

Manuel García Lorenzo. Director General



Estimados amigos:

Ya es octubre, y ya estamos en la Feria de Zafra, nuestra entrañable Feria de San Miguel, referente de la ganadería extensiva del suroeste peninsular.

Como en años anteriores, tendremos nuestras jornadas de cerdo Ibérico, que se celebrará el día siete en el pabellón central de la Feria, donde repasaremos los avances obtenidos con nuestro proyecto de investigación sobre la cerda “CASTÚA”.

Como ya sabéis, Inga Food, se ha convertido en la primera empresa productora de cerdo Ibérico de España, con más de 150.000 cerdos producidos en la región extremeña y una parte de ellos también comercializados en la misma. Todos ellos producidos en el sistema tradicional de engorde de ganado porcino en Extremadura, es decir, al aire libre y en contacto directo con el campo, lo que demuestra la clara apuesta de Inga Food, por la calidad del producto y la transparencia del mismo, en clara sintonía con la nueva norma de calidad de los productos del cerdo Ibérico, que estamos convencidos, que como su propio nombre indica aportará calidad y transparencia a nuestro sector.

Quiero aprovechar estas líneas para felicitar a todos los ganaderos asociados a este proyecto ganadero con Inga Food, por la confianza puesta en nosotros, y a todo el equipo de profesionales de Inga Food, que trabaja junto a vosotros para conseguir estos magníficos resultados.

Enhorabuena a todos y mucho ánimo para seguir en esta dirección que a buen seguro nos seguirá dando muchos éxitos.

Un abrazo a todos y hasta la próxima,

Manuel García Lorenzo

Programa genético de selección de cerdos ibéricos **CASTÚA**



Inga Food S.A., líder nacional en la producción de cerdo Ibérico con un equipo propio, mezcla la experiencia de muchos años y la ilusión por el trabajo bien hecho. Está destinando una fuerte inversión en investigación para la mejora genética del cerdo Ibérico. Cuenta con la participación del equipo del Dr. José Luis Noguera del área de genética y mejora animal del IRTA (Instituto de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Cataluña) y la colaboración de los equipos del Dr. Jesús Ventanas de la Universidad de Extremadura y del Dr. Luis Varona de la Universidad de Zaragoza.

El programa **CASTÚA**

Inga Food quiere aportar valor añadido a sus producciones de cerdo Ibérico y ha desarrollado un programa propio de mejora genética: el programa **CASTÚA**. El Centro de Desarrollo Tecnológico y de Investigación (CDTI) nos acaba de conceder, en abril de 2014, un nuevo proyecto de investigación para desarrollar la “Estructura piramidal de selección que incorpore dos líneas parentales puras para el desarrollo comercial de la cerda Castúa”, donde se sientan las bases de un moderno “Programa de Selección Integral de Ibéricos”, en el cual introduciremos los últimos avances en genética: GBlup, selección genómica, entre otros, y que nos permitirá ofrecer al sector del cerdo Ibérico animales cada vez más eficientes y de mayor calidad.

Apuesta por las innovaciones tecnológicas

Muchas de nuestras inversiones en informática y tecnologías de la información, dentro del Programa de Selección Integral, van destinadas a la obtención de datos productivos precisos, con trazabilidad genealógica. Estos nos permiten el estudio de la estructura genética de nuestras poblaciones



ibéricas y, así, la obtención de los conocimientos teóricos y prácticos suficientes para poder desarrollar una línea madre ibérica pura más productiva en sus caracteres maternos, sobre todo en la prolificidad. Otras fuertes inversiones se han dedicado a la obtención de aparatos de alta tecnología, como los ecógrafos de última generación que nos permiten medir la grasa intramuscular *in vivo* en granja, o un Centro de Testaje de Verracos Ibéricos, que tenemos previsto inaugurar en el 2015, y que nos facilitará el control de los caracteres más importantes como el índice de conversión, grasa intramuscular, espesor de tocino dorsal, etc. para su mejora genética.

Estamos introduciendo las últimas y más modernas tecnologías a los procesos productivos del cerdo Ibérico, porque somos conscientes de que la tecnología y el desarrollo no van en contra de la calidad y de la obtención de un producto con tanto prestigio como es el jamón ibérico.

Pensamos que, sin perder un ápice de la calidad en los productos cárnicos que se obtienen del cerdo Ibérico, podemos ser más eficientes económicamente para poder superar las recurrentes crisis cíclicas en un mejor posicionamiento y, sobre todo, ofrecer al mercado un producto mucho más homogéneo que evite las fluctuaciones en la calidad de los productos cárnicos.



