

SOMOS

ASOCIACIÓN NACIONAL DE CORTADOR@S DE JAMÓN

ARTÍCULOS

CONCURSOS

EMPRESAS

REPORTAJES

ENTREVISTAS



JUAN LUIS
ORTIZ

SEC. GENERAL DE LA DOP
LOS PEDROCHES

JOSÉ MANUEL HIDALGO MOLERO

*Campeón de España y
Maestro Cortador 2014*



n° 8
verano
2021



CENTRO DE INVESTIGACIONES
CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS
DE EXTREMADURA

*La diversidad
de la raza del
cerdo ibérico*

ancj.org



índice

ANCJ
Asociación Nacional
de Cortador@s de Jamón



La diversidad de la raza del cerdo ibérico (Mercedes Izquierdo - CICYTEX)	4
Abre los ojos ¡Disfruta! (Juan Luis Ortiz)	8
José Manuel Hidalgo	16
Jamones GRANADUL	27
Zulima Esteban	29
Sonia Sánchez	35
Última hora	39

Por MERCEDES IZQUIERDO CEBRIÁN

*Investigadora y responsable
del Área de Producción e
Investigación Porcina de
CICYTEX*

Por las dehesas españolas no solo pastan cerdos, sino que pasta historia, tradición y cultura. Nuestros cerdos Ibéricos representan un sistema único de producción irrepetible en el mundo entero, ya que la ciencia y la tecnología se han unido al saber popular, que se ha transmitido de generación en generación para elaborar hoy día uno de los productos más únicos y exquisitos: ***el jamón Ibérico***.

Si nos centramos en esta raza de cerdos que representa la materia prima, la Ibérica no es una raza uniforme, sino que está formada por un conjunto de variedades o estirpes, de las cuales, en la actualidad, ***AECERIBER*** incluye a cinco variedades dentro del denominado "***Tronco del Porcino Ibérico***". Estas variedades se

corresponden, según el color de su capa y pelo, con dos denominadas ***negras (Lampióna y Entrepelada)*** dos ***coloradas (Retinta y Torbiscal)*** y una ***manchada (Manchado de Jabugo)***, esta última así denominada por poseer manchas de diferentes colores. La diferencia no sólo es su coloración, sino que existen importantes diferencias entre estas estirpes.

Ya desde la *Edad Media* hay documentos gráficos donde se representan cerdos de *capa negra* y *capa colorada*. Investigando las memorias y actas de diferentes concursos de gana-



do de principios del siglo XX, empiezan a diferenciarse las distintas estirpes del Ibérico, así según *Clemente y col. (2006)*, en la ***Memoria del IV Concurso Nacional de Ganados de 1922***, se menciona la diversidad interna del tipo porcino Ibérico, señalándose que se puede estructurar en sub-razas en base a diferentes caracteres.

Estas sub-razas serían, la “*Negra sin pelo*”, la “*Colorada*”, y la “*Negra con pelo*”, y para esta última se sugiere que sin duda es producto de la unión de los lampiños negros con los colorados. Por otra parte, en la *Memoria del VI Concurso Nacional de Ganados de 1930*, se menciona la creciente pérdida de individuos “*Negro lampiño*”, “*por ser sensibles al frío*”, y a la vez, el aumento de efectivos del ganado “*Negro con Pelo*”, que ya denominaban “*Entrepelado*”. Igualmente se señala la cada vez más consolidada supremacía de los “*Colorados*”, aduciendo que son más completos para el sistema de explotación extensiva que se sigue en *Extremadura*, además de ser más precoces.

ESTIRPE LAMPIÑA

En relación a las estirpes, el *Centro de Investigación Ciencia y Tecnología de Extremadura (CICYTEX)* lleva varios años estudiando y caracterizando tres de las estirpes más importantes que se crían en *Extremadura*, la estirpe *Lampiña*, negra y sin pelo, es posiblemente la más antigua que pobló las dehesas españolas. Sus primeros asentamientos se sitúan en *Cáceres*, *Badajoz* y *Córdoba*, en las vegas de los ríos.

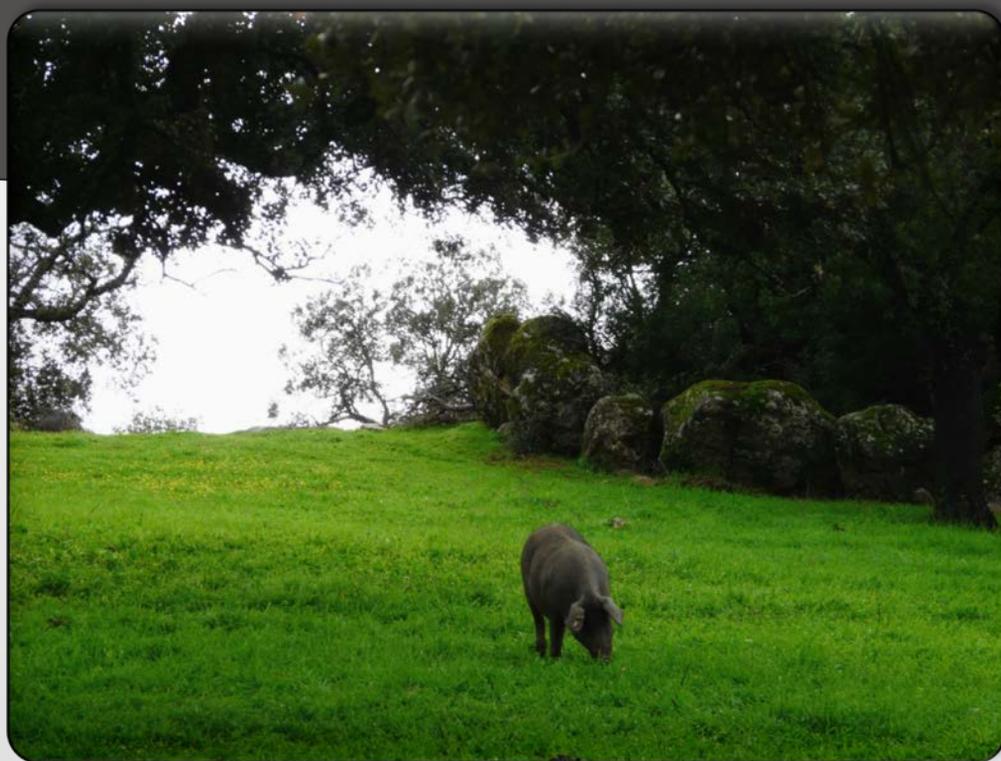


dores puedan elegir los productos de la estirpe que desean comprar y darle una mayor uniformidad a las producciones. De otro lado, a pesar de sus diferencias, estas tres estirpes de Ibérico son capaces de transformar los recursos naturales de las dehesas que derivan del bosque mediterráneo, como son sus pastos, setas, raíces y frutos como las bellotas de encinas y alcornoques, en jamones llenos de matices y aromas que con la pericia de nuestros cortadores sin duda harán disfrutar a los consumidores.

“ABRE LOS OJOS ¡DISFRUTA!”

[POR JUAN LUIS ORTIZ]

“Abre los ojos ¡Disfruta!” este es el lema de una campaña de promoción que ya el año pasado pusieron en marcha la Asociación Española de Denominaciones de Origen -Origen España- junto a una serie de Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas de nuestro país reconocidas por la UE y miembros de esta asociación.



Es una campaña que intenta dar a conocer al consumidor los sellos europeos que identifican una serie de productos agroalimentarios que tienen el privilegio de estar reconocidos y protegidos por la UE y lo que significan. Estamos hablando de unos pocos productos agroalimentarios que son únicos en el mundo y que en ocasiones tenemos tan cerca que

puede que no los valoramos en su justa medida, ***unos sellos que son los que mayor garantía ofrecen a unos consumidores*** que constantemente están eligiendo entre las numerosísimas opciones que diariamente tienen a su alcance.

Sellos que protegen a productos diferentes, a las gentes de los territorios en los que nacen, a su saber hacer, a sus tradiciones, a sus microclimas particulares, lo que somos, lo que siempre hemos sido, lo que queremos seguir siendo y a los consumidores. Sí, recalcamos la idea de que ***estos sellos protegen a los consumidores porque son garantía para evitar que se vean engañados o confusos con el origen de determinados productos*** que les ofrecen.



