

Rentabilidad en tiempos difíciles

Xavier Valdecabres

Veterinario de la ADS "Turia" (Valencia).

Cuando nos preguntamos sobre cómo conseguir explotaciones más rentables, o simplemente rentables, en situaciones de crisis como la que atravesamos, lo primero que se nos pasa por la mente es la conocida reducción de costes, ante la imposibilidad de incrementar los precios de venta de nuestros productos.

Singular ingenuidad; cualquier ganadero nos diría que la mejor forma de reducir costes en este momento es que la materia prima (animales y piensos) supone más del 100% del importe de venta del producto acabado, mientras en paralelo los precios se mantienen a los niveles de 2003/2004, sería cerrándola.

Esto se puede explicar con la imagen de "economía de sándwich", es decir, la más absoluta imposibilidad de repercutir los costes de producción al mercado y obtener rentabilidad.

El reto de ser empresarios

A pesar de todo, nuestra vocación sigue puesta en el sector, evidenciando la enorme necesidad de formar a los ganaderos en tareas empresariales. Ya sabemos que conocen su oficio de criadores, pero el futuro les impone el reto de demostrar que pueden ser empresarios.

Y aquí radica el problema. No es que gestionemos mal o bien nuestras explotaciones; en demasiadas ocasiones la gestión es nula. Aun así, los productores van evolucionando, a veces sin darse cuenta de ello. Quien no lo hace, se queda en el camino. Un hombre sabio dijo alguna vez "sólo es mejorable aquello que se puede medir. Pero hay que medirlo y mejorarlo" y tenía razón.

Tradicionalmente, ganaderos y veterinarios hemos avanzado juntos sobre temas sanitarios y hemos descuidado

otros pilares que sustentan la empresa y que en estos momentos, son imprescindibles. Debemos identificar nuestros puntos críticos, obtener datos, instaurar índices y registrarlos, almacenarlos y evaluarlos. Debemos saber en qué punto estamos y fijarnos metas para entre todos conseguir mejoras.

Desglose del coste de producción

Si analizamos los costes de producción y los desglosamos, encontramos gastos menores, como gastos en sanidad, costes fijos (luz, intereses, amortizaciones...), transporte, etc., y gastos más significativos, que abarcan los de compra de la materia prima (el ternero) y los gastos para moldearla (el pienso).

A la hora de la compra del animal, el cierre de las regiones abastecedoras por la Lengua Azul o la eliminación de nodrizas por la PAC, traen como consecuencia unos precios de terneros muy elevados. No voy a ser yo, el que diga cómo regatear al ganadero de vacas de vientre.

Alternativas al pienso tradicional

Al contrario, voy a comentar una alternativa al pienso tradicional, muy utilizada en el resto de rumiantes: el unifeed. Con su uso, podríamos explotar distintos subproductos (silo de maíz, ray-grass, pulpa de naranja, patatas, etc.), en función de la temporada o situación geográfica, que podrían abaratar el precio de la ración.

Como ejemplo, enfrentaré el costo de una ración completa estándar de terneros de cebo (sin intermediarios), contra una de balance nutricional similar, pero tipo unifeed, utilizando alfalfa y bagazo de cerveza húmedo (**Cuadros I y II**).

Existe una diferencia en el precio de una y de otra de 32,51 euros por tonelada,

más el margen comercial de la fábrica de piensos habitual. El precio del kg de ración unifeed resulta a 0,2099 euros (34,92 pts), frente a 0,2423 euros (40,27 pts) del pienso tradicional con paja. Por otra parte, tenemos una ración más gruesa, por lo que se produce más saliva y aumenta el efecto tampón. Todo ello unido a un mayor porcentaje de forraje, hace que el tránsito intestinal mejore, disminuyendo la aparición de acidosis, timpanismos e indigestiones; además se minimizan los problemas clostridiales, la presencia de animales crónicos, retrasos en el crecimiento, etc. Incluso, por este efecto tampón, podríamos ahorrarnos bicarbonato en la ración, con lo que el precio aún disminuiría un poco más.

Como contrapunto, cabe mencionar la amortización del carro unifeed, la habilitación de la explotación para este tipo de alimentación y que muchas explotaciones tienen un tamaño insuficiente para adquirir las materias primas por separado a un buen precio. Éstas, tendrían que ir a una fábrica para que les hicieran el concentrado y luego mezclarlo con el forraje y los distintos subproductos a utilizar en el carro mezclador.

Conclusión

No obstante, esto es sólo teoría. Como hemos indicado, nos faltan datos prácticos que demuestren, si realmente esta alternativa es rentable, y en que tipo y tamaño de explotación puede serlo.

Debemos coger lápiz y papel, tomar datos, compararnos con otras producciones que han evolucionado antes a base de gestión, gestión y más gestión, para poder llegar así a una producción económica, una producción viable, una producción, en definitiva, rentable. ●

Cuadro I. Análisis nutricional en base a Materia Seca (ración completa pienso más 1 kilogramo de paja).

Nombre	Unidad	Materia Seca
Humedad	% P	11,794
Proteína Bruta	%	13,190
Fibra Bruta	%	10,617
Forraje	%	11,164
Grasa Bruta	%	4,736
UFC		1,1
Coste por t	242,38 euros	

Cuadro II. Análisis nutricional en base a Materia Seca (Ración Unifeed, utilizando bagazo de cerveza húmedo y alfalfa -17% PB-).

Nombre	Unidad	Materia Seca
Humedad	% P	15,450
Proteína Bruta	%	13,190
Fibra Bruta	%	10,700
Forraje	%	30,584
Grasa Bruta	%	4,736
UFC		1,082
Coste por t	209,87 euros	