

**EMPRESAS****El 25% de la facturación de Beher procede de los mercados exteriores****La cárnica salmantina aumenta sus exportaciones en Asia y Centroamérica**

Publicado el 29 de diciembre

El mercado internacional representa ya casi una cuarta parte de la facturación de Bernardo Hernández ([Beher](#)), empresa cárnica de Guijuelo (Salamanca), que cerró 2012 con una cifra de facturación de 15 millones de euros. No en vano, la exportación es uno de los pilares de su plan estratégico, como lo constata la organización de acciones promocionales y la asistencia a ferias. La Unión Europea acapara la mitad de esas ventas exteriores, principalmente Alemania, Francia, Bélgica e Italia, mientras que en Asia y Centroamérica aumenta el interés por la gama de productos de esta firma con más de ocho décadas de trayectoria y dirigida en la actualidad por la tercera generación familiar.



Bernardo Hernández Tinoco, director general de Beher.

El jamón es el estandarte de su portafolio de referencias, ya que en sus tres calidades (Etiqueta Oro, Negra y Roja) representa el 50% de las ventas; las paletas y embutidos un 20% en cada caso; y las carnes frescas un 10%. Los principales clientes son restauración selecta, tiendas de alimentación especializadas y gourmets, charcuterías de alto nivel y empresas, para lotes y regalos.

**Producción propia**

La cárnica salmantina cuenta con una producción propia de 1.800 madres y 24.000 cerdos ibéricos puros inscritos en el Libro Genealógico del Cerdo Ibérico y posee tres fincas en la provincia de Salamanca.

Más información en el número de enero de la revista Castilla y León Económica.