

Pienso, luego vendo

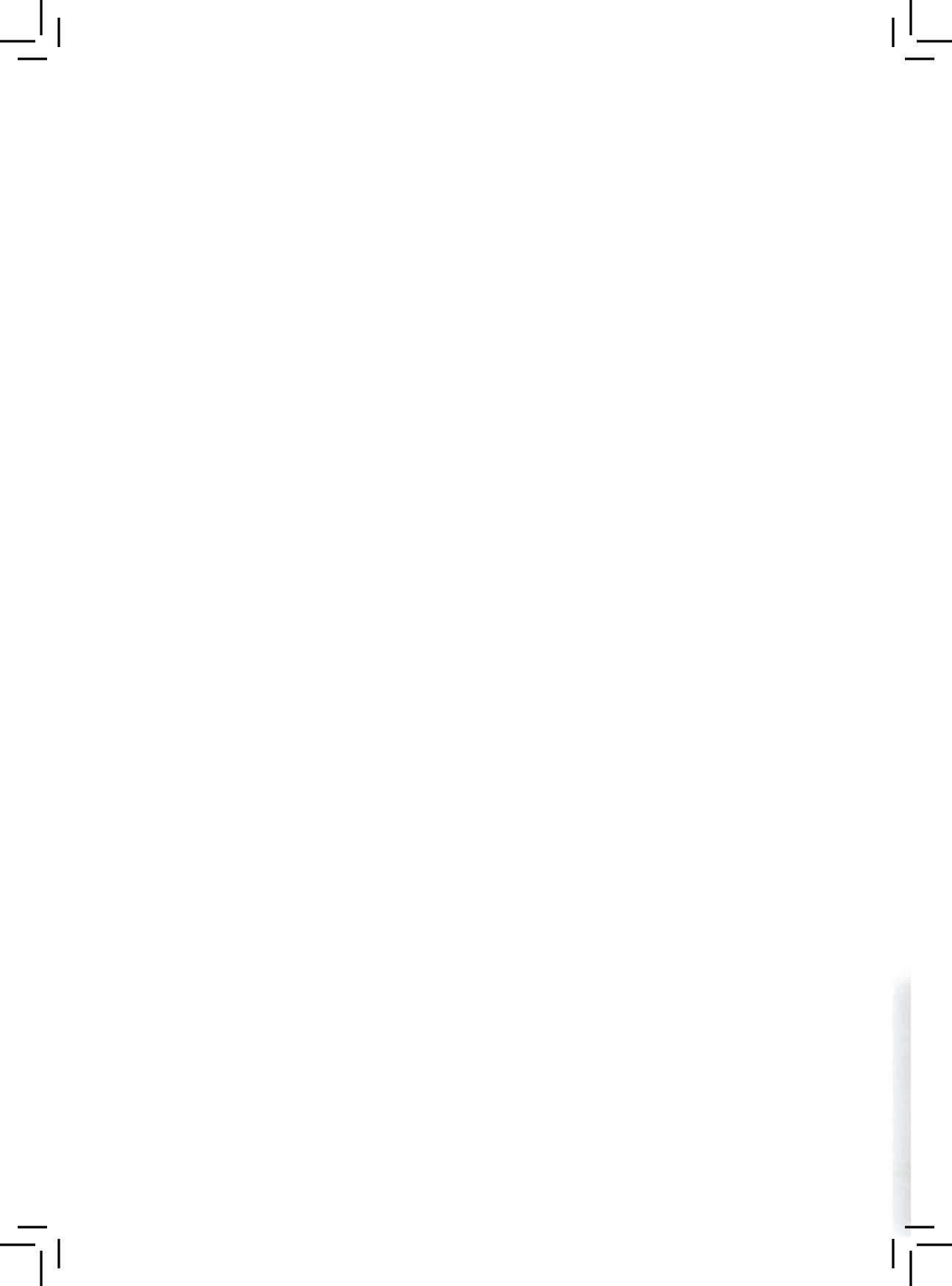
Feeding the Culture

—CHEMA BELLO—



ILUSTRACIONES: MANUEL MARCO





Pienso, luego vendo

Feeding the Culture

Autor:
Chema Bello

Ilustración:
Manuel Marco Laguna

Diseño de portada:
Blanca Cañavate Horche sobre una pintura
de Manuel Marco Laguna

Maquetación y diseño:
Blanca Cañavate Horche





Quiero agradecer de corazón a todas las personas que han compartido sus recuerdos, anécdotas y testimonios para hacer posible este libro. He recopilado cada historia con mucho cariño y con la intención de conservar y compartir una pequeña parte de todo lo vivido a lo largo de estos años. Las historias y opiniones recogidas pertenecen a quienes las han contado, al fin y al cabo, cada uno recuerda las historias a su manera.

—CHEMA BELLO—

Un vencedor de la melancolía,
un gurú de la cunicultura,
un colega que trata su cordura
con gránulos fibrosos de alegría.

Y en la diana del arte y la cultura,
con precisa y certera puntería,
pone un pincel y un ojo sin miopía,
y ojo y pincel desatan su locura.

Y seguirá trayendo el “sol naciente”,
de “sumi-e” sus premios recurrentes,
entre “víricas”, proteínas y energía.

Nunca jamás podrás sentirte solo,
compartiendo amistad con ambrosías,
disparando a la vida, con Manolo.

*Con cariño y amistad
para Manolo Marco*
CHEMA BELLO, Julio 2024



Prólogo

Pero, ¿otra vez? ¿no estás escarmentado? ¡Déjalo ya, que te lo han dejado bien claro!, me decía esa voz interior, tantas veces escuchada, tantas veces desoída, tan locuaz y a la vez tan insistente, que se empeña, tanto en rescatarme de los sueños como de echarme en sus brazos. La verdad es que nunca he distinguido si se trata de la misma voz o es otra distinta, en una suerte de dualidad interior, de un ying y un yang, de una cara y cruz, de una luz y una sombra...

Te confieso, querido, querida colega, que tuve muchas dudas a la hora de implicarme en este proyecto. Me ha pasado en todos los trabajos discográficos y literarios anteriores, en cada canción o poema personalizados, en cada actuación o concierto o participación artística de cualquier tipo.

No sé si sabes, tal vez te lo haya contado en alguna conversación de coche o de barra de bar, de mis inicios balbuceantes y temblorosos en el mundo artístico, en mi faceta como autor, escritor e intérprete de canciones. Siempre tuve el anhelo y el impulso de expresar con palabras y de compartir lo inefable, la emoción, la ilusión, aquello que se queda siempre en el corazón y que la razón no consigue alumbrar. Mi problema era que no me atrevía a expresarlo. Seguramente aquellas inseguridades que me visitaban cada noche desde niño me seguían atenazando todavía en la edad adulta. Era incapaz de expresar en público, de cantar incluso con la familia, algunas de las canciones que ya tenía compuestas y que mis más allegados no sabían ni que existían. Para vencer esa timidez insegura y anacrónica, dada mi edad en aquel entonces, decidí presentarme a un concurso de artistas en mi ciudad, sin avisar a nadie, con algunas de mis canciones, interpretadas solo por mí y por mi temblorosa guitarra. Conseguí vencer el miedo escénico en primera intención. Contra todo pronóstico, llegué a la final, una gala multitudinaria en una sala de fiestas con prensa especializada, luces y bambalinas. No tuve más remedio que avisar a mi familia y amigos para que me vinieran a ver al menos. Si me hubieran visto hacer de “boy” en una fiesta de Santa Águeda no se hubieran sorprendido más de lo que lo hicieron (circunstancia harto improbable dado lo poco agraciado de mi físico) cuando me vieron con mi guitarra en la soledad del escenario, cantando canciones propias.

Y debo reconocerte que, una vez salido del armario, he disfrutado de cada uno de los acordes y versos que he escrito, de las caras, algunas inertes y otras emocionadas de los que me escuchaban (también de muchos bostezos), de cada concierto y de cada aplauso. Pero esa voz seguía visitándome a las pocas noches... y me sigue visitando.

Y dicho esto, creo que puedes entender mucho mejor mis dudas y recelos. No me gusta mucho mezclar mi faceta profesional, aquella con la que me gano la vida y que comparto contigo y aquella otra, alternativa, que está ahí como un complemento laboral y personal. Pero, siempre con naturalidad, las he combinado cuando se ha terciado, cuando he creído, honestamente, que podía aportar algo (una canción homenaje a un compañero, de carácter festivo o incluso póstumo) o en aquellas ocasiones en las que se me ha requerido. Siempre he pensado que la emoción y la ilusión son compañeros imprescindibles en cualquier profesión y, mucho más, en aquellas con un importante componente técnico, comercial o científico.

Y una vez contextualizado convenientemente el tema y consciente de que mis compañeros me consideraréis más cerca del Bardo Assuranceturix (véase Las aventuras de Astérix) que de Bruce Springsteen, te vuelvo a convidar a compartir vivencias y experiencias vividas juntos durante estas décadas.

Como encontrarás a lo largo de estos capítulos, he pretendido hacer una historia de nuestra empresa, recalco, “una historia” y no “la historia”, de forma que podamos emocionarnos y reír juntos. Creo que la memoria es una parte importante de la cultura, de esa cultura que hemos forjado y que necesitamos rescatar a la vista de los cambios que están acaeciendo en nuestra compañía.

Este libro es un homenaje a ti, querido, querida colega, es un regalo de memoria individual y colectiva, expresado en bocas propias y ajenas. Es un reconocimiento a tu labor, a tu aportación ingente e insustituible que forma ya parte del edificio de nuestra cultura. El que siga formando parte en el futuro y quede reflejado de forma tangible está en nuestras manos. Y es eso, precisamente, lo que he pretendido con esta obra. Que tu trabajo quede transcrito, grabado, que tu obra se transforme en legado.

Para generar esta nueva cultura que necesitamos, tenemos el basamento y los cimientos de la que ya forjamos año a año, década a década, tonelada a tonelada, aniversario a aniversario. Ahora hace falta tu aportación, tu hoz y tu azada, tu teclado y tu sonrisa... Y sobre todo UNIÓN. Y creo y deseo que este libro nos una más todavía. Sigamos pues juntos, querido, querida colega “Feeding the culture”.

Notas del autor

Si bien hace ya bastantes años que sentía el pálpito de escribir esta obra, o al menos una obra como ésta, lo cierto es que no tecleé las primeras palabras hasta julio de 2025. Unos meses antes de esa fecha ya había comunicado a algunos compañeros y compañeras mis intenciones, pero no había encontrado el momento de empezar. Al menos para mí, las palabras más costosas a nivel de esfuerzo de cualquier artículo, carta, libro, poema, canción, son la primera y la última. Tal vez fue el pensar que me podría ver apoyado y arropado, lo que me impulsó a escribir la primera anécdota por aquellas fechas.

Las partes del libro relacionadas con las anécdotas fueron escritas durante el segundo semestre de 2025 hasta febrero de 2026, siempre fuera del horario laboral. Las circunstancias de mi trabajo y de mi ocio a partir de entonces llevaron a un parón en la actividad. Ha sido prácticamente en el verano de 2026 cuando hemos rematado la primera parte del manuscrito, en base a la realización de las entrevistas incluidas en ella.

Durante los meses de noviembre y diciembre de 2025 fui anunciando en los WhatsApp de especies y en el de “NANTA comercial” el ofrecimiento a enviar anécdotas o comentarios. Al final, la obra ha quedado algo desequilibrada en cuanto a participación, con muchas anécdotas de un solo protagonista y de una sola empresa de las que conforman Nutreco Iberia. Me he preocupado de que ambas empresas aparezcan, aunque sea de forma testimonial. En cualquier caso, y mirando de frente a mi conciencia, dados los anuncios y la insistencia, creo y espero que nadie se pueda sentir excluido.

He utilizado para algunas anécdotas los nombres reales de sus protagonistas. En cambio, para otras he preferido recurrir a nombres inventados. En estos casos, para facilitar la labor de identificación, te diré que la inicial del nombre asignado es la misma que la del protagonista real...

Para la confección de la obra he utilizado herramientas de IA para la grabación de las entrevistas, edición de las transcripciones de estas, así como editores de textos para corregir errores tipográficos y dar al manuscrito una uniformidad en el tamaño y las fuentes de los textos.

Como escribí el libro en castellano directamente, no he necesitado traductor “maño-español”.

En la web, cuyo enlace encontrarás entre estas páginas, hay canciones relacionadas con el sector y con la empresa. Algunas de ellas pertenecen a “Carne de Canción” y las incluyo por su relación con el sector ganadero en el que nos encontramos. Hay otras que son versiones de canciones famosas con letra adaptada a la temática en cuestión, siempre relacionada con nuestra actividad técnica y comercial. Todas ellas fueron escritas hace bastante tiempo y han sido grabadas y producidas en mi casa con equipos digitales y analógicos, en colaboración, en algunas de ellas, con músicos profesionales. Las canciones adaptadas necesitan permisos para ser publicadas con los cambios en la letra. Se irán añadiendo a la web a medida que vayamos obteniendo los permisos.

En la misma web habrá apartados para anécdotas que no llegaron a este libro. Con toda libertad me puedes enviar un audio, o mejor contármela compartiendo una cerveza y disfrutando de tu compañía.

Gracias por haber abierto este libro y haber leído estas notas. Solo falta ese pequeño esfuerzo en continuar para tener otra visión de todo aquello de lo que formamos parte tú y yo.

Introducción

COMO LA VIDA MISMA

MI PRIMER DÍA

Cuando llegué a la fábrica, estaba bastante nervioso. Aparqué el Seat 127 que había pedido prestado a mi hermano, que estaba estudiando en Barcelona y no lo utilizaba (ya que mi R8 perdía aceite, que era reciclado, y no era cuestión de dejar otro charco grasoso en el suelo de la fábrica como hice el día de la entrevista, en el aparcamiento de visitas).

Era mi primer día de trabajo y solamente conocía a quien iba a ser mi jefe, al gerente de la empresa (que hasta ese día era el dueño de ésta ya que la había vendido a Nanta S.A.) y a dos veterinarios. Subí pausadamente las escaleras que conducían a recepción y me encontré con una recepcionista que estaba atendiendo una llamada por teléfono. Esperé pacientemente a que colgase el auricular y me dispuse a presentarme.

—Hola, soy Chema... “el nuevo”, —dije entre cortadamente—.

—Sí, hola. Tu despacho es el de la primera puerta a la izquierda girando por aquel pasillo.

Sin llamar, entré en el despacho, que estaba ocupado. No me esperaba encontrar a nadie.

—Hola, soy Martín, el veterinario de rumiantes al que vas a sustituir. A mí me despidieron la semana pasada, pero me pidieron que me quedase un par de días contigo para hacer el traspaso.

La verdad es que no sabía dónde meterme, porque en las entrevistas yo había entendido que era un puesto de nueva creación.

—No te preocupes —dijo Martín con una sonrisa al ver mi turbación—. Como me han echado porque decían que no valía para comercial, no voy a darte ningún consejo en ese aspecto. Solo me ceñiré a explicarte los casos que tenemos abiertos para que los resuelvas convenientemente.

Me presentó a la gente que había en ese momento en las oficinas. Conocí a Piluca, a Jaime, a Enrique, con el que estuve un par de horas en su despacho de formulación, admirando su saber y su “ordenado desorden”.

Estuve tres días con Martín, que me explicó los casos en curso con todo lujo de detalles. Eran casos clínicos de terneros y corderos principalmente de los que estábamos esperando el *feed-back* de los tratamientos puestos en marcha o los resultados analíticos para el diagnóstico.

—Y a ver si eres capaz de resolver el misterio de los piensos de terneros, —me dijo cuando se despidió, de una manera muy enigmática—.

Tras las Navidades, estuve tres días en las oficinas de Nanta de Vista Alegre, donde tuve la ocasión de asistir a una charla de vacuno lechero con Miguel Ángel. También ese mes de enero pasé un fin de semana en la provincia de Ávila, en un curso práctico de cirugía de rumiantes. Y, echándole cara, me presenté en Tauste Ganadera con la excusa de que nos compraban un núcleo para las vacas. Le confesé a José que era la primera vez que estaba en una granja de vacas de esas características (en el verano de cuarto de veterinaria estuve un mes de prácticas con un veterinario clínico de vacuno que atendía el círculo rural de Madrid). José me enseñó la granja durante toda la tarde y me dio unas recomendaciones prácticas de alimentación y unos apuntes de nutrición que me sirvieron de mucho. Mi capacidad de absorción y mi necesidad de aprender rápido hicieron de aquella jornada la más productiva sin duda de todas las formaciones que he tenido. Salí allí con la capacidad de poder asesorar en alimentación a un ganadero de vacas. Y, sobre todo, cultivé un sincero afecto mutuo y agradecimiento por José.

Y ese fue mi periodo de formación. La primera semana de febrero comencé a salir a visitar ganaderos con el título de “Especialista en rumiantes” colgado en mi cuello. Recuerdo mi primera visita donde me desplazaba para atender un caso de diarreas neonatales de corderos, con el libro de patología ovino de cabecera, abierto en el asiento del copiloto y consultándolo en las rectas...

EL MISTERIO DE LOS TERNEROS

Martín no sabía cómo solucionar el problema. Era la sexta vez que iba a la Granja Macario a hacer una necropsia de otro ternero grande que había muerto súbitamente. Ya iban 20 en poco tiempo.

Había consultado a los servicios técnicos de Nanta en Madrid. Se habían desplazado hasta la granja y no habían encontrado ningún indicio, ni en los animales ni en la granja. Las lesiones eran compatibles con una intoxicación, pero no había ninguna causa aparente. Al tratarse de un problema digestivo, en seguida se comenzó a sospechar del pienso que comían los animales, servido por Gensa...

Martín siguió las indicaciones que le marcaron los servicios técnicos centrales de Nanta en cuanto a formulación. Se hicieron analíticas de todas las materias primas y de los piensos y no se encontró nada. Al final, cortaron el suministro de pienso, dejaron un importante impagado y cambiaron de proveedor.

La noticia del problema de Granja Macario corrió como la pólvora en los mentideros del sector, en las conversaciones en los mataderos y en los almuerzos entre ganaderos. Empezó a caer sobre las espaldas de los comerciales un rosario de reclamaciones. “Parece que el pienso no va tan bien”. “Estos animales blandean y no tienen buena pinta”. Todo esto supuso una pérdida en la reputación de la empresa y en sus ventas de piensos de terneros, en un contexto en el que no se sabía si realmente había un problema y, si lo había, no se tenía ni idea de donde estaba la solución. No era una cuestión de falta de talla técnica para solucionarlo, era una lucha contra un problema fantasma.

La dirección de Gensa tiró por la calle de en medio y decidió despedir al veterinario de rumiantes y sustituirlo. A ver si, de esta forma, el nuevo especialista lo podía solucionar.

ESTE TAMPOCO SABE...

Y fue así como, sin comerlo ni beberlo, me encontré de frente con un Mihura en forma de problema que había que solucionar pero que no estaba ni planteado. Mi inexperiencia no me permitió gestionar la dificultad convenientemente y, a todas luces, me venía grande.

Yo visitaba las granjas de terneros y miraba los animales uno por uno para ver si veía blandeos de heces o terneros flojos, pero lo cierto es que no veía nada raro.

—Pero los resultados no son tan buenos como antes —me decía el ganadero sin aportar ningún dato comparativo—. Conseguí mantener a varios clientes en base a pundonor, visitándoles sábados y domingos para intentar compensar con servicio los supuestos problemas del producto.

En Madrid nos decían que era un problema comercial y que no podían hacer nada. Enrique y yo nos volvimos locos con la formulación. Nuestras propuestas eran muy seguras, en base a cereales-soja con bastante maíz, amortiguadores ruminales y aditivos. Incluso el granulado salía bastante bien peletizado.

Con más sombras que luces, decidimos consultar otros asesores de la empresa y externos. Visitamos Meliana, donde hacían un pienso de terneros exactamente igual que el nuestro, pero que les funcionaba muy bien. Otros

dos asesores de reconocido prestigio vinieron a Gensa a ver el problema. No encontraron nada raro y sus recomendaciones fueron muy dispares.

Incluso recibimos visitas de empresas de correctores para vendernos premix minerovitámínicos a sabiendas que no podíamos comprarles a ellos.

Y llegó el mes de abril y tuve que enfrentarme a las críticas de los comerciales que pidieron también mi cabeza. En este caso, además de no ser buen comercial, tampoco era buen técnico. La gerencia, ante tanta nebulosa, decidió darme otra oportunidad.

Propusimos despejar incógnitas sobre el potencial componente comercial del problema. Decidimos comprar 50 terneros cruzados en una mini-integración con un ganadero de confianza cercano a la fábrica. Hicimos el pienso en harina para que se viera perfectamente si llevaba lo que tenía que llevar. Aumentamos las dosis de algunas vitaminas y elementos en el corrector y nos dispusimos a visitar la granja al menos cuatro veces a la semana, detectar a los enfermos, pincharles y hacer pesadas de seguimiento a animales centinela.

Salvo dos o tres terneros que tuvimos que inyectar (el número 702 de forma recurrente, pero lo sacamos adelante) y sin ninguna baja, el lote funcionó satisfactoriamente. Llegaron a pesar unos 600 kg de peso vivo y fueron al matadero con unos resultados muy aceptables (aunque algo inferiores a los de la misma granja alimentados por la competencia, pero de forma no significativa). Al final se demostró que sabíamos hacer pienso de terneros y conseguir resultados razonables. Costó limpiar la mala imagen y recuperar la confianza de los comerciales, pero se consiguió.

Una semana antes de enviar los terneros al matadero, realicé una visita con el jefe de ventas (generalmente realizaba las visitas yo solo sin siquiera estar el ganadero). Entré en la cuadra con mi palo, como hacía siempre y, de repente, el ternero número 702 se abalanzó sobre mí y de un cabezazo me lanzó contra la pared, golpeándome de forma que mi oreja derecha quedó atrapada entre mi cabeza y el cemento, provocando un corte por aplastamiento y mi pérdida de conocimiento. El ganadero me sacó a rastras de la cuadra en el momento en que volvía en mí.

Conduje yo mismo hasta la fábrica y de allí me llevaron al hospital a hacer un reconocimiento. Me dieron de alta a las dos horas y regresé a la fábrica por la tarde.

Pero siempre hay que ver lo positivo y Mariano, que para eso no tenía rival, me empezó a llamar (hasta la actualidad), Chema Bello “Bellito”, ya que era el primer torero en la Historia al que el toro le había cortado la oreja y no al revés.

INCREIBLE, PERO CIERTO

Aquella tarde de verano hacía calor en la Granja Macario, una de las más grandes de Aragón. El camión de Gensa acababa de descargar pienso a granel y el encargado de la granja, que estaba solo en ese momento, acababa de dar una vuelta por los animales y se disponía a regresar a casa, ya cayendo el sol.

De repente apareció una mujer joven, bastante morena, que se acercó a él con una sonrisa sugerente. Sin mediar palabra, dejó caer su vestido y su anatomía desnuda y provocativa quedó a la vista del encargado a menos de dos metros de distancia.

Hicieron el amor encima de los sacos de Bovistress. Cuando terminaron, la chica se alejó rápida y ágilmente, sin haber mediado palabra alguna entre ambos.

A los pocos días apareció de nuevo, a la misma hora, en el momento en que el encargado se quedaba solo en la granja. Se repitió la escena en el mismo lugar. Y hubo una tercera vez.

A la tarde siguiente, con la chica llegaron tres hombres corpulentos con pelo largo y cadenas de oro colgando de su cuello.

—¡Has mancillado el honor de nuestra familia!, —le gritaron mientras le empujaban y lo maniataban—. Con una navaja en el cuello le dijeron: “En nuestro clan eso se castiga con la muerte. ¡Te vamos a matar ahora mismo a no ser que hagas lo que te ordenemos! ¡Al pie de la letra!”

El encargado, presa de pánico y de miedo, accedió. Tenía que echar unos polvos en los bebederos de los terneros y asegurarse de que los cadáveres fueran al descampado donde solían tirar los pocos terneros que se morían para que se los comieran los buitres.

Los bebederos de la granja eran de cazoleta y el encargado se dispuso a echar veneno en una de ellas. El primer ternero que bebió causó baja a las pocas horas y su cadáver fue llevado por el mismo encargado, con la pala del tractor, al sitio convenido.

Al día siguiente repitió la operación y así sucesivamente.

Los propietarios de la granja, alertados, llamaron a Martín, que era el veterinario de la empresa de piensos donde se fabricaba el alimento para los animales. Practicada la necropsia en el animal (luego fue llevado al mismo descampado), observó que la causa más probable era una intoxicación, sin descartar la posibilidad de una enterotoxemia que, al fin y al cabo, es una intoxicación endógena y produce similares lesiones. Martín recomendó la vacunación del efectivo y la vigilancia en los aportes de paja, mientras los ganaderos empezaron a protestar y a echar la culpa al pienso.

Tras las siguientes muertes, Martín avisó a los servicios técnicos centrales de Nanta, que se presentaron dos días más tarde ante la gravedad de la situación. No había ningún animal disponible para hacer necropsia, pero las preguntas de los técnicos sobre los colores de los pulmones de los terneros muertos, echando claramente el enfoque hacia una neumonía sobreaguda, exasperó a los ganaderos, que les prohibieron la entrada en la granja para los restos.

Dejaron de consumir el pienso de Gensa, pero los animales se seguían muriendo. Los extorsionadores, que se acercaban de vez en cuando a la granja, para recordar al encargado las amenazas y las consecuencias si no seguía haciendo lo acordado, se presentaron otra tarde de nuevo. La casualidad hizo que en ese instante llegó también, sin ser visto, uno de los propietarios de la granja que, desde un rincón, escuchó la conversación intimidatoria. Todo se aclaró en su mente, mientras llamaba a la policía.

Una vez que las fuerzas del orden detuvieron al clan e hicieron confesar a sus miembros, todo salió a la luz. Los terneros, una vez en el campo, eran desollados antes de que atacasen los buitres, sus pieles vendidas en el mercado negro y sus canales destinadas a un matadero clandestino.

En Gensa no nos enteramos de que había seguido habiendo bajas tras la retirada del pienso, ya que sus comerciales y técnicos tenían prohibidas las visitas. Ya despedido Martín hacía meses (en gran parte porque se le hizo responsable de no solucionar este caso), en la empresa nos enteramos por la prensa de todo el escándalo, con un artículo de media página en el Heraldo de Aragón. Se inició un procedimiento para cobrar la deuda y jamás se volvió a tratar con esta granja.

Y esos fueron mis comienzos en la empresa.

Increíble todo. Pero cierto, como la vida misma...

PARTE I
**Lo que fuimos
construyendo**

アズノ



2022.9

Sep 3rd



UNA EMPRESA QUE CAMBIÓ VARIAS VECES DE PIEL

CONVERSACIÓN CON RICARDO Y EMILIO SOBRE LA HISTORIA DE NANTA

Hablar con Ricardo y Emilio sobre la historia de Nanta tiene algo de abrir un desván donde todo sigue estando, aunque no siempre en la misma caja.

Los dos llevan una vida entera dentro de la compañía. Han conocido fábricas que ya no existen, modelos de integración que parecían definitivos y después desaparecieron, directivos que llegaron con estrategias nuevas, empresas que se compraron, se vendieron o se integraron, épocas de entusiasmo y otras de desconcierto. Han visto a Nanta y a Nutreco Iberia crecer, reorganizarse, especializarse, perder cosas por el camino y ganar otras. Y, como ocurre cuando uno mira cuarenta años desde el presente, la memoria no sale ordenada.

Sale por ráfagas.

—Hay dos momentos que para mí son muy importantes —empezó Ricardo—. El primero es cuando se apuesta de verdad por la tecnología y por el conocimiento técnico. Se fichan especialistas muy buenos y se intenta construir una empresa que no venda solo pienso, sino conocimiento.

Era todavía una época en la que el prestigio técnico tenía un enorme valor comercial. La empresa se rodeó de profesionales de referencia y construyó una cultura que, con los años, acabaría formando parte de su identidad. Después vino un episodio que, visto hoy, parece casi una historia escrita por alguien con demasiada imaginación: la crisis del petróleo.

—Ahí ocurre algo curioso —continuó Emilio—. Una gran petrolera internacional llega a la conclusión de que su futuro puede pasar también por la nutrición animal.

La lógica, en aquel momento, no era absurda. Se estaba trabajando con tecnologías capaces de transformar derivados del petróleo en proteína y se pensaba que una división de nutrición animal podía ser estratégica. Así comenzaron las adquisiciones de empresas en distintos países y, entre ellas, Nanta.

—Era justo al revés que ahora —comenté—. Entonces querían convertir el petróleo en proteína.

—Exactamente. Ahora parece que intentamos convertir cualquier materia prima en energía.

Nos reímos. Pero aquella etapa cambió la dimensión de la empresa. Nanta dejó de mirar únicamente al mercado español y pasó a formar parte de una estructura internacional mucho mayor. Después, como tantas estrategias empresariales, aquella dejó de parecer tan brillante. La petrolera decidió desprenderse del negocio y comenzó otra etapa, con nuevos accionistas y posteriormente con la construcción de lo que terminaría siendo Nutreco.

—Todo eso generaba bastante incertidumbre —dijo Emilio—. Porque cuando estás dentro ves que cambian los propietarios, las estructuras, los nombres... pero tú al día siguiente sigues teniendo que producir pollos o cerdos.

Ese es uno de los aspectos que a veces desaparecen de la historia oficial de una empresa. Las adquisiciones se anuncian con fotografías y apretones de manos. Las integraciones, en cambio, las viven personas que durante meses no saben exactamente dónde estará su mesa al año siguiente. Hubo también una transformación progresiva de la propia Nanta. En los primeros tiempos la producción ganadera estaba muy ligada a las fábricas. Cada planta podía tener sus propias explotaciones, sus integraciones y su cuenta de resultados.

—Eso generaba situaciones bastante particulares —recordó Ricardo—. La integración dependía de la fábrica y como el margen estaba en el pienso, muchas veces se miraba el resultado global de una forma diferente a como lo haríamos ahora.

Producción animal y fabricación estaban prácticamente cosidas. Si la integración perdía algo, el pienso podía compensarlo. Si el pienso necesitaba volumen, la integración lo garantizaba. Aquello tenía ventajas, pero también hacía difícil saber exactamente dónde se ganaba o perdía dinero. Con los años se decidió separar y profesionalizar la producción animal. Ahí aparecen estructuras específicas para avicultura y porcino, con gestión propia, objetivos propios y una visión más empresarial.

—Ese fue un cambio enorme —comentó Emilio—. Dejas de mirar la integración como una prolongación de la fábrica y empiezas a verla como un negocio en sí mismo.

Durante décadas hubo además una especie de tensión permanente entre dos formas de entender la empresa. Por un lado, una cultura muy pegada al campo, al cliente, al ganadero y a la producción real. Por otro, una estructura cada vez más internacional, con objetivos financieros, estrategias globales y decisiones tomadas a bastante distancia de una nave de pollos o de un cebadero de cerdos.

—A veces daba la sensación de que desde fuera se entendía muy bien el negocio financiero y algo menos el negocio ganadero —dijo Emilio con prudencia.

—Eso lo podemos decir así —contesté—. Queda elegante y además se entiende.

Había decisiones que, vistas desde un despacho internacional, podían parecer impecables. Pero el mercado español tenía sus propias reglas, sus lonjas, sus ciclos, sus márgenes estrechos y una volatilidad que no siempre encajaba bien en un presupuesto anual y en la filosofía un tanto “cartesiana” de nuestra multinacional.

—En producción ganadera puedes perder dinero un año y recuperarlo después —explicó Emilio—. No puedes juzgar el negocio como si todos los ejercicios fueran iguales.

La avicultura y el porcino, además, obligaban a pensar en cadenas completas. No bastaba con producir bien. Había que entender mataderos, distribución, genética, piensos, sanidad, logística y mercado. Y ahí aparecieron también algunas decisiones que, con el tiempo, ambos veían con espíritu crítico. No siempre se invirtió lo suficiente en fábricas cuando quizá habría sido conveniente. No siempre se conservaron determinados activos industriales. No siempre se entendió la importancia estratégica de controlar una parte amplia de la cadena.

—Cuando comparas con otras empresas españolas que reinvertieron constantemente en fábricas, logística o integración, ves modelos diferentes —comentó Ricardo—. Algunas apostaron por tener todo dentro. Nosotros, en determinados momentos, externalizamos más.

No había una única respuesta correcta. Pero sí consecuencias. Otras compañías construyeron fábricas muy especializadas, estructuras logísticas propias y una integración vertical muy intensa. Nanta y Nutreco siguieron un camino diferente, más vinculado al conocimiento, la nutrición y posteriormente las especialidades.

—El problema —añadió Emilio—, es que si abandonas demasiado volumen, corres el riesgo de perder también contacto con el mercado.

Aquella frase me hizo pensar. Porque el volumen no es únicamente toneladas. Es información. Es estar en el sector. Es conocer lo que está ocurriendo antes de que aparezca en una presentación.

La conversación fue entrando y saliendo de épocas distintas. Hubo compras empresariales que salieron bien y otras más difíciles. Integraciones complejas que terminaron funcionando sorprendentemente bien. Cambios de dirección que aportaron orden y otros que necesitaron tiempo

para comprender el negocio. Ricardo y Emilio eran especialmente críticos con una práctica que se repitió durante ciertos periodos: incorporar directivos externos con poca experiencia específica en el sector.

—No digo que traer gente de fuera sea malo —matizó Ricardo—. Puede aportar muchísimo. Pero este negocio tiene una cultura propia y necesitas tiempo para entenderla.

En otras empresas del sector se había apostado más por la promoción interna. Gente que empezaba en producción, comercial o fábrica y acababa llegando a puestos de dirección después de conocer el negocio desde abajo.

—Eso tiene una ventaja —añadió Emilio—. Cuando alguien toma una decisión, sabe lo que significa después en una granja.

La frase tenía algo de reivindicación generacional. Ellos pertenecían a una época en la que un técnico podía empezar visitando granjas, pasar por producción, aprender a negociar con mataderos y terminar dirigiendo una integración completa. No había demasiados atajos. También hablamos de las crisis. Y las hubo importantes. Problemas de seguridad alimentaria, cambios regulatorios, crisis sanitarias, reorganizaciones internas y algún episodio empresarial especialmente duro obligaron a revisar procedimientos y controles.

Pero, de forma paradójica, algunas de esas crisis terminaron fortaleciendo a la empresa.

—Cuando ocurre un problema serio, puedes esconderte o puedes salir y asumirlo —comentó Ricardo—. Y hubo momentos en los que se optó por dar la cara.

Eso generó credibilidad. No porque la empresa fuera infalible, sino precisamente porque demostró que podía reaccionar cuando algo fallaba. Hablamos también de la integración con Cargill. Ahí coincidían bastante.

Fue una integración complicada, pero con los años creo que se puede decir que se hizo bien.

Dos culturas diferentes, dos maneras de trabajar y una cantidad enorme de personas y procesos que había que unir. En el momento hubo incertidumbre. Después quedó el aprendizaje. Y algo parecido ocurría con el conjunto de la historia de Nanta. Cuando uno está dentro vive los cambios como problemas.

Cuando los contempla cuarenta años después, descubre que muchos eran simplemente transiciones.

—Yo ahora soy más crítico que cuando estaba trabajando —reconoció Emilio—. Con distancia ves cosas que entonces aceptabas porque estabas metido dentro.

—Eso nos pasa a todos.

Cuando estás en la empresa, tienes el problema del lunes. Cuando te jubilas, tienes cuarenta años para comparar. Y eso cambia bastante la perspectiva. Al final, sin embargo, ninguno de los dos hablaba desde el resentimiento. Había críticas, sí.

También orgullo. Sobre todo por haber pertenecido a una empresa que durante décadas estuvo en el centro de una parte muy importante de la ganadería española.

—Estamos hablando de una compañía que ha tenido una presencia enorme en el sector —dijo Ricardo—. Cuando miras lo que representaban Nanta, SADA, Ingafood y todas las producciones ganaderas del grupo, te das cuenta de la dimensión.

No era únicamente una empresa de piensos. Durante mucho tiempo fue también avicultura, porcino, genética, integración, experimentación, fábricas, técnicos, veterinarios, mataderos y miles de ganaderos vinculados directa o indirectamente. Quizá por eso su historia resulta tan difícil de resumir. Porque Nanta cambió varias veces de piel. Fue empresa familiar.

Después grupo industrial. Más tarde parte de una multinacional. Fue nutrición, integración, calidad, servicio, especialización. Ganó negocios. Vendió otros.

Cerró fábricas y modernizó las que quedaron. Y siguió adelante. Cuando terminamos aquella parte de la conversación pensé que las empresas se parecen bastante a las personas. Uno mira una fotografía de hace cuarenta años y sabe que sigue siendo él. Aunque casi todo haya cambiado.

Con Nanta ocurre algo parecido. Quedan algunos nombres, algunas fábricas, muchas personas y una forma reconocible de entender el sector. El resto ha ido cambiando por el camino. Quizá por eso siga siendo la misma empresa.

JESÚS LIZASO Y LA IMPORTANCIA DE LA COCINA

Formulación y Calidad, 38 años en la empresa

—Para entendernos —dije mientras dejaba la grabadora en la mesa, como si fuera una pieza más del atrezzo—, cuando entraste tú, ¿qué empresa era aquella?

Jesús se tomó un segundo. No por solemnidad, sino porque hay recuerdos que, si los sacas deprisa, salen mal.

—Otra distinta. Irreconocible comparada con la de hoy. Había unas ocho o nueve fábricas y, aunque existían oficinas centrales, cada planta funcionaba casi como un mundo aparte. Criterios distintos, controles distintos, frecuencias distintas y sin ordenadores. Mucho papel, mucha libreta, muchas decisiones “a ojo”. Y las analíticas, pocas. De una materia prima como la soja podías tener tres o cinco datos al mes. Hoy dices eso y parece un chiste, pero era así.

—O sea, calidad “de oído”.

—En parte, sí. Y ojo, no por mala fe. Era lo que había. Había fábricas con laboratorio fuerte y otras con recursos justos o directamente dependientes de laboratorios externos. Eso generaba heterogeneidad. No solo era que el pienso pudiera salir distinto: era que se medía distinto. Y cuando cada uno mide con su regla, al final nadie sabe exactamente de qué está hablando.

Me quedé con esa frase porque explica muchas cosas de nuestra historia: antes de mejorar, hay que poder comparar. Antes de comparar, hay que hablar el mismo idioma. Y ese idioma, en una empresa, no es un eslogan: son procedimientos y datos.

—¿Y por dónde se empieza a ordenar algo así? —pregunté, aunque intuía la respuesta.

Jesús sonrió, como quien recuerda que lo complicado suele empezar por lo más humilde.

—Por lo básico. Equipo y estandarización. Ir planta por planta, ver qué hace cada una, entender por qué lo hace, y empezar a homogeneizar criterios y procedimientos. Y eso cuesta, porque no estás cambiando un documento: estás cambiando costumbres. Las costumbres en fábrica son una segunda piel. Y además cada fábrica te decía: “aquí siempre lo hemos hecho así”. Lo que pasa es que “así” significaba una cosa en Zaragoza y otra en Reus, y otra en cualquier otra planta.

—Y supongo que ahí aparece la parte humana: convencer, explicar, insistir...

—Exacto. Y entender que no es una guerra. Es construir una base común. Porque si mañana tienes que responder ante un cliente, ante una auditoría o ante un problema, no puedes tener ocho versiones de la verdad. Necesitas una sola.

A partir de ahí, sin darnos cuenta, la conversación fue entrando en hitos. No como un PowerPoint de fechas, sino como esos “antes y después”

que, cuando los vives, parecen normales, hasta que pasan los años y te das cuenta de que fueron gigantes.

—Si tuvieras que señalar un punto de ruptura real, un salto de verdad...

—El NIR. En 1994. Ahí sí que cambió todo. Pasamos de analíticas quincenales o mensuales a analíticas diarias. No solo de materias primas, también de producto terminado. Y eso no es “un poco más de control”: es cambiar el enfoque. De repente formulas con información real y continua, no con la media de tres análisis perdidos en el mes.

Jesús hablaba del NIR como quien habla de una herramienta, pero en realidad estaba describiendo una revolución cultural: la empresa empezaba a apoyarse en datos y no en intuiciones.

—¿Se notó fuera del laboratorio?

—Muchísimo. Los piensos se vuelven más homogéneos: proteína, grasa, fibra... Se ve en las gráficas, se nota en fábrica y se nota en el campo. El salto era brutal: de “tres datos al mes” a “varios camiones analizados al día”. Y cuando eso lo conviertes en rutina, ya no hay vuelta atrás. Te acostumbras a saber.

Ahí metí la cuchara porque recuerdo la prehistoria. Y la prehistoria, cuando la cuentas, parece exageración, pero estaba ahí.

—Lo que pasa es que cuando por fin mides bien, aparece el siguiente problema: que cada equipo mide “a su manera”.

—Exacto —dijo él—. Ahí viene lo que parece ciencia ficción. Porque dos equipos pueden ser iguales por fuera, pero por dentro tienen variaciones: lámparas, óptica, mecánica... cada uno “lee” el espectro con sus matices. Si no lo corriges, cada equipo necesita sus calibraciones. Y entonces la red no es una red: es un conjunto de islas. Tú crees que tienes un sistema, pero tienes varios.

—¿Y cómo se arregla eso?

—Con matemáticas y con cabeza. Se trabajó con apoyo universitario y se aplicó una estandarización espectral: una matriz de conversión, punto a punto, para que todos los equipos “vieran” lo mismo. Estaba descrito en bibliografía, pero llevarlo a la práctica a esa escala era otra historia. Y funcionó. De repente tenías una red de equipos trabajando con las mismas calibraciones.

Me gustó cómo lo explicó: no como una medalla, sino como una necesidad. Porque cuando creces, las cosas o se estandarizan o se desmadra todo.

—Y en paralelo —dije— metisteis ISO. Y recuerdo la resistencia.

Jesús soltó una risa corta. Esa risa del que ya lo ha oído mil veces.

Claro. Porque ISO no era “para el laboratorio”. Era para toda la empresa: producción, compras, formulación, marketing, ventas, procedimientos, registros, indicadores... Y hubo quien dijo: “¿a los de compras los vas a meter tú en esto?” Pues sí. Costó, pero profesionalizó el conjunto. Es incómodo al principio, porque te obliga a escribir lo que haces y a hacer lo que escribes. Pero cuando creces, ese orden te salva.

Hicimos una pausa breve. Es curioso: cuando hablamos de ISO, el recuerdo siempre es el mismo: al principio duele, luego agradeces. Como la vacuna. La charla dio un giro bonito cuando entramos en la era del fax. Porque la era del fax es, en el fondo, una metáfora de lo que éramos: una empresa grande haciendo malabares.

—Antes de los sistemas integrados, ¿cómo se movían las fórmulas? —pregunté.

—Fax —dijo Jesús, como si estuviera diciendo “carbón”—. Mandábamos paquetes enormes por la noche: doscientas, trescientas fórmulas. Y el fax se cortaba. Al día siguiente empezaba el baile: “¿en qué página se ha cortado?”, “¿en qué número de fórmula?”, y a reenviar. Dos o tres veces, a veces más.

—Y luego en fábrica...

—A picar a mano. Ingrediente por ingrediente. Porcentaje por porcentaje. No metían las trescientas; solo las que iban a fabricar ese día. Era trabajo manual, riesgo de error y cero integración. Y además dependía de personas concretas: si esa persona faltaba, el sistema se resentía.

Ahí aparece lo que, para mí, es la palabra clave: integración. Cuando llegó el sistema que conectaba formulación con producción, se cerró una época.

—Con los sistemas integrados —dijo Jesús—, se acabó esa era. Exportas un fichero, se integra con producción, eliminas el “picado” manual y reduces errores. No es solo comodidad: es control.

Hubo un momento en el que la palabra “calidad” se quedó pequeña. Jesús lo explicó con una frase que, en el fondo, era un cambio de conciencia.

—Luego llega seguridad alimentaria. Ya no es solo “que el pienso salga bien”: es entender que lo que comen los animales llega a la cadena alimentaria humana. Con las crisis alimentarias, alrededor del 2000, se refuerza el enfoque: monitorización de sustancias indeseables, contaminantes, etc., en materias primas y en producto terminado. Era inversión, sí, pero era visión.

—Y después FSSC 22000 —añadí—, que ya es liga internacional.

—En 2008. Un estándar exigente. Para alimentación animal, en aquel momento, era adelantarse.

Cuando tocamos la granja experimental, Jesús cambió el gesto. Ahí se le notaba el orgullo tranquilo: el orgullo de lo útil.

—La granja fue clave para validar. Probar tecnologías nutricionales, medir resultados, aplicar con fundamento. En aquellos años, por ejemplo, enzimas... hoy son una *commodity*, pero entonces era disruptivo. Te daba ventaja, aunque a veces durara meses o un par de años. Pero esos meses, en un mercado competido, son oxígeno.

Hablamos del crecimiento, de adquisiciones, de incorporar fábricas nuevas sin romperse por el camino.

—La diferencia —dijo— es que ya había sistema. Procedimientos, ISO, NIR... Cuando llegaba una fábrica, no empezabas de cero. Extiendes un modelo. Y si lo haces bien, no es solo imponer: también aprendes cosas buenas de lo que llega.

Al final, cuando la conversación ya estaba madura, Jesús lo resumió como quien dice una verdad sencilla, de esas que no necesitan adornos.

—Todo esto se pudo hacer por cultura técnica y por gente buena. Referentes desde el principio. Y también por aprender de fuera: otras zonas y otros países iban por delante en ciertas cosas y eso te abre la cabeza. Pero la obsesión siempre fue la misma: diferenciarse por tecnología, por calidad y por servicio, no solo por precio.

Nos quedamos un momento en silencio, con esa sensación rara de haber hablado de faxes, calibraciones, normas y contaminantes y que, en realidad, el hilo conductor fuera humano: pasar del caos a un sistema, del sistema a una cultura. Y de la cultura, a una manera de hacer las cosas que ya no depende de un héroe individual, sino de un colectivo.

En el fondo, pensé, las máquinas ayudan.

—Pero el orden —el de verdad— lo construye la gente.

CUARENTA AÑOS FORMULANDO MUCHO MÁS QUE PIENSOS

Conversación con Enrique Terreros

Cuando llamé a Enrique para esta entrevista tenía claro que no quería hablar solamente de formulación. O, mejor dicho, que quería hablar de formulación, pero entendida como una de esas ventanas desde las que se puede contemplar la historia entera de una empresa.

Enrique estuvo cuarenta años trabajando aquí. Casi toda una vida profesional sentado delante de fórmulas, matrices, materias primas, precios, ordenadores y problemas que nunca aparecen en el programa de formulación. Y, además, su relación con la empresa venía de mucho antes.

—En realidad —me dijo—, si lo pienso bien, llevo ligado a esto casi sesenta años.

—Eso ya no es antigüedad. Eso es arqueología industrial.

Se rio. Su padre había empezado a trabajar en una de las empresas que acabarían formando parte de nuestra historia a mediados de los años sesenta. Enrique era todavía un niño. La familia se trasladó a la ciudad y, de vez en cuando, su padre se llevaba a los hijos a la fábrica.

—Mis primeros recuerdos son aquellos. Nos llevaba alguna vez y hasta nos ponían a pegar etiquetas para mandar cartas a los clientes. Imagínate.

Antes de entender qué era una proteína digestible, Enrique ya sabía que una empresa podía oler a fábrica, a papel y a sobres preparados para el correo. Más tarde su padre continuó vinculado al negocio desde el ámbito comercial y cuando Enrique terminó la carrera, él mismo hizo prácticas en una de las plantas. Para entonces ya había algo que distinguía claramente a la compañía.

