

GESTIÓ COMPETITIVA DE L'EXPLOTACIÓ. ECONOMIA DE LA PRODUCCIÓ CÀRNIA.

Antoni Cañavate Peiró¹

RESUM

L'article exposa amb concisió la necessitat d'una correcta gestió tècnico-econòmica de l'explotació, assenyalant amb exemples les interrelacions entre els paràmetres econòmics, la base genètica dels ramats i l'edat de sacrifici. Així mateix, il·lustra sobre el punt zero o *breakeven* d'una explotació, tant des del punt de vista del preu de venda (amb uns costos prefixats) com del preu de compra dels animals a engreixar (amb uns preus de venda i costos de reposició donats), en aquest sentit el *breakeven* és considerat un indicador clau per a la gestió econòmica d'una explotació.

RESUMEN

El artículo expone con concisión la necesidad de una correcta gestión técnico-económica de la explotación señalando con ejemplos las interrelaciones entre los parámetros económicos, la base genética del ganado y la edad de sacrificio. Así mismo, ilustra sobre el punto zero o *breakeven* de una explotación, tanto des del punto de vista del precio de venta (con unos costes prefijados) como del precio de compra de los animales a engordar (con unos precios de venta y costos de reposición dados), en este sentido el *breakeven* es considerado un indicador clave para la gestión económica de una explotación.

SUMMARY

This article points out the need of an accurate technical and economical management of meat production. It shows some examples illustrating the interrelation between the economical parameters, the genetical basis of the herd and the age of slaughter. It deals also on the zero point of breakeven of an exploitation both from the point of view of the sales prices (with preestablished costs) and the purchase price of the beasts to be fattened (with given sales price and replacement costs). In this case the breakeven is considered a key indicator for the economical management of a factory.

1. Enginyer Tècnic Agrícola. Cap del Negociat del S.E.A. del D.A.R.P. al Segrià, Almacelles.

COMPETITIVITAT

Tothom qui gestiona una explotació agrícola i/o ramadera, vol obtenir la màxima *rendibilitat* dels seus mitjans de producció i de la seva professionalitat.

Perquè una activitat sigui rendible, avui més que mai, ha de ser *competitiva*, paraula actualment molt mencionada, però molt difícil d'aconseguir.

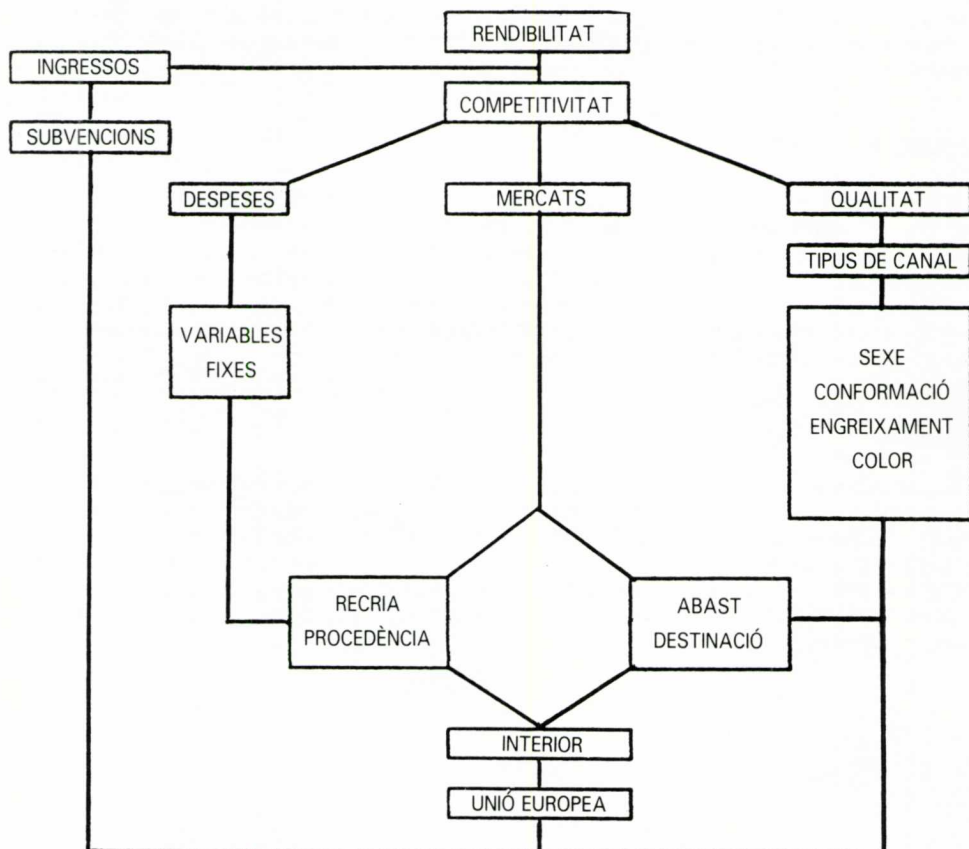
Per què la dificultat de ser competitiu? Segurament, i sens dubte, perquè depèn de factors diversos, uns a la mà de l'empresari, com pot ser una bona gestió tècnico-econòmica i, d'altres, aliens (mercats, polítiques, etc.) en què el ramader aïllat, al marge de la seva dimensió, pot influir molt poc.