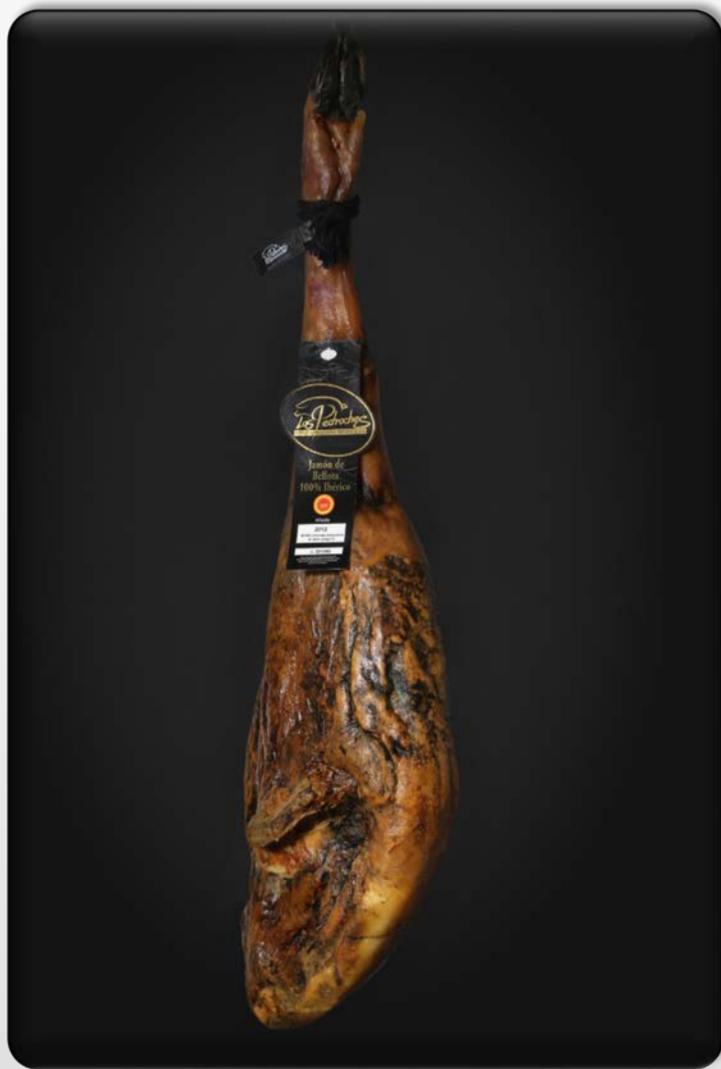
Productos que ya existían mucho antes de que fuéramos ni tan siquiera un pensamiento y que seguirán existiendo mucho después de que nos hayamos ido de este mundo. Sólo somos actores a los que nos ha tocado vivir un tiempo determinado, y admitir esa limitación temporal es parte fundamental para ser capaces de asumir la responsabilidad para hacer lo correcto en cada momento, para hacer lo necesario para que las generaciones futuras también puedan disfrutar estos productos agroalimentarios y para al fin garantizar la supervivencia de los entornos de los que nacen los mismos.

Es responsabilidad de los productores ser fieles a unas prácticas que heredaron y que han

dado lugar a unos productos únicos en el mundo, sin sucumbir a tentaciones que tienen muy poco recorrido en el tiempo.

Es responsabilidad de los prescriptores, formarse adecuadamente y dar al consumidor una información veraz de los productos a los que se refieren en cada momento, sin engaños, sin medias verdades.

Y por último es responsabilidad de los consumidores. Ellos son el pilar sobre el que se sostiene todo porque *si el consumidor no busca estos productos y no paga por ellos, todo el sistema actual se viene abajo*, y sin duda es el consumidor el que mayor presión soporta porque constantemente son seducidos con una multitud de ofertas, basadas en unas ocasiones en precios bajos y otras en historias imposibles de sostener a poco que tengas un



mínimo de formación, pero con todo, el consumidor está obligado a discernir una y otra vez.

Responsabilidad que debemos asumir en cada aspecto de nuestra vida, no sólo en este, y no esperar a que sean los demás los que actúen bien para que al final yo me pueda aprovechar cada vez que tenga oportunidad y para beneficio personal, no colectivo.

Pero volviendo a la campaña a la que me refería al principio de este artículo, hablamos de *diferentes DOP e IGP que se han unido para un fin común, y en el que no hace sino repetirse el modelo propio de cada una de las Denominaciones de Origen Protegidas en las que trabajamos.*

Intereses que a priori son muy dispares se unen para defender un interés común porque todos, grandes y pequeños, hemos entendido las ventajas de trabajar juntos para poner en valor y conservar una serie de valores comunes que van unidos a unos productos únicos en el mundo que pretenden ser diferenciados por el consumidor a través de unos sellos y de

una garantía en la certificación, sellos que pretenden ser conocidos, valorados y finalmente atravesar las puertas de nuestros hogares para hacernos disfrutar tanto como otros han disfrutado al producirlos.

Se hace necesario que el consumidor reconozca los productos amparados por cada una de las DOP/IGPs reconocidas por la UE, no sólo porque son lo más auténtico y genuino que se van a encontrar en el mercado, sino porque forman parte de nuestro patrimonio colectivo y de nuestra historia. Porque han contribuido a que seamos lo que somos como sociedad. Porque estos productos y sus formas de obtención son parte de los pilares que nos ayudan a sostener la identidad de nuestros territorios, territorios que, unidos unos a otros, construyen el gran mapa de los sellos a los que se refiere *Origen España* para hacer reflexionar acerca de la diversidad gastronómica de nuestro país, productos que están tan íntimamente ligados a los territorios en los que nacen que normalmente toman de ellos hasta su nombre.

PRODUCTO TRADICIONAL:

Vivimos tiempos de inmediatez, todo tiene que ser para ya, si pido un producto por mensajería hoy, tiene que estar en mi casa mañana, si inicio un proceso de mejora en mi fábrica, en seis meses tengo que ver mejoras, la paciencia prácticamente no existe, y sin embargo trabajamos en un sector en el que el ciclo de producción de nuestro producto (crianza de un cerdo 100% ibérico + curación natural de los jamones) supera siempre los cinco años y en muchas ocasiones los seis, el proceso de formación de un verdadero cortador de jamón no se consigue en unos meses, el corte de un jamón para un evento tampoco es inmediato, y las tentaciones para acortar estos tiempos no suelen tener buenos resultados, por eso ***nos alegramos de que los productos amparados por una Denominación de Origen estén sujetos a la legislación recogida en el Reglamento (CE) 1151/2012 en el que se habla de “Producto Tradicional” como aquel “que se demuestre que se haya hecho en el mercado local durante un período de tiempo que permita su transmisión entre distintas generaciones; este período será de al menos 30 años”.***

A nosotros este tiempo se nos hace corto porque estamos acostumbrados a que ***las encinas entre las que habitualmente nos movemos en la dehesa que nos rodea en Los Pedroches son árboles centenarios,*** al igual que en el resto de la dehesa de nuestro país, pero nos alegramos mucho de que la historia de estos productos se mire con una cierta perspectiva. En este reglamento se habla de “generaciones”, en plural, y eso nos lleva a periodos de tiempo en los que la inmediatez no existe. Los productos con los que trabaja -

mos hunden sus raíces en una historia, y conocer esa historia no sólo nos ayuda a saber de dónde venimos, sino que nos ayudará a decidir hacia dónde ir y cómo satisfacer las actuales demandas de los consumidores sin renunciar a la esencia de nuestros productos, sin poner en riesgo ni nuestra identidad ni la de los productos con los que trabajamos.



El Bellota 100% Ibérico siempre ha sido un sector en el que han convivido muchas estrategias de producción y sobre todo de comercialización, nuestro producto siempre ha intentado expandirse a mercados diferentes y sobre todo han sido numerosos los consumidores que se han acercado a descubrir un producto con un halo de exclusividad y autenticidad.

Hoy, ésta es una cuestión que se acentúa cada vez más, y es bueno que sea así, pero a lo largo de los siglos hemos luchado por no perder nuestra esencia y debemos esforzarnos para que siga siendo así.

Estamos ante un producto muy exclusivo, de producción limitada, que no se puede producir en la cantidad que a algunos operadores les gustaría, que es una de las grandes joyas de la gastronomía mundial capaz de provocar en el consumidor una cascada de sensaciones y que siempre intenta no defraudar al consumidor, *la mayor fortaleza de cualquier producto es que el cliente repita tras haberlo descubierto*, que lo busque cada vez que tenga ocasión, pero para ello debemos de cuidarlo, debemos ser rigurosos en sus limitaciones de producción, en sus formas de llegar al cliente y en atender las necesidades del mismo.

En los últimos tiempos todos estamos aprendiendo que *la calidad final que el consumidor final percibe es mucho más que el color de un precinto o de la etiqueta que le coloquemos a un jamón*, la calidad viene determinada por una forma de hacer tradicional que cada vez da más sentido a estas figuras como las Denominaciones de Origen Protegidas, por una pureza racial, por un régimen extensivo, por un medio único en el mundo como lo es la dehesa, por una curación tranquila y natural... pero también sería injusto no mencionar los elabora-

dores adscritos a estas figuras de calidad diferenciada, como todos, se deben esforzar día a día por obtener un producto capaz de satisfacer las necesidades del consumidor. Nunca nos debemos acomodar en nuestra zona de confort porque, aunque nos creamos lo contrario, posiblemente nunca lleguemos a la meta.

