

El Hablaganados 570: Los márgenes en bruto no son el precio por becerro

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

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

Cuando un productor entiende los márgenes en bruto, él o ella puede empezar a apreciar cuáles dólares están disponibles para usar.

Se necesita un punto de clarificación. Evaluar los ingresos en una empresa vaca-becerro es más que sólo el precio recibido por los becerros. El efecto de hacer cambios también se necesita medir. Si el efecto del cambio se mide sólo con el valor de becerro o dólares recibidos por libra de becerro vendido, el efecto medido no es el más preciso.

La evaluación de salud de una empresa de carne de res es esencial. Si los esfuerzos administrativos actuales están generando el resultado deseado, un bolígrafo y papel deben poder documentar el esfuerzo. ¿Subió las ganancias netas y tuvo el esfuerzo administrativo deseado un resultado positivo?

La vara de medir que es más beneficiosa es la calculación de margen en bruto por vaca. Ese valor no es el mismo que el valor del becerro por vaca. Eso es porque hay varias fuentes de ingresos dentro de una empresa vaca-becerro.

La tendencia natural y apropiada es de enfocarse en el costo mientras uno evalúa una empresa vacuna. Sin embargo, si un cambio significativo en la administración se hace para que las oportunidades de ingreso históricas también hayan sido modificadas, entonces ambos el costo y el lado de ingresos de la operación deben ser evaluados correctamente para comprender cabalmente los resultados que son positivos, neutros o negativos.

Es por eso que hay necesidad de un punto de clarificación. Los márgenes en bruto por vaca deben ser discutidos como un valor finito. Para cambiar el valor (aumentando o disminuyendo los márgenes en bruto), el cambio en dólares no es directamente conectado a un valor particular en términos de precio por libra de becerro o cualquier otra venta de ganado. Es un valor proyectado por la venta conjunta de todos los productos de ganado. Éste es el principio de negocio primordial al usar márgenes en bruto.

Cuando un productor entiende los márgenes en bruto, él o ella puede empezar a apreciar cuáles dólares están disponibles para usar. Cómo se obtienen esos dólares depende de qué ganado está disponible para vender.

Según Jerry Tuhý, instructor de la administración de empresas de granja para Bismarck State College en el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson, el margen en bruto explica la compra y venta de todos los becerros, vacas rechazadas y toros, además de los animales transferidos al rancho y cualquier cambio global del inventario de ganado.

El programa educativo de la Administración de Empresas en Granjas de Dakota del Norte (<http://www.ndfarmmanagement.com>), junto con datos de FINBIN (<http://www.finbin.umn.edu/>) del Centro de la Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota, indican que, desde el principio del siglo, los márgenes en bruto por vaca tuvieron un promedio de \$501.42.

Para llegar a esa cifra, las preguntas basadas en los dólares por vaca en la manada se necesitan contestar. Las respuestas reflejarán las estimaciones de FINBIN para los años 2000 hasta 2010. ¿Cuál era el valor de becerros vendidos por vaca (\$180.96)? ¿Cuál era el valor por vaca de los becerros transferidos saliendo de la empresa vaca-becerro a la finalización o una operación de corral de alimentación (\$358.85)? ¿Cuál era el valor por vaca de las ventas por selección que incluyen toros, vacas o animal de cría joven (\$99.30)? ¿Cuáles otras ventas misceláneas de carne de res se explican por vaca (\$5.74)?

Como productor, si paro allí y sumo el ingreso por vaca, el ingreso de ventas totales por vaca sería \$644.85. Téngase presente que, aunque éste es el valor promedio de ventas por vaca, el valor promedio por libra de becerro vendido no se puede calcular con este número. De hecho, aun si uno mira sólo al valor de becerros vendidos y becerros transferidos fuera, el valor promedio por libra no se puede determinar con estos números.

Es esencial pensar en el concepto de márgenes en bruto en vez de valor por libra de becerro. Sin embargo, todavía no hemos calculado el margen en bruto porque la manada necesita ser reemplazada. Tenemos vacas viejas saliendo y vacas nuevas entrando. Por ende, ¿qué era el costo por vaca de todos los animales de cría comprados (\$77.75)? Finalmente, ¿cambió el inventario dentro de la manada de alguna forma? Si es así, ¿cuál era el valor de ese cambio (\$3.38)?

Ahora sí, todos los números para calcular el margen en bruto están disponibles. Si los números de venta se suman, más el cambio de inventario, uno llega a un margen en bruto de \$648.23. Para compensar el costo de reemplazar la manada, uno necesita restar el costo de los animales de cría comprados o transferidos. Si uno hace eso, el margen en bruto promedio por vaca desde el año 2000 es \$501.42.

Ahora ése sí es el margen en bruto.

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.

Gross Margin Per Cow	
FINBIN estimates for the years 2000-2010	
Beef calves sold	\$180.96
Transferred out	\$358.85
Cull sales	\$99.30
Other income	\$5.74
Inventory change	\$3.38
Purchased	-\$77.75
Transferred in	-\$69.07
Gross margin	\$501.42

Margen en bruto por vaca.
Estimaciones de FINBIN para
los años 2000 a 2010.

Beceros de carne vendidos	\$180.96
Transferido (saliendo)	\$358.85
Ventas por selección	\$99.30
Otros ingresos	\$5.74
Cambio de inventario	\$3.38
Comprado	-\$77.75
Transferido (entrando)	-\$69.07
Margen en bruto	\$501.42