Si ens fixem en el diagrama adjunt (gràfic 1) veiem que la rendibilitat és en funció dels *ingressos i de les despeses*, a la vegada, però, interrelacionats per múltiples paràmetres que condicionen, d'una manera molt particular, el marc econòmic de l'activitat productiva del vaquí de carn.

Si analitzem aquest esquema, ràpidament podem intuir que els *ingressos* de l'explotació ramadera de vedells, són condicionats pels preus del mercat de destinació o abast, i per la política agrària comuna (PAC), que té una OCM reglada per la producció de carn de vaquí, i assigna unes subvencions per les vaques alletants i per un màxim de 90 bovins mascles per explotació.

És imprescindible, doncs, que tothom qui

GRÀFIC 1



vulgui dedicar-se a la producció càrnia, ha de produir, indiscutiblement, *qualitat* i, per tant, el *tipus de canal* que li demana el mercat, sigui interior o bé dintre del nostre marc natural de comerç de la UE.

Això comporta que el ramader es vegi obligat a conèixer perfectament els *mercats de procedència* i seguir les cotitzacions dels *mercats d'abast*, ja que, per exemple i per fer més entenedor aquest darrer apartat, no és igual produir canals pesades de mascles (tipus de demanda europea o bé de certes zones d'Espanya), que la vedella de Girona o més genèricament la carn rosada que demanen majoritàriament els nostres consumidors.

Amb tots aquests components esmentats, i l'anterior exemple productiu, podem deduir la importància del capítol *costs*, conformat per les despeses variables, o sigui les directament atribuïbles a l'engreix (compra de vedells, pinsos, medicaments, etc.), i les fixes

(amortitzacions, etc.). Així, òbviament no serà el mateix la producció de mascles de 350 kg/canal, que la de vedelles de 180-200 kg/canal.

GESTIÓ TÈCNICO-ECONÒMICA

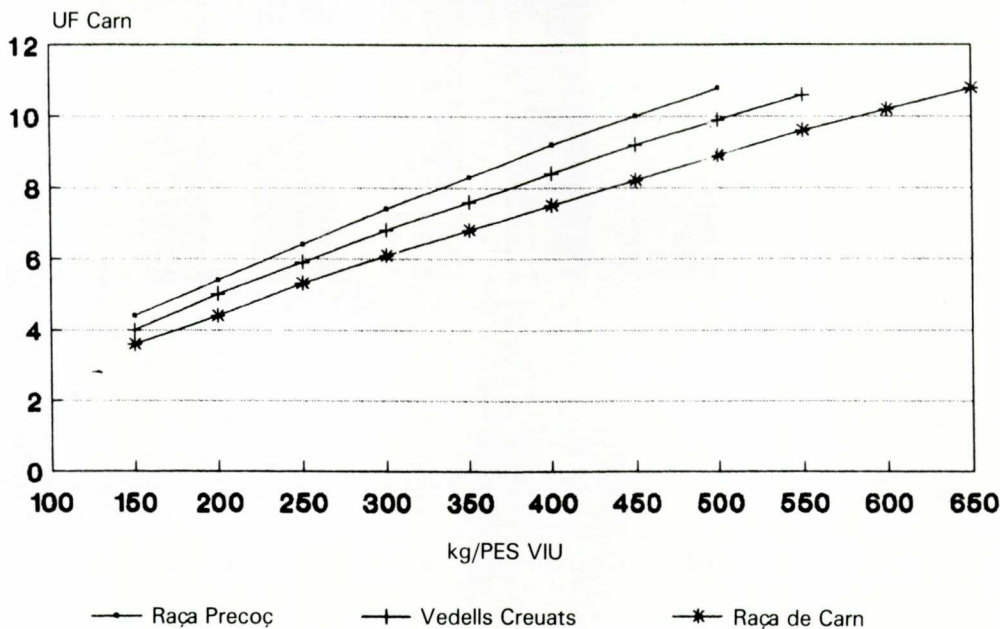
Cal remarcar, que si bé és important ser competitiu i aconseguir una estructura productiva de l'explotació equilibrada, també ho és que tinguem molta cura de l'estructura financera de l'empresa, fent especial menció al grau d'endeutament, anàlisi d'inversions, rotació de capitals, entre altres.