—Tenía muchísimo prestigio nutricional. Esa era la gran fortaleza. El conocimiento. Había gente con una preparación extraordinaria y se trabajaban conceptos que entonces no estaban tan extendidos. La nutrición por aminoácidos, por ejemplo, se llevaba muy avanzada. Y luego estaba la granja experimental, que para aquella época era una barbaridad.

Hoy hablar de experimentación parece normal. Entonces no lo era. Tener animales propios, probar una solución, medirla y decidir después si debía aplicarse comercialmente proporcionaba algo difícil de comprar: credibilidad.

—Yo creo que aquello fue lo que permitió despegar a la empresa. Había conocimiento y había capacidad para comprobar si ese conocimiento funcionaba.

Era la primera gran etapa que Enrique identificaba al mirar hacia atrás: la etapa de la nutrición. Después llegaron tiempos más confusos. Cambios de propietarios, movimientos societarios, reorganizaciones... Esas épocas en las que el trabajador continúa haciendo su trabajo mientras por encima de su cabeza cambian los carteles.

—Hubo unos años en los que no sabíamos muy bien hacia dónde íbamos. Cuando una empresa cambia varias veces de manos aparece inevita-

blemente cierta incertidumbre. Te preguntas qué va a ocurrir contigo, con la fábrica, con la forma de trabajar.

—Y además —añadí— el que está abajo sigue teniendo que formular el pienso del lunes.

—Exactamente. Las vacas y los cerdos no suelen esperar a que termine una operación empresarial.

Con el tiempo las actividades se fueron definiendo mejor y la compañía recuperó una identidad clara. Pero para entonces el mercado también había cambiado. Los conocimientos nutricionales que en los años setenta habían sido excepcionales empezaban a extenderse entre otras empresas.

—La nutrición seguía siendo fundamental, pero ya no era suficiente para diferenciarse. Y ahí aparece el siguiente gran salto: la calidad.

Lo decía casi como si fueran capítulos naturales de una historia. Primero conocimiento. Después calidad.

—A finales de los ochenta y durante los noventa el cambio fue enorme. Sistemas de calidad, procedimientos, cumplimiento de la legislación... Todo eso adquirió un peso que antes no tenía.

Había que recordar cómo era el sector entonces para entenderlo. Algunas prácticas que hoy resultarían impensables estaban, como mínimo, en zonas bastante grises. La legislación existía, pero el nivel de normalización, control y trazabilidad tenía poco que ver con el actual.

—Todo estaba bastante más... liado —dijo Enrique buscando una palabra diplomática.

—“Liado” queda bien para el libro.

—Pues pon “liado”.

Las grandes crisis de seguridad alimentaria aceleraron definitivamente aquel proceso. Ya no bastaba con formular bien. Había que demostrar cómo se hacía, con qué materias primas, siguiendo qué procedimientos y bajo qué controles.

—Yo creo que aquella apuesta por la calidad dio un impulso enorme. La empresa pasó a tener unos sistemas muy robustos y un respeto casi obsesivo por el cumplimiento. Eso nos diferenció mucho durante los años noventa.

Le comenté que su visión coincidía casi exactamente con la que había obtenido hablando con antiguos responsables de Calidad.

—Claro. Porque al final todo estaba conectado. Formulación no podía vivir separada de Calidad, igual que Calidad no podía vivir separada de Producción.

Enrique hizo entonces una clasificación que me gustó especialmente porque resumía varias décadas sin necesidad de colocar demasiadas fechas.

—Yo lo veo así. Primero tuvimos la etapa del conocimiento nutricional. Después, la de la calidad. Y al comenzar los años dos mil aparece otra muy clara: el cliente.

La calidad ya se daba por supuesta. Había dejado de ser suficiente decir “hacemos un buen pienso”. Había que saber qué necesitaba cada cliente y ser capaz de ofrecérselo.

—Ahí nos acercamos mucho más al mercado. Conocer al cliente, saber qué quería y adaptar los productos a sus necesidades. Eso fue muy positivo.

Aunque, como ocurre casi siempre, cada solución trae escondido su propio problema.

—¿Y qué pasó?

—Que empezamos a hacer productos. Muchos productos. Quizá demasiados.

Me reí porque esa frase podría haberse pronunciado ayer. La personalización había permitido dar respuestas muy ajustadas, pero también había multiplicado el número de referencias. Cada necesidad específica podía terminar convertida en una fórmula, y cada fórmula, en otro pequeño universo industrial.

—Era la consecuencia lógica de querer satisfacer a todos. Comercialmente funcionaba, pero desde formulación y producción empezaba a generar una complejidad enorme.

En esos años también se produjeron integraciones empresariales importantes. Enrique recordaba especialmente una de ellas porque obligó a unir culturas que trabajaban de manera muy distinta.

—En el momento se sufrió. En una integración siempre hay incertidumbre, cambios, fábricas que se reorganizan y personas que tienen que adaptarse. Pero mirándolo ahora, con los años transcurridos, creo que se hizo muy bien. Conseguir que dos compañías con maneras de trabajar tan distintas acabaran hablando prácticamente el mismo idioma fue un logro importante.

Y quizá aquella integración reforzó todavía más la orientación hacia el cliente. A partir de 2010, aproximadamente, Enrique identificaba una cuarta etapa.

—Después vino la optimización de recursos. La competencia se hizo muy fuerte y tuvimos que aprender a ajustar costes, producción, fórmulas... Prácticamente todo.

—Cada época tuvo su trauma.

—Naturalmente. La nutrición tuvo los suyos, la calidad también, las integraciones fueron dolorosas y optimizar costes tampoco suele provocar fiestas.

Eso era precisamente lo que me interesaba de aquella conversación. Cuando la historia empresarial se resume desde lejos, los cambios parecen líneas ordenadas en una diapositiva. “1990: calidad”. “2000: cliente”. “2010: eficiencia”. Pero dentro de cada flecha había discusiones, dudas, fábricas, comerciales enfadados, formuladores haciendo números y personas preguntándose si aquella nueva estrategia iba a funcionar. Le pedí entonces que separáramos, aunque fuera de forma un poco artificial, la evolución de monogástricos y rumiantes.

—En monogástricos tuvimos una ventaja enorme: disponer de producción integrada y animales con los que podíamos comprobar objetivamente lo que hacíamos. Eso nos dio muchísimo conocimiento.

La experimentación dejaba de ser una idea bonita cuando podías medir índice de conversión, crecimiento, mortalidad y coste.

—Podíamos probar una propuesta y saber si funcionaba. Y además transmitirlo al mercado con datos. Primero fue una ventaja nutricional y después una ventaja también en calidad.

Hubo incluso un cambio cultural que Enrique consideraba fundamental.

—Llegó un momento en el que, cuando aparecía un problema en una granja, conseguimos que no se mirara automáticamente al pienso.

Aquello merecía que nos detuviéramos un momento. Durante décadas, el pienso había sido el sospechoso habitual. Si el animal tosía, pienso. Si tenía diarrea, pienso. Si crecía poco, pienso. Y si llovía demasiado probablemente también habría alguna fórmula implicada.

—Conseguir que incluso nuestros propios equipos de producción animal aceptaran que el pienso estaba correcto y que había que buscar la causa en manejo, sanidad o instalaciones fue un paso enorme.

—Eso ha costado años —dije.

—Muchos.

En rumiantes, la trayectoria había sido distinta. Enrique lamentaba especialmente que la experimentación propia hubiera tenido menos continuidad.

—La granja experimental de rumiantes se perdió demasiado pronto. Creo que nos habría dado mucho recorrido.

Sin embargo, aparecieron otras herramientas que permitieron diferenciarse.

—Para mí, uno de los grandes saltos fueron las raciones personalizadas y la informática aplicada al racionamiento.

Ahora parece obvio llevar un ordenador a una explotación, introducir datos y calcular una ración. En los años ochenta y noventa no lo era.

—Ser capaces de diseñar una ración específica para una explotación de vacuno de leche o de ovino, ajustada a sus propios forrajes y necesidades, nos puso bastante por delante. Y luego fueron llegando programas de nutrición y de gestión que permitían acercarte mucho más al ganadero.

El ordenador cambió también la relación entre técnico y cliente. Ya no se vendía únicamente un pienso: se entraba en la explotación, se analizaba el sistema y se proponía una solución. La conversación derivó inevitablemente hacia algunas prácticas del sector que marcaron aquellos años y que hoy pertenecen a otra época.

—La desaparición de determinadas sustancias nos permitió finalmente competir todos en condiciones más parecidas —comentó Enrique.

La regulación se endureció, las grandes crisis alimentarias cambiaron la percepción de toda la cadena y la legislación dejó cada vez menos espacio para interpretaciones creativas. Y después llegó otro cambio que ninguno de nosotros habría imaginado en nuestros primeros años: la reducción masiva del uso de antibióticos.

—Si alguien me hubiera dicho entonces que llegaríamos al nivel de reducción actual, no me lo habría creído —reconoció Enrique—. Pensaba que no sería posible producir de forma competitiva utilizando tan poco.

Le expliqué algunas cifras recientes: reducciones superiores al ochenta por ciento en algunas especies y casi desaparición de determinadas medicaciones en otras.

—Es impresionante. Y lo más importante es que el sector ha conseguido adaptarse.

—No sin sufrir.

—No. Cuando empiezas a retirar, al principio te pegas un palo. Aparecen problemas, sube la mortalidad en algunos casos y parece que aquello no puede funcionar. Pero pasan dos o tres años, mejoras manejo, instalaciones, nutrición, prevención y vuelves a encontrar un equilibrio.

No todo había recuperado exactamente los niveles sanitarios anteriores. Algunas especies seguían soportando mortalidades mayores. Enrique no quería idealizar el proceso.

—Hay que decirlo también. No todo ha sido gratis. Pero, si miras dónde estábamos y dónde estamos, el avance es enorme.

Hacia el final quise preguntarle qué elemento de la organización conservaría por encima de los demás. Esperaba que me hablara de algún programa de formulación, del NIR o de una tecnología concreta. Me sorprendió.

—La figura del jefe de producto.

—¿De verdad?

—Sí. Para mí fue importantísima.

Y entonces lo explicó.

—Un buen jefe de producto era capaz de hablar con el campo, entender qué estaba ocurriendo y trasladarlo a formulación. Cuando había una reclamación podía decirte: “Mira el pienso porque aquí puede haber algo”, o justo lo contrario: “No toques nada, porque esto es un problema sanitario”. Esa función de filtro fue extraordinariamente útil.

Antes de que existiera esa figura consolidada, formulación recibía muchas veces directamente la presión del mercado.

—Te llegaban peticiones comerciales sin filtrar. Y acababas cambiando una fórmula, asumiendo costes o haciendo cosas que no solucionaban el problema porque el diagnóstico inicial estaba mal planteado. El jefe de producto profesional permitió ordenar muchísimo esa relación.

Aquello me tocaba directamente, claro.

—Así que, después de todos estos años, resulta que servíamos para algo.

—Para alguna cosa sí.

Y ahí apareció el Enrique que yo conocía. Cuando ya estábamos terminando, me dijo:

—Espera, que te voy a contar una anécdota para tu libro.

Eso, en estas entrevistas, suele ser la mejor señal. Era a principios de los noventa. Enrique estaba formulando para una fábrica y se olvidó de poner el límite máximo de melaza en una fórmula.

—¿Cuánto metiste?

—Una barbaridad. Igual un treinta por ciento.

La fórmula llegó a fábrica. Y la fábrica hizo lo que pudo. La melaza empezó a salir por donde pudo salir. Mezcladora, conducciones... aquello debía de parecer más una fábrica de caramelo industrial que una planta de pienso. Enrique esperaba la llamada.

—Pensaba: estos me quieren matar.

Sonó el teléfono. Al otro lado estaba el responsable de producción. Enrique se preparó para recibir la bronca de su vida.

—Y el hombre me dice, tranquilísimo: “Oye, Enrique... ¿te importaría bajar un poco la melaza?”

Se quedó callado.

—Yo pensé: este hombre es un santo. Me he cargado media fábrica y me pregunta si “me importaría” bajar un poco la melaza.

Nos reímos. Y me gustó que aquella historia apareciera precisamente al final. Después de hablar de sesenta años de relación con la empresa, cuarenta de trabajo, nutrición, calidad, informática, integraciones, eficiencia y antibióticos, lo que terminaba emergiendo era una mezcladora rebosando melaza y un compañero que, en lugar de gritar, pedía por favor. Quizá también eso explica parte de la historia. Porque las empresas evolucionan gracias a estrategias, inversiones y tecnología. Pero sobreviven durante décadas gracias a algo bastante menos sofisticado: personas que se equivocan, personas que arreglan los errores y personas que tienen la suficiente paciencia para no asesinar al formulador cuando este convierte accidentalmente la fábrica en una confitería.

Al despedirnos, Enrique volvió a hacer cuentas.

—Al final son casi sesenta años ligado de una forma u otra a esta empresa. Cuarenta trabajando directamente.

Sesenta años. Dicho así impresiona.

Cuando empezó a acompañar a su padre a aquella vieja fábrica, los ordenadores todavía no formulaban las raciones, los controles eran otros y la nutrición animal moderna apenas estaba aprendiendo a caminar. Cuando se jubiló, las fórmulas viajaban digitalmente, las materias primas se analizaban continuamente, los antibióticos se habían reducido de forma que antes

habría parecido imposible y el cliente se había convertido en el centro de toda la cadena. Entre una imagen y otra estaba su vida profesional.

Y probablemente esa sea la mejor definición de la experiencia: haber estado el tiempo suficiente para recordar cómo eran las cosas antes de que todos creyéramos que siempre habían sido como son ahora.

DE MANEJAR MÁQUINAS A DIRIGIR PERSONAS

José Marcos y la evolución de Producción y Operaciones en Nanta

Cuando le propuse a José Marcos que repasáramos la evolución de Producción y Operaciones en Nanta, se quedó unos segundos pensando. No porque le faltaran cosas que contar, sino porque resumir varias décadas de fábricas, inversiones, averías, automatización y equipos humanos en unas pocas páginas tiene algo de intentar meter una planta completa dentro de un saco de pienso.

—No es fácil —dijo—. Pero, si tuviera que resumirlo, diría que he vivido la transformación de unas fábricas muy manuales y analógicas en plantas altamente automatizadas, con procesos mucho más claros y con bastante menos personal. ¡Una digitalización en toda regla!

La maquinaria esencial para fabricar pienso no había cambiado tanto como podía parecer. Seguían existiendo molinos, mezcladoras, granuladoras, transportadores y sistemas de dosificación. El principio físico continuaba siendo parecido al de hacía muchas décadas. La verdadera revolución había ocurrido en la forma de gobernar esas máquinas.

—A grandes rasgos, la maquinaria de los últimos cien años es prácticamente la misma. Lo que ha cambiado de forma brutal es la automatización. Cuando empecé había pequeños sistemas que controlaban alguna parte de la dosificación, pero muchas operaciones se hacían manualmente. Había que intervenir en las descargas de materias primas, vigilar amperímetros, regular equipos y estar pendiente de cada fase del proceso. ¡Y todo a pinrell!

Aquellas fábricas dependían mucho de la presencia física de los operarios. Había personas que conocían de memoria el sonido de una máquina, el temblor de una conducción o el punto exacto en el que una granuladora empezaba a protestar. Eran conocimientos valiosos, pero también difíciles de sistematizar. La planta funcionaba, en buena medida, porque alguien estaba allí para escucharla. Con los años fueron llegando los autómatas, los PLC, los sistemas SCADA y, finalmente, una arquitectura de control en la que un cerebro electrónico coordinaba las distintas partes de la fábrica.

—Ahora tenemos un sistema central que controla los PLC y estos, a su vez, gobiernan cada una de las áreas de la planta. Pero esto no ocurrió de

un día para otro. Ha sido un proceso paulatino de unos quince años, avanzando desde pequeñas automatizaciones hasta una gestión prácticamente integral de la producción.

La digitalización había permitido reducir intervenciones manuales, aumentar la capacidad de fabricación y disminuir el riesgo de errores. Algunas plantas podían funcionar ya con una sola persona por turno, siempre que no hubiera que atender líneas de ensacado.

—En determinadas fábricas, la dosificación, la granulación y las cargas están automatizadas. Hay una persona en la sala de control que supervisa todo el proceso y solo tiene que levantarse cuando aparece una incidencia, un atasco o una operación concreta. Queremos acercarnos a ese modelo en todas las plantas.

El siguiente paso iba más allá de automatizar movimientos. Se trataba de conseguir que el propio sistema entendiera cómo debía fabricarse cada pienso.

—La idea es que el sistema sepa que un producto necesita una determinada cantidad de vapor, una cantidad concreta de energía, una velocidad de producción, un tipo de migaja, una línea de carga o un formato de saco. Que no se limite a encender y apagar máquinas, sino que conozca los parámetros de fabricación de cada referencia y los aplique automáticamente.

Escuchándole, uno podía imaginar una fábrica que ya no obedecía únicamente órdenes aisladas, sino que disponía de una especie de memoria industrial. Una planta capaz de reconocer cada producto y adaptar su comportamiento para conseguir siempre el mismo resultado. Pero fabricar pienso tiene una peculiaridad que impide tratar el proceso como si fuera una cadena de montaje de tornillos. Las materias primas no son piezas idénticas.

—Nuestro principal reto sigue siendo la variabilidad —explicó José—. Trabajamos con productos vivos. El trigo no llega siempre igual. Puedes recibir trigo con un doce, un trece o un catorce por ciento de humedad. Cambian sus características físicas y también las nutricionales. Lo mismo ocurre con otras materias primas.

A esa variación natural se sumaba la formulación. Los precios de las materias primas cambian constantemente y las fórmulas deben adaptarse para conservar los objetivos nutricionales y económicos. Dos piensos con el mismo nombre podían contener combinaciones diferentes de ingredientes a lo largo del año y, sin embargo, tenían que mantener unas características físicas y una respuesta productiva homogéneas.

—La formulación cambia porque el negocio lo exige. Pero esos cambios pueden modificar la textura, la dureza, el tamaño del gránulo o la presentación final. El trabajo de Producción consiste en compensar esa variabilidad durante la fabricación. El gran objetivo de la nueva automatización es que el sistema detecte qué materia prima está entrando y ajuste el proceso.

Aquello era quizá lo más difícil de explicar a quien veía el pienso como un producto sencillo. Desde fuera podía parecer que bastaba con mezclar ingredientes y meterlos en un saco. Desde dentro, en cambio, cada lote era un ejercicio de equilibrio entre composición, humedad, molienda, vapor, presión, temperatura, velocidad y tiempo.

—Conseguir un producto homogéneo utilizando materias primas variables es una de las mayores dificultades de nuestra industria.

Esa evolución de los procesos había tenido un efecto claro sobre la calidad. Las operaciones se habían estandarizado y las características del producto se mantenían más constantes en el tiempo, a pesar de los cambios de formulación.

—Creo que hoy somos capaces de mantener mucho mejor la calidad y la presentación. Eso se ha traducido también en una reducción de reclamaciones. Sigue habiendo incidencias, porque una fábrica nunca es un laboratorio perfecto, pero el nivel de control es mucho mayor.

Producción no había recorrido ese camino de forma aislada. Una parte importante de las mejoras había nacido de la colaboración con Calidad, de las auditorías internas y externas y del desarrollo de los sistemas de seguridad.

—Operaciones ha ido siempre muy de la mano de Calidad. Las auditorías detectaban oportunidades y muchas de ellas acababan convirtiéndose en mejoras productivas. Lo mismo ha ocurrido con Seguridad y HSE. Hemos pasado de tener bastantes accidentes a estar en cifras muy bajas. Se han introducido protecciones, procedimientos y mejoras en los equipos, pero también ha cambiado la cultura de la gente.

No se trataba únicamente de colocar una barrera delante de una máquina. Había que conseguir que cada trabajador entendiera por qué esa barrera debía permanecer allí y por qué saltarse un procedimiento, aunque ahorrara dos minutos, podía tener consecuencias graves. La seguridad, como la calidad, había dejado de ser responsabilidad de un departamento para convertirse en una forma de trabajar.

—Todo lo que aparece en otras áreas acaba repercutiendo en la parte operativa. Calidad, seguridad, formulación, comercial... Una fábrica no puede funcionar separada del resto de la empresa.

Le pregunté entonces qué preocupaba a un director de planta quince o veinte años atrás y qué le preocupaba ahora. La respuesta llegó sin demasiadas dudas.

—Hace veinte años mi principal problema eran las máquinas: las averías, los fallos, los repuestos y el mantenimiento. Hoy mi principal preocupación son las personas.

La frase tenía algo de paradójico. Cuantas menos personas necesitaba una fábrica para funcionar, más importante se volvía cada una de ellas.

—Las máquinas están mucho más controladas. Tenemos sistemas de mantenimiento mejores, inversiones planificadas y una capacidad de sustitución más rápida, aunque siempre queríamos ir más deprisa. Ahora el gran reto es encontrar personas que quieran trabajar en nuestro sector, conseguir que se impliquen y hacer las plantas más atractivas como lugar de trabajo.

El director de planta había dejado de ser únicamente el hombre que conocía todas las tuberías y sabía qué motor había que cambiar. Ahora era, sobre todo, un gestor de equipos.

—Un Plant Manager tiene que conseguir que las personas estén a gusto, se comprometan con la empresa y alcancen los niveles de rendimiento, calidad y seguridad que necesitamos. Hemos pasado de resolver problemas de máquinas a gestionar personas.

La automatización había reducido considerablemente el número de trabajadores dedicados directamente a la operación. Se producían muchas más toneladas con equipos humanos más pequeños. Eso aumentaba la productividad, pero también elevaba el valor de la formación, la polivalencia y el compromiso de cada empleado.

—Cuando tienes menos personas, no puedes permitirte que trabajen desconectadas del objetivo. Cada una debe comprender mejor el proceso y asumir más responsabilidad.

La tecnología también había cambiado la forma de afrontar los picos de producción. El sector seguía teniendo una estacionalidad peculiar. Había festivos para las personas, pero no para los animales.

—Los animales siguen comiendo en Navidad, en Semana Santa y durante los puentes. El cliente necesita recibir el pienso aunque todo el mundo esté celebrando. Seguimos teniendo picos, pero ahora disponemos de más información sobre lo que se va a vender y fabricar. No acertamos al cien por cien, pero cada año somos capaces de prever mejor los problemas.

Las Navidades continuaban siendo una especie de examen final para planificación, logística y producción. La diferencia era que antes se reaccionaba cuando el problema ya estaba encima y ahora se intentaba anticiparlo.

—Cada campaña se prepara mejor que la anterior. Sabemos dónde pueden aparecer los cuellos de botella, qué plantas tendrán más carga y qué decisiones debemos tomar antes de llegar al momento crítico. Hemos ganado información y, sobre todo, proactividad.

Mientras hablábamos, José parecía descubrir él mismo la magnitud del cambio.

—Nunca me había parado a compararlo de esta manera. Si pienso en nuestro trabajo de hace veinte años y en el de ahora, la diferencia es brutal. Antes pasábamos gran parte del tiempo pendientes de los elementos físicos de la planta. Ahora dedicamos mucho más esfuerzo a las personas, a la organización y a conseguir que los equipos estén comprometidos con la calidad y la seguridad.

Había, sin embargo, algo del pasado que convenía conservar: la cercanía entre departamentos.

Durante muchos años, las relaciones entre Producción, el Equipo técnico y el Área comercial se construyeron también alrededor de las fábricas. Uno entraba, se tomaba un café, comentaba un problema del campo y acababa hablando con el director de planta sobre una inversión, una textura o una dificultad de carga. Aquellas conversaciones informales servían para conectar lo que ocurría dentro de la fábrica con lo que estaba pasando fuera.

—Ese diálogo no se puede perder —dijo José—. Con los cambios organizativos existe el riesgo de que Operaciones, Comercial, Administración y el Equipo técnico se alejen entre sí. Tenemos que seguir siendo un equipo y articular los mecanismos necesarios para que la comunicación continúe fluyendo.

Para José, una inversión industrial no podía decidirse únicamente desde un despacho de Operaciones.

—Siempre me ha ido bien porque escuchaba al equipo comercial. Iba a sus reuniones, conocía los problemas que tenían los clientes y, cuando pensaba en las inversiones de la fábrica, no miraba solo lo que ocurría dentro de la planta. También pensaba en lo que estaba ocurriendo en el campo.

La fábrica no debía producir lo que técnicamente le resultara más cómodo, sino lo que necesitaban el mercado, los animales y los clientes. Eso exigía que directores comerciales, jefes de producto, responsables de planta y encargados compartieran información.

—Ahora que llevo la parte de inversiones necesito saber con claridad hacia dónde quiere ir la empresa. Solo así podemos decidir dónde colocar el dinero. Si el mercado nos dice que mañana todos los sacos tienen que ser rosas, tendremos que anticiparnos y comprar las ensacadoras capaces de fabricar sacos rosas.

El ejemplo era deliberadamente burdo, pero explicaba perfectamente la idea. Una inversión industrial tarda años en diseñarse, aprobarse e implantarse. Cuando la necesidad llega al mercado, la fábrica debería estar preparada, no empezar entonces a preguntarse qué máquina necesita.

La automatización, la calidad, la seguridad y la eficiencia habían cambiado profundamente las plantas. Pero el verdadero hilo conductor de aquella historia era la capacidad de anticipación: prever una avería antes de que detuviera la línea, un pico antes de que faltara pienso, una inversión antes de que apareciera la demanda y una necesidad humana antes de que faltaran trabajadores. Al terminar, José confesó que se había puesto algo nervioso antes de la entrevista.

—Cuando me llamaste pensé: esto debe de ser importante.

Le expliqué que el libro pretendía conservar una parte de la memoria de la empresa. No solo las anécdotas divertidas, sino también los cambios que habían permitido pasar de unas fábricas muy manuales a una red industrial capaz de producir mucho más, con mayor regularidad, mayor seguridad y menos recursos. Entonces me regaló la frase que resumía toda la conversación:

—Hemos pasado de ser gestores de máquinas a ser gestores de personas.

Y quizá fuera cierto que las máquinas seguían siendo, en esencia, las mismas. Moler, mezclar, granular y cargar. Lo que había cambiado era todo lo que las rodeaba: los datos, los sistemas, la seguridad, la planificación y la manera de dirigir.

Las fábricas se habían llenado de ordenadores mientras se vaciaban de operaciones manuales. Pero, paradójicamente, cuanto más automáticas se hacían, más dependían de algo que ningún PLC puede sustituir: personas capaces de comprender el conjunto, colaborar con otros departamentos y decidir hacia dónde debe avanzar la planta. Porque una máquina puede fabricar un pienso. Pero todavía hace falta gente para saber por qué, para quién y cómo debe fabricarlo.

VETERINARIOS, ANTIBIÓTICOS Y UNA FORMA DISTINTA DE PRODUCIR

Joan Riera, Manuel Marco y José María Bello

Antes de empezar les advertí de que la conversación se estaba grabando. Joan ya había soltado alguna de esas frases que uno pronuncia con alegría cuando piensa que está entre amigos y que, al comprobar la presencia de la grabadora, adquieren de pronto categoría de documento histórico.

—Ya he metido la pata —dijo.

Manolo, que acababa de incorporarse a la conversación después de resolver otro asunto, no parecía demasiado preocupado.

—No pasa nada. Luego lo arreglas en el libro.

La idea era precisamente esa: arreglar, ordenar y, sobre todo, recordar. Aquella parte de *Feeding the Culture* no iba a estar dedicada a las bromas, a los viajes o a las peripecias de las granjas, aunque con nosotros era difícil mantener una conversación completamente seria durante más de cinco minutos. Queríamos hablar de uno de los cambios más profundos que había vivido la producción animal en las últimas décadas: la reducción del uso de antibióticos y el papel que los veterinarios de Nanta habían desempeñado en ese proceso.

No se trataba solo de sustituir unas moléculas por unos aditivos. Había cambiado la forma de mirar al animal, la explotación y la responsabilidad de todos los que participábamos en la cadena. En cierto modo, habíamos tenido que aprender a producir de nuevo.

—Cuando miráis hacia atrás —pregunté—, ¿cómo recordáis el uso de antibióticos antes de 2015? Ahora parece que existe una especie de leyenda negra sobre la veterinaria de aquellos años, como si hubiéramos pasado la vida medicando sin criterio. ¿Era realmente así o las granjas eran como eran y había que solucionar los problemas con las herramientas disponibles?

Joan empezó por el vacuno de carne, donde la historia había seguido sus propias etapas.

—En nuestro caso hay un punto de inflexión importante antes y después de 2007. Hasta entonces estaba autorizada la monensina, que nos ayudaba a controlar buena parte de la patología ruminal. Cuando se retiró, perdimos una herramienta que resolvía muchos problemas y aumentó la necesidad de intervenir de otras maneras. Además, fueron creciendo las importaciones de animales procedentes de diferentes zonas de Europa, con los riesgos sanitarios que eso suponía.

Durante aquellos años se extendió una forma de trabajar que hoy nos parece difícil de defender, pero que entonces respondía al conocimiento, a las circunstancias y también a la presión productiva del momento.

—Se hacía mucha medicación general —continuó Joan—. Llegaban los animales y, en muchos casos, se trataba a todo el lote. Desde el primero hasta el último. Era lo que podríamos llamar medicar “a manta”. Había tratamientos para los procesos respiratorios o digestivos y otros destinados a prevenir problemas de acidosis. En vacuno de carne, de todas formas, el pienso nunca fue la vía principal de medicación. Se utilizaba más la vía parenteral o la leche, aunque también se incorporaban dosis relativamente bajas de algunos antibióticos para reducir determinados riesgos digestivos.

Lo importante no era juzgar el pasado con las herramientas del presente, sino entender el camino recorrido. A partir de 2015, con el nuevo marco del medicamento veterinario y el impulso de los programas de uso prudente, el sector empezó a cambiar con mucha rapidez.

Joan no tenía dudas sobre cuál había sido el factor decisivo.

—Sinceramente, creo que se ha avanzado más gracias al manejo que por haber encontrado una solución milagrosa que sustituya al antibiótico. Los fitoproductos, las levaduras, los probióticos, los prebióticos y otras herramientas nutricionales han ayudado, por supuesto. Han permitido reducir riesgos y mejorar la estabilidad de los animales. Pero no existe un producto que haga exactamente lo que hacía un antibiótico. Pensar lo contrario sería engañarnos.

La verdadera transformación había ocurrido en las granjas. Muchas explotaciones pequeñas fueron desapareciendo y las que permanecieron tendieron a profesionalizarse. Mejoraron las instalaciones, se introdujeron medidas de bioseguridad y se empezó a trabajar con protocolos más rigurosos.

—En la recepción de animales, por ejemplo, las ecografías han supuesto un avance importante —explicó Joan—. Nos permiten valorar mejor los lotes y pasar de una profilaxis general a una metafilaxis más dirigida. También ha aumentado muchísimo la toma de muestras, la identificación de agentes patógenos y el uso de antibiogramas. El ganadero ya entiende que no podemos medicar a ciegas. Hace años pedías una analítica y parecía que estabas complicando las cosas. Ahora muchos saben que es precisamente lo contrario: analizar permite tratar mejor y, muchas veces, tratar menos.

Manolo escuchaba, esperando su turno. En cunicultura, el punto de ruptura había llegado antes y con una violencia difícil de olvidar.

—En conejos hay un antes y un después muy claro: la aparición de la enteropatía, hacia 1997. Era un proceso que llevaba tiempo descrito, pero

pasó de presentarse de forma puntual a extenderse por prácticamente todo el sector. Apareció primero en Francia y después en España, hasta afectar a más del noventa por ciento de las explotaciones.

Aquello había colocado a los veterinarios ante un problema para el que nadie tenía respuestas claras. Y Manolo quiso dejar constancia de algo que, con los años, se había ido simplificando demasiado.

—En aquel momento no sabíamos exactamente cuál era la presión antibiótica que estábamos utilizando. No existían los cálculos ni los indicadores que tenemos ahora, de modo que resulta muy difícil establecer un punto cero. Pero tampoco vino nadie a los veterinarios de campo a explicarnos cómo había que actuar. Nadie se presentó diciendo: “No podéis utilizar tres antibióticos a la vez; tenéis que emplear este, de esta forma y durante este tiempo”. Tuvimos que aprender mediante la experiencia, el ensayo, el error y la observación de los animales.

Lo decía con cierto retintín, porque una parte del relato contemporáneo había convertido a aquellos veterinarios en una especie de irresponsables que medicaban por costumbre. Manolo no aceptaba esa simplificación.

—No creo que lo hiciéramos tan mal. Nuestra obligación era ayudar al ganadero a producir de forma rentable y, al mismo tiempo, proteger la salud del consumidor. En materia de residuos, los problemas fueron muy escasos. Eso no significa negar la importancia de las resistencias antimicrobianas, que son reales y merecen un análisis profundo. Pero tampoco es justo contar la historia como si durante décadas hubiéramos actuado sin ningún tipo de control o responsabilidad.

A partir de 2015 y 2016 comenzó una etapa distinta. En cunicultura, además, la relación con la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios resultó especialmente constructiva.

—Hay que reconocer el trabajo de la Agencia —dijo Manolo—. Con la Asociación de Veterinarios Especialistas en Cunicultura mantuvieron una actitud muy seria y práctica. Nos ayudaron a concienciar a los ganaderos, pero también entendieron que la reducción debía hacerse de forma gradual y sin destruir el sector por el camino. En algunos momentos la Administración quería avanzar a una velocidad difícil de asumir, y desde la Agencia ayudaron a encontrar una ruta posible.

El resultado de aquel esfuerzo había sido extraordinario.

—En conejos hemos reducido aproximadamente un ochenta y cinco por ciento la presión antibiótica respecto a 2015. Y seguimos produciendo. Eso se ha conseguido gracias a tres grandes pilares: higiene y profilaxis, mejoras en las instalaciones dentro de las posibilidades de cada explotación y

avances en el racionamiento y en el manejo. También han evolucionado los sistemas de producción y la concienciación de los ganaderos. Ahora bien, desde el punto en el que estamos, retirar mucho más va a ser muy difícil. No se puede rascar hasta dejar el hueso al aire.

Aquella frase resumía uno de los grandes riesgos del debate: convertir la reducción en un objetivo puramente numérico y olvidar que detrás había animales vivos. Reducir antibióticos era necesario, pero no podía hacerse a costa de aumentar innecesariamente la enfermedad o la mortalidad.

Yo había vivido ese dilema de forma especial en ovino.

—En las especies donde se utilizaban antibióticos en el pienso —comenté—, el producto que más se vendía era muchas veces el que mejor “funcionaba”. Y una parte de ese funcionamiento dependía del tratamiento que llevaba incorporado. La faceta clínica del veterinario tenía muchísimo peso. La principal limitación era respetar los periodos de retirada y, salvo errores puntuales, no tuvimos grandes problemas de residuos.

La retirada de aquellas medicaciones cambió las reglas de juego. Las empresas dejaron de competir mediante la intensidad del tratamiento y tuvieron que hacerlo mediante el conocimiento, el manejo, la nutrición y el servicio.

—Pero también hay que ser honestos —añadí—. En algunas especies ha aumentado la mortalidad. En corderos, por ejemplo, no hemos conseguido compensar por completo con bioseguridad, instalaciones, prevención y manejo todo lo que antes controlábamos con antibióticos. Y eso debe formar parte de la discusión, porque uno de los pilares del bienestar animal es la ausencia de enfermedad. No podemos celebrar una reducción simplemente porque el número de tratamientos sea menor si, al mismo tiempo, tenemos más animales enfermos.

Manolo asintió. En cunicultura había observado algo parecido.

—Antes podíamos movernos en cifras de bajas totales desde el nacimiento hasta la venta del catorce o el quince por ciento. Ahora, de manera general y sin entrar en los datos de cada explotación, podemos estar cerca del veinte por ciento. El sector es más rentable porque el precio del conejo ha subido, pero también ha subido porque han desaparecido muchas explotaciones. Las que permanecen reciben más por cada animal, pero en términos sanitarios no necesariamente producen mejor. Se les mueren más animales. Y eso también hay que decirlo.

Joan encontraba una evolución parecida en determinadas categorías de vacuno.

—En la recepción de pasteros hemos avanzado mucho. El manejo, la metafilaxis, las medidas preventivas y las instalaciones han permitido controlar bastante bien los problemas. En animales más jóvenes y de menor peso, en cambio, la situación es más complicada. Han aumentado las incidencias y las mortalidades. Me costaría dar una cifra exacta, pero el incremento puede ser importante. Eso ha llevado a muchos ganaderos a exigir animales de mayor peso. Pasar de recibir animales de unos cuarenta kilos a recibirlos con cincuenta o cincuenta y cinco supone un mundo desde el punto de vista sanitario.

Aquello también había sido un aprendizaje. La reducción de antibióticos no consistía en hacer lo mismo retirando una medicación, sino en rediseñar el sistema para que el riesgo fuera menor desde el principio.

—En Nanta trabajamos sobre todo mediante formación —continuó Joan—. Muchísimas reuniones con ganaderos. Manejo, instalaciones, manejo e instalaciones otra vez, porque nunca se insistirá bastante. Las instalaciones son más difíciles de cambiar, porque requieren inversión, pero el manejo se puede empezar a corregir desde mañana. A nivel nutricional pusimos todas las herramientas que teníamos a nuestro alcance: levaduras, fitoproductos, posbióticos y otras soluciones. No para prometer que iban a eliminar el problema, sino para aminorar los riesgos.

La concentración del sector había contribuido a profesionalizarlo. Las explotaciones que sobrevivieron se hicieron más grandes, invirtieron más y comenzaron a trabajar con procedimientos. Pero la transformación no había sido automática. Hubo que explicarla, defenderla y, a veces, pagar un precio comercial.

—Al principio perdimos alguna tonelada —reconoció Joan—. No todo el mundo aceptó a la primera la nueva forma de trabajar. Mientras nosotros reducíamos medicaciones y pedíamos cambios de manejo, había otros que seguían ofreciendo soluciones más cómodas. Y en el corto plazo eso podía hacernos parecer menos competitivos.

Ese fue uno de los momentos en los que la compañía tuvo que decidir qué quería ser. En 2015, cuando todavía no existía una obligación que forzara a todo el sector a moverse al mismo ritmo, Nanta puso en marcha su estrategia de nutrición sostenible y comenzó a trabajar de forma estructurada en la reducción del uso de antibióticos.

—Fue una decisión difícil —recordé—. Empezamos antes de que el mercado estuviera preparado. Hubo críticas internas, especialmente desde el ámbito comercial, porque era lógico pensar que estábamos renunciando a herramientas que ayudaban a vender y a obtener buenos resultados. Pero decidimos avanzar.

El programa no se limitó a retirar productos. Se diseñaron sistemas de monitorización, se realizaron cientos de analíticas, se recopilaban datos epidemiológicos y se pusieron en marcha evaluaciones sistemáticas de las explotaciones. El objetivo era saber qué estaba ocurriendo realmente en cada granja antes de prescribir una solución.

Manolo recordaba especialmente el análisis crítico de explotación.

—En cunicultura fue fundamental. Se revisaban los puntos débiles de cada granja mediante listas de comprobación: ventilación, densidad, higiene, agua, manejo, profilaxis, instalaciones... No se trataba de llegar y decir “tiene usted que mejorar”. Había que identificar dónde estaba el riesgo y proponer un camino concreto. Y llegó un momento en que los propios ganaderos demandaban esas evaluaciones.

Joan explicó que en vacuno habían seguido un enfoque parecido.

—Teníamos análisis de producción, evaluaciones de puntos fuertes y débiles y materiales técnicos sobre manejo del agua, recepción de animales y prevención sanitaria. Se publicó mucho contenido y se organizó formación. Incluso se pusieron en marcha foros ibéricos de vacuno de carne en colaboración con otras entidades, y en todos ellos aparecían el manejo y el uso prudente de antibióticos.

La participación de los veterinarios de Nanta en asociaciones profesionales, interprofesionales y foros de decisión había permitido trasladar al sector el trabajo que se estaba desarrollando en las granjas.

—Intentamos estar presentes en los círculos donde se tomaban las decisiones —dijo Manolo—. En asociaciones veterinarias, en organizaciones sectoriales y en la propia Agencia del Medicamento. Recuerdo que nos invitaron a explicar a un grupo de profesionales brasileños cómo habíamos gestionado el uso prudente de antibióticos. Aquello fue un reconocimiento importante, porque significaba que el trabajo no solo estaba dando resultados, sino que podía servir como ejemplo.

El papel de la compañía había sido especialmente relevante porque, aunque cada especie tenía sus particularidades, todos trabajábamos bajo un mismo criterio.

—Eso daba mucha consistencia —continuó Manolo—. Cada uno trabajaba en su ámbito, pero el modelo era común: análisis de explotación, datos, formación, diagnóstico, buenas prácticas y soluciones nutricionales. No había un discurso para conejos, otro completamente distinto para vacuno y otro para ovino. Cambiaban las herramientas, pero la filosofía era la misma.

Yo recordaba bien aquellos manuales de buenas prácticas por especies, los documentos técnicos, la web de nutrición sostenible y los artículos de

expertos. No eran simples materiales de comunicación. Formaban parte de una estrategia que pretendía cambiar hábitos.

—Mirándolo con perspectiva —dije—, creo que fuimos referentes. Empezamos a hablar de bienestar animal antes de que fuera una demanda generalizada y afrontamos la reducción de antibióticos cuando todavía era más fácil seguir haciendo lo de siempre. Lo pasamos mal, tuvimos dudas y soportamos críticas. Pero fue una decisión acertada.

Joan coincidía, aunque quiso introducir un matiz que consideraba importante.

—También se ha reducido cierta piratería del mercado. Digámoslo con prudencia, pero existía. Había formas de competir que no eran transparentes y que perjudicaban tanto a las empresas que querían trabajar correctamente como a los ganaderos responsables. El nuevo marco ha obligado a ordenar el mercado y ha eliminado parte de esa competencia desleal.

La transformación también había mejorado el prestigio técnico de la ganadería, aunque comunicarlo a la sociedad siguiera siendo una asignatura pendiente.

—Nos cuesta muchísimo explicar todo lo que se ha hecho —añadió Joan—. Cómo se trabaja en bienestar animal, cómo se controlan los medicamentos, cómo se registran los tratamientos y cómo ha cambiado la mentalidad de los profesionales. La imagen que llega a la sociedad suele ir varios años por detrás de la realidad de las granjas.

La pregunta final era inevitable.

—Después de todo este recorrido, ¿volveríais a la situación anterior?

Joan respondió sin dudar.

—No. Ha merecido la pena y no se puede volver atrás. Hemos mejorado la profesionalidad, la transparencia y la forma de trabajar. Eso no significa que todo esté resuelto, pero la dirección es la correcta.

Manolo tardó un poco más, quizá porque él había sido uno de los más escépticos al principio.

—Ahora, después de ver los resultados, es fácil decir que ha sido un éxito. Como se dice en mi tierra, a toro pasado todos vemos mejor la jugada. Cuando empezamos yo tenía mis dudas. Todos las tuvimos. Hubo momentos muy duros, jornadas en las que salías de una granja mirando hacia el norte y preguntándote si aquello era realmente posible. Pero hoy no volvería atrás de ninguna manera.

Yo tampoco.

Habíamos cometido errores, habíamos tenido que rectificar y habíamos descubierto que ninguna solución era tan sencilla como parecía en una presentación. Pero el cambio había sido real. Los veterinarios dejamos de ser únicamente quienes llegaban a poner un tratamiento cuando aparecía la enfermedad. Pasamos a intervenir en la ventilación, el agua, las densidades, la recepción de los animales, la bioseguridad, la nutrición, la toma de muestras, la interpretación de datos y la formación del ganadero.

En cierto modo, dejamos de trabajar solamente sobre el animal enfermo para empezar a trabajar sobre el sistema que podía enfermarlo.

—Cuando me jubile —dijo Manolo— y haga balance de mi carrera, uno de los hitos de los que me sentiré más orgulloso será haber contribuido a la reducción del uso de antibióticos.

Joan se revolvió enseguida.

—No te avances, que primero me jubilo yo.

La solemnidad duró lo que tenía que durar. Después llegaron las bromas sobre las fotografías que podrían acompañar el capítulo, alguna amenaza de enviar imágenes antiguas y una referencia a un bañador de leopardo que, por respeto a la historia de la compañía y a la sensibilidad de los lectores, quizá sea mejor no desarrollar.

Pero debajo de las bromas quedaba una convicción compartida.

One Health no había sido solamente un programa ni un lema. Había sido una manera de entender que la salud animal, la salud humana y el medio ambiente no podían gestionarse por separado. Y también había sido una forma de redefinir nuestro oficio.

Durante muchos años, el buen veterinario fue quien sabía qué medicamento utilizar y cuándo hacerlo. Hoy sigue necesitando ese conocimiento, pero ya no basta. Tiene que comprender la explotación completa, anticipar riesgos, interpretar datos, formar a las personas y ser capaz de decir que no cuando el tratamiento no está justificado.

Aquella transformación no había ocurrido de un día para otro. Se había construido granja a granja, reunión a reunión y discusión a discusión. A veces perdiendo toneladas. A veces soportando que alguien preguntara por qué no podíamos “echar algo” en el pienso y olvidarnos del problema. A veces comprobando que, al retirar una herramienta, aparecían dificultades que nadie había previsto.

Pero también viendo cómo los ganaderos comenzaban a hablar de ventilación, de bioseguridad, de antibiogramas y de densidades. Cómo dejaban de pedir una solución inmediata para empezar a preguntar por la causa.

Cómo el veterinario dejaba de ser el hombre del antibiótico para convertirse en el profesional que ayudaba a organizar todo el sistema.

Y quizá esa sea la mejor forma de resumir lo ocurrido.

No dejamos de tratar animales.

Aprendimos a cuidar la granja entera.

CUANDO LA SOSTENIBILIDAD DEJÓ DE SER UNA PALABRA VERDE

Conversación con Alberto Ruiz

Cuando llamé a Alberto para hablar de sostenibilidad, apareció con los deberes hechos.

—Mira, me he preparado una especie de cronología para no dejarme nada.

—Perfecto. Tú trae el esqueleto, que luego ya le pondremos carne.

Y era necesario, porque si algo había cambiado en los últimos veinte años era precisamente el significado de la palabra sostenibilidad. Hoy dentro de ella caben el cambio climático, el bienestar animal, los antibióticos, la comunidad, la circularidad, la huella ambiental o la procedencia de las materias primas. Pero no siempre fue así.

—Cuando empezamos, sostenibilidad quería decir básicamente medio ambiente —me explicó—. Residuos, consumos energéticos, cumplimiento ambiental... Poco más.

Los primeros pasos serios llegaron hacia 2008 y 2009, con las certificaciones ambientales, los puntos específicos de gestión de residuos en las fábricas y las primeras herramientas para reportar datos.

—En realidad, empezamos por aprender a medir.

Y ahí estaba ya una de las claves de toda la historia. Porque hasta que no mides, casi todo es opinión. El gran cambio llegó en 2010.

—Para mí, ese es el punto de inflexión —dijo Alberto—. Se estableció un objetivo corporativo de reducción del cincuenta por ciento de la huella de carbono respecto a 2009.

—¿Y sabíamos entonces calcular bien la huella?

Se rio.

—No demasiado.

Primero llegó el objetivo y después hubo que aprender a medirlo. Pero hubo una decisión que aceleró todo: aquel objetivo se vinculó a la retribución variable de los directivos.

—Ahí sí que se acabó la teoría.

—Exactamente.

De repente, todo el mundo quería saber qué era la huella de carbono, cómo se calculaba y qué había que hacer para reducirla. La sostenibilidad dejó de ser un asunto técnico y pasó a ser una prioridad de gestión. En 2011 llegó otro paso importante: la contratación de electricidad procedente al cien por cien de fuentes renovables para las operaciones de España y Portugal.

—Fuimos los primeros del grupo en hacerlo.

—Y entonces pensaríais que ya habíais resuelto medio problema.

—Sí... hasta que calculamos el Scope 3.

