



© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2013. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

DE CERCA | **Bernardo Hernández**

Consejero delegado de la empresa de embutidos y jamones ibéricos Beher

## “Queremos ser el Vega Sicilia del jamón”

Calidad. Es la palabra que más utiliza este empresario del ibérico. En su opinión, sólo desde ella podrán diferenciarse del resto de industrias del sector. Él es el tercer Bernardo de la familia que dirige la compañía. El cuarto tiene 15 años y ya aprende el oficio.

**Emelia Viaña.** Guijuelo (Salamanca)

Primero fue Bernardo Hernández Blázquez. Después, Bernardo Hernández García. Y ahora Bernardo Hernández Tinoco. El actual consejero delegado de Beher (acrónimo de Bernardo Hernández) es un hombre tranquilo, pero vive su día a día con mucha intensidad. Entre pedidos, viajes, ferias y dirigir la fábrica, a este salmantino le queda poco tiempo para disfrutar de dos de sus pasiones: el campo y el cerdo ibérico. “Es el mejor animal del mundo. Está mal que yo lo diga, pero es la verdad”. Y los suyos son especialmente buenos. Por tercer año consecutivo, su jamón ha sido reconocido en la feria IFFA de Fráncfort, la más importante del sector, como el mejor del mundo. Habrá que probarlo.

— ¿Qué tiene su jamón para ser elegido como el mejor del mundo?

Siempre hemos apostado por la calidad, por la raza ibérica y por producir cerdos. Así el producto es homogéneo. El 18% de los ibéricos que se sacrifican en España son nuestros (crian 22.000 en sus fincas). Desde que empezó la crisis hemos pasado algún que otro bache, porque criar cerdos es muy caro y otras empresas vendían el producto muy barato. Hemos mantenido el precio porque no bajamos la calidad, y no hemos aceptado las presiones del mercado. — ¿Cree que el tiempo ha terminado dándole la razón?

Teniendo en cuenta que ahora hay pocos cerdos y que el precio del embutido y del jamón está subiendo, diría que sí. Sabemos hacer jamón y chorizo más barato, pero no queremos. Nosotros intentamos ser el Vega Sicilia del jamón. El consumidor no es tonto y sabe distinguir entre lo que tiene calidad y lo que no. Trabajar con estas exigencias cuesta un 20% más y encarece el producto.

— Pero, a pesar de las dificultades, ganan dinero, ¿no?

Si no lo hiciéramos, sería un delito. Durante algún tiempo no ha sido proporcional a todo lo que hemos in-



Pablo José Merino

vertido, pero no nos importa. Los negocios no son a corto plazo, y el consumidor terminará por entender que el producto merece la pena.

— Si usted fuera un inversor, ¿entraría en este sector?

Es un buen momento, porque han cerrado muchas explotaciones ganaderas y hay muy poca producción. Ahora está pasando lo que nunca había sucedido: sobra bellota y no hay cerdos para consumirla. Pero es muy complicado invertir de la nada sin conocer el sector. Hay que tener en cuenta que desde que nace un cerdo hasta que puedes vender el jamón pueden pasar cinco años, y durante ese tiempo hay que invertir

“ Si no ganáramos dinero sería un delito, pero es un negocio en el que hay que invertir mucho antes de poner a la venta el producto ”

mucho dinero. Por eso, las grandes industrias de este sector son empresas familiares con muchos años de historia.

— La suya es una de las más antiguas de Guijuelo, en Salamanca...

Mi abuelo fundó la compañía en los años 30. Su producción era muy pequeña y artesanal, sin apenas capacidad financiera. En los años 50 se incorporaron al negocio mi padre, su hermano y su cuñado. Ellos fueron unos pioneros en la zona y no se limitaron a esperar a vender su producto a los comerciantes que venían de Sevilla, Barcelona o Madrid. Ellos salieron de la comarca a buscar a los clientes y la marca empezó a ser más conocida.