Per exemple, si ens fixem en el gràfic 2 veiem les diferents necessitats dels vedells mascles, amb un guany diari de pes viu d'1,6 kg/dia, amb tres corbes corresponents a raça precoç (Frisó de llet), vedells creuats, i ve-

GRÀFIC 2

APORTACIONS ALIMENTÀRIES RECOMANADES

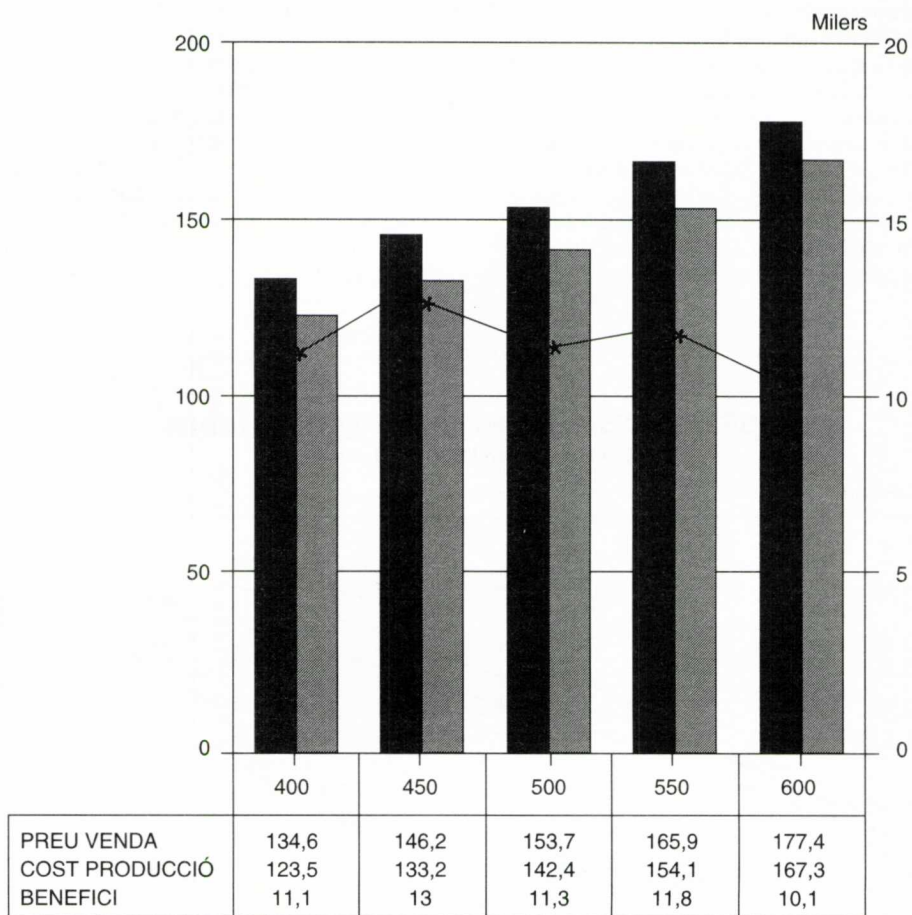
VEDELLS MASCLES (GMD 1,6 kg)



Font: INRA

GRÀFIC 3

EVOLUCIÓ DEL BENEFICI
S/ PES VIU SACRIFICI



KG. DE PER VIU SACRIFICI

■ PREU VENDA

■ COST PRODUCCIÓ

—*— BENEFICI

(Preu compra vedell 65.000 ptes)

dells de raça de carn (Charollais, Limousin, etc.).

De l'anàlisi d'aquestes podem deduir que, els vedells de raça frisona, per un mateix pes viu, tenen més necessitats expressades en unitats farratgeres carn que un altre animal de similars característiques de raça de carn.

Això vol dir que mantenir, per situacions dels mercats d'abast i/o per costum, animals precoços fins a pesos vius elevats representa un dispendi molt car d'energia que es traduirà en un benefici inferior per al ramader i, per tant, una menor competitivitat de la seva explotació.