Programa de selección de Ibérico de Inga Food y primeros resultados productivos

María Jesús García y Lourdes Muñoz

Veterinarias responsables de los núcleos genéticos de Inga Food

Para definir los criterios de selección en cada una de las dos líneas genéticas disponibles hemos establecido un protocolo de controles que nos permite seleccionar según los caracteres reproductivos, caracteres de crecimiento y características de calidad de canal (lomo y paleta) y de carne (grasa intramuscular), de esta forma estamos obteniendo una cerda altamente eficiente.

El plan de trabajo se lleva a cabo en núcleos de selección y en un núcleo de multiplicación.

Controles a realizar en las líneas puras y en el producto final

- Control de los datos reproductivos
 - Prolificidad: número de lechones nacidos vivos, nacidos muertos y momificados.
 - Capacidad maternal: número de tetinas, peso individual de los lechones al nacimiento y destete, número de lechones destetados.
 - Supervivencia de los lechones.
- Control de los datos de engorde, calidad de canal y carne
 - Peso vivo a los 110 días, 180 días y en el testaje final (ganancia media diaria).
 - Medida del espesor del tocino dorsal y del área del lomo a los 180 días y testaje final.
 - En matadero: peso canal (GMD), porcentaje de piezas nobles de la canal (jamón, paletillas y lomo), longitud de la canal, toma de muestras (lomo, hígado, grasa subcutánea), medidas del pH, conductividad y color a las 24 horas.
 - En laboratorio: análisis fisicoquímicos, instrumentales y sensoriales.

Por tanto, la selección de los futuros reproductores se hará basándose en las evaluaciones periódicas donde se incluirán los nuevos datos producidos bien por ellos mismos o por sus familiares mediante BLUP multicarácter y testajes en campo mediante un sistema de puntuación que incluye

Tabla 1. Resumen de los controles a realizar en los tres próximos años.

Genotipo	Sexo	Testaje en granja (nº animales)	Control en matadero (nº animales)	Controles reproducción (nº de partos)
IB-R	M	600	440	2.415
	F	900	100	
IB-E	M	600	440	4.485
	F	1.800	100	
F1 CASTÚA	M	–	–	46.000
	F			
Total		3.900	1.080	52.900

Tabla 2. Evolución de datos reproductivos en las líneas puras de Inga Food (Retinta y Entrepelada).

Líneas	IB-R (2013)	IB-E (2013)	IB-R (2014)	IB-E (2014)
N. totales	8,65	7,78	9,04	8,23
N. vivos	8,26	7,62	8,58	8,08
N. muertos	0,39	0,17	0,45	0,15
Destetados	6,54	6,98	6,88	7,15
Destetados/cerda/año	15,5	14,9	16,7	16,1

Tabla 3. Datos reproductivos cerda comercial CASTÚA.

Línea	IB-RE (1º-2º Parto)
N. totales	9,07
N. vivos	8,60
N. muertos	0,48
Destetados	7,21
Destetados/cerda/año	16,5

valoración de aplomos, tetinas válidas, cabeza, jamones y conformación global.

El objetivo final de nuestro programa de selección en Ibérico es la obtención de una cerda comercial Castúa que mejore los parámetros reproductivos, aumentando los rendimientos y mejorando los resultados de la explotación. Su producto final es homogéneo y de mayor calidad cubriendo las demandas de la industria cárnica.

Norma de calidad para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomo

Manuel Ramos Minero

Jefe de Integración de la zona Sur-Oeste

El pasado 10 de enero de 2014 se aprobó el RD 4/2014, pasando a ser el marco regulador de los productos derivados del cerdo Ibérico para los próximos años, quedando definidas las diferentes categorías de productos que nos encontraremos en las tiendas.

El objetivo de la misma no es otro que aportar transparencia y sencillez en la identificación de las diferentes categorías de productos para el consumidor, a la vez de conseguir una mejora continua en la calidad y estandarización de la misma para cada categoría de productos.

Para llevarlo a cabo, la nueva norma y la mesa de coordinación del Ibérico han pretendido incidir en una serie de puntos estratégicos:

- Clarificar y simplificar la información al consumidor para identificar las diferentes categorías comerciales, así como el uso de una codificación de colores estándar para cada una de ellas.

