El Hablaganados 655: Buscando \$200

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

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

Siempre es el momento correcto para hablar sobre maravillosas oportunidades.

Tradicionalmente, los ingresos se verían como una influencia positiva y los gastos un negativo en las manadas de carne de res.

En el negocio de vacas, la oportunidad existe en ambos lados de la ecuación de rentabilidad. El valor de productos puede ser aumentado y los gastos de productos disminuidos, así que fijemos una meta para aumentar las ventas de productos por \$100 por vaca y bajar los costos por \$100 por vaca.

Cualquier productor puede participar. Sin embargo, los productores con dificultades tienen que participar. ¿Por qué? El negocio de vacas debe competir con los otros negocios de alimentación. Niveles actuales de ingresos al balance final son positivos pero podrían aumentarse, particularmente para el productor vaca-becerro promedio. Las ganancias netas positivas en el negocio de vacas por lo general se discuten basadas en un concepto de vacas individuales.

Téngase presente que las ganancias netas reales más allá de gastos directos y generales por vaca deben ser divididas por el número de acres de terreno que se usa para mantener a la vaca. Dependiendo de la localidad de la manada de vacas, la cantidad de pastizal, pasto, heno y terrenos con cosechas utilizada para mantener a la vaca variará. Sin embargo, las ganancias por acre serán significativamente más bajas que la ganancia neta por vaca, a pesar de dónde reside la operación.

Por ejemplo, en el suroeste de Dakota del Norte, si un productor abastece temprano en la primavera, el pastizal de estación fresca a un acre por vaca, seguido por el pastizal de verano a 2.5 acres por vaca por cinco meses, y después requiere tres acres para producir bastante forraje para invierno para los seis meses restantes, 16.5 acres se necesitan para mantener a la vaca.

Antes de que alguien señale la diferencia entre vacas y unidades de animales, mantengamos esta discusión a base de una sola vaca y démonos cuenta de que los acres, las vacas y la tasa de abastecimiento se necesitan evaluar adecuadamente para aplicar los sistemas de pastoreo apropiados.

Lo más esencial: si la vaca tuvo un promedio de ganancias netas anuales más allá de los gastos directos y generales de \$90 por los últimos seis años, la vaca rinde \$5.45 por acre de terreno utilizado en este ejemplo. Al aumentar las ventas por \$100 y disminuir los gastos por \$100, las ganancias por acre serían el triple. El efecto triple puede ser lo que se necesita para mantener el ganado en el terreno donde hay otras opciones.

¿Son reales estas posibilidades? Bueno, volviendo a los documentos proveídos por el Programa de la Administración de Granjas de Dakota del Norte (NDFM, <http://www.ndfarmmanagement.com>) que están disponibles en el sitio de FINBIN (<http://www.finbin.umn.edu/>) del Centro de Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota, la respuesta es que sí y la meta es loguable.

Si miramos a la diferencia entre esos productores que están en el 40 por ciento más alto de ganancias netas por vaca versus los que están en el 40 por ciento más bajo, podemos comprender cuánto algunos productores dejan sobre la mesa al final del día.

Enfocándonos en la última vez que el 40 por ciento más bajo de verdad tuvo una ganancia neta positiva desde 2011, usaremos el año 2006 como el año de comienzo. En 2006, la diferencia entre el 40 por ciento más alto y más bajo de productores en ganancias netas por vaca fue \$161. En 2007, la cifra fue \$185, en 2008 la diferencia fue \$191, en 2009 fue \$172, en 2010 fue \$191 y en 2011 fue \$223.

Así que la respuesta es que sí. Usando estos dos grupos de productores de ganado, una meta de aumentar los ingresos por \$100 y disminuyendo los gastos por \$100 sería realista para esos productores que están logrando ganancias netas más bajas y serían metas apreciables para los que están en el extremo más alto de las ganancias netas. La diferencia promedio del grupo de ganancias más bajas y del grupo de ganancias más altas fue \$187 por vaca por año.

Si vamos a fundar la discusión del productor que tiene un promedio de ganancias netas más allá de los gastos directos y generales de \$90 durante el período de 2006 hasta 2011, nuestra meta sería de aumentar las ganancias netas más allá de los gastos directos y generales hasta \$290 por vaca por año.

Si se calcula en el ejemplo previo de acres, las ganancias por acre serán más de \$17. Esto se puede lograr. De hecho, en el grupo de datos de FINBIN, el 20 por ciento más alto de los productores vaca-becerro tuvo una ganancia neta promedio más allá de los gastos directos y generales de \$362 en 2011.

Siempre es el momento correcto para hablar sobre maravillosas oportunidades. Sin embargo, el momento también es correcto para soñar y preguntar, "¿por qué no?" El desafío de cumplir la meta es alcanzable. Enfrentar el desafío no va a ser fácil, y a menudo pocos datos están disponibles para guiar las decisiones administrativas. Sin embargo, el momento es correcto.

Recojamos bolígrafo y papel para ver los datos que tenemos. Después de eso, hagamos unas calculaciones y salgamos de nuestro pensar anticuado para solucionar cómo lograr la meta.

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.

¡Meta Número 1! Aumentar ganancias netas por \$200
<ul style="list-style-type: none">• Aumentar ingresos por \$100• Disminuir gastos por \$100
¡Un nuevo día, una nueva meta y un nuevo negocio de vacas!

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