



# Diferenciación de la producción de carne de vacuno en base a su origen

## El caso de la IGP Ternera de Navarra

■ ALMUDENA GÓMEZ RAMOS

Dpto. de Economía y CC SS Agrarias. Universidad Politécnica de Madrid

■ BELÉN IRAIZOZ APEZTEGUÍA

Dpto. de Economía. Universidad Pública de Navarra

La apuesta por la marca de calidad basada en el origen de la producción es una opción dentro del proceso de adaptación de la producción de carne de vacuno a las nuevas tendencias del mercado. En este caso, su estrategia se basa en el empleo de técnicas de marketing dispuestas a satisfacer a grupos pequeños de consumidores, a partir de producciones limitadas y seleccionadas, donde los componentes de calidad y de origen geográfico pretenden tener un elevado peso en la diferenciación del producto (Sánchez y Olmeda, 1996). Este mecanismo de diferenciación afecta tanto a la reestructuración del sector productor, a través de la concentración de la oferta, como a los procesos de verticalización, mediante la inserción del ganadero en la cadena de comercialización. El objeto final de la diferenciación de la carne basada en el origen de la producción es garantizar unas características organolépticas superiores vinculadas al origen geográfico del producto, reforzadas por la selección de

razas, controles sanitarios y de alimentación y la trazabilidad del producto. De este modo, la garantía de una calidad superior de la carne de ternera se justifica por las características de los sistemas tradicionales de producción propios de la región de origen del producto.

La IGP (Identificación Geográfica Protegida) es un mecanismo de diferenciación al amparo de la normativa comunitaria, basado en las características propias y diferenciales del producto debidas al medio geográfico del que proceden. Ésta, como cualquier otro mecanismo de diferenciación basado en el origen, permite a su vez la protección de determinados sistemas ganaderos de interés estratégico, por medio de su inserción en el sistema agroalimentario y de la promoción de su producción.

Ello implica una valorización del producto basada en sus ventajas competitivas, además de permitir a las instituciones apoyar estos sistemas a través de un instrumento aceptado socialmente (Bredahl y Normile, 2001).

Este artículo (1) pretende situar en este contexto de mecanismos de diferenciación en base a su origen, a la IGP de carne de vacuno de la Comunidad Foral de Navarra denominada Ternera de Navarra, analizando su origen y funcionamiento y adelantando su posible comportamiento en un escenario en el cual el consumidor exigirá un producto homogéneo y diferenciado.

### EL ORIGEN DE LA IGP TERNERA DE NAVARRA

La IGP Ternera de Navarra surgió en el año 1994 como Denominación de Calidad y obtuvo el reconocimiento de IGP en el año 2000. Su larga trayectoria hace posible realizar un análisis realista de su funcionamiento y avanzar con cierta perspectiva su posible futuro.

Las características geofísicas y climatológicas que presenta Navarra favorecen el desarrollo de dos sistemas ganaderos homogéneos bien diferenciados desde el punto de vista del proceso productivo en relación con los recursos uti-

CUADRO Nº 1

**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO ACOGIDO Y NO ACOGIDO A LA IGP**

INSCRIPCIÓN	EDAD DEL EMPRESARIO		FORMACIÓN	DEDICACIÓN	SUCESIÓN
NO INSCRITOS	MEDIA 49 AÑOS	< 35 AÑOS: 0 %	SIN ESTUDIOS = 0 %	PLENA = 84 %	SÍ = 13 %
		35-55 AÑOS: 72 %	ESTUDIOS 1ª = 86 %	PARCIAL = 16 %	NO = 26 %
		>55 AÑOS: 27 %	ESTUDIOS 2ª = 1 %		NO SABE = 20 %
			ESTUDIOS SUP = 13 %		NO SE LO PLANTEA = 40 %
IGP	MEDIA 47 AÑOS	< 35 AÑOS: 10 %	SIN ESTUDIOS = 8,9 %	PLENA = 62 %	SÍ = 37%
		35-55 AÑOS: 64 %	ESTUDIOS 1ª = 66 %	PARCIAL = 38 %	NO = 20 %
		>55 AÑOS: 25 %	ESTUDIOS 2ª = 25 %		NO SABE = 5 %
			ESTUDIOS SUP = 0 %		NO SE LO PLANTEA = 37 %

