

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



## El Hablaganados 33: ¿Pertenece usted en el comercio de ganado?

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

Aun durante los tiempos más ocupados del año, los productores necesitan preguntarse si deben pertenecer en el comercio de ganado. El Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson es un socio del Programa de Educación para la Administración de Negocio para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte, y cada año por ahora salen los promedios para el año anterior.



Este programa provee una actualización excelente del estatus financiero de los operadores individuales de granja/rancho y la devolución neta de cada cosecha de plantas y de los animales de cría dentro de sus operaciones. Los informes también proveen los promedios regionales y estatales para la comparación de los puntos de referencia. Allí está otra vez esas palabras --- punto de referencia. Los puntos de referencia son importantes en el comercio de ganado para la carne. Les dan a los productores una oportunidad para medir el progreso. Los puntos de referencia también son una manera de medir la consistencia y usan las prácticas estándares año tras año. Es por eso que el programa de administración para rancho/granja es un beneficio para nuestro Centro. Nos deja comparar nuestro rendimiento contra el de años anteriores --- y contra los productores similares dentro del estado.

Usando este programa, Jerry Tuhy, el instructor para el programa, prepara los datos para el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson y Andrew Swenson, el especialista de administración de recursos para la granja y la familia de NDSU, compila los promedios.

Los datos son interesantes, y me gustaría compartirlos con usted. Para el propósito de comparar las oportunidades individuales dentro del comercio de la carne de vaca, voy a subrayar las diferencias entre el 20% de los productores superiores y el 20% de los inferiores, basando las comparaciones en sus entradas brutas.

Este año pasado, se reportaron una suma de 171 operaciones de ganado. Los productores superiores tenían \$138 más de valor bruto (por vaca) en su producción que los productores inferiores. La producción total a menudo se asume ser los becerros, pero hay que recordar que los becerros, el ganado vendido, las vacas de repuesto y las transferidos dentro y fuera de de la empresa, el ganado comprado y los cambios de inventario afectan el valor del producto para el mercado.

En el año 2000, los productores superiores tuvieron una devolución bruta de \$530 por vaca. Los gastos directos, los costos, de comida, de salud, de alimentación de las provisiones generales, del combustible, de las reparaciones, de los trabajadores especiales de los alquileres, del marketing y del interés, llegaron a \$262 por vaca para esos productores superiores, \$31 menos que para los productores inferiores. Los gastos cotidianos, los trabajadores, los seguros, las utilidades, el interés, la depreciación de la máquinas y los edificios, fueron \$48 por vaca para los productores superiores, \$43 menos que para los productores inferiores.

Los ingresos brutos menos los costos directos menos los costos diarios equivalen la devolución neta. Para

el año 2000, los productores superiores tuvieron una devolución neta por vaca de \$219 y los productores inferiores tuvieron sólo \$8 por vaca, una diferencia de \$211.

Si yo fuera a especular, yo diría que la mayoría de los productores estaría de acuerdo que el año 2000 fue un año relativamente bueno para nuestra industria de vaca/becerro. Lo que no entiendo es el tamaño de la diferencia entre los productores superiores y los inferiores. Si cada grupo tenía la meta de ganar \$30.000 por año, los productores superiores podrían alcanzar la meta con 137 vacas. Los productores inferiores necesitarían 3.958 vacas para alcanzar la misma meta.

Interesantemente, en 1996, el punto más bajo reciente para esta industria, la diferencia los superiores y los inferiores fue \$204 (para los superiores \$56 y para los inferiores \$148).

Durante el ciclo más bajo previo, los productores superiores necesitarían 539 vacas para ganar \$30.000. Tener 5000 vacas es posible, y ofrece una oportunidad tremenda, ahora que el ciclo es alto. Para el productor inferior, yo sugeriría vender las vacas cuando el ciclo está alto y encontrar otra manera de ganar la vida que sería de más provecho.

La pregunta verdadera es , ¿Sabe usted cuál grupo representa?"

¡Qué encuentre usted todas sus caravanas!

Sus comentarios siempre son bienvenidos en [www.BeefTalk.com](http://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](http://www.CHAPS2000.com) en la Red Internet.

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

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