre bienestar animal para facilitar la interacción entre las partes interesadas: consumidores, productores, industria, distribuidores y minoristas.

También se tiene previsto una estrategia de comunicación para informar a los ciudadanos de los diferentes sistemas de producción, de los costes que para cada uno de los sistemas suponen unas normas de bienestar más estrictas del impacto positivo o negativo sobre el comercio internacional, en particular del impacto en los países en desarrollo con relaciones comerciales con la UE.

Uno de los aspectos más importantes para el posicionamiento del sector es la incidencia que la adopción de normas sobre bienestar puede tener en la rentabilidad de la explotación. Los costes más elevados se podrían compensar con la menor incidencia de enfermedades, aunque todo esto es muy relativo. La incidencia en los costes de la explotación dependerá de la situación de partida de cada explotación.

1.7. La reglamentación de las explotaciones de porcino ibérico. El Real Decreto 1221/2009 de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo.

El 17 de Julio de 2.009 se aprueba el Real decreto por el que se establecen normas básicas de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo. Desde el 4 de Agosto en que se publicó en el BOE este decreto está en vigor y presenta novedades importantes para el sector que obviamente hay que considerar en un horizonte estratégico.

No obstante, hay que referirse primero a que **la intención del legislador** con esta normativa no es exclusivamente la ordenación del sector del porcino ibérico extensivo como ya lo fue el Real Decreto 1132/1981, sino que su objeto son los sistemas de aprovechamiento de los recursos naturales mediante pastoreo vinculados a las razas autóctonas propias de las diferentes comunidades autónomas. Otra novedad importante en este sentido es el reconocimiento de la existencia de nuevos modelos productivos que hay que encajar en el contexto legal y deben quedar perfectamente definidos como sistemas intensivos o extensivos. Por tanto, no se pretende vincular este Real Decreto exclusivamente a la dehesa, pero la producción porcina extensiva tiene que someterse a él.

El Real Decreto 1221/2009 **establece las normas mínimas** para la ordenación zootécnica y sanitaria de las explotaciones de ganado porcino en sistema de producción extensivo, en cuanto se refiere a sus condiciones de base territorial, régimen alimentario de aprovechamiento de recursos propios, y manejo e instalaciones, que permitan un correcto desarrollo de la actividad ganadera en el subsector porcino español vinculado a la extensividad, conforme a la normativa vigente en materia de higiene, sanidad pecuaria, identificación y registro, alimentación animal, bienestar animal y medio ambiente.

Se define como sistema de explotación extensivo aquél basado en la utilización con fines comerciales de animales de la especie porcina en un área continua y determinada, caracterizado por una carga ganadera definida que nunca será superior a 15 cerdos de cebo/hectárea o 2,4 UGM/ha, y por el aprovechamiento directo por los animales de los recursos agroforestales durante todo el año, principalmente mediante pastoreo, de forma que tal aprovechamiento, que puede ser complementado con la aportación de materias primas vegetales y piensos, constituya la base de la alimentación del ganado en la fase de cebo y permita el mantenimiento de la base territorial, tanto en los aspectos económicos como medioambientales.

Se toma así como límite de la carga ganadera para trazar la diferencia entre explotación extensiva e intensiva el valor de 15 cerdos de cebo por hectárea que ya se viene utilizando en la Norma de Calidad para definir la categoría de cebo de campo.

Este Real Decreto legisla tres **obligaciones** para los titulares de las explotaciones extensivas:

1. Presentar, a los órganos competentes de las comunidades autónomas, con la periodicidad que los mismos establezcan, **un programa de manejo y rotación** para su aprobación, así como declarar la superficie total de la explotación porcina extensiva, presentando la documentación acreditativa de la misma, de acuerdo con el procedimiento que establezca la autoridad competente. El programa de manejo y rotación son las medidas de manejo a aplicar en las explotaciones para garantizar una adecuada utilización de la totalidad del medio físico, aprovechando los recursos naturales de la explotación y estableciendo sistemas de rotación y aprovechamiento racional del mismo, y evitando fenómenos de sobreexplotación que supongan un deterioro del ecosistema de soporte. Considerando con carácter anual el aforo de los recursos naturales, **se determinará la densidad ganadera máxima en cada caso**, siempre dentro de los límites mencionados anteriormente. El programa de manejo incluirá la mención de la raza o razas de los animales de la explotación.

Tanto el programa de manejo y rotación como la limitación de la carga ganadera a la disponibilidad de recursos nos parecen muy pertinentes puesto que el cerdo ibérico tiene un efecto muy positivo sobre el medio ambiente de la dehesa (suelo, pasto, etc.) cuando pastorea y se maneja a cargas adecuadas pero presenta una serie de inconvenientes con un manejo inadecuado.

2. Facilitar a la autoridad competente **la información necesaria para el registro de su explotación, la relativa a los cambios que se produzcan y la relativa al censo total de animales** en las condiciones que ya especificamos en el apartado de censo, producciones y precios de este documento.

Esta obligación, que puede suponer una carga burocrática más para el ganadero nos parece, sin embargo, necesaria para mantener una estrategia censal adecuada, y los ganaderos y el sector en general son los primeros interesados en que hay una clarificación total del sector.

3. Proporcionar la **información y de formación adecuada, en materia de bioseguridad y de bienestar animal, a los operarios**, de acuerdo con los contenidos que establezca la autoridad competente.

Adicionalmente, los titulares de las explotaciones extensivas con anterioridad a la entrada en vigor del Real Decreto tienen un plazo a determinar por la comunidad autónoma y nunca superior a 2 años para **regularizar su situación en un nuevo Registro general de explotaciones extensivas** que se crea integrado en el Registro general de explotaciones ganaderas (REGA).

Finalmente, los titulares de las explotaciones extensivas ya existentes tienen un plazo en los mismos términos anteriores para **adaptarse a las condiciones de infraestructuras, bienestar animal y requisitos medioambientales** exigidas en el Real Decreto, lo que puede ser una oportunidad para que el sector organice acciones de apoyo para lograr estos objetivos en las explotaciones que lo necesiten.

En relación a las **infraestructuras** se contemplan condiciones relativas a:

1º Cercas: la superficie de la explotación porcina estará cerrada perimetralmente con una cerca o sistema equivalente que impida el tránsito incontrolado de animales y vehículos.

2º Acceso: todas las entradas asignadas para la recepción de vehículos de transporte de animales o de cualquier otro tipo, contarán con algún sistema eficaz para la desinfección de las ruedas y del resto del vehículo. Asimismo, dispondrán de un sistema apropiado para la desinfección del calzado de los operarios y visitantes.

3º Edificaciones: la disposición de las instalaciones permanentes de la explotación, utillajes y equipo posibilitará, en todo momento, la realización de una eficaz desinfección, desinfección, desinsectación y desratización.

4º Instalaciones para aislamiento o secuestro: las explotaciones dispondrán de instalaciones permanentes que permitan el aislamiento o secuestro, cuando por razones sanitarias sea necesario, de todos los animales de la explotación, de acuerdo con la capacidad máxima registrada.

5º Control de visitas: en las explotaciones se dispondrá de un sistema eficaz de control o registro de visitas en el que se anoten todas las que se produzcan al área de las instalaciones permanentes y que permita, asimismo, la identificación de los vehículos que entren o salgan de la misma.

6º Utillaje y vestuario: en las explotaciones, los utillajes de limpieza y manejo y el vestuario del personal serán de uso exclusivo de cada explotación, y se dispondrá de las medidas necesarias higiénico-sanitarias y de bioseguridad para que el personal que desempeñe trabajo en ellas y el utillaje utilizado en las mismas no puedan transmitir enfermedades.

En lo que atañe al **bienestar animal** le serán de aplicación a las explotaciones porcinas extensivas las normas del Real Decreto 1135/2002 relativo a las normas mínimas para la protección de los cerdos. Además se establece que si por motivos debidamente justificados desde el punto de vista profiláctico o terapéutico debiera realizarse la castración de una hembra, tal operación deberá ser certificada y realizada por un veterinario, con anestesia y analgesia prolongada.

Finalmente, respecto a los requisitos medioambientales, la gestión de estiércoles procedentes de las instalaciones permanentes de las explotaciones porcinas extensivas, se realizará mediante la utilización de alguno de los procedimientos previstos en las condiciones establecidas en el Real Decreto 324/2000 de ordenación de las explotaciones porcinas intensivas.

1.8. Análisis de la Norma

Aunque la norma nació en respuesta a la demanda del sector, hoy por hoy, tras varios años de aplicación y una profunda modificación y actualización la sensación del sector es que no sólo ha conseguido el fin con el que nació, que es dar una información veraz al sector mediante la transparencia, sino que en algunos aspectos ha empeorado las cosas.

Los objetivos que se pretendían alcanzar con la Norma eran:

- Informar al consumidor para que realice una elección adecuada a sus intereses.
- Favorecer la lealtad en las transacciones comerciales entre los operadores del sector productor e industrial.
- Dotar de mecanismos de control a las autoridades competentes para desarrollar su trabajo, de manera que se garantice la unidad de mercado.
- Preservar un modelo productivo tradicional, ligado a una raza (el cerdo Ibérico) y a un ecosistema (la dehesa) que determinan, no sólo unas características de calidad en el producto final, sino la sostenibilidad de una producción ganadera unida como pocas a la tradición y al medio natural.

En lo que respecta a **la certificación y el control de las producciones** la Norma establece que la calificación de la calidad de las partidas se hará por entidades inspectoras/certificadoras con un número mínimo de visitas a las explotaciones. En dicha norma se establecen muy bien los criterios para la calificación de las partidas (raza, peso de entrada y salida en montanera, reposiciones de peso, etc.).

El trabajo de inspección y control es uno de los aspectos donde el sector pide una mejora de la norma, de forma que se asegure un correcto funcionamiento de las entidades encargadas de llevar a cabo esta labor por parte de las autoridades competentes. Una medida que se ha sugerido es la creación de un organismo de control de carácter estatal que garantice la correcta aplicación de la norma. Una medida necesaria a nuestro entender es la formación del personal de las certificadoras, siendo necesario que pasen un período de entrenamiento.

La norma presenta muchos aspectos positivos en cuanto a la trazabilidad de los productos, centrándose la mayor parte de las críticas en los parámetros y los conceptos que dan origen a las categorías de calidad.

Otro de los aspectos controvertidos se encuentra en la **carga ganadera**. La actual norma cita que "la carga ganadera total de la dehesa en ningún caso será mayor de 2 cerdos en montanera por hectárea" tanto para los cerdos de bellota como para los de

recebo en el período en que estén en la montanera. La realidad es que todas las estimaciones realizadas por expertos sobre la capacidad de la dehesa para producir cerdos de bellota alcanzando la reposición mínima (46 kg) se encuentran muy por debajo de esta cifra de 2 cerdos/ha. Esta situación es todavía más grave puesto que se admiten como dehesas las superficies arboladas que tengan un mínimo de 10 Quercus/ha., cuando las dehesas normales tienen entre 20 y 50 árboles productivos por hectárea. La cifra de 10 árboles corresponde a dehesas que ya están muy degradadas.

Las producciones medias de la encina oscilan entre 8 y 14 kilogramos de bellota por árbol adulto. Con una variabilidad considerable debido a la vecería. Por otra parte, trabajos recientes (Rodríguez Estévez y col., 2008) cifran el consumo diario de bellotas por los cerdos entre 7,1 y 8,4 kg. Redondeando las cifras, esto supone que un cerdo consumirá prácticamente la producción de 60 encinas a lo largo de los 60 días que tiene que estar como mínimo en la montanera. Es decir, que para dehesas con 50-60 árboles/ha la carga ganadera debería ser de 1 cerdo/ha e incluso debería reducirse para densidades de arbolado inferiores.

Dada esta circunstancia debería considerarse la reducción de la carga ganadera total. Para ello se pondría pensar en varias alternativas. Una sería la de bajar la carga ganadera máxima situando un nivel único como existe en la norma actual. Otra sería establecer distintas cargas máximas en función de tramos de densidades de arbolado. Una tercera vía, dados los medios avanzados de fotointerpretación y sistemas de información geográfica existentes actualmente podría ser la individualización de este valor de la carga máxima por parcela. Estos cupos se establecerían para calidad

“bellota” y calidad “recebo”. Las decisiones que se adopten en este sentido deben ser muy pensadas, valorando adecuadamente los “pros” y “contras” para no perjudicar intereses legítimos del sector.

El **periodo de sacrificio** para animales de bellota o terminados en montanera es el comprendido del 15 de diciembre al 15 de abril. En la mayoría de dehesas el último mes de sacrificio que contempla la norma no se encuentra bellota, puesto que esta es consumida por otras especies además del cerdo, además de que los procesos de degradación que sufre la bellota limitan su disponibilidad. Por todo ello podría considerarse la posibilidad de reducir el periodo de sacrificio en un mes, quedando comprendido tal periodo del 15 de diciembre al 15 de marzo.

Si lo que se quiere con el concepto de campo es primar una “extensificación” de la producción, esta debería tomar en consideración otros aspectos y basarse en criterios de manejo de los animales con rotación de parcelas que asegurasen un pastoreo verdadero y no una mera explotación al aire libre, ya que reunir un grupo de 15 cerdos en un recinto de 1 ha permanentemente supone una degradación del medio considerable, y lo que se consigue es precisamente el efecto contrario al pretendido. Existen modelos de producción ecológica y producción integrada de los que se podrían tomar ideas si se quiere definir un cerdo de finalización con pienso y producción extensiva que realmente pueda ser un acicate para que el consumidor lo valore en términos ambientales, de bienestar animal y calidad del producto. El programa de rotación y manejo de presentación obligatoria introducido por el Real Decreto 1221/2009 puede mitigar el efecto pernicioso de la carga ganadera.

Oficialmente, la norma consagra como **cerdo “ibérico”** al cerdo cruzado con Duroc, lo cual es desconocido para la mayoría de los consumidores. Lo que tradicionalmente se ha conocido como cerdo ibérico pasa a denominarse “ibérico puro”, cuando hubiera sido mucho más ajustado a la realidad adjetivar al cerdo cruzado con el propio calificativo “cruzado” u otro que se ajustara a sus características y reservar el término “ibérico” para lo que tradicionalmente se ha considerado así. Una gran cantidad de producciones de cerdos cruzados se han beneficiado así del prestigio de la denominación de “ibérico” cuando las condiciones de producción no tienen que ver nada con la idea que el consumidor asocia a lo “ibérico”.

El debate en torno al carácter racial creemos que se encuentra en dos aspectos. Uno de ellos sería el apuntando en el párrafo anterior, si permitir o no la calificación de ibérico para cerdos cruzados. Pero tan importante como éste nos parece también la cuestión de qué organismo se ocupa de certificar que una animal es “ibérico puro” o cualquier otra denominación que se acuerde para los cerdos criados en pureza.

La mejora de la Norma, no obstante, no es la única forma de clarificar el sector. Se pueden emprender otra serie de actuaciones que ayuden a posicionar al sector en el futuro. Otro de los problemas que presenta la actual norma de calidad del cerdo ibérico es que engloba productos con atributos cualitativos diversos dados por las diferencias entre las materias primas de los que proceden. Este hecho, a pesar de las especificaciones que deben presentar la etiquetas según la norma, ha dado lugar a la presencia en el mercado de productos derivados del cerdo que se comercializan haciendo uso de la imagen tradicional del cerdo ibérico y la dehesa, pero que tienen en su elaboración un carácter industrial que se aparta de la calidades que ofrece el ibérico tradicional. Esta situación es aún más acusada en el mercado exterior ya que el ámbito de la actual norma es nacional. La **creación de una IGP que vincule el cerdo ibérico a la dehesa permitiría dotar al sector del cerdo ibérico de extensivo** de instrumento de diferenciación que lo proteja y valore al tiempo que le devuelva la capacidad de actuación y protagonismo de futuro. Los objetivos de que persigue la IGP del cerdo ibérico son:

- Diferenciar las producciones extensivas
- Transmitir calidad y confianza al consumidor
- Cubrir los espacios que no abarcan las denominaciones de origen
- Proporcionar protección internacional
- Corregir los errores de la norma
- Dotar al sector de capacidad de gestión y atraer fondos de la Unión Europea para la promoción de los productos.

