

[\[previo\]](#) [\[próximo\]](#) [\[versión impresor\]](#) [\[inscripción\]](#)



## No serían El Hablagnados 459: Las curvas se están apretando

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

Las curvas apretadas en cualquier camino requieren que el chofer afloje el paso. Aún si uno conoce el camino bien, las condiciones cambiables crean imprevisibilidad. Lo mismo vale en el negocio de agricultura, especialmente la vida de un grajero p ranchero. Las familias productoras pasan mucho e su tiempo viviendo al borde. Cuando el borde es blando, es mejor retirarse, pensar de nuevo y ver lo que pasa. A veces necesitamos reconsiderar realmente nuestras decisiones. Hace poco, revisé los números de análisis de empresa con el instructor local del Programa de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte, Jerry Tuhy.

Tradicionalmente, esta organización calcula la medida de los datos y los clasifica en tres grupos según la devolución neta. Los grupos son el 20% inferior, el 60% mediano y el 20% superior. La unidad de medir es una vaca.

Esta clase de clasificar les mantiene la confidencialidad y provee preguntas provocantes a todos los productores para considerar. La pregunta más obvia es cómo los productores de devolución neta más baja pueden incrementar su devolución neta.

Ésa es una buena pregunta. No obstante, los datos revelan que la diferencia total en la devolución neta a través de los años no varía mucho y no se va.

En la análisis de 2008, la gama para la devolución neta por vaca era \$284,03. El grupo de 20% inferior mostró una pérdida de \$153,78 por vaca, mientras el grupo de 20% superior mostró unas ganancias de \$130,25 por vaca. Esto significa que el grupo de 20% inferior por término medio hizo \$284,03 menos por vaca que los productores del 20% superior.

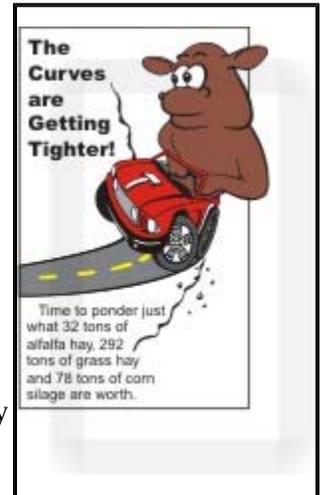
Los del grupo inferior deben pensarlo bien.

¿Deben permanecer en el negocio ganadero?

Mientras eso parece muy duro, es la realidad. Cada operación necesita completar un inventario de sus recursos principales y repasar las fuentes de ingresos potenciales.

La carne de vaca es un recurso obvio y una fuente potencial de ingresos. No obstante, en el caso de esas manadas que por término medio tenían una devolución neta negativa, tal vez la respuesta no deba ser tan rápida.

Por ejemplo, esos mismos productores les dieron de comer a sus vacas suplementos que sumaban 77,2 libras de proteínas, vitaminas y minerales que valían \$16,25 por vaca. Estos productores también les dieron a sus vacas 36,1 libras de comida de arranque que valía \$3,24, 54,1 libras de ración completa que valía \$4,52 por vaca,



1.556 libras de ensilaje de maíz que valía \$16,08 por vaca, 644,2 libras de heno de alfalfa que valía \$20,71 por vaca y 5.859,8 libras de heno que valía \$127,09 por vaca.

Si las vacas no hubieran estado en el sitio, los suplementos comprados por \$24,01 no habrían ocurrido. El tamaño medio de manada par estos productores fue 96,8 vacas. Para hacer las matemáticas más fácilmente fijamos el tamaño de manada a cien animales.

Sin las vacas, \$2.401 no se hubieran gastado por los suplementos. Además, aproximadamente 78 toneladas de ensilaje de maíz, más de 32 toneladas de heno de heno de alfalfa y más de heno habrían sido disponibles para la venta.

Otros gastos directos no serían relevantes porque el enfoque de los ingresos netos movería a la devolución neta de producir maíz, alfalfa y heno.

Si los gastos directos involucrados en estas operaciones también fuera negativa, no quedaría ninguna discusión buena. Sin embargo, si hay un margen de rentabilidad dentro de estas tres empresas, la decisión administrativa apropiada sería vender las vacas, cerrar las facilidades y entrar el mundo de las plantas.

No me agrada mucho escribir tales palabras, pero la realidad nos dice que las curvas sí están apretando y hay menos opciones.

Si el negocio de la carne de vaca no está generando el efectivo positivo para la operación, entonces la operación se subsidia por los ingresos que vienen de otra parte o un cambio va a ocurrir. Puede ser la hora de pensar y sumar exactamente lo que vale 32 toneladas de buen heno de alfalfa, 292 toneladas de heno de forraje y 78 toneladas de ensilaje de maíz.

¿Por qué dárselo de comer a las vacas y perder \$16.388 cuando puede venderlo? Además, los pastos serían disponibles para el alquiler.

La esperanza es que haya otros productores de ganado para alquilar los pastos. Cada acción tiene una reacción.

Qué encuentre usted todas sus 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)