

El Hablaganados 653: La sobrevivencia viene antes de la expansión en el negocio de vacas

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

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

En el mundo actual, la competición de los sectores de agricultura que producen energía y alimentos es real.

¿Qué diría si alguien le dijera que 40 por ciento de los productores vaca-becerro están luchando para justificar estar en el negocio de carne de res? Después de todo, el negocio de ganado es un negocio maravilloso y actualmente está pasando felizmente por tiempos excelentes.

Si eso es cierto, ¿por qué no expande la industria? Buena pregunta, y de verdad una muy pertinente.

Podemos especular sobre las muchas razones de por qué los números de ganado son lo que son. En anticipación de los resúmenes de esta primavera de las empresas agrícolas proveidos por el Programa de la Administración de Granjas de Dakota del Norte (NDFM) (<http://www.ndfarmmanagement.com>), he estado repasando los números previos. Los datos también están disponibles en el sitio de web de FINBIN a <http://www.finbin.umn.edu/> y vienen del Centro de Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota.

Con la creciente competición por terreno y cosechas en competición, la pregunta importante es: ¿Por qué criar ganado? Los ingresos de las empresas de cosechas son buenos, y muchos dirán que disfrutan del tiempo más estructurado que ofrecen las operaciones de cosechas, especialmente el tiempo libre que no siempre está disponible para los que practican las operaciones de ganado.

Si uno repasa las ganancias netas por vaca, y sin volver mucho atrás en el tiempo, los productores de ganado de verdad han tenido ganancias netas positivas. De 2006 hasta 2011, los productores de ganado que estaban matriculados en el programa de la NDFM por lo general han tenido ganancias netas positivas más allá de los gastos directos y generales.

Los valores reales de las ganancias netas fueron \$182 en 2011, \$111 en 2010, \$13 en lo negativo en 2009, \$12 en 2008, \$98 en 2007 y \$105 en 2006. Será interesante ver dónde están estos números para 2012, pero uno especularía que la industria tuviera ganancias netas positivas más allá de los gastos directos y generales.

¿Son estos números lo bastante elevados para mantener a los productores en el negocio? Sí, pero miremos a esos productores que estaban en el extremo más bajo de los resultados netos, los cuales son esos productores que estaban en la parte del 40 por ciento más bajo.

Este grupo estaba en lo positivo en 2011 y 2006, pero perdió dinero en 2010, 2009, 2008 y 2007. Las ganancias verdaderas más allá de costos directos y generales fueron un \$76 positivo por vaca en 2011, negativo \$3 en 2010, negativo \$120 en 2009, negativo \$91 en 2008, negativo \$6 en 2007 y \$18 positivo en 2006.

Al fin y al cabo este grupo de productores de ganado ha tenido que encontrar alguna otra empresa para pagar un promedio de \$21 por año, por vaca por costos directos y gastos generales porque la vaca no pudo pagar sus costos. Puede que eso no pareciera mucho, pero también lo que se perdió era la oportunidad de hacer algo que podía haber hecho más dinero con el mismo terreno.

¿Por qué los productores que tienen resultados negativos por seis años siguen en el negocio de vacas? La especulación es sólo especulación. El resultado final para el 40 por ciento más bajo de esta muestra de productores es que las vacas no están pagando por sí mismas.

¿Por qué expandir o aun permanecer en el negocio de vacas? Para las operaciones de ganado que están en el 40 por ciento más bajo de ganancias netas por vaca, el margen en bruto promedio desde 2011 hasta 2006 fue \$500. Los gastos totales directos y generales tuvieron un promedio de \$521 durante el mismo periodo con una pérdida promedio de \$21 por vaca.

Tal como se notó previamente, los tiempos son buenos en el negocio de ganado. Sin embargo, hay algunas precauciones serias señalando. El ingreso alto y gastos bajos son buenos compañeros, pero los gastos altos no se llevan bien con nada. Cualquier bajada de ingresos para operaciones de costos altos quitará la opción de quedar en el negocio de ganado.

La expansión de ganado no se da por hecho. Desafortunadamente, hay una competición seria por el terreno que se puede usar con empresas agrícolas más rentables. Hay muy poco incentivo para esos operadores que están luchando para mantenerse a flote para guardar la operación de vacas.

Déjeme repetirlo. En el mundo actual, la competición de los sectores de agricultura que producen energía y alimentos es real. Esta competición empujará los costos arriba y, dada la vacilación de la Madre Naturaleza de proveer humedad, la competición se vuelve más dura. El control de costos es el ímpetu para mantener las operaciones de carne de res y se logra con la continua evaluación del proceso de planeamiento.

Por ahora, el punto sigue: ¿Qué diría si alguien le dijera que 40 por ciento de los productores vaca-becerro están luchando para justificar estar en el negocio de carne de res? El costo de la producción es un hecho sencillo, así que planee bien al enfrentar el año 2013.

La sobrevivencia viene antes de la expansión.

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.

El 40% más bajo rendimiento neto por vaca			
	Margen en bruto	Costos directos y generales	Rendimiento neto
2011	\$666	\$590	\$76
2010	\$525	\$528	(\$3)
2009	\$445	\$565	(\$120)
2008	\$412	\$503	(\$91)
2007	\$471	\$476	(\$6)
2006	\$484	\$466	\$18

FINBIN (www.finbin.umn.edu) del
Centro de Administración Financiera de Granjas,
Universidad de Minnesota

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