1.9. Censos y producciones industriales

Según estimaciones de IBERAICE el sector industrial del porcino ibérico está formado aproximadamente por unas 360 industrias. De ellas 312 están asociadas a IBERAICE y su reparto por comunidades autónomas se refleja en Tabla 1 de la página siguiente, suponiendo un total de 79 mataderos y 233 industrias cárnicas. Castilla-León, Extremadura y Andalucía son las comunidades autónomas que concentran un mayor número de industrias. Castilla-León, con 142 establecimientos acapara casi la mitad del sector. (Tabla 9).

Tabla 9. Mataderos e industrias cárnicas de ibérico

Comunidad Autónoma	Mataderos	Industrias cárnicas
Andalucía	20	47
Aragón	0	4
Asturias	0	1
Baleares	0	1
Canarias	0	1
Castilla-La Mancha	3	12
Castilla-León	38	114
Extremadura	14	40
La Rioja	0	1
Madrid	1	2
Murcia	2	2
Navarra	0	2
Valencia	1	6
Total	79	233

Fuente: Iberaice

Como ocurre con el censo de animales, la producción de derivados del cerdo ibérico ha mostrado un incremento en los últimos años. Así lo demuestran los datos proporcionados por IBERAICE donde se observa el aumento paulatino en la producción de piezas nobles hasta situarse en las 5.630.000 piezas producidas en el año 2.008, repartidas en 3.205.000 jamones y 2.425.000 paletas. (Tabla 10)

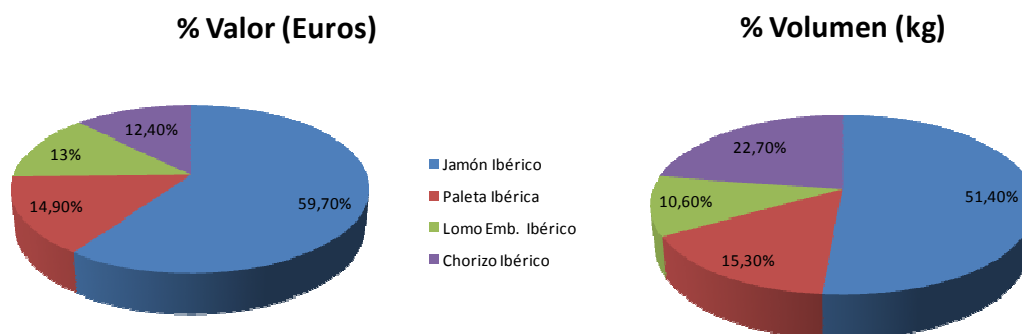
Tabla 10. Evolución de la producción de jamones y paletas de cerdo ibérico (piezas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Jamón	2.699.287	2.780.000	2.904.000	3.050.000	3.142.000	3.205.000
Paleta	1.993.320	2.055.000	2.183.000	2.315.000	2.384.000	2.425.000
Total	4.692.607	4.935.000	5.087.000	5.365.000	5.526.000	5.630.000
Total (t)	245.700	249.400	251.345	265.168	270.470	280.000

Fuente: Iberaice-Confecarne

La mayor parte de productos ibéricos comercializados en España se refieren a la comercialización de jamones y paletas. Como vemos en el gráfico 5, el jamón es el producto derivado del cerdo ibérico más importante por volumen de consumo y gasto representando más de la mitad de las ventas. Le sigue en nivel de importancia comercial la paleta, aunque por kilos, el chorizo se consume más.

Gráfico 5. Importancia de los productos ibéricos por valor y volumen



Fuente: Monográfico "Productos Ibéricos" del MARM.

En 2008, la comercialización de jamones y paletas amparados por el Real Decreto 1469/2007 ascendió a 9.580.081 de los cuales 4,6 millones de jamones y 4,9 millones de paletas (Tabla 11 y 12).

Los jamones y paletas comercializados bajo la denominación "**ibérico puro**" **representan un 2,6% del total de perniles comercializados**, correspondiendo un 80% del total de productos ibéricos puros a la designación bellota o recebo, es decir los productos ibéricos puros de bellota o recebo suponen un 2,1% de los jamones y paletas comercializados bajo el amparo del Real Decreto 1469/2007 estando además localizada su comercialización en las CC.AA. de Andalucía y Extremadura. Los productos comercializados con la denominación "ibérico" (procedente de cruces del ibérico con otras razas autorizadas), tiene una comercialización más repartida a lo largo de la geografía española representando el 97,3% de los productos comercializados. La designación con la que tradicionalmente se ha identificado el jamón ibérico "bellota" y "recebo" representan aproximadamente un 20% del total de perniles certificados siendo la importancia del "recebo" sólo del 3,4% (323.622 frente a los 1,57 millones de perniles comercializados con la designación bellota). Se puede concluir que la comercialización de jamón ibérico está mayoritariamente representada por productos procedentes de animales cruzados y que son alimentados con piensos compuestos.

La comercialización de productos ibéricos comprende también aquellos comercializados bajo el amparo de marcas de calidad referenciada a determinadas zonas de geográficas. En la actualidad existen 4 Denominaciones de Origen Protegidas: "Guijuelo", "Jamón de Huelva" recientemente modificada su denominación a la de "Jabugo", "Los Pedroches" y "Dehesa de Extremadura". Las cifras de cada una de las denominaciones en el último año se presentan en la tabla 13. De los datos de la campaña 2008/2009 presentados por las DD.OO.PP cabe destacar que las

producciones están dirigidas mayoritariamente a las producciones de bellota salvo en el caso de la DOP Guijuelo la cual comercializa sus productos aproximadamente al 50% bellota y cebo. Esta DOP concentra además casi cuatro veces la suma de sacrificios del resto de las DD.OO.PP. siguiendo la tendencia observada para esta zona geográfica con los productos al amparo del Real Decreto 1469/2007 y en la distribución de las industrias cárnicas en España.

Tabla 11. Jamones y paletas comercializados bajo la designación Ibérico Puro

CC.AA	Ibérico Puro								Total por CC.AA
	Bellota		Recebo		Cebo en campo		Cebo		
	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	
Andalucía	26.842	51.443	15.596	27.870	0	0	3.659	4.443	129.853
C- La Mancha	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C y León	798	798	0	0	0	0	0	0	1.596
Cataluña	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Extremadura	37.482	39.494	158	158	2.368	293	6533	34.794	121.280
Madrid	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Murcia	468	495	0	0	0	0	0	0	963
Total	65.590	92.230	15.754	28.028	2.368	293	10.192	39.237	253.692

Fuente: MARM

Tabla 12. Jamones y paletas comercializados bajo la designación Ibérico

CC.AA	Ibérico								Total por CC.AA
	Bellota		Recebo		Cebo en campo		Cebo		
	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	<i>Jamón</i>	<i>Paleta</i>	
Andalucía	398.289	274.874	61.294	53.585	0	0	344.129	325.955	1.458.126
C- La Mancha	2.634	2.634	364	364	0	0	129.665	132.642	268.303
C y León	152.221	182.369	20.607	22.146	0	0	2.552.525	2.906.917	5.836.785
Cataluña	0	0	0	0	0	0	19.000	0	19.000
Extremadura	200.241	205.752	63.016	58.264	894	894	568.483	644.604	1.742.148
Madrid	0	0	0	0	0	0	406	0	406
Murcia	0	200	0	200	500	0	500	913	2.313
Total	753.385	665.829	145.281	134.559	1.394	894	3.614.708	4.011.031	9.130.981

Fuente: MARM

La presencia en el mercado de los productos ibéricos de fundamentalmente dos tipos de calidades, "bellota" y "cebo", implica que las estrategias de comercialización sean muy distintas para uno y otro producto. Mientras que en el ibérico de pienso se

compite por costes de producción y el éxito depende del volumen de ventas ofreciendo homogeneidad de sus producciones, en el caso del ibérico de bellota se compite por la marca y el éxito se basa en el margen. Respecto a las DD.OO.PP. su reto para el futuro es el de imponer que una marca colectiva tenga el suficiente prestigio como para imponerse a las marcas individuales que actualmente acaparan el mercado.

Tabla 13. Datos de campaña 08/09 de las Denominaciones de Origen Protegidas

<i>Datos campaña 08/09 DD.OO.PP</i>	<i>Gujuelo</i>	<i>Jamón de Huelva</i>	<i>Los Pedroches</i>	<i>Dehesa de Extremadura</i>
Explotaciones		863	264	1.957
Número de Industrias cárnicas		46	15	104
Cerdos ibéricos identificados en dehesa		63.815	12.782	
Cerdos sacrificados	426.858	48.594	11.913	40.861
<i>Número de Jamones y Paletas precintados</i>	<i>948.719</i>	<i>189.867</i>	<i>22.274</i>	<i>160.375</i>
Bellota	445.558			142.067
Recebo	19.244			7.919
Cebo	483.917			10.389
<i>Número de Jamones y Paletas certificados</i>	<i>690.709</i>	<i>107.841</i>	<i>2456*</i>	
Bellota	331.142	52.910		
Recebo	15.060	15.849		
Cebo	344.507	39.082		

*dato de la campaña 07/08

1.10. Las industrias del porcino ibérico

Tradicionalmente, los mataderos presentan un problema de **atomización**, similar a otros a los sectores de la industria agroalimentaria española. La atomización es un problema raíz de otros con los que se encuentra el sector, como la baja inversión en I+D, la pérdida de poder negociador frente a la distribución, la ausencia de políticas comerciales claras y la dificultad de acceso a los mercados de exportación. A la vez, su capacidad de sacrificio en épocas de montanera es insuficiente, mientras que se produce un exceso de capacidad en otras épocas.

El número de industrias cárnicas es algo mayor que el número de mataderos, aunque presentan los mismos problemas de uso de la capacidad instalada. No obstante, en los últimos años se ha producido un cierto **proceso de concentración** desapareciendo algunas industrias pequeñas y medianas, por lo que **el problema de atomización se va corrigiendo paulatinamente.**

A pesar de estos problemas, el sector ha dado respuesta a los incrementos de producción de estos últimos años, lo que tiene una doble lectura en términos de la capacidad total instalada. Si bien esta capacidad ha sido suficiente, en años de corrección de la producción se producirían excesos de capacidad evidente. Por otra parte, la expansión del ibérico de pienso ha tenido como efecto beneficioso para la industria la posibilidad de reducir la estacionalidad de la producción.

Existe también un problema de **deslocalización de la capacidad** que puede estar afectando a la eficiencia del sector considerado de una manera global, con escasa capacidad de sacrificio en algunas áreas como Huelva y Extremadura y un exceso en Salamanca, en el área de Guijuelo. Esta situación, sobre todo en las épocas de crisis, origina tensiones en el sector, con zonas productoras de cerdos que desearían obtener un mayor valor añadido y zonas transformadoras que se abastecen de la materia prima en las zonas productoras.

La transformación tradicional de los productos del ibérico es una actividad muy antigua y existen industrias casi centenarias en el sector. La antigüedad es un factor a considerar ya que ha condicionado determinados aspectos como la ubicación actual, la posibilidad de realizar ampliaciones y en general incorporar innovaciones en el proceso de transformación. Hay industrias con una antigüedad superior a 50 años localizadas dentro del casco urbano en las que la reingeniería de los procesos ha estado condicionada al espacio proyectado en sus inicios, creando en ocasiones complicadas líneas de trabajo que pueden dificultar la actividad diaria de la industria.

Por el contrario, las industrias de más reciente creación (Matadero COVAP: 2005; Montesano: 1998, Señorío de Montanera: 2001) están localizadas en polígonos industriales, lejos del casco urbano de la población en las que se sitúan, en las que las ampliaciones sí están previstas y pueden ser acometidas en distintas caras de la industria. Por lo general, la línea de trabajo es prácticamente lineal o, al menos, está mejor definida.

Los diseños tradicionales de las industrias en varias alturas que respondían a una lógica de aprovechar de una manera más eficiente las condiciones naturales para cada uno de los procesos (alto: secadero; medio: recepción y procesado; bajo: bodega) han dado paso a diseños de una sola planta que facilitan la mecanización de las tareas.

Las reformas en el sector se realizan por las necesidades de adaptarse a las distintas normativas que van surgiendo, a pesar de que la vida útil de las instalaciones y la maquinaria es corta, por lo que la estructura de costes fijos tiene una incidencia notable en la rentabilidad de la actividad.

La mayoría de las industrias están localizadas en zonas rurales vinculadas a la dehesa ocasionando problemas de acceso a servicios externos de formación o logística, uso de peores infraestructuras y alejamiento de las redes empresariales.

El desempeño económico de la industria se diagnostica a través de la productividad y la eficiencia en el uso de los recursos, que miden la generación de valor añadido. En términos globales, la industria agroalimentaria tiene una baja productividad, pues sus productos suelen ser de escaso valor añadido, pero este no es el caso de la industria del ibérico, que trabaja con productos de alta calidad y precio elevado. Las mejoras de productividad se consiguen innovando en el producto y con la apertura de nuevos mercados dispuestos a seguir pagando precios elevados.

La eficiencia en el uso de los recursos es la otra forma de conseguir dotar a los productos de un mayor valor añadido mediante el ahorro de costes. La industria cárnica es un sector que demanda elevados consumos energéticos y de agua, por lo que una manera de aumentar la eficiencia de las industrias podría ser emprender acciones para disminuir estos consumos.

El consumo de agua depende de diversos factores como el tamaño de la planta, la automatización de las operaciones implicadas, la distribución de las instalaciones y las prácticas de limpieza y desinfección. Este es el factor más importante y además se incrementa cuando se acondicionan subproductos. Las elevadas demandas de higiene y seguridad hacen difícil la reducción del consumo de agua mediante ahorros directos o la reutilización de las corrientes residuales internas. Los consumos de agua son menores a medida que las plantas son más modernas y los procesos están más automatizados.

En cuanto a la contaminación ambiental los mayores riesgos se encuentran en las aguas residuales. La contaminación producida por la emisión de gases o ruidos suele ser menos importante, mientras que en determinados casos según la ubicación de la instalación la problemática debida a olores puede ser significativa. El agua residual es un problema tanto por los volúmenes que se emplean como por la carga contaminante. Aproximadamente un 90% del agua total consumida se convierte en agua residual, puesto que no hay incorporación de agua a los productos y las únicas pérdidas se producen por evaporación.

La generación de vertidos de aguas residuales es el principal efecto medio ambiental derivado de la actividad de las industrias del sector del cerdo ibérico, y en particular, de la actividad de los mataderos. El adecuado tratamiento de aguas residuales industriales y su posterior reutilización para múltiples usos contribuye a un consumo sostenible del agua y a la regeneración ambiental del dominio público hidráulico. La sustitución del escaldado por inmersión realizado en la mayoría de los mataderos del sector del cerdo ibérico por un túnel de escaldado (por aspersión) permite un ahorro en el consumo de agua del 50% respecto al método de inmersión al tiempo que permite recuperar otros residuos (pelos, tierra, etc.) disminuyendo la carga contaminante del efluente.

Desde el punto de vista de los procesos y las técnicas aplicadas en mataderos las mayores diferencias radican en la mecanización de procesos tales como el aturrido, el escaldado o el chamuscado. En algunas industrias el chamuscado y el depilado se realizan manualmente lo que implica una menor eficiencia en la capacidad de producción.

El despiece es una actividad muy intensiva en mano de obra, muy especializado y que requiere una organización del trabajo adecuada para ser eficiente. Además requiere una importante cantidad de frío. Los tiempos pueden incluso doblarse para la misma cantidad de materia prima dependiendo de la organización. Además el rendimiento horario del sacrificio es muy superior al despiece por lo que este se constituye en un cuello de botella en la cadena de elaboración. Por otra parte, el perfilado de los jamones es una tarea muy especializada, manual aunque existe maquinaria auxiliar para realizarla.

Los efectos ambientales de las salas de despiece son los mismos que los de los mataderos pero cuantitativamente menos importantes. El consumo de energía, las emisiones y los olores son significativamente inferiores. Las elevadas demandas de higiene son de nuevo el motor del consumo de agua, sobre todo para las operaciones de limpieza y desinfección.

El consumo de energía eléctrica está vinculado en gran medida a las instalaciones frigoríficas, siendo la operación de refrigeración y/o congelación de las partes resultantes del despiece mayor o menor una etapa indispensable antes de la expedición del producto.