Per contra, sacrificar animals de races de carn a pesos vius baixos, és incórrer en idèntic error, ja que no s'aprofita el potencial genètic del vedell, i per molt que el mercat ens el demani, estarem llençant els diners.

Si observem el gràfic 3, com a exemple mostrat anteriorment, podem veure l'evolució del benefici d'un vedell segons el seu pes viu de sacrifici, en funció del preu de venda i del cost de producció, i ens adonarem que el benefici màxim, combinant tots aquests paràmetres, es donaria al voltant d'un pes viu de 450 kg.

BREAKEVEN

Per últim, volem fer menció del mot que, en els països de parla anglesa, i en l'àmbit econòmic, es coneix com a *BREAKEVEN*, que nosaltres podríem traduir per *BENEFICI* o *PUNT ZERO*.

Què és el *BREAKEVEN*?, simplement el *PREU DE COMPRA O VENDA* que produeix un *GUANY O BENEFICI NET IGUAL A ZERO*.

Amb un parell d'exemples exposarem la seva importància.

EXEMPLE N. 1 - BREAKEVEN VENDA

DADES TÈCNIQUES

BOVÍ PES VIU SORTIDA	500 kg
BOVÍ PES VIU ENTRADA	200 kg
REPOSICIÓ DURANT L'ENGREIX	300 kg
RENDIMENT EN CANAL	58 %

DADES ECONÒMIQUES

PREU DE VENDA (500 kg × 300 pta./kg viu)	.150.000 Pta.
PREU DE COMPRA	80.000 Pta.
COST REPOSICIÓ (300 kg. × 200 pta./kg viu)	. 60.000 Pta.
COST TOTAL DE PRODUCCIÓ	140.000 Pta.

$$BREAKEVEN \text{ PREU VENDA} = \frac{\text{COST TOTAL DE PRODUCCIÓ}}{\text{PES VIU DE SORTIDA}}$$

$$BREAKEVEN \text{ EXEMPLE 1} = \frac{140.000}{500} = 280 \text{ PTA/KG VIU}$$

$$\text{que és igual a } \frac{280 \times 100}{58} = 483 \text{ PTA./KG CANAL.}$$

Aquesta simple operació matemàtica, té un indubtable valor, ja que en aquest cas ens està dient que per aconseguir un benefici zero amb l'engreix d'aquest boví, el preu de venda ha de ser de 280 pta./kg viu i/o 483

pta./kg canal; si aqueixos paràmetres de producció es donessin avui tindríem un benefici positiu, puix que el preu de venda de la carn és superior a aquest resultat.

EXEMPLE N. 2 - BREKEVEN COMPRA

Si mantenim les dades de l'exemple anterior, veiem la gran importància de conèixer aquest «breakeven» de compra, especialment en moments com l'actual en què el preu de la recria és molt elevat i la inèrcia de mantenir un cicle sostingut de treball, ens aboca a

vegades a realitzar compres desorbitades, que seran problemàtiques al cap de cinc, sis mesos o més, quan sacrifiquem el bestiar i analitzem com a empresaris el resultat econòmic de l'operació.

$$BREAKEVEN \text{ PREU DE COMPRA} = \frac{\text{PREU DE VENDA} - \text{COST REPOSICIÓ}}{\text{PES VIU D'ENTRADA}}$$

$$BREAKEVEN \text{ EXEMPLE 2} = \frac{(550 \times 300) - (300 \times 200)}{200} =$$

$$= \frac{150.000 - 60.000}{200} = \frac{90.000}{200} = 450 \text{ Pta./kg viu}$$

i el que és igual $450 \text{ Pta./kg viu} \times 200 \text{ kg} = 90.000 \text{ Pta./vedell}$.

Què és el que ens vol dir el resultat d'aplicar la fórmula corresponent al «Breakeven» de Compra?, doncs simplement que produint vedells per servir el nostre mercat habitual i tenint els costos bastant estabilitzats, no podem anar a les fires a comprar «recrios» i/o «pasteros» per damunt de les 450 pta./kg viu si els animals són de 200 kg de pes viu, i/o no podem sobrepassar les 90.000 pta./vedell.

Per bé que si decidim comprar aquest tipus de bestiar amb aquests preus, estem aconseguint un benefici zero, si no negatiu. A excepció que el preu de la carn pugés per damunt del preu de venda actual o bé que les despeses baixessin d'una manera notable. Ambdues situacions creiem que són difícils d'aconseguir i més si tenim en compte la conjuntura actual.