LA RENTABILIDAD:

Casi al final me gustaría introducir un concepto que me parece fundamental, la rentabilidad, y es que ***ninguna actividad empresarial que no sea rentable se puede mantener en el tiempo.*** La producción de cerdo 100% ibérico en las dehesas de Los Pedroches y la posterior elaboración de sus partes nobles en ambientes naturales es algo que existe desde innumerables generaciones, y si esta actividad se ha mantenido en el tiempo y ha llegado hasta nuestros días, es porque históricamente ha sido una actividad económica lo suficientemente rentable como, para mínimo, provocar que esta población pueda vivir dignamente.



Uno no puede pedir "oro molido" y pretender pagarlo a precio de "comodity", porque eso es sencillamente la cultura del pelotazo que tan antagónica es con el esfuerzo y el trabajo que hemos heredado como forma de vida.

Si sólo una familia de nuestro territorio hace las cosas como se le demanda y no puede ver satisfechas las necesidades básicas que se le exigen a cualquier negocio, esa familia abandonará su actividad y será una pérdida difícil, por no decir imposible, de recuperar. Esta cultura del ***"bueno, bonito y barato"*** que tanto buscamos como consumidores, dejará a muchos en la cuneta. ***Si puntualmente, por coyunturas del mercado, podemos encontrar estos productos con un precio inferior al esperado, debemos entender que es una situación insostenible en el tiempo, o arruinaremos a los productores o estos nos empezarán a ofrecer otros productos***

que posiblemente nos acaben defraudando, se empezaran a meter más animales en la dehesa de los que serían lógicos, aparecerán y se mantendrán tentaciones de aligerar a los animales mediante cruces, ...



Y por último déjenme que acabe como empecé, con el lema *“Abre los Ojos y Disfruta”*, *“Abre los Ojos”* porque como consumidor cada vez más *estamos obligados a diferenciar entre las distintas opciones que nos ofrece el mercado*, y *“Disfruta”* porque *consumir Jamón de Bellota 100% Ibérico con la garantía de una Denominación de Origen Protegida como la de Los Pedroches (que cada uno elija la que más le guste), es un privilegio al alcance de pocos...* y eso sí, *bien cortado y servido en unas condiciones óptimas* porque si no, corremos el riesgo de malograr todo el trabajo anterior.

SOMOS PROFESIONALIZACIÓN

SOMOS FORMACIÓN

 **SOMOS JAMÓN** **ANCJ**
Asociación Nacional
de Cortadores de Jamón

SOMOS

ANCJ

JOSÉ MANUEL HIDALGO

[POR MOISÉS MONROY]



En esta edición de nuestra revista **#SOMOS**, charlamos un rato con **José Manuel Hidalgo Molero** (Sevilla, 09/07/1979) Campeón de España y Maestro Cortador 2014. José Manuel es un emprendedor nato de eventos y formación, pasando por una distribución de cualquier producto que necesiten cortadores/as.

Siempre destaco de él cómo ha sabido evolucionar en el corte, desde que se “retiró” de la competición, por el 2014, hasta hoy el corte ha evolucionado una barbaridad; si vemos fotos del corte de algunos de sus concursos, en alguna de sus redes sociales se puede comprobar; ***siempre aprendiendo, es la clave***. Paso a hablar un rato con él, que nos contará mejor sobre su carrera.

Buenas Peque, como siempre, un placer charlar contigo. Todos te vemos compartir fotos de eventos, formación y de la distribución de productos para cortadores/as, pero poco sabemos de ti. Cuéntanos ¿quién es José Manuel Hidalgo Molero?

Estimad@s compañer@s, antes que nada quiero agradeceros vuestro trabajo y felicitaros por vuestra labor en conseguir la divulgación de la profesión desde un enfoque muy profesional, para que ***esta figura del Maestro Cortador o profesional del corte de jamón sea la correcta y esté enlazada siempre a los mejores profesiona -***

les del país.

Antes de comenzar con la entrevista, sí quiero puntualizar que a esto que me comentas de que la competición ha evolucionado mucho desde 2014 quiero decirte que ***el corte de jamón lleva evolucionando más de 20 años y sigue evolucionando ahora pero de una forma más lenta***, desde comienzos de siglo ha sido un no parar, una constante evolución, y desde mi humilde opinión pienso que esos primeros años con concursantes de nivel “únicos” son los que han creado esta profesionalización en la competición y en los cortadores, ***creo que los concursos de corte y sus cortadores a día de hoy tienen tanto nivel gracias a esta primera década de competición donde muchos cortadores profesionales del país han coincidido y aportado técnicas de corte únicas***, ya sea en rectitud, en creatividad de la presentación, en estilo, en remate y aprovechamiento de la pieza, etc., que han sido los que marcaron un antes y un después en la profesión. Con esto quiero decir que cuando yo concursaba había un nivel brutal dentro de ese nivel de exigencia y los cortadores no lo tenían nada fácil, no tenían a nadie que les asesorará o mostrará el camino para ser el mejor, no tenían el camino allanado como lo tienen ahora muchos concursantes, no digo que sea mejor o peor, ya que a día de hoy es evidente que el corte de jamón tiene mucha más calidad y existe una gran com -

petitividad, lo que quiero transmitir es que ***todo tiene su momento y su etapa de evolución en la vida, para mí la pureza y la esencia de la competición está en la superación individual de cada concursante y de lo que pueda aportar cada uno***, yo no he parado de crecer profesionalmente desde que empecé a trabajar o a concursar, le debo mucho a los concursos y a mis compañeros competidores ya que tu nivel se mide por el nivel de tus rivales, a fin de cuentas ***cuanto más nivel en los concursos más nivel en los cortadores y más profesionalización del gremio***.

Concurse desde 2010 a 2014, durante ese período no paré de exigirme y superarme a mí mismo en el día a día, durante ese período vi una evolución espectacular en mí y en los concursos: ***la innovación, creatividad, implantación de nuevas técnicas, etc., todo esto acompañado de nuevos conocimientos del sector que si no hubiera concursado jamás hubiera aprendido***, en nuestra *Academia de Corte en Sevilla* siempre recomiendo a nuestros alumnos que algún día concursen ya que les ayudará muchísimo en su trayectoria profesional.



Quiero dar un consejo a esos futuros concursantes: ***cuando concursas debes ser humilde y respetuoso***, tanto con los organizadores como con los compañeros

competidores, ***no subestimes jamás a tus compañeros***, en los concursos lo que uno busca es el reconocimiento, ya sea el del sector, de los cortadores en general, de tus

rivales, de tus clientes, ni más ni menos, el reconocimiento de tus compañeros de profesión es lo más importante, nunca habléis mal de los compañeros, **hay que competir al máximo nivel y en los concursos la mayor parte de las puntuaciones son subjetivas**, (objetivas sólo hay 4), puede ser que hayas realizado un gran trabajo pero puede ser que no entres en pódium, si esto ocurre no pasa nada **sigue trabajando para ser el mejor**.

Dicho esto, te hablo un poco sobre mí: me considero una persona trabajadora, desde muy joven tuve que buscarme la vida trabajando en hostelería. Mi trayectoria profesional arranca a los 16 años, **en 1995 comienzo a trabajar como camarero en una Semana Santa en el centro de Sevilla**, durante un tiempo trabajé en algún que otro restaurante en el centro de Sevilla, Triana o el barrio de Los Remedios y en los mismos cortaba jamón aparte de realizar otras laborales. **En 1997 es cuando tengo la oportunidad de trabajar junto a mi hermano mayor Alfonso en un restaurante en el mismo pueblo de Jabugo, en la cuna del jamón, donde comienzo a cortar el producto de una forma más habitual y, a partir de 1998, comienzo a trabajar como Cortador oficial de la Denominación de Origen Jamón de Huelva, hoy conocida como la Denominación de**

Origen Protegida Jamón de Jabugo, alternando mi trabajo en el restaurante familiar con los servicios de corte de jamón. **En 2003 tuve la gran fortuna de comenzar a trabajar como cortador oficial de Cárnicas Joselito**, con ellos viajando por todo el mundo, **evolucioné y aprendí muchos valores a tener en cuenta dentro del sector del ibérico, pero sobre todo aprendí “el cómo saber vender un producto”**, su propietario **José Gómez** es para mí un gran referente. Recuerdo durante una “**masterclass**” con Joselito en 2006, **en el Show Cooking de El Corte Inglés de Castellana**, que **un invitado al evento durante la cata me comentó: “si usted es el cortador oficial de jamón Joselito debe tener muchos premios, ¿cuántos premios en concursos de corte de jamón tiene usted en su poder?”** - A lo que respondí que nin -



ninguno – **“¿ninguno?, ¿por qué?”**, le respondí: **“nunca me he presentado a un concurso de corte de jamón”**, y ese día pensé que debía concursar ya, que **“Cama-**

ción que se duerme se lo lleva la corriente”, jejejeje, durante la cata pensé: tengo que ponerme las pilas y tengo que conseguir algún premio como cortador, no puedo quedarme atrás...