Cerdo de bellota 100 % Ibérico	Precinto NEGRO
Cerdo de bellota Ibérico	Precinto ROJO
Cerdo de cebo campo Ibérico	Precinto VERDE
Cerdo de cebo Ibérico	Precinto BLANCO

- Priorizar la importancia del tipo de alimentación y sistema de explotación, anteponiéndolo al factor racial en la denominación comercial.
- Designación de la gestión de reproductores en exclusiva a los diferentes libros genealógicos, quienes se encargarán de inspeccionar y certificar la pureza racial de los mismos para su producción bajo las condiciones de la norma de calidad. En el caso de reproductores ibéricos (hembras y machos) será responsabilidad de AECERIBER y en el caso de machos Duroc será de ANPS. Será obligatorio que todos los reproductores estén inscritos en su correspondiente libro genealógico.
- Refuerzo de la trazabilidad y control. Para llevarlo a cabo se incluye a ASICI (Asociación Interprofesional del Cerdo

Ibérico) como ente independiente encargada de verificar y regular toda la información del sector en cuanto al cumplimiento de la norma.

- Endurecimiento de las condiciones mínimas necesarias para la producción y elaboración de los productos Ibéricos, tanto para ganaderos como industriales.
- Refuerzo del control sobre los pesos mínimos de manera individualizada, tanto para animales en el momento del sacrificio como en jamón y paleta curados para la venta.

Fueron innumerables las reuniones de trabajo mantenidas por los diferentes miembros del sector y administraciones públicas a lo largo de los casi dos años de negociaciones, hasta que la nueva norma de calidad quedara definida y viera la luz a principios de este año.

Probablemente se trate de una norma que no deja satisfecho en su totalidad a nadie, pues no es menos cierto que el sector del cerdo Ibérico es muy variado en cuanto a los tipos de producto, sus categorías, tendencias de consumo, etc. y es difícil meter a todos en un mismo saco. Pero lo que sí ha hecho la nueva normativa es dejar hueco a dos “subgrupos” que juegan con reglas diferentes durante todo el proceso productivo y de elaboración: el del **Ibérico 100 %** (con una representación del 6,6 % del mercado, y animales con exigencias de peso y tiempos de curación menores) y los del **Ibérico** (con una representación del 93,4 % del mercado, y animales con exigencias superiores al anterior).

Independientemente de todo ello, la norma de calidad deberá conseguir poner en valor y tipificar la calidad de unos productos de una excelencia única, a la vez de ser compatible con



Designación y condiciones mínimas de manejo		Norma anterior (RD 1469/2007)	Norma actual (RD 4/2014)
"de bellota"	Carga máxima	2 cabezas/ha	De 0,25 a 1,25 cabezas/ha
	Periodo de sacrificio	15 diciembre a 15 abril	15 diciembre a 31 marzo
	Peso mínimo al sacrificio	Media del lote: 117 kg/canal Por individuo: 108 kg/canal	Por individuo: 115 kg/canal (para 100 % Ibérico: 108 kg/canal)
"de cebo de campo"	Superficie mínima por animal, en la fase de cebo	15 cabezas/ha	En cebo extensivo: 15 cabezas/ha En cebo intensivo al aire libre: 100 m ² /cabeza
	Peso medio a la entrada al cebo	Media del lote: entre 92 y 115 kg/cabeza	-
	Peso mínimo al sacrificio	Media del lote: 117 kg/canal Por individuo: 108 kg/canal	Por individuo: 115 kg/canal y 108 kg para 100 % Ibérico
"de cebo"	Superficie mínima por animal, en la fase de cebo	1 m ²	2 m ²
	Peso mínimo al sacrificio	Media del lote: 117 kg/canal Por individuo: 108 kg/canal	Por individuo: 115 kg/canal y 108 kg para 100 % Ibérico

una mejora en la competitividad de todo el sector, fijando las mismas reglas de juego para todos.

Nuestra visión como empresa

En Inga Food entendemos que los productos del Ibérico son y deben ser el resultado de la conjunción de unos factores clave como la genética y la alimentación, todo ello desarrollado bajo unas condiciones óptimas de producción y elaboración.

Y bajo nuestra filosofía de trabajo, hemos apostado siempre por alcanzar el máximo valor en todos nuestros productos, y en nuestra apuesta por el Ibérico ofrecemos toda la gama que demanda el sector.

En Inga Food nos mostramos firmes en el cumplimiento de la norma por considerar que tiene en cuenta una serie de premisas muy positivas para el incremento de la calidad de los productos, y la consiguiente estimulación del consumo.

