

ENTREVISTA CON **JESÚS LETOSA** Director Técnico de INZAR



“ El cliente era (y es) responsabilidad de todos ”



Nacido en 1956, licenciado por la Facultad de Veterinaria de Zaragoza en 1980, trabajó, desde 1981 a 1990, en una empresa del sector, asesorando a sus clientes en patología y producción de ganado porcino. En 1990, fundó con otros veterinarios la empresa INZAR, S.L. Profesor asociado, desde 1999 a 2004, en el departamento de Producción Animal y Ciencia de los Alimentos de la Facultad de Veterinaria de Zaragoza. Profesor en su inicio, durante 5 años, de la nueva edición del Máster de Producción y Sanidad Porcina, que realizan conjuntamente la Universidad de Lleida, Zaragoza y la Complutense.

¿A qué se dedica INZAR y cuál es su función en la empresa?

La empresa trabaja fundamentalmente en **rumiantes y ganado porcino**, y a pequeña escala, en otras especies animales. Además, su equipo técnico; del que formo parte, asesora tanto a fabricantes de pienso como a granjeros en cuestiones de nutrición, patología, manejo, etc.

En ella trabajamos 30 personas, y yo en particular, soy el director técnico, formo parte del Comité de Calidad de la empresa, del equipo técnico de porcino y soy el responsable de la nutrición para esta especie.

¿Cuándo empezó INZAR a ofrecer sus servicios y en qué se ha especializado?

Nuestra trayectoria comenzó **hace 25 años**, siendo un grupo de veterinarios los que constituimos esta empresa y, desde un principio asesoramos a explotaciones ganaderas, muy diferentes a las actuales, en número de animales y tecnología; y, si bien los integrantes del equipo ya comenzamos trabajando por especies -unos en rumiantes y otros en porcino-, según nuestra trayectoria profesional previa, éramos un equipo multidisciplinar que nos repartíamos todas las tareas.

Poco a poco nos fuimos especializando, según las demandas del sector, en diversas ramas de la producción animal y, entre ellas, en el mundo de la nutrición, pues el asesoramiento no llegaba bien a esas explotaciones -muchos de nuestros clientes tenían su propio molino y fabricaban sus propias raciones-.

Integrando los diferentes servicios en un “todo”, nuestro equipo comenzó a asesorar en producción, patología, ofreciendo servicio de análisis desde nuestro propio laboratorio y nutrición.

“ Creo que hay que **saber adaptarse a cualquier estructura**, grande o pequeña ”

Pero trabajar por campos requería además que parte del equipo de veterinarios fuese especializándose en su trabajo, en las diferentes ramas de la producción ganadera.

Hoy fabricamos productos nutricionales para animales de granja -piensos de primera edad, piensos complementarios y premix -.

¿Cuál es su función dentro del equipo técnico?

El servicio técnico de nuestra empresa, del que formo parte, asesora la productividad de nuestros clientes y formula, además, sus piensos y en particular, yo formulo las raciones de ganado porcino, además de asesorar en temas productivos.

La nutrición que aconsejamos a nuestros clientes trata de ser siempre lo más práctica y aplicativa posible, pues continuamente los que formulamos vemos también los animales.

Así, dicha formulación está comprometida con el cliente y los resultados económicos de su empresa. Siempre se cuenta con él y le vamos proponiendo nuevos esquemas de mejora, de tal manera que evoluciona continuamente.

Como nutricionista busca la máxima rentabilidad del ganado pero ¿considera que ésta y la reducción de costes son siempre compatibles?

Ahora más que nunca, decimos que la Nutrición es una “pata” más de ese banco, que es la Producción Animal (y la rentabilidad) de la empresa ganadera, y aunque represente el coste mayor de la misma, no puede entenderse fuera del marco de las otras muchas patas como sanidad, manejo y control de costes, de tal forma que la nutrición funciona mal si no hay sanidad, manejo, etc.

Además obligatoriamente ha de producirse dentro de un marco que escapa del terreno de la rentabilidad, como es el de residuos hacia consumidor y medioambientales.

Por último no podemos olvidar que estamos condicionados por el producto final que demanda el mercado, por eso **no siempre el costo más barato de producción es el más rentable**.

La consideración actual es, cada vez más, un aspecto interprofesional: Una nutrición adecuada (junto con las otras patas) contribuye a rebajar los costos de producción y a la rentabilidad de la explotación.

¿Qué ofrece INZAR a sus clientes?

Si tuviese que resumirlo lo haría en tres palabras muy usadas, pero no por ello son menos verdad en nuestro caso: **Producto, Calidad y Servicio.**

Las empresas ganaderas compran los productos que diseñamos (amparados en nuestro sector de I+D+i) y esto hace que continuamente estemos investigando cuáles son sus necesidades, probando esquemas nutricionales y productos. De esta forma, hemos desarrollado y vendemos en la actualidad casi 300 productos diferentes.

Un departamento importante dentro de nuestra empresa lo forman las personas que llevan el control de calidad, que se lleva a cabo de forma exhaustiva.

Así, por ejemplo priorizamos desde un principio el controlar la bacteriología de las materias primas que entraran en los piensos de nuestra fábrica, que eran de primera edad y vimos que esto podía ser un factor de diferenciación respecto de otras empresas y quizás por nuestra formación veterinaria aún, hoy en día, seguimos priorizándolo por considerar que nos sigue diferenciando y especialmente gracias a la dedicación del personal, a su sistema de trabajar por lotes, etc., aplicando de manera estricta los criterios de calidad necesarios.

