

El Hablaganados 559: Comprender y controlar el costo es esencial

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

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

La pregunta del día sigue en cuanto a cómo puede un productor mantener una empresa vaca-becerro.

El negocio de carne de res logró unas ganancias positivas, según el Programa Educativo de la Administración de Empresas en Granjas y Ranchos de Dakota del Norte (www.ndfarmmanagement.com) y FINBIN (www.finbin.umn.edu/) base de datos financiera de granjas del Centro de la Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota.

Sin embargo, al revisar los números de los varios estados que contribuyen datos al Centro de la Administración Financiera de Granjas, no todos los productores han tenido ganancias positivas a pesar del valor creciente de becerros. La culpa queda con los costos, los obvios además de los que no son tan obvios.

La rentabilidad es positiva cuando los gastos son menos que los ingresos recibidos. No hace falta ser genio, pero en el negocio de carne de res, particularmente el negocio vaca-becerro, los números realmente usados en evaluar la rentabilidad no siempre son completos.

El cheque de ingresos puede ser grande y de verdad sobrepasar el tamaño de los cheques de gastos que se escribieron o gastos alocados a la empresa de carne de res por el año de producción.

Al visitar con Jerry Tuhy, instructor de la administración de empresas de granjas en el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson, él indicó que, para las manadas de Dakota del Norte, la manada promedio ganó \$183.99 en 2010, lo cual es \$53.27 más que en 2009. Sin embargo, notó que el último 20 por ciento de las manadas todavía tuvieron costos directos que sobrepasaron el ingreso por hasta \$145.43.

Así que, lo bueno no pasó a todos. Aun en el medio 20 por ciento de los productores de carne de res usando el Programa Educativo de la Administración de Empresas en Granjas y Ranchos de Dakota del Norte sólo pasaron los costos directos por \$45.49.

Tal vez la mejor manera de mirar los costos crecientes es de mirar a todas las manadas de Dakota del Norte. Su ganancia era \$738.23 por vaca en 2010 en comparación con \$624.27 en 2009, con una diferencia de \$113.96 más de ingreso. ¿Adónde fue el ingreso adicional? Recuerde que no todos los costos son obvios.

Por ejemplo, el costo de añadir ganado para aparear a la manada nunca es barato. De verdad no importa en cuanto a la relación a los costos si el ganado se compra para reemplazar vacas existentes para aparear o si las vaquillas se retienen y simplemente son transferidas a la manada para aparear como vaquillas de cría.

Si hay diferencia (comprado versus criado) en otros procesos financieros involucrados en la operación global de la granja o rancho. Sin embargo, para los propósitos de la discusión sobre rentabilidad, hagámoslo fácilmente.

El costo de mantener una manada de cría ha aumentado para los productores de Dakota del Norte. En 2008, la compra y transferencia de ganado para aparear costó a los productores de ganado \$176.69. Esa cifra aumentó a \$232.17 en 2010.

El costo de tener ganado de precio más alto se refleja muy rápidamente en el costo de reemplazar la manada de cría y también el balance final asociado con la empresa vaca-becerro. Los costos directos de verdad para estos productores, en otras palabras, esos costos para los cuales tendemos a hacer un cheque a menudo, fueron \$390.23 en 2008 y \$398.27 en 2009 y bajando un poco a \$394.34 en 2010.

En términos de ganancia neta real, incluyendo los costos de reemplazo, los gastos directos y gastos generales, estos productores produjeron \$10.71 de ganancia por vaca en 2008, perdieron \$13.74 por vaca en 2009 y se pusieron de nuevo al lado positivo de la ecuación en 2010 con una ganancia neta de \$113.29. Esto serían los dólares que cada vaca contribuyó a la mano de obra y administración de la empresa vaca-becerro.

La pregunta del día sigue en cuanto a cómo puede un productor mantener una empresa vaca-becerro. Otra vez, miremos a los números, pero ahora al margen en bruto.

Pedí a Tuhy que proveyera una explicación del margen en bruto. Él dice que el margen en bruto incluye la compra y venta de todos los becerros, vacas y toros seleccionados, más animales transferidos. También incluye cualquier otro cambio del inventario de ganado.

Lo esencial: los márgenes en bruto reflejan la cantidad de dinero que los productores de ganado tienen para usar. En 2010 los productores tuvieron márgenes en bruto de \$578.33. Desde el principio de los años 90, los productores de ganado no han tenido tanto dinero con qué trabajar. La excepción era 2005, cuando los márgenes en bruto fueron \$619.73. En 2005 los productores se apoderaron de 35 por ciento de su margen en bruto, pero sólo 20 por ciento en 2010.

Todo se trata de los costos, sobre lo cual hablaré más después.

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.

Cow-calf Enterprise			
North Dakota FINBIN numbers (2008, 2009 and 2010)			
	2008	2009	2010
Cost to Maintain Per Head	141.89	176.69	232.17
Direct Costs	390.23	398.27	394.34
Overhead Expenses	63.19	67.01	70.70
Net Returns	102.71	113.74	113.29

FINBIN is a trademark of the Center for Farm Financial Management, University of Minnesota.

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