FUENTE: Elaboración propia en base al cuestionario lanzado a 80 ganaderos de Navarra.

lizados. En las zonas montañosas del noroeste y Pirineos predominan los sistemas extensivos, con explotaciones de tamaño pequeño y medio (agrupan el 80% de las explotaciones, representando el 60% de las cabezas de bovino de la Comunidad) bien adaptadas al medio. La mayor parte de estas explotaciones son de ciclo cerrado y provenientes de la reconversión producida en el sector lácteo. La zona media y sur de la región agrupa a la mayoría de las explotaciones intensivas, con un tamaño medio por explotación de 150 cabezas, siendo en su mayoría cebaderos.

Los sistemas extensivos tienen un fuerte arraigo en la región lo cual les aporta un importante valor estratégico. Estos sistemas son el soporte fundamental de un medio rural que sufre las consecuencias de los procesos de adaptación a la nueva situación de los mercados agrarios. La Administración es consciente del valor estratégico que poseen los sistemas ganaderos extensivos como elementos claves para el mantenimiento del entorno rural en un contexto de desarrollo sostenible. Así, todas las iniciativas mantenidas por parte de la Administración navarra dentro de los programas de desarrollo rural (especialmente el turismo rural de fuerte implantación en la zona) son perfectamente compatibles con el mantenimiento de

estos sistemas. Por tanto, cualquier instrumento, institucional o no, que favorezca la protección de estos sistemas ganaderos encajará adecuadamente dentro de una estrategia más amplia de desarrollo rural.

**EL PAPEL DE LA ADMINISTRACIÓN**

La importancia del modelo ganadero basado en las explotaciones extensivas de tamaño medio con vacas nodrizas (sean de ciclo cerrado o no) para el desarrollo sostenible de gran parte del medio rural de Navarra, ha conducido a la Administración regional al lanzamiento de la IGP Ternera de Navarra, siendo pionera a nivel nacional en este tipo de iniciativas. Fue la Cooperativa del Vacuno de Navarra la principal impulsora de la idea junto con la Administración. El apoyo de la Comunidad Foral al funcionamiento de la Cooperativa ha sido decisivo para la implicación de esta última en el lanzamiento de la IGP.

Actualmente la IGP acoge a más de 700 ganaderos de los 1.300 existentes en la región. La vinculación de la cooperativa con la IGP es clara, produciendo la primera más del 95% de su producción al amparo de la IGP. A su vez, la importancia de la IGP en Navarra es patente representando su producción final el 30% de la producción total de carne de vacuno de la región.

Los requisitos establecidos en los protocolos para la inserción en la IGP, por parte del Consejo Regulador, se adaptan a las características productivas de las explotaciones extensivas, ya que fueron diseñados con objeto de apoyar los sistemas de producción tradicionales de la región. De forma que las condiciones relativas a la raza, tipo de alimentación o sistema de producción no implican en realidad una restricción para que una explotación ganadera pueda acogerse a la IGP. El requisito más restrictivo es que los animales cebados en la explotación deban proceder de la propia comunidad autónoma, lo cual supone un importante impedimento para la inserción de otras explotaciones de cebo de carácter intensivo, debido a la dificultad que tienen de encontrar terneros para cebo dentro de la propia región.

**EL PERFIL DE GANADERO INSCRITO EN LA IGP**

El proyecto de investigación en el cual se basa este artículo ha servido para identificar el perfil medio del ganadero inscrito en la IGP y las características de la explotación tipo. Con objeto de identificar qué variables son significativas en la toma de decisión de integrarse o no en un mecanismo como el que aquí se analiza, se realizó un cuestionario a una muestra representativa (2) de 80



ganaderos. Los resultados de dicho cuestionario aparece representados en los cuadros nº 1 y 2.

