



## El Hablaganados 38: ¿Debe usted ser parte del comercio de ganado?

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU  
Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

Aun en los tiempos más ocupados del año, los productores necesitan preguntarse si deben ser parte del comercio de ganado. El Centro de Investigación de Extensión Universitaria de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson es un miembro del Programa de Educación de Administración de Comercio para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte, y cada año por ahora los promedios del programa previo aparecen.

	2005-2006	2006-2007	2005-2006	2006-2007
Gross Return	\$ 228	\$ 202	\$ 222	\$ 202
Total Direct Expenses	\$ 205	\$ 200	\$ 209	\$ 209
Total Overhead Expenses	\$ 49	\$ 27	\$ 47	\$ 42
Net Return	\$ 74	\$ 75	\$ 66	\$ 51

\*The 20 percent and 80 percent of producers in the North Dakota Farm Business Management Program based on gross returns.

Este programa provee la oportunidad de estar al día con el estado financiero de los operadores de rancho/granja y las devoluciones netas para cada parte de la cosecha y de los animales de cría dentro de sus operaciones. Los informes también proveen los promedios regionales y estatales para hacer la comparación de los puntos de referencia. Aparece de nuevo las palabras — puntos de referencia. Los puntos de referencia son tan importantes en el comercio de ganado. Les dan a los productores una oportunidad para medir el progreso. Los puntos de referencia también son una vía para medir la consistencia y usar las prácticas estándares año tras año. Es por eso que el programa de la administración es un beneficio mayor para el Centro. Nos deja medir nuestro rendimiento en comparación con los años pasados — y contra los otros productores del estado.

Por el programa de administración de los ranchos, los datos del Centro de Investigación de Extensión Universitaria de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson se preparan por Jerry Tuhy, un instructor para el programa y los promedios se organizan por Andrew Swenson, el especialista para la Administración de los Recursos para la Familia y la Granja para el Servicio de Extensión para la Universidad del Estado de Dakota de Norte.

Los datos son interesantes, y me gustaría compartir algunos de ellos con los lectores. Para los propósitos de comparar las oportunidades individuales dentro del comercio de vaca/becerro hablaré de las diferencias entre los productores del 20% superior a los del 20% inferior, clasificándolos según sus ingresos brutos.

Este año pasado, se reportaron un total de 171 operaciones de ganado. Los productores superiores tuvieron \$138 de valor bruto (por vaca) a su producción que los productores inferiores. Se supone que la producción total viene de los becerros, pero hay que recordar que los becerros, las vacas vendidas o matadas, los reemplazos y los cambios del valor del inventario todos forman parte del valor bruto de un producto en el mercado.

En el año dos mil, los productores superiores tenían una devolución bruta de \$530 por vaca. Los costos directos, típicamente los costos de la comida, de la salud, de las necesidades generales, del combustible, de las reparaciones, de los empleados especiales, de los alquileres, del marketing y del interés, llegaron a \$262 por vaca para los productores superiores, \$31 menos que los productores inferiores. Los costos indirectos, los obreros extras, los seguros, las utilidades, el interés, la

depreciación de las máquinas y los edificios, fue \$48 por vaca para los productores superiores, \$43 menos que para los productores inferiores.

Los ingresos brutos menos los costos directos menos los costos indirectos equivalen la devolución neta. Para el año 2000, los productores superiores tenían una devolución neta por vaca de \$219 en comparación con los productores inferiores con \$8, una diferencia de \$211.

Si yo fuera a especular, pienso que la mayoría de los productores estarían de acuerdo que 2000 era un año relativamente bueno para el negocio de vaca/becerro. Lo que no entiendo es el tamaño de la diferencia entre los productores superiores y los inferiores. Si cada grupo tuviera la meta de ganar \$30.000 por año, los productores superiores sólo necesitarían 137 vacas para hacerlo. Los productores inferiores necesitarían 3.958 vacas.

Interesantemente, en 1996, el año más inferior reciente para el negocio de vaca/becerro, la diferencia entre los productores superiores e inferiores era \$204 (superior: \$56,; inferior: -\$148).

Durante el ciclo anterior más bajo, los productores superiores habrían necesitado 539 vacas para ganar \$30.000. Tener más de 500 cabezas de ganado se puede hacer, y ofrece una oportunidad tremenda, ahora que el ciclo está alto. Para el productor inferior, yo sugiero que usen las fases altas del ciclo para vender su ganado y invertir el dinero en algo que le produciría más rendimiento

Espero que usted encuentre todas sus etiquetas de oreja(caravanas).

Sus comentarios siempre son bienvenidos en [www.BeefTalk.com](http://www.BeefTalk.com). Para más información, póngase en contacto con el North Dakota Beef Cattle Improvement Association( la Asociación de Mejoramiento de la Carne de Res de North Dakota 1133 State Avenue, Dickinson, ND 58601 o vaya a [www.CHAPS2000.com](http://www.CHAPS2000.com) en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, [kringwal@ndsuext.nodak.edu](mailto:kringwal@ndsuext.nodak.edu)

Redactor: Rich Mattern, (701) 231-6136, [richard.mattern@ndsu.edu](mailto:richard.mattern@ndsu.edu)