

Opciones de propiedad para la alimentación del ganado

Stephen Boyles, Especialista en carne de res de Extensión de la Universidad Estatal de Ohio
ohiodrbeef@gmail.com

La alimentación personalizada consiste en pagarle a otra persona para que alimente a sus terneros porque usted, el dueño del ganado, no tiene las instalaciones, el tiempo o la experiencia para alimentar al ganado. La alimentación personalizada permite que el operador del corral de engorde utilice alimentos, instalaciones y mano de obra sin grandes inversiones en ganado. Los propietarios de ganado pueden aprovechar las situaciones favorables del mercado o la genética mejorada que han desarrollado en su operación vaca-becerro. La alimentación personalizada puede permitir que los comederos existentes se expandan sin enfrentar tantos riesgos financieros. Es posible que las instituciones financieras, las asociaciones de comercialización de ganado, las plantas empacadoras y las empresas de piensos deban ofrecer oportunidades financieras compartidas para aumentar las ganancias de sus operadores de vacas y terneros y alimentadores de ganado.

Se necesitan mayores oportunidades para la comercialización o al menos el procesamiento/fabricación de ganado terminado. Sin embargo, también debemos proporcionar la atmósfera comercial para satisfacer cualquier aumento de la demanda de ganado terminado. La alimentación personalizada puede permitir distribuir el riesgo financiero entre más personas. Esto también aumentará la base de conocimientos de todas las personas involucradas en la producción de carne de res de Ohio.

En general, hay dos situaciones en las que se puede considerar la alimentación personalizada o la retención de la propiedad:

1. Terneros de fondo o reproductores de mayor peso (650-800 lbs).
2. Alimente a los terneros o crías al peso del mercado (1000-1300 lbs).

El alimentador personalizado toma el ganado y lo alimenta y factura al dueño del ganado por el costo de alimentar al ganado. Cada alimentador personalizado manejará los cargos por alimentación de manera un poco diferente. Algunos programas se basan en un "costo por libra de ganancia". Los programas de costo de ganancia se adaptan mejor a la alimentación con pasto donde es imposible pesar el alimento. Probablemente sea más seguro a largo plazo para los corrales de engorde (alimentación en corrales secos) y los propietarios de ganado que los costos se basen en los costos reales de alimentación y las tarifas de metraje. Esto requiere un conjunto de balanzas para pesar el alimento que ingresa a los corrales.

Consideraciones para la alimentación personalizada

costo de alimentación

El alimento se puede marcar unos pocos dólares por tonelada para cubrir el costo. El costo de la ración que el alimentador de ganado cotiza al dueño del ganado incluirá este margen. Existen algunas diferencias en la forma en que los feedlots cobran por sus servicios. Algunos marcan el feed un poco más y no cobran "metraje". Otros pueden cobrar un poco más por el metraje y no marcar tanto el feed.

Tarifa de yardas

La tarifa de yardaje variará de lote a lote. Algunos tienen una tarifa de yardaje y otros no. Lo importante es preguntar. Las tarifas de yardaje pueden incluir minerales de libre elección, medicamentos, etc. La tarifa de yardaje puede variar desde ningún cargo hasta \$.30 por cabeza por día, dependiendo de lo que esté incluido en las tarifas de yardaje.

Composición de la ración

La composición de la ración debe incluir no solo la lista y las cantidades de los alimentos, sino también un informe sobre la energía, las proteínas y las principales vitaminas y minerales. También debe incluirse una lista de aditivos para piensos. También podría ser útil saber quiénes son los proveedores de alimentos .

Costo de trámites de recepción

El costo de los tratamientos de llegada generalmente incluye el costo de vacunación, desparasitación , implante, etc. más un costo de mano de obra para trabajar el ganado. Esto variará, pero el costo total será de \$5 a \$15 por cabeza.

Prácticas de gestión de recepción

Las prácticas reales de gestión de recepción pueden incluir una vacunación con 7 vías, IBR y Lepto . Otras prácticas serán los implantes, las desparasitaciones, los pour - ons o el marcaje del ganado. (Es posible que se necesite un cargo por separado si el ganado se reimplanta durante el período de alimentación).

Costo del tratamiento del ganado enfermo

El ganado trasladado a un corral de enfermos tendrá costos adicionales de medicamentos mientras el ganado esté en el corral de enfermos. En algunos lotes, la tarifa de yardaje puede cubrir estos costos.

Pérdidas por muerte típicas

Las pérdidas por muerte generalmente correrán a cargo del propietario del ganado.

método de venta

Pregúntele al operador del corral de engorde cómo se venderá el ganado y si habrá costos de comercialización. El dueño del ganado y el alimentador de ganado trabajan juntos para determinar cuándo el ganado está listo para la comercialización. Los costos de transporte deben ser considerados.

Método de facturación de los costes.

