

**En este número:
Foco Económico**

Noticias breves

Estudios de costos para
vacas y terneros

AirBnb:

Nueva manera de añadir
valor a su rancho o granjaProducción "nicha" de
carne: Consideraciones
Económicas*Editora*

Rebecca Ozeran

Teléfono

559-241-6564

Correo electrónico

rkozeran@ucanr.edu

**¿Quiere más información en ganado y
pastizales?**

¡Estamos en Facebook! Busque @UCCEFresnoMaderaLivestock o visite la página directamente en <https://www.facebook.com/UCCEFresnoMaderaLivestock/> para noticias semanales en eventos recientes y que vienen, e investigaciones actuales.

Noticias Breves**¡Completa el cuestionario de Ranch Management para una oportunidad de ganar un enfriador YETI!**

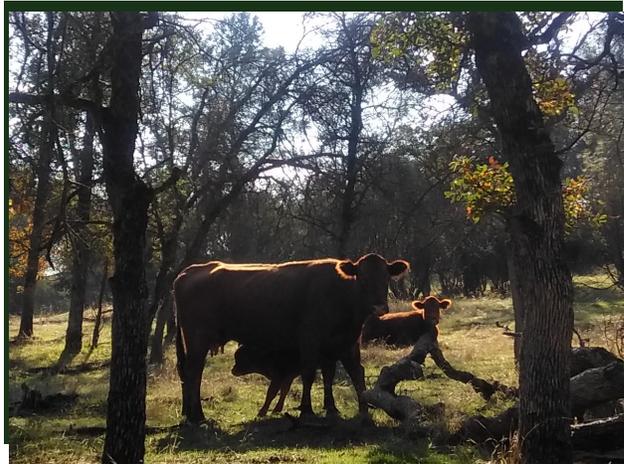
El Departamento de Ciencia Animal de la Universidad de California, Davis creó un cuestionario para diseñar un programa efectivo para enseñar a los rancheros. Toda la información colectada quedará anónima, y se la usará para mejorar programas educacionales y beneficiarse a la industria de ganado. Regalos incluyen un enfriador YETI, copas YETI, sombreros, tarjetas de regalo, ¡y más!

¡Complete el cuestionario aquí para ganar! <https://tinyurl.com/ranchsurvey-com>
[en inglés]

**Webinar que Viene - Consideraciones Prácticas para
Arrendamientos para la Caza**

Miércoles 17 de julio, 2019. 9:00-10:00 AM - Visite [aquí](#) para registrar (gratis)

Arrendar su propiedad para la caza es una opción atractiva para generar ingresos adicionales para terratenientes por todo el país. Este webinar enfocará en temas prácticos que se debe considerar y abordar por cualquier arrendamiento de caza. El precio es un componente mayor de cada arrendamiento, pero hay otros temas: la cantidad aceptable de cazadores, seguros para responsabilidad, restricciones en prácticas específicas de cazar, el uso de ATVs, y muchos más no son comunes temas en la mayoría de arrendamientos. Es crítico que ambos el dueño y el teniente reconozcan estos temas al principio y que los abordan tantos como sean posible en el arrendamiento para evitar problemas legales potenciales durante el período del arrendamiento.



Estudios de costos para operaciones de vacas con terneros

Anteriormente actualizado en 1993, el Valle Central San Joaquín (condados de Fresno y Madera) finalmente tiene un nuevo estudio de los costos e ingresos potenciales para una operación de vacas y terneros.

Estudios de costos son algunos de los recursos usados más frecuentemente proporcionados por la Extensión Cooperativa de la Universidad de California. Investigadores pueden depender en ellos para entender los costos de operar en un área particular de California, o para entender mejor el ciclo de producción de una industria específica. Agencias federales pueden usarlos para desarrollar servicios para operaciones agrícolas, por ejemplo, los programas de seguros para cosechas u oportunidades de compartir costos. Granjeros y rancheros también deben de encontrar valor en los estudios de costos para sus propias operaciones. Nuestra meta es para ayudarle a Ud. en evaluar cómo está su operación, comparada con el promedio calculado para el estudio de costos. Esperamos que, por nuestros detalles de todas las contribuciones anuales en una operación típica, pueda Ud. tener mejor capaz para destinar sus recursos a partes de la operación - o para identificar partes que ya usan demasiados recursos.

Durante el año pasado, quizá oyó de mí, con una petición para información para este estudio. Así es porque dependemos en información de gente en la industria. Porque no soy ranchera, no puedo escribir lo que asumo que cuestan todas las cosas (bueno, sí lo podría escribir, pero no lo ayudaría a nadie, porque yo estaría ciertamente equivocada). Por eso, les agradezco mucho a Uds. quienes me hablaron conmigo para detallar el calendario de operaciones, cuánto cuesta un toro bueno, si se usa ATVs o caballos para controlar y mudar las vacas en estos condados. Usé sus comentarios para revisar los números y aproximar un rancho “típico” de 200 vacas en esta área. Claro, es improbable que alguna operación tenga números iguales con los números en el estudio. Más bien, esperamos que sirva el estudio como un guía útil que se puede ajustar para corresponder con su operación.

