IBÉRICO COMERCIALIZACIÓN SCL

Informe Ejecutivo de Gestión 2019

Jose Ignacio Moríñigo
Director general

ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

CARTA DEL DIRECTOR GENERAL

TOMAR CONSCIENCIA

¡Que complicado es siquiera empezar esta carta que cada año os dirijo! Ateniéndonos al objetivo primario de esta memoria el año 2019 sería fácil de explicar; correcciones de precio que eran esperadas, incremento de volumen en el número de animales y estabilidad en pienso y en vacuno, arranque de la sala de envasado y comienzo de las primeras acciones de internacionalización.

Sin embargo, creo que no me equivoco si le dedico unas palabras al comienzo de este 2020 donde el mundo se ha enfrentado a su primera pandemia global en los últimos 100 años.

El COVID 19 ha supuesto un antes y un después radical en la vida de todas las personas y empresas, sacudiendo muchas de nuestras certezas más íntimas hasta dejarnos en un estado de incertidumbre nunca antes conocido.

Afortunadamente ya durante el año 2019 desde la cooperativa estábamos trabajando para minimizar el impacto que habíamos estimado por la corrección cíclica de nuestro sector, por lo que cuando ésta se vio agravada por el efecto de la crisis sanitaria tan sólo hubo que adelantar algunas de las medidas previstas y activar los planes de contingencia que estaban “en la nevera”.

Empezando por lo último, tanto el acuerdo con mataderos de tostones, como la operación de los jamones y paletas estaban pensados como último recurso, pero dada la situación del segundo trimestre se decidió activarlas como recurso de generación de liquidez y corrección de la producción, con efectos positivos en relación a la posición competitiva de la cooperativa que estamos seguros que se apreciarán a lo largo del último semestre de este año y el primero del que viene.

En cuanto a las acciones que se arrancaron a finales de 2019; el plan de internacionalización y la venta de producto envasado que comenzó con la puesta en marcha de la sala de envasado, han empezado a dar ya sus primeros frutos.

Por un lado, en el mercado internacional ya hemos firmado contratos de suministro con diferentes países asiáticos y europeos por valor de más de 1 millón de euros. También hemos puesto en marcha la venta

directa desde la sala a cliente final, primero mediante whats app y posteriormente con la tienda online.

Los resultados hasta el momento son esperanzadores con más de 300 pedidos gestionados entre los meses de junio y agosto, aunque todavía nos queda mucho camino por recorrer hasta alcanzar el objetivo que nos hemos marcado.

En esta misma línea, las conversaciones con la gran distribución que se comenzaron en el último trimestre de 2019 siguen su curso.

Si bien se han visto afectadas por el paréntesis del confinamiento, se trata sólo de un retraso que pronto se convertirá en una realidad. A todo ello hay que sumarle que previendo el incremento de stock de producto congelado en febrero se comenzó la apertura del canal de distribución de productos congelados tanto a profesionales como a particulares. Sabemos que este tipo de consumo es marginal en nuestro país, pero creemos que los cambios en los hábitos de consumo generados por el coronavirus serán la palanca que hacía falta para darle el empujón que necesita.

Por lo demás, 2019 también ha supuesto el comienzo de nuestra "transformación digital". Además de nuestra tienda on-line y actualización de la web, se presentó a través del programa de inversiones de Entidades Asociativas Prioritarias una proyecto de optimización de procesos, acompañado de la metodología Lean Office y Manufacturing. Según las estimaciones del estudio inicial de impacto del proyecto, el objetivo es alcanzar una optimización de costes vinculados a procesos de entre un 10 y un 20 por ciento.

Eso sin contar las mejoras en tiempo de respuesta y acceso a información que ganaremos tanto vosotros como socios, como el equipo de trabajadores de la cooperativa.

Ahora... ¿Qué nos depara este último trimestre y el primero del 2021? Sería aventurado hacer previsiones exactas en un entorno tan cambiante, pero desde la cooperativa tenemos claro que la senda que comenzamos en 2019 es el camino a seguir.

Primero vendiendo mejor; mediante la mejora nuestra capacidad exportadora a través de la homologación para más de 8 países de la sala que ya hemos comenzado, completar nuestro porfolio de productos -curados, nuevas presentaciones, cuartas gamas en carne fresca- y reforzar nuestra acción comercial tanto en vivo como en producto final adoptando el canal online como una via con un gran potencial de crecimiento.

En segundo lugar, siendo más eficientes en nuestras operaciones gracias a la optimización y la digitalización de nuestros procesos.

El incremento en volumen de producto terminado, las operaciones internacionales, así como el

mantenimiento de las normas de calidad, exportación y responsabilidad social corporativa han supuesto un aumento notable de la "burocracia" interna de la cooperativa, razón por la cual la introducción de un programa integral de gestión, así como el rediseño de los procesos, son pasos absolutamente necesarios para evitar sobrecargar la estructura de la cooperativa.

Tercero y último, continuar con el desarrollo de nuestra cultura de cooperativa; honestidad, entrega e innovación, ya que gracias a esos tres pilares Ibercom ha sido capaz de adaptarse a una situación drástica con relativo éxito para vosotros, nuestros socios.

A modo de despedida de esta carta, permitidme que le dedique unas lineas a lo que considero más importante de cara a los meses que nos esperan.

El ahorro y la contención de costes en vuestras explotaciones va a ser un factor crítico para el desarrollo. Ante un panorama de incertidumbre de demanda y en consecuencia de precios, la mejor forma de de conseguir mantener el margen de beneficios de vuestra cuenta de resultados es desarrollar una política de gastos ajustada a la situación actual. Detectar ineficiencias o sobrecostes, valorar objetivamente el coste de oportunidad de las inversiones, un control periódico sobre la tesorería... son muchas las estrategias posibles para lograrlo.

Todo ello recordando siempre que es fundamental mantener nuestra calidad actual de producto, ya sea en animales vivos, despieces o carne fresca envasada. Esa calidad forma parte sustancial de nuestro valor de marca y, como decíamos antes y remarcaremos a lo largo de esta memoria, esa reputación que tenemos a día de hoy gracias a vuestro esfuerzo es, sin duda alguna, una de las principales palancas para mantener nuestra posición como líderes en el sector del cerdo ibérico.

Asimismo, es una tarea de todos seguir construyendo una cooperativa basada en la confianza y trabajo conjunto. Bajo esta premisa han trabajado y siguen trabajando todos los miembros de nuestro equipo, pero todo ese esfuerzo necesita de vuestro compromiso y confianza absolutas, tal y como viene siendo hasta ahora.

Lamentablemente, en epocas dificiles el miedo o la suspicacia son emociones que aparecen con facilidad. Es por ello que quiero remarcar que estamos aquí para y por vosotros, que ésta es vuestra cooperativa y tenéis las puertas abiertas para que compartáis con nosotros vuestras preocupaciones. Estoy convencido de que entre todos podremos alcanzar las soluciones que hagan falta para que vuestra ganadería y nuestra cooperativa sigan su camino ascendente. Esto no va a durar para siempre, pero mientras lo haga estaremos a vuestro lado pase lo que pase.

Gracias a todos por formar parte de este proyecto. ¡Mucho ánimo!

DATOS INSTITUCIONALES

SOBRE LA COOPERATIVA

IBÉRICO COMERCIALIZACIÓN, S.C.L., fue constituida con fecha 18 de Febrero de 1999, con carácter indefinido, y con fecha 28 de diciembre de 1.999, el Ministerio de Agricultura, reconoce a la entidad como Agrupación de Productores de la especie porcina.

Con fecha de 21 de Mayo de 2003 mediante acuerdo de la Asamblea General se realiza la adaptación de esta cooperativa a las disposiciones contempladas en la nueva Ley 27/1999, de 16 de Julio, Ley de Cooperativas.

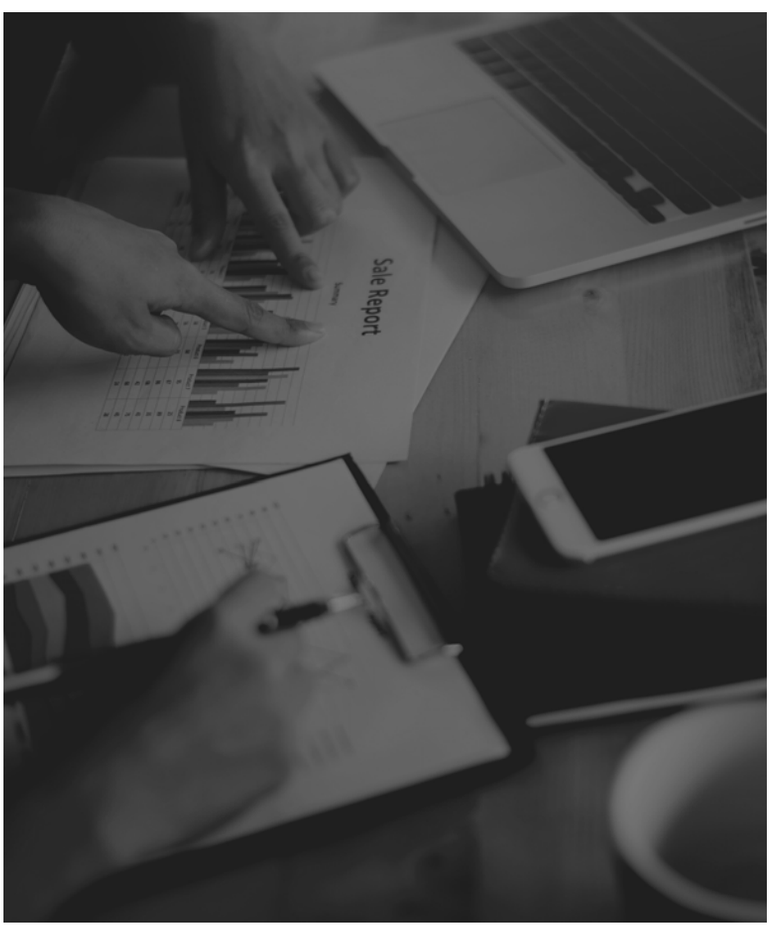
Con fecha 3 de Enero de 2017 Ibérico Comercialización S.C.L. ha sido reconocida por el MAPAMA como Entidad Asociativa Prioritaria.

NUESTROS VALORES

- Seriedad y honestidad.
- Transparencia y claridad.
- Proactividad y mejora continua.
- Colaboración y mejora conjunta.

NUESTRA DIFERENCIA

- Volumen + Homogeneidad.
- Garantía de servicio.
- Orientación a soluciones.
- Trazabilidad Absoluta.
- Innovación en producto y gestión



El domicilio social de la Cooperativa se establece en la calle Sevilla numero 22, en el polígono industrial El Prado de Mérida.

El ámbito territorial de actuación de la cooperativa es Nacional.

En cumplimiento de su objeto social la cooperativa centra sus actividades en la comercialización de ganado porcino de nuestros socios y su cobro, y la venta de piensos compuestos.

MUCHO MÁS QUE GANADERÍA

Nuestro saber hacer aporta valor.

Datos Económicos

ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

VENTAS, BALANCE, RESULTADOS.

2019

COMPARATIVA 2019 - 2018

PRESENTACIÓN DE DATOS

Un año más presentamos nuestros resultados económicos a los socios. Contamos con un balance y estructura financiera sólidos y saneados, manteniendo una cultura de minimización de riesgos.

Este 2018 se han finalizado las inversiones relativas a las nuevas instalaciones de administración y de procesado cárnico.

Como es de esperar, los conceptos de inmobilizado y amortización comenzarán a ganar una mayor relevancia de aquí en adelante.