Aunque ya tenía grandes clientes y un recorrido en la profesión, y además en esos tiempos no existía la competencia que a día de hoy existe, *pensé que esto de los concursos de corte de jamón me ayudaría a ser más competitivo en el mercado laboral y ayudaría a vender mejor mi trabajo. En 2007 competí en Ronda, Monesterio y Teruel, en ninguno de los 3 concursos conseguí premio, pero sí conseguí entender que debía ser mejor de lo que era porque había cortadores muy buenos y yo tenía que ser el mejor o estar entre los mejores.* Me retiré y dejé de concursar y *no retomé los concursos hasta abril de 2010, en Santa Olalla del Cala, donde gané un segundo premio. Desde ese día hasta junio de 2014 conseguí 48 premios nacionales* y lo más importante, el premio más grande: *el reconocimiento del gremio y de los compañeros de profesión.*

Me considero una persona trabajadora, constante, innovadora, siempre estoy en constante evolución y crecimiento, soy muy exigente conmigo mismo; todo esto ha ayudado a que a día de hoy se hayan cumplido muchas de mis metas, como por ejemplo *trabajar para mí, dedicarme a lo que me gusta, tener mi propio estableci-*

miento, una Academia de Corte de jamón donde impartimos cursos, he montado mi propia empresa de distribución de productos relacionados con la profesión y además tenemos un grupo de cortadores de jamón, con los que trabajamos en muchos eventos por todos sitios, aquí os dejo nuestra web *www.academiadecorte.com,* por si algún lector quiere contactar con nosotros, estaremos encantados en poder atenderles.

Todos/as sabemos lo difícil que es llegar a ser Campeón de España, y tenemos una curiosidad generalizada, ¿cómo se prepara uno para llegar a lo más alto y convertirte en el mejor cortador de España?

Creo que cuando compites contra los mejores debes tener una preparación y planificación acorde a tus expectativas, debes creer mucho en ti mismo ya que el nivel de exigencia y superación son máximos, me exigía a mí mismo cada día, *siempre tuve un pensamiento claro y era el de diferenciarme del resto,* hacer cosas que no hacían los demás, crear nuevos platos o formas de presentar las lonchas, en definitiva, diferenciarte del resto, no ser uno más. En mi caso, después de ganar 47 premios, antes de mi final de 2014 sólo pensaba en diferenciarme del resto, qué podía hacer yo para demostrar que era el mejor, ya había tocado techo, ya estuve en la final de 2011 donde quedé cuarto y en

la final de 2013 donde quedé tercero, me preguntaba ***qué puedo hacer para ganar en el campeonato de España y así poder retirarme en lo más alto.*** Concretamente para mi final de 2014 me puse a dieta y perdí 12 Kg, ***pensé que un cortador más delgado delante de un jamón tendría mejor presentación,*** más elegancia cortando, más finura, ***ganaría puntos en estilo y me ayudaría físicamente a tener mejor presencia*** durante todo el transcurso del concurso. Siendo sincero, ***en algún que otro concurso pensé en la retirada*** ya que con tantos premios conseguidos veía que ya estaba justificada mi etapa en los concursos y era suficiente para lograr mis metas, pero por otro lado ***sabía que tenía cualidades para poder conseguir el ansiado premio,*** el que todos quieren conseguir pero que sólo unos pocos conseguirán, ***el Campeonato de España,*** el más exclusivo, donde sólo compiten los mejores cortadores del país, que están ahí por méritos propios y que se han clasificado previamente para la final, ese premio con el que todos sueñan y con el que yo también soñaba. Mira si me preparé durante meses que ***para mi final de 2014 utilicé pinza para emplatar todo el jamón,*** recuerdo tener la pinza escondida bajo el alizador y cuando comenzó el concurso la cogí. ***Emplaté desde el arranque del pelado hasta la última lasca de la pieza, emplaté con pinza todo un jamón, fue un hecho sin precedentes*** ya que en ninguna final del Campeonato de España había ocurrido,

nadie jamás hasta la fecha utilizó pinza, todos sabemos de la dificultad para trabajar con pinza y más en un concurso donde sabes que el tiempo cuenta y apremia, muchos asistentes al concurso me felicitaron por ello, ***creo que fue un factor diferencial que me ayudó para que ese día fuera el mejor.*** De mí decían muchos cortadores que además de ser un gran cortador también era un gran concursante, sin lugar a dudas es así, estudiaba cada concurso y me amoldaba al mismo según sus bases y criterios de puntuación. De la competición esa tensión y el nivel de concentración de los concursantes, previamente debes trabajar y preparar también estos aspectos.

Entendemos que es un largo y duro camino, háblanos un poco sobre tu recorrido y palmarés.

Durante 4 años concursando tuve que dejar en bastantes ocasiones de atender servicios de corte en eventos y también mi negocio en Jabugo. Fue duro porque, cuando uno intenta conseguir ganar un concurso y regresas con las manos vacías, no es fácil decirle a tu familia, amigos o clientes que no has conseguido premio. Además, hay días en los que te ves muy bien y no te lo han valorado como tú crees que deben valorarte el trabajo bien hecho. ***Conseguí 48 premios nacionales, 18 primeros premios, 12 segundos premios, 9 terceros premios y 9 platos artísticos,***



estuve clasificado en 3 finales del Campeonato de España y, con los años, mi mayor triunfo ha sido y es el tener grandes amigos y compañeros que me han quedado después de esta etapa.

De todos esos concursos, en una competición muy diferente a la actual, ¿guardas especial cariño a alguno de ellos? ¿Por qué?

No creas que es una competición tan diferente a la actual, hay varios aspectos que se valoran a día de hoy que antes no se tenían tan en cuenta y a día de hoy se valoran mucho más, como por ejemplo **el remate final del jamón que antes no se valoraba apenas y el emplatado total de una pieza** cuando antes no se tenía tan en cuenta debido a que el nivel de emplatado general no era del nivel al que a día de hoy existe, por lo demás, **el nivel de exigencia era el mismo dentro de unos parámetros,**

no se trata de comparar diferentes épocas en los concursos, los concursos han evolucionado gracias a los concursantes y los concursantes han evolucionado gracias a los concursos. Si te digo la verdad no le guardo especial cariño a ningún concurso, a mí me pasaron muchas cosas malas en los concursos por culpa de una mala organización o por un mal diseño de planillas, o por otros motivos que no vienen al caso, malas gestiones que no me traen buen recuerdo. Gracias a esos errores es posible que a día de hoy no se cometan de nuevo en ningún concurso y muchos concursantes no tengan que vivir la mala experiencia que yo viví.

Tendrás miles de anécdotas en competición, cuéntanos alguna.

Las mejores anécdotas y recuerdos que tengo en los concursos son de cuando he ido de jurado o de visitante y hemos salido después del concurso con algún compañero a cenar y a tomar algo, por ejemplo. Sí recuerdo cuando en mi primer concurso en Ronda, en 2007, llegué tarde porque salí en la misma mañana del concurso y durante el viaje me encontré con la carretera cortada por una vuelta ciclista y más adelante con una romería, en cada caso estaba la carretera cortada y perdí más de una hora. Recuerdo, aun llegando tarde unos 30 minutos y con el concurso ya empezado, que *la familia Corbacho* (que son unas bellísimas perso -

nas, todo hay que decirlo), me dejaron concursar, seguramente quedé último. Aprendí desde ese día y ya viajaba el día antes del concurso, no volví a llegar tarde a ninguno...

¿Crees que una formación reglada, justa, real y homologada (en forma de capacitación profesional, certificado de profesionalidad, de FP, etc.) ayudaría a la profesionalización?

