

PRODUCCIÓN DE CARNE, ATENTO A LOS DETALLES, QUE DAN GRANDES RESULTADOS ECONÓMICOS

Méd. Vet. Rodolfo Murray. 2015. Engormix.com.
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Comercialización](#)

El análisis de modelos de producción involucran estrategias comerciales y financieras, cada empresa, deberá buscar el sistema más conveniente. Ante esto analizaremos una empresa en particular, para ver como los manejos influyen en los costos de producción, a su vez analizaremos cual es el beneficio económico de cada manejo en particular.

Lo primero que debemos analizar es la empresa en general

COMO ES LA UNIDAD PRODUCTIVA QUE SA ANALIZA			
TOTAL DE HECTÁREAS	1500		
TOTAL DE HECTÁREAS ALQUILADAS	0		
TOTAL DE VIENTRES DEL RODEO	1250		
¿ DE PREÑEZ EN VACAS	80%		
¿ DE PREÑEZ EN VAQUILLONAS	85%		
TOTAL YAQ INCORPORADAS POR AÑO	250		
TOTAL DE PERSONAS TRABAJANDO	7		
TOTAL DE PRODUCTOS PARA LA VENTA POR AÑO			
TOTAL VACAS Y YAQ DE DESCARTE PARA VENTA	238		
PESO DE VENTA DE PRODUCTOS	180		
PESO DE VENTA DEL DESCARTE	450		
TOTAL DE PRADERAS DE BUENA CALIDAD	0		
TOTAL DE PRADERAS DE REGULAR CALIDAD	0		
TOTAL DE PRADERAS DE MALA CALIDAD	0		
TOTAL HECTAREAS DE VERDEO DE INVIERNO	270		
TOTAL DE HECTAREAS DE VERDEO DE VERANO	270		
TOTAL DE HECTAREAS DE SILO SORGO O MAIZ	0		
TOTAL DE HECTAREAS DE SILO DE PRADERA	0		
TOTAL DE HECTAREAS DE HENO	400		
VIENTRES POR HECTAREA	0,8	CON DESTETE	CON RECRÍA
CARGA CABEZAS POR HECTAREA	1,51	1,51	0,00
GANANCIA DE PESO DIARIA	0,600		
PRODUCCIÓN DE CARNE POR HECTAREA	88		
PRECIO DEL KG DE CARNE	22,0		
COSTO DE PRODUCCIÓN	13,8		
PRODUCTO QUE VENDE 1 = SI; 0 = NO			
DESTETE	1		
RECRÍA	0		
TERMINADO	0		

(Los cuadros son en \$ argentinos 1 dólar equivale a 9.20 \$ cambio oficial Banco Central de la Rep. Argentina)

Hay algunos puntos salientes en este cuadro, esta empresa produce 88 kg por hectárea, se venden los destetes y la carga por hectárea es de 1.5 animales. La producción de pasto está basada en campo natural y verdeos de verano y de invierno, producción de heno en forma de rollos.

Hay dos aspectos a analizar, la alimentación, que es lo que enuncie en los párrafos anteriores, esto tendrá una consecuencia directa con la ganancia de peso diaria y el otro aspecto es el porcentaje de preñez en vacas y vaquillonas y por ende la formación de cabeza de parición.

Para saber si esta empresa puede cambiar su política y pasar a criar sus animales o vender animales terminados, debemos analizar, la receptibilidad del campo y la capacidad genética del rodeo, cuanto más carga genética tengan los animales mayores será la posibilidad de aumentar la ganancia diaria de peso. En este caso, si decide criar o terminar novillos debe pensar en la inseminación artificial.

Iniciamos viendo la receptibilidad del campo:

NECESITA PARA PRODUCIR	
T.ANIMALES DEL RODEO	2275
MS NECESARIA X DIA	32.419
MS NECESARIA X AÑO	11.832.844
SU CAMPO PRODUCE	6.371.550
TOTAL APORTE CAMPO	6.371.550
DIFERENCIA	-5.461.294

Tenemos un déficit de materia seca, importante, esto nos dejaría ya como consecuencia que la carga de vientres es muy alta, no podemos pasar a recriar los animales o terminar los novillos, porque la situación sería aún más compleja. La terminación podríamos pensarla en corrales de engorde, de todos modos los animales hay que recriarlos y la carga aumentaría. Veamos cuanto empeora la situación si cambiamos la política de venta de destetes a venderlos como recriados.