En 2012 se empezó a mirar más allá de las fábricas: transporte, materias primas y cadena de suministro. Y apareció la sorpresa.

—Más del noventa por ciento de la huella estaba fuera de nuestras operaciones.

—O sea, que podíamos apagar todas las luces y seguir teniendo casi todo el problema.

—Más o menos.

Aquello cambió por completo el foco. La sostenibilidad dejaba de ser una cuestión de consumos internos para convertirse en una pregunta mucho más amplia: de dónde vienen las materias primas, cómo se producen, cómo se transportan y qué impacto arrastran consigo. Hacia 2015 apareció otra transformación importante: la reducción de antibióticos.

—Ahí el concepto empieza a crecer mucho —recordó Alberto—. Ya no hablamos solo de medio ambiente.

También entró el bienestar animal y, poco después, la dimensión social. En 2017 llegó el *Community Day*, con actividades de voluntariado ligadas a medio ambiente, discapacidad, personas mayores y otras causas sociales.

—Eso también cambia la mirada —me dijo—. Una empresa no vive aislada. Forma parte de una comunidad.

Y en 2018 empezó a tomar forma uno de los proyectos que más recorrido tendría después: Granja Circular. La idea era trasladar la sostenibilidad desde la estrategia corporativa hasta la explotación ganadera, convertirla en algo medible y práctico.

—Porque si no, la sostenibilidad corre el riesgo de quedarse en una palabra muy grande y muy bonita.

—Y bastante inútil.

El proyecto fue madurando con auditorías, colaboración científica, pruebas, ajustes y alguna interrupción obligada por la pandemia. Con el tiempo se convirtió en una verdadera herramienta técnica para clientes aunque sin el éxito deseado, todo hay que decirlo. En 2019 se estructuró además la hoja de ruta hacia 2025, con grandes pilares ligados al cambio climático, el bienestar animal y los antibióticos, y la comunidad. Aquello ayudó a ordenar una palabra que empezaba a querer significarlo todo.

—Si metes cualquier cosa dentro de sostenibilidad, al final no sabes qué tienes que hacer.

—Y una estrategia que significa todo termina no significando nada.

Alrededor de 2020 llegó otra fase de madurez técnica: análisis de ciclo de vida, declaraciones ambientales de producto y formación interna para que estos conceptos dejaran de pertenecer únicamente a especialistas.

—Ahí empezamos a salir del “somos sostenibles porque lo digo yo” —comentó Alberto—. Empezamos a trabajar con metodologías, datos y verificaciones.

En 2021 se publicó también el primer informe de información no financiera. La sostenibilidad ya no era solo actuar. Era también rendir cuentas. Le pregunté cuándo había sentido de verdad que aquello se había convertido en una prioridad real. No dudó.

—Cuando se vinculó a los objetivos de los directivos.

Volvimos a reírnos. La respuesta era poco romántica, pero bastante honesta. Las prioridades reales no se reconocen por lo bonitas que quedan en una presentación, sino por los recursos que reciben y por las decisiones incómodas que una empresa está dispuesta a tomar. Llegados al presente, le pregunté si no tenía la sensación de que la presión social y regulatoria se había moderado.

—Sí. Hay cierta desaceleración. Algunas exigencias se están revisando o retrasando. Pero eso no significa que el problema haya desaparecido.

Y volvió a señalar el futuro donde ya lo había señalado diez años antes: las materias primas.

—Ahí va a estar el gran reto. Soja, trazabilidad, origen, cambio de uso del suelo... Cada vez tendremos que saber mejor qué compramos y de dónde viene.

Resultaba curioso. Después de tantos años, el Scope 3 seguía marcando el camino. Cuando terminamos la conversación pensé que la historia de la

sostenibilidad en la empresa podía resumirse como una ampliación progresiva del campo de visión. Primero miramos la fábrica. Después la cadena de suministro. Luego al animal. Y finalmente también a las personas y a la comunidad.

No fue una historia lineal ni limpia. Hubo modas, normativas, siglas, reuniones y hojas de cálculo. Algunas cosas parecieron enormes y después dejaron de serlo tanto. Otras empezaron como una curiosidad técnica y acabaron ocupando una parte central de la estrategia. Pero sí hubo una evolución clara.

—Al final —le dije— empezamos separando residuos y hemos terminado intentando explicar el planeta entero.

—Más o menos.

Quizá por eso la lección final sea bastante sencilla: no se trata de salvar el mundo desde una presentación. Se trata de saber cuál es tu parte. Medirla, asumirla y mejorarla. Una y otra vez. Porque la sostenibilidad dejó hace tiempo de ser una palabra verde.

Se convirtió, simplemente, en otra forma de preguntarnos cómo queremos hacer las cosas.

DE LOS FOLLETOS AL ALGORITMO

Conversación con Carmen Martín

Con Carmen he compartido demasiados años como para hacerle una entrevista solemne. Fuimos compañeros de departamento durante mucho tiempo y fue mi jefa durante cuatro años. Así que cuando nos pusimos delante del *Teams* para hablar de la historia del marketing y la comunicación, lo primero que hizo fue corregirme una fecha.

—Eso no fue en ese año.

—¿Ya empezamos?

—Es que todas las cosas importantes de tu vida pasaron en el 63, pero eso no quiere decir que la empresa también.

Así que empezamos bien. Carmen entró en Nanta en septiembre de 1990, directamente en Marketing.

—Éramos cuatro.

—¿Y qué hacía Marketing entonces?

Se lo pensó un segundo.

—Pues... poco marketing.

La respuesta, dicha así, explicaba bastante bien aquella época. La empresa estaba mucho más fragmentada por regiones, las fábricas tenían una enorme independencia y cada una desarrollaba productos, nombres y propuestas según sus necesidades.

—El marketing era muy relacional —recordó—. Convenciones de distribuidores, reuniones con ganaderos, viajes, folletos, pósteres, calendarios y mucha relación personal.

—Vamos, marketing sin saber que era marketing.

—Más o menos.

A comienzos de los noventa empezaron los primeros intentos de ordenar aquella diversidad mediante planes comunes. Aparecieron algunas gamas más homogéneas, materiales corporativos y los primeros lanzamientos algo más coordinados.

—Había una cajita con una muestra que era monísima.

—Me acuerdo perfectamente.

—Y folletos. Muchísimos folletos.

—El arma de precisión del marketing de los noventa.

—Totalmente.

Durante años, buena parte de la comunicación de una empresa podía caber en una caja de cartón y un expositor de pared. A mediados de los noventa empezó una profesionalización más clara: nombres comunes, gamas mejor estructuradas, más apoyo técnico y materiales algo más homogéneos. Pero la verdadera transformación llegó unos años después.

—En los dos mil empezamos a incorporar de verdad la comunicación —explicó Carmen.

Marketing dejó de ser únicamente soporte comercial. Aparecieron campañas, más presencia en medios, más coordinación y una mayor preocupación por construir marca. Y luego llegó una integración empresarial que lo aceleró todo.

—Los compañeros que se incorporaron tenían una cultura de marketing y comunicación mucho más desarrollada. Nosotros siempre habíamos sido una compañía muy comercial, muy pegada al cliente. Aquella integración produjo una revolución.

Se estandarizaron catálogos, nombres, materiales y gamas. Se hizo una limpieza importante de referencias.

—Funcionó muy bien.

—Durante un tiempo.

—Sí, porque luego las cosas tienden a la entropía.

—La entropía aplicada al catálogo de piensos.

—Exactamente. Tú eliminas cien referencias y, si te descuidas, vuelven ciento veinte.

Pero el cambio más profundo estaba ocurriendo en la comunicación. La empresa empezó a relacionarse mucho más con los medios, a trabajar notas de prensa con rapidez y a desarrollar campañas reputacionales. Ya no bastaba con explicar un producto. Había que explicar qué clase de empresa eras. Hacia 2013-2015 apareció otra revolución: la digital. SEO, SEM, keywords, publicidad online, blogs, redes sociales.

—Al principio sonaba todo bastante raro —admitió Carmen—. Ya no bastaba con escribir un texto. Había que pensar qué iba a buscar alguien en Google y con qué palabras.

Incluso hubo que convencer al propio Google de cosas bastante evidentes.

—Tuvimos problemas para hacer publicidad de alimentación para caballos porque una de las palabras estaba asociada a otros contenidos más adictivos y tuvimos que justificar que vendíamos pienso para caballos.

—Lo cual parece una explicación bastante razonable.

—Eso creíamos nosotros.

Fue uno de esos momentos en los que el marketing dejó de discutir solo con personas y empezó también a discutir con algoritmos. Pero el cambio más importante de aquellos años no fue tecnológico. Fue empezar a segmentar.

—Hasta entonces hacíamos muchas veces lo que yo llamo comunicación con metralleta. Disparábamos a todo lo que se movía.

A partir de ahí empezamos a definir perfiles, tipos de ganaderos, tamaños de explotación y públicos en los que realmente podíamos ser relevantes. Ya no existía “el ganadero”. Existían muchos. Y cada uno necesitaba un mensaje diferente. El marketing empezó a dejar de preguntar “¿qué queremos contar?” para empezar a pensar “¿qué necesita escuchar quien está al otro lado?”.

Le pregunté por campañas que recordara especialmente. Y apareció la pandemia. En aquellos primeros días se pidió a varios ganaderos que grabaran pequeños videos desde sus explotaciones con un mensaje muy sencillo: “Tú quédate en casa, que yo ya estoy aquí para darte de comer.”

—Fue probablemente el video más viral que hemos tenido.

—Y no se hizo para ser viral.

—Ese es el problema. Todo el mundo quiere hacer un viral, pero un viral no se decide.

Quizá funcionó precisamente porque no parecía publicidad. Parecía verdad. También recordamos aniversarios, reuniones de clientes, proyectos técnicos y campañas que consiguieron una enorme repercusión en medios sin necesidad de comprar espacio publicitario.

—Ahí te das cuenta de la diferencia entre pagar por aparecer y conseguir que alguien quiera contar lo que estás haciendo.

Y de todas aquellas iniciativas, Granja Circular fue una de las que mayor impacto tuvo en comunicación. La distancia entre aquel marketing de 1990 y el actual resultaba casi cómica.

—Hemos pasado de anuncios con aquellos cromalines horribles a inteligencia artificial, diseño digital y herramientas que cambian cada seis meses.

—Lo de los cromalines tendrás que explicarlo porque habrá lectores que pensarán que era una enfermedad.

Nos reímos. Pero Carmen insistía en algo que para ella había sido esencial.

—La empresa ha profesionalizado muchísimo Marketing sin perder la cercanía. Sigue habiendo reuniones, jornadas, convenciones y relación directa con ganaderos y distribuidores.

Ese equilibrio no es fácil. Porque el marketing moderno tiende a vivir entre pantallas, mientras que nuestra empresa sigue vendiendo a personas que entran en granjas, pisan naves y toman decisiones alrededor de una mesa. Recordamos también algunas áreas en las que la compañía había conseguido construir un liderazgo muy fuerte con recursos propios y durante muchos años.

—Hay especies donde se ha creado algo muy difícil de copiar —dijo Carmen—. No solo una posición de mercado, sino una red de relaciones.

Y entonces habló de una cena del sector ovino en la celebración de la Lonja Nacional anual.

—La primera vez éramos trece personas. Trece.

Años después, aquella reunión se había convertido en un encuentro al que todo el mundo quería asistir y en el que, como decía Carmen, casi había que pelear por una invitación. Y algo parecido había ocurrido con los distribuidores, muchos de ellos vinculados a la empresa desde hacía décadas y que no se sentían simples clientes, sino parte de una familia profesional construida a base de años, visitas, reuniones y alguna que otra discusión. En 1990 Marketing eran cuatro personas, folletos, pósteres, calendarios y mucha carretera; después llegaron las gamas, los planes, las campañas, los medios, Google, las redes sociales, la segmentación, los datos y ahora la inteligencia artificial. Habían cambiado las herramientas hasta resultar irreconocibles, pero no tanto la cuestión de fondo: seguir teniendo algo que contar y conseguir que alguien al otro lado quiera escucharlo.

POLLOS, CERDOS Y DOS EMPRESAS QUE APRENDIERON A VIVIR POR SU CUENTA

Ricardo y Emilio recuerdan SADA, Ingafood y la transformación de la ganadería intensiva

La conversación anterior llevaba inevitablemente a otra. Porque no se puede hablar de la historia de Nanta sin hablar de producción animal. Y tampoco se puede hablar de producción animal en el grupo sin detenerse en dos nombres que durante décadas tuvieron un peso enorme: SADA en avicultura e Ingafood en porcino. Ricardo vivió buena parte de su carrera ligado a la avicultura y a SADA. Emilio, al porcino y a Ingafood. Dos especies diferentes.

Dos mercados diferentes. Y, sin embargo, historias sorprendentemente parecidas. En los primeros tiempos no existían SADA e Ingafood como estructuras independientes tal y como después las conocimos. La integración estaba pegada a las fábricas.

—Cada fábrica podía tener sus propias explotaciones y su propia integración —recordaron ambos—. Y aquello se gestionaba prácticamente junto con el pienso.

El modelo tenía una lógica sencilla. La fábrica necesitaba volumen. Los animales necesitaban pienso. Y todo quedaba dentro de la misma cuenta. Pero había un problema.

Si el resultado de la integración era malo, siempre quedaba el margen del pienso.

Eso hacía difícil conocer la rentabilidad real. Con los años se tomó la decisión de separar ambas actividades y crear estructuras específicas de producción ganadera. Ahí empieza de verdad la historia moderna de SADA y de lo que posteriormente sería Ingafood. En avicultura, SADA permitió organizar una actividad que hasta entonces estaba dispersa. Granjas, incubadoras, mataderos y producción comenzaron a funcionar con una visión mucho más coordinada.

—La avicultura tenía una escala enorme —dijo Ricardo—. Se llegó a tener una posición muy fuerte en el mercado español.

Eso suponía también una responsabilidad importante. Cuando tienes una cuota relevante, ya no eres solo un participante. Tus decisiones empiezan a influir en el mercado. Y ahí Ricardo veía uno de los grandes debates históricos de SADA.

—Hubo momentos en los que quizá no fuimos suficientemente conscientes de nuestra propia dimensión.

La distribución estaba cambiando con enorme rapidez. Las grandes cadenas ganaban peso mientras el comercio tradicional lo perdía. Y la estrategia debía anticipar esa transformación.

—Tener una posición tan fuerte y no leer bien hacia dónde iba la distribución podía ser peligroso.

Lo decía sin señalar a nadie. Con la tranquilidad que da saber cómo terminó la película. Hubo decisiones acertadas y otras que, vistas desde hoy, probablemente habrían sido distintas. Pero también hubo momentos en los que SADA demostró una capacidad extraordinaria para reaccionar. Uno de ellos llegó con una grave crisis de seguridad alimentaria.

—Aquello pudo haber sido un desastre para la compañía —recordó Ricardo—. Sin embargo, la reacción fue muy buena.

La empresa dio la cara. Explicó lo ocurrido. Asumió responsabilidades. Y actuó.

—Creo que, paradójicamente, aquello terminó reforzando la imagen. El mercado vio que cuando había un problema serio no nos escondíamos.

No es fácil construir reputación durante años. Pero es todavía más difícil comprobar si esa reputación sirve cuando las cosas van mal. En aquel caso sirvió. El porcino siguió un camino paralelo, aunque con sus propias reglas. Ingafood nació de la reorganización de las integraciones porcinas que estaban distribuidas por distintas fábricas. Hubo cierres, concentraciones y decisiones difíciles.

—A mí me tocó vivir parte de ese proceso directamente —recordó Emilio—. Había integraciones por muchos sitios y se decidió concentrarlas.

Aquello coincidió además con cambios societarios y necesidades financieras del grupo. Algunas explotaciones se vendieron. Otras se cerraron. Y durante un tiempo incluso hubo dudas sobre si el porcino integrado tenía sentido dentro de la compañía.

—Siempre estaba la pregunta —dijo Emilio—: ¿seguimos con la integración o no?

Pero Ingafood siguió. Y con el tiempo demostró que podía funcionar como negocio independiente. La relación con la industria cárnica fue otra de las grandes transformaciones. Durante años los mataderos habían sido vistos casi como el otro lado de la mesa. El comprador.

El que intentaba bajar el precio. El adversario natural de una negociación.

—Hubo un momento en el que se entendió que eso tenía que cambiar —explicó Emilio—. No podíamos vender cada semana a quien apareciera. Había que buscar relaciones estables.

Socios. Esa palabra fue cambiando la estrategia. En lugar de trabajar con una larga lista de mataderos, se empezó a buscar acuerdos más estrechos con algunos de ellos.

—La idea era que el matadero no fuese el enemigo, sino parte de la cadena.

Hoy parece evidente. Entonces no lo era tanto. El mercado porcino español tenía además una característica que dificultaba mucho la comprensión desde estructuras internacionales: su volatilidad.

—Un año puedes ganar mucho y otro perder —dijo Emilio—. Y eso forma parte del negocio.

El problema llegaba cuando alguien quería obtener una rentabilidad constante, ejercicio tras ejercicio, como si criar cerdos fuera fabricar tornillos.

—La producción animal no funciona así.

Los precios suben. Los precios bajan. Las materias primas cambian. La carne cambia. Y el animal continúa comiendo todos los días.

El gran reto era ser competitivo a lo largo del ciclo, no únicamente presentar un resultado perfecto cada diciembre. En avicultura ocurría algo parecido, aunque la integración de la cadena era todavía mayor. Genética, incubación, granja, pienso, matadero y distribución estaban íntimamente relacionadas.

—Por eso el conocimiento de campo era tan importante —comentó Ricardo—. No puedes dirigir una actividad así mirando únicamente una cuenta de resultados.

Era una crítica recurrente en nuestra conversación. No contra una persona concreta. Contra una forma de gestionar demasiado alejada de la producción. Porque tanto Ricardo como Emilio habían aprendido el negocio desde abajo. Visitando granjas.

Hablando con integrados. Resolviendo problemas sanitarios. Negociando precios. Viendo animales. Y eso deja una manera particular de entender una empresa.

—Puedes poner a una persona muy buena a dirigir —dijo Emilio—. Pero necesita conocer el negocio.

A veces la compañía había acertado mucho con las personas. Otras veces costó más. Lo importante, según ambos, era conservar dentro de la organización conocimiento suficiente para que cada nueva estrategia tuviera contacto con la realidad. También hubo errores de control y de gestión. Alguno importante.

Inventarios, valoraciones o sistemas internos que demostraron que incluso una compañía con auditorías y procedimientos puede tener fallos si la información no circula correctamente. Preferimos no entrar en nombres. Tampoco hacía falta. Lo interesante era la lección.

—Una empresa puede tener muchos controles —dijo Emilio—, pero si la gente que conoce el negocio no ve la información, puedes tardar demasiado en detectar un problema.

Otra vez aparecía lo mismo. Comunicación. Conocimiento. Personas. La tecnología ayuda.

La auditoría ayuda. Pero alguien tiene que mirar un número y decir: “esto no puede ser”.

También hablamos de competidores. Especialmente de empresas españolas que habían apostado por una integración vertical muy intensa: fábricas propias, transporte, correctores, granjas, mataderos y una política constante de reinversión. Ricardo y Emilio admiraban esa capacidad.

—Cuando ganaban dinero, reinvertían en el negocio —comentó Ricardo—. Eso les permitió construir una estructura muy eficiente.

Nanta y Nutreco habían seguido otra estrategia. Más internacional. Más diversificada. Con mayor peso del conocimiento nutricional y las especialidades. No necesariamente peor.

Pero distinta. Y quizá menos cómoda para mantener negocios de gran volumen y márgenes estrechos como el porcino o la avicultura. SADA e Ingafood terminaron siguiendo caminos empresariales diferentes a los de Nanta. Y eso permitió comprobar algo curioso. Negocios que dentro de una gran estructura podían parecer difíciles encontraban otra vida cuando cambiaban de propietario o de modelo.

No porque antes todo estuviera mal. Sino porque cada compañía tiene una lógica. Una prioridad. Una forma de medir el éxito.

—A veces tienes la sensación de que ciertos negocios no encajaban del todo en la estrategia global —dijo Emilio.

Y quizá esa fuera una buena manera de expresarlo. SADA e Ingafood nacieron dentro de una empresa de nutrición, crecieron hasta convertirse en actores muy relevantes de la producción animal y, finalmente, tuvieron que encontrar su propio sitio. Pero dejaron algo detrás. Muchísimo conocimiento. Porque tener animales propios permitió durante décadas comprobar si una fórmula funcionaba realmente.

No en una gráfica. En una granja.

—Ese fue uno de los grandes valores —comenté—. Tener integración te obligaba a enfrentarte a tus propios productos.

—Claro —respondió Emilio—. No podías echarle la culpa al cliente.

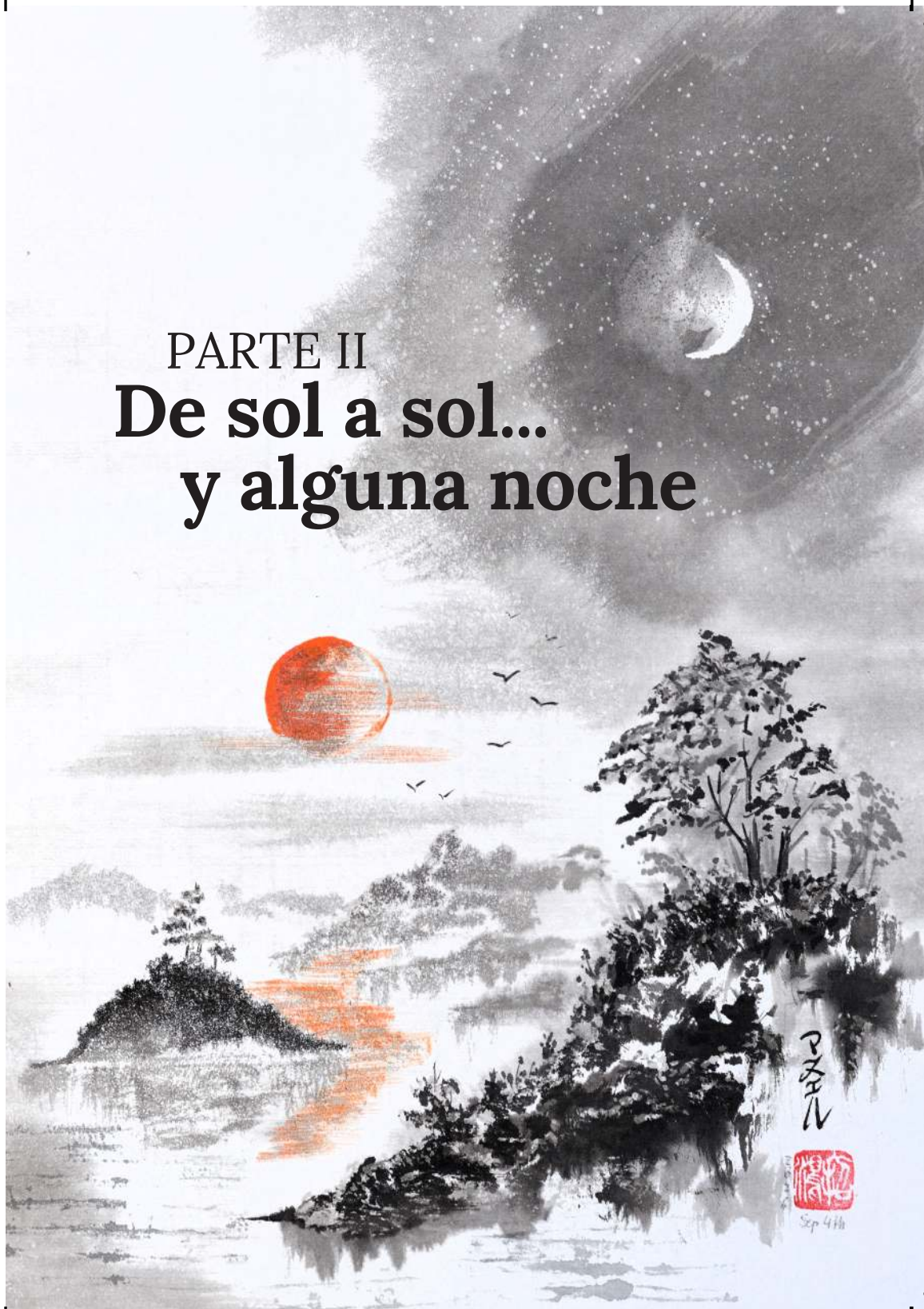
Nos reímos. Quizá ahí estuviera la parte más interesante de aquella historia. La integración fue negocio. Pero también fue un gigantesco laboratorio de realidad. Permitted aprender sobre nutrición, sanidad, manejo, genética y producción a una escala que pocas compañías podían tener.

SADA enseñó mucho sobre pollos. Ingafood enseñó mucho sobre cerdos. Y ese conocimiento acabó entrando también en Nanta. Por eso estos dos relatos no son independientes. Son dos caras de la misma historia.

Una habla de una empresa que fue cambiando de propietarios, estrategias y prioridades. La otra habla de los animales que estaban allí mientras todo eso ocurría. Porque los organigramas cambian. Las empresas se compran y se venden. Los directivos entran y salen.

Pero el lunes por la mañana un pollo tiene que comer. Y un cerdo también.

PARTE II
**De sol a sol...
y alguna noche**





VOCACIÓN DE SERVICIO

Durante muchos años, esta empresa fue un ejemplo y un referente en la calidad y cantidad de servicio y entrega a los clientes y a los compañeros entre sí.

Por supuesto que no me quiero olvidar de ninguna región ni de ningún departamento. La empatía, combustible para la colaboración y cooperación, era uno de los valores que hicieron posible que nuestra compañía estuviese en lo más alto a nivel de ventas, de calidad, de innovación, de consolidación de marca, de consideración y reconocimiento entre la industria e incluso entre los competidores.

Y este cosmos profesional y emocional hizo posible que numerosos compañeros hayan estado décadas trabajando en la misma empresa, incluso en el mismo puesto de trabajo, con altas cotas de motivación y, yo diría, de felicidad.

A lo largo de la trayectoria de nuestra compañía, hay múltiples y claros ejemplos de esta vocación incondicional de servicio. A buen seguro que voy a omitir muchos ejemplos relevantes y me voy a quedar corto en la correcta descripción del significado de este capítulo, aunque desgastase varios teclados en su elaboración.

Y es que me tengo que referir mayormente a ejemplos de la “vieja guardia”, aquellos compañeros veteranos, muchos ya jubilados, de cuyas inagotables fuentes de servicio y dedicación, bebí lo poquito que sé, aunque para mí, es mucho.

Y me viene a la mente, en primer lugar, el ejemplo de la organización, coordinación, creación, supervisión, realización (y otros tantos “ón”) de casi todas las ediciones de la Feria de Salamanca que en el mundo han sido... Nacho, con toda su energía, dedicación, perseverancia y mucha humildad, hizo posible que nuestra empresa fuese el buque insignia de una de las Exposiciones Ganaderas más relevantes de nuestro sector en Iberia. Nunca faltó una jornada que organizar, un stand que montar, un cliente que atender, una caña que poner, un queso zamorano que degustar, un jamón ibérico que cortar... El “maestro” imprimió, contagió motivación y actitud a sus compañeros de equipo a los que, por supuesto, quiero reconocer también en estas líneas.

Algo parecido sucede en Zafra con Juan Luis y el resto de sus compañeros o en Zaragoza, en la FIGAN, con Laura, Rubén y compañía, en una larga trayectoria de ediciones con nuestro stand como referente, con el diseño de Blanca, el trabajo de Carmen, y el elenco de capitanes que dirigieron el evento: Marcel, Mariano, Giner...

¡Y cuando nombramos Zaragoza hay que hacer forzosa referencia a la “Ruta de la Pollita”, uno de los “clásicos” en materia de servicio a los ganaderos más relevantes que he conocido! Comenzó Primitivo hace más de 35 años, visitando cada dos semanas, los miércoles para ser más exactos, varias granjas de pollitas de un gran recriador-integrador. En cada granja realizaban una labor protocolizada, con el pesaje de numerosas pollitas en diversas etapas de crecimiento para comprobar sus ganancias de peso, parámetro fundamental en las que van a ser futuras gallinas ponedoras o reproductoras. En todas las reuniones comerciales del equipo de Zaragoza, se comentaban las novedades, resultados, vivencias relacionadas con esas maratónicas jornadas a lo largo de la ribera del río Jalón. Años más tarde, cogieron el relevo las personas que sustituyeron al creador de la ruta, manteniéndose hasta la actualidad.

También me viene a la mente el esfuerzo titánico de los compañeros de Extremadura para la fidelización de una potente agrupación de ganaderos de ovino con los que colaboramos en labores de comercialización desde hace varios años. Visitaban a todos los ganaderos de la SAT, realizando los autocontroles que las certificaciones de calidad auspiciadas por la PAC establecían, de forma que los ganaderos pudieran cobrar las correspondientes ayudas. Javi, el distribuidor de la zona, y su empresa, coordinados por José Antonio y con el trabajo de Víctor, Manolo y Carlos, hicieron posible esa relación con nuestra Compañía, sin mediación de firma alguna, solo la Palabra entre Caballeros que permitió pasar de los 60.000 corderos comercializados en 2011 a los más de 200.000 actuales, en un contexto de reducción de la cabaña ovina sin precedentes.

Y hay muchos más ejemplos, de esos que revelan la importancia de la atención al cliente, de compartir sus éxitos y sus fracasos, de los hechos relevantes que aparecen en las reuniones comerciales que manifiestan el increíble logro de mantener clientes con unos precios mucho más altos que los de los competidores. Siento orgullo absoluto de haber compartido campo, coche, risas y llantos con profesionales que, con sus servicios al cliente, consiguieron hitos dignos de ser relatados en entrenamientos de marketing y ventas.

Pero hay otros ejemplos, de esos que no van acompañados con un aumento inmediato del resultado, acciones sordas y calladas, de labores cotidianas que nos dejan recuerdos imborrables y sonrisas en los labios. Y voy a contar algunas que, sin ser un ejemplo de todo lo anterior, en absoluto, me afectaron de forma directa e indirecta.

Otro veterano, Manolo, era una auténtico ejemplo de esto que acabo de comentar. Si algo pude aprender de todo esto, seguramente se me impregnó desde su contagiosa actitud de servicio, mientras recoríamos las escarpadas carreteras pirenaicas. El concepto “siete, veinticuatro” sin duda

lo inventó Manolo. Miles de ejemplos de este tipo jalonan su trayectoria profesional. Una de las más famosas anécdotas fue cuando un sábado a las cuatro de la madrugada, recibe una llamada del presidente de un grupo de más de 100 ganaderos de vacuno de leche y carne en los siguientes términos: “Manolo, he ido a darles pienso a las vacas y el sinfín del silo ha hecho “clo, clo, clo”, o sea que no tengo pienso y necesitaría 15.000 kg para mañana sin falta”.

A Manolo le faltó tiempo para despertar a quien hiciera falta para fabricar al día siguiente, domingo, el pienso correspondiente. Por si acaso tomó su coche y a primera hora de la mañana se encaminó a la fábrica de Casetas desde Huesca, llenó el coche con sacos y se los llevó a su cliente, que tenía pienso para ese día por si acaso.

Y fueron muchos los viajes de ese tipo protagonizados por Manolo, yendo a buscar leche para terneros o sacos de pienso para subirlos a los clientes montañeses.

En mi caso me tocó hacer algo parecido en contadas ocasiones. Un sábado por la noche recibí el aviso de un cebadero de corderos de Vitoria que había recibido un cargamento de corderos lechales que apenas sabían comer pienso. Por unos fallos en expediciones, el servicio del alimento de iniciación no le llegó. Durante la madrugada del día siguiente fui a la fábrica a llenar mi coche con sacos de prestarter para llevar hasta Vitoria. El ganadero toda su vida me agradeció el que a las 8:30h de la mañana sus animales estuviesen comiendo el pienso adecuado.

Una situación similar me ocurrió con unos terneros pasteros que habían llegado al cebadero y el ganadero no tenía pienso fibroso de adaptación. El servicio se retrasaba un día y tuve que ir hasta la Rioja alta a llevar sacos del alimento en cuestión.

Pero Manolo era genio y figura y se las arreglaba para verse en vuelto en situaciones dignas de películas de los Monty Python. Sin ser veterinario tenía una gran voluntad de intentar solucionar los problemas de los animales sobre la base de lo que nos había escuchado a los técnicos de las diferentes especies en multitud de visitas y situaciones. En los casos más graves ofrecía el “servicio veterinario de urgencia” que quedaba supeditado a la disponibilidad del técnico para desplazarse hasta la granja. Fueron muchas las jornadas de cambio de planes para atender ese tipo de urgencias, que el ganadero agradecía sobremedida. Y si no había disponibilidad, allí estaba Manolo que se desplazaba hasta la granja, tomaba muestras o incluso un cadáver o animal entero y nos lo llevaba a la fábrica en donde, en una “in-nombrable” sala de necropsias, procedíamos a la apertura del cuerpo y al diagnóstico correspondiente que el ganadero tenía disponible el mismo día del problema, a la espera de los resultados analíticos si procedía.

La situación más surrealista se produjo, sin duda, una mañana de martes. Ante mi falta de disponibilidad para desplazarme a ver unos terneros mamones con diarrea y alta mortalidad, Manolo viajó desde Huesca al Pirineo e introdujo en su maletero el cadáver de un ternero de raza “Parda” de unos 50 kg. Como yo quería llevar el animal directamente al Laboratorio y Manolo no sabía dónde estaba y no conocía bien Zaragoza, se nos ocurrió quedar para recoger el cadáver en un lugar céntrico: la Puerta del Carmen. Dejamos los coches aparcados uno detrás del otro, en doble fila en la calle aledaña a la glorieta del monumento en el momento de máximo tráfico. Ante la atónita mirada de conductores y transeúntes, entre los dos procedimos al cambio del animal de un maletero al otro. Y cada uno seguimos a lo nuestro.

Además de ir una víspera del Pilar, en plenas fiestas, al Valle de Carranza (entre Vizcaya y Cantabria) a atender una problemática de vacas lecheras, o de ir al año siguiente el mismo día al Pirineo a necropsiar una vaca de un cliente de Manolo, se han dado situaciones realmente para enmarcar.

En una ocasión me encontraba un sábado por la tarde en una comunión de un sobrino, en un hotel céntrico de Zaragoza, acompañado de mis dos hijos mayores, a la sazón de 8 y 6 años. Sobre las 19:00h recibo la llamada de un ganadero de ovejas cuya granja estaba situada en una localidad cercana. Había mortalidad repentina de ovejas reproductoras, la situación era grave y el lunes no iba a poder ir porque estaba de viaje. Además, había un cierto compromiso con el ganadero porque era primo de un compañero de trabajo. Así que, con traje y corbata, senté a mis hijos en el coche y conduje hasta la fábrica para recoger el mono, las botas y el material de trabajo. Ya en la granja tuve que practicar dos necropsias ante la atónita mirada de mis hijos que, de lejos, miraban como me afanaba entre hígados, pulmones e intestinos. Aun me recuerdan aquella anécdota.

Dos semanas más tarde se dio una situación similar, en este caso un sábado por la mañana con un ternero muerto en un pueblo de las Cinco Villas. Viajaba con mis hijos y el ganadero me llamó al móvil. Preferí desplazarme ese día en lugar de esperar. Esta vez mis hijos vieron la necropsia en primera fila, con vísceras de tamaño nada despreciable. A pesar de todo, el mayor se hizo veterinario...

Y es que la profesión realmente da para mucho. Un compañero de la Universidad de Zaragoza, que trabajaba en una ADS de ovino, se llevaba a la discoteca el sábado por la noche los cerebros de los corderos con sospecha de “Necrosis Cerebro Cortical” que cursaban con una lesión encefálica bilateral degenerativa. Se trata de una encefalomalacia que daba una imagen fluorescente con las luces de la discoteca. ¡Eso es un diagnóstico rápido y barato!

Al igual que yo, este tipo de situaciones las han vivido numerosos compañeros cientos de veces. Nunca se preguntaron si ese derroche de tiempo y de recursos, de proactividad, de cariño por una profesión, de satisfacción por las cosas bien hechas, era rentable o no. Simplemente era lo correcto. Y es que hay cosas que todavía no pueden verse reflejadas en una Excel, en un CRM, en un presupuesto...

¿TECNOLOGÍA PUNTA? (¿PUTA TECNOLOGÍA?...)

En todos estos años, han cambiado muchas cosas en nuestro entorno laboral: la empresa y su foco, las personas, las dinámicas, la dirección, los clientes, incluso el potencial productivo de todas las especies. Pero una de las cosas que más se ha transformado, y de forma más rápida ha sido la forma de trabajar, en base a la tecnología.

A finales de los años ochenta, en cualquier centro de trabajo de la empresa podías encontrar a varias personas del departamento de administración, rellenando albaranes a mano, con montañas de papeles en sus mesas y contabilizando ítems con una calculadora. En aquella época se produjo la informatización de las fábricas de nuestra empresa, con un nutrido equipo de informáticos desembarcando en cada unidad de negocio instalando los programas (el IRIS) y entrenando a los trabajadores locales al manejo de la herramienta, mientras éstos introducían miles de datos a mano en varios meses de trabajo, en una tarea titánica.

Sin embargo, la informática ya había desembarcado en nuestra compañía hacía tiempo. Los formuladores utilizaban ordenadores con programas de optimización mediante programación lineal, cuyas fórmulas imprimían y almacenaban en gruesos tomos. Las fórmulas se llevaban en papel hasta el centro de control de las fábricas en donde, manualmente, se activaban los silos de materias primas, los molinos, las celdas de dosificación, la mezcladora etc.

La informática aplicada al trabajo de granja también empezaba a estar presente en aquella época de la mano de algunos ordenadores portátiles (que debían valer una pasta) con MS-DOS como sistema operativo, que utilizaban los veterinarios para hacer raciones a los ganaderos de vacuno lechero en la propia granja. El programa NANTARAC, con 7-8 nutrientes (sin grasa ni almidón) y con un puñado de forrajes, de materias primas y 3-4 piensos, era capaz de formular raciones optimizadas (que al final había que retocar a mano para que el resultado fuera congruente). Ya avanzados los noventa, con una versión de NANTARAC en Windows, algunos técnicos llevaban, incluso, una impresora portátil en un inmenso

maletón de madera con el logotipo de la empresa grabado, de forma que podían dejarle al ganadero las raciones impresas.

Los pedidos se recogían por teléfono, con trabajadores en la oficina de seis de la mañana a diez de la noche, que, en muchos casos, conocían a los clientes por la voz y sabían cuál era el producto que consumían, cuantos kilos solían pedir y el pueblo a donde tenían que llevar la mercancía.

Para los veterinarios fueron años dorados... Las vacas no daban grasa, como siempre, los cerdos y los terneros blandeaban, como siempre, los conejos se morían, como siempre, los corderos tenían diarreas, como siempre, los pollos tenían altas conversiones, como siempre y el pienso salía con finos. Y esto hizo con los veterinarios jóvenes que empezaban su carrera profesional en nuestra empresa, se convirtieran en consumados especialistas expertos con menos de treinta años. Esta actividad febril inspiró, años más tarde, el lema de la compañía plasmado en el título de la revista corporativa “De sol a sol” (De “solo” a “solo” como decían ellos, es decir, del “café solo” de por la mañana al “solo corto de cerveza” de por la noche, cuando se terminaba la faena).

En aquella época, los informes mensuales se entregaban manuscritos. En cada mesa de trabajo había un montón de papeles, folios escritos, grapadora, libros, cuadernos y fascículos, revistas, catálogos y folletos y, en una esquina, la herramienta y el arma de trabajo: el teléfono fijo, descolorido de tanto uso y con los agujeros de auricular y del micro llenos de polvo sin limpiar desde que se compraron. Por los pasillos de las oficinas podía verse al jefe de compras con dos teléfonos (uno en cada oreja, claro) a la vez, seguramente decidiendo cual era la oferta de cereal escogida entre dos proveedores que le hablaban al mismo tiempo....

Generalmente los técnicos acudían a la oficina de la fábrica a primera hora. Allí recibían llamadas de todo tipo. Las urgencias, si no se podían solucionar por teléfono, pasaban a ser agendadas según su importancia y gravedad. Había otras llamadas dignas del consultorio de la “señorita Francis” o del “teléfono de la esperanza”, tan de moda en aquella época. Una vez estructurada la agenda semanal (que pocas veces se respetaba) salían a visitar granjas más o menos cercanas en tareas de seguimiento, de urgencia, de asesoramiento técnico o de labor comercial y de prospección. Por la tarde, antes de terminar y volver a casa, se paraba en un bar de carretera y se llamaba por teléfono a la fábrica por si había habido alguna llamada durante la jornada. El personal de pedidos y sobre todo Piluca, tenían que hacer varias sesiones para hablar prácticamente con todos los comerciales que llamaban a recoger recados.

Cuando se desplazaban a zonas alejadas, no pasaban por fábrica. Tras una o dos visitas tempraneras (a menudo a las ocho y media ya estaban en una zona alejada 200 kilómetros de casa) se celebraba el “religioso” almuer-

zo, que no era tal, sino que era la única posibilidad de llamar por teléfono a la fábrica para ver si había habido llamadas importantes. Tras guardar cola en el teléfono, había días de estar 30-45 minutos al aparato (de monedas con cargo al bolsillo del veterinario) para recibir los avisos y realizar aquellas llamadas más urgentes. Por la tarde, como ya hemos comentado antes, se realizaba la misma tarea.

Pero ya a mediados de los años 90 llegó una de las primeras innovaciones tecnológicas: el contestador automático. Aquello que ya se utilizaba desde hacía algunos años en los teléfonos de algunas empresas, comenzó a tener un ámbito doméstico. A los trabajadores de nuestra compañía de cara al público se les recomendó la compra de un contestador automático para poder recibir en casa llamadas, avisos, urgencias, etc. Ya no era tan necesario el llamar por teléfono por la tarde y se podían ahorrar incluso algunas sesiones telefónicas por la mañana por aquellos bares de Dios, cuando estaban de viaje.

Lo cierto es que nos costó aprender a hablar con una voz grabada en una cinta. Ya era difícil para nosotros que estábamos acostumbrados a conversar varias horas diariamente por teléfono. Por lo tanto, no es difícil imaginar el estupor de una persona del sector primario, en este caso un ganadero que no solía hablar por teléfono. No es difícil imaginar su sensación cuando se enfrentaban en esa situación tan rara. Y lo cierto es que durante los primeros años el uso del contestador nos dejó auténticas perlas.

Las primeras veces que un ganadero se enfrentaba con un contestador automático se quedaba callado sin saber qué decir. Daba la sensación de que no se acordaba para qué había llamado. Tras un largo silencio, de forma entrecortada, hacía el pedido y en muchas ocasiones sin decir los kilos ni el nombre del ganadero ni el pueblo de descarga o si el pienso era sacos o a granel. Y muchas veces ni siquiera acertaba con el nombre correcto del pienso. Prácticamente a diario se reunía el “comité de crisis” capitaneado por Piluca junto con alguien del personal de expediciones para intentar adivinar qué persona era la que había llamado, con el objeto de chequear sus pedidos anteriores y poder adivinar cuál era el suministro que se debería efectuar o, simplemente, llamarle por teléfono para corroborar el pedido.

Un buen ejemplo de esto es cuando un ganadero llamó al teléfono para hacer un pedido y dejó una sola palabra grabada en el contestador: ¡¡¡PIENSOOOO!!!. El eficiente personal de Expediciones de aquella fábrica, nada más escuchar la voz, el tono y la vehemencia del pedido, supo quién era, donde estaba ubicado, la cantidad exacta y el producto solicitado así como el plazo de entrega que deseaba el cliente...

Aprovechando los avances tecnológicos surgió la iniciativa de grabar semanalmente los precios de lonja de porcino y facilitar un teléfono a los ganaderos para que estuvieran informados de los precios semanales en vi-

gor. Como el contestador siempre daba opción a un mensaje por parte del receptor de la llamada, en muchas ocasiones se encontraban comentarios sobre los precios e incluso exclamaciones no muy bien sonantes. Piluca, siempre eficiente, se encargaba de borrar los mensajes y de organizar la grabación de los siguientes precios semanales.

En cierta ocasión un criador de pollos había tenido un problema de corte de luz, y dejó de funcionar la ventilación mecánica. Había coincidido con uno de los días más calurosos del verano y se le habían muerto más de quinientos pollos. En su desesperación llamó al contestador dejando un mensaje de este tipo:

“Me cago en la puta, me cago en la puta, me cago en la puta, me cago en la puta, me cago en la puta, (así n veces). ¡Por culpa del puto apagón se me han muerto más de quinientos pollos!”, seguido todo esto de una retahíla de juramentos, pero en el mensaje no decía si quería algo de la empresa o no...

Los pastores de ovino también nos dejaron muchas anécdotas: Una de las más nombradas en relación con este tema a lo largo de muchos años, fue cuando un cliente de los más antiguos y fieles llamó para pedir “mil kilos de Betancort” en lugar de Nantacor (un pienso para corderos). Betancort era un legendario portero que jugó en el Real Madrid (guardameta titular en la sexta Copa de Europa del club merengue) y que luego se retiró en Las Palmas.

En otra ocasión un ganadero de ovino que tenía problemas de diarreas en sus corderos puso el siguiente mensaje: “A ver si pudiera venir el veterinario los corderos se “escagazan” y “mecagoendios”, se mueren la mayoría...”.

En aquellos años él pienso de cebo de cerdos más exitoso en cuanto a ventas, se llamaba “Cebo Plus”. También había varios transportistas para saco. Uno de ellos se llamaba Westermeyer. Pues bien, un buen cliente hizo un pedido en los siguientes términos: “Por favor, traedme 5.000 kg en saco de Plus Ultra y que lo traiga Oscar Mayer”.

El contestador automático también fue testigo de un mensaje en el cual un ganadero de porcino comentaba que tenía una nueva raza de cerdos. Tras la visita del veterinario se comprobó que tenían rinitis atrófica...

Y cuando ya nos habíamos acostumbrado al contestador automático llegó Internet con su célebre “Windows 95”. Y con él “el milagro” del correo electrónico. Esta revolución en las comunicaciones también supuso un gran avance con las aplicaciones de Microsoft como Word y Excel. Cambió totalmente nuestra forma de trabajar y nuestra forma de reportar. Las impresoras de escritorio dejaron paso a las impresoras-fotocopiadoras de las fábricas que funcionaban siempre gracias a la “Piluca” de cada planta. Y no

faltaron las anécdotas de envíos a “direcciones erróneas”. Las innovaciones en los canales de comunicación siempre traen consigo el envío de información trasgresora e “inoportuna” (me refiero a material pornográfico y otras guarradas). Y si no, que le pregunten a aquel compañero que, por culpa de su “dedo veloz” erró en una dirección electrónica y el material en cuestión (de un mal gusto de “grandes dimensiones”) le llegó a una compañera de Noruega que, sintiéndose víctima de acoso, denunció al remitente y a punto estuvo de tener que salir de la empresa con todo aquello entre las piernas...

En las innumerables charlas que impartíamos en numerosos enclaves del mundo rural, pasamos de las transparencias y acetatos al PowerPoint. Y tengo que decir que jamás le pedía a Piluca que me imprimiese las transparencias, aunque sí hubo quien lo hizo... Con un ordenador portátil y un cañón proyector, se podían hacer maravillas con fotos en color, videos y diapositivas de “alto diseño”. Atrás quedarían para los restos los maleteros llenos con el aparato de acetatos, el reproductor de video VHS, la televisión pequeña del dormitorio y el aparato de diapositivas con sus cables, ladrones, adaptadores y alargaderas. Y también el temor a que se fundiese la bombilla del proyector de transparencias en la diapositiva 15 cuando aún quedaban por proyectar otras 75...