El compromiso con el cliente también abarca objetivos como el de calidad de carne, conservación y aceptación de la misma, especialmente para mercados exigentes como el de rumiantes.

De igual forma, realizamos pruebas de productos específicos y esquemas nutricionales para nuestros clientes, desplazándonos a su explotación y, tratando de adaptarnos mejor a su genética, tipo de instalación y otras circunstancias, le asesoramos en el manejo de dichos productos.

En la actualidad, en un sector con unos cambios de estructuras tan fuertes, la explicación de nuestro buen funcionamiento, a pesar de ser una empresa pequeña, creo que consiste en ser ágiles y sabernos adaptar rápidamente a cualquier situación, tal vez precisamente por eso, por no ser demasiado grandes, podemos rectificar malas trayectorias y reaccionar más rápidamente ante nuestros propios errores.

Usted forma parte de un equipo técnico que ha colaborado en diversos trabajos, ¿nos puede resumir en qué han consistido?

El constante objetivo de mejora, tanto para nosotros como para nuestros clientes ha hecho que hayamos realizado en estos años una serie de trabajos, unos han sido financiados como Proyecto Eureka para **“Sistema de detección rápida de micotoxinas y su influencia en la seguridad alimentaria”** y proyectos CDTI como **“Incremento de la competitividad del sector porcino a través del desarrollo de nuevas dietas”** o Innovación Tecnológica AIDIT **“Evaluación de mejoras nutricionales en los piensos de lechones tras el destete y durante la fase inicial de engorde”**.

Otros se han realizado sin financiación, y algunos de ellos, los de interés general se han publicado*; tal es el caso de:

- **Estado serológico de terneros a la entrada en cebadero.**
- **Prevalencia de micotoxinas analizadas en materias primas recibidas en nuestro laboratorio durante el año 2008, Análisis realizados por ELISA y HPLC.**
- **Prevalencia de micotoxinas en pienso analizadas en nuestro laboratorio.**
- **Recuento microbiano en heces de lechones a día 5 y 19 tras el destete en condiciones de producción industrial.**
- **Estudio de aislados de *Escherichia coli* en laboratorio en el periodo 2000 a 2014.**
- Se han llevado a cabo colaboraciones curiosas con otras empresas, facilitándoles durante varios años el trabajo de campo, así por ejemplo, para estudios de farmacocinética: **Cateterización de la vena cava craneal en lechones mediante disección de la vena yugular externa.**

**Las referencias exactas se enviarán a quienes las soliciten*

A nivel español, nuestro punto fuerte es la gran competitividad del sector

Y dada su amplia experiencia en el sector porcino, ¿cómo ve el futuro de este sector? ¿Y a nivel de Europa?

Nuestra gran competitividad se ha venido demostrando desde hace tiempo, gracias a nuestra **alta tecnología y menores costos de producción**, reforzado esto en los últimos años por la **mejora en productividad** de las cerdas y por la **disminución de los problemas sanitarios**, especialmente en cebaderos, contando además con una progresiva profesionalización de nuestro sector cárnico.

Ha sido muy importante también la mejora que ha supuesto en nuestras fábricas de pienso la instauración de departamentos y sistemas de control de calidad, normas APPCC, etc.

Para afrontar la exportación de nuestra producción es necesario tener un frente interprofesional cohesionado

En el mercado español, nuestra mayor debilidad, como es sabido, es que estamos obligados a exportar un tercio de nuestra producción y ello implica que sea imprescindible el que todos los sectores, a veces enfrentados, piensen en común, de forma interprofesional, porque en realidad vamos todos en el mismo barco, somos un mismo sector.

Aunque la sanidad ha sido utilizada a veces por estos terceros países como excusa para otros fines, no cabe duda de que es uno de los factores que más preocupan, pues las epidemias y sobre todo las “psicosis” que acarrearán pueden hacer tambalearse a todo un sector tan gigante como este, por lo que siempre se habrá de estar “en guardia” en este aspecto.

A nivel europeo, debemos estar en guardia continuamente ante impredecibles políticas de regulación de mercado de terceros países

¿Cuáles son los retos más inmediatos a los que se enfrenta el sector?

Desde el punto de vista del consumidor, se plantean retos importantes a corto plazo, como es el de **disminuir paulatinamente el uso de antibióticos con fines terapéutico-preventivos** (si bien se hace con receta veterinaria y con un periodo de retirada previo al sacrificio), ya que los antibióticos promotores no existen en Europa, a diferencia de otros continentes, desde el 2006.

En **un mundo tan globalizado** las diferencias de costo en las materias primas ya no es tan acusada entre continentes, pero también es fácil colocar carne en cualquier parte del planeta, y Europa, que tiene otros hándicaps, como la legislación en aspectos medioambientales, prohibición de uso promotores, residuos, bienestar animal ,etc., debe hacer valer continuamente esto mismo e informar al consumidor propio e incluso al de terceros países para dar valor añadido a sus productos.

Se hace imprescindible informar al consumidor que hay un gran número de profesionales que velan por su seguridad

Otro reto continuo es el de **informar y convencer al consumidor de que a pesar de que no existe el “riesgo cero”**, el consumo de carne, debido a la alimentación y control actual de los animales en granja, además del exhaustivo control *post mortem*, es más seguro de lo que ha sido nunca y para ello están al frente, a diario, multitud de profesionales que velan para garantizarlo.

El sector tiene siempre presente al consumidor que es quien decide comprar