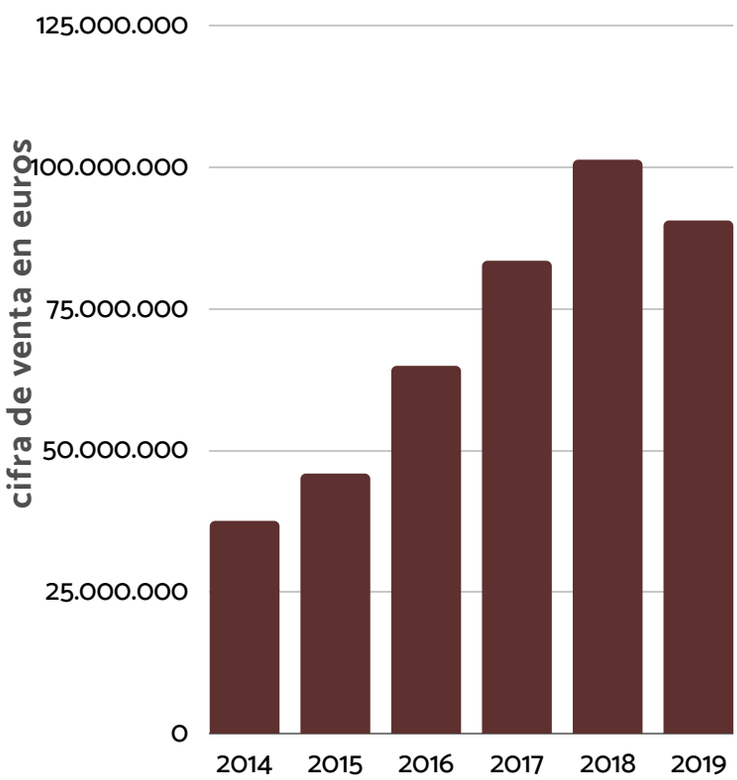
En cuanto a las ventas, seguimos en un ritmo superior a la media del mercado, con una cartera de clientes solventes, equilibrada y bien estructurada

EVOLUCIÓN TOTAL DE LAS VENTAS

VENTAS Y BENEFICIO NETO

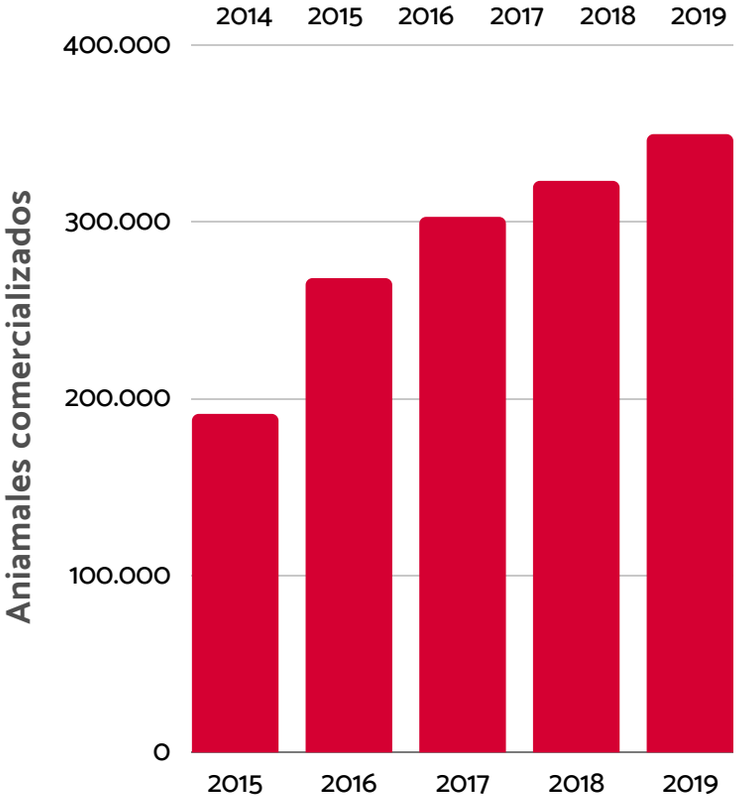
90,4 millones €
CIFRA NEGOCIO 2019

-10,6 %
DESCENSO RESPECTO A 2018



349 mil
ANIMALES VENDIDOS

8,19 %
INCREMENTO RESPECTO A 2018

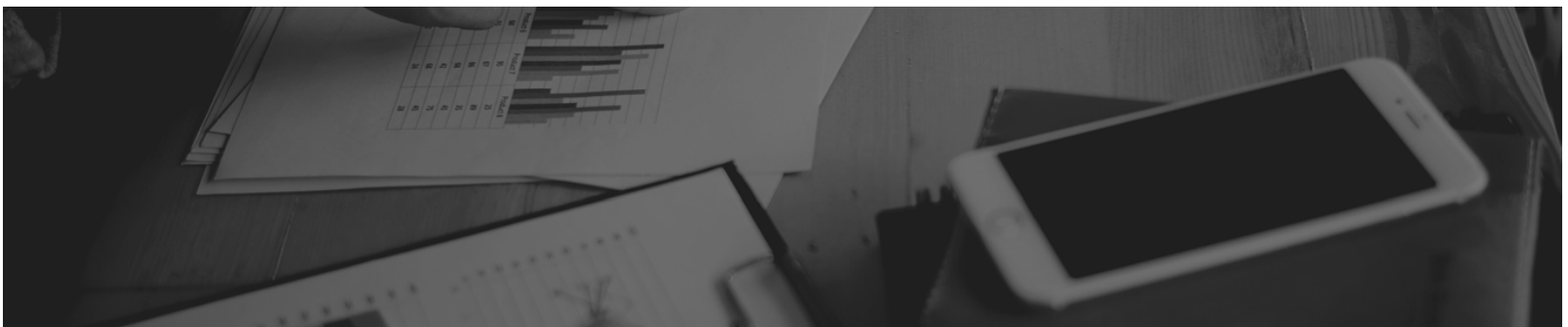


Cuenta de Pérdidas y Ganancias correspondiente a los ejercicios 2019 y 2018

	2019	2018
A) OPERACIONES CONTINUADAS		
1. Importe neto de la cifra de negocios	90.472.118,61	101.211.384,45
a) Ventas	86.990.978,10	98.455.322,92
b) Prestaciones de servicios	3.481.140,51	2.756.061,53
4. Aprovisionamientos	-85.806.682,04	-97.587.479,35
a) Consumo de mercaderías	-85.795.061,49	-97.585.820,65
b) Consumo de materias primas y otras mat. consumibles	-11.620,55	-1.658,70
5. Otros ingresos de explotación	306.488,65	259.192,46
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	56.213,50	11.750,00
b) Subv.de explotación incorporadas al rdo. del ejercicio	250.275,15	247.442,46
6. Gastos de personal	-627.789,74	-586.969,17
a) Sueldos y salarios	-493.330,49	-453.924,57
b) Cargas sociales	-134.459,25	-133.044,60
7. Otros gastos de explotación	-3.272.177,45	-2.298.335,81
a) Servicios exteriores	-3.242.370,69	-2.365.238,66
b) Tributos	-2.348,53	-3.233,51
c) Pérdidas, deterioros. y var.prov. por op.comerciales	-27.458,23	70.136,36
8. Amortización del inmovilizado	-46.231,13	-7.044,38
9. Input Subv de inmov. no financ y otras	19.070,90	0,00
13. Otros resultados	-11.688,62	23.770,63
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACION(1+4+5+6+7+8+13)	1.033.109,18	1.014.518,83
14. Ingresos financieros	62.100,99	55.013,24
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	62.100,99	55.013,24
b2) De terceros	62.100,99	55.013,24
15. Gastos financieros	-127.225,39	-118.176,41
b) Por deudas con terceros	-127.225,39	-118.176,41
18. Deterioro y rtdo. por enajenación de inst.financieros	0,00	0,00
a) Deterioros y perdidas	0,00	0,00
b) Resultados por enajenaciones y otras	0,00	0,00
A.2) RESULTADO FINANCIERO(14+15+18)	-65.124,40	-63.163,17
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	967.984,78	951.355,66
20. Impuestos sobre beneficios	-84.530,69	-81.249, 79
A.4) RESULTADO EJ. PROC.OPER.CONTINUADAS	883.454,09	870.105,87
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+20)	**883.454,09**	**870.105,87**

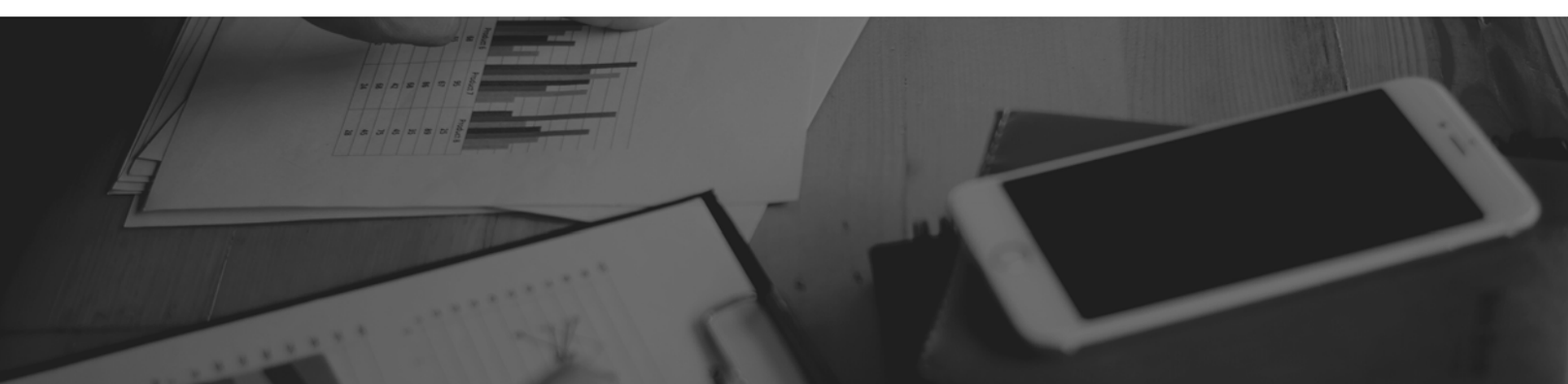
Balance de situación a 31 de diciembre 2019 y 2018

ACTIVO	2019	2018
A) ACTIVO NO CORRIENTE	1.629.034,55	1.401.268,10
I. Inmovilizado Intangible	7.909,21	13.398,76
5. Aplicaciones Informaticas	7.909,21	13.398,76
II. Inmovilizado material	1.321.397,81	1.265.172,76
1. Terrenos y construcciones	1.178.130,21	1.115.286,16
2. Instalaciones téc. y otro inmovilizado material	143.267,60	140.471,79
3. Inmovilizado en curso y anticipos	0,00	9.414,81
III. Inversiones inmobiliarias	47.668,01	48.640,11
1. Terrenos	19.309,31	19.309,31
2. Construcciones	28.358,70	29.330,80
V. Inversiones financieras a largo plazo	252.059,52	74.056,47
1. Instrumentos de patrimonio	55.781,36	55.781,36
2. Créditos a terceros	187.500,00	0,00
5. Otros activos financieros	8.778,16	18.275,11
B) ACTIVO CORRIENTE	33.198.447,00	26.709.582,79
II. Existencias	2.147.093,18	2.924,90
1. Comerciales	2.125.553,99	0,00
6. Anticipos a proveedores	21.539,19	2.924,90
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	26.650.412,80	22.631.785,48
1. Clientes por ventas y prestación de servicios	10.156.349,51	11.366.809,21
b) A Corto plazo	10.156.349,51	11.366.809,21
2. Clientes, emp. del grupo y asociadas	16.156.897,76	11.043.340,94
4. Personal	0,00	218,9
5. Activos por impuesto corriente	2.221,75	60.709,46
6. Otros créditos con las Adm. Publicas	334.943,78	160.706,97
V. Inversiones financieras a corto plazo	0,00	0,00
2. Créditos a empresas	0,00	0,00
5. Otros activos financieros	0,00	0,00
VI. Periodificaciones a corto plazo	0,00	0,00
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	4.400.941,02	4.074.872,41
1. Tesorería	4.400.941,02	4.074.872,41
TOTAL ACTIVO (A+B)	34.827.481,55	28.110.850,89



