

El Hablaganados 558: Aumentar costos iniciales, problemático

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

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

Sin abrir el libro demasiado, parece haber una necesidad grave de evaluar de nuevo, quitar los caprichos y después desarrollar de nuevo una estrategia de administración que va a funcionar.

Los números son dudosos, pero tal vez eso está al centro de muchos asuntos en el negocio de carne de res. Por supuesto, hay un sinnúmero de números para los mercados y corrales de alimentación. Estos números se usan a diario y ayudan a guiar a los que están involucrados en alguna parte de la industria de carne de res.

Sin embargo, cuando uno charla con productores vaca-becerro, los números llegan a ser más distantes y más extrapolados de varias estimaciones apenas calculadas. A menudo las preguntas que se plantan son por qué los productores vaca-becerro no están expandiendo su producción o por qué productores nuevos no se adelantan para tomar control de las operaciones.

Una búsqueda de las respuestas causa repastos de unos números muy interesantes. El Programa Educativo de la Administración de Empresas en Granjas y Ranchos de Dakota del Norte (www.ndfarmmanagement.com), junto con FINBIN (www.finbin.umn.edu/) del Centro de la Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota son recursos muy buenos según Jerry Tuhy, instructor de la administración de empresas de granjas en el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson.

Jerry y yo repasamos los números mientras yo consideraba las direcciones que podría tomar la industria de carne de res. No es secreto que el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson pasó por una tormenta significante a finales de abril, tal como muchos otros productores de ganado en la región. Muchos productores de ganado están luchando por los afectos residuos y están pensando en lo que trae el futuro.

Un repaso de los números de Dakota del Norte y Minnesota de FINBIN no hacen que el futuro parezca más brillante para el negocio vaca-becerro. Tal vez una manera fácil de explicar las cosas es de ver los números de 2000 y compararlos con los números de 2009. ¿Qué cambió durante esos años?

A pesar de todas las oportunidades maravillosas comerciales, los productores sólo están recibiendo 11 por ciento más valor de la venta o transferencia de productos de carne de res. Mientras tanto, el costo de mantener su manada (comprando o guardando hembras de reemplazo) subió más de 31 por ciento. Además, los gastos directos totales han subido casi 47 por ciento, así que luchar para reorganizarse después de unos días estresantes en el negocio de carne de res es un poco desalentador. Costos adicionales sólo quitan del balance total.

Si un productor repasa algunos de los costos de aportaciones individuales para la empresa vaca-becerro, los costos de alimentación han subido 52 por ciento y los costos de pastizales han subido 230 por ciento. Las provisiones generales, combustible y reparaciones han subido 54 por ciento. Interesantemente, el contrato de encargo ha subido más de 230 por ciento.

Lo fundamental para el periodo de 2000 hasta 2009 es que la ganancia neta promedio a la unidad vaca-becerro después de aplicar un pago de la administración de la mano de obra de \$59.05 por vaca fue \$16.41.

El otro día, los trabajadores del Centro de Investigación por Extensión en Dickinson estaban clasificando vacas y becerros para el pastizal. El área estuvo mugrienta. Si uno no sabe lo que es la mugre, búsquelo. Como muchos productores, los trabajadores estaban rastreando el paisaje por vacas y becerros vagantes. El clima se había aplacado y se estaba saliendo el sol apenas, pero el día era largo. Encontrarse con los vecinos siempre es bueno, pero de verdad hay mejores maneras para charlar.

Tal como se ha notado anteriormente, en el panorama general, las opciones que se han escogido no parecen funcionar. Después de tormentas significativas, uno luchará con cuánto vale el negocio vaca-becerro. Del corazón y alma de la industria de carne de res y los muchos productores que quieren este negocio, tal vez algo necesita cambiar.

Costos más otros costos no se suman en una manera positiva, y la rentabilidad dentro de la industria no significa que la industria es rentable. Los tiempos son difíciles. Sí, 2010 fue un año mejor, pero no olvidemos que los números vaca-becerro tiendan a ser dudosos y a menudo son extrapolados de varias estimaciones apenas calculadas.

Cuando los en la industria siguen pidiendo una expansión de la operación vaca-becerro, con o sin los números, ambos la rentabilidad a plazo largo y un deseo fuerte innato de criar becerros tienen que estar presentes.

Sin abrir el libro demasiado, parece haber una necesidad grave de evaluar de nuevo, quitar los caprichos y después desarrollar de nuevo una estrategia de administración que va a funcionar. A pesar de eso, los costos necesitan ser reducidos y el amor innato de las vacas elevado.

Perdón, pero las tormentas significativas pueden agotar a uno.

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.



[Haga clic para la versión en español](#)