En general, sería recomendable para algunas industrias del cerdo ibérico una mejor adecuación para mitigar el impacto ambiental que generan en los ecosistemas circundantes. Además, la utilización de medidas para el ahorro energético es reducida en el sector. Es escaso el uso de baterías de condensadores para disminuir la potencia reactiva de la instalación. Por otra parte, el uso de energías renovables, como la

instalación de paneles solares o el uso de plantas de cogeneración están poco extendidas, cuando los ahorros energéticos pueden ser muy altos en algunos casos.

Esta situación podría alterarse ya que con la inminente aplicación de la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental se obligará a las industrias a correr con los gastos de los posibles daños que pudieran producir al medio ambiente. Es por ello que el sector cree necesario que el MARM establezca una prórroga para la obligatoriedad de constituir garantías financieras (pólizas de seguros, avales o depósitos) por parte de las empresas, ya que mermaría el ya delicado equilibrio económico de las industrias. Esta situación podría conducir a las empresas a optar por la implantación de sistemas de gestión medioambiental ya que en la actualidad, en el sector del ibérico no existe motivación suficiente entre los empresarios por asumir costes económicos y de tiempo para implantar procedimientos estandarizados en gestión del medioambiente. La implantación de sistemas de gestión medioambiental es un medio contemplado en la nueva ley para eludir esas garantías financieras.

Una limitación importante de las industrias cárnicas del cerdo ibérico es la **dificultad** que tienen algunas empresas en **encontrar mano de obra cualificada** y la **escasez de programas de formación continua**. En áreas específicas de este tipo de industrias como son el perfilado del jamón o el corte de jamón manual, los empresarios del sector se ven obligados a contratar mano de obra no especializada en las épocas de mayor demanda lo que da lugar a la disminución de la competitividad de las empresas. El sector debería promover la organización de cursos formativos de especialización en faenas específicas de este tipo de industrias que atrajeran jóvenes para el desarrollo de estas tareas. Además, debería apostarse por la formación intrínseca del personal en temáticas como bienestar animal, seguridad alimentaria y calidad y, **promover la certificación de la profesionalidad de tareas específicas de las industrias** como las desempeñadas por el cortador de jamón.

Las nuevas tendencias tecnológicas y los desarrollos de la maquinaria marcan la evolución hacia la automatización de los procesos con el fin de incrementar la productividad.

En general, las empresas de pequeña y mediana dimensión del sector encargan la gestión de la empresa a un técnico cualificado el cual asume las competencias de los departamentos de calidad y seguridad alimentaria, innovación, comercialización y marketing que existen en los grandes grupos del sector. Esto supone una disminución importante en la competitividad de a empresas frente aquellas de mayor tamaño con una mayor red organizativa de los recursos humanos.

1.11. Innovaciones en el sector cárnico

La creciente preocupación por la seguridad alimentaria de los alimentos por parte de los consumidores y la introducción de esta materia dentro de los objetivos de las políticas agroalimentarias conllevará que tanto los ganaderos como los industriales que quieran continuar en el mercado van a tener que adaptarse a los nuevos condicionamientos y requisitos en esta materia. En general, el objetivo de las empresas debe ser el de poner en el mercado productos seguros, de calidad, novedosos, y con un coste económico menor.

Los avances que la industria cárnica debe contemplar para su adaptación a las nuevas necesidades de mercado pueden dividirse en tres áreas:

- Técnicas modernas de Seguridad Alimentaria
- Productos Innovadores: Alimentos Funcionales
- Tecnologías de envasado y nuevas presentaciones

A pesar del momento económico que estamos viviendo, la necesidad de comercializar nuevos productos y la reducción de los costes de fabricación hace necesaria la adaptación de las cadenas de producción. En este sentido la investigación en el incremento de la vida útil de los productos en los lineales permite ahorrar costes importantes en aspectos como la logística o la distribución, permitiendo una reducción de los posibles retornos y la reducción de mermas.

Algunos métodos considerados como novedosos son:

- Los métodos de análisis rápidos y específicos para la evaluación microbiológica, química y sensorial de los alimentos para su aplicación en la misma cadena de producción o inmediatamente después. Tendencia hacia los biosensores.
- Los procesos no térmicos de conservación de alimentos como las altas presiones hidrostáticas (con una alta gama de aplicaciones en productos fresco los cuales tienen mayor riesgo de contaminación), los campos de alta intensidad de pulsos eléctricos, campos magnéticos oscilatorios, pulsos lumínicos intensos, ionización tecnología de barreras que permiten la obtención de alimentos de calidad y seguros con tratamientos menos agresivos y con menor consumo energético.
- Tecnología de cocción al vacío mediante microondas y las radiofrecuencias. Su uso está más extendido para la cocción dentro del envase definitivo en platos preparados para la pasteurización térmica con el fin de alargar la vida comercial del producto.

Para poder garantizar la seguridad alimentaria junto con una alta calidad nutricional y sensorial en los platos preparados existen nuevas tecnologías de proceso tales como: el desarrollo de nuevos materiales y envases inteligentes con sistemas de biodetección de contaminantes, la aplicación de nanotecnología en alimentación, capaz de aumentar la seguridad de los alimentos retrasando el desarrollo microbiano, los sistemas tecnológicos de trazabilidad a lo largo de toda la cadena alimentaria, los métodos rápidos de detección y análisis de contaminantes destinados a la reducción del tiempo de detección de patógenos y sustancias contaminantes en los alimentos permitiendo la reducción de costes y el tiempo de respuesta, aspectos muy importantes en los productos cárnicos frescos.

También se está investigando en la mejora del diseño higiénico de los equipos de loncheado y de los sistemas de limpieza, este factor permitiría el alargamiento de la vida útil del producto en el lineal.

Las innovaciones en el envasado de los productos van destinadas al desarrollo de nuevas tecnologías de envasado de alimentos y nuevas presentaciones.

Existen en la actualidad nuevos materiales de envasado que vienen fundamentalmente de la mano de biopolímeros, nanocompuestos y polímeros activos que modifican la composición gaseosa en el interior del envase reduciendo la actividad metabólica del producto fresco lo que conlleva a la reducción de la pérdida de agua, la oxidación lipídica y un mejor aspecto exterior durante la conservación del producto.

Los nuevos materiales de envasado tendrán que ser sostenibles ya que se busca que los materiales procedan de fuentes renovables (materiales biodegradables, recuperables, reciclables, etc.). Además existe la tendencia de reducir la cantidad de material que se utiliza en cada unidad.

En cuanto al diseño, los fabricantes tienden a diferenciarse del resto de la competencia con nuevos diseños. Además los industriales buscan que los envases sean más fáciles de apilar, transportar, sean más robustos y resistentes al proceso de comercialización, con formas idóneas para los nuevos procesos de distribución.

El etiquetado cobra cada vez una mayor importancia por la información que aporta al consumidor, permitiendo la identificación visual del producto y de la marca, además de informar de otros atributos como la trazabilidad del producto. En el etiquetado los avances se centran en la implantación de las etiquetas inteligentes que informan tanto al supermercado como al consumidor de la frescura del producto.

El uso de absorbentes de exudados en el envasado al vacío en atmósfera modificada ha avanzado mucho. Al igual que lo han hecho los plásticos de tapa antivaho y la sustitución de bandejas de EPS por PET o PP. El tipo de envasado con mayor futuro es el envasado activo el cual da una buenas prestaciones en el aumento de la vida útil del producto y el mantenimiento de la calidad.

En la innovación de los productos cárnicos las estrategias son las de obtener una mayor vida útil de los productos cárnicos y una mayor funcionalidad de los mismos para poder llegar a un mayor número de consumidores.

Otro aspecto en el que sería necesario innovar es el control y aseguramiento de la calidad contemplando la posibilidad de **optimizar la fase de clasificación de jamones y paletas** introduciendo tecnologías presentes en el mercado para el control de calidad como la **Espectroscopía de Impedancia Eléctrica** (técnica que actualmente se está utilizando en cerdo blanco) y la **Espectroscopía del Infrarrojo Cercano y otras que podrían dar una información detallada de las materias primas**. Técnicas que podrían complementarse para el conocimiento por un lado del contenido de agua y grasa y por otro lado, para el conocimiento de la composición de la grasa del jamón, factores todos ellos importantes para una **programación objetiva en la etapa de salado**. Además estas tecnologías tienen un potencial uso en la detección de *Salmonella* y en la certificación de la calidad individualizada para cada pieza noble lo cual conduce a satisfacer las exigencias del consumidor actual en materia de seguridad alimentaria y certificación de calidad del producto.

1.12. Comercialización

A pesar de que el mercado se estanca en términos cuantitativos, la naturaleza de la demanda evoluciona. Dos características claves marcan la evolución del mercado. La cada vez mayor importancia del canal HORECA y la relación entre alimentación y salud.

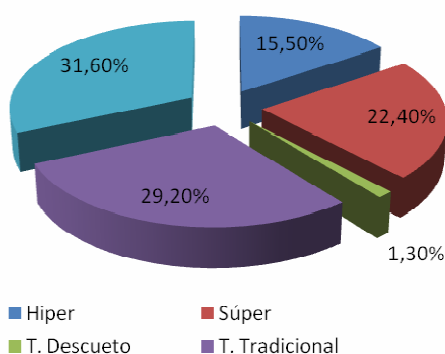
La distribución adecuada de los productos es fundamental para llegar al consumidor que es el eslabón último de la cadena alimentaria. En el sector de los productos del cerdo ibérico existe actualmente un amplio abanico de productos y calidades, como se ha analizado con anterioridad, situación que debe ser correctamente comunicada y comercializada en el canal adecuado.

Una parte del sector se encuentra ligado a canales de distribución muy tradicionales, basados en relaciones de proximidad y de confianza y con una casuística muy variada en cuanto a su eficiencia.

El acceso a las grandes superficies ha estado determinado por la capacidad de adaptación a los nuevos formatos de consumo, y ha estado liderado de nuevo por las empresas más dinámicas dominadoras del sector cárnico en general.

La atomización del sector hace que sea difícil su conexión con la distribución cada vez más concentrada. Las industrias pequeñas encuentran como único canal de distribución la tienda tradicional, este pudiera ser el motivo por el cual la adquisición de los productos ibéricos por parte del consumidor se realiza en un 60% fuera de los hipermercados y supermercados (Gráfico 6).

Gráfico 6. Porcentaje de ventas totales (kg) del consumo doméstico por canales de distribución. Año 2008.



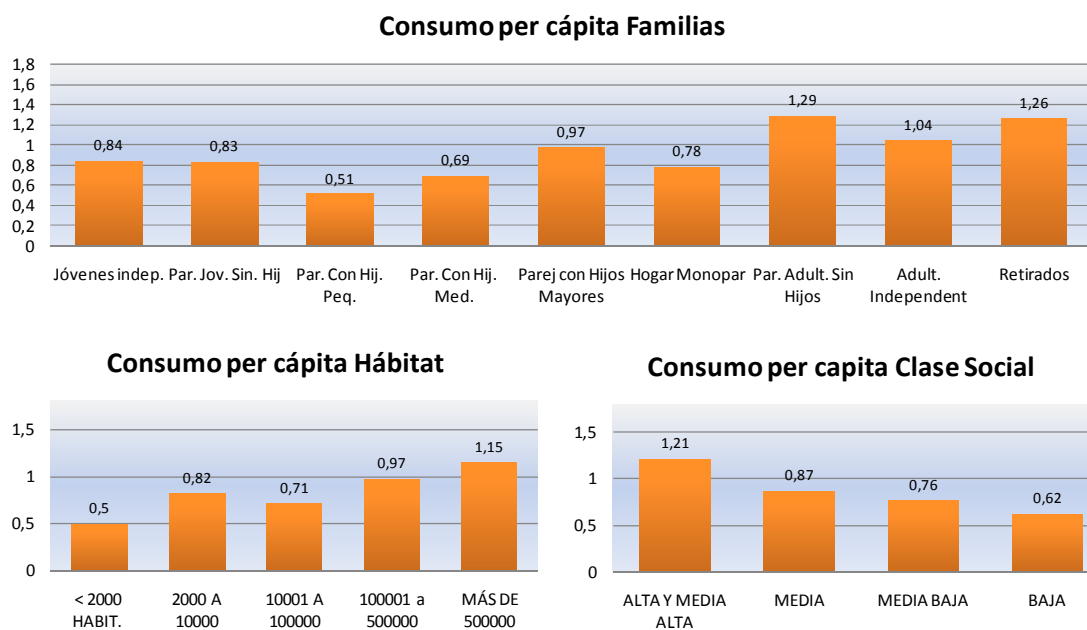
Fuente: Monográfico "Productos Ibéricos" del MARM

Se considera fundamental la comunicación con el consumidor que es el que posee la decisión de compra, para esto es necesario conocer al consumidor y saber cuáles son sus preferencias, y que este conocimiento sea transmitido a los distintos eslabones de la cadena, ya que la calidad de los productos ibéricos viene determinada por el conjunto de factores que permiten su producción desde la elección del alimento y la raza hasta la presentación final al consumidor en el establecimiento minorista o en el restaurante donde lo consuma.

Con la nueva norma de calidad, uno de cuyos objetivos es mejorar la transparencia del sector, una de las medidas utilizadas es el etiquetado de las piezas de manera clara a los consumidores. Sin embargo existen diversos productos y calidades que deben ser conocidos por el consumidor. La comunicación es muy importante para llegar al consumidor y en sentido contrario, para saber cuáles son los deseos del consumidor y su actitud hacia la compra de productos curados del cerdo ibérico.

El perfil de los hogares que presentan un mayor consumo de productos ibéricos corresponde a las parejas de adultos sin hijos, que viven en ciudades de más de medio millón de habitantes y, pertenecen a la clase alta y media alta. Por el contrario, los hogares menos consumidores están formados por parejas con niños pequeños que viven en pequeños municipios de menos de 2.000 habitantes. (Gráfico 7)

Gráfico 7. Perfil socio-demográfico en el consumo de productos ibéricos. Año 2008.



Fuente: Monográfico "Productos Ibéricos" del MARM.

Uno de los problemas que los productos del cerdo ibérico encuentra a la hora de la decisión final del consumidor es la mayor presencia de grasa que en la de otros productos curados como el jamón serrano además de su alto contenido en sal, penalizado por la Estrategia Naos la cual persigue la disminución de sal en la dieta. Los productos derivados del cerdo ibérico poseen otras propiedades saludables y el sector del cerdo ibérico debería fomentar las campañas de información al consumidor para ayudarlo en la decisión de compra.

Los formatos tradicionales de los productos derivados del cerdo ibérico por piezas han dejado paso a nuevos formatos y presentaciones las cuales han aumentado su consumo en los últimos años. Estas nuevas presentaciones de productos favorecen su adquisición por parte de aquellos consumidores que valoran las cualidades de los productos ibéricos pero que no poseen poder adquisitivo para la compra de piezas enteras. Aún así el reparto de las ventas por formatos en 2008 muestra que más de

tres cuartos del volumen vendido correspondieron al jamón por piezas. Le siguen los centros de jamón (14,5%), los loncheados (6,4%) y los trozos (0,5%). Respecto al 2007, los loncheados aumentaron la cuota de ventas en un 29,6%. Esto puede ser motivado por el efecto de la crisis sobre las economías familiares que prefieren la compra de loncheados, que aunque sean más caros suponen un menor desembolso por parte del consumidor. En general, las ventas de jamón ibérico aumentaron en 2008 un 7,08% respecto al año anterior. Se vendieron 14.429 toneladas de jamón equivalentes a 407,63 millones de euros (Tabla 14)

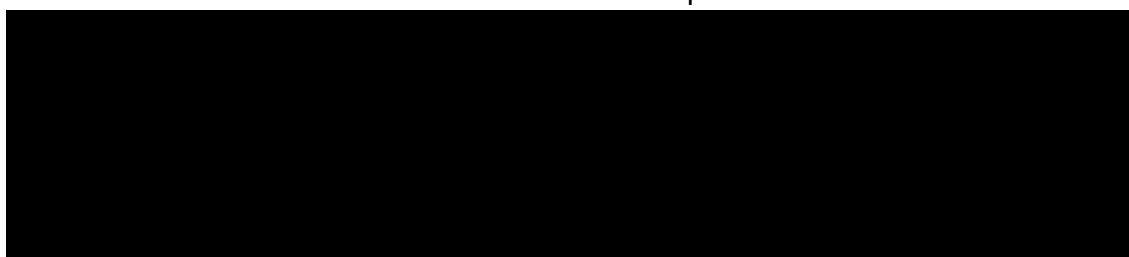
Tabla 14. Reparto de las ventas de jamón ibérico por formatos.

