

El Hablaganados 560: Poco dinero disponible para productores con costos altos

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

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

La vida de la operación se ajusta anualmente al llevar a cabo sesiones de planeamiento y se evalúa dinero disponible para operar.

Los tiempos son buenos y los pastos perennes, o debemos decir plantas perennes, están meciendo un poco más en el viento esta primavera que sus parientes de pasto anual.

Si uno menciona el pasto, entonces discusiones de ganado pronto seguirán. Aun cuando los tiempos son buenos, con pastos buenos y precios buenos, sobrevivir no se debe tomar por sentado por los productores de pasto y ganado.

De hecho, a lo largo de los años cuando las cestas de grano se desbordaban, los productores rápidamente reconocían lo bueno de un año de abundancia. Asimismo, cuando las cestas estaban llenas sólo hasta la mitad, los productores pasaron por la dureza de un año pobre.

El negocio de ganado, tal como el negocio de grano, no es diferente. El afecto real del concepto de desbordar o a medias es mucho más relevante en el banco. Los que están en el negocio de ganado se dan cuenta que las operaciones de ganado, tal como todas las operaciones de granja y rancho, progresan por la vida lentamente. La vida de la operación se ajusta anualmente y sesiones de planeamiento se llevan a cabo y se evalúa la disponibilidad de dinero para operar. El buen uso es más apropiado porque el mejor uso tal vez no siempre es lo que un productor quiere hacer.

Al continuar a evaluar el proceso de planeamiento, necesitamos volver al Programa Educativo de la Administración de Empresas en Granjas y Ranchos de Dakota del Norte (<http://www.ndfarmmanagement.com>), junto con datos de FINBIN (<http://www.finbin.umn.edu/>) del Centro de la Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota. Estos programas dejan que nuestra discusión se enfoque en los dólares y centavos en juego en la empresa de carne de res.

Un buen lugar para comenzar es el margen en bruto.

Según Jerry Tuhý, instructor de la administración de empresas de granjas en el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson, el margen en bruto incluye la compra y venta de todos los becerros, vacas y toros seleccionados, más animales trasferidos y cualquier cambio global en el inventario de ganado.

Lo fundamental: los márgenes en bruto reflejan la cantidad de dinero los productores de ganado tienen para usar. En la vista más global, si los márgenes en bruto son muy pequeños, un productor debe preguntarse por qué estar involucrado en el negocio de carne si el dinero que entra y el dinero que sale son iguales.

Eso no es verdad en el negocio de carne de res porque esos productores que tienen por lo menos 50 vacas y están involucrados en el programa de Administración de Granjas de Dakota del Norte en 2010 tuvieron márgenes en bruto de \$578 por cabeza. Desde los principios de los años 90, los productores de ganado no han tenido mucho dinero con que trabajar, menos en 2004 y 2005. Si combinamos esos dos años, el margen en bruto promedio era \$596 por cabeza.

La diferencia entre los dos períodos es real. En 2004 y 2005, los productores se apoderaron de más de 34 por ciento de su margen en bruto como ganancia neta. En 2010, la ganancia neta era más de 19 por ciento. Mientras los productores intentan comprender la diferencia, una conclusión rápidamente hecha es que los tiempos han cambiado. Aun con dinero disponible, los productores necesitan darse cuenta de que las oportunidades de crear más riqueza no son fáciles.

Un repaso rápido de las cifras revela que, aunque los márgenes en bruto promedios eran altos, esos productores de 2010 que estaban en el último 40 por ciento de productores, basado en la ganancia neta, tuvieron márgenes en bruto de \$525 por cabeza. Estos productores tuvieron una pérdida neta de \$3 por vaca. Básicamente, estos productores perdieron la oportunidad de apoderarse de cualquier dólar que podían usar como rentabilidad.

Si volvemos a la época de 2004 y 2005, mirando sólo al último 40 por ciento de los productores basado en la ganancia neta, estos productores tuvieron márgenes en bruto de \$545 por cabeza. Esto es similar a los productores de ganancias bajas de 2010. Estos productores todavía pudieron apoderarse de más de 21 por ciento de sus márgenes en bruto. Un hecho simple es que fue más fácil manejar una operación de ganado más abajo que el promedio basado en las ganancias netas cuando los márgenes en bruto eran altos.

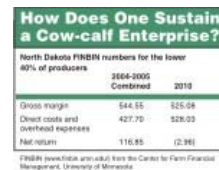
Sin embargo, en el medio ambiente de costos altos de hoy, las operaciones de ganado más abajo que el promedio basadas en la ganancia neta ya no devuelven dinero a la empresa vaca-becerro. Aunque la oportunidad de ganar un poco de dinero está allí, el último 40 por ciento de productores vaca-becerro de 2010 basado en la ganancia neta tuvieron costos totales directos y generales de más de \$528 por vaca. Mientras tanto, en 2004 y 2005, el último 40 por ciento de los operadores tuvieron costos totales directos y generales de apenas más de \$427 por vaca, una diferencia de \$101.

Así que la pregunta de cómo un productor mantiene una empresa vaca-becerro sigue.

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.



North Dakota FINBIN numbers for the lower 40% of producers	2004-2005 Combined	2010
Gross margin	\$44.55	\$25.08
Direct costs and overhead expenses	427.70	\$28.03
Net return	116.85	(2.96)

(FINBIN livestock annuals) from the Center for Farm Financial Management, University of Minnesota

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