Balance de situación a 31 de diciembre 2019 y 2018

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2019	2018
A) PATRIMONIO NETO	5.182.432,27	4.267.494,65
A-1) Fondos propios	4.872.554,24	3.938.545,72
III. Reservas	3.989.100,15	3.068.439,85
1. Legal y estatutarias	900.094,00	696.637,83
2. Otras reservas	3.089.006,15	2.371.802,02
VII. Resultado del ejercicio	883.454,09	870.105,87
A-3) Subvenciones, donaciones y leg. recib.	309.878,03	328.948,93
B) PASIVO NO CORRIENTE	3.084.928,23	2.234.110,62
I. Provisiones a largo plazo	166.840,07	121. 469,79
4. Otras provisiones	166.840,07	121.469,79
II. Deudas a largo plazo	2.881.990,03	2.076.542,70
2. Deudas con entidades de crédito	2.874.175,22	2.053.085,89
5. Otros pasivos financieros	7.814,81	23.456,81
VII. Deuda con características especiales LP	36.098,13	36.098,13
C) PASIVO CORRIENTE	26.560.121,05	21.609.245,62
III. Deudas a corto plazo	2.190.207,82	722.014,34
2. Deudas con entidades de crédito	2.174.565,82	611.736,59
5. Otros pasivos financieros	15.642,00	110. 277,75
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	24.369.913,23	20.887.231,28
1. Proveedores	5.506.643,74	5.446.428,62
b) Proveedores a Corto Plazo	5.506.643,74	5.446.428,62
2. Proveedores, emp.grupo y asociadas	18.624.263,86	15. 227.162,38
3. Acreedores varios	113.040,00	110.997,70
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	51.183,57	56. 628,66
6. Otras deudas con las Adm. Publicas	60.934,06	46. 013,92
7. Anticipos a clientes	13.848,00	0,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	34.827.481,55	28.110.850, 89



Distribución de resultados

	COOPERATIVO	EXTRACOOPER.	**TOTAL**
Resultados antes de Impuestos	710.615,56 €	257.369,22 €	**967.984,78 €**
Gasto Impuesto Sociedades	-60.402,32 €	-24.128,37 €	**-84.530,69 €**
Resultados después de Impuestos	650.213,24 €	233.240,85 €	**883.454,09 €**

	COOPERATIVO	EXTRACOOPER.	**TOTAL**
Fondo de Reserva Obligatorio	142.123,11 €	128.684,61 €	**270.807,72 €**
Educación, Formación y Promoción	35.530,78 €		**35.530,78 €**
Reservas Voluntarias	472.559,35 €	104.556,24 €	**577.115,59 €**
TOTAL			**883.454,09 €**

Inmovilizado Material e Inmaterial

	Saldo Inicial	Altas	Bajas	Traspasos	**Saldo final**
Terrenos y bienes naturales	239.462,04 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	**239.462,04 €**
Construcciones	875.824,12 €	81.874,84 €	0,00 €	0,00 €	**957.698,96 €**
Instalaciones Técnicas	1.737,14 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	**1.737,14 €**
Maquinaria	127.106,35 €	1.500,00 €	0,00 €	0,00 €	**128.606,35 €**
Mobiliario	11.552,66 €	17.682,52 €	0,00 €	0,00 €	**29.235,18 €**
Equipos proceso de información	44.527,34 €	4.203,96 €	0,00 €	0,00 €	**48.731.30 €**
Elementos de transporte	786,02 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	**786,02 €**
Otro inmovilizado material	3.059,51 €	148,02 €	0,00 €	0,00 €	**3.207.53 €**
Anticipos para Inm. Material	9.414,81 €	0,00 €	9.414,81 €	0,00 €	**0,00 €**
Total	1.313.469,99 €	105.409,34 €	9.414,81 €	0,00 €	**1.409.464,52 €**

AMORTIZACIÓN	Saldo Inicial	Altas	Bajas	Traspasos	**Saldo final**
Construcciones	0,00 €	19.030,79 €	0,00 €	0,00 €	**19.030,79 €**
Instalaciones Técnicas	868,12 €	143,95 €	0,00 €	0,00 €	**1.012,07 €**
Maquinaria	0,00 €	15.297,55 €	0,00 €	0,00 €	**15.297,55 €**
Mobiliario	9.238,61 €	1.141,41 €	0,00 €	0,00 €	**10.380,02 €**
Equipos proceso de información	35.305,03 €	3.944,14 €	0,00 €	0,00 €	**39.249,17 €**
Elementos de transporte	786,02 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	**786,02 €**
Otro inmovilizado material	2.099,45 €	211,64 €	0,00 €	0,00 €	**2.311,09 €**
Total	48.297,23 €	39.769,48 €	0,00 €	0,00 €	**88.066,71 €**

Detalle Lineas de negocio

ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

VENTAS Y RESULTADOS.

2019

Porcino

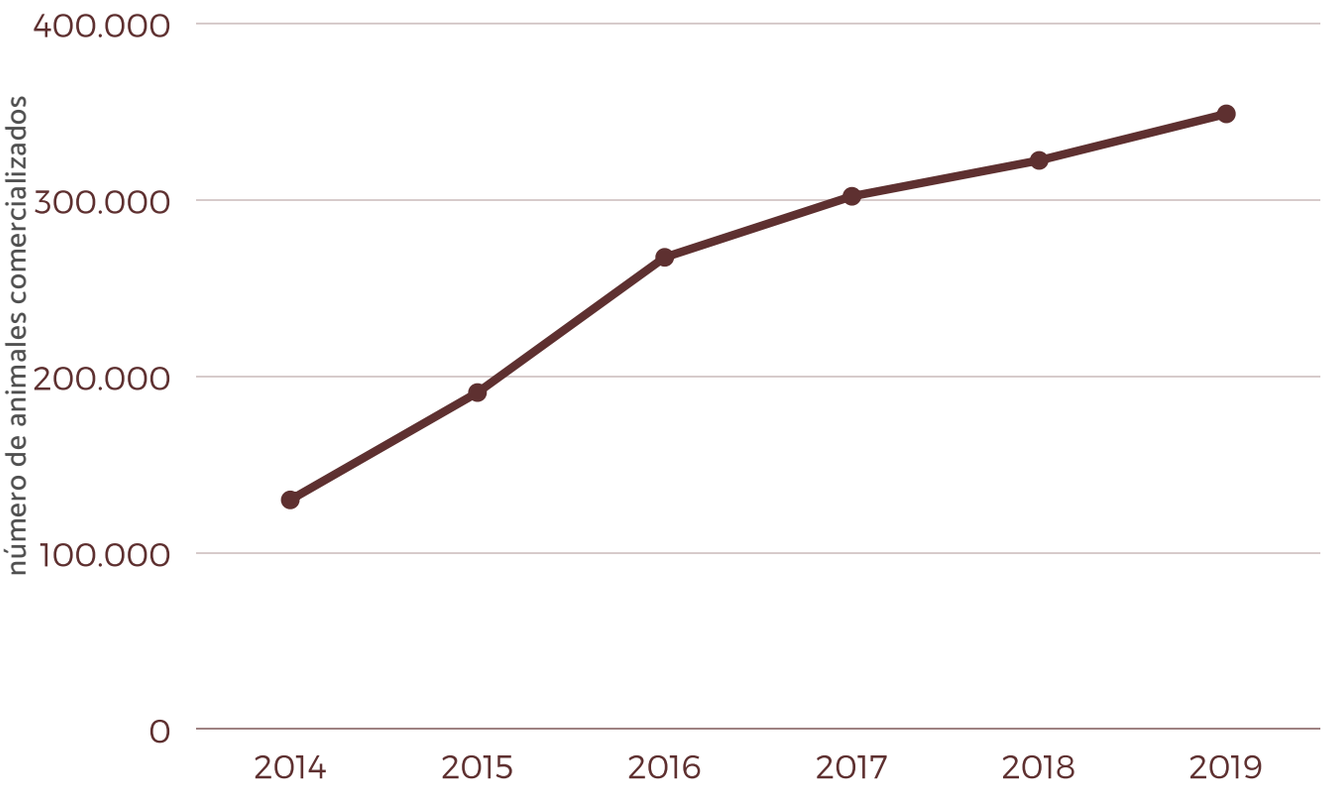
ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN

2019

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN (ANIMALES)

TOTAL PORCINO IBÉRICO



NÚMERO DE ANIMALES COMERCIALIZADOS

A lo largo del 2019 se produjo una corrección en precios del cerdo ibérico de cebo que a afectado al volumen en valor comercializado por la cooperativa.

Gracias a que supimos anticipar esta situación ya a finales de 2018, desde la cooperativa se puso en marcha un importante esfuerzo comercial para compensar la caida en valor con un incremento en el número de unidades vendidas.

En este sentido, se aprecia un incremento del 7.57% en el número de animales comercializados, pasando de los 322.000 a 349.000. A lo largo del 2019 empezamos a colgar los primeros jamones "fuera de norma", estado previsto el lanzamiento de este producto al mercado,en el primer trimestre de 2021.

Haciendo un análisis más en profundidad de la evolución para cada una de las categorías de porcino podemos comentar los siguientes aspectos:

Lechones, se aprecia una reducción significativa en la comercialización de lechones al tiempo que ocurre un incremento de las ventas en reproductoras. Ambos datos combinados platean un escenario en donde cada vez más socios apuestan por integrar esta etapa dentro de sus explotaciones.

Para el cebo, Durante el año 2019 el crecimiento en el número de cerdos sacrificados fue del 4,10%, mientras que el sector en su conjunto decrecía un 0,53%.

Además, a estos datos hay que añadirle el incremento de la cooperativa en la comercialización de los despieces. Así, el numero de animales comercializados bajo esta fórmula se ha incrementado en un 109% y un 70,16 % en lo que se refiere al valor en relación a 2018 en ambos casos.

La actividad emprendida con el despiece, además de abrirnos camino a nuevos clientes y permitirnos reducir riesgos, nos ha dado una flexibilidad muy importante, así como las posibilidades de nuevas líneas de negocio.

Así, gracias al despiece a lo largo de 2019 se ha comenzado con la actividad de exportación cuyos resultados comienzan a materializarse en este año 2020 con una estimación de ventas en producto superiores al millón y medio de euros.

En lo relativo a la producción de animales de bellota, cabe destacar que nuestra cooperativa, siguiendo la linea del año anterior, ha incrementado en un 13,76% el número de animales para montanera comercializados, mientras que en el global del sector ha disminuido en un 8,68%.

Esto es, la relevancia sectorial de nuestra sección de porcino ibérico continua creciendo incluso en un contexto de corrección y ajuste de precios y producciones.

