

¿Es hora de ser contracultural?

El Hablaganados 807: La producción de carne de res contracultural

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

El dilema es que los productores tradicionales enfrentan un papel contracultural.

Tal vez es hora de ser contracultural. Tal vez la mayoría asociaría la contracultura con estilos de vida y el siempre cambiante humor humano, lo cual causa levantar las cejas de los abuelos.

El humor contracultural, sin embargo, lentamente entra sigilosamente en el negocio de carne de res, el cual se ha transformado en un negocio de altos insumos y de tendencias de mercado. El dilema es que los productores tradicionales enfrentan un papel contracultural.

El proceso de pensar tradicional, incrustado en generaciones de productores de carne de res, no reconocería el papel contracultural. La producción vaca-becerro ha estado anclado por fuertes lazos a la tierra, los cuales cambian muy lentamente. Los que dependen de la tierra se acercan a la vida de la misma manera; la “estabilidad” sería una buena palabra.

Desafortunadamente, correcto o equivocado, muchos están desconectados de la tierra, y junto con esa desconexión viene un acercamiento a la vida mucho más flexible. Esta flexibilidad ha llegado a ser bastante evidente en el negocio de ganado, y tal vez eso ha sido bueno; sin embargo, hay un grande “pero” en el proceso.

Los mejoramientos en la flexibilidad vienen con un costo, lo cual por último determina la habilidad de una operación de seguir en el negocio. ¿Cómo? Dicho sencillamente, la flexibilidad y los costos variables van juntos. El ingreso calculado de cada insumo de costo al final determina la adaptabilidad del insumo. Ya que la tierra es fija, la flexibilidad entra sigilosamente como costos fijos por las instalaciones y equipo.

La acumulación de estructuras y equipo ha sido tan prevalente que, en muchos casos, el negocio de ganado ha llegado a ser basado en estructuras, corrales y equipo. Esto crea un grande dilema para el sector vaca-becerro del negocio de carne de res. ¿Continúan los productores con el siempre presente deseo de expandir el número de vacas al expandir la flexibilidad, o deben reenfocarse y volver a un acercamiento más tradicional a la operación vaca-becerro basado en la tierra?

Y para complicar el asunto más, nuestros desafíos financieros llegan a ser más pesados. ¿Cómo hace funcionar un productor un margen en bruto de \$600 con gastos proyectados de \$650? Comience al controlar el costo de alimentación, el cual es 70 por ciento o más de los costos variables totales. Además, añadir valor al becerro es logable. En términos sencillos, una evaluación cabal de costos y valor es esencial.

Un error común durante el proceso de fijar el presupuesto a menudo es la inhabilidad de pensar más allá de los confines de la operación. Demasiadas veces, esos confines son fijos en la mente del productor pero no son reales al aplicarlos a la operación. Pensando más allá del presente es crítico.

Eso ya dicho, volvamos a mi comentario inicial: “Tal vez es hora de ser contracultural.” La respuesta a si eso es la opción correcta o no está integrada en la temporada de parto bovino, el tamaño y la eficiencia de la vaca, 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. Dentro de esas oportunidades puede haber opciones de comercialización alternativas.

Fundamental a la respuesta de cómo maximizar las libras que salen de la operación con respecto al peso de becerros es saber y controlar los costos directos y generales que se han incurrido hasta el destete para que uno pueda hacer comparaciones con alternativas de comercialización. ¿Cuál es el costo incremental diario de guardar el becerro por días adicionales? El pensar tradicional supondría engordar el becerro, pero la mayoría de los productores simplemente quieren usar las vacas.

Y entonces viene la pregunta a largo plazo: ¿Tengo bastantes ingresos para mantener y expandir, lo cual significa un ingreso adecuado en la inversión de activos totales? La respuesta verdadera a la cuestión de rentabilidad queda en la habilidad de completar un proceso que fundamentalmente provee una evaluación de negocio apropiado.

¿Por qué es importante eso? La dinámica del negocio de carne de res cambia, pero el productor de carne está intentando enfocarse en el futuro. Costos directos y generales aumentados, y la jubilación o la expansión de la familia crean preguntas difíciles. Los costos suben, la producción se estanca y los precios caen. El pensar contracultural desafiaría las oportunidades de producción mientras el peso vivo en el matadero sube.

La oportunidad del productor de capturar un mayor porcentaje de las libras aumentadas de carne de res en la cosecha es real y debe empezar la discusión. Pero los conceptos son contraculturales al negocio de ganado actual.

Como productores vaca-becerro, ¿activamente buscamos una porción agresiva de lo que produjimos? ¿Hemos pensado bien de cómo cambiar el sistema de producción en casa podría abrir nuevas oportunidades de capturar valor? Eso significa el cambio. ¿Podemos cambiar? 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.