



El Hablaganados 431: La cuenta es \$52,87, así que páguela

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

La mayoría de los productores saben que la reducción del inventario no es gratis. Los costos asociados con el deshacerse de los animales no deseados, aunque no es sorprendente, es informativo.

Los costos del transporte de un sitio central por un viaje de 420 millas para un lote de 37 vacas (46.305 libras de peso de cosecha llegada) a la facilidad de procesar eran \$47,24 por vaca. Los costos de procesar (el precio del comprador, el depósito y la documentación) sumaron a \$19,13 por vaca para una suma de \$66,37 por vaca vendida.



Las 37 vacas aunque no deseadas eran vacas buenas. Muertas y limpias trajeron 51,02% y devolvieron procesadas \$77,60 por cabeza. Los ingresos netos para el rancho era %511,23 (\$577,60 menos \$66,37).

Por término medio esas vacas pesaban 1.251,5 libras cuando llegaron a la facilidad de procesar. Cinco vacas se cortaron ligeramente durante la cosecha y por término medio trajeron al rancho \$40,84 netos por cada cien pesos.

Dos semanas después, tres vacas más que no queríamos guardar se vendieron individualmente. Las vacas tenían por término medio un peso de 1.478 libras y trajeron \$594,87. Los ingresos netos al rancho (el valor del mercado menos el precio de mercadeo) se calcularon aproximadamente a \$565,87 por término medio por cada cien libras \$38,29 netos.

Estas tres vacas eran parte de un grupo más grande 64 vacas del de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson que se vendieron como vacas de reemplazo. Algunos de los costos fueron extrapolados del juego entero de vacas e hicimos un cálculo aproximado en cuanto al cargo por vaca deshecha, resultando en un costo de cálculo aproximado del costo por vaca deshecha.

Las vacas de reemplazo por término medio trajeron \$692,19 por cabeza (\$651,46 netos) con 29 cabezas de vacas de 4 a 6 años trayendo \$731,90 por cabeza (\$691,17 netos) y 23 vacas más viejas trayendo \$685 por cabeza (\$644,27 netos).

Las vacas que mostraban su edad (9 cabezas) trajeron \$560 por vaca (\$519,27 netos). Estas pesaban 35 libras menos que las tres vacas deshechas y por término medio trajeron \$35,99 netos al rancho por cada cien libras.

La mayoría, si no todos, de los lectores de esta columna necesitan parar y leer de nuevo la información previa. Los números se hacen confusos. Como dijimos al principio de esta columna, realmente no hay ninguna sorpresa. Esto es sencillamente un informe de mercado.

Les agradecemos a todas las organizaciones de mercadeo que facilitan el proceso de mercadeo para el ganado y toda la estructura que necesita estar apoyada para facilitar el marketing del ganado, este proceso no ocurriría si alguien no lo hiciera, una declaración sencilla pero verdadera.

Los productores de vaca/becerro viven a causa de los dólares (netos) que traen al rancho. Tratamos de entender la diferencia entre el valor del mercado y los dólares netos.

Cuando el marketing del ganado ocurre, es el trabajo temprano, la comunicación y la exploración de alternativas que son importantes para vender el ganado. Aunque existen muchas alternativas, la devolución verdadera al rancho se calcula siempre menos los costos. Los que viven más lejos de la destinación final del producto experimentan la realidad de los costos de transporte.

En el Centro, no importa dónde esté dónde termina, el punto de partida es siempre igual, o sea el rancho. Los costos de marketing empiezan en el rancho.

Un boleto al pueblo (Dickinson) cuesta \$3 la milla cargada. Para llevar 16 vacas las 30 millas cuesta \$5,63 por vaca.

Por las vacas deshechas que mandamos a las facilidades de procesar, los costos de transporte eran \$52,87 (\$47,24 más

\$5,63) por el boleto de ida, un viaje de 450 millas. Casi 105 del valor del producto se gastó en el transporte. Es un costo alto, pero inevitable.

Además, si hubiéramos transportado las vacas a otro sitio para guardarlas por el invierno a un lugar que quedaba a 450 millas, habríamos tenido que pagar un boleto de ida y vuelta de \$105,74 por vaca, que es un costo nuevo para los becerros de la primavera próxima. Tal gasto ciertamente estaría reflejado en los datos de los gastos de negocio.

Pues, así concluye el informe del mercado. Las vacas ya se han vendido, los corrales mantienen menos animales y todavía nos falta el heno necesario.

Pero, la vida seguirá.

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@ndsuxext.nodak.edu

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