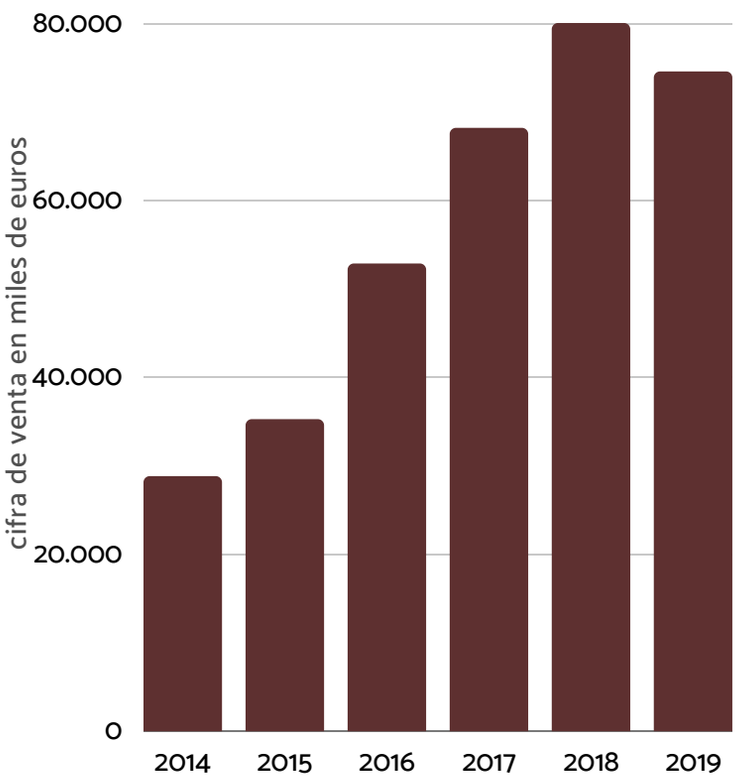
EVOLUCIÓN COMERCIALIZACIÓN (VALOR)

TOTAL PORCINO IBÉRICO

21,57 €/@

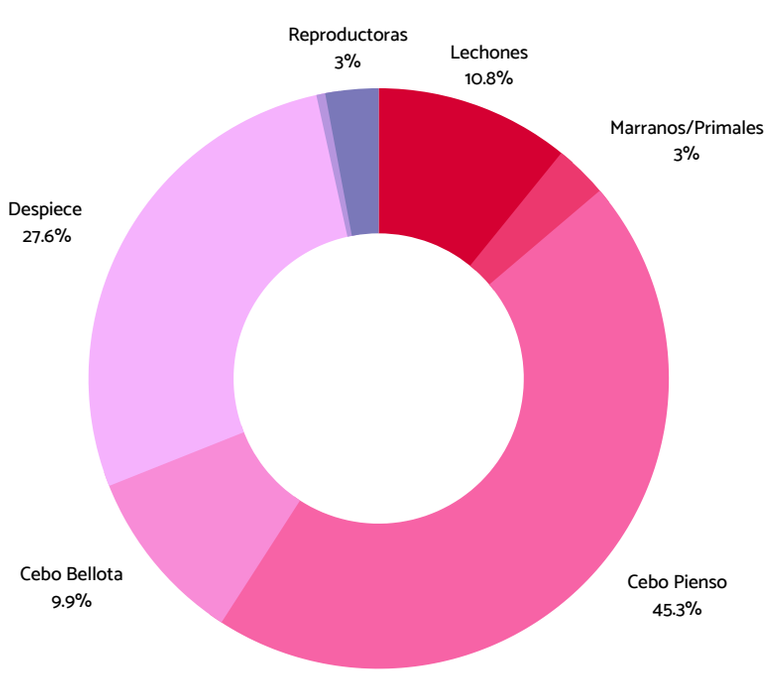
PRECIO MEDIO CEBO DE PIENSO

Supone un descenso del 15,4% respecto al año anterior en donde se situó en 25.51 €/@



1,303 €/Kg

PRECIO MEDIO LECHONES



35,94 €/@

PRECIO MEDIO BELLOTA

Para la campaña 2018/2019 Una subida de 1.18 €/@ respecto a la campaña anterior

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN PORCINO 2018

Animales Comercializados

PRODUCTOS	2019	2018	2017	2016	2015
LECHONES Y TOSTONES	114.171	124.612	124.114	114.804	95.123
MARRANOS Y PRIMALES	7.871	5.597	5.653	4.895	3.805
CEBONES PIENSO	122.591	134.410	111.259	82.103	66.281
CEBONES BELLOTA	19.601	18.248	13.563	14.800	10.605
CEBO DESPIECE	75.150	33.455	41.750	49.911	12.195
BELLOTA DESPIECE	3.955	2.457	2.107		
CASTRONAS Y DESECHO	428	625	239	229	1.306
REPRODUCTORES	5236	3.178	3.544	848	1.535
	349.003	322.582	302.229	267.590	190.850

Volumen Comercializado en miles de Euros

PRODUCTOS	2019	2018	2017	2016	2015
LECHONES	7.943	11.964	10.893	8.113	6.213
MARRANOS Y PRIMALES	2.174	2.071	2.305	1.299	312
CEBONES PIENSO	34.329	44.109	34.458	22.628	19.908
CEBONES BELLOTA	7.082	8.489	5.299	5.972	4.369
DESPIECE	20.627	12.122	13.908	14.495	3.663
CASTRONAS Y DESECHO	72	107	34	36	217
REPRODUCTORES	2.266	1.108	1.217	236	498
TOTAL	74.493	79.970	68.114	52.779	35.180

Se ha incrementado el número de animales vendidos, pero la corrección de precio ha afectado al valor generado por las ventas. En relación al mercado, destaca nuestro incremento de cerdos a sacrificio del 4,10% vs un -0,53% del sector y en bellota un incremento de cerdos para montanera del 13.76% frente al -8,68% del sector en esta categoría.

Vacuno

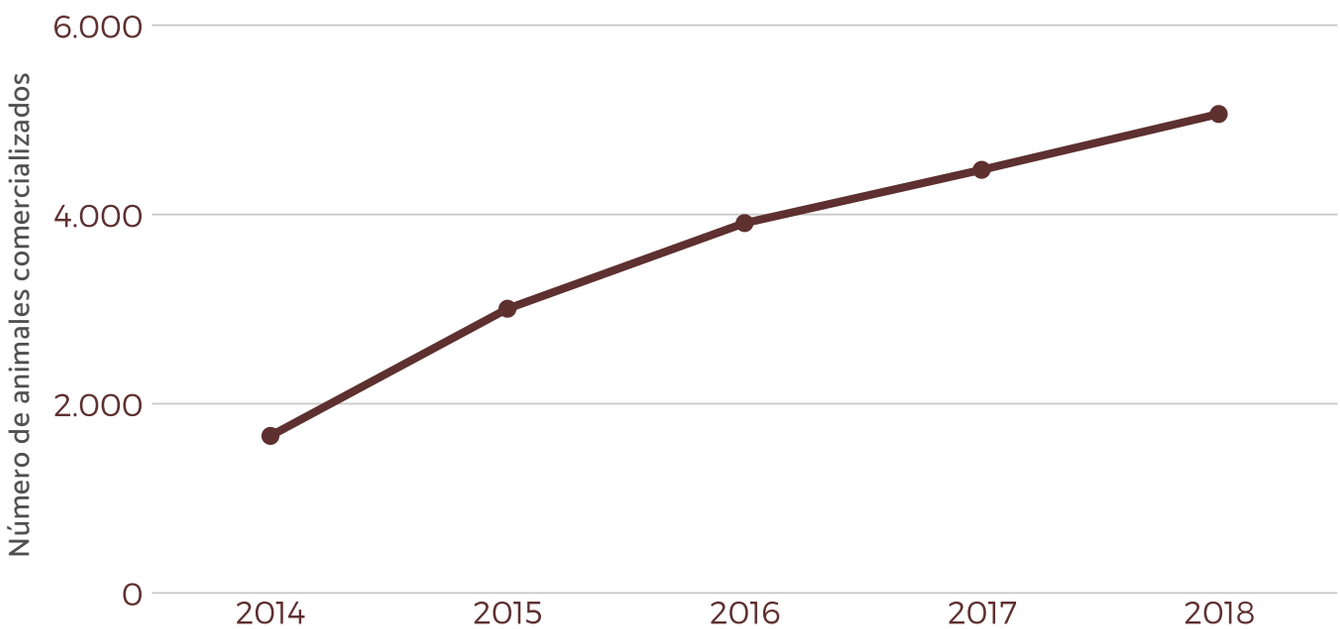
ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN

2019

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN (ANIMALES)

TOTAL VACUNO



NÚMERO DE ANIMALES COMERCIALIZADOS

El año 2019 la sección de vacuno de la cooperativa puede analizarse en ”dos mitades”.

En el primer semestre sufrimos un descenso notable en el número de animales comercializados por problemas de acceso a proveedores de animales de calidades adecuadas al posicionamiento que busca nuestra cooperativa en este sector.

Dicha situación se corrige a partir de la segunda mitad del año en donde tras una intensa búsqueda y un gran esfuerzo en la captación de nuevas cabañas de bovino, el departamento responsable a corregido la tendencia al alza, siendo este 2020 cuando los resultados han comenzado a notarse.

Cabe destacar también que las relaciones con Bovies, cooperativa de segundo grado a la que pertence ibercom, siguen siendo fructíferas.

Así, a lo largo de 2019 hemos consolidado el valor añadido de las vacas de desvieje y, además, se ha incorporado un nuevo responsable para esta cooperativa que permitirá que nuestros técnicos puedan focalizar su trabajo en la mejora de la calidad y rentabilidad de las explotaciones de nuestros socios.

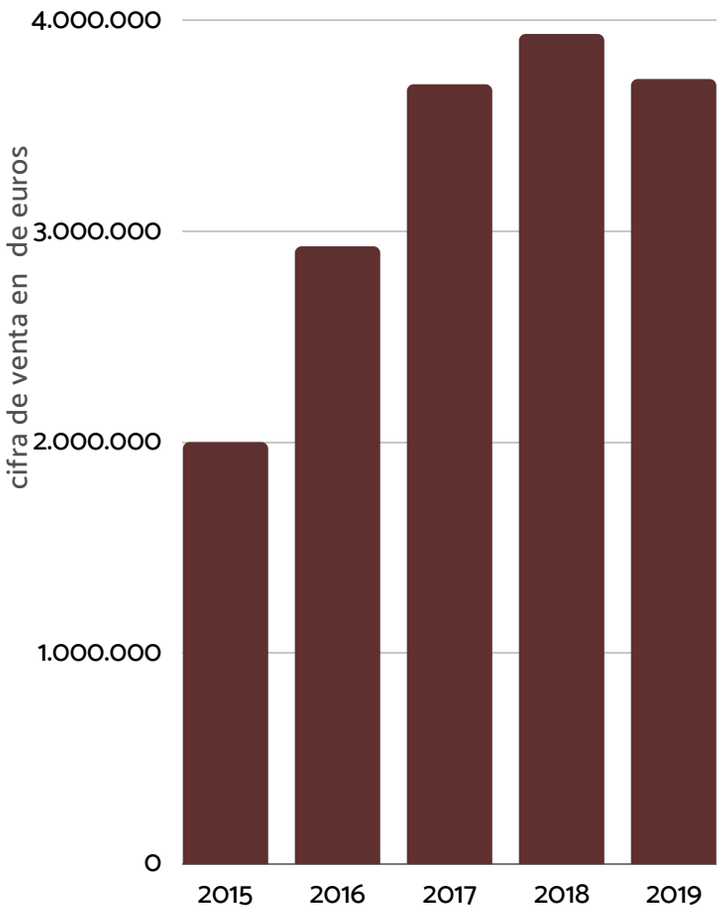
Desde el punto de vista comercial, se ha comenzado con el desarrollo de una nueva marca diferenciada para el sector profesional y, en la linea del porcino, no se descarta desarrollar una marca de consumo en el año 2021.

EVOLUCIÓN COMERCIALIZACIÓN (VALOR)

TOTAL VACUNO

-3,5 %
DESCENSO DE LA FACTURACIÓN RESPECTO A 2018

-9,2%
DESCENSO EN CABEZAS COMERCIALIZADAS.



Ventas VACUNO	2019	2018	2017	2016	2015
Nº DE CABEZAS	4559	5026	4.472	3.909	3.004
IMPORTE OPERACIONES	3.794.403	3.930.986	3.692.420	2.924.343	1.996.431

La apuesta por la calidad del ganado comercializado ha ralentizado el desarrollo de la sección especialmente en el primer semestre de 2019. Sin embargo, la tendencia al alza del 3T y 4T de 2019 nos hacen anticipar una recuperación en 2020.