Ante todo, lo más importante es la honestidad en la formación, independientemente de dónde puedas encontrar formación del corte de jamón y si está reglada o no, ***pienso que en toda escuela de formación relacionada con nuestro gremio debe existir un módulo de ciertas horas para el aprendizaje del corte de jamón y atender las necesidades de sus alumnos dependiendo de su perfil y de lo que vayan buscando.*** Ya sea en escuelas de hostelería, salas de despiece, empresas de formación, hay que dar una formación de calidad, sea ésta reglada o no; si además existe un organismo o asociación que acredite a una empresa como impartidor de formación de calidad y que está dentro de los parámetros del corte de jamón profesional pues mejor que mejor. Esto ayudaría al consumidor final a la hora de elegir dónde quiere aprender a cortar jamón, si le sirve cualquier sitio o prefiere un centro formativo homologado o certificado por la Asociación Nacional de

Cortadores/as de Jamón, por ejemplo.

En la actualidad, con esta situación difícil de pandemia, vemos numerosos artículos en los que indican que la tendencia del consumo de jamón pasa por ser loncheado. Sin duda, en esa tendencia nuestro sector tiene mucho que decir, ¿piensas que habrá suficientes PROFESIONALES para abastecer esa demanda?

No creo que esa tendencia de consumo venga derivada por la situación creada por el COVID-19. El jamón desde hace años se vende loncheado en vez de por pieza, las familias no son tan numerosas y en la sociedad existente a día de hoy, ya sea por falta de tiempo o falta de costumbre, tener una pata de jamón en casa para muchos es un engorro. Al igual también te comento que nosotros desde marzo de 2020, ***cuando comenzó el confinamiento, nos han entrado cientos de pedidos online de soportes jamoneros domésticos, nunca antes vendimos tantos;*** con esto del COVID-19 ***creo que incluso ha aumentado el consumo de pata entera en las viviendas,*** primero por tener que estar más horas en casa y después porque no olvidemos que el precio del jamón, y sobre todo el ibérico, ha bajado notablemente en el último año.

A la imperiosa necesidad de la formación en cualquier sector, en el nuestro se le añade la competición que, indudablemente, aporta visibilidad a nuestro trabajo y evolu-

ción en formas nuevas de cortar y emplatar, ¿cambiarías algo de la actual forma de competición?

Hay que fomentar la competición, pero no en cantidad de concursos sino en la calidad de los mismos, ya la hay, pero yo creo que en todos los concursos debe existir un jurado profesional formado por cortadores de jamón profesionales y, a ser posible, por los mejores cortadores de jamón del país. Con unas planillas diseñadas para que sólo puntúen, por ejemplo, 4 aspectos o, dependiendo del número de jurados, puntuar más o menos aspectos, y que siempre haya aparte dos personas que controlen la suma de puntuaciones. Además, en todos los concursos debe existir una prueba teórica ya que un cortador de jamón debe estar formado, y ***todos los concursos avalados por la asociación nacional deben estar reglados por los mismos criterios de puntuación***, si un concurso no admite las planillas ni los jurados que ordena la asociación nacional debe dejar de ser avalado, creo que estas medidas ya se están tomando, pero sólo en el *Campeonato de España* y en algún que otro concurso...

Como maestro cortador, ¿qué cualidades debe de tener un cortador/a profesional para ti?

Yo siempre le digo a los cortadores de jamón que tengo conmigo trabajando que

un buen profesional debe serlo, pero también parecerlo. Desde que salimos de casa a trabajar a un evento debemos tener en cuenta muchos aspectos: la puntualidad, seriedad, formalidad, saber estar y el nivel de compromiso por el trabajo bien hecho, hay que estar pendiente de los pequeños detalles, esto último es lo que marca la diferencia. Por otra parte, es muy importante tu imagen personal, la vestimenta o la higiene personal son fundamentales. En definitiva, hay que tener en cuenta estos valores y si además me lo acompañas de un gran trabajo, pues mejor que mejor.

¿Tienes algún referente o referentes en el gremio? ¿En qué te fijaste para que llegara a ser tu referente o referentes?

Cuando competía nunca tuve ningún referente y a día de hoy tampoco, hace años que estoy desconectado de la competición. Sí es verdad que, al igual que yo he aportado cosas a la profesión hay compañeros que también lo han hecho, muy buenos cortadores y todos hemos ayudado a que la profesión esté a día de hoy donde está. También hay muy buenos cortadores por ahí que no han concursado nunca y son dignos de elogio.





THE SECRET OF JAMON IBERICO &
THE WORLD CHAMPION
 'CORTADOR DE JAMON'

Jose Manuel

· 伊比利火腿與世界級侍肉師Jose Manuel的秘密 ·

Alzina 邀請了世界冠軍西班牙火腿切割大師Jose Manuel來港，於5月12日至18日在餐廳示範他的鬼斧刀工藝術，結合文化與美食，絕對是令人難忘的體驗，切勿錯過。

The restaurant has invited World Champion ham carving master Jose Manuel to come to Hong Kong and demonstrate his amazing ham carving skills from May 12 to 18. It is going to be a unforgettable experience. Don't miss that!



¿Qué esperas de la ANCI como Cortador de Jamón?

Espero que nunca desaparezca, ya que es el nexo de unión de los cortadores de jamón y del trabajo bien hecho. **La Asociación debe velar siempre por el corte de jamón profesional de máxima calidad**, espero que en unos años esta Asociación haya ayudado a muchas personas en sus inicios y forme a miles de cortadores.

¿Qué opinas de la revista #SOMOS? ¿Echas en falta alguna materia?

La revista está bastante bien porque ayuda a divulgar la profesión, pero sin ánimo de ofender, la veo algo repetitiva. Creo que debe apostar más por el conocimiento del jamón

en general, pero no del jamón español en sí, existen muchos jamones en el mundo. Creo que se debe entrevistar a fabricantes, porqueros, ganaderos, industriales del sector, veterinarios, fabricantes de piensos, matarifes, etc., esto ayudará a que el cortador de jamón sepa mucho más sobre el producto...

** Muchas gracias por atendernos José Manuel, te deseamos todo lo mejor en lo que emprendas o te propongas. Mucha salud y un saludo.*

** Muchas gracias a vosotros, mucha salud y espero volver a veros pronto, Un abrazo.*

JAMÓN SIN ADITIVOS, JAMONES GRANADUL

En JAMONES GRANADUL estamos comprometidos con la elaboración de un jamón NATURAL y SIN ADITIVOS.



Desde Serón hasta Guadix, hemos centrado todos nuestros esfuerzos en la elaboración de un *jamón tradicional*, de *curación natural* como se ha hecho desde antaño, y es esto lo que cada día más nos demandan nuestros clientes. Nuestros jamones conservan la esencia de siempre, pero también apostamos por mantenernos en la vanguardia gastronómica.

Esto no sería posible sin nuestro *entorno natural*. Estamos situados en la cara norte de Sierra Nevada, a una altitud de 1.200 metros, lo que nos brinda unas condiciones medioambientales excepcionales, con un clima continental de inviernos muy fríos y veranos calurosos y secos, *necesarios para la curación de un jamón de calidad*.



Nos preocupamos por la salud de nuestros consumidores. Estamos comprometidos en realizar un jamón sano, un jamón *real food*, un *jamón con contenido reducido en sal* y un **JAMÓN SIN**, es decir, un jamón *SIN aditivos, SIN colorantes, SIN conservantes, SIN gluten, SIN lactosa, SIN OMG, con toda la calidad de siempre*.

Contamos con *certificados de calidad* que avalan todo lo anterior:



118500001

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



PC-118500001

Pliego de
condiciones para
Jamones y Paletas
Granadul



JS-
11850000120190
902

Pliego de
Condiciones de la
Especialidad
Tradicional
Garantizada
"Jamón Serrano"



ETG Jamón
Serrano



AND-C 04-23





**ZULIMA
ESTEBAN**
(POR CATI GÓMEZ)

<< Hoy os dejamos con un artículo – entrevista. Bueno ni lo uno ni lo otro. He preferido que ella decida y no se ciña a un patrón marcado, que eso no le va nada.

Pero antes de entrar en su “No” entrevista, he preguntado a alguien que la conoce muy bien que nos hable de ella. En este caso he contado con **Carlos Sánchez Gonzalo**. >>

Zulima Esteban (ZULI), una de esas persona que conectas desde el principio, es mi socia, consejera y, sobre todo, mi amiga.

Tiene una sonrisa por contrato, en la letra pequeña pone que siempre hay que ver el lado positivo, no se rinde nunca y hace unas lentejas cojonudas pero que nunca me ha dado a probar.

La conocí hace 5 años, posiblemente me reñirá porque serán más o menos, yo qué sé. Pero lo que si sé es que desde aquel día que hizo su primer evento para **Los Finos** yo me di cuenta que era una **Fina**, solo que ella no lo sabía...

Con el tiempo no es que se hiciera una Fina , sino que **se hizo mi socia**, alguien muy importante para mí y para Los Finos.

Es la persona encargada de aguantar todas mis locuras, la puedo llamar diez veces al día y siempre nos decimos **EGUN ON...** Ahí empiezo a desarrollar todas mi ideas (locuras) y **a todo dice “me pongo a ello”**.