Respecto a las características del ganadero inscrito se puede afirmar que este no difiere demasiado del ganadero no inscrito en lo relativo a la edad y la formación. Sin embargo, hay dos elementos que los diferencian y que parecen tener importancia en la decisión de integrarse. Uno es la dedicación a la actividad y otro es la sucesión. Aunque la mayoría de los ganaderos se dedican a la actividad de forma plena, un 38% de ellos lo hace a tiempo parcial, lo cual refleja el hecho de que una parte de los ganaderos integrados ven en la IGP un instrumento que les facilita la realización de la actividad sobre todo en lo que se refiere a las actividades ligadas con la venta y la comercialización, lo que les permite compatibilizar la actividad ganadera con otras actividades. Además, frente a los no inscritos el ganadero inscrito parece tener garantizada en mayor medida la sucesión en la actividad.

Respecto a la caracterización de la explotación inscrita, ésta es de tamaño medio (en relación con el tamaño medio de las explotaciones de producción extensivas) y con vacas nodrizas. De esta estructura media de la explotación tipo inscrita se desprende que ésta se adapta a los requisitos establecidos en los proto-

CUADRO Nº 2

### CARACTERÍSTICAS DE LA EXPLOTACIÓN ACOGIDA Y NO ACOGIDA A LA IGP

INSCRIPCIÓN	TIPO DE EXPLOTACIÓN	Nº VACAS/TERNEROS
NO INSCRITOS	VACAS NODRIZAS = 14%	10 VACAS = 50 % 10-40 VACAS = 50 %
	CICLO CERRADO = 74%	< 10 VACAS = 28 10-40 VACAS = 72%
	MIXTAS = 6%	< 10 VACAS = 0% 10-40 VACAS = 100 %
	CEBADERO = 6%	1.500 TERNEROS CEBADOS
INSCRITOS EN IGP	VACAS NODRIZAS = 16 %	< 10 VACAS = 20 % 10-40 VACAS = 70 % > 40 VACAS = 10 %
	CICLO CERRADO = 74 %	< 10 VACAS = 11 % 10-40 VACAS = 40 % 40-70 VACAS = 27 % 70-130 VACAS = 16 % > 130 VACAS = 6 %
	MIXTAS = 6 %	10-40 VACAS = 66 % 40-70 VACAS = 33 %
	CEBADERO = 4 %	40-70 TERNEROS = 100 %

FUENTE: Elaboración propia en base al cuestionario lanzado a 80 ganaderos de Navarra.

colos especialmente en lo que se refiere al elemento más restrictivo, que es que los animales criados sean autóctonos. De ello se deduce que el proceso de inserción no supone apenas cambios en el proceso productivo de la explotación.

De las entrevistas mantenidas con ganaderos y expertos del sector se ha podido constatar además que el proceso de integración no tiene apenas influencia en la estructura de costes de la explotación, ya que los ganaderos tienen únicamente la obligación de pagar una cuota fija anual por cabeza, ya que las labores de control y seguimiento son en su mayoría financiadas por la Administración, que es quién se responsabiliza de estas funciones.

De este análisis se desprende que el ganadero inscrito se encuentra satisfecho con la actividad que realiza, y asume

la IGP como un instrumento que facilita su actividad, en la medida en que no interfiere el proceso productivo tradicional en la explotación ni su estructura de costes.

