

Beher pone en marcha un ambicioso programa exportador

Herminia Martínez

Su reciente entrada en el mercado brasileño y sus previsiones de facturación allí marcan un nuevo hito en la estrategia de internacionalización de la cárnica Bernardo Hernández (Beher), programa impulsado por la salmantina en respuesta al descenso del mercado interior. De hecho, la fabricante de elaborados de cerdo ibérico, muy especializada en producto de bellota, **prevé ingresar en ese gran mercado 400.000 € en 2012**



Como en los países incorporados antes, la entrada de Beher -industria ubicada en Guijuelo (Salamanca)- en Brasil se ha producido de la mano de un "distribuidor local de prestigio", en este caso, un operador con una cobertura comercial que alcanza al 25% de la población brasileña y tiene su eje en el estado de Sao Paulo. De ese modo, Brasil se ha sumado a una lista de unos 20 destinos internacionales permanentes de Beher, nómina encabezada por Japón, Italia, Holanda y Alemania.

Hacia el 40%

Fruto de una política continua de apertura de nuevos mercados -iniciada en el año 2000-, de su asistencia a ferias internacionales, de actos promocionales (como el acompañamiento a la selección de fútbol en el último mundial), de los formatos de libreservicio lanzados y de los galardones internacionales obtenidos por sus productos, Beher va a concluir **este año con una facturación exterior de 3,2 M€, frente a los 2,4 M€ obtenidos fuera en 2010**. Esos ingresos fuera de España van a suponer este año, así, el 25% del volumen de negocio total de Beher, que **prevé cerrar 2011 con un total de 13 M€, cuantía 500.000 € superior a la registrada en 2010**

Con Brasil y la pretendida extensión a otros países de su actividad exportadora, proyecto que de modo inminente apunta a Méjico y Colombia, Beher confía en poder alcanzar a facturar fuera de España el 40% de su volumen de negocio total en dos años. De momento, a la luz de los datos expuestos, el avance exterior experimentado este año ha venido ya a compensar el retroceso sufrido por la firma en el mercado nacional, en el contexto de una aguda crisis sectorial en ibérico, enmarcada en la crisis general. De hecho, mientras los envíos exteriores le van a suponer este año una adición de ingresos de 800.000 € -hasta 3,2 M€-, las ventas interiores van a sufrir un retroceso de 300.000 € y dejarán el resultante en 9,8 M€.

El portafolio de Beher en el exterior se dirige fundamentalmente, dado el carácter de ibérico puro de su cabaña y la calidad bellota de los elaborados, a horeca y establecimientos de venta de productos de alta calidad y delicatessen. Esa misma orientación se da en España, donde el 50% de los ingresos de la cárnica proceden de la restauración, el 25% del canal de alimentación tradicional/especializado y el 10% de supermercados.

A nivel industrial, la fabricante (propiedad de la familia Hernández Tinoco) está preparada para acometer su plan de expansión, por la ampliación de sus instalaciones, realizada desde el año 2007 y objeto de una inversión total de 5 M€. Esa actuación supuso la incorporación de 8.000 m2, que elevaron a 20.500 m2 edificadas la superficie del complejo de Beher. Éste se abastece de Agropecuaria Beher, ganadera con cuatro fincas en Salamanca y 1.600 madres.

herminia.martinez@alimarket.es

Titulares Última Edición Impresa

Últimas noticias del sector