Valores de mercado	Piezas	Centro	Loncheados	Trozos	Total
Volumen 2007	79,5	14,5	5,4	0,6	13474 t
Volumen 2008	78,2	14,5	6,4	0,9	14429 t
Valor 2008	69,5	18,8	11,1	0,6	399,58 M€
Valor 2007	71,1	19	9,4	0,5	407,63 M€

Fuente: Nielsen

En el 2008 el consumo de productos ibéricos en el mercado nacional alcanzó casi los 38 millones de kg presentando una fuerte estacionalidad. El consumo de productos ibéricos se concentra mayoritariamente en la época de navidad, de hecho se observa en el último trimestre del año el triple del consumo que en los anteriores siendo también el trimestre con los precios más bajos (19,12 €/kg). Además, se observa que el nivel de gasto per cápita ascendió a 16,06 euros, es decir, el gasto en ibéricos representó el 1,09% del total de la alimentación. (Tabla 13)

Tabla 15. Evolución del mercado de productos ibéricos.



Fuente: Monográfico "Productos Ibéricos" MARM, 2008.

El consumo de los productos derivados del cerdo ibérico en las familias españolas ha decrecido en el 2009 un 20% a causa de la crisis económica. Esta retracción ha sido más acusada en el canal HORECA a causa de la pérdida de poder adquisitivo de las familias, disminuyendo la presencia de éstas en hoteles y restaurantes. A pesar de esta situación de crisis, en la cual el consumo del canal HORECA se ha visto retraído, existe una cada vez más intensa estrategia industrial hacia la alimentación fuera del hogar.

Esto es debido a la creciente evolución del segmento Gourmet en todo el mundo con clara tendencia a la diversificación y a la variedad. El boom de la comida española y de la cultura de la tapa, incorporando en su elaboración ingredientes derivados del cerdo ibérico, podría colaborar al fomento del consumo de productos ibéricos tanto en mercados nacionales como internacionales.

Los datos del volumen de exportaciones de paletas muestran un descenso en el último año, si bien su valor de mercado se vio aumentado. En jamones las exportaciones mostraron un incremento de casi mil toneladas suponiendo un aumento en el volumen de mercado de 4,5 millones de euros. Estas consideraciones ofrecen una idea de la oportunidad que las exportaciones pueden suponer a las empresas del sector gracias al alto valor de mercado que los productos del cerdo ibérico alcanzan en mercados exteriores.

Tabla 16. Exportaciones españolas de Jamones y Paletas curados (2007)

Productos	<i>Peso (Toneladas)</i>		<i>Valor (millones de euros)</i>	
	2008	2007	2008	2007
Jamones	4.679,9	3.787,7	34,5	30,0
Paletas	310,9	315,3	1,6	1,5
Deshuesados	23.139,8	17.024,4	152,9	151,5
TOTAL	28.130,6	21.127,4	189,0	183,0

Fuente: Agencia Tributaria

De las exportaciones de productos ibéricos sólo pueden hacerse estimaciones, dado que no es un producto con código TARIC diferenciado. Según IBERAICE las exportaciones de jamones ibéricos representaron un 10% del volumen total de toneladas exportadas de jamones. Aunque se trata de cifras reducidas en términos de volumen, su importancia como generador de imagen es incuestionable. El jamón Ibérico es un producto gourmet y prueba de ello es su penetración en nuevos mercados con una cultura muy diferente a la española.

El presente y el futuro de las empresas del sector dependen en gran medida del desarrollo de una importante red de comercialización en mercados extranjeros. El sector se enfrenta a la globalización de los mercados donde los productos derivados del cerdo ibérico no son conocidos, por este motivo deben considerarse las coordenadas culturales del país comprador ya que el consumo tradicional de los productos ibéricos en nuestro país es mayoritariamente el jamón ibérico, producto que puede diferir bastante de la cultura gastronómica de los países compradores. Existen excepciones como Japón, este país ha entendido y adoptado la cultura gastronómica entorno al jamón, realizando eventos para la formación de cortadores de jamón

profesionales. El sector debe enfocar la estrategia de las exportaciones a la consolidación de países culturalmente más cercanos al nuestro ya que si esto no se consigue difícilmente podríamos establecer relaciones comerciales estables con países de diferente idiosincrasia. Además, las empresas con actitud exportadora deben potenciar sus estructuras para la producción de carne de cerdo ibérico ya que este producto podría ser de más fácil introducción en terceros países.

Europa debería ser mercado prioritario ya que la idiosincrasia de los países europeos está más cercana a la nuestra y las barreras a la exportación son menores.

Los principales mercados europeos son por cercanía cultural: Francia, Italia y Portugal y, en menor medida Francia y Bélgica. Estos países aceptan culturalmente productos grasos y sabrosos por ello el jamón ibérico tiene un alto nivel de aceptación. Por el contrario las carnes son aceptadas en menor medida.

Otros países con alta tradición en la curación y elaboración de jamones como son Alemania, Suiza, Austria, Hungría, Rumanía y Holanda muestran una menor aceptación de los productos de gama más alta ya que presentan precios más elevados que otros productos ya insertados culturalmente como son los productos franceses e italianos.

Del resto de países europeos con baja o nula tradición de productos curados el sector debe continuar realizando esfuerzos por divulgar y hacer comprender la calidad de los productos ibéricos frente a otros productos presentes en sus mercados de menor precio. Entre estos países cabe destacar Rusia país que tradicionalmente ha comprado grasas y que en la actualidad demanda también productos de la gama más alta.

Fuera de las fronteras de la Unión Europea, Japón, China y Hong Kong en Asia, Estados Unidos y Canadá en América y, Australia y Nueva Zelanda son los mercados con mayor potencial de captar las exportaciones de productos ibéricos.

Otra consideración importante que las empresas exportadoras deben tener en cuenta es el esfuerzo considerable que supone la consecución de nuevos mercados y el mantenimiento de las relaciones comerciales siguiendo estándares de calidad y seguridad alimentaria. China exige un volumen mínimo de exportación el cual es más elevado del que puede satisfacer una pequeña o mediana empresa del sector industrial del cerdo ibérico. Las industrias del sector del ibérico tienen una estructura compartimentalizada, no todas trabajan el ciclo completo de producción, esto implica que países que exigen productos procedentes de industrias de ciclo completo pongan problemas a la exportación.

El 6 de Septiembre de 2.008 entró en vigor el Real Decreto 265/2.008 por el que se establece una Lista Marco de establecimientos registrados para la exportación de carnes y productos cárnicos. Con este Real Decreto se regulan los requerimientos higiénico-sanitarios y de trazabilidad que deben cumplir las empresas que deseen incorporarse a las listas de establecimiento exportadores a países no comunitarios. La Lista Marco es un registro en el que las empresas se incluyen de manera voluntaria después de pasar una auditoría por parte de organismos independientes de control y determina así la idoneidad de la empresa para exportar sus productos a países terceros que tiene en la mayoría de los casos requerimientos más exigentes que los necesarios para exportar a países de la Unión Europea.

La producción de derivados del cerdo ibérico, salvo en el caso de productos con DOP, carece de normativa que regule su calidad y el etiquetado en los mercados comunitarios y extra-comunitarios, ya que, la vigente normativa sobre calidad de los productos derivados del cerdo ibérico es de ámbito nacional. Esta situación de vacío legislativo está favoreciendo la venta de productos que no corresponden a la imagen de calidad máxima por la cual se están vendiendo. El futuro de los productos del cerdo ibérico podría verse perjudicado por la falta de claridad en las calidades y la desinformación del consumidor que valora y compra los productos del cerdo ibérico en el extranjero.

El mayor problema que se encuentran las empresas del sector en las exportaciones es el cumplimiento de los requisitos que los países importadores imponen. Pueden ocurrir tres casos:

- El país importador delega en las administraciones del país exportador a través de una lista Marco, la cual crea a las empresas unos gastos derivados de la inscripción. La lista Marco no autoriza a la exportación en los Estados Unidos y Canadá.
- El país importador envía sus propios técnicos a visitar las empresas exportadoras.
- Los países importadores exigen a la industria cumplir la normativa del país importador delegando el control del cumplimiento de las normas en las autoridades nacionales del país exportador.

En cualquiera de los casos, las empresas del sector deben soportar los costes derivados del acondicionamiento de las instalaciones para la exportación y, a día de hoy, estos costes no son asumibles por la mayor parte de las empresas y por este motivo se hacen necesarias fuentes de financiación externas.

La identificación de las partidas de exportaciones de productos derivados del cerdo ibérico no es posible ya que estos productos carecen de Arancel Integrado de Aplicación (TARIC). El sector podría contemplar lo realizado en otros sectores de productos agroalimentarios con alto valor añadido, como el sector del vino, los cuales poseen códigos TARIC específicos para las marcas de calidad referenciadas más importantes lo que facilita la identificación de las operaciones de exportación de estos productos. El sector debería promover la creación de códigos TARIC para la exportación de productos cárnicos curados de calidad referenciada producidos en zonas geográficas determinadas.

El Gobierno debe abrir los mercados, facilitar la burocracia a las exportaciones y preservar la imagen en el exterior de los productos del cerdo ibérico ya que se trata de un producto genuino y con reconocimiento de su calidad en los mercados internacionales.

Las empresas exportadoras del sector deben considerar:

- El futuro es optimista pero supondrán un gran esfuerzo.
- Es necesario cuidar la sanidad y seguridad de los productos para evitar riesgos
- Deben dividirse las estrategias de exportación en medio y largo plazo
- Las empresas que decidan exportar tienen que tener la capacidad de competir en mercados exteriores

Con el objetivo de establecer un sistema de vigilancia para conocer el potencial de penetración de los productos del cerdo ibérico en la cultura gastronómica mundial se ha realizado un análisis de las cartas de los restaurantes de mayor prestigio internacional. A partir de la lista publicada en Abril de 2009 por La Academia Nespresso (compuesta por 806 cocineros, reseñadores gastronómicos y profesionales del sector de cada continente) se consultaron los 50 mejores restaurantes. En la tabla 15 se detalla el nombre y localización de los restaurantes presentes en la lista.

Tabla 17. Los 50 mejores restaurantes de la Academia Nespresso

Restaurante	País	Restaurante	País
<i>Bulli</i>	España	<i>Hof Van Cleve</i>	Bélgica
<i>the fat Duck</i>	Reino unido	<i>Masa</i>	EEUU
<i>Noma</i>	Dinamarca	<i>Gambero Rosso</i>	Italia
<i>Mugaritz</i>	España	<i>Oud Sluis</i>	Holanda
<i>el Celler de Can Roca</i>	España	<i>Steirereck</i>	Austria
<i>Per Se</i>	EEUU	<i>Momofuku Ssäm Bar</i>	EEUU
<i>Bras</i>	Francia	<i>Oaxen Skärgårdskrog</i>	Suecia
<i>Arzak</i>	España	<i>Martin Berasategui</i>	España
<i>Pierre Gagnaire</i>	Francia	<i>Nobu</i>	Reino unido
<i>Alinea</i>	EEUU	<i>Mirazur</i>	Francia
<i>L'Astrance</i>	Francia	<i>Hakkasan</i>	Reino unido
<i>the French Laundry</i>	EEUU	<i>Le Quartier</i>	Francia
<i>Hostería Fransescana</i>	Italia	<i>La Colombe</i>	Africa
<i>St. John</i>	Reino unido	<i>Asador Etxebarri</i>	España
<i>Le Bernardin</i>	EEUU	<i>Le chateaubriand</i>	Francia
<i>Restaurant de l hotel de Ville</i>	Suiza	<i>Daniel</i>	EEUU
<i>Tetsuya's</i>	Australia	<i>Combal Zero</i>	Italia
<i>L'Atelier de Joël robuchon</i>	Francia	<i>Le Louis XV</i>	Francia
<i>Jean Georges</i>	EEUU	<i>Tantris</i>	Alemania
<i>Les Creations de Narisawa</i>	Japón	<i>Iggy's</i>	Singapur
<i>Chez Dominique</i>	Finlandia	<i>Quay</i>	Australia
<i>Ristorante Cracco</i>	Italia	<i>Les Ambassadeurs</i>	Francia
<i>Die Schwarzwaldstube</i>	Alemania	<i>Dal Pascatore</i>	Italia
<i>DOM</i>	Brasil	<i>Le Calandre</i>	Italia
<i>Vendôme</i>	Alemania	<i>Mathias Dahlgren</i>	Suecia

Fuente: Academia Nespresso 09

De la consulta realizada en las páginas web oficiales de los restaurantes citados en la lista, se observa que sólo 28 de los 50 tienen disponible su carta por internet. En los menús consultados, 7 incluían algún plato elaborado con productos derivados del cerdo ibérico. Sin embargo, productos como el Caviar o el Foie fueron encontrados en 13 y 16 platos respectivamente de las cartas encontradas. Además, se observaron 15 cartas en las que se utilizaba algún ingrediente que podría ser sustituido por algún derivado del cerdo ibérico. Podría resultar de especial interés para el sector del cerdo ibérico el empleo, que en los restaurantes de los EE.UU. incluidos en la lista se realiza, de productos de menor valor comercial como las manitas de cerdo y la panceta. Se ha observado también que en la lista aparecen 3 restaurantes en los que se ofrecen platos afines a nuestra cultura de la tapa, uno de ellos ofrece también productos ibéricos en su carta.

La información obtenida mediante el análisis de las cartas de los restaurantes de la lista Nespresso se ha contrastado con la mostrada por la prestigiosa Guía Michelin. Se observa que sólo 2 de los 7 restaurantes que ofrecían productos ibéricos en sus cartas, pueden encontrarse como restaurantes que ofrecen productos ibéricos como especialidad.

1.13. La vertebración sectorial y las relaciones interprofesionales

El fenómeno de la vertebración sectorial se produce cuando los agentes económicos cooperan entre sí, dentro del ambiente competitivo en el que se encuentran, para la consecución de sus objetivos. La cooperación de los agentes económicos dentro de un sector o cadena de producción se produce bajo una variedad de circunstancias. Cuando los agentes pertenecen al mismo subsector, es decir, tienen intereses empresariales con un grado de convergencia elevado, forman asociaciones de productores o asociaciones empresariales con el objeto de defender esos intereses ante terceros.

Cuando los intereses de los agentes económicos son divergentes, como ocurre en la relación comprador-vendedor, la cooperación se puede producir a través de acuerdos individuales o de acuerdos colectivos entre las entidades representativas de los diferentes eslabones de la cadena de producción. En el primer caso se produce el fenómeno de "integración", "integración vertical" o "verticalización", mientras que en el segundo hablamos de "relaciones interprofesionales". Así, las relaciones interprofesionales son un escalón avanzado de la vertebración, que tiene lugar entre entidades asociativas de los distintos eslabones implicados y que pueden tener un carácter coyuntural o permanente. La diferencia entre verticalización y relación interprofesional se asienta en que en esta última son intereses colectivos representados por entidades que vertebran el sector. La "organización interprofesional" es la institución que surge de unas relaciones interprofesionales permanentes.

Los casos de cooperación con intereses divergentes se producen en base a dos clases de circunstancias. Por una parte, una incertidumbre elevada respecto a las principales variables económicas, como los precios de las materias primas y productos, la regularidad de los suministros y los ingresos de los distintos agentes puede ser fuentes de ineficiencias que la cooperación puede eliminar, ya sea mediante acuerdos de integración o interprofesionales. Por otra parte, de la misma forma que las empresas se preocupan por la satisfacción del cliente, cuando consideramos de una forma global el funcionamiento de una cadena de producción sectorial, los agentes de la cadena tienen que organizar su actividad en función de las demandas de los clientes

potenciales, que serán aquellos eslabones superiores que no están integrados en la cadena, ya sean los consumidores o la distribución, como receptora de las demandas de los consumidores.

Cuando los agentes perciben que pueden ser más eficaces en la consecución de este logro desarrollando estrategias de cooperación se produce la vertebración sectorial. La vertebración sectorial colectiva tiene que apuntar a los objetivos de conseguir una mayor eficiencia de la cadena de producción a la vez que una mayor transparencia del mercado respondiendo a las demandas de los consumidores.