Piensos

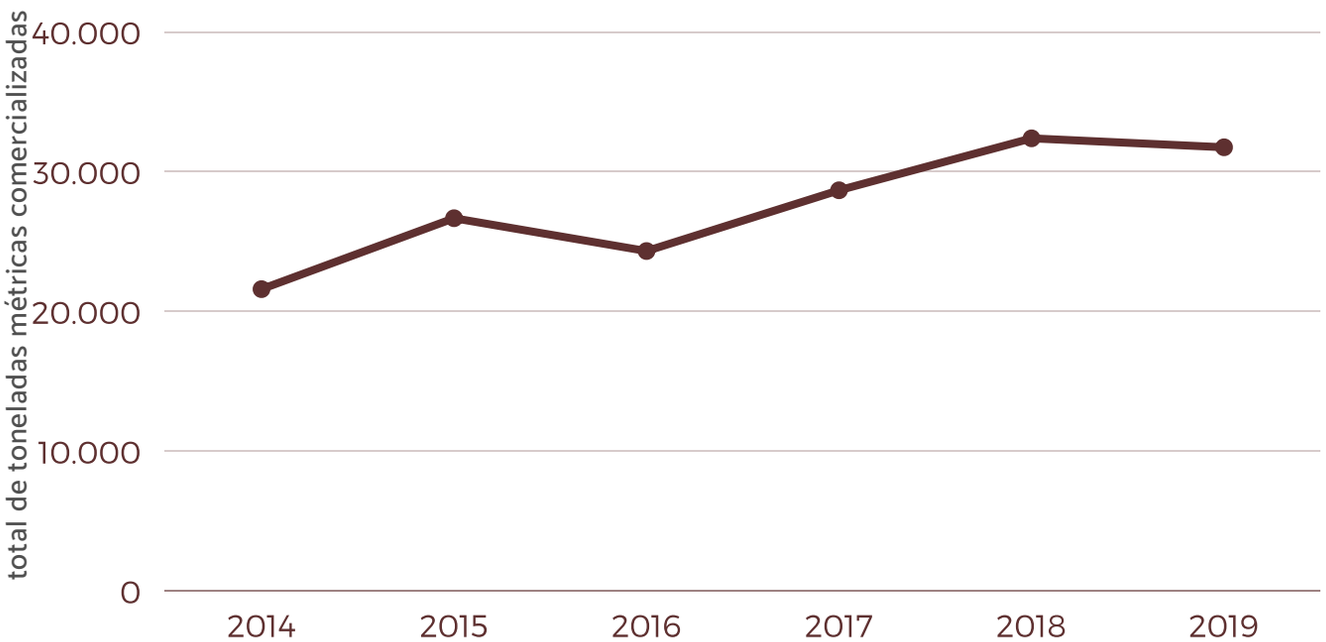
ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN

2019

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN

TOTAL VOLUMEN



TONELADAS MÉTRICAS COMERCIALIZADAS

La otra gran actividad de la cooperativa es la venta de piensos a nuestros socios. Para ello se tienen acuerdos con cuatro fábricas de pienso: Merco en Badajoz, Daruz en Zafra, la Cooperativa de Salvaleón y Cooprado.

La evolución de las ventas a lo largo de 2019 ha sido estable, manteniendo el hito alcanzado el año anterior al superar la barrera de las 30000 toneladas métricas y los 8 millones de euros de facturación.

Además de las ventajas evidentes de una compra unificada, la cooperativa dirige la formulación de los principales piensos para ganado porcino y tiene establecido un plan de control de calidad muy extenso, con toma de muestras periódicas y su correspondiente análisis.

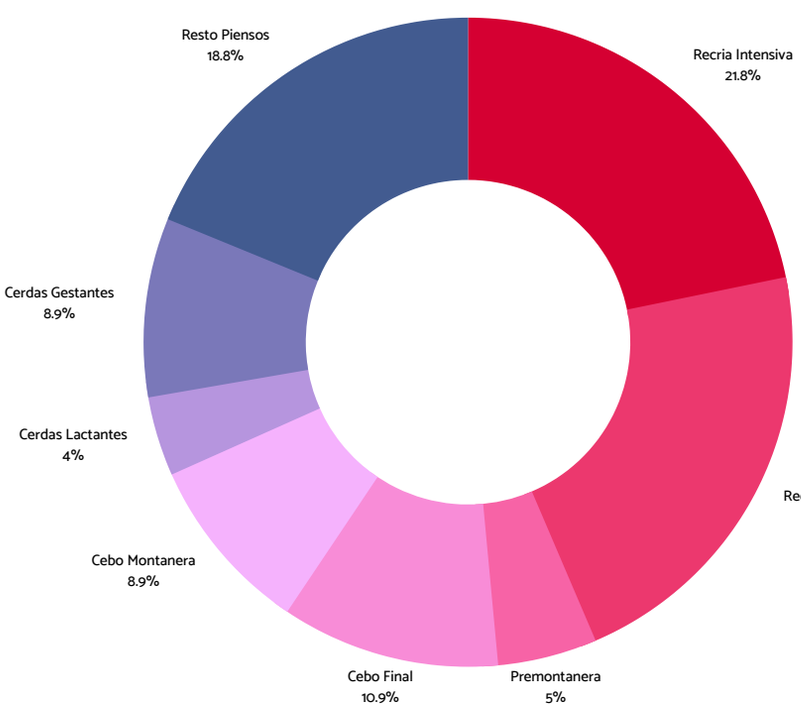
Los compradores cada vez se interesan mas por el tipo de alimentación que han consumido los animales y que esté controlada y sea de calidad. El control de calidad y la utilización de solo materias nobles en la formulación asegura la posterior calidad del producto curado.

EVOLUCIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN PIENSOS 2019

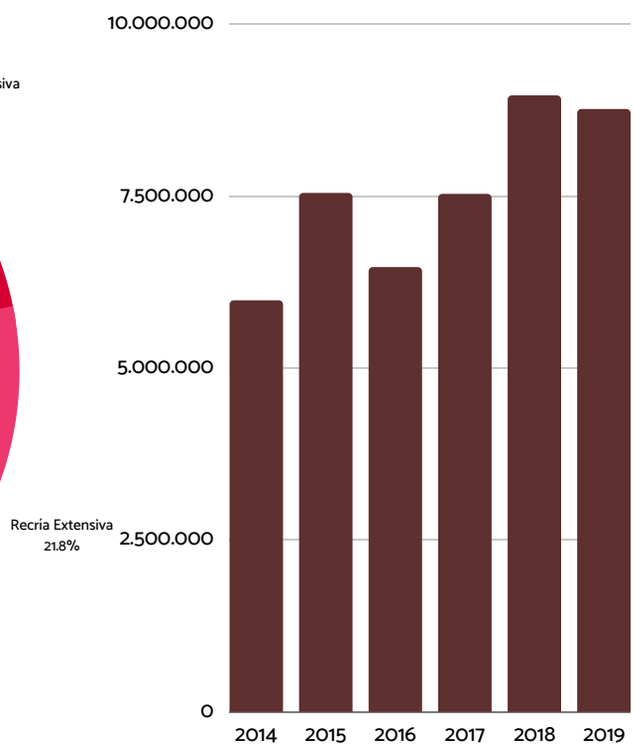
Volumen comercializado por tipo de producto

PRODUCTOS	2019	2018	2017	2016	2015
RECRÍA INTENSIVA	6.904	6.653	6.373	5.608	5.567
RECRÍA EXTENSIVA	6.871	7.243	5.789	4.762	3.762
PREMONTANERA	1.734	1.803	1.526	1.424	1.044
CEBO FINAL	3.512	3.221	2.933	2.840	2.623
CEBO MONTANERA	2.707	2.999	2.115	1.736	1.064
CERDAS LACTANTES	1.144	1.148	1.440	1.335	1.636
CERDAS GESTANTES	2.833	2.868	2.635	2.563	3.771
RESTO PIENSOS	6.046	6.456	5.863	5.059	7.207
	31.750	32.390	28.675	24.327	26.675

Distribución de ventas por producto



Evolución Ventas en euros



Cada vez más la alimentación supone un factor de diferenciación fundamental, tanto por mejora de la rentabilidad de la explotación porcina, como por las crecientes exigencias del mercado.

Gobierno

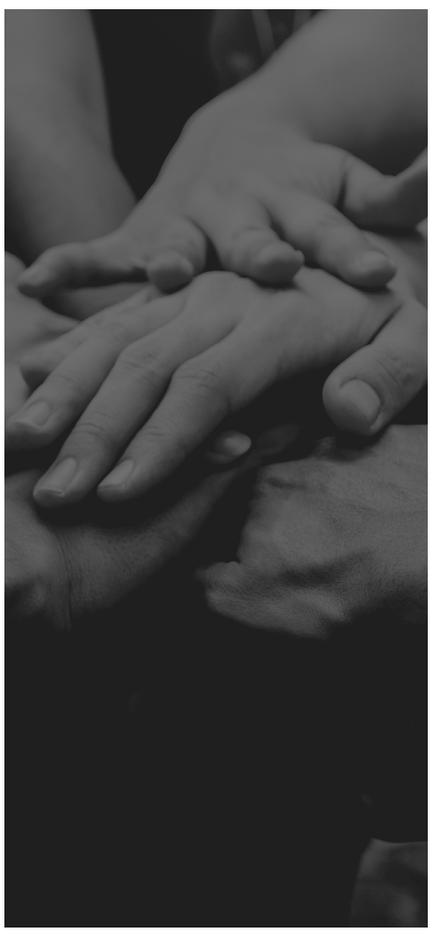
ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

DESCRIPCIÓN DEL GOBIERNO DE LA SOCIEDAD

2019

CONFORMACIÓN DE ORGANO DE GOBIERNO

CONSEJO RECTOR



123

SOCIOS REPRESENTADOS

JUAN ALONSO BARRENA TORRES
PRESIDENTE

EDUARDO RAMOS FERNÁNDEZ DE SORIA
VICEPRESIDENTE

FRANCISCO ESPÁRRAGO CARANDE
SECRETARIO

VOCALES

* **MELCORIGEN S.A**

D. LADISLAO MORENO MOGOLLÓN

** **FOMENTO GANADERO EXTREMEÑO, S.A**

*** **GANADERIA CASASECA 2010 S.L.U**

D. FRANCISCO JAVIER SOLANO CABALLERO

**** **S.C.L MIRABEL**

* representada por D. Agustín Torres Pérez
** representada por Dña. Carmen León Sanchez
*** representada por D. Emilio Hernández Cid
**** representada por D. Luis Rubio Hernánz