Como empresa llevamos años invirtiendo en I+D para alcanzar unos productos ibéricos tipificados y con un alto valor añadido para nuestros clientes. Nuestro trabajo se centra en una serie de pilares sobre los que asentamos nuestra estrategia productiva:

- Programa propio de selección y mejora genética.
- Protocolos de alimentación adecuados y diferenciados.
- Sistema de producción tradicional, con cerdos criados al aire libre.
- Producción de manera eficiente y sostenible con el entorno.

Plazos y pesos en la elaboración de los productos		Norma anterior (RD 1469/2007)	Norma actual (RD 4/2011)
Pesos y tiempos mínimos elaboración del jamón	Pieza elaborada <7 kg	-	600 días
	Pieza elaborada ≥7 kg	-	730 días
	Pieza fresca <9,7 kg	500 días	-
	Pieza fresca ≥9,7 kg	600 días	-
Pesos mínimos de comercialización del jamón elaborado	Jamón 100 % Ibérico	-	≥5,75 kg
	Jamón Ibérico	-	≥7 kg
Tiempo mínimo elaboración de la paleta	Con independencia del peso	-	365 días
	Pieza fresca <6 kg	300 días	-
	Pieza fresca ≥6 kg	330 días	-
Pesos mínimos de comercialización de la paleta elaborada	Paleta 100 % Ibérica	-	>3,7 kg
	Paleta Ibérica	-	≥4 kg
Tiempo mínimo elaboración del lomo	Con independencia del peso	80 días	70 días

Todo ello para conseguir alcanzar un objetivo final: la producción de un cerdo Ibérico muy valorado por el sector que provoque el máximo nivel de satisfacción en las aspiraciones del consumidor.



Entrevista INGA NEWS

Antonio Collantes. Coordinador del programa Taurus

1. ¿Cómo ha sido su trayectoria profesional en Nutreco?

En febrero de 1999 entré a formar parte de la plantilla de Nanta como servicio técnico comercial de Arion, en la fábrica de Griñón. Años más tarde me ampliaron la zona con la de la fábrica de Almendralejo, con la que tuve la responsabilidad, muy interesante, de trabajar en el sur de Portugal.

En el año 2006 desde el departamento de *marketing* de Tres Cantos se me encargó la función de jefe de área de Arion y distribución, con lo que llevaba la mitad de la Península Ibérica ya desde las oficinas centrales.

Dos años más tarde, también desde el departamento de *marketing*, se me encomendó el puesto de responsable de Taurus y comercialización.

En enero del 2012 las compañías de Nutreco decidieron trasladar la comercialización de vacuno a Inga Food para así aprovechar mejor las sinergias que efectivamente se dan con el porcino.

2. ¿Cuáles son sus responsabilidades en Inga Food?

Actualmente en Inga Food soy el responsable de la comercialización de vacuno desde el origen (cebaderos) hasta su sacri-

ficio. En perfecta compenetración con los servicios técnicos de Nanta, atendemos a todos los ganaderos que reclaman un servicio de comercialización para sus animales cebados. Tanto desde el origen, con un programa de certificación basado en un pliego de etiquetado facultativo de vacuno llamado Taurus, como al final del cebo para quienes no deseen otra cosa más que dar salida a sus animales a través de un programa de comercialización que ofrece todas las garantías de precio y cobro asegurado.

3. ¿Cuál es su opinión sobre el futuro del sector bovino en España?

España es un país eminentemente consumidor de ganado vacuno. La crisis, así como los precios de las materias primas para cebar, están convirtiendo al vacuno en un producto de gama alta con altos precios, por lo que será muy importante en el futuro incidir en la calidad y la seguridad. La gran tradición de cebo, el consumo interno, así como la exportación, garantizan el futuro del sector.

4. ¿Y sobre el futuro de las industrias (mataderos, fabricantes, etc.)?

En España resulta curiosa la gran atomización de industrias cárnicas, que no se dan en otros países de nuestro entorno. Lo



más normal sería que el futuro tendiese a una concentración de industrias que creo que la propia competencia pondrá en su sitio.

5. ¿Cómo valoraría los requisitos de los clientes en relación con las exigencias en la calidad del ganado y con las certificaciones del mismo?

En estos momentos es muy difícil defender la diferencia de precio que supone un proceso de certificación. Muy pocos de nuestros clientes, que no dudan en ofrecer la mayor calidad a sus distribuidores, pueden asumir un diferencial tan importante en el precio. Los propios requisitos que exigen las autoridades sanitarias podrían por si solos garantizar la seguridad alimentaria que el consumidor final necesita. Aun así, es importante poder diferenciarse de la competencia con procesos de certificación que garanticen una trazabilidad adecuada.