En definitiva, la necesidad de responder a estas demandas de los consumidores o de los distribuidores-cliente lo que requiere es el establecimiento de mecanismos de coordinación que son la base de una interprofesión moderna, y constituyen los instrumentos de una estrategia de cadena.

Un repaso somero a la evolución histórica de las principales Interprofesionales del ámbito europeo permite diagnosticar que la regulación de los mercados y la ordenación de las relaciones contractuales han tenido cada vez menos importancia como objetivos de su actuación, mientras que, por el contrario, la información del sector, el fomento de la calidad, la trazabilidad y la seguridad alimentarias, la investigación y el desarrollo, la adecuación medioambiental, la promoción del consumo y el fomento de la exportación y la colaboración con los poderes públicos han adquirido un protagonismo creciente en el desarrollo de su labor.

Pero la necesidad de cooperar ha dado pie a otras formas de asociación entre las empresas de un sector, tanto entre empresas de un mismo eslabón de la cadena de valor como entre empresas de distintos eslabones, sobre todo cuando se ve una alineación clara de intereses o se persiguen resultados que puedan beneficiar a todos. En general podemos llamar "agrupaciones empresariales" o más comúnmente "clusters" a este tipo de iniciativas. No se pueden caracterizar los clusters de una forma precisa pero hay una característica común a todos ellos: enfrentar retos estratégicos en cooperación.

Los clusters son grupos de organizaciones que operan en un sector económico definido y en un ámbito geográfico para generar sinergias operativas. Las empresas deciden agruparse en clusters cuando perciben que es un paso estratégico adecuado para mejorar su competitividad. La innovación, la incorporación de nuevas tecnologías y la internacionalización son los motivos más comunes para que las empresas den este paso.

La promoción de este tipo de agrupaciones enfocadas a la innovación forma parte de la estrategia europea de promoción de la competitividad de las PYMEs y la innovación.

Según dicha estrategia, el apoyo a la creación y fortalecimiento de los clusters constituye un medio para paliar las consecuencias que ciertas deficiencias de mercado, relacionadas con problemas de tamaño y coordinación, tienen sobre las posibilidades de las empresas de relacionarse entre sí, establecer flujos de conocimiento y alcanzar la masa crítica suficiente para desarrollar proyectos de innovación que mejoren su competitividad.

Entre los beneficios que reportan los clusters están: un acceso más eficaz a la información; aprovechar las potencialidades implícitas de la cadena de valor; conocer, compartir y beneficiarse de las prácticas de otros asociados, aprovechar las capacidades tecnológicas y de innovación presentes en el sistema; el establecimiento de estándares comunes; compartir recursos y aprovechar las economías de escala que se generan; establecer sistemas de vigilancia del entorno e incrementar la capacidad de interlocución.

Una vertebración sectorial moderna requiere el establecimiento de relaciones de cooperación entre las empresas en un ambiente de confianza. El primer reto al que se enfrenta la cooperación empresarial es el de la creación de una cultura propia que no existe en la actualidad. Un segundo reto sería el logro de un equilibrio entre la competición y la cooperación. Recordemos que la existencia de un mercado competitivo es la que asegura que los agentes se comporten de una manera eficiente individualmente, porque todos quieren ser los mejores. Finalmente, la cooperación requiere una visión de largo plazo, y aunque algunos beneficios de la cooperación sean inmediatos otros requieren un esfuerzo sostenido en el tiempo.

En el sector agroalimentario, el funcionamiento de la cadena de valor tiene que evaluarse en relación a las demandas actuales de los consumidores que unen cada vez más, a la exigencia de calidad de los productos, las modernas exigencias de trazabilidad, sanidad y seguridad alimentaria, medioambiente y bienestar animal. Las estrategias de cooperación de los agentes de la cadena de valor tendrán sentido si, a la vez que resuelven los problemas de incertidumbres económicas son capaces de responder a los retos que el consumo actual les plantea.

La cadena de valor del sector cárnico se ha caracterizado estos últimos años por la dinámica de verticalización, con fuertes estrategias para abarcar toda la cadena de producción, en algunos casos desde la producción de los piensos hasta la industria de elaboración. Las estrategias incluyen desde inversiones directas de las empresas en las fases en las que inicialmente no estaban presentes hasta acuerdos de suministro con cláusulas que especifican las condiciones de la producción. Así, las empresas de suministros, que tradicionalmente han tenido un papel muy activo en la integración han realizado inversiones en todas las fases de la cadena, a la vez que las industrias de elaboración e incluso la distribución han realizado inversiones o han llegado a acuerdos

de suministro con eslabones inferiores. En porcino se calcula que más del 50% de la producción está integrada actualmente. La integración tiene beneficios evidentes para el consumidor puesto que crea un marco donde los mecanismos de coordinación para las cuestiones de trazabilidad y seguridad alimentaria se pueden diseñar de una forma más eficiente.

El ibérico ha sido un sector dentro del cárnico que tradicionalmente ha evolucionado con una dinámica muy alejada de la descrita. Las condiciones de la producción, con una oferta fragmentada, tanto a nivel de las explotaciones como de la industria de elaboración; una demanda interna estable y unos canales de comercialización cortos, basados en relaciones personales de confianza, moviendo volúmenes reducidos de unos productos muy arraigados en nuestra cultura determinaron la existencia de un sector muy tradicional, que no sentía la necesidad de "modernizarse" para obtener unos resultados más que aceptables cuando no excelentes.

Sin embargo, sobre todo en estos años del siglo XXI, el sector porcino ibérico no ha sido ajeno a la creciente integración del sector cárnico, si bien todavía de una manera mucho más limitada que en otros ámbitos del sector cárnico. Las grandes empresas del sector han entrado de lleno en el ibérico, con estrategias de integración agresivas, mientras que una parte de los industriales tradicionales de porcino han incorporado capital para abarcar la fase ganadera de la cadena y al contrario, también se han producido movimientos de los ganaderos para dirigir procesos más avanzados de la cadena de valor.

Mientras tenían lugar estos acontecimientos se ha producido también el desarrollo de las relaciones interprofesionales en el sector. Aunque las interprofesionales se crean y evolucionan en torno a una serie de objetivos, su articulación ha sido posible cuando han sido capaces de aportar eficacia y transparencia a las relaciones contractuales disminuyendo las incertidumbres en torno a las principales variables económicas como los precios de la materia prima, la regularidad de los suministros y los ingresos de los productores. ASICI surgió a partir de la necesidad de establecer contratos-tipo para responder a una situación de incertidumbre que estaba minando las expectativas económicas de los agentes del sector. Para supervisar la aplicación de los contratos se constituyó una comisión de seguimiento que fue el embrión de la Interprofesional.

Los fines de ASICI según sus Estatutos son:

- a) La representación, gestión y defensa de los intereses profesionales y/o empresariales de sus miembros;
- b) La gestión, seguimiento y control de las relaciones interprofesionales y comerciales de sus socios;
- c) La defensa y ordenación del sector del cerdo ibérico;
- d) La promoción y difusión de los productos derivados del cerdo ibérico;

- e) La mejora de la calidad de los productos y de todos los procesos que intervienen en la cadena agroalimentaria;
- f) La defensa de los intereses económicos de todas las personas, empresas y entidades que participan en el sector desde la producción de animales, hasta su transformación y comercialización y
- g) La defensa de la raza Ibérica pura.

Contrastando los objetivos y las funciones que ASICI puede realizar para alcanzarlos con las demandas actuales de los consumidores y el contexto sectorial se echa de menos alguna mención a la mejora de las condiciones de sostenibilidad de la cadena de producción, como la adecuación medioambiental de las explotaciones y de las industrias y a la condiciones de bienestar animal a lo largo de toda la cadena de producción.

Uno de los aspectos más controvertidos históricamente de las interprofesionales ha sido la estructuración adecuada de la representatividad de cada una de las fases de la cadena. Estos problemas han estado originados por la ausencia de unos criterios claros sobre los ámbitos de actuación de las distintas organizaciones que operan en los sectores. Así, se han originado conflictos entre las organizaciones profesionales agrarias de carácter general y las de carácter sectorial en cuanto a las funciones de ambas y la jerarquía de intereses entre ellas en la articulación de la representación. La articulación de los intereses cooperativos ha originado problemáticas variadas. Por ejemplo, en cuanto a la estructura representativa de las cooperativas y las organizaciones profesionales agrarias, en cuanto a la ubicación de intereses en varias fases de la cadena y en cuanto a su pertenencia a la vez a estructuras empresariales horizontales.

En general, la integración vertical y las relaciones interprofesionales pueden, en muchos casos, ser competitivos en la vertebración sectorial, puesto que un grupo empresarial con intereses tanto en la fase productora como la industrial, a parte de la cuestión obvia de en qué grupo de intereses encuadrarse, puede sentirse ajeno a los problemas que puedan surgir si tiene o se ve con la suficiente independencia para actuar por sí sólo.

Actualmente, el sector industrial se ha concentrado mucho dentro de la interprofesional, con la integración de distintas asociaciones cárnicas dentro de la Asociación de Industrias Cárnicas de España (AICE) y su filial para el sector ibérico IBERAICE. La representación industrial en ASICI está formada por IBERAICE y el sector cooperativo. La representación del sector productor está más dispersa entre varias organizaciones de productores de carácter general, organizaciones de productores sectoriales de porcino, organizaciones de productores sectoriales de porcino ibérico, la representación cooperativa y las asociaciones de criadores.

El órgano soberano de ASICI es la Asamblea General, mientras que el trabajo operativo de se articula a través de la Junta Directiva y la Comisión Permanente designada por ésta. La Junta Directiva está formada por 20 miembros, 10 del sector productor y 10 del sector industrial, mientras que la Comisión Permanente está formada por el presidente, vicepresidente, secretario y tesorero y 2 vocales de cada sector. Otros órganos de ASICI son la Comisión de Conciliación y Arbitraje con la función de intervenir en los posibles conflictos que puedan surgir y las Comisiones consultivas y de trabajo que se pueden constituir para trabajar en temas específicos.

Las relaciones interprofesionales no han sido fáciles y no han estado marcadas por la fluidez necesaria. En el seno de ASICI están representados intereses muy dispares, que se aglutinan, principalmente, en torno al lugar que cada uno ocupa dentro de la cadena de valor, productores o industriales, y al modelo de negocio, basado fundamentalmente en los animales de más alta calidad o en los de cebo. Además, aspectos como la procedencia geográfica de las representaciones y los modelos de integración que se han ido adoptando proyectan también sus puntos de vista sobre las negociaciones que se llevan a cabo, ayudando a tejer una telaraña de intereses cuya gestión colectiva para alcanzar consensos es compleja.

El proyecto más ambicioso que se intentó llevar a cabo por parte de ASICI fue en el ámbito de la calidad y trazabilidad fue la identificación electrónica de los animales para la trazabilidad de la producción. Este proyecto exigió el desarrollo de microchips específicos para identificar a los lechones y lectores móviles y estáticos adaptados a las industrias, pero fracasó por diversas cuestiones organizativas y por el coste de los equipos y finalmente no se pudo llevar a cabo.

Recientemente se ha terminado un proyecto sobre percepción de los consumidores sobre el jamón ibérico y promoción del consumo con el apoyo del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.

El estudio de percepción demuestra que es necesario continuar con la labor de promoción y sobre todo de información sobre el jamón ibérico. Entre los resultados destaca que los consumidores saben (89% de los casos) que las calificaciones de alimentación de la norma se refieren a eso, a tipos de alimentación. Un resultado algo contradictorio es que aunque el 85% declara saber diferenciar entre jamón ibérico y jamón serrano no se atreven a pronosticar si sabrían diferenciar por el paladar uno de otro. Por otra parte, casi el 70% de los encuestados considera el jamón ibérico como muy saludable. Entre los aspectos negativos se destaca la percepción como un producto caro y, sobre todo el desconocimiento de las denominaciones de origen y la confusión entre las denominaciones de origen de ibérico y de serrano, los tipos de jamones y las marcas.

En cuanto a la promoción se han realizado dos campañas recientemente, una basada sobre el eje precio y otra sobre la salud, resaltando los beneficios derivados de su alto contenido en oleico.

Actualmente, el sector percibe como problemas más acuciantes la crisis económica y financiera y la necesidad de clarificar el sector, a lo que la norma de calidad no está dando la respuesta adecuada.

Por ello, la interprofesional está apoyando los trabajos que se están haciendo para lograr líneas de financiación adecuadas a las características del sector y que reviertan en beneficio de todo el sector porque estén ligados a la celebración de contratos entre los productores y los industriales.

Por otra parte, en el contexto de mejorar y diferenciar la calidad de los productos se viene trabajando desde el año 2.007 en el desarrollo una Indicación Geográfica Protegida (I.G.P.) para el Jamón y la Paleta de cerdo ibérico en la dehesa. Este proyecto ha tenido una profunda discusión en el seno de la Interprofesional y se están perfilando actualmente sus características básicas. La I.G.P. para el cerdo ibérico de la dehesa tiene por objetivo la protección del sector ibérico tradicional ligado a la dehesa con una figura de calidad y protección de ámbito comunitario. La I.G.P supone un reconocimiento por parte de la Unión Europea y permite su apoyo en promoción y difusión. El proyecto es transnacional, puesto que incluye también a las dehesas de Portugal.

Por lo que respecta a los clusters, se han empezado a dar pasos incipientes con la constitución de dos grupos en torno a la innovación y la tecnología. Un grupo es específico del porcino ibérico, la agrupación empresarial innovadora "El jamón ibérico y sus derivados", liderado por el Instituto Tecnológico de la Fundación Nido y Jamón de Salamanca, en el que no participa la Interprofesional. Sin embargo, la Interprofesional sí está presente en la Plataforma Tecnológica "Food for Life", que está liderada por la Federación de Industrias de alimentación y Bebidas (FIAB) a través de CONFECARNE.

1.14. Los retos estratégicos del sector porcino ibérico en el contexto agroalimentario

El sector del cerdo ibérico ha pasado por unos años de expansión importante favorecido por el crecimiento económico global, entre los años 2001- 2007, alcanzándose cifras históricas de censos y producciones, con crecimientos en algunos casos del 15%. La rentabilidad del sector atrajo inversores de otros sectores, empezando por empresas cárnicas que materializaron sus planes de expansión en el ibérico, pero también de empresarios alejados de la industria agroalimentaria. La crisis de las materias primas y la crisis económica general frenaron en seco esta expansión, produciéndose importantes caídas de ventas y precios en la actualidad.

La crisis ha llegado en un momento en el que el sector se enfrentaba a una serie de retos, más o menos comunes con el resto del sector agrolimentario y cárnico, a los que tiene que dar una respuesta adecuada. Entre los más importantes se encuentran:

1. La **globalización** de la economía ha propiciado una **internacionalización** de la industria agroalimentaria en general, configurando un escenario en el que el sector ibérico tiene que definir su posición. Esta globalización se materializa en tres aspectos importantes. Por un lado, los mercados internacionales mueven volúmenes cada vez mayores de productos. En segundo lugar, países emergentes se posicionan como demandantes de productos cárnicos (China) y en algunos casos como productores. Aunque el ibérico es un producto único unido a una localización geográfica, aparecen en el horizonte amenazas de productos que pueden competir con él (Mangalica). Por último, la internacionalización propiamente dicha de la actividad empresarial, mediante la creación de estructuras empresariales que soporten mejor los retos del mercado exterior, como el acuerdo alcanzado dentro del sector cárnico por Campofrío con Smithfield Holdings.

2. La **distribución** alimentaria se enfrenta a **cambios estructurales** que presionan y demandan una nueva forma de relaciones en la cadena productor-distribuidor-cliente. En este contexto, la dinámica del sistema agroalimentario se caracteriza por un incremento en la dimensión de las empresas principales y una verticalización creciente. Este proceso es especialmente acusado en el sector cárnico, donde el proceso abarca desde el suministro de materias primas hasta se los productos elaborados. En los últimos años el sector ibérico, arrastrado por la dinámica del sector cárnico, ha sido partícipe de este fenómeno.

3. Un número creciente de **consumidores, caracterizados por estilos de vida diferentes, que definen sus preferencias de manera más informada** sobre la calidad de los productos y que basa su información en referencias múltiples y no convencionales de trazabilidad y seguridad alimentaria. Los cambios sociales y

demográficos definen necesidades emergentes en cuanto a los tipos de productos, sus características físicas y organolépticas y sus formas de presentación y preservación. Pero también los atributos relacionados con los factores extrínsecos y simbólicos de los productos tienen una importancia cada vez mayor.

