

LAS CARAS DEL ÉXITO / Beher

Jamones de 'Oscar' por medio mundo

► La empresa salmantina Beher es reconocida en España y en medio mundo como una de las referencias del sector del ibérico. Con ocho décadas de vida, su adaptación a los tiempos ha hecho que sus productos lleguen desde Guijuelo a una treintena de países.

ANTONIO GARCÍA ÁVILA

Más de ochenta años de experiencia avellan a Beher, la empresa nacida en la localidad salmantina de Guijuelo gracias a la iniciativa de Bernardo Hernández Blázquez, que a principios de los años 30 se dio cuenta de que sus jamones eran muy apreciados en la zona y sus alrededores. A partir de entonces, su trabajo ha sido continuado hasta nuestros días por su familia, de manera que tres generaciones más tarde, la empresa, que lleva el acrónimo del nombre y primer apellido de su fundador, ha logrado posicionarse como una de las referencias mundiales del ibérico.

La saga prosiguió con Bernardo Hernández García que, además de continuar la apuesta por la máxima calidad a través de ejemplares 100% ibéricos, en los años setenta decidió dar un paso más. Se trataba de consolidar una calidad constante mediante la selección genética y la alimentación natural de su cabaña en instalaciones propias.

La incorporación hace cuatro décadas de la cría y el cuidado del cerdo ibérico en sus propias fincas ubicadas en Salamanca, Cáceres, Badajoz, Córdoba y Portugal, consolidó el éxito de esta empresa que apostó por esta raza cuyo rendimiento y calidad se reflejan en un producto final que cada vez es más demandado en otros países.

Ahora, Bernardo Hernández Tinoco y su hermano Jorge, nietos del fundador, llevan el timón de este trasatlántico que factura en torno a 30 millones de euros anuales y cuenta con una plantilla integrada por un centenar de trabajadores, entre la fábrica y las fincas en las que se crían los cerdos 100% ibéricos.

Además, las exportaciones crecientes a



Bernardo Hernández, junto a su hermano Jorge, al frente de Beher. ENRIQUE CARRASCAL

una treintena de países y una red de ocho tiendas gourmet que han pasado a ser gestionadas directamente por Beher en España -6- y Portugal -2-, han hecho de esta empresa charra toda una referencia de calidad en el sector, tal y como se refleja en la multitud de premios obtenidos. Esta circunstancia la sitúa como la empresa más premiada del mundo en el mundo del ibérico.

Una de las claves de esta exitosa situación radica en la decisión adoptada en los setenta por Bernardo Hernández García, que incorporó la cría y el cuidado del cerdo en sus propias fincas, para asegurarse así de que la producción cumpla con los más altos estándares de calidad, controlan-

do la trazabilidad durante todo el ciclo productivo de los animales.

En dichas fincas se trabaja con cerdos ibéricos puros, ya que tanto la madre como el padre son de raza 100% ibérica. Además, todos ellos están inscritos en el Libro Genealógico de la Asociación de Criadores de Porcino Selecto del Tronco Ibérico (AECERIBER).

Al éxito de Bernardo Hernández se suma una circunstancia orográfica, ya que sus instalaciones de procesado y curado se encuentran ubicadas entre las sierras de Gredos y Béjar, donde el clima continental contribuye a la curación óptima del producto final.

Desde Beher se controla cada uno de los cerdos que pasan por el matadero desde su selección genética a su cría, pasando por su engorde posterior. Para ello, primero pasan por naves acondicionadas para el proceso de reproducción, antes de pasar a la enorme finca adhesada de encinas y alcornoques para su cría y posterior engorde con bellotas en el periodo conocido como 'montañera', que se prolonga desde octubre a marzo.

Los primeros servirán para producir los jamones y embutidos «De bellota 100% ibéricos». El resto, engordados a base de piensos elaborados a partir de cereales naturales, constituyen el «De cebo de campo ibérico».

La intención de los responsables de esta empresa salmantina es continuar en la misma línea de producción propia y priorizando la raza 100% ibérica, debido a su rendimiento y a su enorme calidad.

En esta línea Beher también apuesta por seguir creciendo en la apertura de nuevos mercados, ya que en la actualidad, de los

30 millones de euros de facturación, en torno al 20% corresponde a exportaciones. Por ello, aún queda camino por recorrer en este sentido por diferentes mercados.

Uno de ellos es el chino, donde ya está presente Bernardo Hernández, si bien sus máximos responsables son conscientes de que se trata de un mercado en auge, al igual que el asiático en su conjunto, ya que el tirón del ibérico también se deja notar en países como Japón y Corea del Sur. Por ello, el objetivo es seguir ampliando las exportaciones hacia esa parte del mundo.

Sin embargo, tampoco esta empresa charra olvida otros puntos del planeta, teniendo en cuenta

que no son pocos los países europeos que siguen demandando este producto típicamente español. Entre ellos destaca la presencia en Italia, Francia y Alemania. Ahora, además, se pretende impulsar las exportaciones hacia el mercado americano,

30 millones

Facturación. Cerró el pasado ejercicio con 30 millones de euros facturados.

especialmente a México.

Pese al creciente peso de la venta en el exterior, el peso fundamental de las ventas se encuentra en España, donde el mercado ha crecido ligeramente; sin embargo, los responsables de Beher detectan una posible crisis del sector, aunque no de las mismas dimensiones que hace unos años.

Por otra parte, la empresa se abrió hace unos años a otras posibilidades con la apertura de locales gourmet en los que adquirir productos Beher, pudiendo degustarlos en sus diferentes formatos: bocadillos, taquitos y diferentes platos acompañados por productos que maridan con el ibérico.

Aunque en su momento llegaron a contar con más de una decena de tiendas franquiciadas, hace poco tiempo Bernardo Hernández decidió gestionar sus propios locales, de manera que en la actualidad cuentan con ocho: cinco en España -Marbella (2), Valencia, Zaragoza y Granada-, dos en Portugal -Lisboa y Oporto- y uno en Alemania -Nuremberg-. Ahora, Beher estudia la posibilidad de abrir nuevas tiendas en diferentes lugares. Por el momento estudia cuatro ciudades para continuar la expansión de una empresa que, ocho décadas después, sigue creciendo y conservando el espíritu de su creador.

LA FICHA DE LA EMPRESA

Historia. Bernardo Hernández Blázquez inició el negocio a principios de los años 30 al darse cuenta de que sus jamones eran muy apreciados por sus vecinos.

Mercado. Posee una fábrica, más fincas en Salamanca y en Portugal.

Exportación. Exporta 7 millones de euros en una treintena de países.

Negocio. Dispone de ocho tiendas en total: cinco en España, dos en Portugal y una en Alemania.

Plantilla. Un centenar de empleados entre la fábrica y las fincas.