Como cortadora puede ir a cualquier evento, saldrá por la puerta grande siempre y con ocho contactos más.

Fiel defensora de Ribera del Duero y Arandina a morir, la encanta bailar pasodobles en los sitios menos pensados como **Harlem**, en **New York** o en una barca en **México DF**.

Defectos... pues seguro que tendrá y muchos, pero yo no se los veo, así que estoy feliz de tenerla a mi lado y de reírnos juntos.

¡VIVA EL JAMÓN Y LA MADRE QUE PARIÓ A LA ZULI!

Carlos Sánchez Gonzalo

<<Y, ahora sí, os pasamos con ella. Con Zuli, quiero decir.>>

LAS TRES PREGUNTAS QUE SIEMPRE LE HACEN A UNA CORTADORA DE JAMÓN

Es complicado

“¿Puedo escribir lo que quiera o me limito a responder las preguntas de siempre?”

Esta fue mi pregunta a **Cati Gómez** cuando me propuso este artículo.

Y me contestó:

“Hay que correr riesgos”

Pues bueno, al final he escrito las dos cosas, si llegáis hasta las últimas líneas respondo a las tres preguntas que siempre me hacen y para las que no tengo la respuesta adecuada parece ser... esas

preguntas a las que esperan que responda: SI y SI a las dos primeras y una cifra muy alta a la tercera pregunta, pero no es el caso.

Primero declaración de intenciones. Estoy en el mundo del jamón y en la vida en general para pasármelo bien, ese es mi objetivo. A priori parece muy fácil, pero es complicadísimo porque como dijo *Jean-Paul Sartre*: “Mi libertad acaba donde empieza la de los demás” y pienso que lo mismo pasa con la felicidad.

Porque la vida y el jamón son complicados

Parece que, si te ríes de la adversidad y la conviertes en tu amiga, y creedme que en el mundo del jamón y del cortador hay mucha, es que no eres profesional...

Yo quiero divertirme. Y divertirse no es contrario a hacer las cosas con profesionalidad, rigor y responsabilidad, pero cuesta más porque no todo el mundo lo entiende.

Por ejemplo, van tres las veces en mi carrera que me han llamado la atención por sonreír según ellos “exageradamente”





y por contestar alguna pregunta técnica sobre jamón sonriendo; en una de ellas me dijeron que parecía que al sonreír mentía... aluciné, alucino y seguiré alucinando.

Es complicado ir a una reunión difícil sonriendo y que, por ello, se dé por hecho que no sabes, no entiendes o no te importa.

En el extremo opuesto tengo en mi

“*jamóngrafía*” la vez que *Pedro José Pérez* dijo que yo le enseñé a levantar la cabeza del jamón y mirar a los comensales, mirar la cara de estos y sus reacciones... Con esta frase bien podría dar perfectamente por terminada mi carrera y aportación al mundo del jamón, así que todo lo que ha venido y venga después es de regalo y pienso disfrutarlo.

Y es que hemos pasado de la era del producto a la era de la experiencia. Y no es un cambio radical que extermine el valor del producto; esta nueva forma de acceder al cerebro del consumidor incluye el producto, de hecho, es parte protagonista, pero no la única. No quiero ir a cortar a ningún lado si no voy a disfrutar con el jamón, con la gente y si no voy a aportar ese plus. En ese disfrute también está incluida la retribución por mi trabajo, saber que te están pagando por lo que sabemos hacer y por lo que cada día hacemos mejor también forma parte de la experiencia. Ahora bien, ¿cómo se paga la felicidad?, ¿a cuánto el kilo de experiencia?

Es complicado.

Imaginemos pagar por un bolso *Hermès* o *Louis Vuitton* tan sólo 30 €, porque sólo es un bolso, ¿no? Pues lo mismo con los cortadores, pero también con los jamones, también con la empresa que te lleva las redes, con la de marketing, con la asociación a la que perteneces, también con tu gestoría... y por tanto también hay cortadores a 30 € ¡y jamones también!, haberlos, “*hailos*”. Y entre los dos extremos también hay, claro, muchos, pero me quiero centrar en el opuesto, en el que en mi empresa ponemos el foco y por el que trabajamos.

Como ejemplo jamonero me baso siempre en la grasa. El consumidor quiere que en su plato haya grasa (aunque no lo sepa) pues sin ella perdemos sabor, notamos más la sal, en general nos perdemos parte de la aventura de degustar jamón... pero prefiere no verla mucho en la presentación y por supuesto no pagar por ella. Cambiemos grasa por ese efecto diferencial basado en las emociones, todos lo quieren, pero no se lo vendan y mejor si "sólo" pagan porque "sólo" cortes el jamón.

No es mi caso, no sé hacerlo, aunque sea complicado.

Añadamos que soy mujer y que soy de *Aranda de Duero*. *Burgos* no es, a priori, tierra de cortadores y completamos con las tres preguntas que siempre me hacen y que no respondo "bien" para seguir con ***la complicación***:

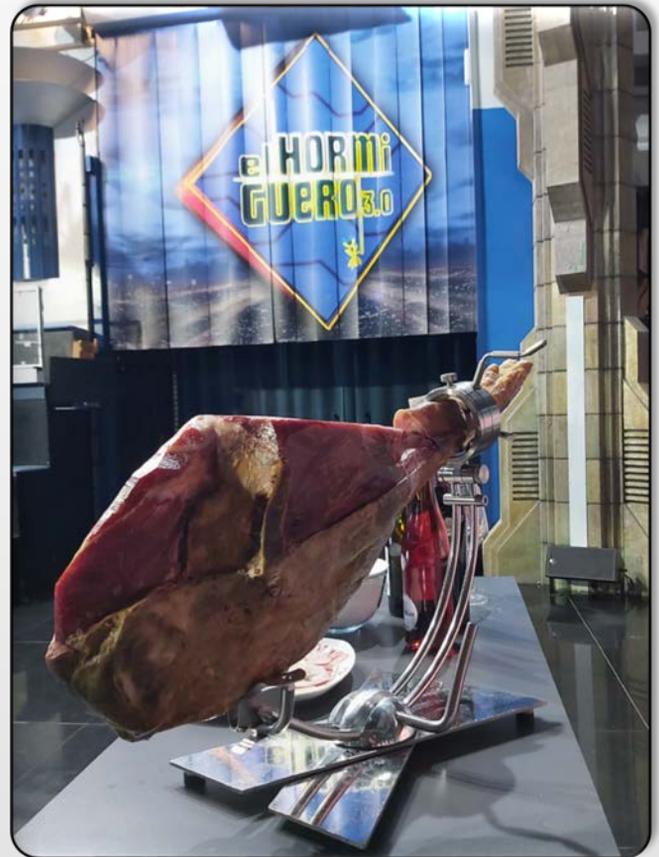
¿Es un mundo machista?

Para mí el mundo del jamón es un mundo tradicional, que no machista, con gente queriendo hacer cosas diferentes y otra mucha con miedo a que otros las hagan. Mis decepciones han sido más por joven y diferente, que no por mujer.

Como decía al principio, se espera que conteste SI, el que pregunta esto espera un SI y casi siempre le decepciono.

Me he encontrado un mundo que nadie me vendió como machista y quizá por esas "no" expectativas, pues "no" lo es para mí. De pequeña montábamos crotales y ayudábamos a mi padre y a mi abuelo con los cerdos en la granja por igual mi hermano y yo, o sea casi nada.

Siempre cuento que casi todas las personas al otro lado del teléfono y que nos responden a los mails en este mundo son mujeres y casi nunca son intermediarias de otro (hombre) al que hay



que preguntar. En mi pequeña burbuja de Los Finos, de tres socios (con dos hombres) ninguno de los tres se ve en la obligación de preguntar a los otros y aun así lo hacemos, para todo.

¿Haces concursos?

Otra decepción más.

No, no participo en concursos. No tengo mucha intención en participar porque me eliminarían y también por respeto a los que sí participan y a los que los organizan. Soy consumidora de concursos (como espectadora) y aprendo mucho en ellos, pero creo que mis virtudes como cortadora no son las que actualmente se miden en los concursos.



¿Cuántos jamones llevas cortados?

Y aquí es donde ya remato el interés del interlocutor. Se espera que conteste una cifra muy alta y no, ni lo sé ni tengo intención de contar lo que corto. Al igual que tampoco he contado las veces que al volver a casa he llorado de sentir lo afortunadísima que soy, aunque puedo afirmar que ambas cifras son muy muy parecidas y bastante altas.

