

El Hablagnados 591: La lucha contra el corriente de expandir el negocio de vacas

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

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

Al discutir el mundo de carne de res, no requiere mucho tiempo comprender que los que son dueños del ganado están en el extremo bajo del modelo de precio.

¿Debemos pensar en los datos o sólo ponderar? Esa es la pregunta. Con la temporada de días festivos rápidamente disminuyendo nuestro paso, ahora es buen tiempo de ponderar y tal vez dejar descansar los datos un rato.

La mayoría del tiempo, las decisiones administrativas son empujadas y validadas por los datos. La idea es que los datos deben dirigir. Sin embargo, cuántas veces se ha hecho la pregunta: ¿Cuándo expandirá la manada de vacas?

Los datos manejan los modelos. Sin embargo, una cosa de los modelos es que, al llegar nuevos datos, el modelo simplemente predice. Si las proyecciones basadas en varias suposiciones no resultan ser verdaderas, entonces las suposiciones pueden ser cambiadas y nuevas suposiciones creadas. Este proceso realmente no tiene fin y de verdad crea muchas noticias e información que, a su vez, manejan las decisiones administrativas.

¿Qué empuja el negocio de carne de res? La demanda de carne de res es la respuesta. Esa parece ser una respuesta fácil, pero la respuesta es muy compleja. Mientras los consumidores prefieran o por lo menos deseen comer carne de res, la oferta y la demanda controlarán el precio. Las entidades más cercanas al consumidor, que son los que cosechan, procesan, empaican y sirven la carne de res, compararán la carne de res al precio competitivo actual.

Todos los productos comercializables serán extraídos de las aportaciones compradas y el costo de hacer el negocio será añadido. Finalmente, un producto final se ofrecerá a un precio empujado por la demanda. Si el precio aceptado es mayor que los costos, el lado alimenticio del negocio de carne de res estará bien. Si el precio baja más allá que el costo, entonces las aportaciones compradas también tienen que bajar o los que cosechan, procesan, empaican y sirven la carne de res no pueden funcionar.

Lo mismo se puede decir del negocio de corrales de alimentación. Alimentar al ganado es la única cosa que hacen los corrales de alimentación. Desde luego, los corrales de alimentación hacen muchas cosas mientras están en el negocio de alimentar y puede ofrecer muchos servicios a los productores. Sin embargo, lo fundamental es que, sin ganado, los corrales de alimentación no son corrales de alimentación.

Los corrales de alimentación deben equilibrar el costo de alimentar ganado con la habilidad de poner precio al producto. El valor del producto sigue la oferta y la demanda, así que los corrales de alimentación estiman el valor del producto mientras agregan el costo de alimentos y servicios al precio deseado. A su vez, esto genera un precio sin ganar ni perder. Los involucrados en el negocio de carne de res están muy familiarizados con los precios sin ganar ni perder. La mayoría de los corrales de alimentación están bastante cómodos operando usando el precio del producto más el costo de alimentos y servicios.

Tal como los que están involucrados más arriba en la cadena alimenticia, si el valor del producto vendible baja o el costo de alimentos y servicios sube, los corrales de alimentación tienen que hacer ajustes. Los ajustes suelen venir de la fuente principal de valor en un corral de alimentación, la cual es el valor de la carne de res producida. El dueño de la carne de res recibirá menos dólares, lo cual hará achicar el talonario del dueño.

Al discutir el mundo de la carne de res, no requiere mucho tiempo darse cuenta de que los que son dueños del ganado están en el extremo bajo del modelo de precio. La demanda de carne se genera de la necesidad de alimentación humana. Esa demanda, más todos los costos de llevar la carne de res al consumidor, tiene que venir del valor generado por el ganado.

Aunque hay los que especulan al comprar y vender ganado, la base verdadera de la industria de carne de res es el productor vaca-becerro. Preguntamos por qué el negocio de vaca-becerro ha estado disminuyendo aunque las señales del mercado indicarían que los productores deben estar aumentándose.

Afortunadamente o desafortunadamente, los que están involucrados en el negocio vaca-becerro pueden estimar el valor del producto pero, en la mayoría de los casos, no pueden afectar el valor originando de la demanda de los consumidores. Distinto de los que alimentan, cosechan, procesan, empaican y sirven la carne de res, los productores vaca-becerro tienen que enfocarse en los costos. Aun cuando la oferta y la demanda están alzando el valor, un aumento de ganancias significa muy poco a los productores vaca-becerro si los planes administrativos no controlan los costos.

El desafío doble es que la mayoría de productores vaca-becerro no opera bajo el mismo plan de negocios que los que alimentan, cosechan, procesan, empaican y sirven la carne de res. Muchos planes de negocios de vaca-becerro son vagos. Esto deja a los productores expuestos a decisiones fuertemente influenciadas por opiniones mezcladas de otros sectores del negocio de carne de res que están operando bajo un modelo de negocio diferente. Con eso presente, ¿de verdad es una sorpresa que es difícil establecer productores jóvenes dentro del negocio de carne de res?

El negocio vaca-becerro es un negocio exigente, de mano de obra intensiva, fundado en la labor familiar y largas horas. Dentro del control mínimo de ingresos, el riego es alto, así que controlar los costos es esencial. Cuando los costos están altos, los productores raras veces desean aumentar los costos al contratar más mano de obra. Esto crea un escenario muy difícil. Al expandir, la mano de obra tiene que aumentar, entonces suben los costos. Al estar constante, los costos todavía se suben, pero no tanto.

Desafortunadamente, al subir la edad de un productor, él o ella intentan amortiguar costos percibidos de modo no realista. Cuando los productores vaca-becerro por fin evalúan la operación, la base familiar se ha ido y la mano de obra contratada ganará más que el dueño.

Con eso presente, uno de dos planes se implementa. La primera idea es intentar expandir, pero la edad mayor del productor hace la expansión difícil, así que la segunda opción se genera a sí misma, lo cual significa dispersar la manada y disfrutar del dinero.

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.



¿Por qué es difícil expandir el negocio familiar de vaca-becerro? Muchos planes de negocio de vaca-becerro son vagos. Esto expone a los productores a decisiones que son fuertemente influenciadas por opiniones mezcladas de otros sectores de la industria de carne de res que operan bajo un modelo de negocio diferente.