Un divertido episodio lo protagonizó un compañero de las oficinas centrales. Otro colega bromista aprovechó su ausencia del despacho y aplicó en su ordenador una combinación de teclas (Ctrl+Alt+flecha arriba) de forma que se le giró completamente la pantalla. Desapareció del despacho tras la fechoría. Al cabo de dos horas, el bromista entró en el despacho de la víctima y se lo encuentra con la pantalla del ordenador completamente girada, con el soporte hacia arriba y sujeta por libros y montones de papeles...

Y un poco más tarde llegó el teléfono móvil de grandes dimensiones. Al principio se utilizaba con mucha cautela debido a los elevados costes de las llamadas. Y aquí sí que cambió radicalmente nuestra forma de trabajar. Se acabaron los interminables cafés en los bares esperando el turno para llamar por teléfono, las esperas en casa después de cenar para atender los mensajes y hacer las llamadas correspondientes, los viajes a la fábrica para recoger los avisos y otras muchas cosas. Piluca, que se sabía de memoria todos los números de todos los teléfonos móviles de todos los miembros de la empresa, nos ayudó a utilizarlos con eficiencia y productividad. Reconozco que al principio tuvimos dudas. Una tarde ya avanzada, bajando del País Vasco a Zaragoza, recibí una llamada de un ganadero que estaba situado en la Sierra de la Demanda en el corazón de La Rioja Alta. Me desvié de mi ruta para atender esa urgencia. Terminé de hacer las necropsias a las once de la noche y de allí marché directo a casa. El ganadero y yo mismo, cometimos el tremendo error de tirar los cadáveres de los corderos en un contenedor de basura convencional (esto sucedió antes de que instalasen los conte-

nedores de cadáveres en las granjas). Al día siguiente recibir la llamada (al móvil, por supuesto) de la Guardia Civil para recriminarme, en un tono muy serio e intimidatorio, que no volviese a ocurrir...

Y es que los primeros teléfonos móviles parecían blindados. Que se lo pregunten a Carlos, quien, durante una visita a una granja de cerdos, se le cayó en un montón nada despreciable de purín de forma que el dispositivo (en aquellos tiempos eran carísimos) quedó completamente inundado por las deyecciones de los animales. No sabemos cómo lo consiguió, pero el móvil siguió funcionando. O al menos lo llevaba encima a juzgar por el olor que desprendía el entorno físico de Carlos cada vez que te acercabas a él...

Los programas de formulación de dietas y raciones también tuvieron su punto tecnológico en la empresa: Desde el NANTARAC D.O.S. se pasó al NANTARAC en entorno Windows que multiplicó el número de usuarios, la mayoría de ellos con ordenadores portátiles. Luego se pasó al BOSS, que, dada su complejidad y su poco amable interfaz, requirió un prolongado periodo de entrenamiento. Más tarde llegó el FASS y actualmente el Best-mix 4.0, estos dos últimos con los datos en la nube.

La pandemia provocó el desarrollo de las conferencias y reuniones telemáticas de la mano del teletrabajo. Y creo que esto supuso una nueva revolución en las pautas y rutinas en el desempeño laboral. En aquellas fatídicas semanas, nos conectábamos a las actividades de formación que nuestra empresa preparaba y promovía, de forma que había jornadas más largas que las convencionales en la oficina. Incluso recuerdo haber tomado un “aperitivo telemático” durante las primeras Navidades tras el confinamiento cuando aún había restricciones de movimiento. Y tras la pandemia, esta nueva forma de concebir la vida profesional no solo no ha disminuido, sino que ha aumentado exponencialmente. En las empresas han proliferado las redes sociales internas, se han multiplicado los mensajes y las reuniones. Estamos hiperconectados y sin embargo aún se echan en falta en las empresas, elementales medidas de comunicación, sobre todo interna.

Y la guinda a este vertiginoso avance tecnológico que trasciende a las formas y modos de trabajo y se zambulle de lleno en nuestras vidas, es la llegada, el empleo, el desarrollo y la implantación avasalladora de la inteligencia artificial en todos los aspectos de nuestras vidas. Y como todos los avances disruptivos que implantan su huella, dejan una divertida estela de anécdotas relacionadas sobre todo con el uso incompleto, incluso incorrecto, de las herramientas y los asistentes de IA. Un ejemplo son las grabaciones y transcripciones de las reuniones telemáticas y los resúmenes de los asistentes inteligentes. Aún se me saltan las lágrimas cuando recuerdo una reunión de managers entre diferentes divisiones de la compañía. Los españoles no pudieron acudir y revisaron el resumen. Se quedaron helados cuando comprobaron que los asistentes no habían escatimado en críticas

y chanzas hacia ellos en tono poco edificante... La venganza fue terrible cuando “refrotaron” a los autores, dichos comentarios en un tono no menos mordaz y jocoso.

Y lo que nos queda por ver en lo concerniente a esta tecnología punta. ¡Maldita tecnología, dirían los más viejos del lugar!

Por cierto, gracias por todo Piluca.

ESCÁNDALOS ALIMENTARIOS

En todos estos años han sucedido multitud de crisis alimentarias, alertas sanitarias por zoonosis o enfermedades de declaración obligatoria, dos periodos de peste porcina africana, algunos de gripe aviar, la viruela ovi-
na, episodios continuos de lengua azul, la dermatitis nodular contagiosa, la enfermedad epizootica hemorrágica, varios casos de Enfermedad de Newcastle, la abrupta aparición del PRS (Síndrome reproductivo-respiratorio porcino), con la demoledora variante “Rosalia”, casos innumerables de mixomatosis, la enfermedad vírica hemorrágica del conejo, la enteropatía mucoide que mermó la cabaña cunícola y un largo etcétera.

Y el trabajo de los veterinarios de campo, y los de nuestra empresa no fueron ninguna excepción, era crucial para dar información a los ganaderos, para tranquilizar los ánimos de los propios granjeros y los de la dirección de la empresa, para documentarse convenientemente ante las consecuencias de las propias enfermedades, tanto sanitarias como zootécnicas y económicas. Y el sector debía hacer frente, asimismo, al tratamiento que la prensa generalista no especializada hacía sobre todos estos casos y sus consecuencias, con su influjo en la opinión pública y su impacto en el sector que, en la mayoría de los casos, a las pérdidas por la propia enfermedad, tenía que sumar determinadas cotas de disminución de consumo y un menoscabo en su imagen pública.

Y a este respecto, recuerdo tres episodios que fueron particularmente cruentos con la economía del sector ganadero debido a la alarma social que el enfoque periodístico con que fueron tratados produjo: la crisis de las vacas locas (noviembre de 2000), la alarma de las dioxinas en pollos (enero de 1999) y el informe de la OMS sobre la salubridad de la carne (octubre de 2015). Y no podemos olvidar otra “magnificación” de la prensa (y también de la comunidad científica, no lo olvidemos) respecto a la publicación por parte de la FAO de “La larga sombra del ganado”, en este caso, poniendo en entredicho, no la salubridad de los alimentos de origen animal, sino la sostenibilidad del sector ganadero.

En orden cronológico, la primera crisis fue la de las dioxinas. En enero de 1999, se utilizaron en Bélgica, grasas industriales para fabricación de piensos, que se distribuyeron en más de 2.500 granjas, sobre todo avícolas y porcinas, situadas en el mismo país, pero también en Alemania, Francia y Holanda. Las autoridades detectaron en marzo del mismo año algunos lotes de carne, huevos, salsas y derivados afectados por las dioxinas que contenían dichas grasas. Fueron incineradas toneladas de productos alimenticios, con pérdidas de 1.000 millones de euros y la dimisión de dos ministros belgas (Salud y Agricultura), con las correspondientes restricciones al comercio interno y externo de los productos.

La crisis produjo una caída abrupta del consumo de carne y huevos, en medio de una campaña alarmista de prensa con informaciones contradictorias en cuanto a las dosis de contaminantes encontrados en los productos. Afortunadamente no hubo que lamentar bajas atribuidas directamente a esto, aunque el consumo de estos productos podría haber causado problemas crónicos de salud en los consumidores.

En aquella época, con los ecos resonantes de este escándalo y recién abierto el melón de las “vacas locas”, Televisión Española emitió un programa sobre la carne en horario de máxima audiencia (Línea 900, en la segunda cadena) en medio de un derroche de prensa amarillenta que trataba todos estos temas con escaso rigor y con afán desinformador y alarmista. Cuando terminó el programa comencé a redactar una carta cuyo contenido íntegro transcribo a continuación (a este respecto recomiendo la lectura del capítulo “Círculos Virtuosos” de “Carne de Canción”, 2020):

“El motivo del presente correo es el de manifestar una opinión personal acerca del programa emitido el pasado domingo 30 de enero (programa 229) de título “La carne que comemos”. Se trata en este caso de la opinión de un profesional veterinario con doce años de experiencia en el sector de piensos compuestos, todavía estupefacto por el enfoque que se le dio al programa y francamente preocupado por la sensación que debió quedar en la audiencia de una emisión que se supone que su objetivo principal es el de informar. Mi nombre es José María Bello Dronda, trabajo en una empresa líder en el sector de piensos compuestos en España, concretamente en Zaragoza, especializado en animales rumiantes y más concretamente en la nutrición de vacuno de carne, y, sobre todo, entiendo que me gano la vida honradamente.

En líneas generales la información que emite su programa es absolutamente sesgada y el resultado que produce en una audiencia profana en la materia es cuando menos alarmista; no coincide con la realidad y perjudica gravemente a un sector ya suficientemente

castigado, unas veces con razón y otras sin ella, por afirmaciones, a veces irresponsables de algunos medios de comunicación. En su programa no se dice absolutamente ninguna mentira. Es un cúmulo de verdades “a medias” entiendo que nunca malintencionadas, hechas con el propósito de informar, pero realizadas desde un enfoque claramente parcial y con grave desconocimiento. Solamente el título del programa “La carne que comemos” induce a la generalización, que casi siempre es injusta. Un título más acorde con la realidad hubiera sido “Algunas carnes que comemos”. En cualquier caso, como profesional del sector y conocedor de todo el proceso de producción de la carne, desde que nacen los terneros hasta que se venden las canales en el matadero, yo siempre doy a mis hijos sin ningún reparo, carne de ternera, sobre todo de la proveniente de proyectos de calidad que desde nuestra empresa promocionamos y auspiciamos, proyectos y marcas bastante numerosos en España, por cierto, de los que su programa apenas se hace eco.

Dicho esto, me gustaría hacer algunas puntualizaciones sobre afirmaciones que se hacen en su emisión del día 30 de enero:

1. Las harinas de carne están prohibidas en España en la alimentación de los rumiantes y que yo sepa, en la mayoría de los casos se cumple este punto. Existen muestreos de pienso realizados por la Administración que controlan este extremo y otros mediante los correspondientes análisis. En el programa sí se hace alusión, pero no con la suficiente energía e insistencia como se nombran otros más anecdóticos y menos importantes.
2. Las grasas animales NO están prohibidas en España en la alimentación de los rumiantes, aunque se prohibirán en breve (al final no se prohibieron). En ningún momento se ha demostrado con rigor científico que el empleo de estas grasas pueda producir algún problema en el animal o en el consumidor final, no obstante, algunos proyectos de calidad como por ejemplo la “C” de Calidad de Aragón o la “Q” de Qualitat de Cataluña, y otros proyectos en España hace años que prohíben expresamente la inclusión de grasas animales en los piensos destinados a cebo de terneros para carne, circunstancia que en ningún momento se nombra en su emisión.
3. En el programa también se habla de dioxinas. Me gustaría desmitificarlas diciendo que se conocen más de 230 moléculas diferentes de dioxinas en la Naturaleza, de las cuales solamente UNA de ellas se ha demostrado que es cancerígena. De las restantes, me-

nos de 30 son dudosas y PODRÍAN producir alteraciones patológicas en especies de laboratorio que son mucho más sensibles a las dioxinas que el hombre, y el resto, son inocuas. Desde luego que estoy de acuerdo con el estricto control de las mismas, pero creo que es deber de un informador el dar una visión centrada y real de su verdadera problemática e informarse de las verdaderas fuentes de dioxinas en la Naturaleza que son muy otras que los pollos y la ternera que nos comemos todos los días.

- 4. En su programa se dice o se adivina que el empleo de antibióticos en animales es ilegal. Se habla del empleo sistemático de antibióticos y se nombra expresamente a las tetraciclinas como promotores de crecimiento en terneros y lo cierto es que en vacuno de cebo solo se emplean para tratamientos de diversas patologías. El criterio de que se utilizan para minimizar los costos de producción es otra verdad a medias ya que en todo momento se tiende a producir un animal lo más sano posible y ello, además de ser bueno para el consumidor final, reduce los costes porque el ternero expresa todo su potencial genético para la producción. Hay que tener en cuenta que los animales sometidos a cebos intensivos (no porque lo queramos nosotros sino porque es el tipo de carne que nos demanda nuestra sociedad) tienen más posibilidades de enfermedad que los de régimen extensivo. El empleo de antibióticos y el de tetraciclina no es ilegal, se emplean productos registrados y son obligatorios los periodos de supresión para evitar residuos, que se cumplen a rajatabla ya que existen controles en los mataderos.*
- 5. La cámara oculta en una comercial de medicamentos veterinarios, que filma la compra de medicamentos registrados y legales como si se tratara de una transacción mafiosa ilustra asimismo que, aparte de expendirse sin receta (en este punto tienen toda la razón), hablan de que el precio de los medicamentos vendidos no coincide con el PVP. Estas cosas suelen ocurrir en un libre mercado en los que afluyen diferentes firmas que son competencia entre ellas, firmas, por otra parte, que cumplen la Ley y cuyos productos han pasado por estrictos controles y por los correspondientes registros (en su programa parece que se trata de cocaína o similares).*
- 6. Una parte importante de los veterinarios que nos dedicamos a la producción animal es velar porque los animales que van a matadero no contengan residuos de sustancias medicamentosas uti-*

lizadas en ellos. Cada medicamento tiene especificado por ley un periodo de espera del que ya he hecho alusión anteriormente. Estoy absolutamente convencido de que la mayoría de los profesionales cuidan este extremo y el hecho de que pueda salir alguna canal con residuos es la excepción y no la regla. En todas las profesiones existen negligencias, en veterinarios, farmacéuticos, periodistas, médicos, ganaderos, etc. Si alguien decide publicar que algo se ha hecho mal, debe decir quién y cuándo sin poner en el mismo saco a todo el mundo.

- 7. Es verdaderamente curioso que un grupo de farmacéuticos denuncie unas prácticas, la de vender antibióticos de uso animal sin receta veterinaria, denunciando a los expendedores ante la Audiencia Nacional cuándo ellos mismos venden todos los días antibióticos para adultos y niños en las farmacias sin receta alguna. No acabo de entender por qué perjudica más a la salud pública la administración de un antibiótico a un animal enfermo con la salvaguarda del correspondiente periodo de espera que la administración de antibióticos a altas dosis a personas sin ningún control médico (a veces los pacientes interrumpen los tratamientos cuando se encuentran bien) ni farmacéutico. Antes de decir que un residuo antibiótico en una carne es un crimen contra la Humanidad, deberían cotejar y comparar la dosis de antibiótico que puede ir en un filete tratado comparada con la dosis que va en una pastilla y cuya venta sin control admitimos con toda naturalidad.*
- 8. Me parece legítimo que un grupo de farmacéuticos reivindiquen el cumplimiento de la obligatoriedad de la receta veterinaria porque la Ley les asiste en este caso. Pero no me parece bien que para hacerlo tengan que poner en entredicho a un todo un sector productivo y a sus profesionales y lo que me parece más grave: a través de un medio de comunicación pagado por todos pero que sirve los intereses de unos pocos con una información que no está a la altura de las circunstancias porque en lugar de informar incita más bien a la alarma.*

Gracias por adelantado por leer esta carta que solo intenta una crítica constructiva. Disculpen de antemano si en algún momento me he entrometido en como otros profesionales deben hacer su trabajo. Tal vez sea porque a los veterinarios nos dicen reiteradamente, desde otros sectores, como tenemos que hacer el nuestro”.

La carta, que incluía mi nombre, e-mail y teléfono, jamás fue respondida. Y esta carta fue comentada en el Comité de Dirección de Nanta con opiniones a favor y en contra... Pero no se me comunicó nada de manera "oficial".

El caso de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (BSE), más conocido como el de las "vacas locas" comenzó en noviembre del año 2000, con un primer caso confirmado en la provincia de Lugo, aunque ya en 1985, dicha enfermedad produjo estragos en el Reino Unido. Si bien es cierto que murieron 226 personas en toda Europa, de las cuales 5 fueron en España, y que hubo 719 casos en el ganado desde 2000 a 2008, el papel de la prensa fue crucial a la hora de crear una psicosis social de proporciones gigantescas. Las imágenes de vacas tambaleantes y entierros masivos se repitieron en televisión, magnificando el impacto y acelerando el colapso del mercado. El tono sensacionalista eclipsó la información técnica y convirtió la crisis en un escándalo mediático, con consecuencias devastadoras para ganaderos y carniceros.

El consumo de carne de vacuno se desplomó cerca del 50%.

En aquel tiempo, un servidor era veterinario de rumiantes, también, lógicamente, de vacuno de carne. En mi caso y en el de otros compañeros, éramos considerados por algunas personas de nuestro entorno, poco menos que como malhechores. En nuestras familias algunas personas dejaron de consumir carne, a pesar de nuestras recomendaciones para hacer lo contrario. No nos sentíamos ni escuchados ni reconocidos y nos hacían sentir como potenciales delincuentes.

En las emisoras de radio no se hablaba de otra cosa. Aún recuerdo como en una de las tertulias más escuchadas de las mañanas de radio, un grupo de tertulianos intentaban extraer con sacacorchos un titular al profesor Badiola de que la enfermedad se podría contraer también por el consumo de leche de vaca.

Asistimos al cierre de multitud de explotaciones de pequeñas dimensiones, así como a la ruina de numerosas familias.

Para huir de la depresión y del menoscabo social, escribí una parodia de una canción de Joaquín Sabina versionada sobre el tema de las vacas locas. El humor siempre es una buena medicina contra el despecho y el olvido. En la canción se hace alusión en tono satírico a la gestión nefasta del gobierno de turno. Ello me creó más de un conflicto con alcaldes, autoridades y responsables de cultura de pueblos gobernados por el mismo partido.

Años más tarde, en octubre de 2015 la Organización Mundial de la Salud (OMS), a través de la Agencia Internacional para la Investigación sobre el Cáncer (IARC), publicó un informe que clasificaba:

- Carne procesada (embutidos, salchichas, jamón, bacon) como carcinógena para humanos (Grupo 1), con evidencia suficiente de que su consumo regular aumenta el riesgo de cáncer colorrectal.
- Carne roja (vacuno, cerdo, cordero) como probablemente carcinógena (Grupo 2A), con evidencia limitada.

El informe señalaba que 50 gramos diarios de carne procesada (una salchicha o dos lonchas de jamón) incrementan el riesgo relativo de cáncer colorrectal en un 18 %. En términos absolutos, el riesgo pasa de 4 a 4,7 %.

El impacto mediático fue inmediato: Los titulares de prensa rezaban algo así como: “la carne mata más que el tabaco”, “comer jamón mata”, la OMS declara la guerra a la carne”.

Según el Ministerio de Agricultura, el consumo de carne cayó alrededor de un 7 % en los meses siguientes al informe. El sector cárnico vivió una crisis de comunicación sin precedentes, con pérdidas en ventas y exportaciones y necesidad urgente de campañas para recuperar la confianza.

El estupor inicial fue de tal magnitud que la OMS tuvo que salir a aclarar que no pedía la eliminación de la carne, sino simplemente pretendía moderar el consumo. Aunque la caída fue temporal, el informe marcó un antes y un después en la percepción pública sobre la carne y abrió debates sobre sostenibilidad y salud, alentó publicaciones de tinte amarillento, siempre alentadas por los medios de comunicación afines a las ideologías anti-carne. Yo mismo fui testigo de entrevistas en programas de gran audiencia con un claro sesgo ideológico con disfraz científico y sin posibilidades de réplica. Al final, pagaron los de siempre.

Y en clave de humor (caústico en este caso) escribí otra pieza musical, reivindicando el extra de salud, placer y satisfacción que uno recibe cada vez que se come unas costillas de cordero a la brasa (ambas piezas se podrán encontrar y escuchar a través de esta obra).

Pero los detractores de los alimentos de origen animal, apoyados por la prensa sensacionalista no tenían como único argumento su potencial “insalubridad”. También su sostenibilidad. De este modo, en 2006, la FAO publica el informe “*Livestock’s Long Shadow*” (La larga sombra del ganado), liderado por Henning Steinfeld, cuyo mensaje principal era que el ganado era responsable del 18,5 % de las emisiones globales de metano, más que el transporte. También había otros mensajes: el 26 % de la superficie terrestre

se utilizaba para pastoreo, el ganado era responsable del consumo del 8% del agua dulce terrestre, así como de pérdida de biodiversidad y de la contaminación del agua. El lector podrá imaginarse los titulares de prensa: “la carne contamina más que los coches”, “la ganadería destruye el planeta”. La tormenta mediática global incluyó campañas contra el consumo de carne con la consiguiente presión sobre el sector ganadero.

Años más tarde, en 2016, el mismo autor junto con Anne Mottet, publican el llamado “Informe Steinfeld & Mottet” (*Tackling Climate Change Through Livestock*) que revisaba las emisiones y las reducía al 14,5 % y reconocía un error metodológico a la hora del cálculo de las emisiones del transporte, que había sido realizado con diferentes criterios, desdiciéndose del anterior reporte. Por supuesto que este nuevo informe no tuvo, ni de lejos, la repercusión mediática del anterior. De hecho, en algunas páginas web de ONGs hiperconocidas por su compromiso medioambiental, seguían publicando en 2021 las mismas conclusiones que el informe de 2006, a todas luces errático como declararon sus propios autores.

Y por seguir siendo fiel a mi comprometida cita musical, volvía a escribir otra canción sarcástica, en este caso, publicada en mi libro-disco “Carne de canción (2020)”.

Ha habido más alertas y más escándalos, pero estos cuatro descritos aquí, han sido, sin ningún género de dudas, los más significativos y mediáticos. Todos ellos dejaron su huella en la historia y la memoria de nuestra ganadería y también en su rentabilidad.

¡Preparados y listos para la siguiente!

COMIDAS DE TRABAJO (¡QUÉ TRABAJO!)

En líneas generales, creo que no nos podemos quejar de esa vertiente de nuestro trabajo que consiste en ir a comer todos los días (o a cenar, en casos de reuniones o pernoctas fuera de casa, viajes de trabajo etc.), en soledad o con compañeros, en ambientes más o menos distendidos o más tensos, como es el caso de algunas memorables comidas con clientes.

Desde los almuerzos en mitad de una reunión, como acostumbran los holandeses, que te explican los presupuestos de ventas del nuevo producto mientras mastican el bocata, hasta las opíparas comidas o cenas de Navidad, con los dedos llenos de aceite de langostinos. ¡Cuántos langostinos tiene uno que comer para llevar un plato de garbanzos a casa!, decía mi admirado Carlos). Desde el pincho de tortilla, la caña y el cortado en la barra de un bar de carretera porque el tiempo no daba para más, hasta el refrigerio a la carta en restaurante con mantel y camarero con pajarita; desde el menú del

día con mesa de mantel de papel y tinto y Casera, hasta el bocata solo o en compañía en la puerta de embarque del aeropuerto. Las modalidades han sido muchas y muy variadas. Y en general, salvo indigestas excepciones, el almuerzo o la cena representaban, al menos para mí, una tregua necesaria en las maratónicas jornadas, una pausa, casi siempre placentera, un refugio mental, una brisa de aire fresco con olor a olla de lentejas y la chimenea encendida y una oportunidad para estrechar lazos con los compañeros, hablando de temas que iban más allá del trabajo.

Y lo cierto es que varias anécdotas fueron protagonizadas por un mismo personaje. Se trata de un *mánager* que tuvimos en nuestra fábrica hace muchos años y aunque, de cuyo nombre no me querría acordar, me acuerdo muy bien de cómo se llamaba.

En una comida de equipo nos comentó que, gracias a él, la empresa iba a dar un giro de 360°... Y es que, aunque un error lo tiene cualquiera (yo soy el menos indicado para hablar de errores), algunos de ellos fueron hasta divertidos. En cierta ocasión, se celebró una reunión de equipo en el Hotel Calpe de Alcañiz (Teruel). Tras la sesión de la mañana, a la que nuestro amado jefe no acudió, apareció durante el almuerzo comentando que se había confundido y se había ido al Hotel Alcañiz de Caspe (Zaragoza).

Gran entendido en vinos, según él, le gustaba ser el catador del vino en las comidas de empresa más solemnes y rechazarlo... Su afición al rechazo fue tan lejos que en una ocasión rechazó un plato de jamón ibérico porque decía que no estaba bueno. A sus acompañantes se les saltaban las lágrimas de lo bueno que estaba aquel jamón, e iban picando porciones del mismo plato cuando no se daba cuenta, antes de que lo retiraran y lo cambiaran por otro exactamente igual que sí que estaba bueno...

En cierta ocasión en una cena-espectáculo en Buenos Aires, en un viaje de promoción por objetivos, el camarero me ofreció a mí catar el vino. Rechacé la opción para que fuera nuestro protagonista quien lo hiciera. El camarero insistió y me dijo que a él le traerían otra botella ya que la cata se hacía por parejas. Más tranquilo, comencé a probarlo antes de que le trajeran la suya. Aun puedo ver los ojos furibundos de mi jefe clavados en mí con odio africano. La “rematadera” fue cuando, minutos después, al ser la persona del grupo que estaba más cerca del escenario, la bailadora de tango se sentó en mis rodillas y me empezó a dar besos, marcándome sus labios de carmín en mis mejillas. Le miré de reojo y su mirada seguía siendo un poema, en este caso supongo que de envidia. Las cosas ya no volvieron a ser igual a partir de entonces (o tal vez ya lo eran y no me había dado cuenta).

En otra ocasión esta persona abroncó en público y de una forma despiadada un compañero por haber tenido un impago. Y esta escena lamentable e irrespetuosa se produjo en una cena de gala en la Expoaviga cuando

estábamos disfrutando de un genial ambiente de equipo. En fin, al final el tiempo pone a cada uno en su sitio...

Y por esos restaurantes de nuestra Celtiberia nos hemos encontrado con perlas dignas de mención.

En una ocasión vino a la fábrica una veterinaria recién contratada para jefe de zona de Guipúzcoa. Se encontraba conmigo en periodo de formación y fuimos a comer con nuestro gerente a un restaurante cercano a la fábrica. Estábamos hablando de lo bien que se comía en su tierra, ya sabéis, txuletón, tortilla de bacalao, cocotxas etc., y llega el segundo plato del menú: pollo asado. El muslo de pollo en el plato de nuestra compañera presentaba una dentellada bien clara y definida, incluso con las marcas de unos incisivos (muy hambrientos a juzgar por la claridad y definición de la huella) en la parte más carnosa del muslo. La pobre compañera no probó ni un bocado, ni siquiera del plato nuevo que le trajeron. Nuestro jefe y yo no podíamos parar de reír, ante la impotente mirada de ella... Nos dejó al mes siguiente, no sé si pudo influir este episodio o no. Y nosotros dejamos de ir a ese restaurante.

En un pueblo cercano, solíamos ir a otro restaurante ubicado en el centro del pueblo, con dificultad de aparcamiento. Pero la comida era muy buena y merecía la pena. Solíamos bromear porque el camarero, que era muy corpulento, tenía unas uñas negras que no podían evitar mojarse con la sopa cuando trasportaba los platos hasta la mesa. ¡Más proteína! decíamos, y nos tomábamos la sopa sin ningún problema. Un buen día vimos que tenía una herida en el dedo muy evidente. Los que pedimos sopa nos la tomamos sin rechistar (lo que hace el hambre...), además sabía igual que siempre. El problema vino cuando le sirvieron las acelgas “con premio” a un compañero que comía con nosotros. ¿Adivináis? ¡Sí!, en mitad de las acelgas estaba la tirita sanguinolenta de nuestro camarero... No sé si fue por eso o porque cada vez se aparcaba peor, también dejamos de ir.

Y es que nos volvemos cada vez más raros y exigentes... En una ocasión el camarero me tiró toda la salsa de una fuente de pollo asado por mi cabeza, chaqueta, mangas, etc. Pero lo relevante es que me echó la culpa a mí y ni se disculpó. Llevábamos yendo allí muchos años y seguramente fue un exceso de confianza. Pero no me trajo ni un “Cebralín”. No he vuelto a pisar el sitio y eso que guardo buenos recuerdos (allí vimos muchas etapas de los cinco Tour de Indurain). Habíamos empezado a frecuentar otro lugar, por cambiar un poco y nos mudamos al nuevo restaurante definitivamente durante las comidas.

En ese mismo restaurante asistí a una de las comidas más largas de mi vida. El bueno de Ildefonso, un admirado compañero del equipo comercial de porcino, muy reconocido en el sector y orientado a la comercialización,

tenía la costumbre de comer muy despacio, rosigando los huesos hasta que no quedaba ni un átomo de carne, tendones o cartílagos. Aquel día pidió codornices... Cuando yo ya iba por el quinto cortado tras el postre, Ildelfonso terminaba su último hueso del ave en cuestión y lo depositaba en una esquina del plato junto a los otros huesos apilados en forma de osario artístico, algo que no he vuelto a ver jamás.

En la zona de La Mancha recuerdo dos anécdotas, algo indigestas. Durante una visita de una investigadora holandesa del RRC de Nutreco, fuimos a comer un arroz con conejo que te hacía saltar las lágrimas de lo bueno que estaba. A mitad de plato le pregunté a la holandesa: ¿te gusta el arroz? ¿Qué bueno está el conejo!, afirmé rotundamente. ¿Rabbit? preguntó ella con una mueca de angustia... No probó ni un bocado más. De camino a Madrid en el coche apenas pronunció ni una palabra y me pidió que la llevara a su hotel y que no saldría a cenar con los demás compañeros porque tenía migrañas. Al poco tiempo cambió de departamento y solo la he vuelto a ver en alguna foto del Nutranet.

La otra anécdota fue una comida en Albacete con un médico que era propietario de una granja de ovejas Manchegas en la que habíamos tenido un problema achacado a la alimentación. Acudió a la comida con un economista, que nos calculó las pérdidas de la granja, según él, por nuestra culpa, y con un abogado que nos contó el paquete que nos iban a meter si no solucionábamos el problema por las buenas. Lo cierto es que, con lo que me gusta la paella, apenas probé bocado, se me estrechó el esófago sin poderlo evitar. Al final no llegó demasiada sangre al río, cuando le demostramos al encargado que había sobre alimentado a las ovejas muy por encima de nuestras recomendaciones.

Todavía me aluden, después de 25 años, a una anécdota bastante tonta, pero divertida, en opinión de los que me la recuerdan. Íbamos todos los días a comer a un restaurante cerca de la fábrica. Nos acercamos 3 compañeros antes del resto y, para que fueran preparando la mesa, le dije: “somos una avanzadilla”. A los 5 minutos viene la camarera con una manzanilla... “¿No me habías pedido una manzanilla?” ¡Que mala es la dislexia!

Una de las comidas más sonadas ocurrió hace muchos años en un restaurante de carretera en la autovía de Logroño, cerca de la fábrica. Era un sitio al que recurriamos bastante cuando venían invitados a visitar nuestras instalaciones. Era buena comida casera, muy frecuentada por trasportistas. En aquella ocasión, habíamos invitado a una treintena de ganaderos de ovino de la zona de influencia de Gensa (la actual Nanta Zaragoza), tras una visita a la fábrica y unas presentaciones en el salón de actos. Como suele ocurrir en tales situaciones, y además estando en Aragón, habíamos pedido ternasco para todo el mundo. Con el plato ya servido, uno de los jefes de zona apreció el sello del matadero del cordero en su paletilla: “New Zeland”.

Además, encajaba bastante con el tamaño y la extrema dureza de la pieza de carne, nada que ver con nuestra marca autóctona “Ternasco de Aragón”. Ni corto ni perezoso, se dispuso a llamar al encargado del restaurante y le dijo en público, para que todo el mundo lo oyera:

—¡Le felicito por el cordero está exquisito! ¿Quién es su proveedor?

—Me los crían en Tarazona, se trata de un pastor que tiene a las ovejas todo el día comiendo tomillo y romero, —contestó ufano el encargado, dándose importancia.

—Pues dígle a su pastor de Tarazona que debe haber un hijo puta en el matadero que le pone a sus corderos el sello de “New Zeland”, —contestó el jefe de zona en medio de las carcajadas de los asistentes y la consiguiente humillación del encargado, que no sabía dónde meterse. También fue la última vez que fuimos allí.

Y algo similar nos sucedió en otra ocasión, en un hotel de Zaragoza celebrando una comida de Navidad del equipo comercial. Tras la reunión, y cerca de las tres de la tarde, bajamos a un comedor privado donde aparecía el menú: “Ternasco de Aragón”. Cuando nos lo sirvieron, parecían piezas de elefante centroafricano. Nuestro director avisó al encargado del restaurante y le dijo:

—Nosotros somos profesionales del sector ganadero y sabemos que este producto no es Ternasco de Aragón, ni siquiera este animal es español.

—Nuestro jefe de compras no se encuentra en este momento en el hotel, le prometo que le contestamos el lunes. No se preocupen que les retiro los platos y les serviremos un entrecot a la pimienta para todos los comensales, es todo lo que podemos hacer, —contestó el encargado, muy profesional. Salimos del comedor a las seis de la tarde...

El lunes por la mañana, nuestro director recibió la llamada del responsable de compras del hotel.

—Tenían ustedes razón, debido a la alta oferta de cordero en esta época navideña, nuestro proveedor, sin avisarnos, nos sirvió cordero irlandés. Por supuesto que están invitados a la comida y a todos los servicios de los que disfrutaron.

Y a ese sitio hemos continuado y seguimos asistiendo a Jornadas y reuniones. Errores existen, pero Nobleza Obliga...

POR ESAS CARRETERAS...

Sería imposible tartar aquí la multitud de anécdotas que han ocurrido mientras viajábamos recorriendo pistas y granjas, transitando “por esas carreteras”...

Y es que los viajes han formado y siguen formando parte de nuestra actividad, tanto en tiempo como en importancia. Como anécdota os puedo contar que tengo anotados los kilómetros diarios, los gastos en gasoil, la velocidad y las horas que pasamos en el coche... Desde 2013.

La media de horas semanales que pasamos en el coche está entre 10 y 14 según mis datos. Y aquellos que os dedicáis a la venta directa y que visitáis granjas cada día, esa cifra se eleva mucho más. Dicho de otra manera, pasamos en torno a un 25% de la jornada laboral en el coche, en el caso en que hiciéramos jornadas de 8 horas.

Con casi 2 millones de kilómetros a mis espaldas, puedo afirmar que he tenido mucha suerte de no haber tenido grandes contratiempos y también de no haber lamentado desgracias irremediables en ninguno de mis compañeros. Eso es lo importante y lo esencial, y es un argumento de peso que me insta a escribir este capítulo, con un cierto enfoque humorístico.

Cuando comencé a trabajar en GENSA (la actual NANTA ZARAGOZA), en el año 1987, tenía un coche de tercera mano. Se trataba de un Renault 8 que perdía aceite constantemente y tenía que rellenar a diario con aceite usado procedente del desecho de coches que cambiaban su aceite, que me proporcionaba un amigo mecánico. De hecho, a la entrevista de trabajo fui en ese coche y dejé un charco de aceite negro como el hollín en el suelo del aparcamiento de invitados. Gracias a Dios no sospecharon de mí.

Una vez contratado me propuse a comprar un coche con ciertas garantías pero que entrase dentro de mis recursos económicos. Pedí un préstamo a mi tío de 50.000 pesetas (unos 300 euros actuales) y adquirí mi primer vehículo: un Ford Fiesta marrón de segunda mano sin dirección asistida ni aire acondicionado.

Funcionó bien durante el primer año, pero después empezó a fallar y a punto estuvo de dejarme tirado varias veces. Una de las más sonadas fue el día en que el Barcelona jugaba su primera final de la Recopa fente a las Sampdoria, allá por mayo de 1989. Yo estaba con el jefe de zona por el pirineo catalán visitando ganaderos de ovino. Cuando al atardecer recogí mi coche para regresar, el Ford comenzó a dar tirones de forma que era imposible plantearse un viaje largo hasta casa. Tras visitar varios pueblos y mecánicos que no nos podían atender, encontramos uno (que debía ser del Español) que se prestó a arreglar mi coche para poder regresar. Ya en la

autopista comenzó de nuevo a dar tirones, pudiendo mantener la velocidad por encima de 50 km/h a duras penas, circulando por el arcén y escuchando los bocinazos de los camiones que me adelantaban continuamente. En ese momento, decidí cambiar de coche como así hice a las pocas semanas.

Un ejemplo muy español y celtibérico fue lo que le sucedió a mi compañera Laura. Llevaba la puerta del conductor abollada por una columna de su garaje que se movió en un momento inadecuado, cuando en una travesía, casi arranca la puerta de un conductor que la abrió de repente. Parados en el siguiente semáforo en paralelo, el conductor en cuestión le dijo: “Anda mira a ver si tienes más cuidado por donde vas...”. Y luego, mirando el golpe del coche de Laura, añade: “Claro, te deja el coche el marido y mira cómo se lo devuelve...”.

En otra ocasión, visitando ganaderos por el pirineo aragonés, concretamente en el Valle de Broto, tuvimos que circular campo a través para poder visitar al presidente de la Asociación que estaba pastoreando sus vacas. En aquel trayecto rompí el cárter, pero me di cuenta cerca de coronar el Cotefablo. Bajé por gravedad, sin forzar el motor hasta un taller mecánico de Biescas donde me pusieron un parche para aguantar hasta Zaragoza.

En ese mismo puerto (yo siempre digo que he recurrido ese trayecto, a lo largo de los años, a todas las horas del día y de la noche), atropellé a un jabalí cerca de la una de la madrugada, volviendo de una reunión sobre cebo de terneros en Broto. Tras las últimas curvas del Cotefablo, y enfilando la recta que lleva hasta el pueblo, aceleré y envié al jabalí, que se deslumbró con mis luces largas, hasta la órbita de Júpiter... El seguro funcionó perfectamente: tras llegar la grúa y el taxi que me llevó a mi casa, a las 4 de la mañana ya estaba en mi cama.

En otra ocasión, subiendo el Cotefablo, patiné con la nieve y choqué con un quitamiedos, que me salvó de una caída de 200 metros hacia el valle... Manolo, el jefe de zona, dado mi nerviosismo, gran experto en conducción por nieve, llevó el coche hasta Biescas, unos minutos antes de que cerraran el puerto.

Y un cuarto incidente en el mismo valle, esta vez cerca de Plandubial, en la ruta de Broto a Boltaña, atropellé a otro jabalí, en una curva. Iba despacio y el jabalí se levantó y se fue y yo ni siquiera bajé del coche. Andrés, mi acompañante aquel día, alucinó con mi sangre fría (mi trayectoria de atropellos a seres vivos es larga y dilatada, pero eso es otra historia...).

Y en ninguna de estas vicisitudes llegó “la sangre al río”. Creo firmemente que una cinta de la Virgen del Pilar que siempre llevo en mi coche me protege. Es una cinta que venden en la misma Basílica del Pilar, muy célebre entre los aragoneses, que tiene exactamente la medida del Pilar de

la Virgen. La cinta lleva la inscripción del Pilar, está bendecida y las hay de múltiples colores, incluidos los de la bandera de Aragón, la de España y los colores del cachirulo aragonés.

Mi madre me regaló una cinta para que llevase en el coche, que, casualmente, llevaba los colores de la bandera de España. Aunque yo siempre me he sentido orgulloso de la bandera que compartimos mis conciudadanos (creo que es uno de los símbolos que nos debería unir y sin embargo, a veces, nos separa...), en aquella ocasión tomé esa cinta regalada como podría haber tomado otra de otro color.

Aquella tarde, estuvimos haciendo una visita a un ganadero de ovino de leche de un pueblo dentro del Valle del Roncal. Cuando vio la cinta con la bandera de España me comentó de forma seria y decidida: “quítate eso de la vista, no te vayan a meter un tiro por el parabrisas”.

En otra ocasión tuve que dejar mi coche en un área de servicio cerca de Bilbao por un par de noches. El jefe de zona también me instó a quitar la cinta “por si acaso”.

No sé si fue en ese viaje o en otro cuando fuimos a visitar a un ganadero de vacas de leche del País Vasco, que nos había dejado de consumir sin aviso ni queja previa. —“¿Has tenido algún problema con las vacas? Como ya no has vuelto a consumir nuestro producto...”, —preguntamos inocentemente. —“¡Qué va, si funciona fenomenal!, el problema es que he solicitado las subvenciones al Gobierno Vasco y me han dicho que no me la conceden si consumo un pienso español”. Y es que, también en esto, la política tiene la sombra muy alargada...

Recuerdo otra de mis rutas pirenaicas con Ramón, el distribuidor de Graus. Era un excelente compañero y una gran persona y nos teníamos mutuo afecto y respeto. Las jornadas eran maratónicas. Antes de las nueve de la mañana yo ya estaba en Graus (desde Zaragoza, cerca de dos horas de carretera en aquellos tiempos) y desayunábamos en su casa con su madre (una mujer maravillosa, con ojos azules francos y directos a la que yo estimaba mucho también). Tras una interesante conversación, empezábamos las visitas a ganaderos de ovino. En primer lugar, aquellas que justificaban el viaje (solucionar problemas sanitarios o de alimentación la mayor parte de las veces). Después aprovechábamos el día visitando más clientes por zonas alejadas y recónditas de la montaña. Regresábamos siempre de noche y nos despedíamos tomando una caña en un bar-pub cercano a su casa donde anotábamos las visitas realizadas: había días de más de veinte visitas. Y luego había que regresar.

En una ocasión, cuando enfilábamos la última visita empecé a encontrarme mal. Llegamos al ganadero de destino que estaba en una aldea ale-

jada de la civilización. Para llegar allí había que recorrer al menos 10 kilómetros de pista. Estaba a más de una hora de Graus y a más de tres horas de mi casa. Eran cerca de las nueve de la noche y el calor de la cocina donde estábamos conversando y mi estado de salud me sumían en un sopor imposible de disimular. La conversación era intrascendente y el ganadero repetía constantemente lo mismo todo el rato. Mi capacidad de aguante sucumbió y salí a la calle sin mediar palabra a que me diese el aire. El distribuidor captó la indirecta y se despidió del ganadero, no sé si con el pedido en el bolsillo o no, fui incapaz de discernirlo. Durante el viaje de vuelta, el silencio del distribuidor sonaba a reproche alto y elocuente. Echando la caña en el pub, todavía abierto, pero ya desierto, me disculpé como pude...

Pero sin duda uno de los compañeros inseparables de caminos, por esas carreteras de Dios, es la Guardia Civil de Tráfico. Y, teniendo en la actualidad la máxima consideración y respeto a quienes considero como nuestros “ángeles guardianes”, tanto la actitud de muchos de sus agentes como la opinión que he tenido de ellos, han ido variando indudablemente en los últimos treinta y ocho años.

Y, huyendo de dar mi opinión sobre temas técnicos relacionados con el tráfico que desconozco, sí que pasaré a describir situaciones que se han dado durante todos estos años que han marcado mi forma de pensar, que también intentaré describir.

Tal vez sea la juventud o la entrada en la madurez, pero mi percepción y mi opinión sobre los agentes de tráfico, como he dicho antes, ha cambiado de forma evidente, no así mi opinión sobre la Dirección General de Tráfico, que es quien dan las órdenes, pero intentaré evitar entrar en este charco.

En aquellos años de carretera nacional mal peraltada y señalizada, de rutas comarcales sin un mantenimiento ni señalizaciones adecuadas, de límites de velocidad arbitrarios enfocados a la recaudación más que a la seguridad o agilidad vial, a menudo encontrabas unidades de agentes vigilando el error del conductor, para soltarle una sanción, que en prevenir realmente el peligro. De esta forma, los radares (esto sigue ocurriendo en la actualidad, pero lo admitimos con una naturalidad pasmosa) estaban situados en el punto clave para generar la sanción (abruptos cambios de límite de velocidad injustificados, travesías de tres carriles para circular a 50, unidades móviles camufladas en busca del traspaso del límite sin ningún peligro, con el único horizonte de la recaudación). Era todo tan descarado que cargábamos la culpa y la responsabilidad sobre los agentes que estaban en la carretera y no sobre los que les daban las órdenes. Confieso que yo fui el crítico número uno con ellos, a tenor de multitud de situaciones en las que me vi envuelto. En más de una ocasión le dije al agente que me paró que era lamentable que cuando un conductor veía a la Guardia

Civil en la carretera, en lugar de alegrarse porque velaba por su seguridad, intentaban esquivarlos y que, su presencia en la ruta era contraproducente ya que condicionaba la forma de conducir de los conductores, que no se atrevían a adelantar a la unidad de agentes y producían retenciones y más peligro de choque. En alguna de esas ocasiones no me llegó finalmente la multa, algo de razón tendrían mis palabras...

Esa actitud crítica, seguramente injusta, lo reconozco, me llevó a escribir una canción titulada “Salteadores de caminos” (cuya letra podéis encontrar al final del capítulo) y que comparaba las vicisitudes de los antiguos viajeros del lejano oeste o de las serranías ibéricas del siglo XIX al ser asaltados por indios y bandidos, con los viajeros del siglo XIX en su coche cuando eran parados por los agentes de tráfico. Hace años que no canto esta canción en público, ya que no quiero herir la reputación de funcionarios a los que respeto, pero hay compañeros del sector que aún me recuerdan la canción cada vez que me ven.

Una de las anécdotas más divertidas me sucedió viajando por la antigua carretera Canfranc-Sagunto (la carretera de Zaragoza a Teruel, antes de ser autovía), a la altura de Burbáguena, en unas curvas en subida con doble carril. Era la época de los recién estrenados teléfonos móviles. Yo me encontraba en el carril de vehículos lentos detrás de un camión, con la mano izquierda en el volante y la derecha con el móvil en la oreja. Un coche blanco se situó detrás de mí en el carril de adelantamiento, pero sin adelantarme. Yo necesitaba adelantar al camión, pero la indecisión de ese vehículo no me dejaba hacerlo. Visiblemente molesto, quité la mano izquierda del volante y (sin manos) le indiqué al coche que adelantara de una vez para poder hacer yo lo propio con el camión. Tímidamente el coche me adelantó y pude cumplir mi objetivo sin dejar de hablar por el móvil. Una vez superadas las curvas, se iluminó una luz en el cristal de atrás del coche en cuestión con un claro cartel: ¡Tráfico!, mientras una mano y unos intermitentes me exhortaban a parar en el arcén a la derecha...

—Ya vemos que se le dan muy bien los malabarismos —me dijo el agente con sorna—. ¿Me puede repetir que era eso que nos estaba diciendo mientras le adelantábamos?

—Les decía educadamente y con la mayor educación que, por favor, me adelantasen para poder adelantar yo a un vehículo pesado, —les contesté yo intentando parecer lo más educado posible—. Me cayeron 10.000 pesetas (unos 60 euros) y casi les hago la ola porque me esperaba mucho más. En esta ocasión, como en todas en las que me han sancionado con razón, se lo indiqué al agente y reconocí mi error.

Una anécdota divertida la protagonizó nuestra compañera Carmen. Se había cargado en el coche unos sacos de “Equites” (un pienso de caballos

de la antigua NANTA) porque se los tenía que llevar de forma urgente a un distribuidor. Y tal era la urgencia que consideró que había que ponerse en la autopista a 160, o sea, como los caballos cuando comen el alimento en cuestión.

Nada más dejar la autopista, en la primera rotonda, se encontró con una pareja de la Guardia Civil de Tráfico que le dio el “alto”.

