



El Hablaganados 151: El Riesgo y los beneficios potenciales necesitan la administración para un resultado exitoso

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

Es difícil creerlo pero la temporada del destete de otoño está para llegar. ¿Ha compuesto usted un plan para lo que va a hacer con sus becerros? Para el productor de vaca-becerro ésta no es una pregunta sencilla.

Hoy en día, el proceso de vender los becerros no es tan sencillo como parece. ¿Hasta qué punto queremos que el negocio esté integrado? ¿Hasta qué punto se encuadran sus inventarios de comida con sus números de animales? ¿Por qué debe el productor de vaca-becerro correr más riesgo, cuando la industria de vaca-becerro ya es una de las industrias con más riesgos? Las preguntas continúan y se hacen más complejas.

Historical and Projected Revenue Flow for Cow-Calf Producers Retaining Ownership		
	Historical (1997-2002)	Projected (2003-2011)
Fall Calf Value	\$ 513	\$ 528
Fed Value	\$ 785	\$ 866
Feeding and Transportation	\$ 259	\$ 259
Potential Increased Revenue	\$ 13	\$ 79

Historical fall (673 pounds) and fed (1,136 pounds) values and feeding and transportation costs — NDSU Dickinson Research Extension Center
Projected fall (600 pounds) and fed (1,200 pounds) values —
FAPRI-UMC TDR 04-03 — 2003 U.S. Baseline Breeding Stock

La información fluye desde el sector de marketing y está disponible para todo el mundo para que haga eficazmente sus planes de marketing. Para el productor de vaca-becerro, el proceso no es sencillo como los números a menudo dan a entender. Desde hace años, los productores saben lo que significa realmente estar al principio (algunos dirían abajo) de la cadena de comida.

Cuando los consumidores escogen de toda la fruta en el supermercado, lo que queda tiene poco o ningún valor. Lo mismo podría ser verdadero para el productor de carne de vaca: una vez que alguien ha escogido de un juego de ganado, los animales que quedan tienen un valor reducido.

Entonces, ¿es lo mismo verdadero con la propiedad retenida? ¿Significa más selección más descuentos de marketing, menos rentabilidad y posiblemente un impacto negativo sobre la empresa entera de vaca-becerro? ¿Merece la asunción de riesgo incrementado los ajustes de ingresos potenciales?

El riesgo, y la buena voluntad para aceptar, parecen ser proporcionales al resultado esperado. Para el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson, el valor medio para los becerros vendidos desde la cosecha de becerros de 1996 ha sido \$513 (673 libras) por cabeza destetada. El valor medio para los animales engordados, cosechados y colgados ha sido \$785 (1,136 libras por cabeza. El costo medio para alcanzar el punto de cosecha ha sido \$259 por cabeza.

Haciendo los cálculos rápidamente vemos que el valor de cosecha (\$785) menos los costos de engorde y transporte (\$259) equivale los ingresos que el propietario recibe de los becerros. Puesto que este número es más grande que el valor asesado para vender en el otoño, \$526 menos \$513 sugiere los ingresos aumentados de \$13 por cabeza para la operación de vaca-becerro.

Dadas las tasas de interés y la naturaleza riesgosa del comercio vaca-becerro, muchos amigos en este comercio han decidido no retener la propiedad como hacemos en el Centro desde hace 1996. En retrospectiva, los \$13 no son bastantes para tomar el riesgo de poner la operación en peligro. La otra preocupación y desafío en curso para animar la propiedad retenida es que los productores nunca se olvidan de una pérdida, y se olvidan de los años buenos.

¿Ha sufrido el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson? La respuesta es probablemente no. Los datos nos dan el conocimiento al día, el proceso nos mantiene integrados dentro de la industria entera y el significado de sólo recuperar los gastos es más claro. Tomar los riesgos sólo para recuperar los gastos no es lo que necesita la propiedad retenida.

Extrapolando los números del Instituto de Investigación de la Política Agrícola y la Comida (FAPRI) en la Universidad de Missouri y la Universidad del estado de Iowa, el valor medio al destete por los próximos nueve años es \$528 (600 libras) y el valor medio a la cosecha es \$866 (1.200 libras). La diferencia entre el valor del becerro y el valor del becerro engordado es \$338. Suponiendo que no habrá un aumento de los costos del engorde ni del transporte, (esto probablemente es un sueño), restando \$259 por cabeza (\$338 menos \$259), los ingresos aumentados para el operador, usando estos números medios proyectados es \$79.

¿Es un valor medio de \$79 bastante por los próximos nueve años bastante para retener la propiedad? Por lo menos el número es positivo, y quizás tentador. ¿Es bastante tentador? ¿Qué harían las genéticas mejoradas con este número? O, ¿Deben los productores dedicar sus esfuerzos a reducir los costos? La respuesta, desafortunadamente, está cerca del medio. ¿Qué se debe hacer?

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en 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 en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, kringwal@ndsuent.nodak.edu

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