4. Como consecuencia del punto anterior **la innovación adquiere una importancia creciente como un factor de competitividad**, tanto en los procesos industriales, como en el diseño de productos, y en la gestión tanto en la fase de producción como en la fase de transformación. La cadena de valor en su conjunto incrementará su capacidad de respuesta a las demandas de los consumidores si la cultura de la innovación se asienta en las estructuras empresariales. La consecución de este logro en el caso del sector ibérico se enfrenta con dificultades derivadas de la escasa dimensión empresarial del sector.

5. La sociedad demanda una **mayor responsabilidad** a las empresas y los sectores productivos en el respeto por el medio ambiente y en el bienestar de los animales. El porcino ibérico se enfrenta a exigencias evidentes en términos del impacto ambiental de las diversas fases de la cadena de producción, el gasto energético y el mantenimiento del bienestar animal a lo largo de la cadena desde la producción hasta el sacrificio. La cuestión medioambiental ya ha dado lugar a cambios profundos en el manejo de los residuos y los seguirá provocando. Las empresas se verán obligadas a ahorrar energía debido a su coste creciente como factor de producción. Y como muestra de la intensidad que las preocupaciones sobre el bienestar animal en la sociedad podemos mencionar que en Holanda, las asociaciones de productores de carne porcina, junto con las asociaciones de distribuidoras y de consumidores han firmado la llamada "declaración de Noordwijk", solicitando que a partir del año 2015 no se pueda comercializar en Holanda carne de cerdo procedente de animales que hayan sido castrados. Los propios productores se han obligado a un compromiso que provocará cambios profundos en el sistema de producción de la carne porcina que manejan actualmente. El reto para el sector ibérico es poner en valor su estrecha relación con el sistema de la dehesa y los atributos del sistema extensivo de producción como un factor de competitividad.

1.15. Evolución y situación actual del sector.

Inmerso en una dinámica trazada por los factores mencionados, el sector del porcino ibérico se ha visto profundamente afectado por la subida del precio de los piensos de la campaña 2007-08 y por los efectos de la crisis económica y financiera.

El desarrollo de países emergentes como Rusia, Brasil, China, India en esta primera década del siglo XXI provocó un aumento considerable de la demanda global de petróleo y de materias primas. Este desarrollo de los países emergentes se solapó en el tiempo con el establecimiento de incentivos en los países desarrollados para derivar el uso de la superficie agrícola disponible hacia cultivos energéticos reduciendo la oferta de cereales y oleaginosas para el consumo humano y para piensos.

A lo largo del año 2007 se produjeron una serie de movimientos en los mercados financieros que provocaron un flujo de fondos hacia los mercados del petróleo y de futuros de materias primas para aprovechar la rentabilidad derivada de la escasez de oferta descrita. Como consecuencia, la subida del precio del petróleo originó una espiral adicional de subida de los precios de las materias primas y por tanto de los piensos, al incrementar los costes de producción.

El incremento de los precios de los cereales y oleaginosas en 2007-08 afectó negativamente de manera inmediata en la ganadería, en un escenario en el que los márgenes se estrechaban al no poder repercutir el incremento de costes en el precio de los productos. Esta situación afectó en el ibérico a todas las fases de producción en intensivo y, especialmente, a las explotaciones de cebo intensivas, comenzando una disminución de la cabaña mientras las industrias mantenían sus ventas al no haber sufrido aún el consumo de derivados del ibérico los efectos de la crisis económica y financiera.

A lo largo de 2008 las explotaciones ganaderas soportaron las consecuencias adicionales del mantenimiento elevado del precio de los alimentos, lo que supuso ya una caída considerable en el número de cerdas madres y una disminución sensible del cebo. Los ganaderos independientes, no integrados son los que están sufriendo más las consecuencias de la crisis y el resultado probable de este proceso será una cadena de producción más integrada y verticalizada en el futuro.

En una fase posterior, las industrias comenzaron a verse afectadas también por la retracción del consumo como consecuencia de la crisis económica y la falta de crédito como consecuencia de la crisis financiera. La industria de elaborados cárnicos especializada en productos con procesos de maduración largos como ocurre en el sector ibérico se ve especialmente afectada, puesto que la manera habitual de trabajar es financiando las compras con el almacén.

La crisis está suponiendo un estímulo importante sobre el sector agroalimentario, que ha movilizadado todos los recursos para afrontar la situación. La primera consecuencia de la crisis es que podría romper la tendencia hacia la producción de productos con un mayor valor añadido en la que se basaba la estrategia de muchas empresas. De hecho la gran distribución está presionando para bajar los precios de los productos y simplificar los lineales eliminando referencias de más calidad, lo que se traduce en negociaciones más duras para la industria.

El resultado es una disminución considerable de los márgenes para el conjunto del sector, que las empresas tratan de suavizar ajustando los costes de producción al máximo. El ajuste de las empresas dependerá de la situación particular de cada una. En este contexto la casuística de los problemas para tener éxito en adaptarse es muy variada y están afectadas empresas de todos los estratos de dimensión y sin distinción de ámbitos geográficos.

Los ganaderos siguen soportando las consecuencias de costes superiores a los ingresos. En todo el sector cárnico son las explotaciones y las industrias integradas las que están soportando mejor los efectos de la crisis, incluyendo a las cooperativas que operan en el sector y que representan la integración de la cadena desde la fase de producción. En el ibérico se han registrado algunas iniciativas de ganaderos para sacrificar a maquila y responsabilizarse del despiece y la elaboración de los productos, en un intento de responder a los bajos precios que se ofrecen por los animales.

La evolución del sector del porcino ibérico ha dado lugar a una tipología de empresas en el sector transformador que podemos clasificar en tres clases. Las empresas más grandes, que han acometido procesos de integración, que con más o menos especialización en un segmento o en otro trabajan todas las calidades de productos, además de ser en algunos casos empresas que proceden del porcino blanco. Los canales de comercialización también son variados, desde la gran distribución a canales gourmets. Frente a ellas se encuentran las pequeñas industrias elaboradoras, en muchos casos de ámbito local que venden sus productos en mercados de proximidad. Y en medio se encuentra un grupo de empresas de tamaño mediano, que están más especializadas en algún segmento de la producción, que no han fidelizado tanto a sus clientes y tienen que salir a vender la producción excedentaria. Estas son las empresas que están sufriendo más problemas, mientras que las empresas tradicionales en muchos casos se están manteniendo por la fidelidad de sus clientes.

Durante los últimos años se han acometido proyectos de inversión importantes en el sector, que en los años 2.007-2009 alcanzan un valor superior a los 260 millones de euros. En muchos casos las inversiones suponían incrementos de la capacidad de elaboración considerables. Gran parte de esta inversión puede verse muy comprometida por la situación de crisis que se ha creado en el sector.

No es posible observar una evolución del consumo de los productos derivados del ibérico en estos últimos años, puesto que en el panel consumo en hogares del MARM incluye a los derivados del ibérico desde el año 2.008 sólo y es difícil conseguir datos sobre el canal HORECA, las informaciones apuntan a descensos de entre un 20 y 40% en el canal HORECA.

La creciente actividad en nuevos productos y presentaciones tiene que tener en cuenta ahora las dificultades del consumo. Los productos de más valor tienen sus nichos específicos, pero habrá que trabajar muy bien los canales y tener muy claros los objetivos. El sector ibérico ha desarrollado durante estos últimos años una actividad innovadora considerable para adaptarse a las exigencias del consumidor sobre todo en cuanto a formatos distintos a la pieza entera, sobre todo en loncheado y envasado. No obstante, en una situación de crisis como la actual es cuando hay que trabajar de una manera más intensa en el desarrollo de nuevos productos, presentaciones y tecnologías de preservación para incrementar el valor añadido. Los últimos datos sobre ventas apuntan a un incremento en las ventas de loncheados frente a la pieza entera. Aunque el precio de los loncheados sea más elevado, el consumidor gasta menos en cada acto de compra. En este sentido hay que tener en cuenta que los consumidores están cada vez más fragmentados, "el consumidor" no existe, sino que existen segmentos cada vez más diversificados de consumidores y hay que conocer bien cada uno de ellos.

La saturación del mercado interior invita a evaluar los mercados exteriores como la forma más directa de ampliar la demanda de los productos. El potencial exportador del sector está limitado por la falta de dimensión y de infraestructuras de las empresas y el desconocimiento de los mercados exteriores, lo que impide desarrollar redes de logística y distribución. También está el problema de las barreras comerciales, ya sean de tipo sanitario, arancelario o cultural.

En pocos años se han conseguido avances importantes en cuanto a la posibilidad de exportar a nuevos mercados (China, Estados Unidos, Australia,..) y ahora hay que potenciar las estructuras que permitan afrontar este reto de una forma organizada, bajo una colaboración público-privada, con apoyo de todas las instituciones implicadas, las organizaciones empresariales, y los gobiernos autonómicos y central. Como otros retos importantes, este es un reto de todo el sector, no sólo de las industrias, con lo que vehicular las iniciativas a través de ASICI puede ser una forma de fortalecer la interprofesional.

Como medida inmediata se va a poner en marcha con el apoyo decidido del ICEX el Plan Sectorial de Promoción Exterior del Sector Cárnico 2.010-2.012. El Plan se desarrollará sobre las siguientes líneas: carne fresco de cerdo blanco, carnes de cerdo

ibérico, jamón ibérico y elaborados de calidad diferenciada. El Plan contempla la realización de estudios de mercado, asistencia a ferias, misiones comerciales agrupadas, show-rooms de productos de calidad diferenciada, actos de presentación de la carne de ibérico y seminarios y concursos de corte de jamón ibérico.

En conclusión, en una situación como ésta se hace más urgente dotar al sector de una dimensión apropiada a través de los distintos mecanismos de coordinación de la cadena de producción, ya sea mediante la fusión de empresas horizontal y verticalmente o mediante alianzas y mecanismos permanentes de colaboración que permitan afrontar retos específicos. Aunque en un mercado con calidades tan variadas y una tipificación a veces compleja es difícil de conseguir los ganaderos tienen ante sí la cuestión obvia de concentrar la oferta para aumentar su participación en el valor añadido de la cadena.

Por otra parte, precisamente ahora se dan las circunstancias que más incentivan a las empresas a colaborar entre ellas. Según una encuesta del Observatorio Europeo para las PYMEs realizada para conocer las razones de las empresas europeas para cooperar, los argumentos basados en el mercado eran los más relevantes: acceso a nuevos y mayores mercados (35% de las empresas argumentaron este motivo), y la provisión más amplia de productos (31%). En segundo lugar se encontraban factores relacionados con la eficiencia y la capacidad productiva: acceso a know-how y tecnología (28%), capacidad de producción adicional (24%) y reducción de costes (23%). En tercer lugar se encontraban los factores relacionados con un mejor acceso a los recursos: acceso a mano de obra (18%) y acceso al capital (7%).

2. PLAN ESTRATÉGICO PORCINO IBÉRICO

2.2. DAFO de la cadena de valor del cerdo ibérico

2.1.1. Debilidades

1. La estructura de la producción primaria está muy fragmentada, sobre todo la oferta de animales de más calidad, que proceden de las explotaciones más tradicionales.
2. La atomización de la industria de elaboración
3. El potencial exportador del sector está limitado por la falta de dimensión y de infraestructuras de las empresas y el desconocimiento de los mercados exteriores, lo que impide desarrollar redes de logística y distribución.
4. Falta de conocimiento de los mercados exteriores
5. Bajo poder de negociación frente a la distribución.
6. Dependencia de los mercados de materias primas internacionales en la producción intensiva
7. Ausencia de información censal y estadísticas fiables.
8. Predominio de una cultura empresarial conformista, con visión a corto plazo, poca mentalidad innovadora y bajo valor añadido comercial.
10. Ausencia de relevo generacional y de mano de obra especializada en los agentes más tradicionales de los primeros eslabones de la cadena de valor (explotaciones e industrias).

2.1.2. Amenazas

1. Problemática de la dehesa.
2. Deficiencias en el aseguramiento de la calidad de las producciones bajo Norma
4. Normativas medioambientales
5. Exceso de regulación en el sector
6. Sobreproducción.

7. La crisis financiera amenaza la supervivencia de muchas empresas del sector que necesitan recursos financieros para su actividad diaria.
8. Confusión del consumidor acerca de las designaciones de calidad de los productos
9. Requerimientos de las instalaciones en seguridad alimentaria impuestos por los mercados exteriores.
10. Heterogeneidad de la calidad en las producciones de dehesa

2.1.3. Fortalezas

1. Aprovechar la inercia innovadora de los últimos años
2. El sector intensivo es un sector fuerte, con un uso considerable de herramientas de gestión basadas en nuevas tecnologías, asesoramiento técnico y, en muchos casos, con acuerdos de integración.
3. La conexión de las asociaciones del sector transformador con el sector cárnico posiciona de manera adecuada al sector respecto a posibles alianzas con otros subsectores dentro del sector cárnico.
4. Atributos de calidad asociados a los productos del porcino ibérico

2.1.4. Oportunidades

1. Singularidad de los productos.
2. Valoración de la raza ibérica aunque no se críe en montanera.
3. Sensibilización del canal HORECA hacia los productos del cerdo ibérico.
4. Aparición de nichos específicos para la carne fresca.
5. Asociación entre bienestar animal y sistemas extensivos.
6. Apertura de nuevos mercados.
7. Creciente notoriedad internacional del concepto de TAPAS y perfecto encaje del cerdo ibérico como ingrediente.

8. Sinergias del sector del cerdo ibérico con otros sectores (turismo, ...)
9. Nuevos formatos de productos (mono-porciones, formatos para vending, etc...)

2.2. Objetivos y líneas de actuación

2.2.1. Objetivos del Plan

1. **Compromiso y participación** de los agentes del sector en proyectos comunes.
2. Dotar de **estabilidad** al sector.
3. Incrementar la **competitividad** mediante:
 - Una mayor **eficiencia** en el uso de los recursos en toda la cadena de valor.
 - Mejorar la **dinámica de innovación** en productos, procesos y gestión.
 - Alcanzar una **dimensión adecuada** para responder a los retos.
 - Mejorar la **cualificación** del personal a todos los niveles: de la cadena.
4. Afianzar la **valoración de los productos del ibérico** entre los consumidores.

2.2.2. Líneas estratégicas

E-1: Dinamización, dimensionamiento y mejora de la capacidad de respuesta del sector.

Objetivo: mejorar la dimensión y la vertebración sectorial

E-2: Mejorar la profesionalización de la gestión y los recursos humanos en las explotaciones y en las empresas.

Objetivo: incrementar la competitividad del sector

E-3: Sostenibilidad de las producciones a lo largo de la cadena de valor

Objetivo: incrementar la responsabilidad social a lo largo de la cadena de valor

E-4: Sanidad Animal y Seguridad Alimentaria

Objetivo: incrementar la bioseguridad de la cadena de producción

E-5: Respuesta del sector del cerdo ibérico a las exigencias del consumidor

Objetivo: incrementar la competitividad del sector

E-6: Desarrollo territorial y construcción institucional

Objetivo: incrementar la valorización de los productos del ibérico

E-7: Internacionalización

Objetivo: desarrollar nuevos mercados

2.3. Propuestas de actuación para el Plan Estratégico

Línea estratégica E-1: Dinamización, dimensionamiento y mejora de la capacidad de respuesta del sector.

E.1.1. Impulsar procesos de concentración.

Uno de los problemas de la escasa dimensión empresarial y sectorial es la baja capacidad de negociación y la existencia de ineficiencias en el aprovisionamiento y la logística a lo largo de toda la cadena de producción. Es necesario que el sector continúe profundizando en los procesos de concentración que se vienen registrando en los últimos años. En especial, el sector más tradicional donde la producción primaria está más fragmentada y el sector industrial más atomizado deberían incorporarse a este proceso. La respuesta más adecuada a este déficit de dimensión en estas condiciones son los acuerdos contractuales duraderos con múltiples especificaciones, cantidad de producto, calidades, tiempos de entrega, que puedan servir de detonantes para una colaboración adicional entre los agentes del sector.