—Documentación, —dijo el agente, muy circunspecto—. El tiempo que empleó el agente en comprobar la documentación se le hizo eterno a Carmen. Veía como el saldo de su cuenta corriente iba a descender “*abruptly*” como le habían enseñado en la clase de inglés de la semana anterior. Con un sudor frío, Carmen recogió la documentación que le devolvía el agente mientras escuchaba:

—No es usted el perfil que andamos buscando, puede continuar. Carmen salió de allí “picando rueda” ante la asombrada mirada del guardia.

Y es que con la Benemérita de Tráfico hay auténticas perlas. Pilar se encontraba viajando por esas vacías carreteras del Bajo Aragón a última hora de una fría tarde de enero. Le faltaban unos kilómetros para llegar a Alcañiz y tomar la carretera de Zaragoza tras realizar su última visita. Los motoristas adelantaron su coche y le dieron el “alto” en una gasolinera a la salida de Calanda.

—¡Documentación! Señora lleva usted fundida una de las luces traseras.

Pilar contestó con la mejor de sus sonrisas: —ya llevo días así, pero es que no sé cómo se cambia el piloto... Llevo la luz de repuesto en el maletero. ¿Me podrían ayudar por favor?—.

El guardia tomó la bombilla nueva del estuche y con la luz de la linterna que le sujetaba su compañero, estuvieron cerca de 15 minutos para cambiar el dichoso piloto, mientras Pilar esperaba en el volante del coche sin tener ningún temor a que la multaran.

—Ya está cambiada —dijo el agente devolviéndole la sonrisa a Pilar—.

—¿A dónde se dirige? —preguntó el otro agente que también quería algo de protagonismo en la conversación—.

—A Zaragoza, contestó ella sonriendo también al otro guardia.

—Nosotros vamos también en esa dirección. La vamos a escoltar hasta el cruce con la carretera de Zaragoza, contestó el agente.

Y así, Pilar se quedó con el piloto cambiado, escoltada por dos motoristas y sin multa. ¡No hubiese sido lo mismo si me llega a pasar a mi!

Pero quien era un especialista en el trato con los agentes de tráfico era el jefe de zona de Huesca, mi buen amigo Manolo.

En una ocasión iba zumbando con su Citroën Xantia por la carretera de Barbastro de modo que casi voló en un cambio de rasante donde, ¡maldita fortuna! se encontraban unos motoristas de Tráfico. Le persiguieron y le hicieron parar. A los pocos minutos apareció en otro Citroën Xantia de los agentes.

—¿Lo ven?, ¿Por qué se creen que me compré un Xantia? Sabía que lo llevaban ustedes y que, si gente tan inteligente y profesional lo lleva, comprendí que era un acierto el comprarlo. Lo que pasa es que, es un coche tan bueno, que a veces se dispara la velocidad, espero que sabrán disculparme...”. Los agentes se partieron de risa y le dejaron marchar.

En otra ocasión iba Manolo hablando por el móvil, también en aquellos años en los que nos estaban todavía definidas las multas por telefonar mientras se conducía. Tras un cambio de rasante fue detenido por unos motoristas:

—Tenemos que multarle porque iba usted sin cinturón de seguridad y, cuando nos ha visto, se lo ha puesto —le dijo el agente muy serio—.

—Se equivoca señor agente, llevaba el cinturón desde que he salido de casa. Se habrán confundido de gesto, tal vez porque estaba con el móvil —contestó Manolo convincente—.

—La sanción por no llevar cinturón son 15.000 pesetas y por llevar el móvil son 30.000... Como usted quiera —contestó el agente con una sonrisa burlona—.

—Por nada del mundo pondría en duda la palabra de una agente de la autoridad, paso por su palabra, es verdad que no llevaba el cinturón ni estaba hablando por el móvil —contestó Manolo sacando su vena comercial a relucir—. Al final la cosa quedó en 15.000...

Sobre todo: tranquilidad y prudencia, y que luego podamos contar anécdotas y reírnos un rato...

SALTEADORES DE CAMINOS

Yo siempre viajo
por mi trabajo.
Es mi segunda casa la autopista.
Es mi destino
estar en el camino,
al volante en primera o en turista.
Tengan presente
que el siglo veinte
ya pasó, ya tenemos nuevo siglo.
Sin adelantos
era un espanto
ir por rutas repletas de peligros.
Tenemos avión, coches y trenes,
carreteras con luces, con arcenes.
Ahora sí que el viajar es un placer
que a ti también te puede suceder.

Siempre dicen que el viajar
es arriesgado
que hay que tener muchísimo
cuidado
pues entre el punto de partida
y de destino
siempre ha habido salteadores de
caminos.
No era muy extraño
hace unos años
si salías de viaje y de pardillo,
por serranías
de Andalucía
que saliera por ejemplo
“el tempranillo”.
Era una pena
Sierra Morena
cuando “el Curro” sacaba
su trabuco.
Y a la cuneta
sin camiseta,
sin dinero, sin chica y sin peluco.

Como los de antes no quedan
maleantes,
ni Curros, ni Algarrobos ni
Estudiantes,
¡Buena gente aquellos bandoleros!
que daban a los pobres mi dinero.

Como ves la historia es insistente
que al viajar no te hagas el valiente
pues entre el punto de partida
y de destino
siempre ha habido salteadores
de caminos.

Echaban pestes
en el Oeste
por caminos de piedras y de
baches,
de contingencias
y diligencias;
al final siempre llegaban los
apaches,
con sus plumajes
¡vaya salvajes!
Te dejaban “tirao” en un zarzal
sin cartuchera,
sin cabellera,
aunque esto último me hubiese
dado igual.
Y por mucho “Piel Roja” que
cabalgase
y por mucho “Winchester” que
disparasen,
el guión tenía decidido
que al final tuvieran su merecido.

Si da lo mismo que lleves pelo o
pluma porque a veces en el viaje te
despluman

pues entre el punto de partida
y de destino
siempre ha habido salteadores de
caminos.

Gracias a eso llamado progreso,
desde que sales hasta que vuelves
a casa, con legislaturas
ciencia y cultura,
gracias a ellas,
estas cosas ya no pasan.
¿Qué es esa bulla?
¡Otra patrulla!
¡Otro control!
¿Esto es real o es de ficción?
Omnipresentes esos agentes
me pidieron la documentación.

Ha detectado un radar su
automóvil,
sin cinturón y hablando por el
móvil.
¡En nombre de la Ley,
le hago un “rotito”

Tres meses sin carné, y seis pun-
titos.
Y ahora sopla por el aparatito.
¡Buen viaje! ¡Ah! ¡son 600 euritos!

Admitirán que algo sí que
ha cambiado
que no estaba del todo equivocado
al decir que entre partida y destino
ya no encuentras ya salteadores de
caminos,
pues ahora son “guardianes de
caminos”.
Mucho más educados y más finos.

Recaudan... pero con mucho cariño
al explicártelo son como niños.
Bien seas malagueño o filipino
pobre o rico,
les importa un comino

¡Solo encuentras guardianes
de caminos!
De caminos...

TERTULIAS NOCTURNAS

La verdad que mantengo muy buenos recuerdos, en general, de las charlas nocturnas (y de las diurnas también, pero las nocturnas tenían otro sabor) en toda suerte de poblaciones rurales, circunstancias e improvisaciones, que forman parte de nuestro trabajo. Aquellas disertaciones, coloquios, conferencias, etc., dependiendo de la importancia o magnitud del evento, al menos en el mundo de los rumiantes, se celebraban ya entrada la noche, a la hora en que los ganaderos ya habían encerrado el ganado o habían ordeñado vacas, ovejas y cabras.

Tras la charla y el ágape subsiguiente (que era uno de los ganchos principales para atraer a los ganaderos), la mayoría de las veces volvíamos a casa a dormir, por aquellas desiertas carreteras, en compañía de lluvia, niebla o nieve en muchas ocasiones. “Y cómo no te quedas a dormir allí?”, me preguntaban muy a menudo. Y es que al día siguiente había que madrugar y viajar en dirección contraria.

Algunas de esas charlas eran ya una tradición. Las conferencias en el Valle de Broto son un buen ejemplo: la primera reunión con los ganaderos de la Asociación de Montaña de aquel valle pirenaico fue en 1988. Los primeros años hacíamos dos charlas: en otoño y primavera, para preparar a los animales para la subida a los puertos y para gestionar sanitaria y técnicamente su regreso a la cuadra. Posteriormente, y hasta la actualidad, se sigue haciendo solamente la de otoño. Se han dado en el Valle más de 50 charlas. Hace años que no asisto, pero desconozco si hay algún tema que no se haya tratado. Con el mismo grupo de ganaderos se hicieron, aparte, reuniones monográficas sobre el cebo de terneros, reto que empezaban a acometer algunos ganaderos. Eran como un coloquio. Los ganaderos presentaban sus dudas y nosotros contestábamos hasta la madrugada.

Aún recuerdo mis dos primeras charlas. Era la primera vez que hablaba en público y estaba aterrorizado. Mis tendencias disléxicas siempre me habían provocado un temor a hablar en público por miedo al ridículo. Lo cierto es que en mis 24 años de vida de entonces siempre había esquivado, con éxito, cualquier posibilidad de hacerlo. Pero para todo hay una primera vez y en aquella ocasión fue en un pueblo de la provincia de Ávila, una noche de febrero, donde tenía que hablar de la alimentación de la vaca lechera.

Dada mi escasa experiencia en ese y en la mayor parte de los asuntos relacionados con los rumiantes (apenas 3 meses de experiencia y ya tenía asignado en mi empresa el rol de especialista), me preparé la disertación y las láminas (acetatos para proyectar en la pared) a conciencia. Pedí consejo

a otras personas del sector y ajenas a él, cuando les comenté mi comprometida situación. “Tú háblales muy técnico y que no se enteren”, me decían algunos de ellos. “Escríbete la charla y apréndetela de memoria”, me decían otros.

Al final, bien preparado, decidí ser yo mismo y la charla fue un éxito, al menos para lo que yo esperaba. Fue un acicate para mi autoestima, que se consolidó con la charla del día siguiente en otro pueblo.

Generalmente, las charlas estaban muy bien organizadas por el jefe de zona (y el distribuidor en su caso) y solían ser un éxito de asistencia, que justificaban los recursos empleados por la empresa para esas reuniones. En la mayor parte de las veces se conseguían los objetivos de incremento de ventas y fidelización. En algunas de esas reuniones se comenzaron proyectos muy interesantes.

Pero tampoco fueron todo luces, y, por supuesto, también tuvieron sus sombras. Recuerdo una charla de ovino preparada para un grupo de unos 50 ganaderos, en un pueblo de la provincia de Zaragoza. Al grupo de la empresa (el jefe de zona, un comisionista, el gerente y yo mismo que era el ponente) se juntaron dos ganaderos despistados que pasaban por allí. Mientras nos comíamos el ágape preparado para esas cincuenta personas, conversamos con los ganaderos y les intentamos dar algún consejo entre bocado y bocado.

Y lo cierto es que, superadas las fobias iniciales a hablar en público, fuimos mejorando poco a poco en dichos cometidos. Experimentaba una satisfacción de mejora personal cada vez que terminaba una reunión de aquellas y volvía a casa satisfecho, con mi autoestima más recompuesta. Pero en aquellos inicios todavía no estaba preparado para lo que sucedería aquella noche en el pueblo de Isaba, en el valle del Roncal, en una charla sobre problemas reproductivos en vacas de carne.

Mientras yo iba describiendo los principales procesos reproductivos y sus causas, e iba argumentando posibles soluciones, uno de los ganaderos asistentes, en primera fila, iba desdiciendo lo que yo afirmaba, con comentarios en alto, con una clara voluntad de reventar mi exposición. A la cuarta o quinta interrupción, me enfrenté dialécticamente a él y le pedí que me dejara terminar mi exposición, con energía y visiblemente molesto. No tenía todavía la experiencia ni la mano izquierda necesarias para lidiar esas situaciones.

Lo cierto es que, en el ágape posterior a la reunión, vino el ganadero a presentarse como si nada hubiera pasado:

—Soy Carlos Dronda, ganadero de Uztarroz, —me dijo apretando mi mano con energía—. Yo sabía que mi segundo apellido, Dronda, provenía de esa villa, como reza el emblema heráldico de mi familia materna y así se lo hice notar.

—¿Qué te llamas Dronda? ¡Haberlo dicho antes, hombre! Me ha gustado mucho la charla, que grandes verdades has dicho—. Ante tanto agasajo y regalos para mis oídos, nos vimos obligados a visitarle al día siguiente para ver sus animales.

Ha habido muchísimas anécdotas por esas charlas de Dios. Y, particularmente, las charlas de ovino eran una fuente inagotable de ellas. En general, la mayor parte de aquellas reuniones estaban enfocadas en el control de las diarreas neonatales de los corderos, que era el principal problema. Siempre hacíamos un enfoque multifactorial con el objetivo de que cada ganadero aprendiese una o dos cosas para implementar en su granja, con un planteamiento didáctico y práctico. Aquellas charlas eran exitosas y nosotros podíamos detectar que los ganaderos volvían satisfechos a sus casas.

Pero en una ocasión se nos requirió dar una charla sobre la situación del mercado de la carne de cordero a nivel internacional, en el contexto europeo y mundial. Me tuve que preparar el tema a conciencia ya que, si bien estaba familiarizado con el tema, no lo dominaba convenientemente. “¿Y por qué no hacemos la charla sobre las diarreas, que es lo que realmente les interesa?”, preguntaba yo inocentemente. “Es que ya están cansados de ese asunto y este tema del mercado está muy de actualidad”.

De este modo, mientras yo hablaba del GATT, de la amenaza de la carne congelada de Australia y Nueva Zelanda, del peligro de las exportaciones de corderos británicos e irlandeses y del flujo del mercado hacia los países del Magreb, en un sinfín de cifras, porcentajes y gráficos de barras y de tendencias, me interrumpe uno de los 70 ganaderos asistentes que estaba en primera fila:

—Oiga, todo eso está muy bien, pero, ¿por qué no nos cuenta como solucionamos las diarreas?—.

Me entra nostalgia cada vez que recuerdo aquellas charlas por aquellos bares en recónditos pueblos donde se juntaban una treintena de ganaderos pequeños, con el despliegue audiovisual que llevábamos: el proyector de transparencias, las cerca de 500 láminas que llevábamos con nosotros para seleccionar las 20 ó 30 más adecuadas para cada reunión, el aparato de video VHS para proyectar la película del programa OVHI y, por si acaso en el

bar no había televisión o no sabíamos conectar el video, llevábamos una televisión en el coche. Fueron tantas las veces que proyectamos aquella película que nos sabíamos de memoria todo el texto del narrador, las imágenes que venían a continuación y hasta los acordes de la guitarra flamenca que era la banda sonora del documental. Era una antesala de las presentaciones de Power Point con sus fotografías en color y sus diapositivas de diseño. En aquellos años, las imágenes del manejo de los corderos recién nacidos, de las ovejas comiendo en el pesebre y pastando en el campo, aquellas escenas familiares y cotidianas, hacían las delicias de los ganaderos. Si es que no se fundía la bombilla del proyector de transparencias o no funcionaba el video o la televisión por razones desconocidas... Allí había que torear dialécticamente e intentar hacer presentaciones lo más amenas posible.

Una anécdota muy divertida fue la que le pasó a Manolo en una charla de conejos. Tras una lección magistral, uno de los ganaderos presentes comentó en alto y en público: “¡A ver si nos enseñáis a criar conejos para podernos comprar coches como los que lleváis vosotros!”.

Pero no todo eran charlas en alejadas aldeas y pueblos del mundo rural. En cierta ocasión, se organizó un “*Science Meeting*” de vacuno de carne a nivel global, en Madrid. Vinieron técnicos y responsables de rumiantes de todas las unidades de negocio de la empresa, a nivel mundial. Nuestros compañeros de Trouw Iberia hicieron un gran trabajo de organización y de difusión, como siempre. Y no solo eso, sino que se implicaban en la logística, de forma que iban al aeropuerto a buscar a los asistentes al evento si hacía falta. Nuestro protagonista tuvo que ir a buscar a una compañera recién incorporada a la compañía, procedente de Centro Europa, al aeropuerto, “para que se sintiera más arropada en su primera reunión”, como dijo él. Cuando llegaron al hotel, y con las miradas de reojo y las risitas de los asistentes que estaban esperando para cenar, nuestro amigo aprovechó y entró en la sala y cambió los carteles de los asistentes en la sala de reuniones, de forma que él quedaba al lado de la nueva compañera, que, al parecer, le había impactado durante el viaje desde el aeropuerto.

Al día siguiente, durante una presentación, nuestro protagonista vio como su admirada musa, se metía la larga uña de su dedo meñique en la oreja, sacaba una poco de cerumen, hacía una bola con él jugueteando con los dedos y luego lo lanzaba al aire como si fueran una canica. ¡Se le cayó el mito a nuestro amigo en ese mismo instante, según nos confesó después!

Y dentro de las presentaciones que los técnicos teníamos que hacer, recuerdo con mucho cariño aquellas que se impartían en las convenciones de distribuidores. Eran eventos que se celebraban anualmente, reuniendo a los distribuidores de una región para agasajarles con una cena seguida de un baile, donde se invitaba a sus parejas y se les daban unas charlas de for-

mación sobre productos nuevos, se les informaba de campañas de promoción y de otros asuntos de interés y se les daban premios por consecución de objetivos en unas ceremonias solemnes.

Se solían celebrar en sábado por la noche en algún hotel, con salones lo suficientemente grandes para albergar a una centena de asistentes. Las primeras constaban de una reunión con varias charlas, cuya duración era de unas tres horas. Si bien eran temas interesantes para los distribuidores y, dado que se les reunía solo una vez al año, los temas tendían a alargarse, con el consiguiente cansancio de muchas de las parejas de los asistentes que no estaban tan familiarizadas con los temas.

A este respecto, nos llegaron noticias de una convención de otra región en la que, al parecer, uno de los ponentes había tenido un percance y se iba a retrasar y era imprescindible hacer tiempo. Le dieron a uno de los técnicos invitados la consigna de que podía emplear en su charla más tiempo del normal y que se alargara un poco. La charla fue de impecable rigor técnico, pero, cuando tras una hora de disertación sobre la rehidratación, empezó a describir la formación en la mitocondria de NADP, al llegar el octavo electrón a la cadena de transporte de electrones, se empezaron a percibir muestras de desasosiego en los asistentes, que esperaban ansiosos los regalos, la cena y el baile...

Conscientes de que tres horas de charlas técnicas y de marketing podían ser un ladrillo para los asistentes, el grupo de veterinarios jóvenes y pujantes de nuestra región, siempre organizábamos una actividad, un video o una charla con componentes jocosos y alegres, bromas, sátiras en donde los distribuidores se veían identificados. Recuerdo aquellas noches previas a la convención en casa de nuestro director administrativo, Roberto Botaya, montando un video de 5 minutos a partir de varias horas de película, sin ordenador, solo seleccionando y cortando fragmentos en el aparato grabador VHS, hasta las cuatro de la madrugada, para tener la película lista para el día siguiente.

En relación con esto, una de las convenciones más sonadas fue la de San Sebastián en 1998. Como es sabido, en esa ciudad se celebra el célebre festival de cine. Habíamos montado un convención ambientada precisamente en tal festival, de forma que, los invitados al entrar al hotel, se encontraban con una exposición de carteles de películas famosas e históricas en donde habíamos impreso las caras de algunos distribuidores en el cartel, en lugar de las caras de los protagonistas, siempre con doble sentido y manteniendo una coherencia entre la película y el distribuidor (por ejemplo, "Los siete magníficos" eran siete distribuidores que destacaban en ovino, con sus caras en las de los protagonistas que en el cartel iban a caballo). Todo esto se hizo sin los programas actuales de edición de fotografías y de una forma completamente analógica y manual.

Asimismo, los títulos de las charlas eran nombres de películas adaptados (por ejemplo, la charla del director general la llamamos, “La mano que mece la NANTA”, con el consiguiente mosqueo del director dada la temática de la película-espejo, “La mano que mece la cuna”).

Empeñado en que los asistentes pasaran un buen rato (o al menos un rato diferente) me propuse hacer una charla sobre algunas noticias del ovino, pero en verso. Me aprendí de memoria el texto que creé para la ocasión, que supuso una charla de 20 a 25 minutos, con algunas diapositivas para ilustrar (transcribo íntegro el texto al final del capítulo). Y en este sentido el contexto en el que se celebraba la convención era el de un mercado inmerso en la Enteropatía Mucoide de los conejos, que había supuesto un frenazo en las ventas de nuestros distribuidores en esta especie. Intentaba dar un mensaje positivo de forma que aquella reunión fuera una fiesta como venganza a todos los malos momentos y dificultades que todos los asistentes, sin excepción, habíamos sufrido de una u otra manera. Por eso titulé mi charla “La venganza de Don Bello” como una versión contemporánea y ganadera de “La venganza de Don Mendo”, ya que los versos estaban contruidos en una métrica y estructura similar a la obra inmortal de Pedro Muñoz Seca. Salí vestido con una espada y una capa castellana ante el estupor y asombro de los asistentes y del propio director general que estaba alucinando. Las sonrisas cómplices de los distribuidores durante la intervención y la ovación de los asistentes puestos en pie al final, no se me olvidarán nunca.

Como veterano que me considero de este negocio, todas estas actividades casi siempre nocturnas, con el cansancio de jornadas maratónicas de muchísimas horas, las carreteras heladas, la niebla, el viento, el frío y la lluvia, han sido una fuente de aprendizaje y de mejora personal y profesional impresionante.

LA VENGANZA DE DON BELLO

CONVENCIÓN DISTRIBUIDORES NANTA ZARAGOZA

—DONOSTIA 1998—

PROLOGO (A CARGO DEL TROVADOR)

Cuando lo que sigue leáis
podría causar respingo
¡mas no temáis,
no hay peligro!
Quedad donde estáis
y seréis testigos.

Por mi honor y por mi nombre
que aunque cobre vida un sable
que no habrá mujer ni hombre
que reciba herida de sangre.

Tiene actos, más no es teatro.
Va de cine y no es un filme.
Suenan musical aunque no es un festival
Versa en verso pero es más que eso.

Estad atentos y escuchad.
Seguid el hilo sin piedad
y así veremos si aquello
que ya llega sin tardanza
además de con templanza
y me consta, con esmero,
tiene o no tiene venganza
la romanza de Don Bello.
(párrafo de autoría de Pilar Monforte)

OBERTURA

Como ya es tradicional
y esta vez, el séptimo año,
la fiesta hoy tiene lugar
el día de mi cumpleaños.
Perdonen si no les digo
en esta oportunidad
cuantos años he cumplido...
Así que yo les convido,
si les parece, a cenar
cuando terminen de hablar
todos los conferenciantes.
Yo les quiero comentar
en asuntos de rumiantes
aquello que en mi opinión
les interesa escuchar
en la nueva convención.

La primera novedad
que esta noche se os presenta
es la ciudad que hoy asienta
esta fiesta, y es verdad
que Donostia forma parte
por ser tierra de “aiskolaris”
“aurrekus” y “versolaris”,
de la élite del Arte.

Y es por eso que, en mis trece,
yo decidí que de parte
a parte, este discurso,
que preparación merece,
en verso siga su curso,
aunque críticas desate.

No podemos olvidar
que un gran festival de cine
se celebra en la ciudad.
Y ojalá que bien camine,
precisamente “de cine”
la presente convención
y que fiesta y reunión
os complazcan y os animen.

ACTO 1.

EL DESCUENTO DE LOS CORDEROS

Por primer punto importante
yo quisiera destacar
que en corderos, atacar,
es ahora relevante
porque es muy interesante
la promoción en vigor:
3 “pelas” al portador,
3 “pelas” 3, no se engaña,
a quienes, sin las campañas
que en invierno son de hecho
en las zonas de montaña,
también tienen su derecho
a tener su promoción.
Las 3 “pelas” se perciben
al hacer comparación
entre las ventas mensuales
del año que está en vigor
y hasta julio, suma y sigue,
con las del año anterior.
Los dineros, 12 reales,
por cada kilo vendido,
de diferencia, se entiende,
se pagarán en talón
en concepto de incentivo,
mensual y puntualmente.

Ya hay quien de esta promoción
se ha sabido aprovechar:
aquí teneis a Ramón
a punto de negociar
con un simpar ganadero.
Era un curioso ovejero
y aunque algo frío se muestra
y el gorro, bien no le sienta,
Ramón Rami le demuestra
su buen arte y su salero
a la hora de hacer la venta.
Que la ocasión no se pierda
y que haya continuación
en esta gran promoción.
Ramón es el de la izquierda...

Esta buena promoción
a error a veces se presta.
Claro quiero dejar yo,
que aunque de aumentar se trata,
no hace falta aumentar patas!
¡solo hay que sumar pesetas!!
Es un caso verdadero
que mentira parecía:
seis patas tiene el cordero,
solo “tres” el ganadero
que a su vez reconocía:
“En este caso yo pienso
que aunque sea por un día
no tiene la culpa el pienso”.
Este animal en cuestión
que hubiese sido un fichaje
para correr maratón
lo metieron a un camión
para hacer su último viaje.
Y creo que fue comido,
degustado y digerido
por “Los Mantas” de Alacón.
Es fenómeno curioso
el que seis patas se tenga.
Siendo macho, es milagroso
pero la duda se siembra
cuando uno ve, receloso,
que además ¡es una hembra!

ACTO II.

POTINGUES LEJANOS (LA LEY DEL MEDICAMENTO)

Sabido es que está en vigor
la Ley del Medicamento,
y así, empresas sin cuento
que cuentan en el sector,
haciendo están un esfuerzo
para ajustarse a la norma
con la máxima atención.
NANTA no es una excepción
y es, en todas sus zonas,
pionera en el cumplimiento
de que los medicamentos

registrados y legales
se conozcan como tales
en etiquetas y piensos.
Así, todos sois testigos
de que piensos medicados
que sacamos al mercado,
de conejos, de porcino,
de ovejas y de corderos,
de vacas y de terneros,
de gallinas, sumo y sigo,
desde hace ya unas semanas
va impreso en las etiquetas
todo lo que las recetas
veterinarias emanan:
con información puntual
de la dosis y de cada
principio activo y de tal
o cual periodo de retirada.
Y también sabido es
que en la cría de corderos
no hay cristiano ni torero
que recríe ni una res
por bueno que sea el pienso,
sin ningún medicamento
que avale que bueno es.
Que un animal tan pequeño
que en diez semanas se saca
y que no quiere su dueño
que el cordero no esté bueno
o que solo coma paja,
al ser solo prerruminante,
no solo es interesante
sino también necesario
que el rigor veterinario
a la enfermedad suplante.
Y es que en estas parideras
que existen por esos campos,
con pulgas y con diarreas
neumonías y pateras
no se puede ser un santo
en tema tan primordial.
Y como hay que ser legal
y el pienso competitivo,

no hay que ser muy comprensivo
para poder entender
que para cumplir la ley,
claridad han de tener,
y verdad, las etiquetas,
y que firmas y recetas
se acompañen cada vez.
Pero siendo necesarias
la espera y la retirada
y como los ganaderos
concerniente a este respecto
no hacen nada de nada,
se tomaron al efecto
medidas complementarias.
Y controles de canales
se hicieron por todos lados
para ver si eran legales
residuos en animales
que en legislación vigente
se contemplan mayormente.
Y con buenos resultados.

No quisiera yo, les juro
que por todo este “tinglao”
yo me vea “condenao”
o que me metan un puro.
Y me entenderán seguro
que al verme yo en esta guisa
con carteles por la calle,
por las tiendas, por los bares,
no me llegue la camisa
al cuerpo. Pues bien, ya veis
que no queda más remedio
que poner todos los medios
para cumplir esta ley.
Y si al trullo me destinan
y a verme venir queréis,
el bocata, si traéis,
que lleve una buena lima...

Esta foto en realidad
si en España se “daría”
yo mismo sugeriría
que es una escena normal
en nuestra ganadería:
explotación de vacuno
de carácter familiar
a punto de atravesar
un momento inoportuno...
Y esos que vienen detrás
calentando los motores
yo no sé quienes serán...
tal vez sean inspectores.
Algunos puede que entiendan
que en este caso, de Hacienda
o tal vez de Sanidad.
O la voz de la conciencia...
(o tal vez la competencia...)
Mas todas estas medidas
aquí no deben morir.
Es necesario insistir
con actitud decidida,
cada uno desde su puesto
que el pienso de retirada
debe utilizarse, puesto
que es la única manera
de asegurarse que cada
cliente, tal como espera
tenga el problema resuelto
y no pueda temer nada.

ACTO III.

LA CARNE TENÍA UN PRECIO (CALIDAD DE LA CARNE)

Hay otro punto importante
que hoy quisiera destacar
y es que orgullosa ha de estar
NANTA con la buena carne
de ternera que produce
con cualquier tipo de raza:
francés, de casa o sus cruces.
Es carne bien infiltrada

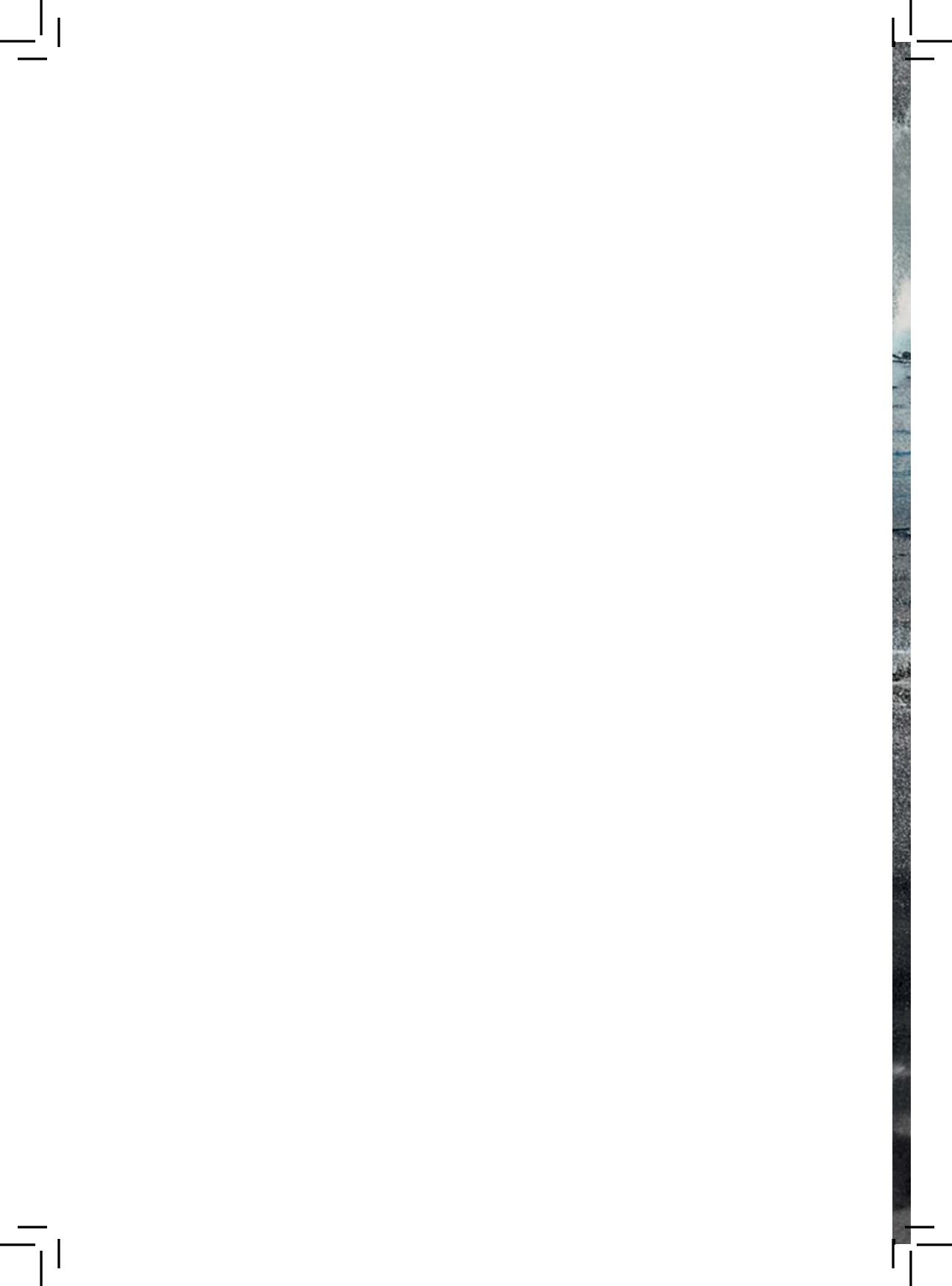
de grasa, que da el sabor,
sonrosado su color
y se ve que agua, no saca.
Pero lo más destacable
es sin duda su terneza.
No hay que utilizar un sable
ni un hacha ni otra pieza
de guerra para cortarla.
De sabor, está que habla,
y es jugosa y saludable.
Y ante esta situación
y en un mercado revuelto
NANTA una apuesta ha resuelto,
un servicio al ganadero
que en otras casas de pienso
no ha tenido parangón.
En realidad es un proyecto
de comercialización
para aquellos ganaderos
que tienen con sus terneros
dificultad a la venta.
El proyecto se presenta
como TAURUS que es su nombre.
Su objetivo es un servicio
de calidad, con oficio
y Enrique Gonzalez, su hombre.
Y aunque es el proyecto joven
pronto ya tendrá solera:
el presente año se espera
el que se maten del orden
de 8000 en todo NANTA.
Esto, la moral levanta.
Y hay que decir a las claras
el que todos los terneros
que vayan al matadero
que TAURUS ponga en destino,
han de tener marca CLARA,
que es carne sin aditivos
registrada y avalada.
Pero existe otro proyecto
que en Huesca tiene su cuna
y que tiene por objeto
el hecho que todos a una

los ganaderos de un valle
montañés ceben terneros
con NANTA más no con otro.
El proyecto está en la calle:
es la TERNERA DE BROTO.
Son pequeños ganaderos
de vacuno de montaña
que apuestan por el mañana
y, en vez de vender terneros
de pasteros al destete,
terminan del todo el cebo.
Sus animales revierten
en una organización
de comercialización
y en Zaragoza se venden.
Carne natural y sana,
de sabrosa guarda fama
y buena parroquia tiene
y de buen cartel se goza
pues en NANTA ZARAGOZA
comen carne hasta los viernes.
El padre de este proyecto
tiene nombre y apellidos.
Desde siempre el ha sido
un “pirao” por el ternero,
primo hermano del esfuerzo,
pariente del buen servicio.
En Broto ya le conocen
Desde Boltaña hasta Biescas.
Su nombre es Manolo Torres,
jefe de zona es de Huesca.
Veterano con bemoles
ya no hay quien le meta goles
en el mundo de la venta.

DESPEDIDA.-

Pues bien, yo ya me despido
y pasemos a otra cosa.
En otra ocasión, prometido,
que les hable, lo haré en prosa.
Habrá tiempo suficiente
de ampliar información

de temas que, ciertamente,
solo simple y brevemente,
hoy hemos hecho alusión.
Espero que, este mi estilo,
no les haya molestado,
que yo solo he pretendido
de una forma diferente,
amena, espero, y valiente,
su atención, haber captado.
Que de temas importantes,
noveles e interesantes
no quise hacer menosprecio
ni risa, broma ni chanza.
Esto es solo una venganza
a que tenemos derecho.
Venganza contra el mercado
feroz y competitivo,
contra los días helados,
los virus y los priones,
contra clientes esquivos,
contra preocupaciones.
Contra nieblas y tormentas,
problemas y malos días,
los vientos y las mareas,
las lagunas de la ciencia
y las enteropatías.
Para todos la alegría
ha de ser, con la ilusión,
como el pétalo a la flor,
como el sol al mediodía,
como al rumiante su panza...
Por eso pedí venganza
como la pidió Don Mendo
que fue vengador a ultranza
con otra voz y otro atuendo...
¡Venganza cielos, venganza!
Vamos a brindar por ello.
¡A luchar con esperanza
Pues dejará perduranza
“La Venganza de Don Bello”.





PARTE III
Y encima...
¡nos pasó
de verdad!



COMO UN BALÓN

José Manuel y Prudencio habían pasado largas horas de coche. Aquel día de primavera habían viajado, como la mayor parte de las veces, en el vehículo de Prudencio.

—Es que ya se sabe el camino —comentó éste cuando José Manuel le ofreció coger el suyo—.

Ambos se tenían mutuo aprecio, cultivado a base de compartir proyectos comunes, los mismos clientes, numerosos problemas y no menos soluciones y muchas horas de conversación, no solo de lo divino, sino también de lo humano...

—¡Vaya, me he dejado en el coche todo el material de clínica y de necropsias!, —comentó José Manuel cuando ya llevaban unos kilómetros recorridos y no tenía sentido volver a buscarlo—.

—No te preocupes, no lo necesitarás —contestó Prudencio muy seguro—. Vamos a ver a Ricardo que quiere que le comentemos aspectos técnicos sobre la recepción de corderos pasteros debido a la gran cantidad de hierba que hay en el monte extremeño, y no se acaban de adaptar al cebadero. Aprovecharemos la tarde para ver un par de clientes de terneros en visita técnico-comercial.

Prudencio era el jefe de zona de la parte norte de la provincia donde se encontraba ubicada la fábrica. Tenía unas rutas más o menos marcadas y se organizaba el trabajo para visitar a los clientes con regularidad. Cuando alguno de ellos precisaba apoyo técnico y veterinario, organizaba una ruta con el asesor especialista de turno y había otras visitas a ganaderos de la misma especie, como era el caso.

Por su parte José Manuel era el servicio técnico de rumiantes de la misma región que comprendía, además, el resto de las provincias de la Comunidad Autónoma, otras tres comunidades más y una provincia aislada. En total, se movía por cinco comunidades y nueve provincias, abarcando todos los rumiantes (vacas, terneros, ovino y caprino, ciervos y otros rumiantes) y los caballos.

La visita principal fue bastante bien. No era una urgencia ya que no tenía animales con problemas en ese momento. La visita había sido programada hacía meses, justo cuando Ricardo tenía que comprar corderos. José Manuel le dio una serie de indicaciones, así como un informe manuscrito con las instrucciones correspondientes para el manejo y el tratamiento preventivo de los animales en su inminente llegada a la granja. Prudencio, de forma

vehemente y bien ensayada, hacía las puntualizaciones correspondientes y reforzaba los argumentos de José Manuel en base a una dilatada experiencia.

A la salida de la visita estrella del día, y plenamente justificado el viaje y la visita, se acercaba la hora del almuerzo, pero aún era algo pronto.

—Vamos al pueblo de al lado a ver los terneros de Manolo. Están en fiestas y no creo que esté Manolo en la granja. Vemos los terneros, almorzamos y luego intentamos localizar a Manolo en el bar, tomamos café con él y le contamos lo que hemos visto. No le he avisado para no comprometerle el día de la fiesta grande —comentó Prudencio, que siempre hacía lo posible por aprovechar el tiempo y rentabilizar el día—.

La granja de Manolo no tenía vallado perimetral y se podía acceder sin problema. Era un carnicero que tenía siempre una cincuentena de animales en cebo, casi todos pintos, es decir, procedentes de granjas de vacas de leche con cruce industrial para aportar cierta aptitud cárnica a esos animales lecheros.

El lote de los veinte animales mayores estaba precioso. Los terneros tenían el pelo brillante y rebosaban salud por los cuatro costados.

—¡Qué bien funciona el Bovi-Unico! —comentó Prudencio alegre—. ¡Mira que terneros, con este pienso pesan mucho más de lo que parece!

Pero cuando llegaron al lote de los más pequeños, algo llamó la atención de José Manuel. Había un animal completamente hinchado en su flanco izquierdo, como un balón. Se metió en la cuadra y observó al ternero que estaba postrado. El timpanismo era evidente. El animal corría peligro de muerte si no se intervenía en las próximas horas. Notó que el ternero estaba algo delgado, signo de que hacía días que no había comido. José Manuel se inclinó por el diagnóstico de un timpanismo espumoso que se le había debido pasar por alto a Manolo esos días de fiestas. Los timpanismos espumosos no expresan una distensión ruminal tan severa como los gaseosos sobreagudos, salvo en las fases terminales, que parecía ser el caso de ese animal.

—Hay que actuar rápido o este ternero dormirá el sueño de los justos en unas horas —comentó José Manuel—. Y no llevo ni la sonda, ni tranquilizante ni material quirúrgico para ruminocentesis. Lo tengo todo en mi coche. Manda cojones, juró el técnico.

—¿Y qué podemos hacer entonces? Manolo está desaparecido en combate y sé que tampoco tiene este tipo de materiales. A los terneros con toses los pincha él mismo pero estoy seguro de que nunca ha tenido un caso similar —comentó Prudencio preocupado—. Voy a intentar localizarlo. De momento vamos a almorzar y pensamos a ver que hacemos.

—Se me ocurre algo —comentó José Manuel resignado—. Creo que es lo único que podemos hacer.

Antes de comer, fueron al pueblo de al lado y compraron en una tienda una botella de aceite y otra de vino, mientras Prudencio intentaba localizar a Manolo a través del móvil.

Durante la comida, José Manuel explicó a Prudencio la justificación de esa compra.

—El ternero tiene un timpanismo que debe ser espumoso a juzgar por el estado corporal del animal. Si fuera gaseoso, que es lo que parece, no estaría como si llevase unos días sin comer. La espuma ha atrapado los gases de la panza y está llena de burbujas que impiden la rumia normal e inhibe el eructo, por lo que el gas se va acumulando con riesgo de colapso respiratorio por la presión diafragmática. Con el aceite se rebaja la tensión superficial y se podría liberar el gas. El vino sería un soporte energético, y el alcohol y el azúcar podrían reactivar la flora ruminal. Sin sonda y sin utensilios, no se me ocurre nada más, ya que hay que actuar rápido. Después de comer vamos a la granja y se los administramos al ternero.

De nuevo en la granja, a primera hora de la tarde, entraron en la cuadra donde estaba el animal hinchado. José Manuel y Prudencio intentaron levantar al animal pero no pudieron. El ternero estaba agonizando. En ese momento llegó Manolo, más muerto que vivo, con una resaca histórica. Le contaron lo que estaban haciendo mientras el veterinario introducía sus dedos pulgar e índice de la mano izquierda en los ollares del ternero mientras, con la derecha, le administraba el aceite.

En ese momento, el animal experimentó unas convulsiones y cayó fulminado, con la mirada perdida y la lengua fuera, ante la atónita mirada de Prudencio, el granjero y el veterinario, que no sabía dónde meterse...

José Manuel, que se imaginaba como un torero que acaba de hacer el descabello al toro, pero que no ponía ninguna cara de triunfo ni oía vítores ni palmas, no sabía si rezarle un salmo al ternero o salir corriendo de allí. En esa situación de silencio y de tensión, cuando el raciocinio se cierra en banda y se bloquea, José Manuel intentaba a duras penas encontrar una explicación sobre lo que había pasado.

El ganadero, que intentaba sustentarse en pie y mantener el tipo, no pudo sustraerse a lo embarazoso de la situación y rompió el silencio que se podía cortar incluso con la agitada respiración de Prudencio.

—¡Mala suerte, total, era casi imposible salvarlo!

Prudencio, rápido de reflejos y curtido en mil batallas de ese tipo, comenzó un discurso de diez minutos sobre la salud digestiva de los terneros, la acidosis, los meteorismos y todo aquello que le venía a la cabeza para paliar aquella violenta situación, mientras José Manuel se recomponía poco a poco.

—Ha debido ser una deglución desviada, con entrada del aceite en tráquea en lugar de en esófago, debido sin duda a la postura del ternero, ya que no hemos podido levantarlo, —acertó a decir el técnico con voz insegura y temblorosa—.

No había habido tampoco aplausos desde el tendido ni pañuelos pidiendo orejas, aunque ni Antoñete hubiese sido capaz de matar al toro sin ayuda de estoques, ni banderillas, ni sangre... El episodio le asaltó durante varias noches a José Manuel, desvelándole de un superficial sueño, enfrentándose a su conciencia e intentando escuchar de aquella voz que siempre le acompañaba, que no podía haber hecho mucho más, que no tenía medios ni material y que ese animal hubiese muerto de todas formas.

Y al cabo de bastantes años recordando el suceso, aun piensa que su conciencia tenía razón.

EL RINCÓN DE ÁLVARO

PEQUEÑA COLABORACIÓN AL PRÓXIMO LIBRO DE CHEMA BELLO

Recuerdos de una compleja vida laboral

Me comenta mi querido amigo Chema Bello su magnífica idea de hacer un libro recopilatorio de recuerdos y anécdotas ocurridos durante nuestra larga, siempre querida y añorada vida laboral conjunta. Más de treinta años dan para mucho, pero me pide solo colaborar con el recuerdo de algunas anécdotas cosa que inicio encantado con estas líneas.

1. CURRITO EL PEQUEÑO PERRITO WESTY

El bonito día de la primera Comunión de mi hija Gabriela, su padre, que soy yo, organizó que un mago sacara de su chistera a un bonito perro que fue, por supuesto su regalo favorito. El perro que se llamaba Currito fue durante, al menos 15 días, el amigo y juguete preferido de mi hija y ya luego como era de esperar pasó a ser mi perro. Estuvo en casa casi 17 años y se hizo mi compañero inseparable.

Currito me acompañó en muchos de mis viajes de trabajo y era conocido y querido por gran cantidad de mis principales clientes. Durmió en los mejores hoteles de España. Yo solía colarlo, al hotel, en una bolsa de viaje. Bolsa que se movía según la llevaba cogida pero nunca nadie se fijó o reparó en ello. El problema era que Currito, cuando escuchaba algún ruido o conversación en los pasillos del hotel, ladraba y en más de una ocasión estuvo a punto de delatarse y delatarme.

En sus numerosos viajes conmigo nunca supe cómo llegó a saber exactamente dónde estaban todos los toros de Osborne de las carreteras y aunque viajase dormido se levantaba y empezaba a ladrar como un loco justo al pasar delante de los toros. Pero no es esta la anécdota, de Currito, que quiero contar sino una que ocurrió en una ocasión en la que habíamos organizado una jornada de caza con un importante cliente del País Vasco en la finca de mi gran amigo P. S.

El día amaneció soleado y en la finca que íbamos a cazar había numerosas pistas de conejos y perdices. Nuestro cliente estaba feliz y Currito más todavía. Corría de madriguera en madriguera siguiendo los rastros y las pistas de los conejos. Currito nunca había estado antes de caza por eso estábamos todos pendientes y admirados con su comportamiento. En esto que sale a todo correr un conejo de su madriguera y va a toda velocidad hacia las matas de romero y tomillo para esconderse y claro ante nuestro asombro Currito detrás. Disparo y el conejo cae pegando una gran voltereta, pero Currito ante nuestro asombro sigue detrás lo alcanza y mientras patalea todavía el conejo, lo coge con sus manos y empieza a montarlo. A cubrirlo como un poseso. Ya todo fueron tomaduras de pelo para el dueño de Currito. ¿De quién habrá aprendido Currito? Ja ja ja... En fin, no sigo con la historia pero el cliente quedó impresionado, hizo grandes pedidos y siempre se recordó esta historia de Currito en nuestras reuniones de trabajo.

2. ACETATOS Y EPIDIÁSCOPO

Otra historia que ahora, con el paso de los años, me parece divertida, pero que en su momento las pasé canutas fue mi primera charla en una reunión con todos los clientes importantes de la Compañía. Charla por supuesto, en aquella época, con acetatos y epidiáscopo. Recuerdos imborrables en blanco y negro. Comienzo mi charla en el abarrotado salón del lujoso hotel como experto en nutrición y formulación y repentinamente el puñetero epidiáscopo empieza a echar humo, se calienta de tal manera que se empiezan a arrugar y quemar los acetatos. Menos mal que mi querido compañero y gran amigo Teo Armada, veterano y ducho en el oficio, se sentó a soplar al

epidiáscopo y así entre soplido, acetato y soplido pude dar esa charla de la que creo que con el cachondeo del incendio y la humareda, nadie se enteraría de nada. Eran los problemas del directo y de la tecnología de esa época.

