



AROMAIS

MÁS QUE UN JAMÓN

[Video Aromais](#)

Aromais, más que un jamón

- Empresa familiar **de tercera generación** especialista en la producción de jamones curados sin hueso respetando el método tradicional del jamón serrano basado en las cuatro estaciones.
- El accionariado está formado por la familia **Muñoz Rojo** en un 80% y el **Grupo Costa** en un 20%.
- Reconocido por la **Fundación Española del Corazón** por ser un producto reducido en sal y premiado por **ANICE** en la categoría de “Gastronomía y Salud”.
- Nuestro jamón es el resultado de la búsqueda de un producto que **cuida la salud del consumidor y la rentabilidad del distribuidor**.



COSTA
FOOD
Group

M U Ñ O Z
R O J O



Primera clave. La materia prima

- Jamones **sin hueso y tapa** seleccionados de cerdos de **más de 180 kgs** llegan todos los lunes a nuestras instalaciones para el comienzo del proceso. Nuestra **capacidad** llega a los **10.000 jamones** en un solo **día** de salado.
- La raza de los animales, en los que buscamos **poca grasa de cobertura**, pero **si intramuscular**, que se funde durante el proceso. En el afinado da como resultado nuestro característico **bouquet** y curación homogénea, que te invita a seguir comiendo.
- **No** nos valen **todos los proveedores**. Deben cumplir los estándares de la **IFS** y ser especialistas en el faenado del producto. **No** nos valen **todas las materias primas**.



Segunda clave. Diferencias con jamón tradicional



Segunda clave. Incidencias cero.

- Gracias a nuestro proceso de salazón, el reparto es uniforme y **anulamos pastosidades**.
- La curación sin el hueso **evita la coquera** (oxidación de la articulación coxo-femoral)
- Al no tener codillo, **impedimos la entrada de aire** a los huesos que están en esa zona (tibia y peroné).
- Un solo paquete muscular consolidado **evita el deshuese posterior y contaminaciones en dicho proceso**.



Tercera clave. Calidad, calidad y calidad.

- Trabajamos con los **estándares de calidad más altos** que aseguran el reconocimiento por parte de las **Organizaciones más exigentes** a nivel global.
- Nuestros **proveedores deben cumplir** esos estándares para formar parte de nuestros proyectos.
- **I+D e innovación** forman parte de nuestro ADN.



CERTICAR**AGRO**
CP/ETG/JS/001/09



CERTICAR**AGRO**
CP/SAE/O52/16



CERTICAR**AGRO**
CP/NCI/010/09

Porqué nos eligen realmente. Consumidor.

- El **sabor** de nuestro jamón fideliza al consumidor. **“Siempre quieren más”**
- **No formamos parte de un nicho**, los productos que cuidan la salud de los consumidores **somos un hecho**.
- **Somos el número uno** en la categoría de jamón curado reducido efectivamente en sal y reconocido por la Fundación Española del Corazón y **seguimos invirtiendo** para conseguir mejores y más respetuosas materias primas y procesos.
- El proceso es el **tradicional** de las **cuatro estaciones**.
- El **bienestar animal**, la **curación sin nitrificantes**, **materias primas** con una mayor proporción de **proteínas y grasas saludables**, son parte de nuestra hoja de ruta.



Porqué nos eligen realmente. Cliente

- Nuestro producto representa la **minimización de mermas** y la **maximización de la utilidad y rentabilidad** en el punto de venta.
- Debido a que conseguimos la consolidación de un solo paquete muscular, el corte y la curación son **homogéneos de principio a fin**.
- Esta es la razón por la que **puede ser trabajado por personal no especializado con la máxima eficiencia**.
- El rendimiento de nuestro jamón es del **96%** frente al **78%** del jamón deshuesado tradicional.
- Nuestra operativa de aprovisionamiento nos permite cerrar **precios estables** con nuestros partners bianualmente.
- [Video comparando el corte de Jamón Deshuesado & Jamón SuperHam](#)



Quinta clave. Dónde estamos.

Si has probado un jamón curado reducido en sal en el mostrador de charcutería de nuestro país, seguramente sea el **nuestro**. Algunas cadenas en las que nos puedes encontrar:

- **Carrefour y Día:** Copacking con I.C Villar.
 - **Covirán:** Marca propia. **Pintaserrana**.
 - **Europamur:** Marca propia. **Aromaserrana**.
 - **Grupo Upper:** Marca propia. **Aromaserrana**.
- Además de toda la **distribución capilar tradicional**, en el canal especializado y cada vez más, en **mercados exteriores** con los mayores requisitos para la exportación.



Te acompañamos.

- Previa a la implantación del producto o ya posicionado en el mostrador, **formamos al personal** para que saque el mayor rendimiento y rentabilidad a nuestro jamón.
- **Llegamos hasta el consumidor final** con acciones en el punto de venta que incrementan el número de consumidores nuevos y los fideliza. **Muy activos en rrrs** con los **nuevos segmentos buyer**.
- **Incrementamos el tráfico en la charcutería y el establecimiento** donde realizamos nuestras acciones.
- **De 100 consumidores** impactados, al menos **el 60% compra** una media de unos 200 grs de nuestro producto.