Una parte de este estudio del Valle Central San Joaquín es única comparada con otros estudios recientes de otras partes de California. Porque muchos rancheros aquí tienen y arriendan tierra para apacentar, decidimos a identificar cuáles costos vienen de la propiedad, y cuáles vienen del arrendamiento. Nuestro estudio entonces tiene tres columnas de costos e ingresos: una para tierra poseída, una para tierra arrendada, y una para mostrar el total. Como se puede imaginar, los costos e ingresos para los dos tipos de tierra son casi iguales – si no, como profesor y coautor Dan Sumner dijo, todos o tener o arrendar la tierra, cualquiera opción fuera más barato.

Se puede leer este estudio de costos y los otros estudios actuales en muchos productos agrícolas y regiones en California aquí: <https://coststudies.ucdavis.edu/en/current/>

Para ver estudios archivados, visite: <https://coststudies.ucdavis.edu/en/archived/>

Como usar Airbnb para añadir valor a su rancho o granja pequeña

Por **Laura Snell**, Directora con UCCE para el condado de Modoc y “Airbnb Modoc Rural Retreat”

Traducido por Rebecca Ozeran

He sido una anfitriona con Airbnb por casi cuatro años ya, conociendo a gente desde todas partes del mundo y compartiendo mi manera rural de vida. Actualmente, tengo una casa de 3 cuartos/ 2 baños en 10 acres en el condado de Modoc. El condado está en el rincón noreste de California limitando con Nevada y Oregón. Es muy rural con las 70% de tierras públicas y casi 10,000 gente. Invitados que se quedan conmigo disfrutan del cielo asombroso en el verano, lleno de estrellas, y se despiertan con una vista de las Montañas Warner. Cuando compré la propiedad, me pregunté cómo obtener ingresos en una propiedad tanta pequeña y también educar al gran público sobre la vivencia rural – Airbnb me proporcionó la oportunidad. Ahora, además de ayudarlo en arrendar el espacio, Airbnb puede ayudarlo en comercializar experiencias en su propiedad o su comunidad.



Experiencias con Airbnb forman un nuevo programa para invitados por Airbnb. Gente de todo el mundo ofrece clases, visitas, demostraciones y más para gente que quiere “experimentar” cosas nuevas durante el viaje. En California, anfitriones ofrecen paseos a caballo, clases de cocinar, visitas en granjas, y clases de arte, para nombrar algunas. Anfitriones reciben su propia página en Airbnb y manejan el calendario para ofrecer experiencias. Airbnb maneja el proceso de pagos, servicio de atención a clientes, y seguros hasta \$1 millón. Hay algunas experiencias como el montañismo y el buceo con botellas de oxígeno que no se incluyen en los seguros, por eso asegure que lea los caracteres finos.

Un anfitrión puede elegir a participar en el programa tradicional de Airbnb con invitados nocturnos, el programa nuevo de experiencias, o los dos en su granja o rancho. Cuando se empieza cualquier programa, le sugiero que enfoque en “limpio, cómodo, y sencillo”. Anúnciese lo que puede acomodar, y los invitados siempre pueden preguntarle y siempre se puede ofrecer más si hay una oportunidad. He aprendido que a los invitados les gusta estar agradablemente sorprendidos en vez de estar decepcionados. Tengo trabajo a tiempo completa fuera del rancho y por eso ofrezco un cuarto y baño limpios, cómodos y privados y mantengo piscobabys, agua en botellas, café, y té disponibles para los invitados.

Este artículo continua ►

AirBnb cont'd

Tengo una colección de mapas para excursionismo, menús de restaurantes, mapas del área, y sugerencias locales que se pueden leer los invitados cuando llegan. El espacio es autosuficiente en caso los invitados lleguen cuando estoy en el trabajo, para que inmediatamente se sienta en casa.

Durante los dos años pasados he criado gallinas, codornices, y un buey; he cortada leñas; y he entrado en un proyecto de restauración en pastizales, incluso quitando enebro para hacer aceites esenciales. Cultivo un jardín y he enlatado, secado, y congelado muchos productos agrícolas locales. Invitados con Airbnb tienen la oportunidad de preguntarme, ver nuevas cosas, y aún participar en las actividades regulares de mi granja. Los invitados me han ayudado a dar alimentos a mi buey de 1000 libras, sacar malas hierbas del jardín, y aún cortar leñas sólo por la experiencia. Cuando puedo ofrecer experiencias así para los invitados, recibo reseñas muy favorables y a menudo he sido una “anfitriona súper” que depende en el número de invitados y reseñas favorables.