3. RODEADO DE BURROS

En otra ocasión participé en un concurso de fotografía que organizaba todos los años una importante Cooperativa de Toledo. Me hice una foto en un campo precioso lleno de encinas con un burrito en brazos y rodeado de otros burros que me miraban. Mira por dónde gané el concurso pero no sabía que la foto ganadora sería para hacer el calendario de la Cooperativa del año siguiente. Así que estuve todo ese año en cada una de las casas de todos los socios, 988, de la Cooperativa rodeado de mis burros. Cada vez que visitábamos un cliente, por supuesto me reconocían, y claro ese año aumentaron nuestras ventas más de un 30 %. Todo un éxito gracias al calendario y mis burros.

4. NOVATADA CON EL VODKA

En otra ocasión participando en un curso de especialización en alimentación de rumiantes, que hicimos un grupo de veterinarios de la Compañía en Polonia, pagué la novatada con el vodka.

La costumbre, según me contaron antes de la cena, es hacer un brindis por cada uno de los comensales y beber el correspondiente vasito de vodka acompañado de un traguito de zumo de naranja. Todo genial con la única excepción de que éramos 11 a la mesa. Al sexto brindis recuerdo como se movió la silla, caí de espaldas y no sé cómo terminé bañándome, esa noche de invierno, en una fuente pública del centro de la ciudad polaca donde estábamos. El suceso fue gratamente apreciado por los responsables del curso y considerado como una muestra de integración y participación en el grupo. Un nuevo y clamoroso éxito. No he vuelto a probar el vodka desde entonces. Hace ya más de 20 años.

5. GRAN EFECTO ANTIOXIDANTE

He tenido la inmensa suerte de trabajar muchos años junto a Pedro Salalero. Confieso que, sin él, posiblemente, no hubiera llegado al final del camino laboral. Su ayuda, consejos, altruismo y compañerismo han sido siempre de gran apoyo para mí. A pesar de esto reconozco haberle hecho alguna pequeña jugarreta.

Recuerdo con satisfacción su ofuscación, vergüenza y mal rato que le hice pasar una vez en una gasolinera donde siempre paraba a repostar su coche y era muy conocido por las múltiples empleadas que atendían el surtidor.

Era la época en la que estábamos estudiando y trabajando en sistemas de nutrición para mejorar la calidad de la carne de vacuno y buscábamos ingredientes que dado el elevadísimo precio de la vitamina E fueran su alternativa. Estudiamos primero los vinos que se clarificaban con clara de huevo pensando que esta arrastraría los taninos del vino y tendríamos un gran producto mezcla de proteína por la clara y con gran poder antioxidante por el arrastre de taninos del vino. Recorrimos, por este motivo, varias bodegas de la zona de Ribera del Duero y después de beber varias botellas en varias bodegas llegamos a la conclusión primero que nos gustaba el Ribera y segundo que habría muy poco volumen de producto ya que eran muy pocas las bodegas que utilizaban este sistema para clarificar el vino. Nuestro gran amigo Suso nos acompañó en alguna de estas catas. El caso es que seguíamos muy pendientes de alternativas a la vitamina E por su efecto antioxidante para nuestro proyecto de calidad de carne. Y mira por dónde nos tenemos que ir juntos, Pedro y yo, a dar una charla sobre temas de calidad de carne de vacuno nada menos que en Fregenal de la Sierra. Salimos de viaje y justo, hombre de buenas costumbres, para Pedro en su gasolinera de siempre y yo también bajo del coche. Mientras llenan el depósito estiró un poquito las piernas deambulando por la gasolinera. Por fin va a pagar Pedro y ve justo en el mostrador donde está la caja un producto que pone en grande “ALIMENTA LA POTENCIA SEXUAL, GRAN EFECTO ANTIOXIDANTE”. Entonces Pedro coge la cajita y trata de explicar a la señorita que le atiende por qué coge esa cajita. Evidentemente la cogió por qué le interesaba ver que producto tenía ese efecto ANTIOXIDANTE pero resultó que Pedro se atascó en su explicación y empezó a no saber cómo justificar que quiere mirar en esa caja y comenzó a balbucear no sabiendo que decir si somos veterinarios, si somos nutricionistas y empezó a decir es que somos, somos, somos y ahí se queda. Yo en ese momento me veo en la obligación de ayudarle y simplemente me asomo con los brazos a la espalda y por encima del hombro de Pedro digo a la señorita: “es que somos homosexuales” y me doy la vuelta, me marchó y le dejo a Pedro con las explicaciones, con la cajita en la mano y escrito en mayúsculas AUMENTA LA POTENCIA SEXUAL. Pedro empieza que no, que no, que no es verdad y la señorita diciendo que a ella no la importa, que no pasa nada y Pedro que no, que a él sí que le importa y que no es. Total, que el pobre Pedro no ha vuelto a parar en su gasolinera, yo siempre paro, me atienden fenomenal y me siguen preguntando por Pedro.

Tendría interminables historias a cada cual más curiosa, pero quiero terminar con una que me dio mucho que pensar y analizar sobre la psicología de la relación vendedor, comprador y la siempre importante base técnica del relato.

6. NI PARA TOMAR POR C...

Ocurre un “marrón” en el que se requiere mi participación para tratar de solucionar el entuerto. Nos situamos ante el super temido gran director técnico de la más importante Cooperativa Asturiana. Un camión completo de un producto caro no, carísimo de nuestra compañía en sus almacenes próximo a caducar. El producto un potenciador de la inmunidad para rumiantes se ha vendido a la Cooperativa, pero nadie ha explicado a este señor director técnico para que sirve y claro no lo ha utilizado todavía. Saltan las alarmas va a devolver el producto. Por supuesto su cabreo y actitud prepotente es, para mí, totalmente comprensible. Yo en su caso hubiera hecho lo mismo, devolver el producto.

Cenamos, esa terrible noche, en un buen restaurante en Oviedo. Corrió abundante y generoso el vino y ya al salir, después de hablar de lo divino y de lo humano que era lo clásico en estas cenas, el compañero responsable de zona y del marrón saca temeroso el tema. Las miradas se centran en mí y el temido director técnico me espeta: “bueno Álvaro, y este producto para que sirve. Lo tengo desde hace semanas en mi almacén y nadie ha venido todavía a explicarme para que se utiliza”. Yo, no sé ni como lo hice, el asunto ya no tenía justificación posible ni procedía explicación alguna, pero de repente le digo, si te soy sincero ese producto no vale ni para tomar por c... Bueno, se hizo el milagro. Se quedó pensando y dijo en alto: “como no lo voy a utilizar, si me ha dicho que no sirve ni para tomar por c...”. Gastó el camión completo y luego viendo los buenos resultados continuó incorporándolo en fórmulas.

A partir de entonces fuimos buenos amigos.

Si hubiera recurrido a la lógica explicación técnica del producto nos hubiéramos comido nosotros el camión.

Como diría el del Atlético: “el corazón tiene motivos que la razón no entiende”.

Y así era nuestra vida de camino en camino, de hotel en hotel por las más largas carreteras. No existía ni el teléfono móvil en nuestros inicios. Por supuesto todavía no había nacido el mal pensado que diseñó el CRM. Había una estrecha relación de confianza. Se valoraba el conocimiento, las relaciones personales, la seriedad y la constancia eran nuestras principales armas.

¡TIENE HUEVOS!

Roberto era un veterinario recién salido de la Facultad que acababa de entrar a formar parte de la familia de una de las fábricas más prestigiosas de piensos compuestos en España. A pesar de su juventud, la dirección de la empresa estaba muy contenta con él, dada la gran agudeza y rigor que demostraba en cada uno de los problemas veterinarios que había resuelto con brillantez.

Aquella mañana de martes algo nublaba su mente. Una nube de preocupación se cernía sobre su sentido común y su fina habilidad para resolver los casos que, cotidianamente, se le presentaban en los gallineros. Marcelino, uno de sus principales clientes le había llamado la noche anterior y le había contado un extraño caso que estaba sucediendo en su granja. Roberto había dialogado con Marcelino durante bastante tiempo por teléfono y no conseguía identificar los signos y síntomas que el propietario de la granja detectaba, con ninguno de los procesos más habituales y conocidos que afectan a las gallinas de puesta.

Llegó a la granja y dejó el coche en el aparcamiento. Se encaminó pensativo hacia una de las inmensas naves que albergaban las 70.000 gallinas de la granja, y allí le estaba esperando Marcelino con cara de preocupación y con un listado con los datos de la puesta de huevos de las últimas semanas. Junto a él estaba Rubén, un joven empleado que parecía tener ciertas dificultades para tenerse en pie, que miraba a Ricardo desde el otro lado de unas inmensas ojeras.

Roberto examinó concienzudamente el listado que Marcelino le había dejado. Efectivamente la curva de puesta exhibía un extraño patrón de comportamiento con subidas y bajadas alternativas sin que fueran acompañadas de ninguna sintomatología por parte de las gallinas y sin aumentos ni cambios aparentes ni en mortalidad ni en morbilidad. La caída de la curva de puesta afectaba a toda la granja, pero principalmente a una de las naves, siempre la misma.

Roberto repasaba en silencio, casi obsesionado, las posibles causas de aquella bajada de puesta que traía en vilo a toda la granja: se podría sospechar de bronquitis infecciosa, porque la caída había sido rápida pero los huevos no mostraban malformaciones; también le rondaba la enfermedad de Newcastle, con su bajada abrupta de producción pero se acompañaría de signos respiratorios severos; no descartaba la influenza aviar, capaz de paralizar la puesta de un día para este proceso suele dejar aves apáticas y moribundas; barajaba además la laringotraqueítis infecciosa, que reduce la postura a la vez que provoca tos y jadeos con algo de sangre; incluso la

coccidiosis le inquietaba, porque, aunque la merma es más lenta, la anemia y las diarreas van consumiendo la producción día tras día; y no dejaba de pensar en la micoplasmosis, silenciosa, crónica, que va robando la puesta poco a poco con su cuadro respiratorio persistente.

Roberto y Marcelino, acompañados un paso atrás por Rubén, dieron una vuelta por toda la granja revisando el estado de las gallinas. Roberto intentaba encontrar alguna sintomatología asociada a las enfermedades que le rondaban en la cabeza, que se le pudiesen haber pasado por alto al granjero. Roberto vio que las gallinas estaban perfectas e incluso parecían sonreír al paso de los tres “detectives”. Volvieron a repasar por cuarta vez el listado de los datos de mortalidad viendo, que se ajustaba absolutamente a los patrones normales de una granja de esas características, y que no había prácticamente diferencias con la mortalidad anterior al inicio del problema.

Con gesto preocupado, Roberto recetó un complejo minero vitamínico en el agua, más que nada por intentar hacer algo contra un proceso al que no le veía ni pies ni cabeza, y cuyo origen no era capaz de adivinar, ni siquiera de imaginar.

Durante el resto de esa semana, Roberto llamó a diario por teléfono a Marcelino para ver si había habido algún comportamiento anómalo durante esos días. Fue capaz, incluso, de pasar un fin de semana relajado y distendido con su familia.

Al siguiente martes, mientras Roberto estaba en la oficina de la fábrica, le pasaron una llamada telefónica de Marcelino. Le comunicaba que otra vez había habido una bajada anormal de la puesta que, parecía, se estaba empezando a recuperar de nuevo. Según los datos que le facilitaba Marcelino, la bajada abrupta había sido el domingo, y las gallinas habían empezado a recuperar su actividad productora normal de forma lenta a partir ya del lunes.

Roberto accedió a la formulación de los piensos que se habían enviado en los últimos tres meses a esa granja y se dispuso a ver si había habido cambios significativos en la formulación de dichos alimentos. Pidió también el parte de fabricación del último pienso, que era el que las gallinas estaban comiendo en el momento de la última bajada de puesta. Por más que intentaba buscar una causa en la alimentación, concluyó en que la formulación era correcta sin grandes cambios y, evidentemente, el parte de fabricación coincidía con lo expresado en la fórmula. Comprobó asimismo si en el camión que transportaba el alimento, se habían llevado otros piensos en alguno de los compartimentos, por si podía haber habido alguna contaminación cruzada. También pudo comprobar que a ese granjero iban siempre camiones completos con el mismo alimento.

Después de comer volvió de nuevo a la granja. Le pidió a Marcelino que le dejase los listados de puesta de los últimos tres meses, desde el primer episodio de bajas de puesta. Rubén les echaba miradas con disimulo, mientras faenaba en unas jaulas cercanas a donde estaban ellos, pareciera que intentaba intuir lo que estaban hablando.

Esa misma noche después de cenar, Roberto se afanaba en analizar meticulosamente los datos de la puesta de huevos de la granja de Marcelino. Tomó un cuaderno, dibujó una gráfica y comenzó a dibujar una especie de curva de puesta de los últimos 3 meses. En el eje de abscisas puso los datos diarios del periodo en cuestión. Cuando tuvo el esquema global del problema se dio cuenta de que las curvas de bajada tenían una cierta ciclicidad. Las diferencias entre las bajadas eran constantes, es decir discurrían entre periodos de tiempo muy similares. En algunos casos comprobó que los periodos entre los declives eran justo el doble de los periodos anteriores. Se le pusieron los ojos como platos cuando comprobó que la caída abrupta de la puesta se producía siempre en domingo. Las caídas se producían prácticamente cada domingo, pero había periodos en los que, en el domingo correspondiente, no ocurría nada. Se dio cuenta, además, de que la caída que se producía siempre en la misma nave afectaba a las demás, pero de forma mucho más leve a medida que los edificios se alejaban de la ubicación de la nave donde se producía el mayor impacto.

Ya eran las dos de la mañana cuando Roberto tomó un libro en donde se describía el síndrome de adaptación que se producía en los casos en los que los animales se estresaban, Y en donde se describían los mecanismos hormonales del estrés, así como sus consecuencias. Y con la sensación de que el puzzle empezaba a tomar forma y de que la imagen que se veía en él empezaba a ser identificable, se fue a dormir mucho más tranquilo que las noches anteriores.

A primera hora del día siguiente se presentó de nuevo en la granja. Enarbolando el gráfico que había diseñado la noche anterior explicaba sus conclusiones a Marcelino y a Rubén. Según su leal saber y entender explicó que los animales estaban sometidos a un determinado tipo de estrés que se producía entre el sábado y el domingo de prácticamente todas las semanas de los últimos 3 meses. El estresor en cuestión producía una caída abrupta de la puesta sin que llegase a afectar a la salud de los animales, de forma que no se producía ningún tipo de problema patológico, únicamente la caída de puesta descrita en los datos de gestión de la granja. A medida que Roberto iba explicando su teoría, Rubén se iba poniendo cada vez más nervioso incluso pálido hasta que empezó a toser de forma nerviosa y evidente. Como un solo hombre, Marcelino y Roberto se giraron hacia él, que parecía aterrorizado, como si estuviese viendo en la cara de ambos al mismísimo demonio. Era evidente que Rubén sabía perfectamente de lo que estaban hablando.

Sin necesidad de ejercer ninguna presión y si someterlo a ningún tercer grado, Rubén explicó con palabras entrecortadas y con lágrimas en los ojos cuál era la razón que podría explicar el estrés sufrido por las gallinas.

“Resulta que hace tres meses cerraron la discoteca del pueblo y mis amigos y yo no teníamos a dónde ir. Se nos ocurrió que podríamos venir aquí a hacer una fiesta con un equipo de música de 3.000 watios, de un amigo que trabaja en la misma discoteca. La primera vez lo pasamos fenomenal y decidimos ir repitiendo cada sábado. Hubo algunos sábados que no pudimos venir. La verdad que no me podía esperar que nuestra música pudiera afectar a las gallinas de esa forma, y en ningún momento fui consciente de que pudiese haber algún problema. Los domingos me daba una vuelta y veía que las gallinas estaban perfectamente”.

Marcelino le largó una sonora bronca a Rubén y Roberto no sabía dónde meterse. Ya de vuelta a casa y con la satisfacción del deber cumplido, Roberto reflexionaba sobre el caso que acababa de solucionar. “Desde luego uno no para de aprender. Además de veterinario parece ser que hay que ser detective en esta profesión”. “Hoy también he aprendido que la música de AC/DC, Judas Priest, Iron Maiden, Twisted Sister, Metallica y Scorpions no es adecuada para el bienestar de las gallinas.... La de alguno de los cantautores aragoneses que tal vez si lo sea”.

EL RINCÓN DE SUSO

ACEBO

A Suso le pasaron tantas anécdotas en vacuno lechero que, si las juntas todas, saldría un tratado de clínica y otro de antropología rural. Porque una cosa es la patología y otra el ecosistema mental que la rodea.

En una ocasión estaba con un problema de tiña en una explotación. Tiña de la de manual: lesiones redondas, peladas, ese aspecto de “esto se contagia con mirarlo” y una granja que, de pronto, empieza a parecer un tablero de ajedrez donde cada vaca tiene su casilla marcada. Suso se lo tomó como se lo toma un clínico serio: tratamientos tópicos con antifúngicos, protocolo de limpieza, desinfección, manejo, insistencia. Y funcionó... a medias. Mejoraban, sí. Relucían un tiempo. Y al poco, vuelta a empezar, como si el hongo tuviera contrato fijo.

Probó otras vías, ajustó pautas, revisó todo lo revisable. Nada. Aquello era el “día de la marmota” pero con dermatología.

Hasta que un día volvió a la granja y se quedó parado en la puerta, como quien entra en un sitio equivocado. Todo perfecto. Ni una lesión. Ni una

costra. Vacas limpias, brillantes, con ese aspecto de anuncio en el que hasta las moscas parecen educadas.

—¿Pero, qué has hecho? —preguntó Suso, con una mezcla de alivio y desconfianza profesional—.

El ganadero sonrió como quien guarda una carta ganadora.

—¡Acebo!

—¿Acebo?

—Sí, sí —dijo, orgulloso—. Me lo ha dicho una curandera. Que, además, me ha echado las cartas del Tarot y me ha leído la mano. Me dijo que con unas ramitas de acebo por la granja se solucionaba. Y ya ves, ha funcionado.

Suso miró alrededor. Efectivamente: ramitas de acebo aquí y allá, como si la nave se hubiera decorado para Navidad, pero sin villancicos.

No dijo nada. Porque en ese momento tú puedes elegir: discutir con la evidencia o aceptar que, en el campo, a veces el éxito no llega por la puerta científica, sino por la puerta lateral de las creencias. Y, mientras asentía con la cabeza, Suso —que había sido portero de fútbol en sus años mozos— pensó para sí, con resignación y humor:

Si lo sé, pongo ajos en la portería... y me ahorro tantos goles.

BOCADILLO DE PATA

A Suso, en su época de clínico, le traían de todo. Pero hubo un día que, si lo hubiera escrito alguien, pensarías que exagera para hacer gracia. Y no, era literal.

Llegó un ganadero a la consulta con un paquete envuelto en papel de periódico, apretado contra el pecho, como quien trae un bocata de tortilla para el camino. Suso, que ya estaba vacunado contra casi todo menos contra el surrealismo, lo miró con esa cara de “a ver qué me toca hoy”.

—Mire, Suso... que ha habido un accidente.

Y entonces abrió el periódico.

Dentro estaba una pata de perro. Amputada. Tal cual. El cardán de un tractor había hecho lo que hacen los cardanes cuando se despistan: convertir la mecánica en tragedia en menos de un segundo. El hombre la había recogido del suelo con esa mezcla de pena y sentido práctico del campo, y se la había traído.

—Es que he visto en la tele que a veces reinsertan miembros amputados a las personas, y he pensado que igual usted podría reimplantarle la pata a mi perro.

Suso se quedó un instante en silencio, no porque no supiera qué contestar, sino porque estaba intentando ordenar la escena: él, la consulta, el periódico, y aquella pata que parecía estar esperando una receta.

—Hombre, aparte de que esto habría que traerlo en refrigeración, aunque sea en hielo, no envuelto en papel de periódico —dijo—, que yo al verlo he pensado que era su almuerzo... Para reimplantar una extremidad hacen falta técnicas de microcirugía: vasos, nervios, suturas finísimas... Eso lo hacen equipos especializados, con quirófano y medios. Yo puedo coser una herida, hacer una cesárea y poco más. Pero esto, igual que un trasplante de corazón, aquí no.

El ganadero frunció el ceño, como si estuviera valorando la respuesta.

—¿Y no podría intentarlo?

Y remató, con la frase que terminó de encajar la lógica del asunto:

—Es que me caza muy bien el perrico...

Suso, que no es de los que montan números ni hacen comedias, mantuvo el tono sereno.

—No. No puedo. Pero sí puedo curarle bien, controlar el dolor, evitar infecciones y que salga adelante.

No me contó si lo intentó con otro veterinario. Pero yo siempre he pensado lo mismo: hay animales que pierden una pata y hay expectativas que pierden el sentido.

LECHE UMBILICAL

En otra ocasión llamó un ganadero a Suso con una de esas frases que, si las oyes fuera de contexto, te hacen pensar que alguien está de broma.

—Tengo un ternero que cuando toma la leche la expulsa por el ombligo.

Suso, que había oído de todo, pensó lo lógico. Onfalitis, se dijo. Una infección umbilical de las de siempre: pus, mal olor, el ombligo hecho un poema... Y se imaginó al ganadero viendo salir un líquido blanquecino y llamándolo “leche” por falta de vocabulario o por exceso de imaginación.

—Eso será una infección —le explicó por teléfono—. A veces, al presionar el abdomen, sale pus por el ombligo y parece leche.

Pero el ganadero insistía con una seguridad que no era discutible, como si lo hubiera medido con un vaso.

—Que no, que no es eso. Es la leche. Se la toma y al momento la echa por el ombligo.

Suso llegó a la granja con la hipótesis aún puesta, como quien lleva un impermeable por si llueve. Miró al ternero, palpó, revisó el ombligo, tocó aquí y allá. Todo encajaba... hasta que no encajó.

—No puede ser —dijo—. No puede salir leche por el ombligo.

El ganadero, sin levantar la voz, fue a por el biberón como quien trae la prueba del delito.

—A ver, dale leche al ternero —concedió Suso, ya con curiosidad.

El ternero chupó con ganas. Y, en cuanto tragaba, el líquido blanco empezó a asomar por el ombligo. No una gota simbólica: leche. Leche con todas sus letras, con su color y su descaro. Suso se quedó mirando, primero incrédulo y luego con esa cara de clínico cuando el caso decide ponerse interesante.

Hizo lo que hacen los veterinarios antiguos y los buenos: comprobó. Se acercó, tomó un poco de aquella secreción y la probó.

Era leche.

Ahí ya no había margen para el orgullo. Tocaba pensar. Mucho. Porque aquello no era una onfalitis, ni una rareza sin importancia: era una comunicación interna, una ruta equivocada, un “túnel” que no debía existir. Le dio vueltas, repasó anatomía, imaginó trayectos, posibilidades y llegó al diagnóstico que explica lo imposible: una fístula abomasal comunicando con el ombligo. Un atajo monstruoso entre el estómago y la pared abdominal, como si el ternero, en vez de digerir, estuviera derramando la leche por una puerta de emergencia.

Y Suso, que para la cirugía también era un virtuoso —de los que no hacen teatro pero sí hacen manos—, decidió operar. No por lucirse, sino por sentido común: aquello era condenar al ternero a no alimentarse y al ganadero a tirar leche al suelo, que es el pecado capital en cualquier granja.

Operó. Cerró la comunicación. Reconstruyó lo que la biología había improvisado mal.

Después, el ternero empezó a alimentar su cuerpo donde debía. Y el ganadero, además de agradecerlo, dejó de malgastar leche en un animal que hasta entonces era un colador.

Suso no me confesó si el ternero vivió para contarlo. Pero yo siempre he pensado que, si alguna vez hubo un ternero con motivos para hacerlo, era ese: el que aprendió, a fuerza de bisturí, que la leche no se tira por el ombligo.

¡BONITA CAMISA!

—¡No te vuelvas a poner esa camisa nunca más para venir a trabajar!, —le dijo a Julio el gerente regional con un tono algo cortante—. Julio, que no estaba acostumbrado a tales situaciones, notó que su taza temblaba en su mano mientras alguna sonrisa cómplice de los compañeros que estaban en la sala de café de la fábrica atravesaba furtivamente los ventanales de la oficina que separaban la sala de los espacios de trabajo.

Julio también notó como su camisa llena de mitocondrias y retículos endoplásmicos con alguna bacteria con sus fimbrias y todo, se decoloraba y se tornaba más pálida que los colores chillones de su diseño inicial. Colores y diseño mucho más apropiados para una fiesta nocturna en las playas de la Costa Blanca que para las oficinas de los veterinarios de cualquiera de las fábricas de pienso de su empresa que Julio frecuentaba a menudo.

Una vez que se le pasó el apuro por la llamada de atención en público, llegó a su despacho y se puso a trabajar en uno de los informes que tenía que entregar esa semana.

A los pocos minutos irrumpió Jaime en el despacho, ya que ese día estaba por aquella zona. Jaime era el Jefe de Producto de pequeños rumiantes en la empresa y Julio desempeñaba el mismo rol, pero en avicultura, tanto de puesta como de carne.

—Te veo concentrado y muy liado —comentó Jaime con una sonrisa en la boca—. Apreciaba mucho a Julio y cada vez que le veía se le despertaba una sonrisa espontánea.

—¡Has hecho bien en traer esta camisa, que las penas con alegría son menos penas! —le comentó Jaime de forma sincera—.

—Pues no veas cómo se ha puesto el gerente —contestó Julio también con una sonrisa en la boca y una vez ya pasado el trance—. No creas, no voy tan liado, las cosas van un poquito flojas este año.

—Pues yo voy de cráneo —contesto Jaime—. Parece que no, pero el llevar toda España y Portugal hace que tengas muchos asuntos a la vez en la mente y no hay horas suficientes a lo largo del día para dar abasto con todo.

—Pues la verdad en avicultura no haría falta un jefe de producto, te lo digo así en confianza, —comentó Julio con una media sonrisa que despertó una auténtica carcajada en Jaime—.

—Pues no se lo digas al jefe así con tanta alegría —comentó Jaime—, que entre ese comentario y la camisa que llevas, igual te mandan de portero a alguna discoteca.

En torno a las diez de la mañana, Julio salió de la fábrica para realizar su primera visita. Era una granja de pollos que había tenido un problema de salmonella en una de las analíticas practicadas en sus autocontroles. Una de las muestras de la cama de los pollos había despertado todas las alarmas. Julio les había recomendado una desinfección y limpieza exhaustiva de la granja y se disponía a ver el resultado de dicha limpieza.

—Bonita camisa, —saludó afablemente el granjero a Julio—. Ya ves que la limpieza y la desinfección están ya prácticamente hechas. Hemos utilizado el desinfectante más barato ya que los precios están por las nubes. Fijate qué limpito ha quedado todo, no queda ni un resto de la maldita salmonella. Los pollos podrían comer en el mismísimo suelo.

Julio hizo una inspección exhaustiva de la granja y comprobó que entre las mallas que se utilizan en las ventanas para evitar la entrada de pájaros y las persianas abatibles de las mismas, quedaban restos de hojas de árbol que parecía que no se habían limpiado nunca en toda la vida del edificio.

—Nicanor tienes que ser un poco más riguroso con la limpieza. Mira la cantidad de hojas y materia orgánica que hay en las ventanas. Esto tiene que quedar absolutamente limpio y desinfectado.

—No me toques las pelotas Julio. Entre tú y yo, que nos conocemos hace muchos años, entre granjero y veterinario, —contestó con vehemencia Nicanor—, ¿tú crees que la salmonella podría saltar desde el suelo hasta la ventana? Vamos hombre no me hagas reír.

Demasiadas emociones para Julio... Cuando tuvo oportunidad se subió en su coche y marchó hacia la segunda visita.

Se trataba de una granja pequeña de ponedoras y que tenía al lado una nave de cerdos de engorde del mismo propietario.

—Julio, ¡bonita camisa!, ya que estás aquí vamos a echar un vistazo a los cochinos que los tengo con cagueras —dijo el granjero, que quería una segunda opinión sobre lo que realmente le preocupaba, que eran esas diarreas de sus cerdos—. Julio que no había visto un cerdo desde que terminó la carrera, aceptó sin mucho entusiasmo. Eran los principios de los años 90 y todavía no se habían puesto en marcha las normas de bioseguridad en las granjas de porcino que obligaban a ducharse a la entrada de cada explotación.

—No tiene pinta de ser una diarrea mecánica causada por el alimento —dijo Julio a la defensiva—.

—No te preocupes Julio que no estoy gastando tu pienso, me cambié por precio hace tres semanas, —comentó el granjero dándole una palmadita en la espalda a Julio y agradeciéndole sinceramente su visita—. El veterinario de la empresa a la que le compro el pienso me ha dicho que tienen una enfermedad llamada “*Colibacilosis*”.

—“*Colibacilosis*” —corrigió Julio—. Tienes que extremar las condiciones de higiene de la granja y administrar a los animales enfermos un antibiótico y ponerles un rehidratante en el agua, comentó Julio convencido. Es una enfermedad producida por una contaminación fecal que suele venir de los propios animales. Es difícil que el pienso esté contaminado, aunque también podría ser.

—Pues debe ser eso, —contestó el granjero—. Ayer abrí un saco y vi como los colis corrían y se movían entre la harina.

Una vez en el coche de nuevo Julio puso una cinta de cassette de AC/DC, ya que tantas emociones fuertes ese mismo día, habían llegado a afectar a su sensibilidad, algo maltrecha esa jornada...

—¡Es la camisa, seguro! —pensó Julio en voz alta—. ¡No me la pongo más!

SOPA DE VALIUM

Jaime llegó a su casa algo cansado pero feliz de haber pasado una jornada de domingo apacible, amena y reconfortante en compañía de amigos y familiares. Su mujer y sus dos hijos pequeños ya estaban en la cama. Sin duda descansarían bien esa noche. Con la perspectiva de poder dormir de un tirón tras el ajetreo vivido las horas anteriores, se dispuso a revisar los mensajes de su contestador automático. Era domingo, pero los animales no saben de días laborales ni de fiestas de guardar. Allí estaba el mensaje de Antonio. Su voz sonaba clara pero algo temblorosa, sin duda intentando ocultar el nerviosismo y la preocupación que sentía a la hora de grabar ese mensaje, bastantes horas antes. De su lote de 102 terneros, que ya estaban en un peso que sobrepasaba los 500 kg y que iban destinados a ser sacrificados antes de Navidad para aprovechar el tirón de los precios al alza, habían muerto dos de ellos de forma repentina. Jaime marcó el número de Antonio a pesar de la hora. Los animales habían muerto “hinchados como globos”, lo que podían apuntar a una enterotoxemia, pero lo más llamativo era el aspecto que presentaba el resto del grupo. Estaban extrañamente tranquilos y tumbados. Jaime prometió estar allí a primera hora del lunes y ver el problema “in situ”. Apreciaba mucho a Antonio y, además, era un

ganadero muy profesional y centrado y enfocado en la crianza de ese tipo de animales. Sabía que su preocupación no era baladí.

Cuando Jaime llegó y vio el lote de terneros charoleses, preciosos, al que había hecho seguimiento durante los últimos meses, se quedó profundamente sorprendido: estaban abatidos, algunos de ellos parecía que roncaban y otros, estaban comenzando a presentar un timpanismo preocupante que bien podría desembocar en otra enterotoxemia. Jaime empezó a pensar en las posibles causas y muy pronto empezó a albergar una idea en su cabeza, a medida que la luz que iluminaba su pensamiento era cada vez más evidente.

Se despidió rápidamente de Antonio con la promesa de investigar de inmediato los partes de fabricación y dosificación del último pienso servido el pasado jueves y que aparentemente, podría tener que ver con el problema.

—¡No puede ser, esto no me puede pasar a mí! —pensaba Jaime mientras conducía a toda velocidad a la vez que consumía los 45 kilómetros que le separaban de la fábrica donde se había producido el alimento—. Cuando el coche entró en el recinto de la fábrica, Jaime tenía ya muy claras las causas del problema. Y nada más llegar decidió comprobarlo albergando una pequeña esperanza de que podría estar equivocado.

El parte de dosificación que solicitaba la inclusión de un aditivo tranquilizante en los terneros, firmado por él mismo, evidenciaba de forma clara y desafiante el error de dosificación de ese producto en el pienso de los terneros. Tras varios meses de utilización de ese producto de forma casi sistemática en ese lote, había habido un cambio de proveedor que había suministrado el mismo principio activo, pero 10 veces más concentrado. Y él había recetado la misma dosis que en el producto anterior sin darse cuenta y, sin duda, fruto de la carga de trabajo y la premura que siempre imprimía a sus jornadas.

Rápidamente ordenó la retirada inmediata de ese pienso de la granja y ordenó la fabricación de la misma fórmula pero con aditivos destinados a la recuperación de la función y la salud ruminal, así como un complejo vitamínico para estimular la recuperación de los animales. Todo con carácter urgente.

Mientras conducía de vuelta a la granja, iba pensando en cómo le iba a contar a Antonio lo sucedido. Y también pensaba en las consecuencias, es decir, decepción y detrimento de confianza de Antonio en Jaime, posible pérdida de cliente y, con toda seguridad, unas pérdidas económicas irreparables en ese lote de animales que había intoxicado con tranquilizante, administrándoles una dosis 10 veces mayor de la recomendada (estamos hablando de 35 a 40 toneladas de carne en canal que estaban pendiendo de un hilo).

Sin anestesia, Jaime le soltó a Antonio la realidad de la situación. Recomendó cortar de inmediato el acceso de pienso a los comederos e instaurar, vía agua, un tratamiento reconstituyente con protectores hepáticos y estimuladores de la rumia. Jaime no pudo evitar un evidente temblor en la voz y se quebró cuando vio las lágrimas de Antonio asomar a sus ojos. Lloraron un rato en silencio y ya algo más sobrios, establecieron un plan de actuación. Esa misma tarde el pienso “problema” fue retirado y se suministró el nuevo alimento. Aunque la magnitud de la dosis era bestial, los animales lo habían empezado a comer el viernes por la tarde y lo consumieron durante todo el sábado. Una vez intoxicados, el propio tranquilizante sobre dosificado provocó un “íleo paralítico” en los terneros que predispuso a las enterotoxemias pero redujo drásticamente el consumo. El futuro de esos animales estaría marcado por el grado de afección hepática y el posible rosario de bajas debidas a estos desórdenes digestivos. El manejo, la observación y el cuidado de los animales iba a ser crucial y todo ello estaba en las manos de Antonio.

Jaime se volvió a emocionar al escuchar las palabras de Antonio agradeciéndole su franqueza y sinceridad y su valentía al haber dado la cara de forma rápida y presencial. De vuelta a la fábrica, Jaime pensó que nunca olvidaría esas palabras y esa actitud positiva del ganadero. Y es que la única forma de evitar el desastre era trabajar juntos como un equipo.

De nuevo en la fábrica, Jaime le contó lo sucedido a su jefe y al gerente de la empresa, de forma cruda y directa, exhortándoles a que se prepararan para lo que podría suponer una indemnización millonaria, asumiendo además su responsabilidad como único causante de ese desastre. La reacción de ambos directivos también fue de una comprensión y apoyo infinitos que Jaime tampoco pudo olvidar durante toda su trayectoria profesional.

Los días que se sucedieron después fueron realmente duros. Antonio vigilaba los terneros varias veces al día, intentando levantar a los que veía somnolientos para evitar los temibles timpanismos. Se levantaba por la noche con el tractor y elevaba a todos los terneros ayudándose de la pala para levantarlos. Jaime hablaba con él varias veces al día y visitaba la granja 3-4 veces a la semana. Volvió a recordar las noches de insomnio que había pasado por la preocupación de los problemas de su hija pequeña prematura y las enlazó con otras noches de preocupación y tristeza. Y tuvo que recurrir (¡qué cruel es el destino a veces!), a algún que otro tranquilizante...

Al final no hubo ninguna baja más y los animales se recuperaron todos ellos. Sin embargo, no los pudo vender para Navidad por el retraso que ese problema supuso para los animales ya que ningún comprador se los quería llevar. Tuvo que esperar casi dos meses a comercializarlos, perdiendo la oportunidad de unos buenos precios y manteniendo el ganado más tiempo, con los costes que eso conlleva.

Y llegó el día en hubo que visitar a Antonio, con el director comercial que tenía la potestad de negociar con el ganadero la indemnización por las pérdidas sufridas por culpa del error de Jaime. La idea era hacer los cálculos de sus pérdidas y negociar una cifra que pudiera satisfacer a ambas partes.

—Mis noches sin dormir, por las de Jaime, que han sido las mismas o más —dijo Antonio con voz grave y rotunda—. Al final, pagadme los medicamentos que he tenido que comprar y quedamos en paz.

Jaime no se podía creer que aquello se saldase de esa forma, sin tener en cuenta los costes de oportunidad en la comercialización, los terneros muertos, el sobre coste de producción del tiempo extra, etc. A pesar de la insistencia de Jaime y su jefe, el tema quedó saldado con una cantidad irrisoria.

Unos días más tarde Jaime elaboró una herramienta en Excel para evitar los errores de suministro en las recetas de solicitud de dosificación, de forma que, cada vez que se adicionaba un aditivo, salía la dosis correcta por defecto, sin posibilidad de error. Y el sistema se utilizó durante muchos años hasta que se implementaron en la fábrica lectores de códigos de barras para los aditivos y complementos. Pero esa es otra historia...

Antonio no volvió a ser cliente de Jaime, según él, había tomado ya esa decisión antes de que todo esto ocurriera. Se instaló un molino para fabricarse el pienso él mismo y empezó a trabajar con una empresa de correctores minero-vitamínicos que le asesoraba, con cuyo propietario tenía mucha confianza. Hasta para contarle esto, hizo gala de una gran sensibilidad para con él.

Jaime sufrió mucho esa época, pero cuando terminó, se quedó muy “tranquilo”. Era de esperar...

EL RINCÓN DE SANTANA

TEMPLANZA

Lo de Portugal con aquella granja de cabras fue una de esas historias que te recuerdan que, en el campo, a veces la técnica es lo de menos: lo que de verdad pesa es la expectativa que se ha montado alguien en la cabeza y lo rápido que se le cae cuando choca con la realidad.

Había habido un problema serio con el queso. Problemas tecnológicos, partidas perdidas, dinero tirado. Y el ganadero, que además era policía y llevaba la granja como un “extra” de ingresos, lo tenía clarísimo: la culpa era de nuestro modelo de alimentación. Así, sin matices. “Vuestro pienso me ha estropeado la leche”, y con eso se acababa la conversación.

Tardamos meses en poder cuadrar fechas. De esas veces que tú lo ves como agenda y logística, y el otro lo ve como “están tardando porque están preparando la indemnización”. Cuando por fin conseguimos ir, se notaba que nos esperaba casi con alegría. Una alegría peligrosa: la alegría del que cree que va a cobrar.

Aquella mañana nos presentamos en la granja: el distribuidor, el jefe de zona, Antonio y yo como jefe de producto, con un informe ya hecho sobre posibles causas de leche “estropeada” y problemas de queso. Causas que, sinceramente, se parecían poco a la alimentación y bastante a otras cosas más básicas: frío, higiene, tiempos, manejo, instalaciones.

Y nada más llegar, lo vimos.

El tanque de refrigeración de la leche estaba a la intemperie. Y no “a la intemperie” en plan romántico, no: a pleno sol. Como si la función del tanque fuese calentar el ánimo y no enfriar la leche. Aquello era una barbacoa tecnológica con tapa de acero inoxidable.

Yo intenté explicarlo con tacto. De la manera más suave posible, porque ya olía a tormenta.

—Mire... si el tanque está al sol, la temperatura de la leche no baja como debe, sube la carga bacteriana, se alteran parámetros y luego el queso hace lo que puede, que suele ser salir mal.

El ganadero se quedó parado. No por comprensión, sino por impacto. Porque en ese momento entendió que no habíamos venido a indemnizar, sino a decirle algo mucho peor: que el causante, sin querer, había sido él.

Y ahí cambió el ambiente. De golpe. Pasamos de “bienvenidos” a “¿quiénes os creéis que sois?”. Empezó a subir el tono, los gestos, los insultos... (incluso amenazó con sacar la pistola, era policía) hasta que la cosa se fue

de madre. Acabó echándonos de su casa a empujones, literalmente. El distribuidor y el jefe de zona no sabían dónde meterse. Yo tampoco, la verdad: no todos los días te expulsan de una granja por señalar el sol.

En un momento dado el ganadero empujó a Antonio para sacarlo fuera. Y Antonio, que tiene una entereza especial para estas cosas, aguantó el tipo sin perder la compostura. Salimos, nos miramos, respiramos... y nos fuimos a comer con esa sensación rara de haber hecho lo correcto y, aun así, haber salido como los malos de la película.

Pero aquí viene lo que define a Antonio.

Mientras estábamos sentados a la mesa, Antonio sacó el teléfono, llamó al ganadero y volvió a la granja.

Yo pensé: “este hombre está loco o tiene un don”. El ganadero, por lo visto, tampoco podía creer el atrevimiento. Pero Antonio volvió, habló, calmó, reconstruyó el puente a base de serenidad y argumentos. No sé exactamente qué palabras usó, pero sé el resultado: consiguió que el ganadero retirara insultos, bajara el tono y, sobre todo, aceptara el diagnóstico.

Se corrigió lo del tanque. Se estabilizó la leche. El queso volvió a ser queso.

Y lo increíble es que, una vez resuelto, aquel ganadero siguió con nuestra alimentación durante años. Más aún: terminó siendo uno de los clientes más fieles y el que mejor habla de nosotros en Portugal. Tanto, que Antonio siempre decía, medio en serio, medio en broma, que aquellos quesos deberían regalarse en Navidad a los empleados. Como símbolo de que, a veces, los mejores clientes no nacen de una venta brillante sino de una bronca monumental bien resuelta.

Y si aquella historia tiene moraleja, para mí es clara: hay situaciones en las que el producto ayuda pero lo que salva la relación es la templanza de alguien como Antonio.

INTEGRIDAD

En sus tiempos jóvenes, Antonio estaba destinado en Mozambique como responsable de compras. De esos puestos en los que, más que firmar pedidos, firmas la confianza de una empresa entera. Y en esos sitios, sobre todo cuando uno es joven y está lejos de casa, la vida te pone pruebas que no vienen en ningún manual.

Un día se le presentó un proveedor en el despacho, con la sonrisa fácil y el discurso ensayado. Venía “a facilitar las cosas”. Y lo dijo sin rodeos: que, si Antonio compraba determinados productos a su empresa, él se encargaría

de “agradecerlo” con una comisión del 5%. Lo soltó como quien ofrece un café, como si aquello fuese una costumbre, un trámite más del mercado.

Antonio no levantó la voz. No hizo teatro. No le dio el gusto de un sermón. Hizo algo mucho más contundente: cogió el teléfono, llamó al agente de seguridad y, cuando entró, le pidió que acompañara al proveedor a la salida. Sencillo. Limpio. Sin margen para la duda.

Pasaron meses. Y una noche, en una cena distendida, su jefe, en plan confidencia, le comentó que sabía que Antonio había rechazado un soborno. Antonio, sorprendido, preguntó:

—¿Y tú cómo lo sabes?

La respuesta le cayó como un cubo de agua fría:

—Porque fui yo quien provocó la situación. Quería ponerte a prueba.

Hay pruebas que, por muy “bienintencionadas” que se pretendan, son una falta de respeto. Porque si tú montas un escenario para medir la integridad de alguien, en el fondo estás diciendo que no confías en ella. Antonio se enfadó. Y no fue un enfado de orgullo: fue un enfado de principios. De los que no se curan con una explicación. Aquello le dejó un sabor tan amargo que, con el tiempo, acabó saliendo de la empresa.

Años después, ya con otra vida encima, le ocurrió una escena casi de película. En un avión, se encontró sentado al lado del mismo individuo que, en su día, le había ofrecido el 5%. El hombre lo reconoció, se removió incómodo y le pidió perdón.

Antonio ni siquiera lo miró.

No le gritó. No le humilló. No hizo ninguna escena. Simplemente no le dirigió la palabra en todo el vuelo. Como quien dice: “hay cosas que se perdonan, sí, pero no se comparten”. Y, aunque suene duro, a mí siempre me pareció una imagen muy clara de su forma de entender la integridad: no como un discurso bonito, sino como una línea que, una vez cruzada, ya no tiene vuelta atrás.

NI UNA MAS

Durante su etapa como director de la fábrica de Nanta en Portugal, Antonio tuvo un montón de anécdotas. Pero hay una que, cada vez que la recuerdo, me sirve para explicar en diez segundos cómo entiende él el trabajo: presencia, orden y consecuencias.

Había días que se levantaba a las tres de la madrugada. A las tres. Y no para ver una serie ni para “aprovechar el silencio”, no. Se vestía y se iba a la fábrica. Su mujer, claro, al principio no salía de su asombro.

—¿Pero a dónde vas a estas horas?

Y él lo tenía clarísimo, dicho sin drama, como quien explica una obviedad:

—Voy a ver qué está pasando.

No era desconfianza por deporte. Era otra cosa: la idea de que una planta industrial no se dirige solo desde un despacho ni solo en horario de oficina. A veces hay que verla “sin maquillaje”, cuando nadie la está esperando, cuando las cosas funcionan de verdad... O cuando se están torciendo.

En una de esas visitas de madrugada encontró un depósito sucio al lado de la granuladora. Sucio de esos que no es “un poco de polvo”, sino un aviso. Un “esto se está dejando” que, en fábrica, si lo dejas, acaba convirtiéndose en costumbre.

Pidió a los operarios que lo limpiasen.

Lo pidió bien. Correcto. Directo. Sin humillar a nadie. Pero dejando clara una cosa:

—No quiero volver a ver ese dispositivo así.

Pasó el tiempo. Y una noche, o madrugada, volvió a aparecer por allí, en una de sus “andanzas” de las tres. Entró, miró, recorrió y se encontró el depósito exactamente igual que la última vez. Misma suciedad. Mismo abandono. Como si su orden hubiese rebotado en el aire y hubiera caído al suelo sin hacer ruido.

No levantó acta. No organizó una reunión. No abrió un debate sobre cultura de fábrica.

Cogió un martillo.

Y delante de la mirada atónita de los empleados, hizo añicos el depósito. Sin aspavientos, sin espectáculo gratuito: un gesto seco, definitivo, de esos que no necesitan traducción.

El mensaje fue cristalino: en una fábrica puedes equivocarte, puedes no saber, puedes aprender, pero ignorar una orden básica de limpieza no es un despiste: es una elección.

Y desde luego, una cosa sí consiguió: que aquello no volviera a ocurrir. No por miedo al martillo, sino porque quedó claro que con Antonio las palabras no eran decoración. Eran compromiso. Y, si hacía falta, también eran acción.

MEJOR CON EL ESTOMAGO LLENO

En Mozambique, cuando Antonio era bastante más joven, tuvo una etapa como responsable de planta en una empresa local. Y allí aprendió una de esas lecciones que parecen obvias, hasta que las ves funcionando al revés.

Tenían que construir un muro. Algo sencillo, en teoría: ladrillo, mezcla, nivel, paciencia. Pero pasaban las semanas y el muro no avanzaba ni un centímetro. O esa era la sensación: que cada día se trabajaba mucho, para que al final no se notara nada. Los partes decían una cosa, la obra decía otra.

Así que Antonio decidió hacer lo que hacen los que no se conforman con un “ya se está haciendo”: ir a mirar. Pero no mirar desde lejos. Se mezcló con los trabajadores desde primera hora de la mañana y se puso a hacer exactamente lo mismo que ellos. Y entonces entendió el misterio.