También puedo recitarte el RD04/2014 casi de memoria y darte mi opinión sobre el mismo y la evolución de las distintas normas de calidad del ibérico, acompañarte en una cata organoléptica a través de los 5 sentidos ¡sí, los 5! o auditar el rendimiento del servicio de corte de jamón en un restaurante (allí si cuento lo que cortamos, hasta la última tapa) pero por lo general esto parece que no interesa tanto...



Ser cortador de jamón no es solo cortar jamón, es miles de cosas más, es una experiencia de vida y contratar un cortador de jamón debería de ser una “súper experiencia” para el cliente (para el que paga y para el final), no solo es suficiente con que te corten el jamón, para eso con un cuchillo es suficiente, y desde luego entonces a mí no me necesitas.

Y por todo esto y algunas cosas más **es complicado**.

¡Pero no imposible!

** Como pone en nuestras facturas: Gracias por “cortar” conmigo.*

SONIA SÁNCHEZ

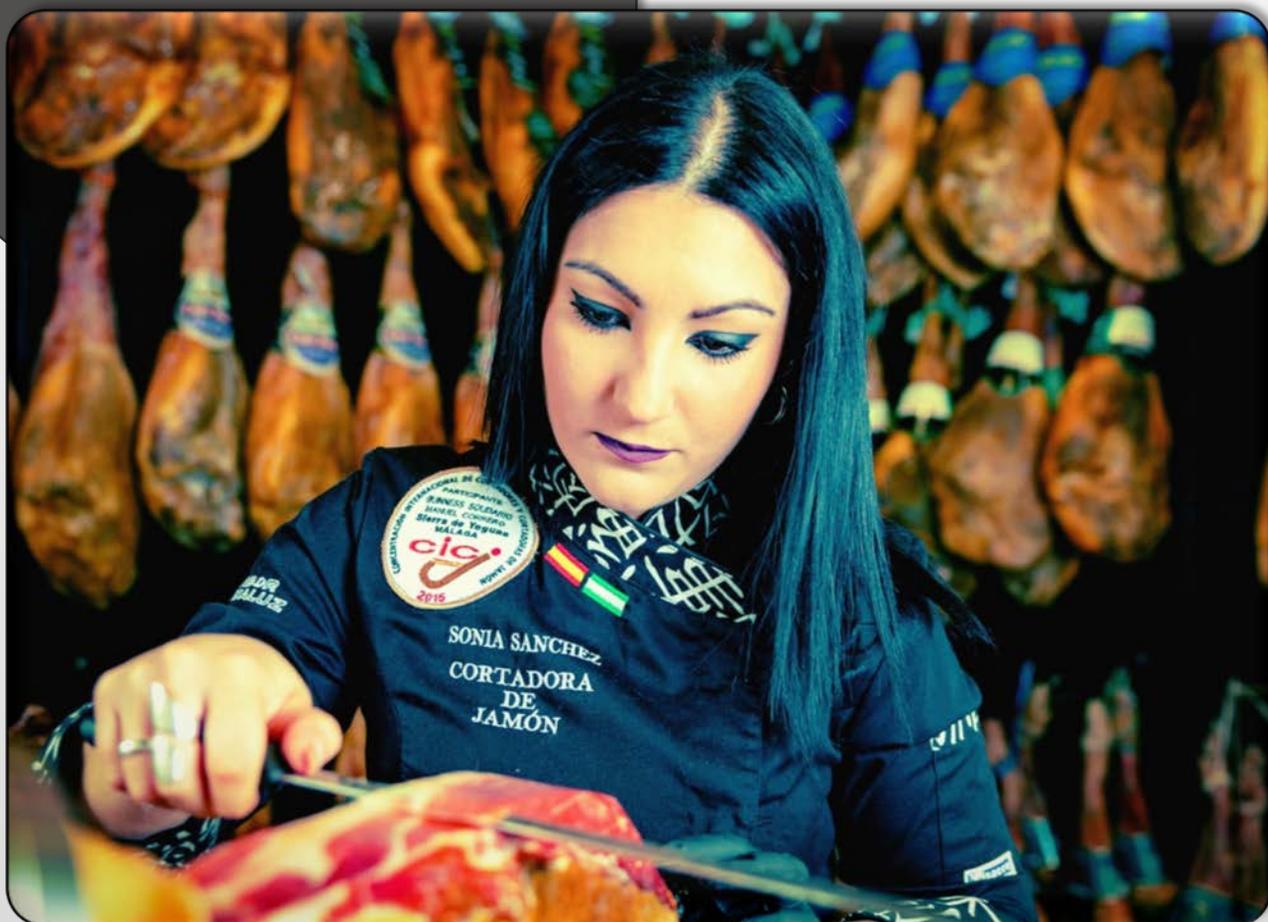
(POR ANTONIO GÁLVEZ)

Nacida en Armilla y residente en Maracena, donde esta granaína regenta "Sabor Andaluz Maracena", desde hace 8 años.

Cuéntanos para comenzar la entrevista, si te parece bien, tu lugar de nacimiento, dónde vives actualmente y cuánto tiempo llevas cortando jamón. Tus aficiones, tus inquietudes, cuándo comenzaste, etc.

Nací en Armilla (Granada) y actualmente resido en Maracena. Llevo 8 años en este pueblo, donde también tengo mi pequeño negocio llamado "**Sabor Andaluz Maracena**" y en el que realizo mis habilidades de **Cortadora de Jamón**.

Mis comienzos fueron en el año 2010 en una tienda Gourmet en el centro de Granada, donde en mis funciones de dependienta no entraba cortar Jamón, sino otras labores de tienda.





Sonia, con esta situación extraordinaria que atravesamos (desde hace ya más de un año pandemia), ¿qué medidas, aparte de las que existen, se deberían aplicar a la hora de cortar un jamón?

Referente a las **medidas Covid**, las tengo todas muy aplicadas y no veo más opciones de seguridad.

Las que aplicamos actualmente son: **guantes** (ya los usamos de antes de la pandemia), **mascarilla, lavado de manos constantemente, distancia y aforo, materiales de corte desinfectados al terminar el uso y al empiece.**

“

LO QUE MÁS ME INQUIETA ES QUE ALGÚN DÍA PUEDA PENSAR QUE NO PUEDO SUPERARME O CREER MÍ.

”

Pese a que no eran mis ocupaciones, siempre me había llamado la atención este oficio. Con el tiempo se me dio la oportunidad de empezar en este gremio tan amplio que es ser **Cortadora de Jamón**. Lo que más me inquieta es que algún día pueda pensar que no puedo superarme o creer mí.

La formación es importante. Actualmente existen numerosos cursos de corte de jamón impartidos en distintos ámbitos. Es más en ciertas academias dedicadas a dar otras actividades, que nada tienen que ver con este sector, también se empieza a desarrollar este tipo aprendizajes sin unos conocimientos básicos ni experiencia en el “mundo del corte de jamón” por parte de los docentes o instructores, ¿cuál es tu opinión al respecto?

No veo que sea la vía más adecuada para ser un buen profesional en este campo. Siempre aconsejaría acudir a formadores/as profesionales dedicados a ello.



¿Tienes experiencia en eventos? ¿Qué tipo de eventos?

Tengo experiencia en todo tipo de eventos: **bodas, comuniones, fiestas privadas, inauguraciones**, etc.

Como ocurre en cualquier oficio, la herramienta es primordial. ¿Qué marcas utilizas? ¿Por qué te has decantado por esas y no otras?

La marca que suelo utilizar es "**Arcos**" o "**3 claveles**" son los que me inspiran más **confianza** a la hora de cortar (**seguridad**).

El jamón es un gran producto conocido actualmente a nivel mundial, aunque todavía en algunos países no tiene el reconocimiento y valoración merecido. ¿Podrías aportar alguna idea, que piensas que ayudaría a impulsar este producto tan nuestro?

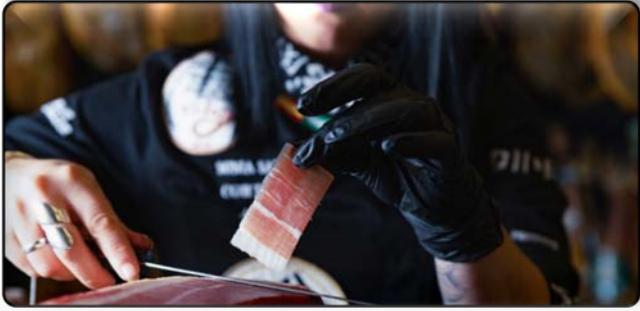
Pues yo pienso que el jamón es un producto que se está dando a conocer en muchos rincones del mundo y en todos está triunfando. Verdaderamente pienso que hay muchos tipos de culturas diferentes, cada una con sus distintos tipos de alimentación, donde sería muy difícil introducir el jamón. La mejor manera de introducir nuestro producto en sitios en los que aún no se conoce sería dar a degustar una buena pieza, con su curación correcta y sobre todo un buen corte a cuchillo.

