



Carmen Cía Rodas

Servicio Técnico
PIC España

Genética: *mirando al futuro*

Trabajar en genética es valorar el presente y estar constantemente mirando al futuro; es predecir cuáles serán los productos y servicios que nuestro mercado demandará dentro de uno, dos... hasta 10 años. Es estimar cuáles serán los principales componentes económicos de la ecuación del beneficio en los años venideros. Por un lado, pensar en que querrán y sobre todo que premiarán y/o penalizarán mis clientes y los clientes de mis clientes: mataderos, salas de despiece hasta el consumidor final. Creo que todos coincidiremos que esto no es fácil.

El pasado cercano es que España ha tenido un crecimiento vertiginoso en estos últimos años. En todas las charlas se comenta mecánicamente la escalada del 120%, 130% y el último dato es que estamos en el 145% de autoabastecimiento ¿pero sabemos como sector desde el primero al último cómo nos afecta esta cifra? Debemos afianzar y expandir nuestros mercados de exportación y eso es una curva de aprendizaje donde otros países nos llevan históricamente una gran ventaja; países que sistemáticamente buscan producir lo que el cliente de exportación solicita y no tanto intentar colocar lo que producen.

En genética debemos considerar también cuáles serán las reglas del juego dentro de unos años para plantear nuestras estrategias. Cada día la sociedad está más desvinculada del mundo rural; puede escoger entre un abanico inmenso de productos y es torpedeada incesantemente con multitud de información y más aún desinformación. Esta mezcla hace frágil nuestra posición ante crisis reales o imaginarias. Y debemos estar preparados para responder con confianza en nuestro trabajo cuando esa crisis llegue, porque antes o después vuelve a aparecer. En tiempos de calma debemos dar a conocer nuestro trabajo enfocado en ofrecer productos de calidad en todos los aspectos.

Si valoramos las tendencias de los últimos años, debemos reconocer que vendrán mayores niveles de exigencia respecto al uso de antibióticos, seguridad alimentaria, trazabilidad total, etcétera. La mala noticia es que ¡nadie piensa pagar por ello! Llegarán antes o después, con mayor o menor impacto, como exigencia legal o como requisito de nuestros clientes, pero debemos asumir que estos cambios se acabarán dando.

Con estas condiciones, la sanidad tendrá si cabe un papel más importante. Pero la Sanidad con mayúsculas: la preventiva, trabajar con animales sanos y aplicar la bioseguridad correcta para evitar que se inicien los problemas. Y para las empresas de genética, hasta que las técnicas de reproducción no nos permitan desvincular completamente la entrega de la mejora genética con las entregas de animales vivos, el área sanitaria seguirá teniendo un peso tremendamente importante en nuestro esfuerzo.

Para saber hacia dónde encaminar la mejora en nuestras líneas es fundamental valorar el cómo evolucionarán también los elementos que afectan el coste de producción. Algunas ideas: las últimas crisis con incrementos sostenidos en el precio del pienso no dejan lugar a dudas de que la eficiencia alimenticia será un enorme factor a considerar tanto en verracos como madres, que aportan el 50% de la genética del animal de engorde.

Los criterios ligados a robustez en general (mortalidades, retención de hembras, etcétera), tendrán una importancia doble: en primer lugar como elemento económico fundamental y segundo como elemento de “bienestar” de cara a nuestra imagen como sector.

Posibles limitaciones en la castración favorecerán a los animales que, al tener una mayor velocidad de crecimiento, llegan al peso de sacrificio a menor edad reduciendo el riesgo de olor sexual. Podríamos valorar varias decenas de objetivos porque cada día los índices de mejora son más complejos y cada situación requiere un estudio en función de sus circunstancias.

Todas las valoraciones productivas deberán ir ligadas al estudio coste-beneficio para poder optimizar nuestro negocio con cartas y normas que invariablemente irán cambiando. Estamos seguros que nuestro sector posee la capacidad de amoldarse a estos cambios y demostrar su competitividad contando con la ayuda de las empresas de genética.