El Hablaganados 461: ¿Cómo sigue uno en el negocio de carne de res?

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. Michael Cartmill, Dickinson State University

El cambio para lo mejor significa datos o documentos para guiar valor ingresando y saliendo, gastos directos y gastos generales dentro de una operación de carne de res.

El cambio para lo mejor significa datos o documentos para guiar valor ingresando y saliendo, gastos directos y gastos generales dentro de una operación de carne de res. El cambio real, por lo menos el cambio correcto, no ocurrirá hasta que todos estos valores se determinen. Eso es lo que hace el negocio de carne de res un negocio profesional.

Como profesión, el negocio de ganado nunca ha sido fácil. Muchos resumirían su experiencia como "mucho trabajo duro y poco pago," y añadiendo astutamente "pero es una vida buena."

¿Dirá la siguiente generación lo mismo? La parte sobre el trabajo duro y poco pago parece ser bien aceptado, pero la última declaración causará una pequeña mirada fija por la carretera.

Tal como se ha notado en el Reporte Anual de 2008 para el Programa Educativo de la Administración de Empresas en Granjas y Ranchos de Dakota del Norte (http://www.ndfarmmanagement.com), hay una variación considerable en el concepto de un productor de lo que "poco pago" quiere decir. Previamente, se notó que al categorizar los 119 productores vaca-becerro por ganancia neta por vaca, el último 20 por ciento perdió $153.78 por vaca, el mediano o productor promedio ganó $15.21 por vaca y el primer 20 por ciento ganó $130.25 por vaca.

Esta variación total de $284.30 en ganancia neta del grupo bajo hasta el alto no incluye el precio por mano de obra y administración. Básicamente, el grupo de ganancia más baja pagó a otro mientras ellos trabajaban duramente sembrando grano, forraje y ganado.

El grupo mediano (la mayoría de los productores) trabajaron duramente cuidando a su ganado. Básicamente, ellos escogieron comercializar granos y forraje por medio de su ganado, con poco valor añadido. Los productores de ganancia neta alta lograron añadir valor significante a su grano y forraje al producir carne de res.

Las variaciones económicas existen dentro de cualquier profesión. Para el productor de carne de res profesional, saber en cuál categoría la empresa de carne de res cabe es importante porque existen tres escenarios potenciales.

En el primer escenario, un productor cree que el ganado de carne está rindiendo rentabilidad, pero no lo está. No se inician cambios administrativos o productivos. Desafortunadamente, una crisis financiera eventualmente se presenta y el productor tiene que hacer decisiones rápidas, infundadas que cambian la vida.

En el segundo escenario, un productor cree que el ganado de carne no rinde rentabilidad porque la prensa

dice que son tiempos duros. En este caso, el productor inicia el cambio cuando, de hecho, la operación ya era una empresa rentable.

El tercer escenario incluye los productores que conocen los pormenores de la empresa de carne de res enteramente. Sus decisiones administrativas se basen en datos adecuados.

El desafío es saber dónde, como un productor de carne de res, el negocio de carne de res queda. No asuma nada porque las empresas rentables vigilan ingresos, gastos directos y gastos generales.

Los ingresos dentro de una empresa de ganado de carne a menudo se cree que son los becerros. Sin embargo, esto es sólo una parte de la fórmula de ingresos. Hay valor en comercializar vaquillas, vacas, toros y reemplazos.

Los datos muestran una variación de $160.61 por vaca en los dólares disponibles a la empresa entre el productor de ganancia neta baja y el productor de ganancia neta alta al seguir la compra, la comercialización y la transferencia de valor de cada tipo de ganado dentro o fuera de la empresa.

Este valor de $160.61 es el total de procesos de comercialización enfocados para toda clase de ganado saliendo o llegando a la operación. Esto añade valor a una operación y explica el 56.5 por ciento de la diferencia total en ganancia neta entro los grupos de productores bajos y altos.

Desafortunadamente, los valores de carne de res entrando y saliendo para una operación se calculan raramente. Sin estos valores, la discusión se enfoca en reducir costos cuando, de hecho, valor aumentado puede ser la respuesta real.

La variación en el costo directo es importante y no debe pasarse por alto. En este caso, los costos directos son $95.92 por vaca y explica el 33.8 por ciento de la variación de ganancia neta seguida por una variación de $27.49 por vaca por costos generales que explican sólo el 9.7 por ciento de la variación en ganancia neta de los productores de ganancia neta baja a los de la alta.

El cambio para lo mejor significa datos o documentos para guiar valor ingresando y saliendo, gastos directos y gastos generales dentro de una operación de carne de res. El cambio real, por lo menos el cambio correcto, no ocurrirá hasta que todos estos valores se determinen. Eso es lo que hace el negocio de carne de res un negocio profesional.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en http://www.BeefTalk.com

Para más información, contacte a la oficina NDBCIA, 1041 State Ave., Dickinson, ND 58601, o vaya al http://www.CHAPS2000.com por internet.