La facturación generalmente se realiza cada dos semanas o mensualmente. El operador del feedlot debe enviar un registro completo del alimento entregado y su costo. La facturación debe reflejar los cambios en los costos de los ingredientes de la ración si el alimento se compra continuamente de otra fuente durante el período de alimentación.

Desea ver tantos detalles en la factura como sea posible. Al menos, debería decirle cuánto alimento comió el ganado, a qué costo y luego un desglose de cualquier otro costo facturado al dueño del ganado.

La primera factura debe decir cuánto costará procesar el ganado a su llegada. El costo de la alimentación será sobre una base tal como se alimenta.

Si la alimentación se financia a través del feedlot, busque una declaración de intereses en la factura. Es una buena idea preguntar cuándo se cargan los intereses en el feed.

contrato escrito

Es una buena idea tener algún tipo de acuerdo por escrito, incluso con alimentadores de buena reputación. Permite que cada parte conozca sus respectivas responsabilidades.

Sociedades o Joint Ventura

Otra opción para la alimentación personalizada es una sociedad o una empresa conjunta. Esto ofrece oportunidades para que los productores, ganaderos y alimentadores de vacas y terneros aprovechen las situaciones favorables del mercado y, sin embargo, distribuyan el riesgo entre más personas. Algunas empresas de piensos también tienen programas de propiedad compartida. Es una posible oportunidad para que otras empresas agrícolas aumenten su base de clientes. También es una alternativa viable cuando las instituciones crediticias no están familiarizadas con la alimentación del ganado o dudan en ser la única institución involucrada. Una empresa conjunta es una asociación de dos o más personas para llevar a cabo una empresa comercial. Una empresa conjunta puede ocurrir cuando el productor desea retener la propiedad parcial del ganado y obtiene la experiencia en administración y mercadeo del operador del corral de engorde como el otro socio. Una empresa conjunta exitosa incluiría:

1. Condiciones de propiedad
2. Control de gestión
3. Directrices para responder a los cambios del mercado
4. Capital adecuado
5. Un análisis de las consecuencias fiscales para todas las partes

Evaluación de un alimentador personalizado o socio potencial

Es importante saber exactamente cuándo, qué y cómo te está facturando el alimentador. También es importante trabajar con un alimentador de buena reputación. Visita con vecinos, proveedores de alimentos y el establo de venta local sobre el comedero de ganado. Echa un vistazo a la condición financiera del alimentador. No puede permitirse que se arruinen con su ganado en la operación. Los gravámenes contra la operación de alimentación pueden atar al dueño del ganado en los tribunales. Puede hacer que su banquero hable con el banquero del alimentador de ganado. Pregunte qué tipo de ganado manejan mejor. Algunos corrales de engorde manejan principalmente crías de un año, otros se especializan en terneros destetados y otros están preparados para cuidar ganado destetado de larga distancia. También es una buena idea visitar varias operaciones en lugar de solo una.

Visitando un corral de engorde

Es una buena idea visitar mucho mientras se alimenta al ganado. Tampoco es una mala idea visitar durante o después del mal tiempo para ver cómo manejan la situación. Los lotes deben estar bastante limpios y bien drenados. Pregunte con qué frecuencia se limpian los bolígrafos. El agua y el alimento deben estar limpios, frescos y disponibles en todo momento. Debe haber refugio adecuado y espacio para literas para todo el ganado en el corral. Es una buena idea poner al menos candados en las puertas y rampas de carga cuando esté alimentando ganado para otras personas. Una gran bandada de pájaros o granos derramados pueden aumentar los costos de alimentación. El ganado de diferentes propietarios debe mantenerse separado para obtener hojas de facturación precisas. El corral de enfermos debe mantenerse seco y bien ventilado.

Cómo elegir un feedlot

Los productores de ganado son, en general, un grupo respetable con operaciones bien administradas. La pregunta puede ser, "¿Cómo elijo entre ellos?" Dado que le preocupa cuánto costará, un buen lugar para comenzar es comparar los costos de ganancia esperados.

Cuando se habla de costo de ganancia, es importante saber cómo se calcula. Para empezar, necesita saber si se calcula en pesos de pago o en pesos. El peso de pago es cuánto pesaba el ganado cuando subió al camión para el viaje al comedero. Un inweight es lo que pesan los animales cuando llegan al feedlot. Dado que el ganado se encoge debido al transporte, el peso en peso es menor que el peso de pago. Al final del período de alimentación, el costo de la ganancia basado en el peso de entrada suele parecer más favorable que el basado en el peso de pago. Los pesos internos a menudo se usan porque un corral de engorde generalmente no sabrá cuáles son los pesos de pago.