E.1.2. Utilización conjunta de medios de producción en las explotaciones agrarias y apoyo a las empresas de servicios.

Otra de las iniciativas que puede tener un alto carácter de detonación en la colaboración a niveles más amplios, y considerando la necesidad de alcanzar mayores dimensiones en las explotaciones para aumentar su eficacia, son las estrategias de utilización conjunta de medios de producción. La colaboración entre explotaciones constituye uno de los mecanismos más frecuentemente utilizados para resolver problemas puntuales, tanto de falta de medios materiales, como por ejemplo la utilización conjunta de la maquinaria disponible como de mano de obra.

La creación de empresas y la disponibilidad de servicios avanzados a explotaciones y agroindustrias es un factor fundamental en aspectos de creación de riqueza, empleo y de eficiencia territorial, aspectos que necesitan el concurso de diversas administraciones y departamentos, así como de una importante implicación privada. El sector agrario y agroindustrial puede y debe ser una parte importante en la oferta y la demanda de servicios.

E.1.3. Servicios de sustitución para los ganaderos.

La dureza del trabajo en las explotaciones ganaderas tiene entre otras una causa concreta, como es la no solución de continuidad en el trabajo, es por ello que los servicios de sustitución pueden ser una alternativa que palie algunos aspectos en las explotaciones más tradicionales que no tienen una dotación de mano de obra distinta a la del ganadero. El desarrollo de servicios de sustitución necesita tener en cuenta multitud de aspectos: la idiosincrasia de los ganaderos, la cultura comarcal, los potenciales agentes de sustitución, los métodos de trabajo, las herramientas, los costes, periodos, contenidos, etc. Algunos de ellos han sido la causa de que en muchas zonas los servicios de sustitución no hayan tenido éxito.

Un punto clave en su actividad es la formación de los agentes de sustitución. El ideal es contar con ganaderos experimentados que por diversos motivos hayan dejado la actividad, pero que estén interesados en realizar este trabajo. Un problema para la sostenibilidad de la empresa lo representa el hecho de que el personal más cualificado suele recibir ofertas superiores por parte de los propios ganaderos a los que atiende.

E.1.4 Creación de un sistema de vigilancia de información sectorial y tecnológica.

La dispersión de la información sobre censos y producciones, favorecida en muchos casos por la propia estructura del sector, es un obstáculo para la toma de decisiones sectoriales. La información que afecta de una forma más directa al sector está fragmentada en registros informáticos cuya responsabilidad compete a diversos departamentos de las direcciones generales agricultura, industrias agrarias y sanidad de las comunidades autónomas. La consecución de una información más fiable pasa necesariamente por una mayor colaboración entre el sector y las administraciones para coordinar, sobre todo, las distintas bases de datos censales y de las certificaciones e inspecciones de las entidades de control.

No obstante, los datos publicados sobre los animales inspeccionados y los productos certificados bajo la Norma de calidad junto con las producciones de las denominaciones de origen, y los registros censales de las comunidades autónomas, son una aproximación suficientemente fiable, para que una vez se regularice su publicación en el tiempo se mejore la toma de decisiones en el sector.

En un plano más avanzado, dados los cambios cada vez más rápidos en el sector agroalimentario y en el desarrollo de nuevas tecnologías y su influencia en los mercados es necesario disponer de mecanismos que traten de anticipar los cambios para mejorar la información y el acceso a ella de las agentes del sector. Este sistema

debería integrar información de tendencias en un sentido amplio, tendencias de mercado, comportamiento de los consumidores, perspectivas tecnológicas, etc.

E.1.5. Fomento de programas y alianzas destinados a la mejora de la receptividad tecnológica del sector.

Aspecto especialmente complejo pero necesario para mejorar la capacidad de respuesta a los cambios permanentes. Pensamos que es oportuno trabajar con rigor, perseverancia y metas medibles, motivando los procesos de innovación, profundizando en transparentar las nuevas tecnologías, acompañando los procesos de innovación de las empresas y eligiendo referentes para destacar las buenas prácticas.

Especialmente se deberían establecer vínculos con los centros tecnológicos especializados en el sector cárnico que existen en varias comunidades autónomas para dinamizarlos y llevar las inquietudes y necesidades del sector.

E.1.5. Creación y/o dotar de contenido a las agrupaciones empresariales y plataformas tecnológicas.

La aparición de las agrupaciones empresariales se basa en la consideración de que permiten generar sinergias que pueden mejorar la competitividad de las empresas que cooperan y han tenido un desarrollo exponencial en los últimos años en el mundo. En el sector porcino ibérico puede ser una herramienta para alcanzar la dimensión crítica necesaria para responder a los retos estratégicos y desarrollar una cultura empresarial a la altura de los retos, en colaboración entre las empresas y organizaciones del sector.

En el sector ya se ha creado una agrupación empresarial en torno a la innovación, a la vez que se participa en la Plataforma Tecnológica "Food for life-Spain", perteneciente a una ambiciosa iniciativa europea para conectar el sector agroindustrial con los centros de investigación y las universidades. Sugerimos que en estos casos, y en la creación de otras agrupaciones que puedan surgir, el sector trate de influenciar sus contenidos de acuerdo a los intereses estratégicos del sector en cuanto a la innovación.

E.1.6 Reforzar los programas de comunicación y promoción del consumo

La dinamización de los consumidores también es necesaria. La disminución del consumo de los productos derivados del ibérico aconseja continuar con los esfuerzos que ya se han iniciado en este sentido, eligiendo objetivos específicos que maximicen el alcance de los mensajes. También consideramos necesario diversificar los mensajes hacia las sinergias del cerdo ibérico con el territorio, el medioambiente, etc.

Línea estratégica E-2. Mejorar la profesionalización de la gestión y los recursos humanos en las empresas.

La totalidad de los informes consultados, así como los expertos entrevistados, coinciden en la enorme importancia para el desarrollo del sector del incremento del capital social y del capital humano y destacan, igualmente, la insuficiente formación empresarial del sector del cerdo ibérico (especialmente en las empresas de menor dimensión) en materias de gestión, aspectos administrativos, logística y la comercialización a gran escala, comercio exterior y capacidad de impulso en la innovación y el desarrollo tecnológico. Estas deficiencias son de enorme importancia para el desarrollo del sector del cerdo ibérico por ello se hace necesario concentrar los esfuerzos en el desarrollo de distintas acciones de formación. El sector necesita incorporar y capacitar personas creativas, emprendedoras, abiertas al entorno, comprometidas y responsables, capaces de liderar proyectos en común y de adaptarse a los cambios.

La ausencia de herramientas de gestión básicas es uno de los síntomas de la falta de una cultura empresarial profesionalizada. El uso de herramientas de gestión permite alcanzar un desempeño más eficiente en todas las labores relacionadas con la gestión tanto económica-financiera como de los aspectos técnicos de la empresa.

E.2.1. Desarrollo de utilidades para la mejora de la gestión de explotaciones.

La gestión de las explotaciones necesita implementar sistemas de apoyo a la decisión en aspectos reproductivos, sanitarios, alimentación, organización del trabajo, maquinaria, etc. Las TIC están permitiendo una nueva generación de utilidades asociadas al conjunto del rebaño y a cada animal. Las explotaciones intensivas más profesionalizadas ya hacen en muchos casos uso de estas tecnologías a través de los servicios de asistencia técnica de los que disponen

Consideramos conveniente favorecer la disponibilidad de sistemas de registro informatizado utilizando herramientas como la PDA, teléfono móvil, etc. y el uso de programas informáticos para la gestión individual y/o conjunta de dicha información, por lo que proponemos impulsar estas herramientas y la acción colectiva supervisada que permita análisis comparado y establecimiento de pautas de mejora para grupos y explotaciones individuales. No obstante, previamente debe llevarse a cabo una labor de formación en el uso de estas nuevas tecnologías.

E.2.2. Elaboración de planes estratégicos, de negocio y marketing en las empresas y organizaciones.

A nivel empresarial el Plan Estratégico sirve para clarificar los objetivos de crecimiento y rentabilidad necesarios para su competitividad, las estrategias para alcanzarlos y los planes de acción correspondientes. El Plan Estratégico define un proyecto de futuro que implica a todo el personal de la empresa o de la organización en la misma dirección.

En un entorno tan agresivo como el de la crisis el Plan de Negocio es una herramienta imprescindible para que las empresas se adecuen a las circunstancias.

En particular sería necesario establecer un Plan de Marketing que desarrolle los objetivos estratégicos que se pretenden alcanzar en relación al mercado y es la base de la planificación comercial. Otras herramientas como la realización de estudios de mercado pueden realizarse en cooperación con otras empresas y ser objeto de de las entidades asociativas o de la Interprofesional.

E.2.4. Optimizar el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) en la gestión en las empresas.

Aunque las empresas mayores tienen normalizado el uso de las TIC, todavía hay muchas empresas de las medianas y más pequeñas que podrían hacer un uso más exhaustivo de ellas.

La optimización del uso de las nuevas tecnologías tiene un doble sentido, como herramientas de gestión en las tareas operativas de la empresa pero también como instrumento de gestión global y de marketing. La utilización de las TIC como instrumento de gestión global comprende su uso para mantener sistemas de vigilancia inteligente respecto a la evolución de los mercados y el desarrollo de innovaciones. Aquí la Interprofesional puede actuar de vehículo de la información más relevante.

Por otra parte, el consumidor cada vez hace un uso más intenso de Internet, sino para comprar si al menos para buscar información en la que basar sus decisiones de compra. Aunque el B2C (business to consumer) aún no está implantado de una manera exhaustiva, su importancia crece cada año, así como el B2B (business to business).

E.2.5. Mejora de la capacidad financiera del sector

Los cambios que están sucediendo en el sector en cuanto a integración de empresas para aumentar la competitividad requieren unas inversiones para las que tiene que haber disponibilidad de recursos financieros.

Además, el sector en su conjunto se ve afectado por la restricción de liquidez que hay en el sistema. El sector en su conjunto está afectado por procesos de producción largos que es necesario financiar.

Esta situación crea la necesidad de disponer de instrumentos financieros específicos adaptados al carácter de estas industrias. Pero siendo una práctica habitual trabajar con financiación la necesidad de estos instrumentos se prolonga más allá de la situación de crisis.

La búsqueda de recursos sigue tres líneas:

1. Incrementos adicionales de las líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) par satisfacer las mayores necesidades de financiación de stocks.
2. Financiación a través de las Sociedades de Garantía Recíproca.
3. Préstamos con la entidades financieras tradicionales con la garantía de la pignoración del producto y condicionados al establecimiento de contratos de compra-venta de cerdos.

E.2.6. Incorporación de gestores a programas de alta formación

Una de las iniciativas más ambiciosas de formación en el ámbito agroalimentario es el **Programa de Alta Formación para Gestores de Empresas Agroalimentarias** desarrollado por el MARM. El programa se centra en cuatro aspectos que se han considerado estratégicos en la cualificación del gestor de la empresa agroalimentaria: gestión, mercado, eficiencia operativa y sostenibilidad.

En concreto, los objetivos específicos que persigue el programa son:

- Perfeccionar las capacidades y habilidades propias de la Alta Dirección (capacidad de análisis, diagnóstico, formulación de soluciones y toma de decisiones).
- Mejorar el conocimiento global del sector y la comprensión de los retos del

entorno para generar competitividad en la cadena agroalimentaria.

-Profundizar en el conocimiento y comprensión de las mejores prácticas de gestión (modelos, técnicas y herramientas) como requisito indispensable para la mejora de la competitividad.

-Perfeccionar mejorar las capacidades de orientación al mercado, segmentación y análisis de los consumidores, el desarrollo de la estrategia comercial y la gestión de equipos comerciales.

-Mejorar las capacidades de gestión, dirección, motivación y liderazgo de equipos humanos; entender las posibilidades de aplicación y aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la información como mecanismo para la mejora de la competitividad.

-Intercambiar experiencias, detectar oportunidades de negocio en la cadena agroalimentaria y relacionarse con un grupo de personas con intereses comunes.

E.2.7 Fomentar la obtención de certificados de profesionalidad por parte de los trabajadores de las empresas.

La formación es una inversión que se rentabiliza en el largo plazo y que dota de competitividad a la empresa. Los certificados de profesionalidad acreditan las cualificaciones profesionales de quienes lo poseen, y suponen la acreditación de un curriculum profesional que valoriza al recurso humano de los trabajadores. El sector debe fomentar cuando sea necesario nuevas certificaciones de profesionalidad como la de cortador de jamón.

E.2.8 Fomento de la incorporación de tecnólogos y jóvenes gestores a empresas de menor dimensión

Para la formación del personal y la contratación de técnicos especializados las industrias del sector pueden acogerse a los programas de formación incentivados por el Ministerio y las Comunidades Autónomas y, a los incentivos para la contratación de personal cualificado.

E.2.9 Formación del personal especializado ante las nuevas exigencias en materia de bienestar animal tanto a nivel de las explotaciones como de la industria.

Entre las nuevas exigencias de bienestar animal está que los trabajadores que manejen a los animales deben tener una formación adecuada para las labores que van a realizar y sería conveniente facilitarles esta formación mediante el establecimiento de los cursos correspondientes.

Línea estratégica E-3. Sostenibilidad de la producción a lo largo de la cadena.

Las industrias agroalimentarias y en este caso las derivadas del sector del cerdo ibérico están intensificando sus esfuerzos por lograr y demostrar un desempeño ambiental "sano" mediante el control del impacto de sus actividades, productos y/o servicios, sobre el medio ambiente.

Un reto tecnológico clave de la industria del cerdo ibérico es el relacionado con el empleo de métodos de producción y elaboración más seguros y limpios, y por tanto que respeten el medioambiente.

La prevención, minimización, recuperación y reciclado en la industria alimentaria está encaminada a la mejora de la gestión de procesos destinados a minimizar el impacto ambiental que los mismos pudiesen causar.

E.3.1. Corregir los impactos ambientales de las explotaciones extensivas, mediante el fomento de los programas de manejo y rotación en las explotaciones.

En las explotaciones extensivas existe una acumulación de estiércoles en zonas de cría permanentes, situadas en las proximidades de las naves, que provocan la contaminación de los terrenos. Dicha contaminación podría reducirse utilizando las cercas de forma rotacional. El Real Decreto 1221/2009 de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo incorpora la obligación de establecer programas de rotación y manejo anuales en las explotaciones para evitar esta problemática. Sugerimos que se asista en la elaboración de estos programas a los ganaderos.

E.3.2. Implantación de sistemas de gestión medioambiental en las industrias

En general, las industrias del cerdo ibérico de pequeño y mediano tamaño invierten poco en la reducción del impacto ambiental que generan en los ecosistemas circundantes. La nueva Ley de Responsabilidad Ambiental obliga a constituir unas garantías financieras si no se dispone de sistemas de gestión medioambiental. La implantación de certificaciones de la norma ISO 14000 elimina la necesidad de constituir estas garantías.

La implantación de un Sistema de Gestión Medioambiental es adecuado porque requiere que la dirección de la empresa establezca una política medioambiental, que se disponga de un sistema documentado de procedimientos que estén funcionando de manera efectiva y y puesta en práctica efectiva y las auditorías para comprobar su grado de cumplimiento.

E.3.3. Fomento del uso de las energías renovables tanto en las explotaciones como en las industrias.

La utilización de medidas para el ahorro energético es reducida en el sector. Por otra parte, el uso de energías renovables, como la instalación de paneles solares o el uso de plantas de cogeneración están poco extendidas, cuando los ahorros energéticos pueden ser muy altos en algunos casos.

La introducción del uso de las energías renovables en la industria del sector del cerdo ibérico no sólo reduciría las emisiones de gases de efecto invernadero sino que también aseguraría un suministro energético autóctono y seguro, sin dependencia de recursos o tecnologías externos.

Así mismo, se ha estimado una reducción del coste energético entre un 10 y un 30% en el reemplazo de las fuentes de energía convencionales por el uso de energías renovables como la biomasa, la energía solar térmica o la geotermia, lo que representaría un beneficio para el medio ambiente y para la competitividad de las empresas.

E.3.4 Implantación de sistemas de gestión de las aguas residuales.

La generación de vertidos de aguas residuales es el principal efecto medio ambiental derivado de la actividad de las industrias del sector del cerdo ibérico, y en particular, de la actividad de los mataderos. El agua residual es un problema tanto por los volúmenes en que se genera como por la carga contaminante que lleva consigo.