#### RELACIÓN GANADERO-DISTRIBUIDOR

Es importante señalar el papel que juega en este proceso la distribución minorista, como elemento decisivo en la inserción de las explotaciones en la IGP. En el origen de la IGP, los estatutos establecían una relación de exclusividad entre la IGP y el sector distribuidor, de forma que el carnicero en cuestión únicamente podía vender carne de la IGP Ternera de Navarra. Posteriormente, la Unión Europea no aceptó este punto del expediente, pues iba en contra del principio de libre comercio. Sin embargo, el distribuidor minorista acogido al sistema prefirió



continuar vendiendo en exclusiva la carne de la IGP, como forma de diferenciación respecto de otros establecimientos. Esta política de ventas supone que sea el carnicero, que en estos casos funciona como tratante o intermediario, el que vaya a buscar al ganadero y sea él quien anime a éste a participar, para así poder estar abastecido regularmente del producto.

Además, el ganadero está interesado también en mantener esta relación con el distribuidor porque tiene garantizado un precio de compra superior, no sólo respecto a las carnes que no cuentan con sistemas de identificación sino también respecto a las carnes con otras marcas de calidad de carácter privado.

En este mismo sentido, la cooperativa también ha ejercido un papel fundamental al llevar la iniciativa en el proceso de integración de los ganaderos asociados, liderando gran parte de los acuerdos que se llevan a cabo entre la IGP y el sector de la distribución.

Por lo expuesto anteriormente se puede considerar que muchos ganaderos han mantenido una actitud hasta cierto punto pasiva en relación a la decisión de inscribirse en la IGP. Han sido los agentes comercializadores (los carniceros en unos casos y la cooperativa en otros) quienes han mostrado mayor interés en el funcionamiento del sistema, por lo que en muchos casos han animado al ganadero y colaborado en las gestiones del proceso.

La IGP Ternera de Navarra es, por tanto, un mecanismo diseñado con el objeto de proteger determinados sistemas ganaderos de la región con un alto interés estratégico para el desarrollo sostenible de determinadas áreas rurales. La IGP se concibe, además, como un instrumento que aporta una serie de facilidades y ventajas a los ganaderos integrados no sólo en la fase productiva, a través de los mecanismos de control que permiten aportar unas garantías mínimas al producto final, sino también en

la fase de comercialización a través del acercamiento al distribuidor. Este proceso se cierra con el papel que juega la administración promocionando, y por tanto acercando al consumidor el producto final, a través del amparo institucional de un producto de calidad y salubridad garantizada. La IGP es concebida así como un instrumento de protección de determinados sistemas ganaderos mediante el apoyo a la producción y la promoción del producto, pudiendo ser considerada como una forma socialmente aceptada de subvencionar estos sistemas.

### EL PAPEL DEL CONSUMIDOR EN LA IGP TERNERA DE NAVARRA

Diferentes estudios realizados en Navarra sobre la actitud del consumidor frente a productos de Denominación de Origen en general (Sánchez y Olmeda, 1994) y de carne de ternera en particular (Álvarez et al. 2001), muestran como el consumidor navarro presenta una actitud positiva hacia este tipo de productos. Ello es debido en buena medida a la importancia que el consumidor atribuye a la calidad y al origen navarro del producto frente al precio (Sánchez y Olmeda, 1996). La promoción por parte de la Administración de estos productos no es ajena a este posicionamiento del consumidor.

El consumidor está dispuesto a pagar un precio superior por la carne que compra bajo la denominación Ternera de Navarra, pues entiende que esta denominación garantiza una calidad superior del producto asociada a los sistemas de producción tradicional. La disposición a pagar un precio superior es factible en una región como Navarra donde la demanda de este tipo de atributos presenta una elevada elasticidad renta y donde la carne de vacuno se encuentra bien posicionada en los hábitos tradicionales de consumo. Esta actitud, junto con los hábitos de compra de carne de vacuno del consumidor navarro, mayoritariamente en carnicería, favorecen el desarrollo y buen funcionamiento de esta IGP en la actualidad.







