



**María Aparicio Arnay**  
Veterinaria. Responsable del Dpto. de Gestión  
y Análisis de Datos. PigCHAMP Pro Europa, S.L.

## ¡Cómo hemos cambiado!

La evolución del sector porcino en los últimos 40 años ha sido extraordinaria, pasando a ser España uno de los referentes tanto en Europa como en el mundo. Desde aquellas primeras granjas que empezaban a ser profesionales hasta las grandes integraciones que conocemos hoy hemos pasado por varios capítulos de la historia del porcino, con sus numerosas crisis (quizás ninguna tan acusada y tan extendida en el tiempo como la actual) y sus épocas de esplendor, aquellas en que los productores ganaban dinero sin apenas necesidad de saber, en muchos casos, de datos tan conocidos hoy como la tasa de partos, la media de nacidos vivos o el porcentaje de repeticiones y, por supuesto, el coste de producción solía quedar en un segundo plano. Como te decían coloquialmente “miro al final de año en la cuenta y como suele haber más, es que vamos bien”.

No creo que fuera fácil criar cerdos entonces, pero era mucho más fácil mantenerse en el mercado que ahora. Precisamente es en este punto donde podemos remarcar la diferencia entre el “antes” y el “después”, ya que hoy en día cada vez son más las granjas que apuestan por una producción de calidad, profesional y tecnológica con el fin de optimizar sus factores de producción, tanto porque pueden, ya que la conciencia profesional es más marcada, como porque deben, ya que el cliente final cada vez es más exigente (integrador, matadero o industria cárnica).

Sin embargo, aún nos queda camino que recorrer porque lo que mucha gente ya tiene claro, aun debe calar más en muchos de nuestros productores. Por ejemplo, no basta con tener una buena genética, hay que seguir colaborando con el genetista de la empresa proveedora proporcionando la información necesaria tanto de la cerda, como en ocasiones de su descendencia para utilizar el BLUP de manera eficiente; no basta con tener un buen programa de gestión en la oficina, hay que usarlo; no basta con contar

con los servicios técnicos del mejor veterinario si no se siguen sus recomendaciones; no basta con tener instalaciones último modelo si no las optimizamos; ni tener un trabajador por cada 100 cerdas si no se les da formación para que realicen un manejo adecuado y no basta con enviar a los cerdos al matadero, hay que trabajar con los datos que allí se generan para analizar las dispersiones, decomisos o descuentos.

El sector, el propio productor, necesita información que le ayude y para eso necesitará establecer un adecuado sistema de recogida de datos, una correcta gestión de los mismos y enviarlos a quien corresponda para su correcto análisis y toma de decisiones. Aquí juega un importante papel la crisis, ya que cuando más “aprieta” es cuando surgen los “genetistas” de las propias explotaciones practicando con autorrenovaciones de F2 recuperadas del cebadero y cuando los programas de gestión, los consultores, el servicio veterinario, las reparaciones o incluso el personal de granja, comienzan a brillar por su ausencia con el fin de “ahorrar un poco”. Este es un error frecuente y grave ya que precisamente en los malos momentos es cuando tenemos que afinar más y conocer mejor nuestro sistema productivo, poner soluciones inmediatas a los problemas y seguir transmitiendo esta información a las empresas de genética, al técnico, al economista y a todo aquel que pueda ayudar, prestando sus servicios.

Poco a poco iremos superando esta crisis, pero nunca volverá a ser tan fácil como antes. Los tiempos han cambiado; ahora hay que competir, hay que defenderse pero no del vecino como piensan muchos, sino de aquellos países con un sector porcino emergente. Podemos ser capaces de ello, tenemos los medios para hacerlo y no debemos olvidar que tenemos una gran baza: tenemos más experiencia. ¡Usémosla!