RETOS DEL GOBIERNO DE LA COOPERATIVA

20/21 RESISTIR COMO PREMISA

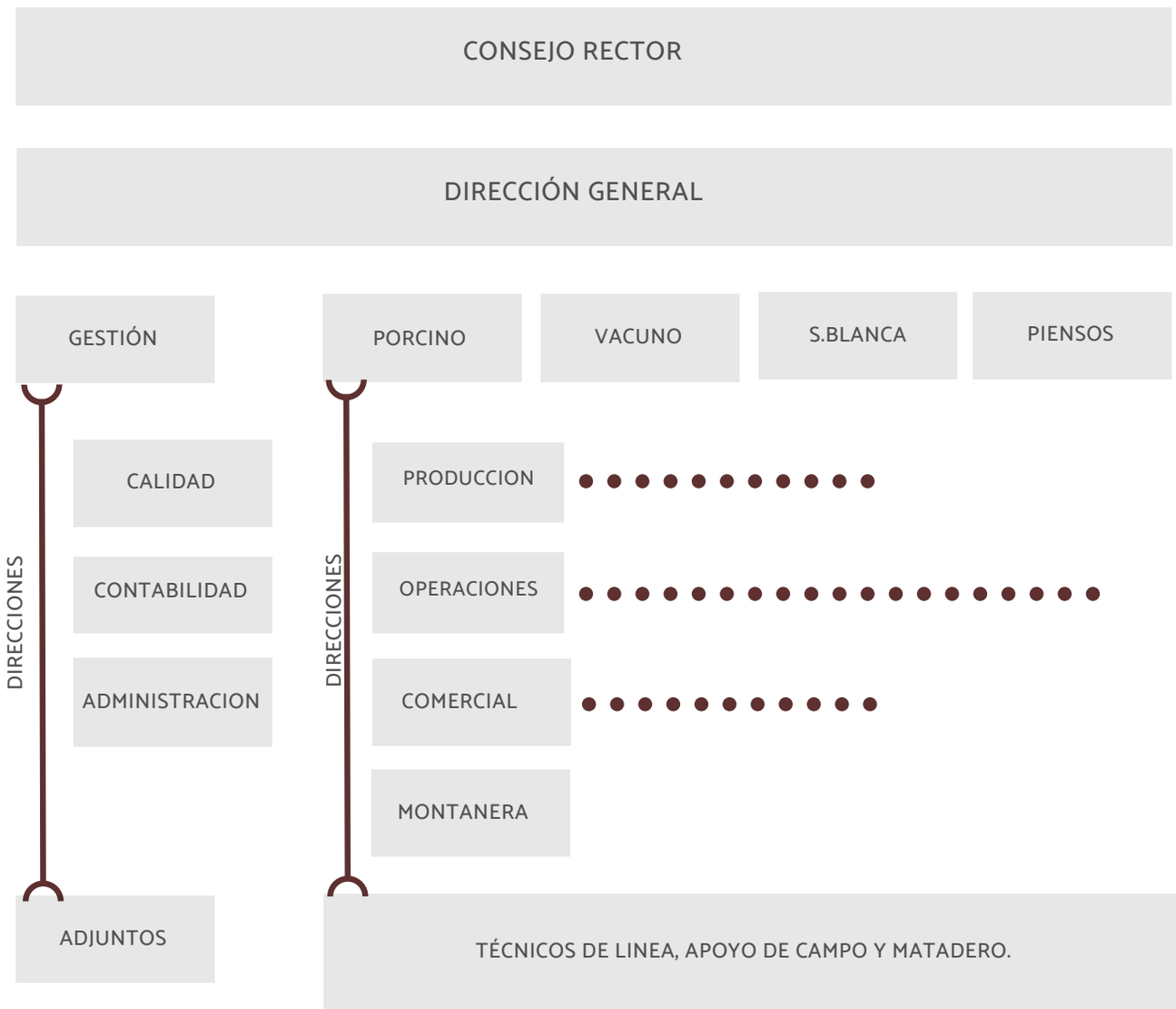
HAY QUE ASUMIR QUE LA PANDEMIA VA A TENER UN FUERTE IMPACTO EN LA ECONOMÍA, POR ESO NUESTRA ATENCIÓN TIENE QUE ESTAR PUESTA EN LA RESISTENCIA

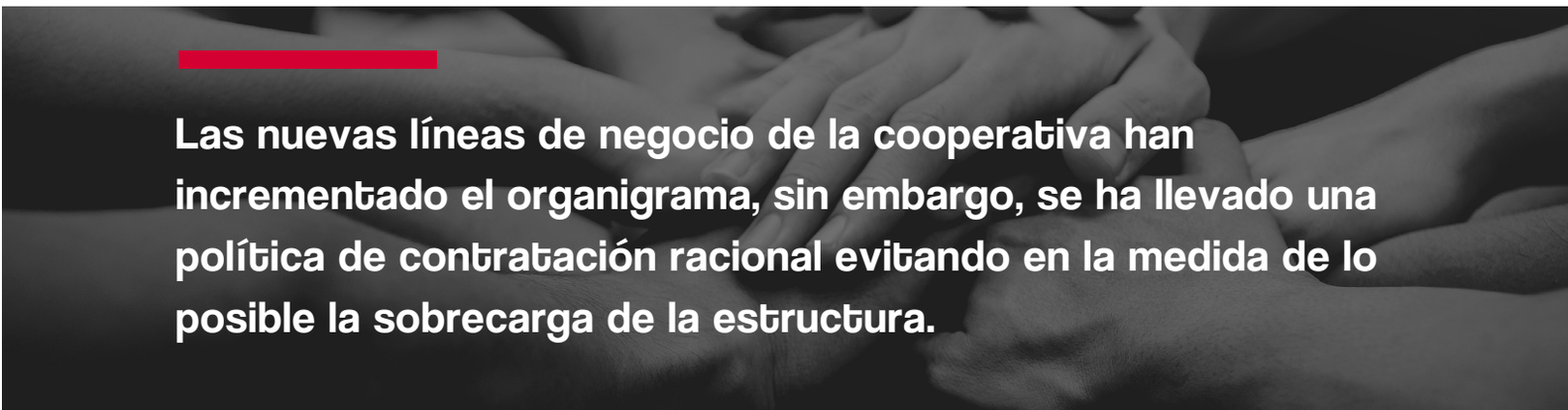
Para ello desde la cooperativa debemos tomar consciencia de que durante los próximos 12 a 18 meses debemos de desplegar acciones concretas orientadas a mantener nuestra posición en el mercado, tanto desde la perspectiva de la producción como desde la perspectiva de la marca.

Para continuar siendo líderes en producción es necesario que empecemos a coordinar las políticas de producción animal de todos nuestros socios siendo realistas en cuanto a la capacidad del mercado de absorber los productos finales derivados del sacrificio de los animales en norma. Esto quiere decir que; debemos de seguir sacando partido de nuestra posición en las AAPP para fomentar el desarrollo de apoyos puntuales a los ganaderos de cerdo ibérico. Segundo, debemos de abrirnos a la comercialización de animales fuera de norma aprovechando que a lo largo del primer trimestre de 2021 salen los primeros al mercado. Tercero, seguir siendo creativos y flexibles en nuestras políticas de comercialización, apostando por el canal online como un canal de largo recorrido que nos permite capturar el mayor margen de producto y extendernos tanto en el mercado nacional, como en el doméstico Europeo.

En cuanto a la marca, debemos tener en cuenta que es el principal transmisor de certeza y confianza de cualquier empresa. En tiempos de gran incertidumbre y zozobra económica, los diferentes actores del mercado buscan ante todo la seguridad en las operaciones, más aún en épocas donde los precios bajos no son sólo una señal atractiva, sino que pueden generar un “efecto rebote” ya que demuestran que es posible que la empresa proveedora no tenga la capacidad económica para mantenerse activa en el corto plazo y, por lo tanto, genere un problema de aprovisionamiento tanto a industriales como a gran distribución. Seguir trabajando en la promesa de nuestra marca, en la profesionalidad, volumen y calidad que representa es, por lo tanto, uno de nuestros ejes prioritarios para los próximos meses.

ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA





Las nuevas líneas de negocio de la cooperativa han incrementado el organigrama, sin embargo, se ha llevado una política de contratación racional evitando en la medida de lo posible la sobrecarga de la estructura.

JOSE IGNACIO MORÍÑIGO
DIRECTOR GENERAL

LAURA LLERA
RESPONSABLE CONTABILIDAD

JUAN LUIS CARVAJAL
CRISTINA RAMIREZ
ADJUNTOS CONTABILIDAD

JESÚS MARTINEZ
RESPONSABLE CALIDAD

Mª TERESA RAMÍREZ
ADJUNTA CALIDAD

JAVIER GIL
RESPONSABLE ADMINISTRACIÓN

ENCARNA GUILLERMO
ADJUNTA ADMINISTRACIÓN

JULIAN SOLÍS
RESP. VACUNO // OPERACIONES

JOSE JUAN AMARILLA
RESP. SALA DE FILETEADO Y ENVASADO

JOSÉ MANUEL CABANES
PRODUCTO FRESCO

FELIPE VÁZQUEZ
RESP. PRODUCCIÓN

JAVIER BUENO
RESP. OPERACIONES MONTANERA

ANDRÉS RODRÍGUEZ
RESP. COMERCIALIZACIÓN

TÉCNICOS EN CAMPO

JESÚS CRUZ
NATALIA CARRILLO
JUAN BARRENA
JAVIER GONZÁLEZ

TÉCNICO EN MATADERO

EDUARDO SÁNCHEZ

RECURSOS HUMANOS

PRINCIPALES DATOS

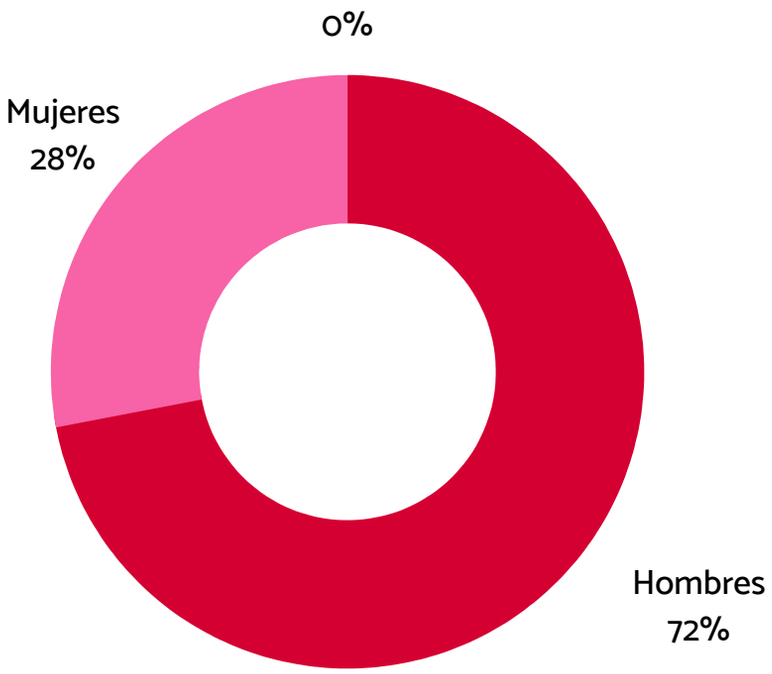
628

MILES DE €

COSTES SALARIALES DE LA COOPERATIVA

16 %

PORCENTAJE RESPECTO AL TOTAL DE GASTOS DE EXPLOTACIÓN.



COSTES SALARIALES	2018	2019
SUELDOS Y SALARIOS	453.412,62 €	493.063,76 €
INDEMNIZACIONES	511,95 €	266,73 €
SS A CARGO DE LA EMPRESA	121.954,54 €	131.475,09 €
OTROS GASTOS SOCIALES	11.090,06 €	2.984,16 €
TOTAL	586.969,17 €	627.789,74 €

NUMERO DE EMPLEADOS	2018	2019
GERENTE	1,00	1,00
GRADUADO A.D.E	0,00	0,00
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	6,91	7,00
INGENIERO TÉCNICO AGRÍCOLA	5,54	5,85
VETERINARIO	0,72	0,00
TÉCNICO DEL CAMPO	0,76	0,60
TECNÓLOGO DE ALIMENTOS	0,72	0,00
PEÓN	0	0,64
JEFE PRODUCCIÓN	0	0,99
TOTAL	15,65	16,08

Gestión, Calidad e Innovación

ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico

DECISIONES ESTRATÉGICAS DE GESTIÓN

2019

2019, EL AÑO DE LA CALIDAD EN IBERCOM

A lo largo del año pasado el departamento de calidad de la cooperativa alcanzó un nuevo hito logrando ampliar nuestras certificaciones con tres nuevas normas.

A lo largo de 2019 cabe destacar el gran trabajo que se ha desarrollado desde el departamento de calidad de ibercom

Así, durante el pasado año se desplegaron dos nuevas normas dentro de la cooperativa; IFS y BRC en modalidad Food. Esto implica que, a día de hoy, ibercom cuenta con estas acreditaciones tanto en su variante Broker como Food, otorgando a la cooperativa un posicionamiento único en el mercado internacional tanto por la fortaleza de nuestro sistema de calidad, como por la flexibilidad de suministro que hemos adquirido.

Además también hemos alcanzado la homologación SAE para exportación desde nuestra sala de envasado gracias a lo cual actualmente tenemos autorización para Hong Kong y nos encontramos en espera de recibir autorizaciones para Malasia, Japón, Méjico, Singapur y Korea. Todo este esfuerzo además se ha acompañado del mantenimiento de las certificaciones de ibérico y la norma ISO 9001.

