



**Julián Vicente Gil**  
Director general de AIM Ibérica S.A.U.

## Las crisis ... exigen cambios

La situación actual en los Centros de Inseminación de venta libre, al igual que el sector, está sumida en una grave crisis. El modelo actual está basado en muchos centros de pequeño y mediano tamaño, además de laboratorios en la propia granja. A diferencia de otras naciones europeas, donde realmente hay una o dos empresas fuertes con grandes centros, la competencia en España es muy fuerte. Como consecuencia de esta competencia entre centros los precios de las dosis son muy bajos (entre 2,5 y 3,5 euros). Es decir, seguimos con los mismos precios de hace 30 años (500 pesetas), mientras que los precios en Francia, por ejemplo, oscilan entre los 5 euros y en Estados Unidos alrededor de los 8 dólares. Por el contrario, el pequeño tamaño de los centros ocasiona que los costes de producción sean elevados y cada día los márgenes sean más pequeños o inexistentes.

En los últimos tiempos estamos sufriendo una serie de amenazas que están haciendo tambalear la estabilidad de los centros:

1. Pérdida del número de ventas propiciada por la crisis del sector, favoreciendo el crecimiento de los grandes integradores y, como consecuencia, han disminuido las ventas de los centros independientes. Esto ha provocado un aumento de los costes y una pérdida de la rentabilidad.
2. Las nuevas tecnologías, como la inseminación post-cervical e intrauterina han sido un factor destabilizante para los centros de inseminación. Los ganaderos han asociado estas técnicas con una disminución de la concentración de la

En el futuro, el valor de la dosis será por los resultados productivos en granja y no por su precio

dosis y con una bajada proporcional del precio de esta. En el coste de producción de una dosis, el 70% corresponde a costes fijos no pudiendo entonces hacerlo proporcional a la concentración de la dosis. Si la producción cambiara a post-cervical, todos los centros de venta libre tendrían números rojos.

3. La mala utilización de la inseminación post-cervical, al utilizar una dosis normal para 2 ó 3 cerdas, aumenta las pérdidas de ventas y se incrementan los problemas en la productividad con resultados económicos negativos para el ganadero, el cual finalmente trata de imputarlos a los Centros.
4. El negocio de la inseminación se ha convertido en un negocio de alto riesgo. Por un precio muy bajo de las dosis se exige "un seguro ante cualquier eventualidad". Esto implica mayores inversiones en controles de calidad y profesionalidad de los centros.
5. La mayor profesionalización del sector porcino en los últimos años, obliga a los centros de inseminación a seguir sus pasos. Los centros que no hayan modificado su sistema de trabajo para dar respuesta a las exigencias del sector, están abocados al cierre. Solo quedarán en el futuro aquellas empresas especializadas que inviertan en formación de su personal, investigación en el desarrollo del sistema de trabajo y controles de calidad.

### Como conclusión:

- ← Dos terceras partes de los Centros actuales cerrarán.
- ← La bioseguridad será el factor más importante.
- ← Se trabajará más unido a las casas de genética, porque la mejora genética será una parte muy importante en la "calidad".
- ← La producción se concentrará en grandes laboratorios, esto permitirá emplear a personal muy especializado.
- ← Se producirá con sistemas de trabajo y controles de calidad que anticipen los problemas e impidan que lleguen a la granja, esto permitirá uniformizar la calidad seminal durante todo el año y el proceso.
- ← Servicio de distribución y conservación en granja, controlado desde el centro de inseminación.

El coste del semen no tienen ninguna influencia en el coste de la carne, pero los malos resultados por una deficiente calidad seminal si pueden influir, por eso... En el futuro, el valor de la dosis será por los resultados productivos en granja y no por su precio.