

| <b>El valor de una vaca</b> |             |             |             |             |             |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                             | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> | <b>2013</b> |
| <b>Margen en bruto</b>      | 451.46      | 577.75      | 728.64      | 728.78      | 829.73      |
| <b>Costos totales</b>       | 464.17      | 466.36      | 546.42      | 556.31      | 582.89      |
| <b>Ganancia neta</b>        | (12.71)     | 111.39      | 182.22      | 172.47      | 246.84      |

FINBIN ([www.finbin.umn.edu](http://www.finbin.umn.edu)) del Centro de Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota.

### **El Hablaganados 722: Haga los cálculos—el ingreso menos el gasto equivale la ganancia neta**

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

*Si un productor quiere mantener el control de sobrevivir a largo plazo, entonces los costos necesitan controlarse.*

Para los que saben las matemáticas, ¿qué es \$713 menos \$537? La respuesta es \$176. Buenos números, especialmente para el productor vaca-becerro porque los \$176 indican la cantidad de efectivo que las vacas han podido generar después de ajustar por los reemplazos. Los \$537 indican los costos recientes para mantener una vaca por el año.

El resultado final es \$176 positivo por vaca desde el comienzo de la década. Es interesante cuando uno se da cuenta que la vaca promedio estaba en el rojo, en otras palabras perdiendo dinero, en 2009. El negocio vaca-becerro ha sido bueno recientemente y continúa a ver ganancias positivas, según el programa educativo de la Administración de Granjas de Dakota del Norte ([www.ndfarmmanagement.com/](http://www.ndfarmmanagement.com/)), junto con FINBIN ([www.finbin.umn.edu/](http://www.finbin.umn.edu/)) del Centro de Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota.

Estos programas proveen un análisis empresarial para muchas operaciones agrícolas, incluyendo vacas de carne, y vale la pena revisarlos. En realidad, aun la mayoría de las manadas que está en el extremo bajo de la escala de ingresos netos está con saldo a favor. El valor del producto, en este caso el becerro de engorde, de verdad refleja ofertas disminuidas y un deseo del mercado para hacer ofertas fuertes para llenar los camiones.

Los productores no deben asumir que un buen apretón fuerte de manos y un espaldarazo significan que se logró el mejor precio al comercializar los becerros de esta década. Los graneros de subasta pública y otros mercados competitivos ciertamente harán lo mejor para sacar el mejor valor por los becerros presentados.

Sin embargo, los productores necesitan hacer su parte también. Tener un poco de calle, un sentir para los costos de mantener manadas productivas, costos directos asociados con producir el becerro y gastos generales, junto con un plan de comercialización sagaz, todos se necesitan si uno no va a volver a los números de 2009.

Un repaso repentino de los números de FINBIN es importante. El lugar donde empezar es el margen en bruto. El margen en bruto representa la compra y venta de todos los becerros, vacas de eliminación y toros, más la transferencia de animales recibidos y cualquier cambio general en el inventario de ganado.

En 2013, el margen en bruto por vaca fue \$830, en 2012 fue \$729, en 2011 fue \$729, en 2010 fue \$578 y en 2009 fue \$451. Los márgenes en bruto han aumentado por 184 por ciento en cinco años.

Por otro lado, el desafío son los costos. Algunos costos son obvios y algunos no tan obvios. La rentabilidad solo es positiva cuando los gastos son menos que el ingreso recibido, lo cual no es cosa de genios. Sin embargo, en el negocio de carne de res, particularmente la empresa vaca-becerro, los números que realmente se usan en la evaluación de rentabilidad no siempre son completos.

Otra vez, un repaso repentino de los números es importante. En 2013, el costo total por vaca fue \$583, en 2012 fue \$556, en 2011 fue \$546, en 2010 fue \$466 y en 2009 fue \$464. Los costos totales por vaca han aumentado 126 por ciento en cinco años. Estos son números buenos, pero también indican que los impactos positivos actuales de la empresa vaca-becerro son empujados significativamente por el mercado mientras los productores vaca-becerro intentan mantener los costos bajo.

Durante los años de buenos ingresos, también puede aparecerse la tendencia de no vigilar los gastos. De hecho, el cheque de ingresos puede ser grande y realmente eclipsar el tamaño de varios cheques de gasto que se escribieron o gastos alocados a la empresa de carne de res durante el curso del año productivo.

Si un productor quiere mantener el control de sobrevivir a largo plazo, entonces los costos necesitan controlarse. El mercado no está bajo el control del productor, así que si la meta es de no repetir 2009, entonces hay que controlar los costos.

En resumen, para las manadas de Dakota del Norte, la manada promedio devolvió (más allá de los gastos directos y generales) \$247 por vaca en 2013, lo cual fue más arriba de \$172 en 2012, \$182 en 2011, \$111 en 2010 y obviamente más arriba de \$13 negativos que se perdieron en 2009.

¿Es esto sostenible? Solo si los ingresos significativos continúan y los costos se controlan. Evaluar el ingreso en una empresa vaca-becerro es más que simplemente el precio recibido por los becerros. La vara de medir que es más beneficioso es la calculación de margen en bruto por vaca. Ese valor no es el mismo que el valor de becerro por vaca porque hay múltiples fuentes de ingresos dentro de una empresa vaca-becerro.

Una vez que se sepa el margen en bruto, enfóquese en los costos directos y generales al evaluar una empresa vacuna. Al final del día, la ganancia neta a la mano de obra y la administración solo es real si el lado de costo e ingreso de la operación ha sido evaluado adecuadamente. La sostenibilidad queda con el productor.

Otra vez, haga los cálculos por tomar los ingresos y restar los costos.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en <http://www.BeefTalk.com>

Para más información, contacte a la oficina de NDBCIA, 1041 State Ave., Dickinson, ND 58601, o vaya al <http://www.CHAPS2000.com> por internet.