

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



El Hablaganados 460: La situación difícil de ser un productor medio

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

El negocio de ganado es una profesión que requiere la educación y la experiencia considerables. En otras palabras, las entradas administrativas necesitan ser bien pensadas para que las ramificaciones o las consecuencias de hacer o de no hacer algo tienen el resultado deseado.

Con los gastos directos crecientes y el valor decreciente de los becerros, el sobrevivir en el negocio de ganado es una cuestión muy real para muchos productores. Desafortunadamente, nuestra buena voluntad simple de hacer lo que hemos hecho anteriormente es un impedimento mayor para adelantarnos. Al los finales del año, si sumamos los dólares y los centavos y lo esencial es patético, ¿qué necesitamos para movernos desde lo de siempre hasta un proceso de pensamiento más proactivo?

No es fácil, pero si un productor desea permanecer en la profesión, hay que tratar la realidad. Si vamos a repasar los números, una buena fuente es el informe anual para 2008 de la Asociación de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte (<http://www.ndfarmmanagement.com>).

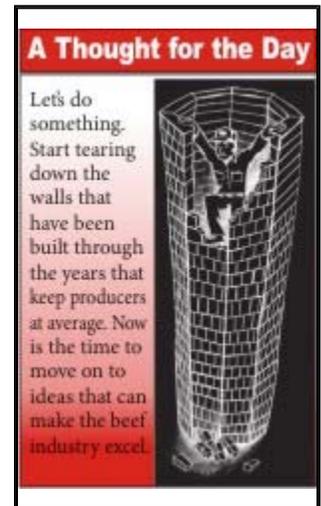
Como hemos notado anteriormente, si los 119 productores involucrados en la empresa de vaca/becerro se clasifican según la devolución neta por vaca, suponiendo 100 vacas en la manada, entonces el 20% inferior perdió \$15.378. El productor mediano o medio hizo \$1.521 y los productores superiores, 20%, hicieron \$13.025.

Estas devoluciones netas no incluyen los costos de trabajo y administración, así que el productor medio tiene \$1.521 para remunerarse por su esfuerzo. Hay otra manera de abrirse a la realidad. Si un empleo típico de verano paga diez dólares la hora, el productor medio podría haber trabajado cuatro semanas fuera del rancho y habría ganado más dinero de lo que habría hecho en el negocio de ganado. Tal como esos productores que no han tenido ganancias, el productor medio necesitan evaluar su operación y sólo preguntar cuál es el producto principal producido por su operación.

En el informe anual, uno puede calcular que el productor medio de vaca/becerro dio de comer 104 toneladas de ensilaje de maíz que valía \$21 por tonelada, 21 toneladas de heno de alfalfa que valía \$58 por tonelada y 259 toneladas de heno que valía \$40 la tonelada.

Si uno quiere suponer estos forrajes se producían en el rancho mismo (el informe no indica la fuente del ensilaje), entonces esos valores se recuperaron por vender el forraje por las vacas. La función de los animales rumiantes es convertir el forraje a un producto comercializable.

Si yo fuera a resumir la situación difícil del productor medio de ganado, el trabajo es duro, la remuneración casi no existe, pero el forraje del rancho o de la granja se vendió a precios razonables, y el productor ciertamente merece ser parte del negocio de forraje. La próxima pregunta obvia es ¿Son las vacas las herramientas correctas



para añadir valor al forraje de la operación? Es una buena pregunta y vale la pena hacerla de una persona profesional. La respuesta no es sencilla y es por eso que los productores medios deben tratar de ser más que medios porque vendrá el día cuando sea más fácil simplemente vender el forraje y dejar que otra persona lo da de comer.

Los productores medios tienen que descartar la buena voluntad de aceptar los negativos actuales basándose en el deseo optimista que el año que viene sea mejor. Muchos productores, tal vez demasiados, han llegado a aceptar el concepto que retroceder de vez en cuando es un principio aceptado en la agricultura. Tal manera de pensar le lleva a un al concepto de que el banco nos va a llevar otro año más y los buenos años venideros nos le a salvar.

Sin embargo, si, como productores ganaderos, solamente escogemos permanecer medios, en realidad, los años buenos solo nos llevarán a nivelar las pérdidas anteriores, Podemos y tenemos que hacer mejor. Tenemos que hacernos profesionales quienes verdaderamente usamos nuestra educación y experiencia para sobresalir en el negocio de ganado.

Hagamos algo.

Respire hondamente, mire hacia el cielo y salte hacia arriba. Siga saltando hasta que pueda ver por encima de las murallas que ha edificado a través de los años. Aunque la vista no sea clara, dedíquese a agarrar la cumbre de una de esas murallas y derrúmbela. Cuando aterrice y la muralla yazga a sus pie, mire adentro y diga que yo puedo hacer esto.

Ahora dé un paso encima de la basura y siga adelante. Más después.

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