

Más puntos que ponderar para el productor vaca-becerro: ¿Cómo hacer un margen en bruto de \$600 funcionar con gastos de \$650?

### **El Hablaganados 787: ¿Pueden los productores comerciales permitirse vender los becerros de siete meses?**

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

#### **La manera de maximizar el peso del becerro es saber y controlar los costos directos y generales acumulados hasta el destete.**

Piense en esto: ¿Pueden los productores comerciales permitirse vender los becerros de siete meses?

Necesitamos buscar la rentabilidad. Al subir los costos y al nivelarse la producción, esparcir los costos por un período más largo de posesión parece logable. ¿Pero es eso correcto?

Miremos al objetivo. Al considerar los precios de becerros de 2014 anormalmente altos, fijar el presupuesto para el futuro es desafiante al bajar los precios. El desarrollo del presupuesto es desafiante, pero cortar los costos es aún más desafiante. La implementación real de un presupuesto conservador, a pesar del negocio siendo discutido, nunca es placentera.

Primero, ¿cuáles son algunos números realistas para discutir? Para los ingresos, después de repasar los últimos años de ingresos y gastos por vaca del Centro de Administración Financiera de Granjas, la Universidad de Minnesota (<http://www.finbin.umn.edu/>), fijemos el margen en bruto esperado de manera conservadora en \$600 por vaca para la manada de carne de res.

¿Por qué tan bajo? Recuerde, el margen en bruto representa la compra y venta de todos los becerros, vacas eliminadas y toros, además el costo de animales transferidos al rancho y cambios globales en el inventario de ganado.

No hagamos caso a los precios anormalmente altos de 2014. Para los años 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013, las manadas de vacas consiguieron \$630 y más en margen en bruto promedio por cada vaca. Formando un presupuesto en ingreso más bajos que el promedio crea más presión en los gastos. Con tal de que los gastos directos y generales sean menos de \$600 por vaca, un poco de dinero queda.

Pero la mano de obra, la administración y rentabilidad en las inversiones necesitan ser incluidas para el éxito a largo plazo. Salir sin ganar ni perder al generar dólares para cumplir con el margen en bruto esperado no funciona.

Sigamos adelante y anticipemos que los costos directos y generales totales de 2015 excedan \$650 por vaca. Banderas rojas del presupuesto empiezan a aparecer mientras ponderamos. Al pensar uno, el plan es de aumentar ingresos y disminuir gastos. Al fin y al cabo, el lado de ingresos necesita ser bastante grande para proveer dólares para la mano de obra, habilidades de administración y rentabilidad de la inversión del productor vaca-becerro.

Al haber enseñado la administración vaca-becerro por varios años a los estudiantes universitarios típicos, este es el punto cuando las caras se ponen sombrías. La anticipación de volver a casa ahora tiene un costo. El costo ha sido manejable por los años, pero sin tarea, el fracaso de la vida real ha llegado a ser una posibilidad real.

Todavía estoy pensando cómo hacer que el margen en bruto de \$600 funcione con gastos de \$650. Una manera es de manejar el costo total de alimentación, lo cual es 70 por ciento o más de los costos directos totales. Además, añadir valor al becerro es logable. Ambas sugerencias eran promovidas por los estudiantes de la clase de la administración vaca-becerro de la Universidad Estatal de Dickinson este año.

En términos sencillos, una evaluación a fondo de los costos de alimentación es crucial. Un aviso; la meta para las necesidades de la alimentación de verano o invierno debe ser evaluada y costos reales aplicados. A veces las vacas están en los pastizales cuando los cargos de tierra hacen que dar de comer en un corral seco sea más viable. Otras veces, los costos de alimentación hacen el pastizal más viable que el corral seco.

Tal vez, si se comete un error en la evaluación de un presupuesto, a menudo el error principal es no dejar a uno mismo pensar fuera de las limitaciones de la operación. Demasiado a menudo, esas limitaciones se fijan en la mente del productor pero no son reales al ser aplicadas a la operación. Pensando más allá del presente es crucial.

Eso ya dicho, volvamos a la pregunta inicial: “¿Pueden los productores comerciales permitirse vender los becerros de siete meses?” La respuesta está clavada en la temporada de parto bovino, el tiempo de destete, la soltura al pasto, los requisitos de mano de obra y muchos aspectos intrincados más de la operación vaca-becerro entera. Estas preguntas deben conducir a la evaluación de los protocolos operacionales específicos en el rancho y, esperamos, revelar oportunidades escondidas.

Dentro de tales oportunidades hay opciones alternativas de comercialización. Fundamental a la respuesta de cómo maximizar las libras saliendo de la operación con respecto al peso de becerro es saber y controlar costos directos y generales que se han acumulado hasta el destete para que uno pueda hacer comparaciones de alternativas de comercialización.

¿Cuál es el costo incremental diario de mantener un becerro por días adicionales? El pensamiento tradicional implicaría engordando el becerro, pero la mayoría de productores solo quiere correr vacas. Pero, mientras el peso vivo en la matanza sube y comercializamos el ganado

del mercado, digamos, 1,350 libras de peso vivo, la oportunidad del productor de capturar un mayor porcentaje de las libras aumentadas de carne de res en la cosecha es real.

Como productores vaca-becerro, ¿buscamos activamente una porción agresiva de lo que producimos? Piénselo.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Para más información, contacte <https://www.ag.ndsu.edu/news> o el Servicio por Extensión de la Universidad Estatal de Dakota del Norte, NDSU Dept. 7000, 315 Morrill Hall. P.O. Box 6050, Fargo, ND 58108-6050.