Las actuaciones que se ejecuten pueden dirigirse a reducir el consumo de agua y/o la carga orgánica que vierten a la misma.

Se sugieren:

3.4.1 Optimizar los sistemas de limpieza y desinfección en mataderos e industrias cárnicas. Las operaciones de limpieza y desinfección de instalaciones, equipos y utensilios representan el aporte fundamental de aguas residuales. La optimización de estas operaciones reducirá el consumo de agua y los costes de instalación y

funcionamiento. Se implantarán como medidas: instalaciones de contadores y control de consumo de agua, limpieza manual o automática en seco, planificación de las tareas de limpieza, limpieza con agua a presión y a bajo caudal, etc.

3.4.2 Sustituir el escaldado por inmersión realizado en la mayoría de los mataderos del sector del cerdo ibérico por un túnel de escaldado (por aspersion). Esta alternativa tecnológica permite un ahorro en el consumo de agua del 50% respecto al método de inmersión al tiempo que permite recuperar otros residuos (pelos, tierra, etc.) disminuyendo la carga contaminante del efluente.

E.3.5. Mejoras de la gestión de residuos de las industrias

Los efluentes y residuos inertes generados por las industrias representan un importante impacto medioambiental. Para evaluar e reducir los efectos que éstos generan el sector del cerdo ibérico se sugiere:

- Implementar tratamientos de regeneración de salmueras residuales. Esta medida permitiría la reducción de los costes derivados de la renovación de salmueras y/o de su destrucción.
- Evaluación del ciclo de vida de los residuos generados por los mataderos
- Establecer un sistema de gestión de envases en las industrias y salas de despiece.

E.3.6. Mejora del bienestar de los animales lo largo de la cadena de valor.

Los consumidores cada vez demandan más que los productos provengan de sistemas de producción que sean respetuosos en el tratamiento de los animales. La demanda de los consumidores sobre una producción ética de alimentos como un distintivo asociado a la producción de calidad está abriendo una ventana de oportunidad para sistemas de producción extensivos que añaden a sus valores ambientales los valores éticos en la relación hombre-animal materializados en el bienestar de los animales. El Bienestar Animal emerge como una fuente de valor añadido a la vez que se convierte en un reto la inclusión de las condiciones de bienestar en los esquemas de aseguramiento en la cadena alimentaria.

1. Los ganaderos y los industriales son los primeros interesados en el cuidado y la protección de los animales. La Interprofesional debería tomar la iniciativa en hacer llegar este mensaje a la sociedad mediante un plan de comunicación y establecer un código de buenas prácticas en bienestar para las explotaciones, en el transporte y en los mataderos.

2. Posicionarse respecto a los indicadores que se vayan a establecer para la medida y la cuantificación del bienestar animal y tratar de anticipar que los procedimientos que se establezcan respeten el carácter del sector y se basen en las evidencias científicas correctas.
3. Identificar posibles problemas de adaptación en las explotaciones y en los mataderos a las normativas que ya estén en vigor y proponer soluciones y ayudar en su implantación.
4. El Real Decreto 1221/2009 de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo incorpora la obligación de que el personal que maneja los animales acredite la formación en bienestar correspondiente. Desarrollar planes de formación en bienestar para los ganaderos y trabajadores de las explotaciones y las industrias, y colaborar con la Administración en la implantación de las medidas.

Línea estratégica E-4. Sanidad Animal y Seguridad Alimentaria

La creciente preocupación por la seguridad alimentaria de los alimentos por parte de los consumidores y la introducción de esta materia dentro de los objetivos de las políticas agroalimentarias conllevará que tanto los ganaderos como los industriales que quieran continuar en el mercado van a tener que adaptarse a los nuevos condicionamientos y requisitos en esta materia. En general, el objetivo de los ganaderos y de las empresas debe ser el de poner en el mercado productos seguros, de calidad, novedosos, y con un coste económico menor.

La sanidad de la cabaña ganadera un factor decisivo para la eficiencia de las explotaciones, la estabilidad del sector y para la aceptación por el mercado de sus productos. El avance en la sanidad de la cabaña ha sido especialmente importante en los últimos años, la generalización de la mejora de la calificación sanitaria, la reestructuración de la red de asociaciones de defensa sanitaria, etc. Pero todavía son numerosos los esfuerzos que deben seguir haciéndose para seguir incrementando la sanidad de la cabaña, tanto a nivel de explotación como a nivel de las Comunidades Autónomas.

Para garantizar la seguridad alimentaria de la granja a la mesa e independientemente de los aspectos ligados al control y desarrollo de las campañas sanitarias de carácter obligatorio y a las buenas prácticas de elaboración en las industrias, se proponen las siguientes actuaciones.

E.4.1.- Elaboración y planificación de programas sanitarios de medicina preventiva que garanticen el *status* sanitario y la rentabilidad ganadera.

La excelencia para el sector agroindustrial del porcino ibérico pasa sin duda por conseguir que las explotaciones extensivas alcancen una situación sanitaria óptima, ya que es un factor fundamental con un enorme potencial para el desarrollo del sector productor, de transformación y comercial, así como para mejorar la estabilidad del sistema, evitando en la medida de lo posible las denominadas "crisis sanitarias" y logrando abrir nuevos mercados para los productos del cerdo ibérico.

E.4.2.- Implementación de medidas de bioseguridad, así como protocolos de verificación de estas medidas, acordes con los distintos tipos de explotación ganadera del cerdo ibérico, que optimicen los resultados a medio-largo plazo.

El Real Decreto 1221/2009 de ordenación de las explotaciones de ganado porcino extensivo da un plazo de 2 años para que las explotaciones se adapten a las condiciones de infraestructuras, bienestar animal y requisitos medioambientales exigidos. Esta exigencia, unida a la necesidad de salir a los mercados exteriores es una oportunidad para revisar las medidas de bioseguridad en este eslabón de la cadena.

E.4.3.- Creación de núcleos de ganado selecto para la obtención de reproductoras en los distintos niveles de explotación (reposición controlada y certificada).

E.4.4. Promover la adaptación de las industrias a las condiciones de la Lista Marco de exportación de carnes y productos cárnicos.

Al igual que en la medida E.4.2 para las explotaciones, en este caso para la industria, la Lista Marco es la oportunidad para que elaboren planes de higiene que les van a situar en una situación superior de competitividad en cuanto a condiciones higiénico-sanitarias y de trazabilidad.

Línea estratégica E-5. Respuesta del sector del cerdo ibérico a las exigencias del consumidor.

Los productos agroalimentarios, y por tanto también los productos del cerdo ibérico, deben continuamente satisfacer los factores sociodemográficos, económicos y epidemiológicos que inciden en el consumo de la población. En este sentido se hace necesaria la incorporación de nuevas tecnologías, la creación de nuevos formatos y materiales de envasado y el diseño de nuevos productos a las producciones del cerdo ibérico.

E.5.1. Incorporación de las nuevas tecnologías de envasado.

La decisión de compra del consumidor está muy ligada a diversos factores tales como impacto visual, la vida útil, la seguridad de los alimentos y a la componente medioambiental. Las nuevas tecnologías que el sector podría incorporar:

- Uso de biopolímeros para la obtención de envases ecológicamente disponibles,
- Incorporación de nanopartículas y polímeros activos a los materiales de envasado, para la detección y eliminación de ciertas sustancias y alargamiento de la vida útil del producto
- Diseños de nuevos envases como estrategia de diferenciación de producto adaptados a las necesidades de la sociedad actual (monoporciones, formatos vending, etc.)
- Envasados en atmósferas activas y modificadas

E.5.2. Incorporación de las nuevas tecnologías en seguridad alimentaria

- - Tratamiento con altas presiones y radio frecuencias como métodos de higienización y de posible obtención de nuevos productos con propiedades organolépticas mejoradas, etc.
- - Métodos de análisis rápidos y específicos para la evaluación microbiológica y sustancias contaminantes.
- - Nuevos diseños higiénicos de los equipos de loncheado y de los sistemas de limpieza.
- - Implementación de nuevas tecnologías más seguras aplicadas al corte (láser, chorro de agua, etc.).
- - Aplicación de nanotecnologías para retrasar el crecimiento microbiano en productos cárnicos frescos

E.5.3. Incorporación de las nuevas tecnologías de producción.

- Implementación de técnicas de procesado mínimo de alimentos.
- Implementación de técnicas de microencapsulación para incrementar la estabilidad y biodisponibilidad de compuestos activos presentes con propiedades funcionales durante el procesado, almacenamiento e ingesta de los mismos.
- Incorporación de biotecnología, nanotecnología y tecnologías blandas de ingredientes bioactivos (extractos) para la formulación de alimentos a la carta.

E.5.4. Innovación de productos

Es de especial interés para este sector las posibilidades abiertas en el terreno de los alimentos funcionales (que contienen componentes con efectos selectivos sobre funciones del organismo) obtenidos a partir de la transformación del cerdo ibérico.

- Desarrollo películas comestibles con sustancias bioactivas con interés para la salud.
- Desarrollo de alimentos a la carta
- Desarrollo de productos cárnicos con contenido reducido en cloruro sódico y la posibilidad de desarrollo de productos cárnicos con sustitución parcial de cloruro sódico por otro tipo de sal.
- Desarrollo de nuevos productos de la V Gama procedentes de productos cárnicos del cerdo ibérico.

E.5.5. Incorporación de sensores no destructivos al control de procesos y productos

El sector deberá ir incorporando en sus procesos y en el control de calidad y trazabilidad de sus materias primas y productos sensores no destructivos en línea que permitan determinar las características de procesos y productos en tiempo real. (NIR, Multi e Hiperespectrales, imagen, impedancia, sensores organolépticos, etc.)

Línea estratégica E-6. Desarrollo territorial y construcción institucional.

La construcción institucional y los aspectos relacionados con la eficiencia, competitividad y articulación territorial, se han convertido en aspectos esenciales del progreso de los territorios y las sociedades. Las cadenas de valor y en particular la del cerdo ibérico, es, y puede serlo más aún, un aspecto crucial para avanzar en una nueva visión de los territorios, de su provisión de servicios, económicos, sociales, ecológicos, culturales y también de la gobernanza de los mismos. Por lo que sugerimos las siguientes líneas de actuación:

E.6.1 Valorización de la cadena de valor del cerdo ibérico.

Poner en valor las aportaciones de la cadena de valor del cerdo ibérico a la articulación, competitividad y eficiencia territorial. Cuantificar e impulsar las externalidades positivas de la cadena de valor del cerdo ibérico: valor añadido, empleo, vigilancia territorial, mitigación del cambio climático, mantenimiento del capital natural, balance medioambiental.

E.6.2. Maximizar el potencial de los programas de desarrollo contemplados en el marco comunitario de apoyo.

Existen muchas líneas de ayudas entre los programas establecidos a nivel nacional y nivel autonómico a las que podrían acudir las explotaciones y las industrias del porcino ibérico.

E.6.3 Potenciar clusters empresariales y acciones conjuntas entre explotaciones de dehesa e impulsar las sinergias con otros sectores: gastronomía, hostelería, transporte, energía...

Sería especialmente idóneo establecer una carta de habilidades y compromisos de los grupos e individuos involucrados en el territorio. La dehesa no afecta solo a los propietarios de las explotaciones, sino que forma parte de los atributos de la comarca donde se asienta. Por lo tanto, el compromiso con el cuidado del territorio no puede ser meramente individual, sino colectivo a nivel comarcal. Sectores que pueden tener una gran relevancia por su posible impacto directo son: HORECA (Hoteles, Restaurantes, Catering) o la artesanía, que son actores de importancia en el desarrollo económico de la comarca, pero deben ligar sus productos con los del sector primario y ser corresponsables con la promoción y la autenticidad de los mismos y con el futuro y la sostenibilidad de la dehesa.

Impulsar las relaciones contractuales entre los proveedores de los insumos, los servicios, la producción primaria, la transformación la comercialización y distribución de los productos y servicios de la dehesa.

E.6.4. Apoyar el desarrollo de la Indicación Geográfica Protegida (IGP)

Este proyecto ha tenido una profunda discusión en el seno de la Interprofesional y se están perfilando actualmente sus características básicas. La I.G.P. para el cerdo ibérico de la dehesa tiene por objetivo la protección del sector ibérico tradicional ligado a la dehesa, con una figura de calidad y protección de ámbito comunitario. La I.G.P supone un reconocimiento por parte de la Unión Europea y permite su apoyo en promoción y difusión. El proyecto incluye también a la producción de ibérico en dehesas de Portugal. Aunque este proyecto es una apuesta por la diferenciación de la calidad, la IGP tendría externalidades territoriales de importante.

E.6.5. Comunicación y promoción del ibérico y la dehesa.

Realizar campañas para comunicar los valores del ibérico unidos a los valores singulares de la dehesa. Como complemento de lo anterior, es necesario mostrar que los sistemas de dehesa integran la mayor parte de los elementos que la sociedad actual reclama al sector primario: paisaje, sistemas de producción con estilos naturalistas favorecedores del bienestar animal, productos singulares de calidad, diversidad de flora y en fauna, vigilancia del territorio, secuestro de carbono, etc. Necesidad de asociar en dichas campañas los conceptos "Dehesa y Calidad" (de productos, de medio, de vida).

Línea estratégica E-7. Internacionalización de las empresas

La saturación del mercado interior invita a evaluar los mercados exteriores como la forma más directa de ampliar la demanda de los productos. El potencial exportador del sector está limitado por la falta de dimensión y de infraestructuras de las empresas y el desconocimiento de los mercados exteriores, lo que impide desarrollar redes de logística y distribución.

El presente y el futuro del sector dependen en gran medida del desarrollo de redes de comercialización en mercados extranjeros. Ello exige una apuesta por la actuación selectiva en determinados países considerados estratégicos para el sector aunando esfuerzos con los distintos departamentos del Gobierno y Comunidades Autónomas y otras instituciones como Cámaras de Comercio para lograr un mayor impacto que redunde en el beneficio de las empresas del sector.

E.7.1. Disponer de un código TARIC para los productos derivados del ibérico.

El TARIC es el arancel integrado de las Comunidades Europeas (CE); recoge los tipos de los derechos de aduana y la normativa comunitaria aplicable al comercio exterior de la Comunidad. La normativa establece una nomenclatura para las mercancías sometidas al arancel.

Muchos productos de calidad poseen un código TARIC específico, lo que los posiciona ya dentro de los países a donde se exportan como un producto de calidad diferenciada. De hecho, para tener opción a disponer de un código TARIC específico es necesario tener una cuota de exportación del 10% dentro del epígrafe correspondiente o estar protegido por una figura de calidad diferencial. Una vez que entre en vigor la IGP el código TARIC se podría solicitar automáticamente.

Las solicitudes de modificación de la nomenclatura combinada pueden presentarlas la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera, Eurostat y los demás servicios de la Comisión, así como el Comité del Código Aduanero, los Estados miembros y las federaciones europeas de operadores económicos. Estas solicitudes deben enviarse a Eurostat, en el caso de las solicitudes de carácter estadístico, o a la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera, en el caso de las solicitudes de carácter no estadístico.

Toda solicitud debe constar de los motivos correspondientes, las subpartidas de la nomenclatura en cuestión, una estimación del volumen de comercio de los productos de que se trate y una presentación de éstos.

E.7.2. La Interprofesional debería involucrarse en el apoyo a las exportaciones, promocionando la imagen de los productos del ibérico en el exterior, la realización de estudios de mercado y ejerciendo labores de representación del sector.

E.7.3. Organización de visitas de personas e instituciones que tengan una relevancia estratégica de los países de destino, tales como periodistas gastronómicos, restauradores de alto nivel, personal de alta dirección de distribuidoras de productos gourmets, etc..

E.7.4. Impulsar iniciativas conjuntas para el desarrollo de plataformas logísticas en los países de interés. Para dotar de una dimensión suficiente a estas iniciativas podrían ser necesarias alianzas con otros subsectores dentro de la industria cárnica.

E.7.5. Creación de plataformas virtuales de asistencia a países importadores

La creación de plataformas virtuales de asistencia para los países importadores podría resultar un instrumento de gran utilidad para mejorar las relaciones comerciales existentes a la vez que permitiría el acercamiento de los productos del cerdo ibérico al consumidor del país comprador.