La jornada era un bucle: trabajaban un rato, paraban, volvían a trabajar, volvían a parar, descansos largos, ritmos cortos, energía justa. Hasta ahí, cualquiera pensaría “vagos”. Pero Antonio se fijó en lo que casi nadie miraba: no habían probado bocado en toda la mañana. Ni un té, ni un pedazo de pan, nada. Estaban exhaustos, con el cuerpo pidiendo auxilio y la cabeza en modo supervivencia. No era falta de voluntad: era falta de combustible. Y sin combustible no hay muro, por mucho que lo ordene el plano.

Al día siguiente Antonio llegó con una bolsa de dulces, bocadillos y bebida. Se los ofreció como quien ofrece sentido común. Los obreros no daban crédito. No era solo la comida: era el gesto, el “me importáis”, el “así no se puede”.

Ese día, el ambiente cambió. Se les veía más despiertos, más animados, con otro ritmo. El rendimiento subió de manera tan evidente que no hacía falta medirlo: se veía en la pared, ladrillo a ladrillo.

Antonio dio una orden sencilla: mientras durase ese trabajo, los obreros tendrían comida y agua disponibles. Y entonces ocurrió lo que siempre ocurre cuando se quita una piedra del zapato: el muro se terminó en un tiempo récord.

Y aún hay un detalle que remata la historia como si el país tuviera sentido del humor. Una mañana, al llegar al trabajo, Antonio vio una cola de gente esperando fuera. Pensó: “ya está, protesta, bronca, algo pasa”.

—¿Qué está pasando? —preguntó.

Le contestaron con naturalidad:

—Hay gente que quiere venir a trabajar aquí, porque dicen que dan comida.

Y ahí Antonio entendió otra cosa: a veces, la diferencia entre una obra que no avanza y una que vuela no es una máquina más ni un discurso motivacional. Es un bocadillo y agua. Y la dignidad de tratar a la gente como personas.

¡AHÍ VA LA HOSTIA, KOLDO!

Koldo llevaba mucho tiempo pensando cómo podría ser capaz de hacer cliente a Andoni. Tenía 120 vacas de ordeño en la zona del Munguiesado. Pero desde el punto de vista de la relación proveedor-cliente no era esto lo más interesante de Andoni. Era un auténtico líder. Si consiguiera atraer a Andoni a su listado de clientes sería capaz de tener la puerta abierta a más de 30 ganaderos de vacas de leche que estaban ubicados en la misma comarca, sobre los que Andoni tenía una nada despreciable influencia.

Ambos se conocían desde hace muchos años desde la época del colegio. Los dos compartían una edad muy similar, algunas décadas de amistad, ideas políticas muy parecidas y, por supuesto, muchas horas y muchos chiquitos en las barras de numerosos bares en el centro de Bilbao.

A pesar de su complicidad y de su amistad jamás había sido capaz de hacerlo cliente ni de venderle nada. La estrecha relación que les unía impedía a Koldo ser excesivamente insistente en el terreno de los negocios. Siempre que Koldo ponía su coche en dirección hacia la zona de Munguía, entraba a ver a Andoni, aunque fuera a tomar un vaso de vino y hablar de experiencias pasadas. Andoni compraba el pienso de sus vacas a una cooperativa cercana de la que era parte de su Junta Directiva y con la que se sentía muy identificado. Al fin y al cabo, comentaba Andoni cada vez que Koldo le visitaba, “hay que colaborar con la economía local y no tanto con esas multinacionales de alimentación animal”.

Aquel domingo de octubre, Koldo se encaminaba a Bilbao en el tren que unía la ciudad con su pueblo. Caía una fina lluvia, muy típica de los otoños templados y preciosos del País Vasco. Había quedado con Andoni a tomar unos chiquitos por el centro de la capital Euskalduna y pasar un rato agradable juntos recordando viejos tiempos y cultivando una vez más su amistad. El paisaje se mostraba verde y exuberante a través de los cristales del vagón, mientras Koldo pensaba en su estrategia para convencer a Andoni de las bondades de las propuestas alimentarias para sus vacas y de las evidentes ventajas que obtendría, amén de la resolución de la mayor parte de los problemas metabólicos que, según bien sabía Koldo, preocupaban a Andoni sobremanera.

—Ya le he dicho un montón de veces que apostar por un pienso compuesto elaborado por una multinacional de reconocido prestigio mundial

le garantizaría una fórmula equilibrada, con materias primas trazadas y seguras, y con una investigación detrás que muy pocos fabricantes pueden ofrecer. Le he repetido mil veces que con este pienso mejoraría la producción de leche, estabilizando la calidad de la ración y reduciendo las fluctuaciones de rendimiento, porque la consistencia y la homogeneidad del producto son mucho mayores que con otras opciones más locales o menos técnicas. También le he insistido en que detrás hay un equipo técnico experto que le ayudaría a ajustar la dieta según la fase de producción de sus vacas, y que gracias a ello optimizaría la eficiencia alimenticia, controlado mejor la salud ruminal y, en definitiva, conseguiría mayor rentabilidad con menos complicaciones —pensaba Koldo a punto de que el tren se parase en la estación de Bilbao—.

Antes de que el tren se detuviese por completo ya había tomado la decisión de no sacar, para nada, el tema de las vacas durante la velada que iba a pasar con Andoni. Solamente hablaría de ello si Andoni le daba pie, en caso contrario, hablarían de cualquier otra cosa. A Koldo, desde luego, no le faltaba carrete para saltar de conversación en conversación durante horas sin ningún problema.

Se subió al autobús dirección Plaza Nueva, en el Casco Viejo de la ciudad, donde harían una ruta de txikiteo, probablemente por los bares icónicos de la zona como Victor Montes, Bar Charly, Gure Toki, Sorginzulo, Txiriboga o Motrikes.

La ciudad en general y el Casco Viejo en particular estaban llenos de carteles con anuncios con fotografías de los candidatos a lehendakari para las próximas elecciones, que se iban a celebrar, precisamente, el siguiente domingo. Koldo y Andoni frecuentaban todos esos bares, conocían sus mejores tapas y también a buena parte del público que, domingo, tras domingo, concurría en esa zona para pasar un agradable mediodía.

El ambiente dominical era atractivo y acogedor en aquella parte de la ciudad. Mientras le servían los chiquitos en el tercer bar, la conversación se iba desarrollando de forma fluida y agradable, apoyados ambos en la barra en el fondo de aquel establecimiento. El camarero apenas daba abasto sirviendo zuritos y txakoli, y el ambiente estaba cargado de conversaciones cruzadas sobre el Athletic, la climatología y también de política, aunque de forma mucho más discreta. De repente, la puerta se abrió y entró un grupo bastante organizado, con ese aire de séquito que se nota a la legua: todos bien vestidos, oteando el local como queriendo tomar el pulso a la situación.

En medio de ellos, aparecía el aspirante a lehendakari, con una sonrisa perfectamente ensayada. Se acercó a la barra, pidió un txikito, saludó

al camarero llamándole por su nombre como si fueran amigos de toda la vida, y comenzó a estrechar manos de los parroquianos, que picoteaban pintxos de bacalao al pil-pil. Repartía sonrisas, alguna palmada en la espalda, y soltaba frases en euskera que parecían cuidadosamente escogidas para ganarse la simpatía del público. Habló de defender las raíces, de apoyar al sector primario, de dar impulso al pequeño comercio, y a cada palabra su séquito asentía con convicción.

La mayoría de los clientes se acercaron hasta donde estaba el candidato, todos excepto Koldo y Andoni que se quedaron solos en el extremo contrario a la entrada. Algunos de los clientes le seguían la corriente, otros lo observaban con cierta ironía, comentando en voz baja que a ver si esta vez cumpliría lo prometido. Aun así, se generó un ambiente casi festivo, porque en el fondo hacía ilusión ver a un político compartiendo la costumbre más propia del lugar, chiquiteando como uno más. Un parroquiano le ofreció un pintxo de anchoa, otro le convidó a un trago, y el candidato, sin perder la sonrisa, lo aceptó con naturalidad y se dejó fotografiar con algunos jubilados y con varios seguidores de su partido.

El camarero, francamente extrañado, preguntó a Koldo y Andoni que por qué ellos no iban a saludar al candidato. Koldo, con un tono autoritario y jocoso a la vez, y con la retranca que le caracterizaba, contestó: “él ha entrado en último lugar, si quiere que venga él a saludar”.

El candidato no tardó ni cinco segundos en darse cuenta de que Koldo estaba al otro lado del bar, apoyado en la misma barra. Al instante recorrió el bar y fue a hasta donde se encontraban Koldo y Andoni. De forma automática le siguió todo su séquito y todas las personas que le estaban rodeando. El centro de gravedad del bar se trasladó desde la puerta de entrada al lado opuesto de la taberna.

—¡Ahí va la hostia Koldo! ¿Qué vida llevas? Mira que es curioso, ¿eh? Tanto camino recorrido, y nos volvemos a encontrar aquí, entre pintxos y txikitos, como si no hubiera pasado el tiempo. Sabes que no olvido de dónde vengo, ni con quién compartí aquellos años que tú y yo sabemos. Eso me mantiene con los pies en el suelo, aunque ahora me veas rodeado de cámaras. Eskerrik asko, de verdad, por seguir aquí. Esto me da fuerzas para seguir adelante.

Se dieron unos abrazos como si no hubiera un mañana. El camarero no daba crédito a lo que estaba viendo y tenía un semblante muy similar al de Andoni que estaba absolutamente alucinado. Cuando el candidato abandonó el bar con todo su séquito el camarero francamente excitado comentó:

—Invito a una ronda en honor a Koldo que ha sido el único que ha mantenido el tipo. Todo el público que estaba en el bar estalló en una sonora

ovación a Koldo y al camarero por la invitación. Koldo tuvo que contar varias veces, a la gente que se acercaba a él, cuál era su nexo con el candidato, describiendo aquellos años que pasaron en su juventud.

“¡Ahí va la hostia Koldo!”, esta vez fue Andoni quien lo dijo. “Tráeme un camión de sacos para las terneras las novillas y las vacas secas”. Y se fundieron en un entrañable abrazo.

EL BISTURÍ DE ANSELMO

José y Rafa iban juntos en el coche. Se disponían a emprender una de esas interminables jornadas que comenzaría en el bar de la gasolinera donde se reunían los principales productores de huevos de toda la comarca y terminaría, con toda seguridad, pesando pollitas en alguna de las granjas en cuestión.

En principio habían adelantado esa jornada una semana ya que tenían una urgencia que atender en uno de los productores. Según parecía, había un descenso preocupante en el crecimiento de las pollitas y, además, se había disparado la mortalidad. Rafa y José eran grandes profesionales. Técnico uno y comercial el otro, hacían un tándem imbatible. Habían cultivado una estrecha amistad, esa que se forja a fuerza de largas horas de carretera, muchas conversaciones (Rafa no se callaba ni aunque lo amordazaran), muchos relatos inconfesables, alguna que otra crítica al “gobierno” y muchas más confidencias de las que, al principio de conocerse, jamás esperaron compartir.

La voz de Anselmo tronó en las “manos libres” del móvil, a 25 kilómetros de la gasolinera. “Bueno, en realidad las pollitas no van tan mal como creía, pero había pensado que, aprovechando vuestro viaje, podríais operar a mi perra de un quiste que le ha salido. Es que sois unos veterinarios cojonudos y seguro que la salváis”. Rafa y José se miraban mientras caían en la cuenta del marronazo que les estaba cayendo. José, muy rápido de reflejos y curtido en mil batallas, reaccionó de forma magistral para quitarse de en medio el compromiso que les estaba atenazando. Anselmo era uno de los mejores clientes de avicultura que tenía la empresa y no podían quedar mal de ninguna manera.

—Anselmo, estaríamos encantados de operar a tu perrita, pero me temo que no va a ser posible ya que requerimos de un material del que no disponemos y va a ser muy difícil de conseguir. Es mejor que la llesves a tu veterinario. No menos rápido de reflejos y con la perspectiva de ahorrarse unos cuantos euros en la operación, contestó el productor:

—Supongo que unas gasas, aguja e hilo y unas tijeras y poco más, no creo que haya problema.

José, al que ya le empezaban a temblar las manos en el volante y, haciendo gala de su gran rigor técnico y experto, desenfundó y disparó:

—No creas Anselmo, para operarla con garantías y que tu perra pueda salir adelante necesitamos bastante material. Para intervenir quirúrgicamente a una perra con un quiste abdominal se requiere un equipamiento de cirugía veterinaria que contemple mesa quirúrgica, lámpara de quirófano, monitor de constantes vitales, sistema de anestesia inhalatoria o intravenosa con oxígeno, y material estéril completo (bata, gorro, mascarilla, guantes, campos quirúrgicos, gasas y apósitos). Además, se precisa instrumental quirúrgico adecuado como bisturí, tijeras, pinzas de disección, pinzas hemostáticas, separadores, portaagujas y suturas de diversos calibres, así como aspirador quirúrgico para drenar el contenido del quiste si fuera necesario. También conviene contar con catéteres intravenosos, sueros, sistemas de perfusión, analgésicos, antibióticos, soluciones de lavado, y material de diagnóstico intraoperatorio si es preciso (por ejemplo, para biopsia). Finalmente, resulta fundamental disponer de una zona de recuperación postoperatoria con mantas térmicas, monitorización y recursos de emergencia para garantizar una buena evolución tras la cirugía.

Rafa le miraba con aprobación y admiración, pensando que, esta vez, se saldrían con la suya y evitarían tan comprometido trance, teniendo en cuenta que ninguno de ellos había practicado jamás cirugía en pequeños animales.

—Vale —dijo Anselmo— voy a ver qué puedo hacer. Nos vemos en un rato.

Cuando estaban aparcando en la gasolinera, enfrente del bar, volvió a llamar Anselmo.

—Ya lo he conseguido todo. Nos vemos a las 11:30h, operamos la perra y luego nos vamos a ver las pollitas.

Sentados en la mesa con los productores, mientras huevos fritos con chorizo, pan, vino y gaseosa poblaban la mesa, Rafa y José, con un cortado cada uno, participaban como oyentes en una conversación mil veces repetida, sobre los precios del maíz, el huevo, la situación de la gripe aviar y las nuevas restricciones en el uso de antibióticos. Ambos asentían a la mayor parte de los comentarios mientras su pensamiento estaba puesto en la dichosa perrita del ganadero.

Hicieron la visita al primer gallinero y posteriormente fueron a casa de Anselmo.

—Vamos rapiditos que son las fiestas del pueblo y tengo que ir a tomar el vermú —dijo Anselmo con voz potente—. Parecía increíble, pero había conseguido una nada despreciable cantidad de material relacionado en la larga lista de José. Igual que un torero cuando se viste para salir a la plaza, sabiendo que esa puede ser su última corrida, José se enfundó los guantes, se calzó el mono desechable mientras Rafa actuaba de asistente cirujano. La pericia de José en su profesión y en la vida no le abandonó y realizó una operación impecable, recordando las lecciones aprendidas en la Facultad casi 25 años atrás.

Muy contentos los 3, Jesús y Rafa por el éxito, inicialmente poco previsible, en la operación, y Anselmo por haberse ahorrado unos cientos de euros, se encaminaron a la granja a ver las pollitas que tenían tantos problemas. Miraron la curva de mortalidad que era similar a las de las semanas anteriores, mucho más templadas que la actual. Pesaron unas cuantas pollitas cuya curva de crecimiento era normal, incluso buena.

—Parece que van mejor de lo que esperaba —comentó Anselmo sin poder disimular que la razón de que estuvieran allí no era otra más que la operación de la dichosa perra—.

Tras la comida, mucho más relajada que el cortado del almuerzo, visitaron un par de granjas más por la tarde, cerciorándose del buen funcionamiento de los productos utilizados por los ganaderos y, satisfechos por un trabajo bien realizado, se dispusieron a volver a casa, ya avanzado un precioso atardecer, satisfechos también porque el fin de la jornada había sido muy diferente al que habían presagiado al inicio.

—¿Tú crees que se salvará la perra del posoperatorio? —preguntó José aprovechando una pausa de Rafa que no había parado de hablar durante todo el viaje—.

—Seguro que sí, eres un crack —contestó Rafa que, en el fondo, no las tenía todas consigo—.

Se les hizo el viaje corto y pararon a echar una caña antes de separarse. ¡Que dura era esa profesión, cuantas horas había que dedicarle! Sin embargo, experimentaron una especie de sensación reconfortante relacionada con la satisfacción de haber hecho bien las cosas, de la camaradería que se adquiere cuando se pasan juntos malos tragos, de la emoción de saber que hay cosas cotidianas, pequeños logros, conquistas diarias que trascienden los problemas e intrigas de la empresa, los problemas de cada día.

Una sonrisa se dibujó en la cara de José, cuando, a los pocos días, le llamó Anselmo: “Laica está perfecta, muchas gracias, José, eres un hacha”.

—¿Y las pollitas qué tal? —preguntó José con doble intención—.

—Bien cuidadas y mejor asesoradas —contestó Anselmo—, también con una sonrisa en el alma.

EL LIGAMENTO DE TELLO

Jaime y Koldo solían verse bastante a menudo, al menos tres veces cada dos meses. Normalmente a las siete de la mañana Jaime ya había recorrido los doscientos cincuenta kilómetros que le separaban desde su casa a la gasolinera donde solía quedar con Koldo. Mientras tomaban un café en un bar lleno de camioneros, se ponían al día (aunque ya habían hablado varias veces esa semana por teléfono) y comentaban todo aquello que habían agendado para esa jornada.

Aquel miércoles el programa fue idéntico al de los últimos días que habían estado juntos. Ya en el coche, Koldo, que no se callaba ni debajo del agua, comentaba los últimos asuntos relacionados con la política, las últimas visitas a los clientes más importantes y las novedades que se habían ido produciendo en el sector de las vacas de leche en la región. En las pocas oportunidades que le daba Koldo, Jaime intentaba meter baza en la conversación y le preguntaba sobre los resultados de los tratamientos a los animales enfermos visitados en la anterior ocasión, así como sobre los resultados productivos de los clientes habituales.

No obstante, aquella mañana, las cosas discurrían de una forma algo diferente. Koldo no estaba, ni de lejos, tan locuaz como de costumbre. Jaime observaba que a veces se removía incómodo en el asiento del copiloto. Durante uno de aquellos silencios totalmente inusuales en las ocasiones en las que estaban juntos, Jaime le preguntó abiertamente.

—¿Qué te pasa Koldo? Te veo muy callado.

—No es nada Jaime, es que tengo un dolor en la espalda que me está empezando a molestar muchísimo. Comienza en la zona lumbar, a la altura de los riñones, pero, de vez en cuando, me dan latigazos fugaces pero dolorosos que suben hacia arriba. Tú que eres veterinario, ¿sabes que puede ser? Es que me está doliendo cada vez más.

Jaime que no tenía ni la más remota idea de por dónde iban los tiros le contestó con voz segura:

—Debe ser el ligamento de Tello, apostaría lo que quisieras.

—Ahí va la hostia, no lo había oído en mi vida. ¿Y qué puedo hacer para que no me duela tanto? —comentó Koldo con un resquicio de esperanza—. Es que hasta se me quitan las ganas de hablar.

—¡Pues sí que te debe de doler para que no hables! Es que el ligamento de Tello es lo que tiene. Es doloroso mientras dura —comentó Jaime en modo de experto—.

Durante el recorrido por un puerto casi impracticable a más de ciento cincuenta kilómetros de distancia de donde habían quedado, hablaron bastante poco. Jaime mantenía la atención en las cerradas curvas que anticipaban la cima del puerto en cuestión y Koldo no tenía apenas ganas de hablar, más pendiente del dolor creciente que sentía que de cualquier otra cosa, incluido el magnífico paisaje lleno de valles, prados y vacas.

Llegaron a la granja puntuales. En un paraje bucólico, las vacas Jersey pastaban a sus anchas mostrando una condición corporal perfecta. Comprobaron los datos de producción de los animales, así como las estadísticas reproductivas de la granja, en una conversación que discurría prácticamente entre Jaime y el ganadero.

A lo largo de la mañana, mientras realizaban la visita, el granjero también reparó en el silencio de Koldo y en sus ademanes de dolor. Al cabo de unas horas, una vez terminado el trabajo en la granja y felices por los resultados, emprendieron el regreso.

Mientras bajaban el puerto y cercanos a la siguiente aldea, Koldo comentó:

—No puedo más Jaime. Necesito que pares en una farmacia para que me den un calmante. Jaime aparcó en doble fila al lado de la farmacia del pueblo mientras Koldo bajaba del coche para comprar sus ansiadas medicinas. Al cabo de pocos minutos volvió con el ceño fruncido.

—No había comprimidos, solamente supositorios —comentó Koldo con un gesto de contrariedad—. Intentaré aguantar hasta esta tarde y me lo pondré en casa.

—Maldito sea el jodido ligamento de Tello, ¿cuál es ese ligamento? No lo he oído en mi vida —preguntó Koldo que estaba ya bastante apurado.

—El ligamento de Tello, el que va de los cojones al cuello —contestó Jaime descojonándose y tratando de liberar tensión a la situación y también de dibujar una sonrisa en el rostro de Koldo—.

Casi finalizado el puerto pararon en un restaurante de carretera para almorzar. Jaime comía con su habitual apetito, sin embargo, Koldo estaba cada vez más afectado por el dolor. Tras el almuerzo tomaron café en casa de otro ganadero que vivía en un pueblo cercano. Jaime miraba de reojo a Koldo y empezaba a sufrir por él, a la vista del notorio dolor que le aquejaba. Koldo empezaba a dar claras muestras de no poderse mover con comodidad y comenzó a cojear de forma ostensible.

La visita fue mucho más corta de lo habitual y pusieron rumbo a la estación de tren más cercana para que Koldo regresase a su casa. A la salida de la última curva, Jaime enfiló una gran recta en donde se divisaba una gasolinera en lontananza.

—¡Por favor, Jaime, para en esa gasolinera porque me tengo que poner el supositorio ya!.

Jaime estacionó al lado del baño de caballeros. Koldo entró a duras penas en la estancia y cerró la puerta mientras Jaime esperaba fuera. Al cabo de pocos minutos la puerta se entreabrió y apareció la cabeza de Koldo, cuya cara parecía un poema.

—¡No me puedo girar Jaime, por favor entra y ayúdame! —dijo Koldo con un hilo de voz—.

Jaime, disimulando la turbación que le embargaba, entró en el baño con gesto decidido.

—¡No te preocupes Koldo te lo coloco en un santiamén! Jaime nunca supo si fue el hecho de que no funcionaba la luz del baño o el grado de temblor de su pulso, lo cierto es que le costó un poco localizar el punto objetivo para depositar el supositorio. Fingiendo una seguridad y una tranquilidad que no sentía en absoluto y como si de un torero que entra a matar se tratase, aplicó el supositorio a la primera estocada en su sitio. Durante la maniobra, que fue bastante rápida, Jaime no pudo evitar el pensar en qué se imaginaría una persona que en ese momento irrumpiese en la estancia a oscuras y los viese en tan desventurada posición.

Tal vez fue el efecto placebo, pero lo cierto es que Koldo salió de ese trance aparentemente mucho mejor de lo que entró, seguramente por haber superado de una vez una situación realmente comprometida. Pero la mejoría fue ciertamente un espejismo ya que a los 20 minutos de salir del surtidor Koldo se empezó a encontrar realmente mal hasta el punto de que no soportaba el dolor que sentía.

—Creo que tendremos que ir al hospital, a urgencias. Tenemos uno cercano a cinco kilómetros —comentó Koldo que había empezado a sudar copiosamente—.

Llegados al hospital Jaime pidió una camilla y explico la situación de Koldo al personal que los atendió y se encargó de los trámites de ingreso en urgencias. Le inyectaron un calmante y al poco tiempo se encontró muchísimo mejor. Koldo estaba convencido de que podía tener algo grave porque le dolía mucho y no lo había pasado tan mal en toda su vida. Jaime intentaba tranquilizar a Koldo, aunque realmente no estuvo muy acertado.

—No te preocupes Koldo es posible que sea algún cólico de riñón que son muy dolorosos. ¡Lo que tendrías que hacer es dejar el whisky que te tomas después de comer, macho!

Koldo le miró de forma furibunda pero no le pudo contestar porque en ese momento llegaron unos celadores y le llevaron a hacerse unas pruebas de diagnóstico.

A la vista de que eso parecía que se iba a alargar, Jaime llamó a la mujer y a la hija de Koldo y les instó a que se preparasen a pasar una noche en el hospital acompañando al paciente. A las nueve de la noche llegaron sus familiares a la sala de espera. Jaime se quedó con ellos hasta que les asignaron una habitación, ya cerca de las once, y se dispuso a ir al hotel, a unos cincuenta kilómetros de distancia.

Tras unos días hospitalizado fuimos conocedores del diagnóstico de Koldo. Era una infección por estafilococos que había afectado a la zona lumbar. Tuvo que permanecer un mes y medio ingresado y prácticamente sin poderse mover.

Unas semanas más tarde Jaime volvió a esa región hacer unas visitas. Al terminar se encaminó al hospital donde estaba Koldo para estar un rato con él cambiar impresiones y asegurarse de que estaba bien.

—¡Puto ligamento de Tello!" —comentó Jaime—. Y esta vez sí que se rieron con ganas.

EL RINCON DE EVA: ANECDOTAS DE UNA VETERINARIA DE PORCINO

VETERINARIA A LA FUGA

Esto sucedió una tarde muy fría de invierno, el año de la pandemia, en la localidad de Cintruénigo.

Aparqué fuera de la granja y entré a visitar los cerditos y controlar que todo estaba bien.

El granjero no estaba presente, pero me había dejado la puerta con el candado pasado, pero sin cerrar. Yo entré al recinto vallado, al vestuario y posteriormente a las naves para hacer mi trabajo, pero cuando terminé, salí de las naves y me dirigí hacia la valla. Allí pude comprobar como una camioneta de reparto de material salía acelerando del lugar, acababa de dejar unas cajas dentro de la granja y había cerrado el candado conmigo en el interior.

El teléfono lo tenía sin batería en el coche, así que no podía pedir auxilio.

La granja estaba total y herméticamente cerrada con un vallado de casi 2 metros y una zona de tapia de hormigón de la misma altura.

Pensé que nadie salvo el granjero sabía dónde estaba y que iba a ser un problemón para mi familia cuando por la noche no llegase a casa.

Me recorrí todo el perímetro para ver por donde podía salir, ya que se hacía de noche, sólo llevaba un mono puesto y tenía mucho, mucho frío. Sólo se estaba bien, dentro de las naves, con los cerditos.

Después de 2 horas estudiando minuciosamente “la fuga” y siendo consciente de mi historial saltando vallas, decidí que lo único que podía hacer era intentar cortar la malla con alguna cizalla o similar que encontrase dentro. Finalmente opté por otra solución más sencilla que fue excavar en la tierra y hacer un agujero debajo de la valla y salir por ahí arrastrándome como en una trinchera.

Recuerdo que luego fui a buscar al dueño de la granja con el mono de trabajo, estuve preguntando por las calles de este pueblo de 9.000 habitantes durante más de una hora hasta que di con su domicilio. Necesitaba la llave para volver a entrar en la granja y recuperar mi ropa de calle.

MONTÁNDOSELO AL LADO DEL MACHO RECELA

En aquella época, en aquel pueblo, yo como veterinaria vacunaba todas la cerdas de Aujeszky cada 3 meses. Cada semana echaba un bando diciendo que iba a vacunar las cerdas de determinada zona y que si no estaban los propietarios en la granja dejaran la puerta abierta o la llave en el sitio de costumbre.

Una mañana llegué a una granja, que aparentemente estaba abierta y entré a vacunar. ¡Cual fue mi sorpresa, cuando después de oír unos ruidos extraños, al llegar al parque usado para recelar las cerdas y al lado del parque de los verracos, me encontré al matrimonio propietario de 50 años con los monos por los tobillos y retozando encima de la paja, mientras los animales miraban atónitos el espectáculo! Me llamó la atención el macho recela babeando ostensiblemente ante el espectáculo...

A mí me dio por gritar de los nervios y de la impresión al estar invadiendo su intimidad. Salí pitando y no volví a la granja hasta la siguiente semana, disimulando y hablando del tiempo como si nada hubiese pasado.

UNA VETERINARIA MUJER DESPUÉS DE LOS TRES MANOLOS

Era abril de 1996 y llegaba yo como veterinaria de porcino a mi primer destino de la Serranía Baja de Cuenca. Iba toda orgullosa porque iba a ser la veterinaria responsable de 10.000 cerdas en 17 localidades de la zona. Era una época en la que no había teléfonos y en cada pueblo había un buzón donde me dejaban los recados. Yo pasaba un día fijo a la semana y hacia las visitas para las que era solicitada desde ese buzón.

Llevaba sólo una semana trabajando cuando en una de las poblaciones me dirigí a un corral de casa donde habían requerido mis servicios. Llamé al picaporte y enseguida salió una mujer de unos 45 años que se quedó helada al verme. Le explique que era la nueva veterinaria y me dijo que eso era imposible que eso era trabajo de hombres y eran ellos quien le habían capado los cerdos y operado las hernias durante decenas de años. Era muy descarado que una mujer pretendiese hacer ese trabajo y me cerro el portón en las narices.

Me quede muy afectada por aquel episodio que protagonizó una mujer que no había salido del pueblo y no había conocido otra cosa que a tres veterinarios anteriores a mí que se llamaban por cierto los tres “MANOLO”, igual que mi padre y mi hermano.

Afortunadamente la señora reconoció enseguida su error y que eran lentejas, ya que a ese puesto de trabajo sólo nos presentamos 7 chicas y habían elegido a la más rural de todas que era yo. La mujer me surtió de huevos y verduras durante mis dos años de estancia por aquellas tierras para intentando de aquel modo compensarme por aquel episodio.

Hoy me rio de aquella anécdota, porque, aunque yo fui una de las primeras mujeres en este sector, en la actualidad somos incluso más mujeres que hombres en porcinocultura.

Sigo teniendo un especial recuerdo de aquellas gentes de Cuenca que tanto cariño me dieron a pesar de que no empecé con buen pie allí.

VASECTOMIA CON LIBRO

Recuerdo que un día en Talayuelas me requirieron para hacer una vasectomía a un verraco que era muy buen recela pero no querían que montase las cerdas porque se había iniciado ya la inseminación artificial para conseguir más eficiencia reproductiva.

Al principio me achanté porque me pareció algo muy difícil para una recién licenciada sin experiencia de ningún tipo. Finalmente acepté con la

condición de que si se moría el animal no me responsabilizaba. Vamos que yo ya lo daba por muerto...

No sé cómo conseguí un libro de cirugía y me lo llevé a la granja donde entre incisión e incisión iba mirando la foto para ver que conductos cortar y que conductos no. Al final fue un éxito la operación y el verraco continuó su vida feliz de recela sin descendencia durante el tiempo que yo estuve por Cuenca.

TRÁFICO DE ÓRGANOS

A Jaime le gustaba mucho ir a Portugal. Eran jornadas maratonianas de muchísimos kilómetros, pero todo el tiempo se le hacía corto en compañía de José, una persona con un gran fondo técnico, muy trabajador y ameno en la conversación.

Después de cada visita había un montón de cosas de las que hablar: mejoras en las granjas que se había visitado, cambios de impresiones sobre las patologías vistas, posibles errores o mejoras en la alimentación, así como múltiples temas de naturaleza personal y familiar.

El nivel técnico de las granjas de ovejas de leche en Portugal era, en aquellos momentos, unos 10 años inferior al de España, pero avanzaba a pasos agigantados. En granjas de alta producción de leche siempre ha sido interesante saber el estatus metabólico de los animales. Uno de los principales indicadores al respecto, siempre ha sido la tasa de eliminación absolutamente condicionada por las patologías presentes en la granja.

Aquella jornada Jaime le volvió a recomendar al granjero que ejercitase una buena costumbre: abrir a los animales que causan baja y hacerles una necropsia. Recomendaba, además, tomar muestras de lesiones macroscópicas en dichos animales, guardarlas en el congelador y, posteriormente, enviarlas a un laboratorio una vez que hubiese suficiente número de ellas.

Durante los setecientos cincuenta kilómetros que separaban la última visita en Portugal de su casa, Jaime iba reflexionando sobre los casos que había visto en los últimos días. Pero a medida que se iba acercando a su casa, su mente iba mudando hacia los problemas y los asuntos de las próximas jornadas. Cuando llegó a su casa ya era muy tarde, pero al día siguiente anotó en su CRM las visitas del día anterior, los comentarios y las recomendaciones, como hacía siempre.

Aún lucía el sol aquella tarde de octubre, unas semanas más tarde, cuando Jaime recibió una llamada en su teléfono móvil. Era un número raro, poco convencional, muy largo, con muchas cifras. Una voz masculina grave y rotunda le instaba a identificarse. Jaime contestó con cierto temblor en la voz.

—Le llamamos de la Unidad de la Guardia Civil en el aeropuerto de Barajas, —decía aquel agente—. Tenemos aquí un paquete a su nombre y cuyo destino es una fábrica de alimentos para animales.

Al principio Jaime no sabía de lo que le estaban hablando y así se lo hizo saber al policía.

—El paquete está completamente ensangrentado y va derramando líquidos, manchando las maletas que hay alrededor y el resto de los paquetes.

Un sudor frío comenzó a correr por la nuca de Jaime. Empezó a balbucear:

—Si ahora que lo dice, podrían ser muestras... ¿Lo han abierto y me puede decir lo que hay dentro?.

El Guardia Civil parecía extrañamente tranquilo y con toda naturalidad dijo:

—Pues aquí hay unos órganos que podrían ser pulmones e hígados, no se dedicará usted al tráfico de órganos ¿no? —le dijo con cierta sorna—.

—No se preocupe —contesto Jaime—, son, con toda probabilidad, órganos de animales muertos. Soy veterinario y una parte de mi trabajo es valorar las lesiones de los animales. Por favor, ¿me puede decir quien los remite y de dónde vienen?

Jaime no podía dar crédito a lo que estaba viviendo. Aquí hay un nombre de una ganadería portuguesa y han llegado a Barajas vía Lisboa. El paquete lleva una semana entre Correos y el Aeropuerto y ha dejado pringado a todo lo que caía a su alrededor.

—¡Pues ya lo siento agente! —dijo Jaime—, que no sabía dónde meterse.

El guardia, que parecía que no iba a ser capaz de contener la risa, comentó jocoso.

—¿Y ahora qué hacemos con esto? ¿Se lo envió o será mejor destruirlo?

—Por supuesto, destrúyalo —comentó Jaime, deseando terminar de una vez por todas con esa pesadilla—. Total, poco vamos a ver con las muestras en este estado...

El agente, que parecía divertirse al ver la turbación de Jaime, continuó:

—Pero si son órganos de cerdo, se podrían usar también para trasplantes, ¿no? Y para comer tampoco eran, ¿no es así?

—No se preocupe —contestó Jaime dando el mayor énfasis que pudo a sus palabras—, son órganos de ovejas y, como ya habrá visto, no tiene un aspecto muy apetecible ni serían funcionales para nadie. Son órganos lesionados para hacer analíticas y tener una idea de lo que pasa en la granja. Es una práctica habitual.

—Bueno, será habitual si los llevan en un contenedor estanco y aislante, con el mantenimiento de la cadena de frío, y no esta mierda —dijo el agente, esta vez con un plus de autoridad en su tono—.

—Pues tiene usted toda la razón —comentó Jaime—. La verdad es que no sé si le puntualicé al ganadero que enviase las muestras en condiciones adecuadas, pero, sinceramente, no me esperaba yo esto...

—Lamento todas las molestias que les hemos causado —dijo Jaime con tono sincero, pero temiendo la siguiente pregunta—.

Y lo cierto es que la siguiente pregunta no se produjo: “¿cree usted que los animales podrían tener alguna enfermedad que fuese contagiosa al hombre?”

Una vez terminada la comunicación tomó su teléfono, llamó a José y le contó todo lo que había experimentado en los últimos minutos. José tampoco podía dar crédito a lo que estaba oyendo.

—¡Hay que echarle ovos! —comentaba José en perfecto portugués—. ¡Mira que enviar unas muestras de órganos por correo ordinario desde Portugal en una época cuando hace calor todavía y quedarse tan tranquilo...

Jaime se subió a su coche y paró en el siguiente bar a tomar una cerveza. Pasó de verse en el calabozo a verse en un bar de carretera sentado cómodamente en un taburete con la televisión enfrente.

“No sabemos apreciar las cosas pequeñas de la vida”, filosofó Jaime saboreando su cerveza helada.

EL RINCÓN DE MARÍA

NI CHICLE NI CIGARRILLOS

María es de esas personas que parecen llevar una dinamo dentro. Trabajadora, rápida, con energía de sobra y con un carácter que no es bronca: es presencia. Vivía en Galicia, tan tranquila en su mapa, y el destino —que a veces tiene sentido del humor— decidió nombrarla responsable de planta y directora de la planta de Sada en Valencia.

Así que María hizo lo que hace la gente seria cuando la vida le cambia la geografía: adaptarse... aunque la adaptación incluya media península dos veces por semana. Los lunes y los viernes se recorría España para ir a Valencia y volver a casa. Y claro, con ese plan, o te haces amiga del despertador o te cambias de planeta. María se hizo amiga. No tenía ninguna pereza en levantarse a las 2:30 o a las 3:00 de la mañana. Para ella era casi un trámite: café, carretera y a mandar, que ya habrá tiempo de dormir cuando el cuerpo se rinda.

Pero dirigir una planta no es solo producción, calidad y logística. También es lidiar con personas, con tensiones y con ese ecosistema delicado que es el comité de empresa y los representantes sindicales. Reuniones, negociaciones, palabras medidas... y, sobre todo, respeto. Que puede ser muy sutil o evidente.

A María le ocurrió una cosa que a mí me hace gracia porque dice mucho de su manera de entender el trabajo. En una de las reuniones, el representante de los trabajadores estaba mascando chicle. Pero no un chicle discreto, no, mascando con alegría, hablando y mascando a la vez, como si aquello fuera una charla en la barra del bar.

María lo aguantó un rato. De esas veces que tú piensas “a ver si se da cuenta solo”. Pero el chicle seguía. Y el chicle, en una mesa tensa, suena como un tambor.

Hasta que María, ya con el vaso lleno, se lo dijo. Sin gritar, pero con esa voz que no admite interpretación:

—Por favor, no vuelvas a mascar chicle en las reuniones.

Quedó claro. Clarísimo. El ambiente, que ya venía cargado, se tensó un poco más, pero también se ordenó. Y María siguió a lo suyo.

Tiempo después pilló al mismo representante fumando en un momento y en un lugar donde estaba prohibido. Y ahí María, en vez de montar un numerito, hizo lo que mejor se le da: energía con gracia. Con ese punto gallego —seco pero elegante— le soltó una frase que venía a decir: “esto no vuelve a pasar ni por casualidad”.

El representante, esta vez sí, se quedó amedrentado. Se retiró con el rabo entre las piernas, jurando que no volvería a ocurrir.

Y es que María tiene esa habilidad rara: imponer sin humillar. Dejar las cosas claras sin necesidad de levantar una bandera. Al final, en una planta, igual que en una granja, hay normas que son pequeñas, pero sostienen todo lo demás.

POR MIS... NARICES

Y es que en la compañía siempre ha habido gente a la que le gusta madrugar. Pero lo de María no era “madrugar” en el sentido normal: era aparecer cuando nadie la espera. Como hacía Antonio, ella también se levantaba de madrugada para darse una vuelta por la planta y ver cómo iban las cosas cuando el turno funciona sin público.

En una de esas, detectó un detalle que para muchos era rutina y para ella era dinero: cuando envasaban los tarsos de pollo, el corte se estaba haciendo de una forma incorrecta. No era una manía estética, era eficiencia pura. Haciéndolo de otra manera, el proceso era más ágil y el ahorro para la empresa era importante. María lo advirtió, lo explicó y dio la instrucción clara a los responsables del matadero: “hay que hacerlo así, y es importante”.

Hasta aquí, manual de dirección.

Pero María no se quedaba tranquila con el “sí, sí”. Ella comprobaba.

Al cabo de unas semanas, una madrugada llegó a la planta a las 3:30 y se encontró al encargado medio dormido, en ese estado en el que el cuerpo está en el trabajo pero el alma está todavía en la cama. Cuando el hombre levantó la vista y la vio delante, se quedó blanco. Balbuceó algo, como justificándose:

—Sí, sí... estaba despierto... es que... me ha pillado en mal momento...

María, que podía tolerar muchas cosas, pero no la dejadez, se fue directa a almacenes y pidió que abrieran una caja de tarsos. Miró. Mal. Exactamente como ella había dicho que no podía volver a hacerse.

—Abrid otra.

Luego otra.

Y así hasta que ordenó abrir cien cajas.

Cien.

En las cien comprobó lo mismo: sus órdenes no se habían cumplido. No era un fallo puntual: era un “ya lo haremos” convertido en costumbre.

Serían cerca de las 4:30 de la mañana cuando dijo algo que en una planta suena como una sirena:

—Llamad al responsable. Y a quien haga falta. Que vengan ahora.

Despertaron a gente que estaba en casa durmiendo, con esa llamada que no trae buenas noticias. Cuando llegaron, María les echó una bronca monumental. Monumental de las que no se olvidan. Les dejó tan claro lo que se estaba jugando la empresa con esas “pequeñas” decisiones, que estuvo a punto de costarles el puesto.

No era teatro. Era mensaje: aquí las instrucciones no son sugerencias.

Y funcionó. A partir de entonces, los tarsos se cortaron y se almacenaron como debía ser. Porque hay directores que mandan y hay directores que, si hace falta, te lo demuestran a las cuatro y media de la mañana, caja por caja.

¡ES HUMANA!

María tenía una manera muy suya de dirigir: mucha energía, sí, pero también una brújula moral bastante nítida. Y eso, en una planta, a veces te lleva a situaciones incómodas... de las que luego se aprende.

Un buen día llamó a una trabajadora a su despacho. Nada dramático al principio: unas preguntas concretas, un repaso de un asunto que María ya traía bien atado. La trabajadora, sin saberlo, estaba jugando una partida en la que María tenía todas las cartas sobre la mesa. Y en cuanto empezó a responder, María se dio cuenta de que le estaba mintiendo.

No montó un espectáculo. Tampoco se puso a humillarla. Hizo algo que solo hace alguien que aún confía en que el otro puede rectificar:

—Por favor, sal por esa puerta y vuelve a entrar, como si esta conversación no hubiese tenido lugar.

La trabajadora se quedó extrañada, claro, pero obedeció. Salió, cerró, respiró, y volvió a entrar.

María le hizo las mismas preguntas. Mismo tono. Mismo orden. Misma oportunidad.

Y la trabajadora volvió a contestar lo mismo.

Ahí María entendió que no era un tropiezo. Era una decisión: sostener la mentira incluso cuando te están tendiendo un salvavidas. Y como María ya

le había dado dos oportunidades limpias para decir la verdad, se le terminó la paciencia o, mejor dicho, se le activó el sentido del deber.

La despidió.

En ese momento la trabajadora se echó a llorar y le suplicó que no lo hiciera. Le contó que estaba pasando un mal momento personal, que se acababa de divorciar, que tenía gastos por todas partes y que no podía perder el trabajo. Era un ruego de esos que te descolocan porque ya no estás hablando de normas, sino de vida.

María la escuchó. Y le contestó con dureza, sí, pero con una dureza que nace de creer que una jefa también tiene obligaciones:

—Lo siento mucho, pero tenías que haberlo pensado antes. Yo no puedo mirar para otro lado. Es mi responsabilidad.

Y se quedó así. Fría por fuera, seguramente revuelta por dentro.

Pero pasó el fin de semana. Y el fin de semana, a veces, es donde se te cueplan las preguntas que no caben en horario laboral. María recapacitó. Pensó en la persona, en el contexto, en la posibilidad de que aquella caída no fuera el final sino el aviso. Y tomó una decisión que no todo el mundo toma cuando ya ha ejercido autoridad: dar marcha atrás.

La perdonó. Le permitió seguir trabajando.

Años después, aquella trabajadora se lo dijo a María con una emoción serena, de las que no buscan quedar bien: que nunca olvidaría ese gesto, que gracias a aquella segunda oportunidad había podido rehacer su vida, y que ahora estaba en un buen momento personal, en parte porque en aquel instante crítico no se quedó sin suelo.

Y ahí está María: capaz de ser firme hasta parecer implacable y capaz, también, de ser humana cuando entiende que la firmeza no siempre está reñida con la misericordia.

EL MILAGRO DEL EQUIFORT

José Manuel entró a trabajar en su empresa (la misma en la que, presumiblemente, terminará su carrera profesional) de alimentación animal a los 24 años. Dos años más tarde contrajo matrimonio. Entre su apretada agenda de trabajo y su, no menos prolífica actividad de tiempo libre, dedicado sobre todo al deporte, no tenía mucho tiempo para otros menesteres.

A pesar de todo, al cabo de dos años, empezaron a plantearse el tener su primer hijo. Transcurrieron otros dos años sin tener éxito y José Manuel comenzaba a estar francamente preocupado.

Recurrieron a asesoramiento profesional por parte de la especialista en Ginecología y Obstetricia que normalmente trataba a su mujer, a cuya consulta acudieron varias veces.

Y entre todos los casos clínicos o problemas en las granjas de sus clientes que tenía que resolver y el “cacao mental” que suponía esta situación personal y familiar, la mente de José Manuel era un auténtico hervidero. Nadie de su círculo más cercano salvo, lógicamente, su mujer, conocía esta situación.

La visita de Alejandro aquel viernes por la mañana supuso un bálsamo para sus afectos. Le gustaba mucho estar con Alejandro, su “product manager”, ya que, aparte de sus conocimientos y de todo lo que aprendía con él, era una persona muy empática en la que se podía confiar. Las largas horas de coche en su compañía daban pie para hablar mucho más allá, aparte de la nutrición, la patología y los problemas reproductivos del ganado. Y fue precisamente cuando estaban hablando de determinados problemas reproductivos causados por un pestivirus en el ganado vacuno, cuando a José Manuel le vino a la mente la situación personal en la que estaba inmerso.

—Pues mira Alejandro mi mujer no se queda preñada ni a tiros —comentó José Manuel con cierta inseguridad en su voz—. Esta semana volvió a tener la menstruación. Estamos enfocando todo el caso, el diagnóstico y la solución hacia ella y quizá el problema soy yo. Creo que voy a hacerme unas pruebas de fertilidad.

—Pues me parece muy bien, pero piensa en la vida que llevas. No paras de viajar, estás sometido a mucho estrés, tienes en la cabeza un montón de casos de muchos clientes y, encima, no paras de hacer deporte —contestó Alejandro en tono de experto profesor—.

—¿Y qué puedo hacer, que quieres que haga?. No tengo más remedio, —contestó Jose Manuel con santa resignación—. ¿Tu qué harías?

—Mira, José Manuel, tú sabes que estoy curtido en mil batallas sobre casos en los que la fisiología y la patología animal están implicados. Aunque no soy experto en terapias de pareja, si quieres un consejo con fundamento científico, escúchame bien: si quieres que tu señora se quede embarazada, empieza por alimentarte como un semental de exposición. No te rías, hablo en serio. ¿Tú has visto cómo se preparan los toros de lidia para la monta? ¡No les damos solo alfalfa y buenas palabras! Les metemos una ración calculada al miligramo de minerales y vitaminas: zinc, selenio, vitamina E, A, biotina... ¡Una sinfonía nutricional! ¿Sabes por qué? Porque eso activa la espermatogénesis, mejora la calidad del semen y hasta les sube el ánimo, que también cuenta. Así que, si tú vas flojo de chispa, no es cosa de rezar al santo, es cosa de reforzar el pienso. Te aconsejo que pilles un suplemento

completo de minerales y bien reforzado en vitaminas que puedes encontrar en cualquier farmacia. Date 90 días, buena comida, ejercicio y paciencia. Y luego me invitas al bautizo, ¿eh?