La concepción original de producciones ligadas a una denominación de origen destinadas a segmentos de mercado muy determinados que demandan un producto diferenciado en base a la calidad que otorga su origen, parece ser la clave del funcionamiento de la IGP. En la actualidad, la IGP tiene bien definido su segmento de mercado, que es el de un consumidor exigente respecto a la calidad del producto y que valora el origen de la carne que consume. Es este segmento el que debe potenciar la IGP. Pero es claro que a cambio de esta generosa confianza que recibe del consumidor, el productor al amparo de la IGP, está obligado a respaldar la calidad del producto que ofrece a un precio muy superior, en base a una certificación clara del origen, alimentación y tratamientos del animal.

### EL FUTURO DE LA IGP EN EL NUEVO ESCENARIO QUE SE PLANTEA

El escenario actual en el que pervive la IGP es adecuado para el óptimo funcionamiento de un mecanismo de las características ya avanzadas. Sin embargo cabe preguntarse qué perspectivas se plantean considerando un escenario en el que la gran distribución pase a liderar de forma clara las ventas de carne fresca como consecuencia de un cambio en los hábitos del comprador.

En ese caso, la evolución de la IGP se verá condicionada por la capacidad de establecer acuerdos con la gran distribución. Esta forma de distribución comercial está adquiriendo un papel preponderante, y además está otorgando una atención creciente a los productos frescos, entre los cuales se sitúa la carne de vacuno. En este sentido se plantean dos

circunstancias que pueden resultar relativamente importantes. En primer lugar, y dada la atomizada estructura del sector productor, para poder negociar con la gran distribución con ciertas garantías, va a ser necesaria la concentración de la oferta. Aquí puede jugar un papel relevante la Cooperativa del Vacuno, que ya actúa en este sentido. En segundo lugar, y puesto que el consumidor no va a disponer del consejo del carnicero para elegir y se va a servir en régimen de auto-servicio, la homogeneidad del producto va a ser un aspecto importante a la hora de repetir la decisión de compra. Por lo tanto, la IGP tendría que tratar de establecer ciertos criterios respecto a los factores que influyen en dicha característica para que los ganaderos inscritos produzcan un producto homogéneo que satisfaga las necesidades de la gran distribución. ■

**ALMUDENA GÓMEZ RAMOS**

Dpto. de Economía y CC SS Agrarias.  
Universidad Politécnica de Madrid

**BELÉN IRAIZOZ APEZTEGUÍA**

Dpto. de Economía. Universidad Pública  
de Navarra

### NOTAS

(1) Para ello se ha dispuesto de la información aportada por el proyecto de investigación "Integración en el sistema agroalimentario de las producciones ganaderas extensivas" financiado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología dentro del Plan Nacional de Investigación y Desarrollo (Proyecto AGL 2000/1365).

(2) La muestra seleccionada recoge la proporción real de ganaderos inscritos y no inscritos en la IGP.

### BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ SÁNCHEZ-ARJONA, M.J., ÁLVAREZ SÁNCHEZ-ARJONA, S y M.A. ALBARDIAZ SEGADOR, 2001. Sistemas de Calidad en productos alimentarios de origen animal: caso de "Ternera de Navarra". Comunicación presentada al 4º Congreso Nacional de Economía Agraria. Pamplona, septiembre de 2001.

BREDAHL, M.E. y M.A. MORMILE, (2001). Trade Impacts of Voluntary Standards for Livestocks Products. Symposium on Trade and Livestock Products. International Agricultural Trade Research Consortium. Auckland. Nueva Zelanda, 18-19 de enero de 2001.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2001): Censo Agrario 1999. INE. Madrid.

GOBIERNO DE NAVARRA (2002): Manual de Estadística Agraria. Navarra y comarcas. Año 2000. Gobierno de Navarra. Departamento de Agricultura, Ganadería y Alimentación. Pamplona.

IGP TERNERA DE NAVARRA. Memoria de Actividades.

SÁNCHEZ GARCÍA, M y M. OLMEDA FERNÁNDEZ. (1996). Segmentación del mercado navarro en función de las variables funcionales. El caso de la "denominaciones de origen". Revista de Economía Agraria, 175, 1/1996.