PROYECTOS DE INNOVACIÓN

LA ERA DIGITAL

VACUSOS Y SOSTVAN
SOSTENIBILIDAD Y BLOCKCHAIN

IBERCHAIN
BLOCKCHAIN EN IBERICO

En el 2019 la innovación ha tenido un gran impacto en nuestra cooperativa como puede apreciarse en nuestras cuentas anuales. Cada día abarcamos proyectos más grandes, más ambiciosos y más complejos, gracias a la disposición y recursos de nuestros socios, así como a la cada vez mayor experiencia que vamos acumulando en la cooperativa.

Por eso en 2019 hemos dado un salto más para orientar nuestra politica de I+D+i hacia el objetivo de la digitalización. Con dos proyectos en curso de blockchain queremos situar a nuestra cooperativa a la cabeza en trazabilidad y transparencia, además de ayudarnos a mejorar nuestros procesos y, por ende, la toma de decisiones.

Asimismo, gana protagonismo el vacuno, en linea con nuestro objetivo de continuar potenciando esta sección de la cooperativa durante los próximos años.

PROYECTOS DE INNOVACIÓN

VACUSOS Y SOSTVAN

RETOS ABORDADOS

- Mejorar la rentabilidad de las granjas de nodrizas mediante cebo en extensivo.
- Trazabilidad y datos para la gestión de la cabaña de vacuno.
- Trazabilidad y transparencia como herramienta de competitividad.

SOSTVAN es un proyecto innovador creado para mejorar el posicionamiento de la carne de vacuno extensivo en el mercado y asegurar la sostenibilidad económica de estas ganaderías. SOSTVAN defiende la producción ganadera de vacas nodrizas en un entorno medioambiental sostenible y respetuoso con el bienestar de los animales.

VACUSOS busca alcanzar un objetivo muy claro: incrementar la sostenibilidad de las explotaciones de vacas nodrizas a través del cebo en la propia explotación de los terneros producidos.

Nuestro compromiso es diseñar nuevas estrategias nutricionales que permitan optimizar la alimentación del ternero y la digitalización del proceso de cebo. Esto es, proporcionar mayor valor añadido a la carne producida en condiciones de sostenibilidad ambiental y respeto del bienestar animal.

PROYECTOS DE INNOVACIÓN

IBERCHAIN

RETOS ABORDADOS

- Transparencia y trazabilidad como herramienta de competitividad.
- Mejora de la percepción de producto por el consumidor final.
- Reducción del fraude.

El fraude en el sector del cerdo Ibérico es elevado a pesar de los sistemas de trazabilidad implantados por las empresas productoras. En este sentido, el objetivo del Proyecto consiste en desarrollar una plataforma sólida y robusta que asegure una trazabilidad completa del jamón y la paleta de cerdo 100% Ibérico mediante un Sistema Blockchain que englobe a los principales productores de cerdo 100% Ibérico.

En caso de éxito del proyecto, sirva como base para su réplica en otras industrias del sector e incluir los demás productos derivados del cerdo, tales como el lomo, carne fileteadas, loncheadas o piezas enteras.

De esta forma se podrá dar una solución global que aparte las ”sombras” que aparecen de vez en cuando sobre nuestros productos y que nos afectan no solo en nuestro territorio sino también en el mercado internacional.

INNOVACIÓN EN GESTIÓN

UN SALTO ADELANTE

LEAN & ERP
LAS VENTAJAS DE SER EAP

COMPLEJO DEL IBÉRICO
SE COMPLETA EL CÍRCULO

INTERNACIONALZIACIÓN
PUESTA EN MARCHA

CERTIFICADO ORSE
REFLEXIONES NECESARIAS

DESARROLLO CORPORATIVO
ABORDAR LOS RETOS DE UNA COOPERATIVA DEL S.XXI

El año pasado conseguimos terminar de integrar una etapa más de la transformación en nuestra cooperativa mediante la sala blanca. Sin embargo, ese es solo el primer paso de un plan más ambicioso; completar la cadena de valor -incluyendo el valor social- y ser capaces de gestionarlo todo de una forma eficiente. Es por eso que la optimización de procesos y la toma de decisiones rápida basada en datos se hacen imprescindibles.

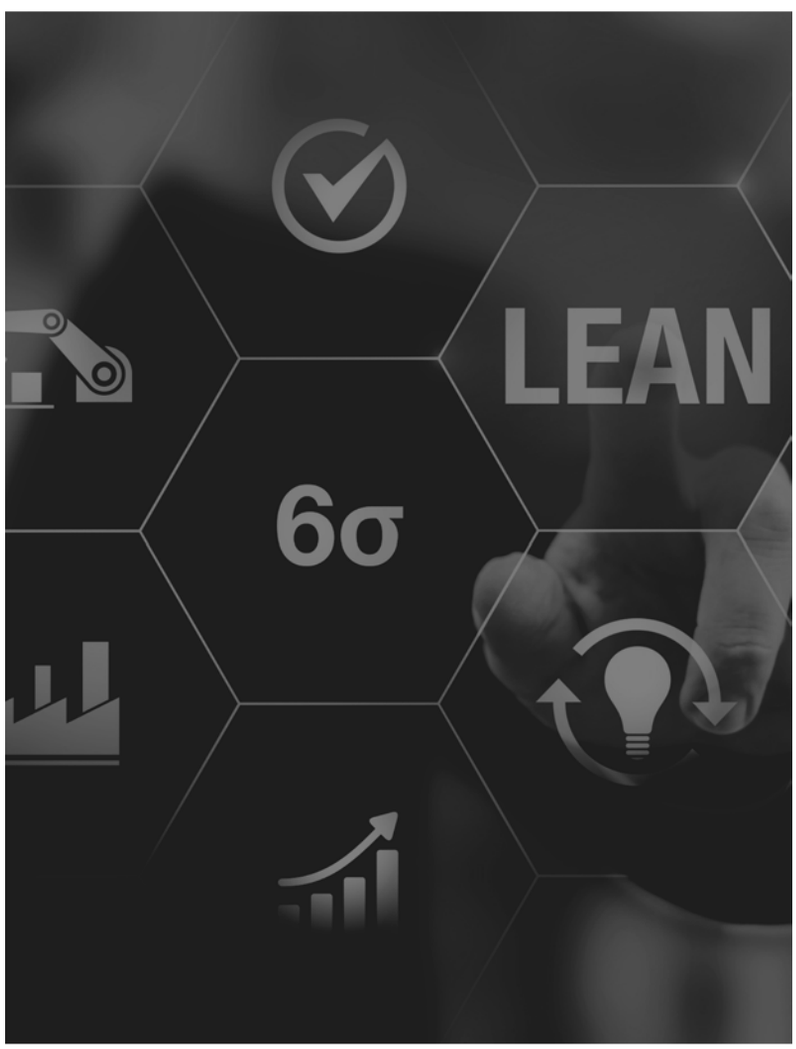
INNOVACIÓN EN GESTIÓN

LEAN & ERP

A medida que vamos creciendo como cooperativa y en áreas de negocio, nuestros procesos se hacen cada vez más complejos.

Esto, sumado a la alta carga burocrática que conlleva mantener tantos sistemas de calidad de forma simultanea nos han empujado a solicitar en la linea de inversiones de entidades asociativas prioritarias el desarrollo de un proyecto integral de optimización y digitalización de nuestros procesos administrativos mediante un ERP de primera linea.

El objetivo no es solo conseguir más haciendo menos, sino disponer de información precisa de manera inmediata para mejorar nuestra agilidad en la toma de decisiones. Algo fundamental en un entorno tan incierto como el que nos ha tocado vivir.



BENEFICIOS PARA LOS SOCIOS DEL PROYECTO

- Reducción de la carga documental.
- Reducción del error humano.
- Mejoras en el acceso a información y en la toma de decisiones.
- Incremento de la productividad del personal de administración.

HAY UN MUNDO POR DESCUBRIR

El mercado internacional es ya una realidad en Ibercom. Desde finales de 2019 que comenzamos hasta el primer semestre de 2020 hemos superado el hito del millón de euros exportado.

Puede parecer poco, sin embargo, una vez que asomas la cabeza al mercado global te das cuenta del reto que supone un entorno tan sumamente competitivo.

Afortunadamente, contamos con un gran equipo dentro de la cooperativa que ha conseguido en un plazo muy breve de tiempo lo que a otros les llevaría casi el doble alcanzar.

Porque no se trata sólo de vender, sino de replicar nuestro modelo de servicio a nivel internacional; grandes acuerdos de suministro con clientes fiables con los que crecer juntos.

Por eso ya estamos presentes en supermercados en Hong kong, en una cadena de restaurantes en Corea del Sur y hemos firmado más de 15 contenedores para china en el plazo de 12 meses.

CIFRAS Y DESTINOS EXPORT HASTA DICIEMBRE 2020

- China: 580.000 €
- Hong Kong: 252.000 €
- Corea: 700.000 €
- Estonia, Letonia, Lituania: 180.000 €
- Holanda: 60.000 €

INNOVACIÓN EN GESTIÓN

CIBEX COMIENZA A SER UNA REALIDAD

El año 2019 ha sido el año de los paseos por las diferentes consejerías e instituciones relacionadas con las autorizaciones pertinentes para el comienzo de las obras.

Felizmente, tras salvar los obstáculos que se presentaron en el camino, se consiguió la licencia necesaria para arrancar con las obras. Por otro lado, aunque el retraso se "ha dejado notar" no ha supuesto un cambio drástico en las fechas previstas, siendo 2021 el horizonte planificado.

Las obras ya han comenzado con los primeros movimientos de tierra en el segundo trimestre de 2020, por lo que a lo largo de los próximos meses seguiréis teniendo noticias del avance de este gran proyecto.

CiBEX
Complejo del Ibérico de Extremadura

NUEVAS CAPACIDADES A DISPOSICIÓN DE LOS SOCIOS

- Sacrificio y despiece.
- Homologaciones internacionales para exportación.
- Aprovechamiento de subproductos.

CiBEX

INNOVACIÓN EN GESTIÓN

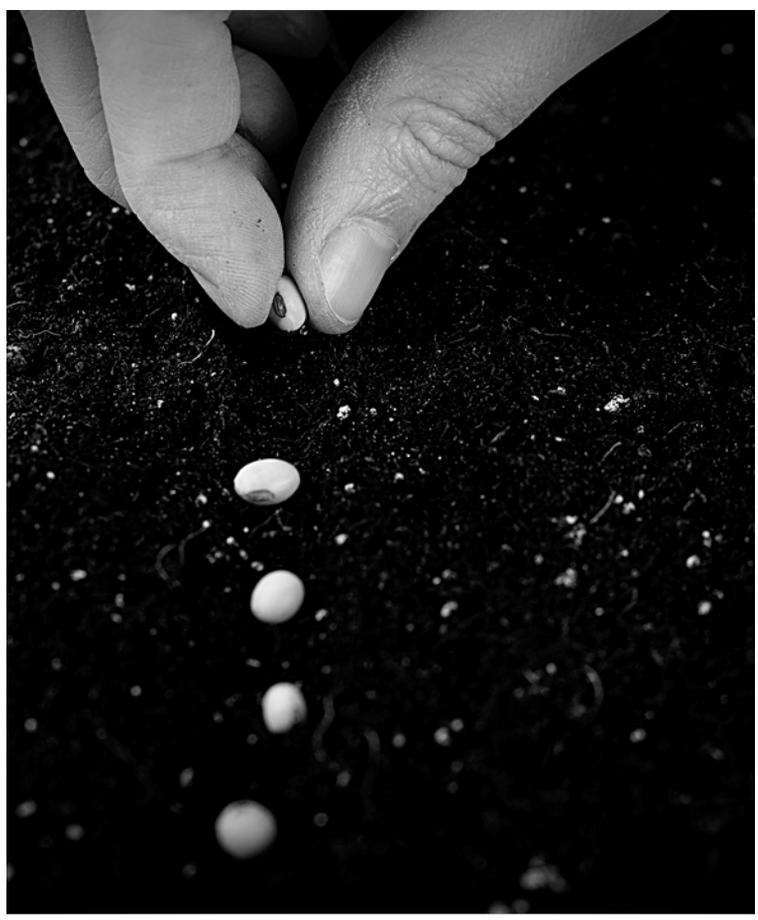
CERTIFICADO ORSE DE RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL

Este certificado es una de las apuestas más decididas de la dirección, no en vano llevamos más de 15 meses adaptándonos para cumplir con la exigente normativa al que está vinculado.

