

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



El Hablaganados 72: Los números del inventario son esenciales para poder escribir la ecuación de rentabilidad y pérdida

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

El distrito de tiendas está lleno de ventas del fin de año. Las tiendas tienen ventas especiales para atraer a la gente. Los dueños de la tienda entienden que es la mejor oportunidad de deshacerse de los productos viejos y reemplazarlos con algo nuevo y distinto.

En el mundo electrónico de hoy, la reducción del inventario y el reemplazo es un proceso casi constante. Las leyes de oferta y demanda escriben la ecuación de rentabilidad cotidiana. Hay tres principios básicos para los propietarios de las tiendas que los productores de ganado para la carne deben incorporar dentro de su manera de pensar. El primer principio para las ventas es producir un producto que todos quieren --- un producto que es exactamente lo que se anuncia. El segundo principio es tener un suministro consistente --- un producto que es disponible exactamente como se anuncia. El vale que se recibe al suspenderse un partido es un sustituto pobre. El tercer principio es saber y monitorizar la relación siempre cambiante entre la oferta y la demanda.

Cattle Sold in 2001	
NDSU Dickinson Research Extension Center	
Cattle Type	Number
Steer calves	22
Heifer calves	49
Finished steers	116
Finished heifers	0
Open heifers	31
Heiferettes	24
Cull cows	70
Cull bulls	10
Total	322

Los negocios bien administrados remueven los productos que se venden bien, aun a precios debajo de su costo, para reemplazar el inventario con productos rentables. Los productores de ganado para la carne necesitan aplicar estos tres principios también.

Hablando históricamente, en todos los pueblos hay una farmacia. Esta tienda siempre está ocupada con la actividad diaria de la gente. En el pasado, la farmacia también vendía refrescos y helado, y a veces también vendía comidas ligeras. Con el pasar del tiempo, el enfoque iba cambiando más a las necesidades para la buena salud de los clientes y empezaba a proveer productos de convivencia. Irónicamente, en el trasfondo, había productos para la salud del ganado. Por lo general, una variedad de productos de salud y equipo misceláneo formaban el inventario.

Al pasar cada año, los productos para la salud del ganado formaban cada vez menos del inventario hasta que se desaparecieron completamente o llegaron a ser productos que nadie compraría. Si usted tenía suerte, presencié la última venta y pudo comprar el producto para quitar los cuernos o un emasculador por los precios de los setenta.

Los negocios cambian constantemente y lo hace también nuestra industria. El final del año es su oportunidad de acordarse de no sólo preparar los impuestos, sino también de completar sus documentos financieros y productivos para el año. Se necesita una cuenta del número y del valor del ganado vendido. Sume el número de vacas reproductivas, del ganado deshecho y vendido,

de becerros novillas, de becerros novillos, de becerros toros, de becerros pre condicionados, de becerros engordados, de novillos gordos, de novillas gordas, de novilladitas y de toros vendidos.

De la misma manera, sume cuántos vacas apareadas, vacas abiertas, novillas de reemplazo y toros se compraron. El valor asociado con cada una de esas transacciones se necesita anotar. Estos números le ayudan a saber su inventario del fin del año y de fijar el inventario al comenzar el año nuevo. También se necesita hacer el inventario de comida y heno. No haga cálculos aproximados, sino físicamente para asegurar el cambio de inventario para la comida y el heno.

Si usted está en el centro, y la tienda está cerrada para hacer el inventario, anótelo y vaya a casa para hacer su propio inventario. Es posible que sus inventarios de heno y granos no siempre sean perfectos, pero el paso más grande es sencillamente comenzar y poner los inventarios en el papel. Dentro del mes, los costos del año pasado pueden sumarse y tomados en cuenta, pero es posible que tomándolos en cuenta no sea el mayor indicador de la rentabilidad o pérdida de un producto.

Para una empresa de vaca/becerro, usted necesita añadir cualquier cambio de inventario para obtener un balance verdadero en la ecuación. Así como su cita para la preparación de los impuestos es importante, su cita con una especialista de administración de rancho o granja o con un contador es igualmente importante porque tal persona va a ayudarle a enfocar en la rentabilidad verdadera.

El Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson usa el Programa de Educación para la Administración de Negocio para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte. Haga una cita con su instructor local o con su agente de condado de la Universidad del Estado de Dakota de Norte y use su tiempo ahora para analizar el año pasado y planear para el año que viene.

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en 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 en la Red Internet.

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

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