CON DESTETE	CON RECRÍA	CON NOV TERMINADO
0,00	2,12	0,00

La receptibilidad del campo empeora, ahora el déficit de materia seca sube.

NECESITA PARA PRODUCIR	
T.ANIMALES DEL RODEO	4199
MS NECESARIA X DIA	59.834
MS NECESARIA X AÑO	21.839.373
SU CAMPO PRODUCE	6.371.550
TOTAL APORTE CAMPO	6.371.550
DIFERENCIA	-15.467.823

Por lo tanto este cambio de política no es viable, ya que el déficit de comida es grave. Si quisiéramos mantener esto, veríamos caída los porcentajes de preñez, el ritmo de engorde, caería la ganancia diría de peso y esto nos dejaría un costo de producción alto.

Veamos qué pasa si bajan los porcentajes de preñez, partimos de 80 % en vacas y 85 % en vaquillonas. El costo de producción es de :

SU COSTO
11,23

Si baja el porcentaje en vacas a 70 % el costo de producción pasara a

SU COSTO
11,59

Veamos cuanto influye en la facturación. Facturación anual con 80 % de preñez:

\$ FACTURADO TOTALES DE ACUERDO AL MOMENTO DE VENTA			
DESTETE			0,0 \$ TOTALES
RECRÍA		4.083.008,6	\$ TOTALES
TERMINADOS			0,0 \$ TOTALES

Facturación con 70 % de preñez :

\$ FACTURADO TOTALES DE ACUERDO AL MOMENTO DE VENTA			
DESTETE			0,0 \$ TOTALES
RECRÍA		3.899.870,9	\$ TOTALES
TERMINADOS			0,0 \$ TOTALES

La diferencia es de 183.137,7 \$, esta es la pérdida medida en pesos.

Por lo tanto dentro de este esquema de posibilidades esta empresa debe producir destetes o cambiar su política de producción de pasto, sembrando pasturas, verdes y elaborando silos de sorgo o maíz.

Veamos el hipotético caso de 80 % de preñez en vacas y 70 % de cabeza de parición:

ESQUEMA DE PARICION					
% DE PREÑEZ DEL RODEO	80%	VARIABLE			
% DE PREÑEZ DEL RODEO VACAS Y VAQ	83%	VARIABLE			
CABEZA DE PARICIÓN	70%	VARIABLE	INGRESO DE DINERO	FIJO	DIFERENCIA
MITAD DE PARICION	20%	VARIABLE	\$ 7 317 136	7 317 136	0
FINAL DE PARICION	10%	VARIABLE			
COLA DE PARICION	0%	VARIABLE			

Ahora cambiamos, bajamos la preñez y cambiamos la cabeza de parición:

ESQUEMA DE PARICION					
% DE PREÑEZ DEL RODEO	70%	VARIABLE			
% DE PREÑEZ DEL RODEO VACAS Y VAQ	78%	VARIABLE			
CABEZA DE PARICIÓN	60%	VARIABLE	INGRESO DE DINERO	FIJO	DIFERENCIA
MITAD DE PARICION	10%	VARIABLE	\$ 6 766 030	7 317 136	-551 106
FINAL DE PARICION	10%	VARIABLE			
COLA DE PARICION	20%	VARIABLE			

Estos dos cambios a la empresa deja de facturar 551.106 \$. Lo que equivale a 440 \$ por animal del establecimiento.

Ya vimos cuanto nos cuesta la ineficiencia reproductiva, porcentajes de preñez que empujan a la formación de cabeza de parición menores al ideal.

Vemos cuánto cuesta una baja ganancia diría de peso, para esto es menester que cada empresa tenga un registro de pesos mensuales y pueda ponderar la ganancia de pesos diaria de cada categoría dentro del establecimiento, se trata de producir carne y lógicamente debe medírsela.

Partimos de un 80 % de preñez, con una ganancia de peso diaria de 0.600 gr día, esto nos da lo siguiente, recordemos que en el estudio estamos vendiendo los destetes:

RITMO DE ENGORDE Y PESOS DE VENTA	
DESTETES	
PESO INICIAL DE NECIMIENTO	35
GANACIA DE PESO DIARIO	0,6
LLEGA A PESO DESTETE EN	8
PESOS DE VENTA	179
PESO IDEAL ESPERADO	180
TIEMPO QUE TARDA EN LLEGAR AL PESO	10,00

Se llega a peso de venta en 10 meses el costo de producción es

SU COSTO	13.823
USTED COBRA	22,000

La facturación es:

\$ FACTURADO	TOTALES DE ACUERDO AL MOMENTO DE VENTA	fijo	DIFERENCIA
DESTETE	2.905.712,4	\$ TOTALES	2.905.712
RECRÍA	0,0	\$ TOTALES	0,0
TERMINADOS	0,0	\$ TOTALES	

Veamos una ganancia de peso menor cuanto incide en la facturación final de la empresa y en el costo de producción: veamos una ganancia de peso diaria de 0.400 gr

RITMO DE ENGORDE Y PESOS DE VENTA	
DESTETES	
PESO INICIAL DE NECIMIENTO	35
GANACIA DE PESO DIARIO	0,4
LLEGA A PESO DESTETE EN	8
PESOS DE VENTA	131
PESO IDEAL ESPERADO	180
TIEMPO QUE TARDA EN LLEGAR AL PESO	15,00

Se tarda 15 meses en llegar al peso de venta como destete, ya que a los 10 meses solo pesaran 131 kg, por otro lado aumentara automáticamente la carga de animales por hectárea ya que no podremos sacar los destetes antes que se inicie la nueva temporada de partos, desmejorando aún más la receptibilidad del campo. Que pasa con el costo de producción:

SU COSTO	16,055
USTED COBRA	22,000

El costo de producción pasó de 13.82 a 16.05, entonces veamos que paso con la facturación final de la empresa:

\$ FACTURADO TOTALES DE ACUERDO AL MOMENTO DE VENTA		fijo	DIFERENCIA
DESTETE	2.126.526,9	\$ TOTALES 2.905.712	-779.185,5
RECRÍA	0,0	\$ TOTALES	
TERMINADOS	0,0	\$ TOTALES	

La ganancia de peso diaria, al bajar a 0.400 gr por día produce una pérdida de 779.185 \$ por año.

Sumado los dos casos, baja en el porcentaje de preñez de 80 % a 70 % y baja en la ganancia diría de 0.600 a 0.400 da una pérdida de 1.330.291 \$.

Una de los problemas más costosos dentro del esquema productivo son los abortos veamos como inciden en el costo de producción y en la facturación de la empresa:

% de abortos en el rodeo

% DE VACAS CAIDAS POR HIPOCALCEMIA X AÑO				1%
% DE VACAS CON RETENCIÓN DE PLACENTA X AÑO				2%
% DE ABORTOS POR AÑO				2%

Su costo de producción

SU COSTO	16,024
USTED COBRA	22,000

Las pérdidas por abortos es

TOTAL DE KGS DE CARNE PERDIDOS	3.780
\$ POR KG DE CARNE	18
TOTAL DE \$ PERDIDOS POR ABORTOS	68.040

Veamos si él % de abortos trepa al 10 %

El costo de producción sube 1,239 \$

SU COSTO	17,263
USTED COBRA	22,000

Las pérdidas por abortos es de :

TOTAL DE KGS DE CARNE PERDIDOS	18.900
\$ POR KG DE CARNE	18
TOTAL DE \$ PERDIDOS POR ABORTOS	340.200

Si sumamos a las pérdidas por baja preñez y baja ganancia de peso, las pérdidas por abortos, sumamos 1.670.491 \$ cifra que equivale a 515 terneros destetes, recordemos que esta empresa bien manejada puede producir 1.204 terneros entre machos y hembras, con 95 % de preñez en vacas y 98 % de preñez en vaquillonas.

Dentro de la producción de carne debemos ser muy estrictos en algunas pautas que marcan la diferencia económica de las empresas:

1. Ver la receptibilidad del campo, sepa cuánto materia seca produce su campo de ahí en adelante estudie como encuadra su empresa en la producción de destetes, recría o novillos terminados
2. Si se plantea hacer recría o novillos terminados estudie la carga genética de su rodeo, la inseminación puede ser una tecnología a incorporar, la ganancia de peso diario marcará la diferencia en los productos
3. Mide en forma mensual la ganancia de peso de sus terneros, está produciendo carne, por lo tanto debe saber cómo es el ritmo de engorde de sus productos
4. Maneje a fondo los planes sanitarios, desparasitaciones, vacunaciones, abortos, muertes, enfermedades metabólicas pueden hacer perder mucho dinero.
5. Elabore en forma continua planes de contingencia a corto, mediano y largo plazo, sepa proyectar su rodeo, arme planes de negocio, pregúntese frecuentemente: **que pasa si....**, de esta manera su empresa será muy eficiente.

Volver a: [Comercialización](#)