A título particular, como es lógico, tengo en cuanto al jamón ibérico se refiere, mis preferencias , D.O.P, zonas geográficas etc. Eso también ocurre con los de capa blanca, hablando de Jabugo, Salamanca, Extremadura, Los Pedroches, Teruel, Granada, Serón... Sonia, podrías mencionar tus preferencias si las hay, nombrando una marca de Ibérico y otra de blanco?

Cada zona le da un toque único a su jamón, ¡todos están muy buenos! Pero trabajé con Ibesa de Los Pedroches,



que me encantó su infiltración, su sabor me enamoró, y de capa blanca tiro por mi tierra, Trevélez.



“

**CADA ZONA LE DA UN
TOQUE ÚNICO A SU
JAMÓN, ¡TODOS ESTÁN
MUY BUENOS!**

”

ÚLTIMA HORA

POR KAREN GÓMEZ



AUMENTO DE PRODUCCIÓN DEL JAMÓN DE TERUEL DURANTE LA CRISIS DEL COVID-19



CONTINÚA LA LUCHA CONTRA NUTRISCORE



MONTANERA 2020/2021



AUMENTO DE PRODUCCIÓN DEL JAMÓN DE TERUEL DURANTE LA CRISIS DEL COVID-19

Con cifras de producción record el **Jamón de Teruel con Denominación de Origen Protegida** ha cerrado su producción en 2020 con un **23 % más** respecto al año 2019.

El **Consejo Regulador de la DOP Jamón de Teruel** indica que en 2020 se han marcado **349.161 jamones** y **133.477 paletas curadas**. En cuanto **los jamones** han sido **66.000 más** que en 2019, lo que supone un **incremento de un 23,4%** de la producción y en **paletas ha aumentado un 21,7%**, siendo **24.000 piezas más** que en 2019.

Ricardo Mosteo, presidente del Consejo Regulador Jamón de Teruel comenta que no se veían estas producción desde antes de la crisis de 2008, también ve unas expectativas favorables para 2021 y 2022, ya que las piezas

marcadas en fresco durante 2020 y que saldrán a la venta entre 2021 y 2022 aumentaron un **5,3%** más que las marcadas en fresco en 2019.

Esta situación es algo muy positivo para la provincia de Teruel ya que actualmente **existen un total de 148 granjas inscritas en el Consejo Regulador "Jamón de Teruel", 34 secaderos, 19 salas de envasado, 7 fábricas de piensos, 9 salas de despiece y 9 mataderos**. Es una producción en cadena, sí se consume más jamón de Teruel con DOP, aumenta la producción de todos estos sectores.

Durante la crisis del *Covid-19* muchas empresas se han visto obligadas a aplicar la digitalización para adaptarse a la nueva situación, con ello se ha visto un claro *aumento de la compra online* para consumo en casa.





CONTINÚA LA LUCHA CONTRA NUTRISCORE

El partido de *Santiago Abascal* solicita que se cree un **semáforo nutricional alternativo** como lo ha solicitado Italia, para proteger los productos **“Made in Spain”**.

VOX ve como una amenaza el semáforo nutricional implantado por **Nutriscore** hacia la dieta mediterránea. El partido ya ha registrado una **PNL** (*Propuesta no de Ley*) en el **Congreso de los Diputados** contra este sistema de calificación de alimentos, piden la creación de una alternativa como lo ha solicitado Italia, **una herramienta que proteja los productos de carácter español**.



El sistema implantado en Italia protege sus productos **“Made in Italy”** como pueden ser *su AO, queso parmesano o el jamón de Parma*. Se trata de **Nutriform Battery**, alternativa al sistema

francés y creado por ministros italianos de Desarrollo Económico, Salud y Políticas Agrícolas, Alimentarias y Forestales. **En este sistema se diferencian cinco medidores con el porcentaje de calorías, grasas, azúcares y sal por una porción individual** en comparación con la cantidad diaria recomendada por la **UE** (*sistema también criticado por ser poco intuitivo*).

Los defensores de este sistema italiano, dicen que es más claro y transparente que **Nutriscore**, ya que **no tacha alimentos estrella de la dieta mediterránea**. **Coldiretti** (*una de las principales asociaciones agroalimentarias en Italia*) insistió a la **UE** que no se dejase influir por las multinacionales y que proteja los alimentos saludables, debido a que los están excluyendo de la dieta para favorecer a otros artificiales y que en muchos casos no se conoce su receta. Insta que estos alimentos de la dieta mediterránea han estado durante siglos presentes en las mesas. A lo que VOX se hace eco en España.

En el **Parlamento de Andalucía** a través del grupo parlamentario de *Ciudadanos* ha sido presentada un **PNL** para reclamar al Gobierno una revisión del sistema que utiliza **Nutriscore**

re. *Andalucía* es una de las regiones donde más están presionando para que el sistema *Nutriscore* caiga. El portavoz adjunto de Vox en el Parlamento de Andalucía, *Rodrigo Alonso*, insistió en que este sistema de *Nutriscore* daña la imagen de calidad de nuestro modelo agrícola y la industria agroalimentaria nacional, penalizando la dieta mediterránea, la cual ha sido el fiel reflejo de una dieta saludable durante años y el Gobierno ahora quiere demonizarla.



MONTANERA 2020/2021

ASICI ha presentado los datos de la **Montanera 2020-2021** donde reflejan un *descenso de los sacrificios y canales aptas como cerdos ibéricos alimentados con bellota*.

Según los datos de **ÍTACA** (*Sistema de información de ASICI donde se integra y transmite la trazabilidad completa de los productos ibéricos*) ha mostrado un total de **682.935 cerdos de bellota sacrificados**, lo que supone **un descenso de un 6,9 % menos** que la campaña anterior que fueron 672.504 canales aptas.

Dentro de los animales aptos sacrificados en la última montanera se ha visto **un aumento de los sacrificios en animales 100% ibéricos con precinto negro**, suponiendo un **63% del total** y **el resto corresponde al precinto rojo**, de los cuales un **9% corresponde a los cerdos ibéricos 75%** y un **28% a los cerdos ibéricos 50%**.

Antonio Prieto, presidente de **ASICI** comunica que *la montanera ha sido buena* a pesar del ligero descenso respecto a la montanera anterior y que este descenso se ha visto provocado por la incertidumbre causada por la pandemia.

Sin embargo *en 2020 el consumo en el hogar de jamón ibérico ha aumentado un 24 %*, se han visto *incrementadas las ventas online y las ventas físicas*.

MOISÉS MONROY

JUAN JOSÉ MASA

DANIEL LUNA

PRESIDENTE



VICEPRESIDENTE



SECRETARIO GENERAL



DE CONCURSOS

PAQUI MUÑOZ

PEDRO JOSÉ PÉREZ

JORGE CALVO

TESORERA / SEC. GRAL.



PARA INSTITUCIONES

SECRETARIO GENERAL



DE FORMACIÓN

SECRETARIO DE



ORGANIZACIÓN

LAURA POLVILLO

ANTONIO GÁLVEZ

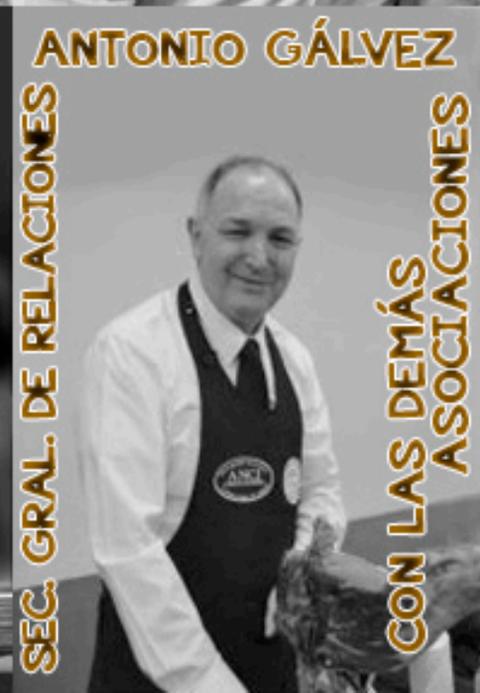
CATI GÓMEZ

SEC. GRAL. DE LAS



NUevas OPORTUNIDADES

SEC. GRAL. DE RELACIONES



CON LAS DEMÁS ASOCIACIONES

SEC. GRAL. DE PROYECTOS



E INNOVACIÓN



ANCJ

Asociación Nacional
de Cortador@s de Jamón

CRÉDITOS

Dirección: Paqui Muñoz

Colaboran: Cati Gómez

Antonio Gálvez

Karen Gómez

ancj.org