

El Hablaganados 561: Operaciones de altos ingresos están llegando a ser operaciones de altos costos

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

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

Como productor, cuando un productor comprende el margen en bruto, él o ella puede empezar a apreciar los dólares que están disponibles con los cuales puede trabajar.

La lluvia es buena, pero la hora de su llegada y la cantidad verdaderamente son un punto de discusión. El negocio de ganado, un negocio que básicamente nace del negocio de pasto, ciertamente tiene más flexibilidad para funcionar normalmente con los tiempos mojados que otras empresas agrícolas. Sin embargo, aun las vacas están empezando a buscar un montículo seco en donde acostarse.

Durante una primavera de lluvia excesiva, la falta de calor ha retardado la producción de pasto. La discusión de pasto es clave a la rentabilidad. Por lo general, la falta de pasto significa habrá una reducción de tasas de abastecimiento y finalmente una reducción en el tamaño de la manada.

De hecho, los productores por lo general están involucrados en la actividad perpetua de equilibrar los gastos e ingresos. Al luchar los productores, la báscula rápidamente cae a lo negativo cuando los recursos de alimentación se ponen en peligro.

Al revisar el Programa Educativo de la Administración de Empresas de Granjas de Dakota del Norte (<http://www.ndfarmmanagement.com>), Junto con datos de FINBIN (<http://www.finbin.umn.edu/>) del Centro de la Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota, la actividad de equilibrar los gastos e ingresos llega a ser muy real.

Un principio de negocios predominante es el concepto básico de márgenes en bruto. Como productor, cuando un productor comprende el margen en bruto, puede empezar a apreciar cuáles dólares están disponibles para usar.

Según Jerry Tuhy, instructor de la administración de empresas agrícolas de Bismarck State College en el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson, el margen en bruto incluye la compra y venta de todos los becerros, vacas y toros seleccionados para vender, más los animales transferidos y todo cambio comprensivo en el inventario de ganado.

En la vista global, si los márgenes en bruto son muy pequeños, no hay dinero con que trabajar. Si los márgenes en bruto son altos, lo opuesto es verdad y los productores tienen dinero para manejar y alocar fondos a varias fases de la empresa de carne de res.

Volvamos a las discusiones previas en cuanto a los márgenes en bruto para esos productores que tienen por lo menos 50 vacas y que están involucrados en el Programa Educativo de la Administración de Granjas de Dakota del Norte. Particularmente, miremos a 2010 y los años combinados de 2004 y 2005. Estos años se usan porque tuvieron los márgenes en bruto más grandes disponibles a los productores de carne de res en años recientes.

El margen en bruto para 2010 fue \$578. Para los años combinados 2004 y 2005, el margen en bruto fue \$596. La diferencia entre los dos períodos es real. En 2004 y 2005, el productor típico se apoderó de un poco más de 34 por ciento del margen en bruto como ganancia neta. En 2010, el productor típico sólo se apoderó de un poco más de 19 por ciento como ganancia neta.

Ésta es una diferencia gigante y debe ser considerado por todos los productores. Una conclusión que parece repetirse es que los tiempos han cambiado. Aun con dinero disponible, los productores necesitan darse cuenta de que las oportunidades de crear más riqueza no son fáciles.

En 2010, aunque los márgenes en bruto promedio eran significantes, los productores que estaban en el primer 40 por ciento basados en una ganancia neta tuvieron un margen en bruto de \$614. Estos productores tuvieron una ganancia neta positiva de \$188 por vaca y se apoderaron de un poco más de 30 por ciento del margen en bruto disponible como ganancia neta.

Los mejores productores hicieron mejor que el promedio de todos los productores. Sin embargo, por lo visto no pudieron cambiar su estructura de gastos hasta el punto en que lo hicieron los productores en 2004 y 2005, simplemente se trataba de más dinero.

Si volvemos a 2004 y 2005 para ver si el mismo patrón era evidente, otra vez consideramos el primer 40 por ciento de los productores basados en la ganancia neta. Estos productores tuvieron un margen en bruto de \$645, lo que es más alto que los productores de altas ganancias de 2010. Estos productores lograron apoderarse de más de 45 por ciento de sus márgenes en bruto.

Un pensamiento alumbrante es que esos productores que están en el primer 40 por ciento de ganancia neta logaron estar allí al elevar los márgenes en bruto con una capacidad limitada de controlar costos. Mientras tanto, si volvemos atrás unos años cuando los márgenes en bruto estaban altos también, los productores de ganancias netas altas aumentaron los márgenes en bruto y también tuvieron mejor control de costos.

Por lo tanto, estos productores se apoderaron de 45 por ciento de sus márgenes en bruto en comparación con sólo 30 por ciento de los productores actuales. Un hecho complicado es que ya no es fácil sencillamente administrar una operación de ganado promedio o mejor que promedio basado en las ganancias netas cuando los márgenes en bruto son altos.

Así que la pregunta de cómo un productor mantiene una empresa vaca-becerro sigue.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en <http://www.BeefTalk.com>

Para más información, contacte a la oficina NDBCIA, 1041 State Ave., Dickinson, ND 58601, o vaya al <http://www.CHAPS2000.com> por internet.

| | 2004-2005 Combined | 2010 |
|------------------------------------|-----------------------|---------|
| Gross margin | \$44.83 | \$15.98 |
| Direct costs and overhead expenses | 353.35 | 425.48 |
| Net return | 231.48 | 188.11 |

FINBIN (www.finance.umn.edu) from the Center for Farm Financial Management, University of Minnesota

[Haga clic para la versión en español](#)