“ Cuando se murió mi abuelo, la empresa la heredó mi padre, que se llama también Bernardo, y mis tíos montaron su propia compañía. Eso era muy típico en la época. Mi padre sigue siendo el presidente y, en su momento, apostó mucho por la co-

mercialización y la producción de cerdo ibérico puro, aunque suponía un coste muy elevado. Después nos hemos ido incorporando todos sus hijos —él es el mayor y su hermano Jorge es el director comercial—. Hoy hay otro Bernardo —él mismo— al frente de la compañía.

— ¿Ya está preparado el siguiente?

Es uno de mis tres hijos, y con sólo 15 años viene a la fábrica a aprender el oficio. Mi padre me llevaba a los viajes y a la finca con los cerdos para que aprendiera, porque este negocio hay que llevarlo en la sangre, pero hay que aprender todos los días algo distinto de él. Me gustaría que mis hijos siguieran al frente de la empre-

“ Mi hijo de 15 años ya aprende el oficio; es el cuarto Bernardo. Me gustaría que él y mis otros hijos siguieran con el negocio ”

### “LO PRÓXIMO... TIENDAS”

Bernardo Hernández (Guijuelo, 1966) no descansa. Lo último ha sido lanzar ‘packs’ de loncheados. “La gente compra menos jamón para su casa no sólo por la crisis, también porque cada vez las familias son más pequeñas, y un jamón les parece grande. Siempre hay que estar pendiente de cómo evoluciona el consumidor para tener éxito en este mercado”. Pero no es lo último por lo que apostarán este año. “Este mes vamos a abrir la primera tienda de jamones y embutidos Beher en Madrid. En 2014 abriremos más, y la intención es exportar este modelo de negocio”.

sa. Yo les digo que es importante que se formen y que estudien en el extranjero, pero también que estén en el día a día de la compañía.

— A propósito de extranjero... ¿Cuánto producto exporta?

La empresa factura 15 millones de euros y cerraremos el año con un crecimiento de un 15%. El 22% del total de las ventas lo exportamos. En Japón vendemos el 18%. Los consumidores allí son muy exigentes.

“ Pero la internacionalización de este tipo de compañías no es fácil. Para estar en el extranjero hay que hacer la inversión cuatro años antes. Hay que pensar qué vamos a ser capaces de vender en los próximos cuatro años para empezar a criar cerdos. El jamón es uno de los mejores alimentos del mundo, pero también es uno de los que más mano de obra necesita. El próximo año vamos a ampliar la producción un 30% o un 40% porque queremos vender en más sitios (ya lo hacen en sesenta países).

renfe

Recibe tu billete en el móvil con PassBook/PassWallet.

www.renfe.com 902 320 320

### EL TIEMPO

MÁXIMA	MÍNIMA
23	-2
Tenerife	Toledo

### ESPAÑA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
A Coruña	14	5	Despejado
Barcelona	16	8	Nuboso
Bilbao	11	6	Nuboso
Madrid	13	0	Despejado
Málaga	18	8	Nuboso
P. Mallorca	18	0	Nuboso

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Sevilla	19	5	Despejado
Tenerife	23	17	Lluvioso
Toledo	15	-2	Despejado
Valencia	18	5	Nuboso
Valladolid	8	-1	Despejado
Zaragoza	11	0	Despejado

### EUROPA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Ámsterdam	7	4	Nuboso
Berlín	2	-1	Nuboso
Bruselas	8	5	Nuboso
Estocolmo	-2	-7	Nuboso
Ginebra	2	-3	Despejado
Lisboa	16	4	Despejado

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Londres	10	5	Nuboso
Moscú	-1	-3	Nieve
Praga	1	-1	Nieve
Roma	13	3	Despejado
Viena	4	1	Nuboso
Zurich	3	-4	Despejado

### MUNDO

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Buenos Aires	31	15	Despejado
México	25	12	Despejado
Miami	27	23	Despejado
Nueva York	6	1	Nuboso
Rabat	20	10	Nuboso
Tokio	11	2	Nuboso