—Suenas bien —comentó José Manuel— ¿Y qué perfil me recomendarías? ¿Tienes en mente algún producto en concreto?

—Los hay a cientos. Tú dile al farmacéutico que te recomiende uno cualquiera, pero, sobre todo, que sea rico en vitaminas C y E que son antioxidantes que actúan contra los radicales libres y, seguramente, tus espermatozoides estarán hasta los huevos de peróxidos.

Y de repente una luz brilló en los ojos de Alejandro. En la empresa tenemos un producto, el Equifort, que tiene una composición ideal para este tipo de problemas. Mira el perfil de este producto en una etiqueta y compáralo con algunos complementos que puedas encontrar en la farmacia.

Esa misma luz iluminó la mente de José Manuel en ese preciso instante. “Qué buena idea Alejandro, ¡así lo voy a hacer!”.

Al siguiente lunes a primera hora de la mañana, José Manuel tuvo que ir a la fábrica para hacer unas gestiones. Eran las 6:30h y ya había algunos camiones de sacos cargando pienso en el muelle. Se introdujo dentro del almacén y accedió al área donde se encontraban los complementos minero-vitamínicos destinados a los animales para ser suministrados directamente en granja. Cogió un tambor de Equifort de 5 kg, y, sin pagarlo, lo introdujo en el maletero en el coche.

Al día siguiente se levantó, se preparó el desayuno, un palmero de café con leche, y, paralelamente, tomó un vaso lleno de agua e intentó disolver una cucharada sopera de Equifort. Como no había manera de disolverlo, cuando la mayor parte de las partículas estaban en suspensión dentro del vaso de agua, se lo bebió de un trago. Unas profundas arcadas la invadieron, sin embargo, fue capaz de contenerlas pensando en ese objetivo supremo que era el de reforzar su capacidad reproductiva.

Durante toda la mañana, el asqueroso aroma de manzana que llevaba el Equifort para que los caballos se lo comieran, le iba “repitiendo” en su aparato digestivo, desde el estómago hasta la boca, mezclado con un cierto regusto a óxido. La experiencia fue tan poco agradable, organolépticamente hablando, que decidió devolver el tambor de Equifort a la fábrica y no probarlo nunca más.

Al cabo de unos días decidió ir al urólogo para un reconocimiento y para solicitar pruebas de fertilidad, que fueron tramitadas en el transcurso de esa misma semana. Los resultados estarían disponibles unas semanas más tarde.

Y en ese periodo de tiempo ocurrió aquello que habían estado esperando largo tiempo. No se produjo la menstruación en su momento previsto. Esperaron unos días más y decidieron hacer la prueba de embarazo. Y... ¡sí!, la barra horizontal de color rojo se mostró en todo su esplendor. ¡Se había producido el milagro!

Unos días más tarde, fueron a la ginecóloga para realizar unas pruebas más concluyentes y definitivas que, ¡gracias a Dios! también fueron positivas, confirmando el ansiado embarazo.

Esa misma tarde Jose Manuel abrió su buzón y recogió una carta del urólogo que le instaba a ir a recoger los resultados de fertilidad y a comentarlos. A José Manuel le invadió una sombra de temor... ¿Y si ahora me dicen que no soy fértil?

Mas acojonado que contento entró en la consulta del urólogo, que le recibió con una sonrisa.

—Está usted hecho un caballo percherón, sus espermatozoides parece que estén corriendo el Grand National, es usted apto para la reproducción, mucha suerte en adelante.

Y esas palabras del urólogo se le quedaron grabadas..." Ha sido el Equifort", pensó convencido.

EL RINCÓN DE TINO

COMO CONOCI A AQUEL GRAN INTEGRADOR

La primera vez que conocí a uno de los grandes integradores de terneros de cebo del noroeste fue casi por casualidad y con una mezcla curiosa de vértigo y admiración que todavía hoy me sale al contarlo.

A Luis y a mí nos habían avisado para visitar a un cebadero en una zona de interior, cerca de la raya con Castilla y León. Nos había llamado para cotizar unas fórmulas que venía trabajando con un proveedor competidor (de los fuertes) y, por una de esas carambolas del sector, el nutricionista que le formulaba quería explorar la opción de hacerlo con nosotros. Fuimos, vimos las instalaciones —tenía un número respetable de animales, de esos que te obligan a mirar los pasillos con respeto— y luego nos sentamos a comer y a hablar de condiciones, de fórmulas, de cómo quería hacer las cosas. Tomamos datos, preparamos números, hicimos una segunda visita... y ahí notamos que, por precio y por encaje, aquello no iba a ser un camino corto.

Y entonces, en esa misma zona, nos soltaron: “a pocos kilómetros tenéis a uno que ceba bastante más. Si queréis, id a verlo”.

Terminamos pronto y nos lanzamos. Nos dijeron que solía parar por un restaurante en la salida de una autovía. Llegamos, preguntamos, nos dijeron que no estaba, que quizá en media hora, y nos tomamos un café de espera, que en el campo también es una forma de trabajo.

A los veintitantos minutos apareció. Nos presentamos: que si éramos de la casa, que si llevábamos terneros en la región, que si nos apetecía conocerle. Y la respuesta fue una de esas que te colocan el traje de faena sin darte tiempo a abrocharlo.

Me miró y empezó a disparar preguntas: índices de conversión, pesos de entrada y salida, tipos de animal, ritmos, resultados... Él hacía cuentas mientras hablaba, como si llevara una calculadora en la mirada. Y la primera frase fue tan seca como honesta:

—Tenéis que mejorar eso, si no, yo no puedo pagaros.

Y añadió otra condición, igual de clara: si quería empezar, tenía que ser en las mismas condiciones que tenía con sus otros proveedores. Ni más ni menos. Directo, sin envoltorio. En el momento nos dejó descolocados, pero con el tiempo entendí que aquella “sequedad” era, en realidad, un filtro: aquí se entra con números y con seriedad.

Luego nos dijo: “¿Queréis ver lo que tengo?”. Y ahí vino la visita... de las que no se planifican y se recuerdan años. Nos metió en el coche y recorrimos instalaciones, destetes, cebaderos y negocios a un ritmo que parecía de rally (yo, por dentro, rezando a todos los santos de la prudencia). Parábamos, bajábamos, mirábamos, volvíamos a arrancar. Dos o tres horas intensas, de puerta en puerta, de nave en nave, con esa energía de quien tiene mil cosas a la vez y ninguna le parece pequeña.

Volvimos pensando: “esto es complicadísimo. Con estas condiciones, imposible”. Y, sin embargo, pasado un tiempo, mi jefe de zona retomó el contacto, nos sentamos de nuevo, hablamos con calma, y la cosa cambió: “vamos poco a poco”, “si me ayudáis, yo crezco”, “si me dais servicio, yo apuesto”.

Hicimos una prueba, fuimos construyendo la relación con trabajo y presencia, y hoy es un cliente importante, de los que te exigen —como todos los grandes—, pero también te enseñan que la confianza no nace el primer día: se fabrica. Y, si la fabricas bien, dura.

MIS COMIENZOS EN RUMIANTES

Cuando dejé de llevar porcino y me pasé a rumiantes de carne, tuve la sensación de que estaba cambiando de oficio sin cambiar de empresa. Éramos dos técnicos de porcino para la misma región, y la realidad —esa que no entiende de voluntades— era que no había toneladas para dos, ni se veía un crecimiento cercano que lo justificara. Así que, como yo venía de haber hecho algo de clínica en rumiantes y no me asustaba el barro, dije: “a mí no me importa el cambio”. Y di el paso.

Los comienzos fueron duros. Duros de verdad. No por falta de ganas, sino por falta de oficio. Yo tenía base clínica, sí, pero en rumiantes de carne era como volver a aprender a andar. Y al principio, cuando llegas a una ganadería sin llevar aún el mapa en la cabeza, vas con un miedo constante a meter la pata: a decir una frase de más, a recomendar algo que no toca, a no ver lo evidente. Ese miedo, bien llevado, también enseña: te obliga a escuchar, a preguntar, a observar más de lo que hablas.

Lo que me sostuvo fue el equipo. Sabía que iba a trabajar con un compañero al que ya conocía de antes y con el que tenía buena relación. Y eso, en un cambio así, es oro. Porque cuando uno se siente novato, lo que necesita no es un pedestal: necesita un lado.

Recuerdo una semana en Murcia, metido hasta las cejas con corderos. De cordero yo tenía poca idea, y allí aprendí una barbaridad. Fueron cuatro días enteros de mirar, preguntar, comparar, apuntar... y agradecer. De esas formaciones que te ordenan la cabeza y te devuelven confianza sin regalarte nada.

Luego iba a ir otra semana a Extremadura para ovejas de carne, pero al final no llegué a ir: la figura del servicio técnico de rumiantes estaba vacía, corría prisa montar todo y había que ponerse al día en la región, como fuera.

Y ahí me encontré con algo que ya me sonaba de mi etapa en porcino: granjas pequeñas, muchas, y una tónica inamovible. El ganadero nunca tenía la culpa de nada. La culpa era del pienso. De nosotros. Del tiempo. Del vecino. Del aire. De lo que fuera... menos del manejo. Y, sin embargo, el manejo era muchas veces lo que más margen de mejora tenía.

Yo tenía claro una cosa: siempre he intentado “vender” por el servicio. Por estar, por acompañar, por aportar método. Así empezamos: marcando bases de servicio veterinario para clientes y prospectos buenos, y una forma de comercializar más seria, más útil. Poco a poco fuimos creciendo, y el resultado fue mejor de lo que uno habría imaginado en aquellos primeros meses de dudas.

Mirándolo ahora, fue como volver al principio pero con la ventaja de que ya sabía una lección: las toneladas vienen después, primero hay que ganarse la confianza con trabajo.

LA IMPORTANCIA DEL SERVICIO TÉCNICO COMO HERRAMIENTA DE VENTA

Una de las experiencias que más me marcó —y que, con el tiempo, me confirmó que el servicio técnico no es un “extra”, sino la base—, fue el arranque de una integración con la que todavía hoy trabajamos. Por respeto, aquí prefiero no dar nombres ni lugares exactos, pero sí contar la historia tal y como la viví.

Fue relativamente pronto, al año y medio de empezar yo con vacuno de carne, cuando aquel ganadero —que entonces tenía solo su explotación— decidió dar un paso más. Tenía un socio para algunos negocios, y entre conversaciones de mercado, de esas que empiezan con un “¿y si...?” y acaban moviendo medio mapa, decidieron probar con la integración. Empezaron como empiezan casi todos: poco a poco, buscando naves, cerrando acuerdos, levantando estructura sin perder el suelo.

No era —ni es— una integración gigantesca, pero sí lo bastante seria como para que cada decisión tenga consecuencias. Hablamos de unos pocos miles de animales en total, con la ambición lógica de crecer si aparecían naves adecuadas. Y ahí apareció nuestra propuesta, que en realidad no era una propuesta: era una manera de trabajar.

Desde el principio, lo que se pactó fue claro: nosotros les dábamos servicio veterinario y apoyo técnico de forma integral, y ellos confiaban en nosotros para el pienso. El dueño no podía estar todo el día en los cebaderos —tenía más negocios—, así que necesitaba una persona de confianza y un sistema que no dependiera solo del “ojo” y de la intuición.

Empezamos con dos naves y, con el tiempo, fuimos creciendo hasta tener varias en marcha con nosotros, con un número de animales importante y un acompañamiento continuo. Pero los inicios fueron duros. Duros de verdad. Los lotes entraban con problemas, y las mortalidades y morbilidades eran altas: hubo épocas con cifras que desesperan, de esas que te hacen replantearte si merece la pena seguir. Porque cuando se te muere un 4, un 6 o incluso un 8%, no se te mueren solo animales: se te muere también la tranquilidad. Y el bolsillo, claro, que al final es donde todo termina pesando.

La diferencia vino cuando dejamos de “reaccionar” y empezamos a anticiparnos. Cambiamos la forma de introducir los lotes, ajustamos densidades, marcamos pautas, ordenamos el manejo. Y, sobre todo, implantamos

algo que parece simple, pero que cambia todo: medir. Tomar temperaturas, registrar, decidir con datos y no solo con sensaciones. Al principio cuesta “entrar por el aro”, como cuesta todo lo que exige disciplina, pero cuando empiezas a ver que llegas antes que la enfermedad, el aro deja de ser un aro y se convierte en herramienta.

Poco a poco las incidencias bajaron. Todavía hay lotes que se tuercen —porque esto es ganadería, no relojería—, pero no tiene nada que ver con aquellos primeros tiempos. Hoy es un cliente que confía en nosotros en la mayoría de sus cebaderos, y para mí es la prueba de algo que siempre defendiendo: el crecimiento no lo trae una fórmula milagrosa. Lo trae un método y la constancia de aplicarlo cuando cuesta.

UNA HISTORIA REAL

También hay historias que conviene contar para que el libro no quede como un catálogo de finales felices. Porque en este oficio, igual que hay relaciones que crecen con el tiempo, también las hay que se van desgastando, aunque tú pongas técnica, kilómetros y paciencia. Y una de esas experiencias la viví con un ganadero al que llegamos “por herencia” de etapas anteriores: venía de la confianza de un compañero, de amistades antiguas del sector, y durante un tiempo seguimos trabajando con él.

Era un ganadero complicado. No lo digo con rencor ni con soberbia, lo digo como se describe una realidad. Tenía instalaciones buenas, incluso un cebadero nuevo, bien planteado... pero el manejo no siempre acompañaba. Y, además, tenía esa forma de relacionarse que te va empujando a compromisos: te pide, te aprieta, te coloca en una posición incómoda... y luego, si algo sale mal, te deja solo delante del problema. Con los años, incluso el compañero que lo conocía mejor terminó rompiendo la relación por ese motivo. Aun así, el cliente siguió un tiempo, repartiendo consumo entre nosotros y otra cooperativa de referencia. Hasta que llegó el día que, para mí, marcó el punto de no retorno.

Nos llamó diciendo que se le habían muerto dos o tres chotos y que se los teníamos que pagar, porque, según él, se habían muerto de “basquilla” —lo que en términos técnicos sería una enterotoxemia— y que el problema era del pienso. Así, sin más. Diagnóstico, culpable y factura.

Recuerdo perfectamente la situación porque venía de una reunión fuera, acabamos ya bien entrada la tarde, y aun así me tocó coger el coche y plantarme en la explotación para hacer una necropsia. Llegué, me señaló dónde estaba el animal y, con una naturalidad tremenda, me soltó algo así como: “Bueno, arréglatelas tú”. Él siguió con lo suyo, y yo me quedé allí, solo, con el bisturí y el silencio, intentando que los hechos hablaran.

Hice la necropsia con calma, tomé fotos, revisé lesiones y cuando terminé lo llamé.

—Mira, esto no me cuadra como enterotoxemia. Aquí hay un problema respiratorio, lesiones compatibles con pasteurelas.

Su respuesta fue inmediata:

—No, no. Eso te lo has inventado tú.

Ahí sentí la línea roja. No por orgullo, sino por algo más básico: si no hay un mínimo de confianza en que el técnico no “inventa”, entonces no hay trabajo posible. Le contesté lo más sereno que pude:

—Yo no me invento nada. Aquí están las fotos. Si quieres, coge los órganos, llévalos y pide otra opinión.

Le sentó mal. Y, desde aquel día, la relación empezó a romperse de verdad. Con el tiempo, alguna vez volvió a comprar algo, pero ya sin recorrido. Y mi relación con él terminó pareciéndose a la de mi compañero: se fue apagando hasta desaparecer.

No es una historia bonita, pero es una historia real. Y también enseña: en ganadería, como en la vida, puedes hacer muchas cosas bien pero si falta confianza, el resto no aguanta.

TRANQUILUM

El año 1995 fue el año del “medicamentazo”. Se puso en marcha, con cierto rigor la receta veterinaria que regulaba el uso de antibióticos en tratamientos para animales, tanto de producción como mascotas. Hacía ya unos cuantos años que en la Unión Europea empezaba a ser sensible a las amenazas que se cernían sobre el futuro del planeta. Palabras como “sostenibilidad” y “medio ambiente” empezaban a ser utilizadas cada vez más en las altas instancias europeas, allí donde se deciden las nuevas regulaciones y tendencias que marcarían los derroteros que aquel conjunto de países europeos, que decidieron caminar conjuntamente, establecieron.

Y estas regulaciones del uso de antibióticos y otras que vinieron después, afectaron también a otros medicamentos que se dispensaban habitualmente en producción animal. Uno de ellos fue el Diazepam (Valium) que era ampliamente utilizado para mitigar las conductas de nerviosismo y estrés que algunos animales manifestaban cuando se les sometía a condiciones de confinamiento y ante determinadas circunstancias. De este modo, el inevitable estrés que supone la mezcla de animales de diferentes procedencias (no siempre), en distintas ubicaciones, con desiguales alimentos y agua y con diferentes escenarios ambientales a los anteriores, producía síntomas

relacionados con la dificultad de adaptación a las nuevas condiciones. Los animales reaccionaban de diferente forma: en el caso de los cerdos había cierto peligro de mordedura de colas. Sin embargo, en los terneros de cebo, en el caso de animales de crecimientos muy rápidos y que comenzaban a entrar en la pubertad, (aparte del cierto grado de acidosis ruminal siempre presente en crianzas a base de pienso y paja que predispone a estos comportamientos) había comportamientos de monta y cierta agresividad con sus congéneres, lo cual producía lesiones, traumatismos y, por supuesto, una disminución de los rendimientos zootécnicos del engorde. Al igual que sucedía en los humanos, este producto generaba una tranquilidad que mitigaba de forma notoria la sintomatología descrita y, por lo tanto, los peligros citados a los que estaban sometidos los animales. Por descontado que este producto se utilizaba siempre salvaguardando los correspondientes días de espera para evitar que absolutamente ningún residuo fuese a parar a la carne.

Como ha sucedido en numerosas ocasiones a lo largo de estos años, una solución que funcionaba perfectamente para solucionar problemas en producción animal fue prohibido por la Unión Europea sin que esto ocurriese en otros países competidores que comercializaban carne, generando un menoscabo competitivo y una competencia desleal con nuestros ganaderos.

Las empresas de aditivos comenzaron a trabajar en tiempo récord con extractos vegetales que pudieran producir un efecto similar al del diazepam. Salieron al mercado un rosario de aditivos cuyos efectos no se acercaban, ni de lejos, a los de la citada molécula.

Jaime y Chaume, el jefe de Jaime y director comercial regional, estaban discutiendo sobre cuál podría ser la solución para mitigar los efectos descritos anteriormente en los terneros.

—No te comas el coco Jaime. Hoy me ha venido a ver una comercial de productos vegetales que viene de parte de don Feliciano el antiguo propietario de esta empresa, antes de que fuese comprada por nuestros actuales jefes. Dado el compromiso que tenemos con él, al menos debemos probar este producto en un par de granjas de terneros.

—Pero Chaume si es que estos productos no funcionan ni para atrás, no ha habido tiempo material para investigar sus efectos y, además, se han desarrollado a la velocidad del rayo para intentar satisfacer esa necesidad que ha creado el mercado y que actualmente no tiene solución. Nos arriesgamos a que no funcione y a que nuestra solución sea vista por el ganadero como una chapuza —comentó Jaime vehemente—.

Como era lógico se realizó un pedido de Tranquillum, que así se llamaba el producto, a la empresa en cuestión. Los 500 kg solicitados quedaron en un rincón del almacén a la espera de ser utilizados.

Una vez satisfecha la primera parte del compromiso, lo cierto es que Jaime no se atrevía a utilizarlo y, además, no encontraba ninguna granja donde poderlo probar. Entre viajes, visitas y reuniones, pasaron las siguientes semanas bajo una febril actividad, como era habitual.

Era una tarde tranquila y algo fría del mes de noviembre. Jaime estaba de viaje por la zona del Pirineo. Un contingente de la Policía Judicial con varios agentes de paisano se presentó en la recepción de la fábrica. Rosendo el director administrativo de la empresa salió a recibirles.

—Lo siento caballero, pero tenemos una orden de registro para los almacenes de esta fábrica y una orden de inmovilización de un producto llamado Tranquillum —dijo el agente con voz grave y mostrando el documento oficial firmado por el juez instructor—.

Rosendo, presa de un evidente nerviosismo, no consiguió localizar ni a Jaime ni a Chaume que se encontraba también de viaje realizando unas visitas a clientes. Avisó al encargado de fábrica y acompañaron a los policías a realizar el registro y a ayudarles en sus menesteres. Una vez localizados los sacos de Tranquillum, tomaron algunas muestras de varios de ellos y las metieron en unos recipientes precintados. Asimismo, se acopiaron de la documentación adjunta, albaranes facturas, números de lote, e inmovilizaron la totalidad del cargamento colocando un precinto oficial, de forma que no se pudiese utilizar.

Mientras todo esto ocurría, Rosendo llamó al abogado de la empresa y le dijo que acudiera a la comisaría a la cual iba a ser llevado el propio director administrativo (apoderado y mayor responsable de la empresa presente en la oficina en ese momento) escoltado por los agentes. Una vez realizado el atestado y la declaración ante la policía, Rosendo acudió a su casa tras haber vivido una experiencia realmente inolvidable.

Al cabo de unos días el juez instructor recibió los resultados de las analíticas de las muestras extraídas en los recipientes de la fábrica. La conclusión fue que el producto era completamente normal y que su composición no encerraba ningún tipo de ilegalidad. De este modo el juez emitió un auto de sobreseimiento de la causa contra la empresa. No solo Rosendo sino Chaume y el equipo directivo de la compañía a nivel nacional respiraron tranquilos.

Esa misma semana, en los mentideros del mercado, corrió la noticia de que la policía había intervenido algunos cargamentos de Tranquillum en

diferentes granjas de terneros en las que se incluía clembuterol. Cotejando ciertas fuentes, Jaime pudo concluir en que la empresa fabricante de este producto había incluido este promotor de crecimiento ilegal en algunas granjas, seguramente a petición del propio ganadero para evitar mezclarlo “a mano”. La fábrica de Tranquillum fue intervenida y precintada y, seguramente, sus propietarios procesados.

—Al final no dio tiempo a probarlo —pensó Jaime filosófico—. Imagínate que funciona...

A TOREAR A LAS VENTAS...

GEMA ARROYO: OXIGENO

Llamada a las 8:30 h de un distribuidor que me pasa al teléfono un cliente de ovejas de carne que quiere hablar con la veterinaria.

—Yo: ¿Dígame?

—Ganadero: tengo una consulta para usted, cuando vuelven las ovejas del campo y se quedan con los corderos, a la mañana siguiente aparecen unos pocos muertos.

—Yo: claro se entripan de estar todo el día sin mamar. Vacune a las ovejas de basquilla y póngales pienso durante el día para que no se atraquen.

—Ganadero: vale, pero pienso ya tienen. Estoy pensando que a ver si el pienso no va a llevar suficiente oxígeno.

—Yo: no se preocupe usted que el pienso va bien de oxígeno, pero pruebe a hacer eso que yo le digo.

A los dos meses me llamó para darme las gracias porque ya no se morían (llamé a Jose Carlos Deusa para que le subiera el oxígeno al cebo intensivo).

JOAN RIERA: POLVO BLANCO

Joan era de esos veterinarios que no iban a “ver terneros”, sino a leerlos. Los lactantes, los de cebo, los recién llegados con la mirada aún llena de camión... Los miraba dos segundos y ya estaba haciendo cuentas en la cabeza: cama, agua, temperatura, diarreas, consumo, esa tos que no es tos, pero avisa.

Aquel día había pasado por una granja a recoger unas muestras de lactoreemplazante. Nada épico: bolsa, cucharón, un par de botes bien cerrados y el ritual de siempre: “esto se lo llevo a fábrica y lo miramos con calma”. Lo que sí era épico, sin él saberlo, era lo que venía después.

Porque Joan tenía vuelo. Y un aeropuerto es el lugar perfecto para que una vida normal parezca una película mala. Llegó con su maleta, su cara de “voy con prisa, pero soy educado” y sus bolsitas de polvo blanco cuidadosamente envueltas, como si fueran oro. Pasó el control y, de pronto, pitido. Luz roja. Gestos cortos. Un guardia levantó la vista, miró la pantalla, lo miró a él... Y Joan sintió ese frío en la nuca que no sale en los manuales de sanidad.

—¿Qué lleva aquí? —preguntó el guardia, ya con la voz de quien ha encontrado algo.

Joan sonrió, con esa sonrisa de veterinario que intenta tranquilizar al animal y al granjero a la vez.

—Lactorreemplazante.

Silencio.

—¿Cómo dice?

Joan repitió, más despacio, como si fuera una palabra extranjera: lac-to-re-em-pla-zan-te. Pero “polvo blanco” en una bolsa no conoce matices. En dos minutos apareció medio aeropuerto, y en cinco, como en los cuentos, llegó la policía... la de verdad. Antinarcóticos, dijeron. Y Joan, que había discutido con coccidios, con neumonías y con algún que otro “yo llevo treinta años haciéndolo así”, descubrió que nada te prepara para explicar, delante de un corro de miradas, que ese polvo no era lo que parece.

Lo abrieron. Lo olieron. Uno hasta se quedó pensativo, como buscando en el olor una pista criminal.

—Mire —decía Joan, sudando—, esto es para terneros. Para terneros, de verdad. Leche en polvo. Alimentación.

Al final alguien tuvo la brillante idea de probar la lógica: llamaron a fábrica, revisaron etiquetas, cotejaron papeles. El mundo siguió girando. Las miradas se fueron apagando. Y Joan, con la dignidad algo arrugada pero intacta, recogió sus muestras como quien recoge una lección.

Subió al avión tarde, por supuesto. Pero subió.

Y mientras se abrochaba el cinturón, pensó que en esta profesión uno puede llevarse de una granja muchas cosas: barro, cansancio, historias, y si te descuidas, un malentendido internacional en una bolsa de lactorreemplazante.

MANOLO MARCO: LOS AZÚCARES, MANO DE SANTO

En cunicultura hay discusiones que se repiten como las estaciones: cuando el conejo se suelta de tripa, el culpable oficial, el de siempre, suele ser el pienso. Da igual que el cuadro huela a infección, que la granja tenga el ambiente raro, que el agua venga con historia o que en las naves se oiga ese silencio de animal que no está bien. Si hay diarrea, el dedo acusa a la tolva.

Aquel ganadero estaba en ese punto: llevaban días con problemas digestivos y no había manera de moverlo de su idea. Manolo y Rubén, que ya habían visto más tripas de conejo que series había en la tele, intentaban explicarle lo obvio con esa paciencia que se aprende en granja y se perfecciona en carretera.

—Esto tiene toda la pinta de ser infeccioso. Probablemente bacteriano —decían.

Pero el ganadero insistía, con la fe del que ha decidido una explicación y ya no necesita más datos:

—El pienso. Algo del pienso. Haced algo en la fórmula, lo que sea. Pero hacedlo.

Y ahí es donde aparece la parte humana —y, a veces, creativa— del oficio. Porque no siempre se trata de tener razón, sino de conseguir que el problema se arregle sin montar una guerra santa. Manolo miró a Rubén con esa media sonrisa de “vamos a jugar al ajedrez” y le dijo al ganadero:

—Vale. Vamos a subir los azúcares del pienso.

El ganadero se quedó más tranquilo, como si ya estuviera viendo a los conejos hacer palmas. Y, mientras tanto, ellos hicieron lo que realmente había que hacer: medicaron el pienso con el antibiótico que, en aquellos años, se podía incorporar cuando la situación lo pedía. El brote se cortó. La granja recuperó pulso. Las heces volvieron a ser lo que deben ser: una cosa poco poética, pero tranquilizadora.

En la siguiente visita, el ganadero los recibió casi con gratitud.

—¡Qué bien lo de los azúcares! —dijo—. Mano de santo.

Manolo y Rubén se miraron otra vez, ya sin sonrisa: con esa mezcla de alivio y resignación que define medio trabajo. Porque a veces el remedio cura y el relato se lo queda otro ingrediente.

MANOLO MARCO: EL CALIBRE DE LA DOXI

A Manolo le pasó en una granja de conejos, en una de esas visitas que empiezan con la frase más peligrosa del campo:

—El tratamiento... no va todo lo bien que debería.

Y claro, cuando alguien dice eso, uno se pone el traje invisible de detective. Manolo había pautado doxiciclina en el agua. Lo lógico, lo que tocaba en aquel momento, con el cuadro que presentaban los animales. Pero el ganadero insistía: mejoran, sí... pero “a medias”, “a ratos”, “como si se quedara corto”.

Así que Manolo hizo lo que hace un técnico cuando se toma algo en serio: se puso a mirar. A mirar de verdad. Animales, bebederos, ambiente, heces, densidad, manejo, ventilación... y luego el interrogatorio de siempre, ese que parece exagerado, pero casi siempre es donde está la grieta: lo humano y lo divino, desde cómo limpian hasta quién entra y sale, desde el agua hasta el último cambio que hicieron “sin importancia”.

Y al final, cuando ya llevaba un buen rato y la sensación era la de estar viendo la película por segunda vez, Manolo lanzó la pregunta que, por sencilla, a veces da miedo:

—Oye... ¿pero estás dosificando bien la doxiciclina en el agua?

El ganadero se ofendió un segundo, lo justo, y enseguida recuperó el orgullo práctico del que cree que esas cosas las tiene dominadas.

—Ahora mismo lo vas a ver.

Y lo vio.

El ganadero se subió al depósito con el bote de doxiciclina en la mano, como quien sube al púlpito a dar una lección. Miró el agua, miró el bote, y preguntó en voz alta, casi para que el depósito también lo oyera:

—¿Cuánto había que poner? ¿Dos centímetros cúbicos por litro?

Sin esperar respuesta, inclinó el bote sobre el depósito y empezó a verter, totalmente a ojo, con la solemnidad del que está haciendo ciencia.

—Uno... dos...

Y cada “uno” y cada “dos” era una especie de unidad de medida personal, un sistema métrico propio, una coreografía de gotas y fe. Manolo, abajo, observaba la escena con esa mezcla de incredulidad y ternura que uno desarrolla a base de kilómetros.

Sí señor, pensó. Eso es precisión.

No hacía falta analítica, ni antibiograma, ni más vueltas. El tratamiento no fallaba: fallaba el “centímetro cúbico”, que allí era una cosa flexible, artística, casi espiritual. En esa granja, la doxiciclina no se dosificaba: se interpretaba.

CHEMA BELLO: LA IMPORTANCIA DE LA HIGIENE

Esta me pasó a mí en un corral de corderos, casi seguro en una de mis cinco primeras visitas en la empresa, cuando todavía llevaba el maletín con más ilusión que tablas y aún creía que la palabra “bioseguridad” se iba a imponer por pura lógica.

Me llamó un ganadero de un pueblo de Zaragoza.

—Los corderos no me funcionan —me dijo—, y ya en esa frase venía el guion completo. Porque, como siempre, la culpa era del pienso. Que si “desde que les doy este saco...”, que si “algo tiene”, que si “antes iban mejor”. Yo escuchaba, asentía y me guardaba el diagnóstico para después, como quien guarda una carta en la manga.

Al llegar, lo vi claro en dos minutos: culos manchados, heces oscuras, aspecto tristón... un caso típico de coccidiosis, de esos que te lo enseñan en los libros con foto y flecha. Pero lo que no me enseñaron en los libros fue el acceso al corral: para entrar en la paridera había literalmente un escalón de estiércol, una especie de obra civil orgánica que llevaba allí años, compactada como si tuviera escritura notarial. Me costó subirlo como si estuviera coronando una muralla. Yo, recién llegado y queriendo hacerlo todo bien, intenté no poner una cara rara.

Dentro, el ambiente era el que era: sucio, húmedo, cargado... el tipo de sitio donde los coccidios se sienten en casa y hasta invitan a amigos. Así que, con la mayor suavidad que fui capaz de fabricar, le dije:

—Oiga, es que la higiene es muy importante. Para controlar enfermedades infecciosas y parasitarias... limpieza, desinfección, de vez en cuando...

Yo hablaba concentrado, mirando a los corderos, con el ganadero a mi espalda. Y entonces oí su respuesta, convencido, casi solemne:

—Sí, sí. Para mí lo más importante es la higiene. Es de las cosas que más tengo en cuenta siempre con estos animales.

Y mientras lo decía estaba orinando en mitad del corral, tan tranquilo, con los corderos alrededor como si aquello fuese una demostración práctica.

Me quedé helado. No sabía dónde meterme. Ni cómo continuar una conversación seria sobre higiene en esas condiciones sin que me explotara por dentro la risa, la vergüenza y el estupor a partes iguales.

Opté por lo útil: pauté el tratamiento en el pienso para la coccidiosis, se corrigió el problema y yo me fui aprendiendo, de golpe, una de las grandes lecciones del oficio: hay granjas donde la higiene no es una práctica, es un concepto filosófico.

CHEMA BELLO: TIRANDO DE BOLI

Esta historia también me pasó a mí, y todavía hoy, cuando alguien me pide que le deletree algo, me entra una risa interna que tengo que disimular como puedo.

Había estado en el País Vasco visitando una granja de ovejas de leche. Una visita de esas normales, de hablar de raciones, de reposición, de cómo vienen las corderas... Vamos, lo de siempre. A los pocos días me llama por teléfono la mujer del ganadero, con esa urgencia que no necesita adornos.

—Oye, que las corderas de reposición tienen un problema grave, respiratorio, o algo así... y se están muriendo.

Un animal cada día. Y había días que dos. El resto del lote, según ella, “parecían la banda de Pancho Villa”: unas con tos, otras desganas, otras como si nada, pero todas con mala cara de fondo, como si la nave estuviera criando la enfermedad en vez de la reposición.

Había que actuar rápido. Y eran otros tiempos: cuando un antibiótico se compraba en la comercial como quien compra clavos. Así que, por teléfono, le receté una quinolona.

—Tiene que poner 5 mililitros inyectables por animal durante tres días. HIPRALONA ENRO.

Silencio.

—¿De qué? —me dijo la buena mujer.

—Hipralona Enro —repetí.

—Ya, ya... pero... ¿cómo se escribe?

Respiré hondo. Y tiré del recurso clásico.

—Mire, se lo deletreo: H de Huelva, I de Italia, P de Pamplona...

—Espere, espere, que no me da tiempo —me cortó ella, acelerada.

Y empezó la escena surrealista: yo avanzando con las iniciales y ella, al otro lado, escribiendo... todo. No la letra. No. Mi frase entera.

“H de Huelva... I de Italia...” como si aquello fuese el nombre completo del medicamento y no el camino para llegar a él. Yo escuchaba el bolígrafo mentalmente, tachando, recolocando, buscando sitio en un papel que ya debía parecerse a una partida de bautismo.

En mi estupor no tuve valor de explicarle que con poner solo la inicial bastaba. Me dio miedo romper algo sagrado. Así que seguí, paciente, viendo cómo aquella mujer, con toda su buena fe, estaba a punto de terminar El Quijote antes de llegar a la última sílaba de HIPRALONA ENRO.

Al final colgamos, y yo me quedé pensando que, en el campo, la urgencia tiene formas muy particulares: a veces se mueren dos corderas al día y aun así lo que más corre es el bolígrafo.

CHEMA BELLO: HOJAS DE HIGO CHUMBO

En una ocasión me gastaron una inocentada de las buenas, de las que no te humillan por maldad sino por cariño, aunque en el momento uno no lo vea así, claro.

Era 28 de diciembre. Yo estaba en modo trabajo, que es el peor modo para enfrentarse a los Santos Inocentes: cuando tienes la cabeza en fórmulas, llamadas, urgencias y esa sensación de que todo lo que te piden “es para ayer”. Suena el teléfono y era el jefe de zona de Navarra, con tono serio, de asunto importante.

—Oye, hay que hacer con urgencia una ración para unas vacas de Lekunberri... Con hojas de higo chumbo.

Yo, que tengo la costumbre de creermelo las cosas, todavía pregunté con candidez profesional:

—¿Y de dónde ha sacado eso?

—Se lo traen de Argelia —me dice—. Ha contratado a un trabajador argelino que dice que allí dan mucha leche con ese ingrediente y lo quiere probar. Ha traído un contenedor, lo ha ensilado y necesita la ración ya.

Y a mí, en vez de saltarme la alarma del sentido común, se me encendió la alarma del técnico aplicado: vale, necesito datos. Porque una cosa es una hoja y otra una matriz. Así que colgué y me puse a hacer lo que se hace cuando algo no está en el manual: llamé a mis compañeros de formulación para ver si tenían composición nutricional de aquel “producto” y poder meterlo en el programa de racionamiento.

Lo mejor es que mis compañeros, o tampoco se dieron cuenta de la inocentada, o decidieron seguir el juego con una profesionalidad impecable. Hubo silencios, tecleos, frases tipo “a ver si lo tengo por aquí”, como si todos los días entrara en el sistema un contenedor de higo chumbo argelino.

Total, que acabé sacando una ración formal, seria, con su fibra, su energía, su equilibrio... y, cómo no, su apartado glorioso: “hojas de higo chumbo (ensiladas)”. Lo imprimí, lo envié por fax —por fax, sí, de aquellos tiempos— y me quedé tranquilo, satisfecho: misión cumplida.

Y entonces llegó lo que de verdad recuerdo: las carcajadas. Aún puedo oír a mi compañero riéndose cuando vio el papel salir, solemne, con aquel ingrediente imposible como si fuera alfalfa.

Ese día aprendí dos cosas: que el 28 de diciembre no se trabaja con la guardia baja y que el sentido del humor, en una empresa, también se formula. Aunque sea con hojas de higo chumbo.

LLUIS SUMOY: ¿DIAGNOSTICO? ¡PREGUNTALES A ELLOS!

Mi primera visita a un cebadero de corderos todavía la recuerdo con una mezcla de ternura y sonrojo, porque hay días en los que uno aprende más por un malentendido que por un curso entero.

Yo venía del porcino. Y de corderos, pues eso: sabía entre poco y nada. Estaba aterrizando en otro mundo y, a duras penas, familiarizándome con los cuatro estómagos.

La primera visita fue a un cebadero en la provincia de Barcelona. El ganadero, catalán como yo, de esos que te sueltan las preguntas a bocajarro porque saben que, si te escondes detrás de tecnicismos, te pillan enseguida. Entramos, miramos el lote, y a los cinco minutos me dispara:

—Què, Lluís? Com els veus?

Y yo los miraba... pero no “los veía”. Me faltaba ojo, me faltaba oficio, me faltaba el diccionario mental del cordero. Notaba que algo no iba fino, pero no acababa de ponerle nombre. Y, en vez de reconocerlo y preguntar, se me ocurrió una idea de esas que en tu cabeza suenan razonables y en la granja se convierten en *sketch*.

—Oye... los vamos a hacer mover un poco, a ver —le dije.

Me puse a espabilarlos, a levantarlos, a que caminaran. Los corderos empezaron a moverse y, claro, empezaron también a balar. Y balaban a coro, con ganas:

—Beee, beee, beee...

Y ahí el ganadero se me quedó mirando dos segundos, y esperó a ver qué decía yo, que seguía mirando los corderos con cara experta...

—La veus, ells mateixes diuen que estan bé...

Y el ganadero cayó en la cuenta: “Beee” no era solo el sonido del cordero. Era “bé” en catalán: “bien”. Yo, con mi “prueba diagnóstica”, acababa de demostrar que los corderos decían que estaban bien. Diagnóstico por consenso ovino.

El ganadero se lo tomó a bien (o sea, se lo tomó “be”) y me explicó lo que les pasaba. Gracias a mi franqueza y retranca conseguí ganarme su confianza además de una buena relación posterior.

Desde entonces, ¿cada vez que alguien me pregunta “com els veus?”, antes de hacerlos mover, respiro. Porque una cosa es que un cordero diga “beee” y otra, bastante distinta, es que esté “bé”. No sé si fue un buen diagnóstico, pero aprendí que el sentido del humor y la sinceridad ayudan en cualquier tratamiento.

RICARDO SERRANO: LOS MACHOS TAMBIÉN COMEN... Y SE VACUNAN

A Ricardo le ocurrió en una granja de reproductoras avícolas. Supo de alguien que decidió ahorrar costes y pensó que, como había pocos machos, podían prescindir de vacunarlos.

La idea parecía estupenda, hasta que llegó la enfermedad y murieron todos los machos.

Las hembras siguieron poniendo huevos con absoluta normalidad, pero unas semanas después la hoja de resultados reproductivos era para enmarcar: huevos, muchos; nacimientos, ninguno.

Ricardo solo pudo pensar que aquel plan de ahorro había sido realmente eficaz.

Habían conseguido ahorrar hasta en pollitos.

Epílogo

Pues esto ha sido todo. Si has llegado hasta el final, espero que hayamos conectado con el espíritu de esta obra. Si ha despertado una emoción, te ha recordado alguna vivencia recordada con cariño, has conseguido aprender algo de alguno de los protagonistas que nos han regalado sus relatos y su tiempo, si ha dibujado alguna sonrisa en tus labios, el esfuerzo, sin duda, ha merecido la pena.

Te recuerdo que, en la web (cuyo enlace y código QR tienes más abajo), puedes encontrar canciones, más relatos y más anécdotas y que, incluso, podrás compartir la tuya para que tu memoria, la mía, la de nuestra gente y nuestra empresa sigan vivas mientras sigamos empeñados en ello.

Recuerda también que somos un equipo, que somos varios, que unidos somos mucho más que la suma de todos. Que todo pasa y que de nosotros depende que todo quede.



feedingtheculture.chemabello.com

Agradecimientos

Como he comentado antes, las palabras que más esfuerzo cuestan al escribir algo, son la primera y la última. Pero las palabras más difíciles son las de los agradecimientos. Siempre temo dejarme a alguien y, en este caso, dada la magnitud de los que estamos hablando, casi 40 años de empresa, con cerca del millar de empleados, seguro que va a ocurrir. Es por ello por lo que voy a comenzar este capítulo de agradecimientos tan poco convencional, pidiendo sinceras disculpas a los olvidados.

Nobleza Obliga, comenzaré agradeciendo a Nutreco Iberia, en la persona de Joaquín Peinado, la posibilidad de poder hacer y presentar este libro y sus canciones aledañas. Joaquín, aunque nunca se lo he dicho a la cara, ha sido y es un referente inspirador como mánager, en base a la confianza, asertividad y cercanía que me ha demostrado en todo el tiempo que hemos compartido.

La parte visual y pictórica de este libro corresponde a mi polifacético colega, compañero y amigo Manuel Marco. Con su sentido de la lealtad, del deber y del humor, bosqueja lienzos irrepetibles con afilados pinceles de generosidad y perseverancia.

Otro pedazo de agradecimiento en forma de abrazo va para la autora de la portada y maquetadora, Blanca Cañavate que moldea e integra luces y sombras en trazados y diseños de belleza y equilibrio visual.

La parte primera del libro, con las entrevistas, requiere especial atención en este capítulo. Ricardo Serrano y Emilio Magallón, referentes nacionales e internacionales en sus respectivas especies han tenido la gentileza de formar parte de estas páginas. Jesús Lizaso es un profesional hiper admirado (tampoco se lo he dicho nunca, pero lo sabe), siempre con la solución a punto, certera y explícita, es también como una enciclopedia de nutrición y de sentido común con piernas. José Marcos con su eficiente desempeño envuelto en sencillez y humildad, fue de gran ayuda para desentrañar los misterios de Operaciones. Carmen Martín, compañera inseparable de caminos, unos más rectos, otros más tortuosos, nos aportó sus puntos de vista desde la brillantez de esa cabeza que nunca cesa de crear. Enrique Terreros, maestro de formulación y de la vida fue siempre el faro de la templanza y del trabajo sordo pero inmenso, el salvavidas imprescindible en medio de la tempestad de las acidosis y los blandeos. Alberto Ruiz, siempre atento y generoso, nos dio una visión más amplia sobre algo tan importante como la sostenibilidad en nuestra industria, con una claridad y capacidad de síntesis envidiable. Joan Riera (acompañado de Manuel Marco

a quien ya me he dirigido) siempre pragmático y concreto nos acompañó en un ambiente de distensión, amistad y generosidad que no podré olvidar. Permíteme que agradezca a todos ellos mi más sincero agradecimiento por su tiempo y participación.

No hubiese sido posible este libro sin las aportaciones de sus protagonistas entre los cuales, aparezcas o no en el libro, te encuentras tú. Los rincones de Suso Toja, Constantino Álvarez, Álvaro de la Serna, Antonio Santana, María Ferreiro y Eva Ortiz son espacios para la nostalgia y la sonrisa, envueltos en cariño y complicidad.

Y hay otras perlas aportadas por Joan Fuster, Gema Arroyo, Lluís Sumoy, Ricardo Serrano, Manolo Marco, Joan Riera, Jesús Comenge, que nos cuentan de primera mano sus aventuras y desventuras en un universo laboral que consiguieron hacer maravilloso.

Y hay otros muchos protagonistas que aparecen, sin saberlo, en el libro, preservando su identidad. A todos ellos y ellas, mi más sincero agradecimiento por todos los momentos vividos que son sujeto y objeto de este libro y por otros muchos que no aparecen.

Y llegados a este punto, es menester y de conciencia, enviar un abrazo estrecho y agradecido a aquellos que nos han dejado y que nos regalaron también vivencias, experiencias y conocimiento. Algunos de ellos han aparecido en estas páginas, pero siguen estando presente en todos los poros de la piel de la criatura empresarial que hemos visto crecer. Seguro que me dejo a alguien, pero me refiero a José Miguel Rausa, Pepe Arenas, Isidro Serrano, José Tirado, Rogelio Cortés, Roberto Botaya, José Vicente Giner, José Vicente Izquierdo, José María Moreno, Karmelo Agirre, Miguel Ramos, Amador Blasco Victor Moure...

Y finalmente agradezco sinceramente a mi equipo, a mi gente y a mi familia, por crear un ambiente propicio para poder escribir esta obra, sin olvidarme de ti, querido, querida colega, por tu atención y tu complicidad en este proyecto.

La otra cara de esta obra

Si te apetece y te atreves te dejo un espacio para seguir la senda de esta obra. A través de canciones y recuerdos. Un espacio abierto para que el libro pueda seguir creciendo después de su última página.

Puedes acceder a través del código QR o visitar la web. Puedes dejar mensajes con tus propias anécdotas, nosotros le pondremos letra y, si hace falta, música.

Este libro termina en una página. Las historias, no.



feedingtheculture.chemabello.com

Créditos

Todos los textos del libro, salvo algunos aportados directamente por el protagonista de la anécdota, han sido escritos por Chema Bello, algunos de ellos con ayuda de editores de transcripción y audios de IA. La supervisión de los textos ha corrido a cargo también del autor.

Las imágenes de la portada (De luna a luna) y las portadas secundarias que abren cada parte han sido realizadas por Manuel Marco con estilo *summie*.

La portada ha sido diseñada por Blanca Cañavate.

En cuanto a las canciones que aparecen en la web, encuadradas en la lista de Spotify correspondientes a “Carne de Canción” me remito a los créditos de esa obra.

Las canciones “Y nos dieron las diez”, “Billetes p’a Madrid”, “Sin comer de día ni dormir de noche” son obras de Joaquín Sabina en su parte musical. La adaptación de las letras corrió a cargo de Chema Bello.

La canción “Ese cliente soy yo” tiene como autor de la música a Roberto Carlos y la letra adaptada por Antonio Santana, con ayuda de Carmen Martín y Chema Bello.

Las canciones “Plegaria del STC”, “Rapp del STC solitario” y “Chirigota OMS”, “Fabricando aniversarios” han sido compuestas, letra y música por Chema Bello.

Fernando Fernández participó con las guitarras solistas en “Ese cliente soy yo”.

La grabación y producción de todas las canciones, así como la parte instrumental en guitarras, armónica y cajón han sido realizadas por Chema Bello.