La eficiencia alimenticia es otro factor que afecta el costo de la ganancia. La eficiencia alimenticia es la cantidad de alimento que se necesita para obtener una libra de ganancia. Conocer el costo por tonelada de la ración completa es solo un punto de partida. Una ración de mayor precio por tonelada puede proporcionar una mejor ganancia y costos de ganancia más

baratos. Por lo tanto, el costo de la ganancia es una pregunta más importante que el costo de una tonelada de alimento. La comparación de los costos de las raciones se puede hacer de tres maneras:

1. Costo de ganancia esperado (incluidos todos los costos)
2. Sobre la base de materia seca
3. Sobre la base de energía neta

Para evaluar solo las dietas de diferentes comederos, probablemente lo mejor sea comparar las dietas sobre la base de la materia seca o sobre la base del costo por libra de energía neta . En cualquier método, debe tener los ingredientes de la ración y el porcentaje de humedad de la ración. Los costos de la ración y el costo de la ganancia pueden variar con los cambios en el precio del alimento durante el período de alimentación.

Comentarios de un comedero de ganado personalizado

Habiendo alimentado en varios lotes personalizados, no entregaría ganado sin tener un Acuerdo de Bajor/Bailee en vigor. Esto es diferente a un gravamen. Los bancos te embargan, el ganado es garantía. No les importa si les pagan por la venta de ganado o por una carga de nabos. Este acuerdo muestra a todas las partes involucradas (propietario del ganado, corral de engorde y, en su caso, bancos, corrales, empacadores, alguacil, tribunales) quién es el propietario del ganado. Sin esto, es la palabra de una persona contra la de otra sobre quién es el ganado que son. Podría contarles algunas historias reales de terror y, lamentablemente, la posesión es 9/10 de la ley. Esto también es para el ganado que se coloca en el pasto de otra persona como ganado de pastoreo. Como siempre, el propietario del ganado debe hacer su debida diligencia en la verificación de la reputación, el etiquetado, la descripción, la verificación de terceros, etc.

El dueño del ganado necesita entender cuándo se comercializa su ganado. Si el dueño del ganado quiere que se le consulte cuándo se venderá el ganado, asegúrese de que sea parte del acuerdo. Asegúrese de que el corral de engorde sepa que debe ser consultado antes de vender ganado gordo, esto no siempre es así. Algunos corrales de engorde tienen tratos con los empacadores para simplemente cargar y enviar ganado y recibir el pago promedio de las semanas anteriores.

vendiendo el ganado

Al comienzo del período de alimentación, se debe proyectar una fecha estimada de mercado. Es importante que el propietario del ganado participe en las decisiones de comercialización. Permitir que el alimentador tome todas las decisiones relacionadas con la comercialización

puede clasificarlo como un inversionista pasivo por motivos fiscales.

El ganado puede permanecer en el patio durante aproximadamente siete días después de la venta. El comprador de su ganado puede recogerlo en cualquier momento durante esos siete días. El ganado sigue siendo su responsabilidad y no del comprador hasta que abandone el patio. Por lo tanto, pagará por la alimentación e incurrirá en pérdidas por pérdida de peso o muerte hasta ese momento. El encogimiento del lápiz en la fecha de entrega será de aproximadamente un 4 por ciento.

Pago

El pago puede venir de diferentes maneras. Si financió todo a través de un banco, el cheque del empacador puede ir allí y el banco le paga el saldo después de que se paga el préstamo.

El empacador puede escribir dos cheques, uno al corral de engorde por su alimentación y servicio y el segundo cheque al dueño del ganado. Si el dueño del ganado ha estado pagando una factura del corral de engorde, el cheque llega directamente al dueño del ganado.

Al final del período de alimentación, cuando se vende el ganado, se obtiene un "cierre" final del corral de engorde. Sirve como una factura más un resumen de los costos y el rendimiento detallados.

Requisitos de préstamo para propiedad retenida

La búsqueda de dinero para préstamos no es responsabilidad exclusiva del propietario del ganado. El alimentador personalizado debe poder dirigir al propietario del ganado a instituciones financieras que estén familiarizadas con la alimentación del ganado. Las políticas de préstamo pueden variar.

Algunas instituciones financieras prestarán hasta el 70 por ciento del valor de tasación del ganado y el 75 por ciento de la cuenta de alimentación. El ganado puede ser evaluado cuando llega al corral de engorde. Una gran línea de crédito requerirá un estado financiero actual. La institución financiera puede requerir algún tipo de protección de precios, como cobertura o un contrato de opciones. Si es la primera vez que tiene ganado alimentado de forma personalizada, la institución financiera puede querer enviar a alguien a visitar la operación durante el período de alimentación. El feedlot puede enviar todas las facturas directamente a la institución financiera para su pago. El propietario recibirá una copia del pago de la factura. Se puede utilizar un modelo predictivo de rendimiento animal y económico generado por computadora para ilustrar cómo debe funcionar el ganado durante el período de alimentación.

Resumen

Existen muchos obstáculos (oportunidades) para aumentar la producción de carne vacuna en Ohio. Tenemos que seguir mejorando nuestras prácticas de producción y gestión. Sin embargo, necesitamos investigar programas comerciales alternativos para poseer y financiar operaciones ganaderas. Los proyectos de empresas conjuntas y de alimentación personalizada son herramientas viables que deben tenerse en cuenta.