

Beher en la actualidad

Bernardo Hernández Tinoco
Director

Bernardo Hernández junto a Agropecuaria Beher conforman un grupo empresarial dedicado a la cría del cerdo ibérico, la elaboración de sus productos y su comercialización.

Somos una empresa familiar de tres generaciones en la que el capital de las dos empresas pertenece en su integridad a la familia de Bernardo Hernández García junto a su mujer e hijos: Manoli, Bernardo, José Luís, Eva María y Jorge.

La empresa principal, Beher, se ubica en Guijuelo desde los años 30. Disponemos de unas instalaciones que cuentan con 11.000 m²., incluyendo el despiece del cerdo ibérico, la fabricación de los embutidos y los secaderos naturales y bodegas para la curación de sus jamones y paletas.

Dentro de Guijuelo y su gran industria del cerdo ibérico, que representa entre un 50 y un 60% de la producción nacional del sector, en la que en la actualidad hay unas 160 empresas, destaca un grupo de empresas tradicionales, familiares y con antigüedad que han sabido crecer, crear una red comercial y dar un volumen a la empresa para poder ser competitiva. Dentro de ellas está Beher, que siempre ha estado en este grupo de cabeza innovando, invirtiendo, homologando sus instalaciones y un pilar fundamental: produciendo su propia materia prima.

El sector del cerdo ibérico puede destacar y diferenciarse por su inmenso inmovilizado. El periodo de curación de los jamones está entre los 24 y 48 meses, siendo un promedio el de 36 meses para un jamón de calidad. El jamón represen-

ta el 60% del precio del cerdo, en ello puede considerarse la gran dificultad de nuestro sector. La gran inversión, al tener que mantener un permanente stock de 3 años conlleva el subsiguiente riesgo del producto.

Este grandísimo stock de existencias, lógicamente, dificulta la expansión comercial de las empresas, ya que no puedes atender en un momento deter-

minado grandes pedidos, ni fabricarlos para el momento; o captar grandes clientes, ya que tenemos un mercado establecido. Es decir, habría que realizar planificaciones a tres años vista, y eso, realmente, es difícil.

En Beher, a mayores de éste periodo de curación del jamón ibérico de calidad, en los años 80 se tomó una decisión estratégica, arriesgada y diferenciadora del



resto de empresas cárnicas: la implementación en el negocio de la producción de la materia prima propia, es decir, los cerdos ibéricos. Tomada por D. Bernardo Hernández García supuso un pequeño hito en el sector. El fin no era la rentabilidad en la compra, el fin era, y es, conseguir una óptima materia prima, constante, uniforme, estable y de altísima calidad.

Los aprovisionamientos habituales en el sector productor, al estar formado por pequeñas explotaciones, hacen diferente cada partida de cerdos. Cada ganadero tiene una genética diferente, una edad distinta, un sistema de vida y alimentación diferente, heterogéneas fórmulas de alimentación, sanidad, etc. Así, desde Agropecuaria Beher, producimos, con 1.700 madres ibéricas seleccionadas e inscritas en el libro genealógico del cerdo ibérico puro, unos 25.000 cerdos anuales de raza ibérica pura 100%, con una alimentación exquisita elaborada en nuestros propios molinos, una sanidad impecable, un sistema de alimentación y vida en libertad con ejercicio, una edad final de 15 meses, que nos garantiza un producto homogéneo y con una calidad y controles que no podríamos encontrar en el mercado.

Esta producción propia nos conlleva 2 aspectos importantes:

- Aumentamos el ciclo y stock de producción de 36 meses a más de 50 meses, es decir, a, prácticamente, 4,5 años, conllevando una inversión financiera permanente importantísima.