Gracias a la herramienta de auto-diagnóstico hemos conseguido identificar varias áreas de mejora dentro de nuestra organización que nos van a ayudar a ser aún más responsables.

Como novedad en 2019 se incluye el desarrollo de un código ético y de conducta al cual han de adherirse todas las actuaciones y decisiones de trabajadores y dirección.

Además, se han establecido criterios éticos relacionados con selección de proveedores, amén de otras medidas relacionadas con la transparencia que se iran desarrollando a lo largo del periodo 2020 -2021.



BENEFICIOS DEL CERITIFICADO PARA LOS SOCIOS

- Mejora de la imagen, reputación de la organización.
- Concesión de ayudas, beneficios fiscales, prioridad en la adjudicación de contratos, publicidad.

RETOS QUE HAY QUE AFRONTAR

La crisis cíclica del sector que comenzó en 2019, sumada a la excepcional situación del COVID hacen imprescindible abrir un nuevo proceso de planificación estratégica con el horizonte de 2024,

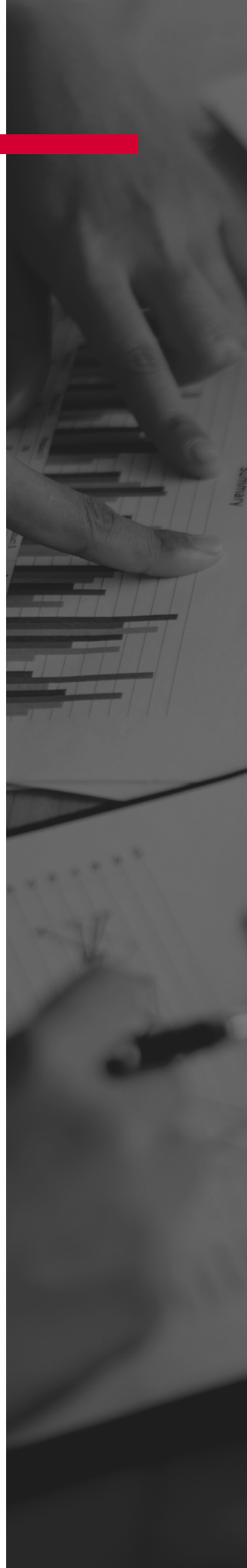
Fue en 2017 cuando nuestra cooperativa se planteó el reto de llegar al año 2020 habiendo alcanzado unos hitos que, en aquel entonces, parecían demasiado ambiciosos.

Sin embargo, tres años después la integración de la cadena de valor, el desarrollo de nuevas líneas de negocio y la apertura del canal internacional se han convertido en una realidad dentro de nuestra cooperativa.

Por eso ahora desde la cooperativa estamos convencidos de que es el momento de abordar nuevos retos con la vista puesta en 2024 para llegar como líderes consolidados a la la fecha estimada de normalización económica y social una vez superados todos los efectos adversos de la pandemia.

Concretamente, los retos identificados son los siguientes:

- Evolucionar en nuestro paradigma de calidad para avanzar hacia el concepto de excelencia en producción, gestión y comercialziación.
- Introducirnos en el mundo del aprendizaje profundo, la automatización y la gestión basada en big data a partir del proceso de digitalización de todas las áreas de gestión de la cooperativa.
- Capitalizar y rentabilizar toda la estructura de intangibles que ha ido surgiendo a lo largo de estos años: valor de marca, capital relacional, talento humano.



LA MARCA COMO ACTIVO ESTRATÉGICO

Tras muchos años llevando un perfil de comunicación "discreto" en el mercado, hemos conseguido crear un capital de marca muy importante en el sector de la industria cárnica.

La profesionalidad, la honestidad y la capacidad de servicio han sido los pilares sobre los que se ha consolidado el posicionamiento de ibercom cooperativa, siendo cada vez más conocida y respetada más allá de los actores de nuestro sector.

El proceso de internacionalización, la presencia en asociaciones transversales y sectoriales, la asistencia a ferias o la venta de producto terminado han multiplicado enormemente nuestra visibilidad.

Esto supone un gran avance, pero al mismo tiempo implica una gran responsabilidad que hay que gestionar con "mimo" y sabiduría ya que cada vez que alguno de nuestros logos aparece, lo que está representado es el esfuerzo y compromiso de nuestros socios.

Actualmente, la cooperativa cuenta con tres marcas diferenciadas, cada una ubicada en un segmento concreto y con sus propuestas de valor coordinadas para maximizar los esfuerzos en comunicación.

Ibercom cooperativa de cerdo ibérico es nuestro estandarte corporativo, sobre él recae la responsabilidad de transmitir la vocación de liderazgo sectorial, nuestro compromiso social y la excelencia de nuestro sistema productivo. Es, por así decirlo, un sello de calidad que firma todos y cada una de nuestros productos y servicios.

Iberlonja es nuestra marca de producto ibérico, en ella se refleja la naturalidad, el origen y la cercanía de nuestras carnes y curados.

Ibericoparatodos es nuestra identidad digital, nuestra tienda y nuestro espíritu. Frescura y naturalidad para acercarnos a los nuevos consumidores y a las nuevas formas de consumir.

Las redes sociales, páginas web y la participación como expertos en diferentes foros son los mecanismos que actualmente estamos utilizando para trasladar nuestro mensaje.

Para el desarrollo de nuestra marca Ibercom hemos comenzado a tener una presencia activa y constante en Linkedin. El objetivo es incrementar nuestra notoriedad entre profesionales de la importación y responsables de compra en el territorio nacional.

Además, a través de este canal estamos consiguiendo reforzar nuestros mensajes de cara a proveedores estratégicos, como forma de cultivar nuestra reputación entre ellos y mejorar el conocimiento de nuestra marca a través de la creación de lo que se denomina "apostoles de marca".

Para iberlonja e ibéricoparatodos las redes donde desarrollamos nuestra actividad son fundamentalmente Instagram y Facebook. Es ahí donde se encuentran los consumidores de hoy y de mañana, los que valoran la historia y la calidad de los productos. Ante ellos nos mostramos como una cooperativa joven, fresca y natural, trasladando las ventajas competitivas de nuestros productos a una forma de relacionarse desenfadada y acorde a los códigos de comunicación de las nuevas generaciones.

Además, a lo largo de 2019 tuvimos varias intervenciones en foros y medios de gran relevancia sectorial en donde a través de entrevistas y mesas redondas empezamos a demostrar nuestro saber hacer y conocimiento sectorial.

Ser cada vez más reconocidos como "actores relevantes" nos está permitiendo tener poco a poco mayor presencia en este tipo de eventos, lo que a su vez refuerza de manera consistente nuestro posicionamiento como líderes sectoriales.

A todo ello hay que sumarle los beneficios en comunicación que está suponiendo ser parte del proyecto de CIBEX. Gracias a la relevancia que está adquiriendo este proyecto, así como la notoriedad de las marcas que nos acompañan, Ibercom es percibida como una entidad de primera línea en la industria cárnica.

El reto en 2020 y 2021 pasa por aprovechar todo ese reconocimiento en el sector profesional para trasladarlo a nuestras marcas de consumo. Por un lado, porque nos facilita el contacto con los responsables de compra y, por otro, porque da respuesta a una necesidad cada vez más relevante del consumidor: la transparencia y la historia de lo que está comiendo.

INNOVACIÓN EN GESTIÓN

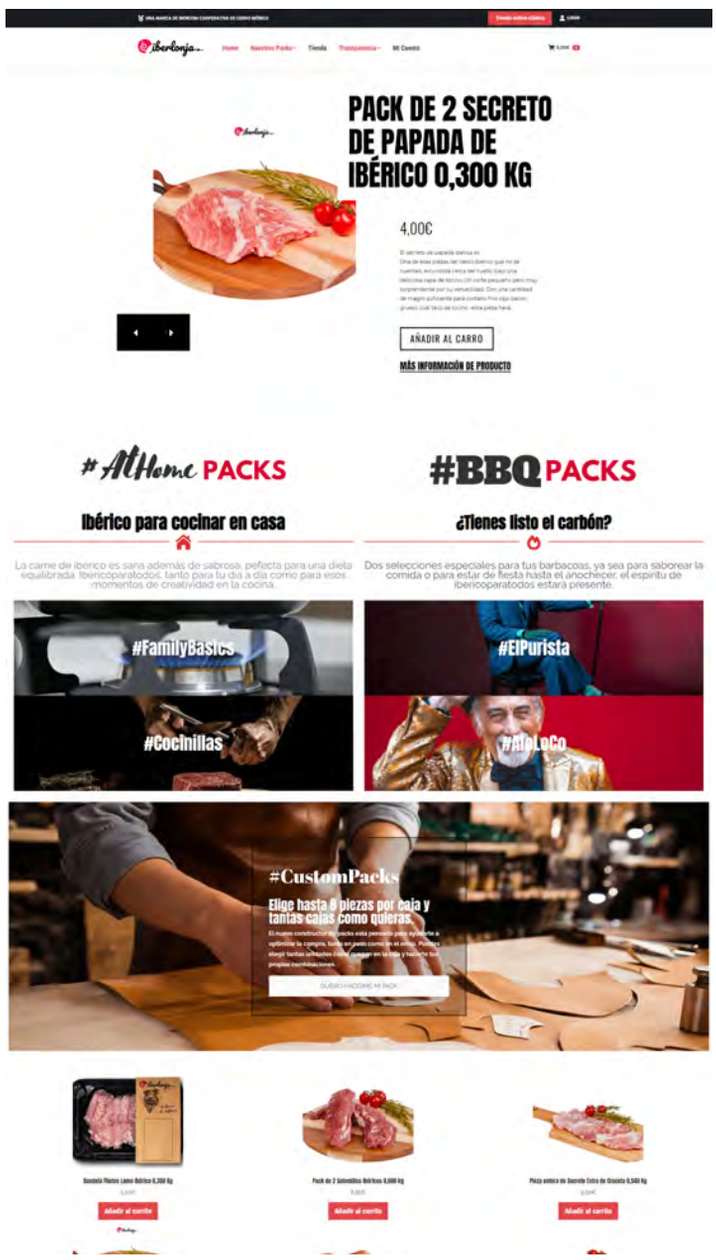
IBERICOPARATODOS.COM

Si bien este proyecto sale a la luz en 2020, creemos que es lo suficientemente relevante para incluirlo en esta memoria.

ibericoparatodos.com es nuestra tienda online, activa desde junio. Una linea de comercialización volcada con el concepto de experiencia de consumo en su totalidad: Desde el punto de inicio en las redes sociales, hasta el momento final al recibir el paquete en casa.

Un diseño diferencial respecto a la competencia, con packs desarrollados desde la perspectiva del consumidor y potenciado por las nuevas formas de comunicar.

Hasta el momento los resultados y el feedback están siendo positivos, pero todavía tenemos mucho camino por recorrer, con la seguridad de que esto no es solo un ecommerce más, sino de que este canal será clave en el futuro de la comercialización nacional e internacional.



¡A qué esperas para entrar!

Recuerda que para mantenerte al tanto de nuestro día a día puedes seguirnos en nuestras redes sociales y en la web.

LinkedIn @ibercomcooperativa

Instagram @ibericoparatodos

facebook @ibericoparatodos

www.iberlonja.com

ibercom
Cooperativa de Cerdo Ibérico