

¿Cuál es el rol del veterinario en la realidad del sector porcino?

Fuente: www.todocerdos.com.a



Compartimos algunas particularidades sobre los distintos modelos productivos en los cuales los profesionales podrían realizar su aporte a lo largo de todo nuestro país.

De acuerdo con los relevamientos del Senasa, la mayoría de los productores porcinos que se manejan dentro del circuito formal tienen entre 50 y 1.500 madres, y solo un grupo pequeño de establecimientos supera esa cantidad por unidad productiva. Luego, existe un gran porcentaje de personas que tienen cerdos a modo de subsistencia, los cuales -en ningún caso- tienen más de 100 madres y tampoco comercializan sus animales de manera formal. Se estima que un 7% de los productores cubren el 73% de la faena. Estos establecimientos cuentan con sistemas de gestión y veterinarios dentro de su plantel; mientras que el restante 93% no cuenta, en su mayoría, con un veterinario fijo (en muchos casos ni consultan a los profesionales).

Los más formales. La mayoría de los productores tienen entre 50 y 1.500 madres.

¿Cómo participamos entonces los asesores veterinarios?

Antes de responder esta pregunta es clave entender que todos los productores necesitan del asesoramiento de un profesional veterinario.

Los establecimientos de subsistencia rara vez acuden a un especialista. Primero intentan recetas caseras que aplicaron vecinos o parientes para luego consultar a un veterinario que no se dedica a la especie. Otra posibilidad es que en "el pueblo" se intenten despejar dudas y entonces soluciones en locales tipo forrajerías donde compran el antiparasitario para su mascota y algo de alimento.

Este sector de la producción porcina difícilmente pueda ser educado para que transformen la tenencia de animales en producción. Igualmente, el veterinario puede hacer su aporte, trabajando para entender de qué manera intervenir ante un llamado, como así también articulando con el Estado en sus diferentes formas para aportar su conocimiento.

Luego hay otro gran grupo de productores que sí cuentan con instalaciones orientadas a la producción (Ver recuadro). Estos utilizan dietas formuladas a base de maíz y soja (principales componentes) y aplican ciertos criterios sanitarios; desde una vacunación básica reproductiva y/o una desparasitación inyectable, hasta algún pulso de antibióticos en el alimento. Planifican el flujo productivo a lo largo del año, armando grupos o bandas con las hembras, para maximizar el uso de las instalaciones y la mano de obra y, por ende, mejorar los ingresos. Sin dudas este grupo, que concentra aproximadamente el 50% de la faena nacional, es el que más necesita un aporte veterinario que debe basarse en dos pilares: lo netamente sanitario y lo productivo.

Los grandes productores

Estas verdaderas empresas de producción de carne forman muchas veces parte de estructuras más amplias, ya que son desprendimientos de industrias o de grandes sociedades. La industrialización de la producción porcina trae con sí muchas ventajas. Principalmente sirven como centros de experimentación de nuevas tecnologías y como formadores de mano de obra. Si se quiere un aspecto negativo en cuanto a la profesión veterinaria es que estas “industrias” importan sus veterinarios; tienen su plantel estable y propio, no utilizando los servicios de los profesionales locales.

En cuanto a los aspectos sanitarios, tienen un plan de acción basado en resultados de controles tanto en granja como los métodos complementarios. Se trabaja a nivel económico y productivo, relacionando las pérdidas por enfermedades con las sus consecuencias comerciales para la empresa.

Un aspecto distintivo en este grupo selecto de granjas es cómo trabajan el recurso humano: en sus pilares productivos ponderan las condiciones laborales y la capacitación del personal. Dentro de las medidas que toman en cuenta son: horarios y rutinas de trabajo, condiciones internas y exigencias respecto a la bioseguridad, capacitación técnica y en cuestiones de seguridad laboral. Sobre la provisión de productos, es muy común que reciban atención directa desde los laboratorios. Aunque cada vez más las distribuidoras se esfuerzan por brindarles un servicio diferenciado.

Para tener en cuenta y asesorar

A modo de recomendación para los colegas que no son especialistas y les interese el tema, lo mejor es acercarse a lugares comunes como: charlas, cursos y ferias porcinas. Otro punto clave es no quedarse con el resultado del análisis del problema, por ejemplo, un caso de neumonía enzootica por *Mycoplasma*, al día 130 de vida. Sino poder calcular el impacto productivo de esto.

Para ese seguimiento en producción porcina, siempre debemos valernos de índices de referencia: el de conversión, la ganancia diaria, los kilos de capón (carne) producidos por hembra/año, porcentaje de mortalidad en las diferentes etapas y factores externos, como el precio de los commodities, el de la reposición y el capón.