Como decíamos antes, aumentando éste periodo nos dificulta aún más la adaptación al mercado de las cantidades necesarias de venta. En éstos momentos de dificultad económica, y con una retracción en la demanda y consumo de productos ibéricos entorno a un 20 y un 30%, nos encontramos con unas existencias iguales para los próximos 5 años que nos llevará a realizar un esfuerzo comercial extraordinario para asumir esta rebaja de consumo en nuestro mercado. Este esfuerzo comercial tenemos previsto realizarlo principalmente en mercados internacionales donde ya exportamos un 20 % de nuestra producción. A pesar de

ello, en los dos últimos años, no hemos podido suministrar toda la demanda de nuestros productos, por lo que en la actualidad no disponemos de excedentes de stock.

- Disponer de un producto perfectamente definido, de altísima calidad. La trazabilidad de todos nuestros jamones y embutidos es permanente. Tenemos la suerte de poder decir que los productos Beher son siempre buenos y realmente el mercado lo ha valorado en los últimos años. La fidelidad de nuestros clientes, restauración y charcutería especializada, a nuestros productos es uno de los puntos fuertes de nuestra empresa, si no el mayor. La tranquilidad de que al consumidor que prueba una vez un producto nuestro y los siguientes son, si no iguales, casi, es una garantía dentro de nuestro sector.

El reconocimiento de los clientes es el más valioso e importante aunque también es motivo de gran satisfacción que nuestros productos han sido galardonados con premios nacionales e internacionales de gran valor. En IFFA por la Asociación Alemana de Charcuteros, formada por 15.000 miembros nos concedieron el Gran Premio de Honor y 14 Medallas de Oro a nuestros productos; en Stuttgart, en Reino Unido, en Calamocha (el único trofeo de carácter nacional),...

Inversiones Actuales:

Las fincas de Beher se encuentran en la provincia de Salamanca. El pasado mes de Octubre finalizamos las obras de ampliación para el aumento de la producción de cerdos y pasar de 1.200 a 1.700 madres, o sea, de unos 18.000, a 25.000 cerdos ibéricos propios. Éste aumento lo hemos realizado en la finca Los Valhondos, término de Santa Teresa, que tiene una extensión de 450 Has.

Para acometer este aumento de producción estamos finalizando en Guijuelo una gran ampliación de la industria cárnica, que podrá estar en marcha en el mes de Octubre. Además de poder aumentar la producción, el aumento de demanda de productos en diferentes presentaciones: loncheados, envasados al vacío y carnes

frescas y congeladas, nos obliga a aumentar y mejorar las salas de trabajo, obradores, con mayores dimensiones y máquinas modernas de envasado. También el sistema de colgar jamones en perchas, implantándose en los secaderos naturales y bodegas, facilita los movimientos necesarios del producto. A la vez disponemos de 5 bodegas en el casco urbano que centralizaremos en las nuevas instalaciones. La nueva ampliación son 7.000 m². que, suponiendo un incremento de un 40%, nos ayudará a producir nuestros productos con mayor eficiencia.

Mercados internacionales:

La internacionalización de Beher en los últimos 10 años ha sido un proyecto positivo. En mercados como Japón, Italia, Bélgica, Alemania, Holanda, Francia..., nuestros productos van haciéndose un pequeño hueco en sus mercados, en restaurantes y tiendas de alimentación. La facturación de Beher en 2.007 ascendió a 20 millones de € de los cuales 4 fueron a mercados internacionales.

Órganos de dirección:

La empresa ha cambiado recientemente del régimen de administrador único al de Consejo de Administración, presidido por Bernardo Hernández García y actuando como Consejero Delegado Bernardo Hernández Tinoco. Jorge, mi hermano, asume una valiosa ayuda en todos los departamentos así como la dirección comercial. Se han incorporado 2 consejeros externos además de los miembros familiares. Estamos diseñando y reorganizando la estructura organizativa de la empresa.

Crisis:

La actual crisis económica afecta negativamente a nuestro sector; tanto los regales de empresa, como el consumo en restaurantes, han caído de forma considerable. No obstante, nuestra fortaleza, solvencia y prestigio en el mercado nos ayudarán a sortear éstos tiempos en los que, no cabe duda, tenemos que luchar más, adaptarnos a esta situación y buscar nuevos mercados que valoren la gran calidad de los productos Beher.