6. ¿En qué debemos mejorar en la producción y la comercialización?

El sector del vacuno de carne, frente al resto de nuestro entorno, como podría ser el propio porcino o la avicultura, está menos desarrollado.

La falta de homogeneidad en la variedad de ganado, así como la gran estacionalidad en los picos de producción marcan grandes diferencias a lo largo del año entre las necesidades intrínsecas de la oferta y la demanda.

El futuro debería pasar por una homogeneización desde la producción como sucede en otros sectores y una planificación entre el sector productor y el sector industrial.

7. ¿Cómo nos va a afectar la nueva PAC?

De momento, y hasta que no sea definitivo el nuevo plan agrario común, por lo que parece nos puede afectar en la supresión a la prima de calidad, que de momento se concede desde Europa. Desde el equipo de Taurus estamos teniendo en cuenta los posibles escenarios que se puedan dar a partir de la nueva PAC y estamos desarrollando nuevas iniciativas para nuestros clientes en función de lo que pueda suceder.

Para nosotros creemos que puede ser una nueva oportunidad lo que venga a futuro, y estamos dispuestos a aprovecharla.



El Programa Taurus

En el año 1996 Nanta S.A., decide dar respuesta a las necesidades de muchos de sus ganaderos de vacuno de carne creando un programa de comercialización para terneros denominado Taurus. En el año 2012 la compañía decidió dar traslado de toda la estructura de comercialización, y así aprovechar sinergias de un gigante en la comercialización, en este caso de porcino, como es Inga Food, S.A.

Desde un principio se decidió crear un sistema de etiquetado facultativo de carne de vacuno aprovechando las ayudas europeas y las primas de calidad del plan agrario común.

Desde entonces, y en estrecha colaboración con Certicar, se creó un innovador pliego de etiquetado facultativo que sigue vigente hoy en día. Al margen de los animales inscritos en el pliego, Taurus comercializaba, a través de sus servicios técnicos y sus responsables de comercialización, todos los terneros que se le ofrecían.

Tras unos años de ajustes y conociendo mejor los mercados se ideó un completo programa de comercialización que ofrecía a sus clientes importantes diferencias como acuerdos estables (*win to win*) con otros operadores del sector que participan en la cadena alimentaria (mataderos, salas de despiece, puntos de venta, etc.) basadas en solvencia financiera acreditada, seguridad alimentaria, aprovisionamiento continuo y regular de animales certificados, precios según lonja y auditorías independientes.

Actualmente el programa posee una fuerza especial en toda la zona centro, especialmente Extremadura, las dos Castillas

El pliego de etiquetado facultativo se basa en los siguientes aspectos:

- La certificación (Certicar) exige autocontroles y seguimiento de los cebaderos y mataderos por personal de Nanta y la entidad (auditorías 60 % explotaciones/año).
- Contrato vinculante de comercialización (lonja Mercolleida + 0,03 según clasificación). Aceptación de las condiciones del pliego y contrato de comercialización.
- Acuerdos estables con mataderos para el suministro continuado de animales certificados (existe una bolsa de ganado a ofertar).
- Garantías financieras con los mataderos y ganaderos.
- Se producen canales certificadas valoradas por algunos mataderos para sus programas de extensión de marca (subrogación, extensión de la certificación, marcas propias, etc.).
- El programa obliga por duplicado (certificación y contrato de comercialización) a la alimentación con pienso Nanta al menos los tres últimos meses del cebo, aunque lo recomendable es la utilización de pienso Nanta durante todo el periodo de cebo.
- El programa gestiona los certificados.
- El ganadero puede cobrar la prima de calidad.



y la Comunidad Valenciana. Se están diseñando medidas de cara al futuro para una mayor implantación en la zona noreste, principalmente en Aragón y Lérida.

El programa de comercialización Taurus de Inga Food se ha convertido en una herramienta muy eficaz para todos los clientes de Nanta que lo demandan. Y en un aliado para los mataderos por su capacidad de regularidad y servicio. A los más de 10.000 animales inscritos en el pliego de etiquetado facultativo hay que sumar casi 20.000 animales sacrificados en más de 15 mataderos repartidos por todo el territorio español, desde San Sebastián hasta Sevilla, que dan servicio próximo a todos nuestros ganaderos.