

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

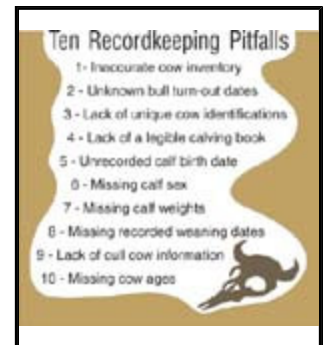


## El Hablaganados 51: Los rendimientos netos parecen ser positivos por cinco años --- ¿Qué seguirá?

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU  
Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

Hay maneras diferentes de administrar el ganado y el marketing de su cría. Un productor puede vender los becerros recién destetados o puede retener la propiedad de ellos y venderlos en la subasta. El vocabulario que un productor emplea para hablar del comercio del ganado probablemente es el resultado de la manera que el o ella acepta,

La semana pasada, hablamos de los números. A pesar de la manera que emplea el productor, esos números son las bases para el comercio de ganado porque el rendimiento neto es un número por el cual se necesita hacer un cálculo aproximado. En la forma más sencilla de este comercio, el productor necesita dos números: la suma del producto vendido y la suma de los costos. Restar el primero del segundo debe dar una indicación fuerte de los dólares posibles devueltos a la operación.



Hay varias opciones en cuanto a cuán exclusive debe ser un productor cuando hace los cálculos. En este artículo, voy a escribir del lado de la ecuación para los ingresos.

Una pregunta fundamental siempre es, ¿Cuándo debo vender los becerros? 'Éste es un desafío verdadero porque, por lo general, un becerro más viejo va a traer más dinero. Un productor necesita determinar qué va a ser el punto final de su propiedad del becerro.

Históricamente, la mayoría de los productores de vaca/becerro vendió los becerros inmediatamente después de destetarlos. Esta opción no provee ninguna indicación del valor real del novillo vendido en la subasta para permitir una buena comparación que indica cuando se debe vender.

Desde 1996, el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson ha retenido la propiedad de sus becerros, vendiéndolos en la subasta. Por término medio el valor de estos becerros ha sido \$804,07 (721,96 libras de peso de cuerpo caliente) y proveyeron \$16,12 de rendimiento neto a los corrales de engorde (dólares adicionales encima del valor del becerro cuando se destetó en el otoño).

Para decirlo de otra manera, nuestra habilidad de devolver una ganancia líquida significó que no podíamos tener más de \$804,07 de costos. Para determinar la ganancia devuelta a la vaca, necesito restar los costos totales de los corrales de engorde por becerro (\$227,30) del valor neto medio del novillo, lo cual da al Centro \$576,77 con que trabajar desde el nacimiento hasta completar el proceso. Estos becerros novillos por término medio han pesado 700 libras llegando a la parte final.

Usando las proyecciones de precio desarrolladas por El Instituto de Investigación de la Política Agrícola y la Comida (FAPRI) para los años 2002 a 2006, el valor de los cuerpos debe rendir por término medio \$844 por los cinco años próximos. Esto supone que todos nuestros datos de rendimiento quedarán lo mismo por los cinco años próximos (enviaríamos becerros de 700 libras que por término medio tendrían 721 libras en la subasta). Si los costos de los corrales de engorde permanecen razonables, yo proyectaría que retendría el

margen de \$576 y tal vez incrementarlo hasta un tapón de más de \$600 para compensar los costos de producción y devolver bastante ganancia para compensar el trabajo.

No obstante, retener la propiedad o vender en el otoño ambos son opciones viables. Vender los becerros en vez de retener su propiedad se proyecta a exceder los dólares traídos por poner los becerros en los corrales de engorde. Ésta es una buena situación para el productor de vaca/becerro.

Haciendo las matemáticas, calculamos que si estos becerros trajeran \$82,40 en el otoño, el Centro tendría la misma cantidad de dinero con que trabajar que tendría si mandara los becerros a los corrales de engorde.

Espero que la mayoría de los productores de vaca/becerro estén tratando de mantener sus costos de vaca a un nivel menos de \$1 por día por pareja de vaca/becerro y sus programas para acondicionar los becerros a un nivel debajo de \$1,70 por día por becerro. Los \$365 por vaca y los \$75 por becerro pre condicionado debe proveer una suma por vaca A \$440 dejando un margen para producir becerros en las hierbas de la pradera norteña de Dakota de Norte a eso de \$100. Estas clases de números ciertamente deben ser bastante incentivo para girar el ciclo y comenzar que suban los números.

Las proyecciones de FAPRI para el año 2007 pronostican que el ciclo para las parejas de vaca/becerro va a cambiar y que la devolución se bajará para este segmento. ¿Dónde estarán los productores de vaca/becerro entonces? ¿Tendrá el productor los datos necesarios para hacer los cambios genéticos para devolver el rendimiento? Nunca es demasiado temprano para planear para el futuro.

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en [www.BeefTalk.com](http://www.BeefTalk.com). Para más información, póngase en contacto con el North Dakota Beef Cattle Improvement Association( la Asociación de Mejoramiento de la Carne de Res de North Dakota 1133 State Avenue, Dickinson, ND 58601 o vaya a [www.CHAPS2000.com](http://www.CHAPS2000.com) en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, [kringwal@ndsuent.nodak.edu](mailto:kringwal@ndsuent.nodak.edu)

Redactor: Rich Mattern, (701) 231-6136, [richard.mattern@ndsu.edu](mailto:richard.mattern@ndsu.edu)