

El Hablaganados 565: ¿Es la “Y” en el camino el pasto o el grano?

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

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

El desafío es escoger de una lista de empresas bien establecidas y los que se añaden a la lista que se despiden de una industria basada en pasto y grano.

El negocio de ganado tiene muchos componentes y está dividido en varias empresas con las que los productores individuales optaron participar. El segmento vaca-becerro siempre ha sido el punto de comienzo, con divisiones subsiguientes o nuevas empresas saliendo del negocio vaca-becerro.

Varias empresas, tal como el pasto y el corral de alimentación, son bien conocidas. Uno podría añadir el desarrollo de toros y vaquillas, además que el negocio de abastecimiento de semillas.

Mientras el productor se para en la bifurcación en el camino y evalúa una dirección futura, el desafío es escoger de una lista de empresas bien establecidas y los que se añaden a la lista que se despiden de una industria basada en pasto y grano. Estas llamadas nuevas, pero no completamente nuevas, empresas se basan sólo en el pasto.

Por lo tanto, la selección o “Y” en el camino es donde muchos productores se encuentran en el negocio vaca-becerro. ¿Permanecemos con el statu quo y seguimos basados en el grano? ¿Intentamos encontrar una solución mezclada incluyendo el pasto y el grano o la abandonamos y edificamos sobre empresas basadas en el pasto?

Para hacer el desafío aun más difícil, las empresas basadas en el grano tienen cantidades de datos económicos, financieros y de dinero en efectivo que ayudan guiar los pensamientos de un productor. Mientras tanto, las empresas basadas en pasto tienen muy pocos datos.

Tal como he notado anteriormente, el futuro de la carne de res empieza con sistemas de carne de res que generan un margen en bruto por vaca de \$600 por vaca. El sistema necesita mantener los costos directos a menos de \$400 por vaca y gastos generales a menos de \$100. Para los empresarios con aspiraciones, el desafío es de crecer el margen en bruto y disminuir todos los costos.

Para la mayoría, la clave en cambiar una empresa de carne de res es mantener el margen en bruto mientras uno maneja y reduce los costos. Una manera rápida de salir del negocio de carne de res es de bajar el margen en bruto, efectivamente reduciendo los ingresos, y simultáneamente manteniendo la estructura actual de costos.

Aun para los que no son productores vaca-berro, eso no tiene sentido. Las metas generales para el margen en bruto y costos directos y generales se derivan de datos disponibles del Centro de la Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota (<http://www.finbin.umn.edu>).

La discusión de pasto y grano ha sido y continuará a ser un tema difícil.

No obstante, las dinámicas cambiantes de alimentos disponibles para el ganado son reales. Esas dinámicas son empujadas por el precio. Si uno vende, el valor recibido es la clave a las ganancias netas. Cuando uno compra, el costo es clave. Para mantener la cordura, es mejor enfocarse en un cambio a la vez.

El Centro de Investigación por Extensión en Dickinson ha cambiado el parto bovino 60 días más tarde. Cuándo destetamos a los becerros es el pensamiento para hoy. Si el Centro desteta a la misma vez, lo cual es a principios de noviembre, el Centro necesita recuperar \$150 por vaca al cambiar a la producción de carne de res con pasto y el parto bovino más tardío.

La razón es sencilla. El parto bovino 60 días más tarde con becerros que continúan a ganar 2.5 libras por día quita 150 libras de becerro del plan de negocio existente si los becerros se valoran a \$1 por libra. La respuesta se encontrará en una empresa diferente y puede llevar a los productores vaca-becerro en territorio desconocido.

Los productores involucrados en la documentación de origen por los últimos 10 años por medio de FINBIN tuvieron un promedio de más de \$115 de margen en bruto por becerro al mantener el becerro unos 115 días extras después del destete. El Centro necesita \$150.

Pensando en los datos previos es útil con tal de que una persona tenga presente que, mientras una operación cambia al parto bovino más tardío, varias cosas cambian. Unos cambios se conocen y otros no.

No obstante, todavía hay bastantes puntos de datos para proveer suficiente razón para pensar. El Centro puede destetar los becerros en la época tradicional (1º de noviembre) y dar los 60 días perdidos de tiempo con la mamá a la empresa de documentación. Dado eso, esos 60 días realmente son 180 días porque los becerros necesitan ser documentados por seis meses desde el 1º de noviembre hasta que están sueltos al pasto el 1º de mayo.

Esto asume que los becerros estén en rumbo al pasto y se venden o se retienen al pastizal de uno mismo. Extrapolando el margen en bruto disponible y asumiendo que el crecimiento del becerro resultará en más margen en bruto debido a un valor aumentado, 115 días de documentación puede generar un valor de \$115 de margen en bruto. Si esto es cierto, entonces 180 días de documentación puede generar \$180 de margen en bruto. Otra vez, si eso es cierto, hicimos la decisión correcta.

Más pensamientos luego, pero por lo menos el fin es un pensamiento positivo.

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.



Pasto/Grano—El negocio vaca-becerro está llegando a la “Y” en el camino.