



El Hablaganados 456: Las opiniones tienen valor, pero los números lo tienen también

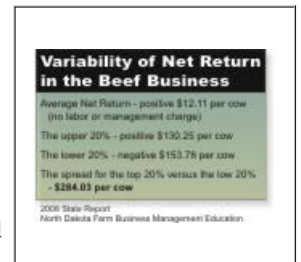
Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

No obstante las opiniones, lo esencial sigue siendo el conocimiento que viene de los números.

Por Kris Ringwall, Especialista de Ganado, Servicio de Extensión de NDSU

Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

El comercio de carne de vaca siempre ha tenido muchas opiniones. Las opiniones buenas y la buena voluntad de compartir esas opiniones forman lo esencial de cualquier negocio dinámico e independiente.



Para los productores de carne de vaca, la independencia se presenta en el concepto, “Necesito acabar el trabajo.” Hay muy pocos manuales de “auto-ayuda” cuando hace mal tiempo, las vacas están pariendo y sólo hay 24 horas en un día.

Poniendo las opiniones al lado, lo esencial queda el conocimiento recogido de los números. Mientras hay varias maneras de repasar los números, el punto clave es las decisiones administrativas basadas en los números.

El instructor del Programa de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte, Jerry Tuhy, subrayó la importancia de los números en ayudar a los productores a evaluar sus operaciones. Las evaluaciones ayudan a formar un mapa para el futuro, así que el cambio administrativo puede reflejarse en una devolución neta positiva.

Dentro del programa de administración de la granja administrado por Jerry, 119 unidades tenían una empresa de vaca/becerro. La devolución neta media por vaca era \$12,11. Los costos para el trabajo y la administración no se incluían.

Jerry separó los datos en dos grupos: las unidades con menos de 70% de sus ingresos brutos del ganado para la carne y las unidades con más de 70% de sus ingresos brutos del ganado para la carne.

Calcular sin los costos del trabajo y de la administración, las manadas con menos de 70% de sus ingresos brutos del ganado para la carne reportaron una devolución neta media de \$12,43. Las manadas con más de 70% de sus ingresos brutos del ganado para la carne tuvieron una devolución neta media de \$9,17.

Una mirada más cuidadosa reveló que el 20% superior tuvieron una devolución media de \$130,25 por vaca. El 20% inferior tuvieron una devolución media negativa de \$153,78 por vaca.

Pause y mire los números. La gama desde el 20% superior hasta el 20% inferior era \$284,03. Déjeme repetir eso: La gama desde el 20% superior hasta el 20% inferior era \$284,03.

Los con una devolución neta negativa no pueden crecer. Los superiores pueden sentir más seguros. No obstante, la expansión todavía se limita debido a las necesidades laborales. A diferencia del equipo, el ganado no se puede estacionar y dejar para otro día.

Aun más repaso de los datos para las manadas del suroeste de Dakota de Norte por Jerry reveló unas diferencias secundarias interesantes. Las manadas de la mitad más baja en cuanto a la devolución neta tenía más costos para la alimentación y costos mayores directos e indirectos, lo cual incrementó sus costos de producción.

Mientras ambos grupos tenían pesos de destete similares, la conclusión más obvia es que los productores necesitan controlar sus costos. La vaca ha sido y probablemente siempre vaya a seguir siendo una empresa de costos bajos.

Posiblemente por esa razón muchos productores busquen hacer cambios dentro de sus operaciones. Algunos de los senderos de cambio más recientes involucran el tamaño de la vaca y la fecha de parir porque los dos son variables que tienen un impacto en los requisitos nutricionales y medioambientales.

La mentalidad de bajar los costos es real. Cuando se mira más de cerca el costo de producción (ahora incluyendo el trabajo y la administración) y se clasifica los datos según el costo, los datos revelan algo interesante, según Jerry.

No obstante, las unidades de costos mayores tenían costos más grandes para la comida y para los costos directos e indirectos. Las operaciones de costos bajos tenían más peso de destete para sus becerros.

Esas unidades o manadas que reflejaban una devolución neta mayor también tenían resultados más grandes en términos de libras de becerro vendidas. Es importantísimo que mientras se hacen cambios a la operación que todos los aspectos de la operación se evalúen y se consideren.

La evaluación del ganado para la carne necesita ser más que una opinión. Como mencionamos al principio, la opinión es buena, pero si uno va a apostar el rancho, algunos números son más confortables.

Esto todavía es un dilema. Los becerros que llegan más tarde y las vacas más pequeñas, si se hacen demasiado a prisa, pueden encoger los resultados.

Pues, es un día bonito de primavera y la hierba está empezando a crecer, así que los becerros recién nacidos van a estar contentos. No obstante, necesito quedarme adentro y mirar los números de nuevo.

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