En base a estos puntos, los veterinarios asesores deberemos diseñar nuestro plan de manejo integral y brindar un asesoramiento con propuestas de cambio o indicaciones de tratamientos sólidamente fundadas en las implicancias que tienen en el negocio.

Otro punto interesante: los nuevos profesionales que trabajan o les interesaría trabajar en el sector deberían al menos plantearse una estrategia comercial “Veterinario –Distribuidor” por medio de la cual se fomente la capacitación profesional. Somos los veterinarios los que vamos a hacer un seguimiento, un diagnóstico y posteriormente indicar los tratamientos. Por lo tanto, además de generar negocios en base a las compras que haga el profesional para su veterinaria, se debería incluir el acceso a la educación en producción porcina y así poder mejorar la granja.

Como cierre es interesante dejar en claro que si bien la sanidad representa entre el 4 y 7% del costo por kilo producido, es una de las cuatro columnas de la producción, junto con las instalaciones, la nutrición y la genética. Es decir que el impacto de cualquier medida que se tome a nivel sanitario va a representar el 25% de la producción.

Si bien suele pensarse que “El Manejo” no tiene un porcentaje dentro del costo, lo cierto es que se trata del criterio fundamental para lograr el éxito productivo.

CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES “MEDIOS”

El sector porcino ha logrado duplicar sus indicadores productivos en los últimos diez años. En este contexto, los veterinarios con conocimientos sobre porcicultura han sido un insumo muy requerido, que lamentablemente en reiteradas ocasiones fue reemplazado por zootecnistas e ingenieros agrónomos. Es por esto que cada vez más debemos conocer las características específicas del tipo de establecimiento a asesorar.

Aquí algunos datos respecto de los productores “medios” en Argentina.

Ubicación: En primer lugar Buenos Aires, luego Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. En un radio de 1.500 Km se concentra la mayoría de los cerdos del país.

Tipo de empresa: Están manejadas por el dueño, o la familia, que en general cuenta con uno o varios insumos nutricionales (Maíz, soja, trigo). En las más pequeñas, el dueño a su vez es contratista rural, mientras que en las más grandes incluyen bocas de expendio propias: carnicerías.

Estructura: Cuentan con su planta de alimento balanceado. Tienen un laboratorio para procesar o almacenar semen (está tomando mucho auge la compra se

semen a terceros). También poseen instalaciones para producir capones (en todos los casos es en confinamiento). Cuentan con una plantilla de empleados y con algún personal de mantenimiento, que no siempre es propio. El veterinario en general es externo y su intervención, a través de alguna empresa proveedora.

Producción: La mayoría tiene un flujo de producción en grupos o bandas, lo que asegura una oferta de animales para faena sostenida en el tiempo. A menudo sucede que cuando el flujo productivo se altera, los ingresos se ven modificados. Entonces el productor debe inyectar fondos de otro negocio o sacrificar productividad dentro de la granja. Estos movimientos son frecuentes en los establecimientos con poca escala o que no tienen en cuenta la planificación y se acrecientan en situaciones como la actual, en que los insumos alimentarios aumentan y los precios de venta no copian la suba.

Sanidad: En general reciben visitas semanales desde las empresas proveedoras, principalmente del ramo de la nutrición, pero a su vez los laboratorios que proveen vacunas y medicamentos colaboran con opiniones respecto a los más variados temas. Cada vez se adopta en mayor medida a consultores externos, a veces pagos por los proveedores, sobre distintos temas, siendo los respiratorios y digestivos los más preocupantes. Queda más relegado el aspecto reproductivo.

Muchos utilizan los monitoreos a frigorífico y los análisis serológicos como herramientas de diagnóstico más innovadoras, mientras que el método más extendido es la anatomopatología. La gran falencia es el seguimiento posterior de los resultados y su correlación con los tratamientos y la evolución de los aspectos productivos.

Interesante es cómo ha mutado el mercado de comercialización de los productos veterinarios. El pequeño productor asiste a la veterinaria del pueblo, dónde en muchos casos no tienen los productos correctos, ni en la presentación adecuada. Mientras tanto, las granjas que tienen la posibilidad de comprar en una veterinaria, en muchos casos lo hacen directamente a distribuidores locales especializados. Allí obtienen mejores precios, pero principalmente mayor variedad y rapidez para conseguirlos. Otros optan por comprar a los proveedores de nutrición.

EUGENIO VALETTE
Médico veterinario MSc.
eugenio.valette@gmail.com