

Un dilema del negocio vaca-becerro—los costos suben, la producción está estancada y los precios bajan.

El Hablaganados 785: ¿Puede la eficiencia de producción compensar los costos?

De Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio por Extensión de NDSU
Traducción de Dr. Michael Cartmill, Dixie State University

Los costos suben, la producción se estanca y los precios caen.

¿Qué pasa cuando los productores experimentan un aumento de 281 por ciento en el precio promedio por cien libras para los becerros en un período de 14 años (de 2000 a 2014)?

Tal vez la respuesta tentadora es “¡A quién le importa!” Parece haber un poco de verdad en esa respuesta, por lo cual el negocio vaca-becerro se encuentra en un pequeño dilema. Los costos suben, la producción se estanca y los precios caen. La respuesta ha cambiado y los productores están diciendo “a nosotros nos importa.”

El negocio vaca-becerro siempre está entre la espada y la pared cuando se presentan discusiones del mercado. Los productores por lo general se enfocan en el precio del mercado para los becerros y son bastante rápidos en notar un cambio en la dirección del mercado.

Los precios récords del año pasado se fueron. Los que trabajan con el trasfondo y los dueños de corrales de engorde de hoy compran becerros por un precio fijo, proyectando los gastos y la habilidad de ingresos de becerros en el pasto o en el corral de alimentación.

Al aumentar el mercado, los corrales de engorde manejaron el ganado para que los pesos de carcasa aumentaran para ayudar a mantener el ganado en los corrales y compensar el precio del ganado venidero. Por último, los corrales de engorde revisitarán los costos y ajustarán el precio de ganado entrando para manejar los costos elevados.

La disposición del consumidor para comprar carne de res es parte de la fórmula también. Los productores reconocen la necesidad de los insumos y proyecciones, y saben que los costos tienen que ser restados de los ingresos para calcular los puntos de equilibrio y, esperamos, un poco de beneficio. Al final del día, ¿proveyó la operación una ganancia en la inversión?

¿De dónde vienen estos pensamientos? Mis fuentes normales de algunas respuestas son la base de datos del Programa Educativo de la Administración de Empresas en Granjas y Ranchos de Dakota del Norte (<http://www.ndfarmmanagement.com>) y herramientas de búsqueda en FINBIN (<http://www.finbin.umn.edu/>) del Centro de Administración Financiera de Granjas, la Universidad de Minnesota.

Un repaso de los números de Dakota del Norte de FINBIN para 2000 comparado con 2014 de verdad muestra el cambio en ascenso en espiral durante el período de 14 años.

Exploremos el lado de los costos directos de los números. FINBIN reporta aumentos en gastos: los suplementos de alimentación (proteína, vitaminas y minerales) subidos 295 por ciento, ensilaje de maíz subido 274 por ciento, el heno de alfalfa subido 140 por ciento, el heno de pasto subido 165 por ciento, el pastizal subido 200 por ciento y otros alimentos subidos 154 por ciento. El costo total de alimentos por vaca ha subido 183 por ciento.

Los costos veterinarios han subido 168 por ciento, los abastecimientos subidos 223 por ciento, el combustible y aceite subidos 311 por ciento, reparos subidos 231 por ciento y contratación de encargo subida 474 por ciento. Los arrendamientos involucrados en el ganado han subido 103 por ciento. Los gastos de comercialización han subido 288 por ciento. El interés pagado en operar ha subido 149 por ciento.

Los gastos directos totales han aumentado 191 por ciento desde el año 2000. Los gastos generales también han aumentado 186 por ciento, y el costo de los reemplazos ha subido 225 por ciento.

Así que los costos suben, la producción se estanca y los precios caen. ¿Qué puede hacer un productor?

Esa es una pregunta difícil porque los costos por inflación sí van a ocurrir. Los gastos relacionados con los servicios también son inflacionarios. El proveedor de servicio necesita tener un aumento de sueldo para sostener el servicio. Los mismos costos inflacionarios afectan cada negocio, y estos costos no son únicos al negocio vaca-becerro.

El uso de productos ofrece un poco de flexibilidad en moderar los costos. Sin embargo, hay costos que están al extremo bajo del porcentaje del aumento del precio, indicativo de fijar precios de productos. Calcular el costo por unidad de energía y proteína para todos los insumos alimenticios es necesario para mantener los precios de productos lo más bajo posible, aunque hasta las mejores calculaciones de insumos suben en espiral al amontonar el malgasto de alimentos.

Un buen pensamiento, aunque miedoso, al manejar por la pista de alimentación dispersando heno, es esto: “¿Exactamente cuánto de este heno van a comer las vacas en realidad?” Métodos eficaces de dar de comer son cruciales para bajar los costos siempre en aumento. Recuerde, cualquier producto con valor añadido comprado refleja el costo del trabajo de otro.

En resumen, estas cargas de mano de obra escondidas elevan el costo de producción. Pero otra vez, el servicio es un componente del valor añadido. Si los productores no pueden hacer algo ellos mismos, pagan las tasas de mano de obra actuales para hacer que otro haga la tarea.

Para ser franco, muchos negocios mirarán internamente para aumentar la eficacia productiva para compensar los costos inflacionarios. Para la industria de carne de res, al equilibrarse la

producción, estos costos añadidos son muy problemáticos. Los productores no pueden aumentar el costo sin algún aumento en producción.

El aumento de producción no está ocurriendo, así que necesitamos preguntar, “¿puede la industria de carne de res hacer lo que hacen otros y aumentar la eficacia de producción?” Tal vez, aunque parezca difícil, echando un vistazo por la cerca a las otras carnes competitivas y preguntando cómo ellas logran la eficacia sería de ayuda. Pero las vacas no son gallinas ni cerdos.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en <http://www.BeefTalk.com>

Para más información, contacte <https://www.ag.ndsu.edu/news> o el Servicio por Extensión de la Universidad Estatal de Dakota del Norte, NDSU Dept. 7000, 315 Morrill Hall. P.O. Box 6050, Fargo, ND 58108-6050.