

El negocio de vacas no expandirá sin la ganancia adecuada de los bienes.

El Hablaganados 758: ¿Es la ganancia de los bienes lo bastante grande para expandir el negocio de vacas?

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

Si la tasa de ganancia es inadecuada para el que invierte en los bienes en un empeño de negocios, no hay negocio.

Algunos eventos de la vida de uno llegan a ser cuentos porque tienen un efecto en el futuro. Estos cuentos se usan para enseñar y agregar sabiduría a las conversaciones actuales. A veces la discusión puede desviarse, pero si los hechos son ciertos, el cuento continúa a agregar sabiduría.

Al empezar mi carrera de Extensión, un especialista colega de Extensión de la Universidad Estatal de Iowa compartía unos pensamientos sobre varios programas. Uno era la expansión de la industria porcina de Iowa. Haciendo lo que hacen todos los especialistas de Extensión, había el deseo de desarrollar un programa que animaría a la gente a invertir en la industria porcina.

Realmente, por todo el Medio Oeste, había varios programas para hacer crecer la industria porcina y la agricultura animal en general. El propósito de las presentaciones, tal como las desarrollaron los especialistas de Extensión, eran las tremendas oportunidades de producción para producir cerdo. Las libras de cerdo por unidad de puercos estaban aumentándose. Los costos eran manejables y los ingresos eran positivos.

Obviamente, adelante a toda velocidad era el mandato. Las presentaciones salieron bien porque los productores estaban interesados en los detalles para mejorar la producción porcina. La tecnología de producción de verdad fue afinada, si no un poco futurística.

Ya que estas presentaciones eran muy populares, un inversionista potencial de Chicago expresó un interés en invertir en la industria porcina. Al fin y al cabo, con todo este entusiasmo y especialistas razonablemente educados completamente empeñados, la oportunidad de invertir parecía bastante probable.

La administración de verdad se entusiasmaba e hizo lo que parecía natural: invitar al inversionista potencial a un seminario porcino. Al acercarse la reunión, la discusión era buena, el planeamiento extensivo y el café negro.

Al comenzar la reunión, las oportunidades de producción estaban bien explicadas y parecían ir bien. De repente, el inversionista paró la reunión y preguntó: ¿Qué sería mi ganancia de los bienes en que invierto? El aula se puso en silencio hasta que alguien se atrevió hacer una respuesta: tal vez una ganancia de 2 por ciento. El inversionista les agradeció por su tiempo y hospitalidad y salió, así que se suspendió la reunión.

La moraleja del cuento es que si la tasa de ganancia es inadecuada para el que invierte en los bienes en un empeño de negocios, no hay negocio. Desde luego, los seminarios de la producción continuaban y la industria porcina todavía existe. Sin embargo, repitamos la moraleja del cuento: si la tasa de ganancia es inadecuada para el que invierte en los bienes en un empeño de negocios, no hay negocio.

El cuento fácilmente se podría contar usando la industria de carne de res actual. La industria está entusiasmada porque las libras de carne por unidad de vaca productiva son maravillosas, los costos son manejables y los ingresos son positivos.

Estos pensamientos vienen de las bases de datos que son bien intencionadas. Sin embargo, ¿está la industria de ganado lista para expandirse? La mayoría del entusiasmo se enfoca en los márgenes en bruto aumentados que están sobrepasando los gastos. Los precios de ganado están altos y a los productores les gusta el sentimiento.

Sin embargo, todavía hay la pregunta complicada del día: ¿Expandirá el negocio de vacas? “Por supuesto” es la respuesta obvia para muchos, pero la respuesta no es tan sencilla.

Una visita con James McGrann, profesor y especialista por Extensión emérito de la Universidad de Texas A&M, me hizo recordar la ecuación total. Lo esencial es que la inversión en la industria de carne de res tiene que lograr la rentabilidad meta del inversionista en los bienes totales, incluyendo el terreno y mejoramientos. Si la industria no puede ofrecer una rentabilidad adecuada, la industria no crecerá.

Jim y yo nos conocimos por primera vez cuando la Asociación Nacional de Ganaderos de Carne de Res desarrollaba un proceso llamado el Análisis de Desempeño Estandarizado. El proceso se completó y está disponible hoy en <http://www.beefusa.org/spacalculationsworksheet.aspx>.

La respuesta real a la pregunta yace con la habilidad de completar el proceso del análisis. Desafortunadamente, los seminarios de producción son más populares y el desafío de hacer un análisis financiero completo de una operación de carne lleva tiempo.

Sin embargo, permítame parafrasear a Jim para buscar la respuesta, ya que los productores individuales tienen que comprender su “operación vaca-becerro y el costo de unidad total y ganancia en la rentabilidad de inversiones, incluyendo el terreno y mejoramientos. Es valioso repasar la económica de expandir la manada de vacas si se requiere deuda añadida para la compra de tierra e inversiones de ganado reproductivo. Aun en su auge histórico, los precios de becerros en el sector vaca-becerro se caracterizan como una inversión grande con una rentabilidad de inversiones baja.”

¿Expandirá la industria vaca-becerro? ¿Alcanzarán los precios de becerros la altura para lograr la rentabilidad de inversiones meta? Como dice Jim, “Haga que los números hablen por usted.” Sin embargo, guarde las marcas orejeras.

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.