

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



El Hablaganados 462: ¿cuál es el valor real en una manada de vacas?

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

Usualmente, cuando los negocios compran y venden el inventario, una de tres cosas ocurre.

Con la primera opción, el artículo se vende por más de lo que fue comprado y uno tiene la oportunidad de hacer una ganancia. La segunda opción es recuperar los gastos. Esto ocurre cuando el artículo se vende por la misma cantidad que fue comprado. La última opción es vender el artículo por menos que el precio de compra, lo que se llama la depreciación. Las opciones dos y tres no son buenas porque se pierde dinero.

Gross Margin Per Cow	
North Dakota Cow-calf Enterprise	
Beef calves sold	\$151.44
Beef calves transferred out	\$372.21
Market cows and bull value	\$111.25
Miscellaneous value	\$7.67
Total value generated	\$642.57
Purchased replacement value	\$80.69
Transferred replacement value	\$67.75
Total value for inventory replacement	-\$148.42
Inventory change (depreciation)	-\$27.96
Calculated cow-calf gross margin	\$466.19

Este cambio de valor tiene un impacto grandísimo para la empresa y a menudo se refiere a ello como “el margen bruto”. Si un productor desea gastar algún capital para hacer una ganancia, entonces un margen bruto rentable es el punto de partida correcto y un valor incrementado del producto es deseable.

Si un productor compra los becerros a \$500 por cabeza y proyecta venderlos a \$600 por cabeza, entonces el productor tiene \$100 con que tratar de hacer una ganancia. Los \$100 no son una ganancia, sino es el presupuesto disponible con el cual uno puede trabajar.

Dentro del proceso de comprar el ganado de término corto, el concepto del margen bruto es más común que dentro del segmento de vaca/becerro de la industria. Sin embargo, el principio es igual.

Los productores de vaca/becerro hacen inversiones en las vacas. Para saber nuestra verdadera oportunidad para la rentabilidad, debemos saber cuánto es el margen bruto cuando vendemos los becerros, los toros y las vacas conectados a la empresa. Éste es dinero comedido o invertido en el ganado contra el dinero recibido.

¿Cómo se calcula los márgenes brutos dentro de una operación de ganado? Jerry Tuhy, instructor para la Asociación de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte, explicó el proceso que se utiliza para generar el margen bruto dentro de una empresa de ganado.

Jerry observó que el margen bruto reportado en el informe anual de 2008 del programa incluye la depreciación también. Él dice que el cálculo para las 119 empresas (el tamaño medio de manada es 163,4) mostró un margen bruto de \$466,19 por vaca.

Estos productores de carne de vaca vendieron \$151,44 de becerros por vaca y transfirieron \$372,21 de valor de becerro (típicamente los becerros que se usan para novillas de reemplazo que van a volver a transferir después de aparearse y los novillos o las novillas que se usan para engordar). Por término medio estas manadas tuvieron \$523,65 de valor de becerro generado por vaca, y también \$111,25 de valor para los toros deshechos y las vacas deshechas.

Aunque menor, la cobertura, el ganado matado y los ingresos misceláneos proveyeron unos \$7,67 adicional. El

valor total generada por vaca para estas operaciones fue \$642,57.

Jerry nos recuerda que no todo el valor está disponible para poderlo gastar como si estuviera ya en el banco. En otras palabras, hay que mantener el inventario, y estas manadas gastaron, por término medio \$81 por animal para los toros o las vacas de reemplazo y transfirieron sus reemplazos criados por ellos mismos que valían \$67,73 por animal.

Una suma de \$148,42 se gastó para mantener la manada de criar. Además, un cambio de inventario de \$28 por vaca fue una caída en el valor de activo desde el principio hasta el fin de año para las vacas y toros.

Esencialmente, ambos para las vacas y los toros, el valor de mercado al final su vida productiva es considerablemente menos que su valor cuando entraron en la manada.

“Sume todo lo más y todo lo menos y obtiene el margen bruto,” dice Jerry.

Como observamos anteriormente, el valor de margen bruto para una manada media en este juego de datos fue \$466,19. Lo esencial, los gastos directos e indirectos los precios de mano de obra y administración tienen que salir del valor del margen bruto.

La empresa de vaca/becerro no es nada diferente que cualquier otro juego de compra/venta. Al final, hay que tener bastante margen dentro de la empresa para acomodar todo lo que quisiera hacer, incluyendo ganar la vida.

Eso es importante. Sólo pregúntele a Jerry Tuhy.

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en 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 en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, kringwal@ndsuext.nodak.edu

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