

Fermín abre el mercado americano

Será el primer matadero homologado de cerdo ibérico para exportar a Estados Unidos

VIDAL MATÉ
NEGOCIOS - 26-06-2005



Santiago Martín, director general de Embutidos Fermín
[ampliar](#)

El grupo ya comercializa el 10% de sus ventas en el exterior, sobre todo en Japón y Corea, y

ampliará instalaciones para vender en EE UU

La firma salmantina es una empresa familiar que factura 10 millones de euros y que invirtió tres

millones para construir el matadero

Embutidos Fermín, una pequeña empresa familiar salmantina constituida en 1956, se ha convertido en la primera firma española que será autorizada por la Administración española, de acuerdo con las exigencias y controles de Estados Unidos, para colocar productos de cerdo ibérico en ese mercado. El precio y el tiempo no han sido bajos: casi una década de trabajos y negociaciones con un coste de casi tres millones de euros para adecuar sus estructuras tecnosanitarias a las exigencias norteamericanas.

Estados Unidos, desde que se les demostró tras muchos esfuerzos a las autoridades norteamericanas en los años ochenta lo que ya se sabía, que los productos curados del cerdo no tenían ningún riesgo de peste porcina, no tiene cerradas oficialmente sus fronteras a los productos del cerdo español, tanto para el jamón serrano o para el cerdo ibérico. Sin embargo, es una apertura engañosa. Sólo se requiere que las empresas con posibilidad de exportar superen las duras exigencias en materia de sanidad de las autoridades norteamericanas, lo que supone un control riguroso de los mataderos antes de proceder a su homologación para manipular la carne con destino a ese país, donde no se sabe dónde está el interés, para proteger su salud o poner barreras a las importaciones.

Estas duras exigencias se han traducido en la última década en las reticencias de las industrias y los mataderos españoles a soportar los duros controles para su homologación y poder acceder a un mercado norteamericano con un gran potencial, pero hoy con poco negocio. Las cuentas sobre el coste de homologar un matadero y los beneficios que ello podía reportar no les salían a los grandes grupos en el sector, razón por la cual no había en España ningún matadero homologado para tratar carnes frescas y los centros elaboradores de jamón curado y embutidos se limitaban al grupo Campofrío, Palacios y Redondo Iglesias.

Lo que no habían afrontado en la última década los grandes grupos en el sector lo acometió en solitario Embutidos Fermín, una pequeña empresa familiar ubicada en el pueblo salmantino de La Alberca, con una facturación de 10 millones de euros.

Exigencias norteamericanas

"En 1995 vimos la posibilidad de entrar en ese mercado con el cerdo ibérico y estudiamos la homologación de nuestras instalaciones de acuerdo con las exigencias norteamericanas, señala el director general, Santiago Martín. En ese momento, teníamos que modernizar nuestro matadero. Hicimos las cuentas y apostamos por llevar a cabo las inversiones necesarias que supusieron un fuerte aumento de costes tanto por los mecanismos de control como por el material utilizado en las en las instalaciones".

La no existencia en los últimos años de un matadero homologado para exportar jamón serrano a Estados Unidos, hizo que los centros elaboradores tuvieran que adquirir las piezas frescas en mataderos de otros países comunitarios. Para los productos curados del cerdo ibérico no había ninguna posibilidad de exportar al no existir tampoco en España ningún matadero homologado y no existir este tipo de cerdo en otros países.

Con la posibilidad de homologación de un matadero por parte de las autoridades españolas con las exigencias norteamericanas, Embutidos Fermín abre una nueva etapa, no sólo para el sector del ibérico en España, sino para la propia empresa.

El director general de la empresa reconoce que, a raíz de esta próxima homologación, han experimentado un gran interés por parte de empresas del sector para acceder a carnes sacrificadas en el matadero de cara a operar con las mismas en los mercados exteriores. Desde esta perspectiva, los responsables de la empresa familiar ven muchas más posibilidades a su actividad en el futuro, por lo que ya se han planteado una ampliación de las instalaciones de cara a atender toda la futura demanda.

Embutidos Fermín tiene actualmente una capacidad para el sacrificio de hasta mil unidades por día. Sin embargo, las posibilidades de despiece se limitan a solamente unas 250 unidades, por lo que se contempla una ampliación hasta un mínimo de 350 animales. Con la homologación del centro, la empresa familiar espera un importante crecimiento en sus operaciones con todo el exterior, incluidos los Estados Unidos, pero también la posibilidad de ofertar carnes homologadas a otros grupos.

Productos frescos

Sobre una facturación actual de unos 10 millones de euros, la empresa familiar opera en un 85% de sus ventas con productos del cerdo ibérico, tanto en carnes frescas como en productos curados bajo marcas como Fermín, Los Albercanos, Serranía o Tío Eulogio. Aproximadamente la mitad de las ventas corresponden a productos frescos, y la otra mitad, a los elaborados, aunque en los últimos tiempos se ha registrado un importante crecimiento de los productos frescos.

La exportación de carnes frescas y de productos curados ha experimentado también un fuerte crecimiento gracias sobre todo a países de Asia como Japón y Corea hasta suponer en este momento casi el 10% de todas las ventas.

La empresa charra es propiedad de la sociedad Ganados Fermín para la cría de animales de cerdo ibérico, aunque la mayor parte de los cerdos para sacrificio se adquieren a terceros. Igualmente tiene mayoría en una sociedad comercial, Fermín Foods, a través de la cual ha desarrollado su política en el exterior.

http://www.elpais.es/buscadores/articulo/20050626elpnegemp_4/Tes/elpnegemp/