



■ GESTIONE SU GRANJA COMO UN HOTEL

¿Cuántas vacas tiene en su establo que no pagan sus facturas?

Por José Ahedo Fernández

¿Se imaginan un hotel donde cada huésped pagase a su voluntad por la habitación, y no estuviera fijado un precio mínimo, ni incluso diferenciando los de una habitación sencilla, doble o una suite? ¿Se imaginan un hotel donde pagase lo mismo un huésped que tan sólo ha dormido, que otro que ha tomado el desayuno, la cena e incluso ha usado el minibar?

Esto **sí** ocurre en nuestras granjas con un número de animales (improductivos) que no pagan ni el mínimo del coste real de su plaza. También tenemos animales que, como ocurre con el huésped que desayuna, cena, etc, aparte del coste de su plaza, su producción no se corresponde con los gastos añadidos que les aportamos (más concentrado, productos especiales, tratamientos, etc.)

Igual que tenemos claro que un hotel con tales planteamientos económicos iba a durar poco, debemos pensar que si en nuestra granja hay un porcentaje elevado de estos animales acabaremos de la misma forma. Y cuanto menor sea el precio que percibimos por la leche, más se agrava ese riesgo.

Traslademos el concepto del hotel a nuestra granja.

1. ¿Cuál es el precio de "nuestra habitación"?

En cada granja la situación es algo diferente, pero básicamente debe incluir estos conceptos ajustados a las circunstancias de cada uno:

- **Mantenimiento del propio animal.**
Alimentación:
11 Kg. x (precio medio de kilo de materia seca de nuestro unifeed)

- **Mantenimiento de cabaña:**
Costo de una novilla al parto menos el valor residual de sacrificio dividido entre la producción real por vaca de nuestra granja.

- **Otras compras:**
Yodos, paja encamar, semen, medicamentos ...

- **Mano de obra:**
Costo anual de nuestros salarios entre nuestra producción anual.

- **Gastos fijos de estructura:**
Mantenimiento y reparaciones
Energías

Servicios externos
Varios

- **Gastos financieros:**

Intereses

- **Amortizaciones:**

Inversión realizada entre la vida útil de cada elemento de inmovilizado.

Instalaciones: 15 años aproximadamente

Maquinaria: 6 años aproximadamente

Construcciones: 20 años aproximadamente

Cuota láctea

2. Costes reales por plaza

Es absolutamente necesario saber cuáles son nuestros costes para saber cuál es el precio mínimo de nuestra plaza individual. A partir de ahí, localizar los animales improductivos que tenemos: aquellos cuya producción no paga el costo de la plaza que ocupan.



Un ejemplo de rentabilidad para nuestras explotaciones

TRAVESÍA JAMES MUESLI MB 89 3a.

1,11m - 294 d. - 12.410 Kgrs. - 3,51%G - 2,98%P

2,10m - 305 d. - 16.237 Kgrs. - 3,42%G - 2,95%P

(proy. 164 días)

Tiene una hija con Rudolph

Cubierta con Stormatic

Madre Aeroline MB

Abuela Stardom MB

Los costos productivos en España son bastante superiores a algunos países como Argentina, Nueva Zelanda, etc., parecidos a otros como Italia, USA, Canadá, e inferiores (excepcionalmente) a países como Suiza y Japón.

Debemos ser conscientes de a qué nivel productivo nuestras vacas dejan de ser rentables: 18-20-23-25 kilos de leche. Depende de nuestra situación personal, de la antigüedad de nuestras instalaciones y maquinaria, de nuestras necesidades de cuota, de nuestra situación financiera, de nuestro organigrama laboral y nuestra eficiencia.

3. ¿Cómo nos pagan su plaza nuestras vacas?

Básicamente con la producción de leche: producción diaria por el precio medio que obtenemos por nuestra leche.

4. ¿Qué porcentaje de vacas tenemos por debajo del umbral de rentabilidad productiva?

En momentos de crisis y con la leche a precios bajos, los animales con bajos rendimientos dañan mucho nuestra

cuenta de explotación. Para mantener nuestra rentabilidad estos animales no deben superar el 5% de nuestras vacas en ordeño.

5. ¿Y qué debemos hacer con estos animales?

Lamentablemente, solo hay una respuesta coherente: sacrificarlos cuanto antes.

6. ¿Y cómo aparecen, después de sacrificarlos, nuevos animales no productivos?

En la actualidad, nuestros animales son aptos genéticamente para alcanzar los rendimientos que necesitamos. Somos nosotros los que provocamos la falta de rentabilidad en nuestros animales con los siguientes errores:

1.- Nuestras novillas paren con un peso y una estatura por debajo de la media, con desfase en edades o sin una salud óptima

2.- Falta de confort: problemas de locomoción, pérdidas de peso, baja ingestión.

3.- Fallos de manejo: problemas de ordeño, mala salud de ubre, problemas reproductivos, mala detección de celos.

4.- Fallos estratégicos de alimenta-

ción: Falta de calidad de forrajes, excesos de concentrados, mala transición y ración de secas, acidosis, problemas metabólicos, etc.

C onclusión

Una vaca con una mamitis grave suele acabar siendo no rentable. Una vaca coja, una vaca abortada, una vaca preñada con muchos días en leche, una vaca demasiado delgada, una vaca con un mal postparto (cuajos, acetona, etc.), una vaca que pare demasiado gorda, todas acaban perdiendo su rentabilidad. Entre todas disminuyen nuestra eficiencia, y dependiendo del número de ellas, podemos entrar en números rojos o pérdidas.

Debemos conocer el porcentaje de animales NO RENTABLES de nuestra explotación.

Por lo tanto, tenga siempre en mente la imagen de un hotel rentable: exija a sus huéspedes que paguen todas sus facturas, pero por su parte ocúpese de que el nivel de servicios e instalaciones de su hotel sea óptimo, de forma que esos clientes no sólo no le pidan el libro de reclamaciones, sino que no deseen marcharse.