El Hablaganados 654: El arado y la vaca son compañeros extraños

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

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

Las cosechas competitivas con ganancias excelentes proyectadas exigen la pregunta: ¿Por qué criar ganado?

El mundo del ganado de carne, por lo menos para algunos, es bueno y también lo es la rentabilidad. La empresa vaca-becerro está ganando dinero para los que están en el 40 por ciento más alto de los márgenes en bruto menos los gastos directos y generales.

Lo placentero es que la empresa vaca-becerro para los productores en el 40 por ciento más alto está contribuyendo en una manera positiva a la mano de obra y la administración. Los números de ganado, cuando el rendimiento a la mano de obra y la administración es positivo, expandirán. Sin embargo, el negocio vaca-becerro parece estar en un período de "esperar y ver" con muchos pensamientos en conflicto. Dada la posición positiva para esos productores que tienen éxito financiero, el negocio vaca-becerro debe expandirse.

En anticipación de los resúmenes de esta primavera de las empresas agrícolas proveídos por el programa de la Administración de Granjas de Dakota del Norte (NDFM) (<http://www.ndfarmmanagement.com>), he estado repasando los números previos de la NDFM. Estos números están en el sitio de web de FINBIN (<http://www.finbin.umn.edu/>) hechos disponibles por el Centro de Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota.

En el panorama general, la competición por los recursos de terrenos disponibles es dura. Cosechas competitivas con excelentes ganancias proyectadas exigen la pregunta: ¿Por qué criar ganado? Interesantemente, en el mundo de hoy, la pregunta es doble.

¿Eran las vacas rentables? Si es que sí, ¿hasta qué punto lo eran? Ambas de estas preguntas necesitan ser contestadas porque las empresas de cosechas competitivas ofrecen unas oportunidades maravillosas para los productores. Aun si el dueño de terrenos no quiere sembrar cosechas, las oportunidades de alquilar o rentar por efectivo pueden llegar a ser muy atractivas al productor de ganado.

Sin volver mucho atrás en el tiempo, si uno repasa las ganancias netas por vaca, los productores de ganado de verdad han tenido resultados netos positivos. Desde 2011 hasta 2006, los productores de ganado que estaban matriculados en el programa de la NDFM han tenido ganancias netas positivas más allá de los gastos directos y generales.

Los valores de las ganancias netas fueron \$182 en 2011, \$111 en 2010, negativo \$13 en 2009, \$12 en 2008, \$98 en 2007 y \$105 en 2006. Para 2012, será interesante ver lo que son los números, pero uno especularía que la industria tuviera ganancias netas positivas más allá de los gastos directos y generales.

¿Están lo bastante altos para mantener a los productores en el negocio? Sí, pero miremos a esos productores en el extremo más alto de los resultados netos. En otras palabras, esos productores que estaban en el 40 por ciento más alto del grupo. Este grupo de productores estaba en lo positivo cada año desde 2006 hasta 2011.

Las ganancias netas reales más allá de los gastos directos y generales para el 40 por ciento más alto eran \$299 positivo por vaca en 2011, \$188 en 2010, \$52 en 2009, \$100 en 2008, \$179 en 2007 y \$179 en 2006. Al fin y al cabo este grupo de productores de ganado tuvo una ganancia neta total promedio de \$166 por año por vaca más allá de los costos directos y generales para contribuir a la mano de obra y la administración de mantener una empresa vaca-becerro.

Esto puede parecer mucho dinero, pero los productores todavía están preguntándose si los niveles de rentabilidad son lo bastante altos para compensar la oportunidad perdida de hacer algo que podía haber generado más dinero en el mismo terreno. Esta es una pregunta difícil y una que aun esos productores que tienen éxito financiero en el negocio de ganado eventualmente tienen que enfrentar.

No tanto hoy, pero cuando venga la hora de entregar la operación a la siguiente generación, las preguntas llegan a ser altas y claras: ¿Por qué permanecer en el negocio de ganado y por qué expandir?

Mirando a las operaciones de ganado que están en el 40 por ciento más alto de ganancias netas por vaca, el margen en bruto promedio de 2006 hasta 2011 fue \$596. Los gastos totales directos y generales tuvieron un promedio de \$420 por el mismo periodo con una ganancia promedio de \$166 por vaca por año. Para este grupo de productores de ganado, los tiempos son buenos.

Tal como se ha notado previamente, hay dos preguntas. La primera: ¿Eran rentables las vacas? La respuesta es que sí para el 40 por ciento más alto de productores. Hasta qué punto eran rentables las vacas era la segunda pregunta. La respuesta se sabe para este grupo de productores, pero hay señales de alarma sonándose. Estos productores parecen comprender que los ingresos altos y costos bajos son esenciales.

Sin embargo, los resultados todavía necesitan competir acre por acre con otras empresas agrícolas. El arado es un instrumento de cambio que puede ser positivo o negativo, pero un instrumento de cambio de todos modos.

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.

El 40% más alto			
Ganancia neta por vaca			
	Margen en bruto	Gastos directos y generales	Ganancia neta
2011	\$813	\$514	\$299
2010	\$614	\$425	\$188
2009	\$468	\$416	\$52
2008	\$517	\$417	\$100
2007	\$396	\$418	\$179
2006	\$570	\$391	\$179

FINBIN (www.finbin.umn.edu/) del Centro de Administración Financiera de Granjas, Universidad de Minnesota.

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