Una razón por mi éxito con Airbnb es que mi granja es una de las únicas en el área que permite mascotas. Tengo un perro yo mismo y he notado que más y más viajeros quieren traer sus mascotas. Me ayuda que, además de permitir mascotas, proporciono platos y regalos para perros, y hay excursionismo que permite mascotas cerca de mí. También intento alojar niños y familias. Aunque mi espacio no es muy grande, es cómodo para una pareja con uno o dos hijos. Esta flexibilidad sienta bien con algunos tipos de viajeros en la población de viajeros que crece rápidamente. Le animo a Ud. que busque un nicho de anfitrión - ¿ofrece una vista maravillosa, pueden tomar los invitados frutas y vegetales de su jardín, ofrece una fuga de la ciudad?

Establezco mi precio en casi el promedio de la tasa para un cuarto en el condado de Modoc, \$60 cada noche. El cuarto estaba lleno por más o menos seis meses del año pasado, que fue bastante trabajo para mí. Si quisiera trabajar más, probablemente lo podría hacer, pero en 2018 ya recibí renta neta de \$6000 por Airbnb. En áreas con poblaciones más grandes, esperaría ingresos más grandes por Airbnb también. Asegure que sabe si impuestos de alojamiento aplican en su área. Airbnb también puede ayudarle saberlo; en Modoc, no hay impuestos adicionales.

Aunque Airbnb lo hace fácil, todavía necesitaba un rato de adaptarme a compartir mi casa con desconocidos. En mi casa, hay una entrada privada que conecta con un cuarto y baño privados para los invitados. Aunque es un área privada de la casa, todavía está conectada con la casa misma y la cocina y el salón son espacios compartidos. Para la tranquilidad de espíritu y la seguridad, no uso la opción de reserva automática en Airbnb. La reserva automática no era una opción cuando empecé y me siento más cómoda arrendando para la gente que escriben una introducción breve y la razón por su viaje. He denegado el cuarto a personas que sólo escriben una palabra o que usan lenguaje malo. Con este sistema, he tenido pocos invitados que no invitaría otra vez, y nunca me he sentido insegura.

Este artículo continua ►

AirBnb cont'd

Una pregunta que recibo frecuentemente es sobre los seguros de responsabilidad y la política de cobertura por Airbnb. Aunque nunca he necesitado presentar una reclamación (y espero nunca presentarla) Airbnb tiene una política robusta de seguros, de un millón de dólares para los anfitriones. Yo elegí a añadir más seguros que cuesta \$12/mes en mi política para propietarios de viviendas y me siento cómoda con la cobertura. También hay una política de un millón de dólares para experiencias Airbnb que cubre casi todo que podría querer hacer con invitados. Aun si nunca pensaba en ser anfitrión en su casa misma, experiencias Airbnb pueden presentarle una manera de ofrecer visitas en su propiedad, compartir su excursionismo favorito con la gente, o enseñar a alguien un arte u oficio nuevo.

Airbnb me ha proporcionado muchas ventajas por los cuatro años pasados, como hacerme amigos, educar al gran público, y generar ingresos. Si alguna vez ha pensado en convertirse en anfitrión para invitados nocturnos o por el programa nuevo de experiencias, le sugiero que lo intente. Encontrar su nicho de anfitrión y compartir su historia le ayudaría atraer más invitados mientras atrae interés en su propiedad y comunidad.

Nota editorial: se puede contactar a Laura por lksnell@ucanr.edu.



Producción de Carne por Comercialización Directa

Producción convencional de carne depende en la venta de animales vivos a un procesador, quien entonces venta un producto final a los minoristas y/o consumidores. Si quiere comercializar directamente su carne, considere el aspecto económico.

Dan Macon, consejero para ganado y recursos naturales en los condados de Yuba, Sutter, Placer, y Nevada, creó una hoja de cálculo del **Análisis Económico de Carne de Valor Añadido** para que los productores de ganado puedan evaluar los costos y ventajas de comercialización directa.

Sus instrucciones para la hoja de cálculo están en la próxima página de este boletín. Se puede descargar la hoja de cálculo misma aquí: <https://ucanr.edu/sites/placervevadasmallfarms/files/164101.xls>

Más información sobre el procesamiento y comercialización de carne está disponible aquí: https://ucanr.edu/sites/placervevadasmallfarms/Livestock/Niche_Meat_and_Processing/

Este artículo continua ►

*Comercialización cont'd***Instrucciones para el Análisis Económica***Dan Macon, Consejero para Ganado y Recursos Naturales (Traducido por Rebecca Ozeran)***Resumen**

Productores de ganado que consideran comercialización directa de sus productos de carne deben evaluar el aspecto económico de la opción con cuidado. Por su definición, un producto de valor añadido debe añadir valor – es decir, comercialización directa debe ofrecer una ventaja económica sobre comercialización convencional. Esta hoja de cálculo intenta ayudarle en evaluar el aspecto económico de productos con valor añadido.

Para analizar correctamente si es una oportunidad viable la comercialización directa, este análisis requiere que la “empresa de carne” compre animales vivos de la “empresa de ganado”. Este análisis no tiene en cuenta los costos de producir un animal vivo; más bien, el análisis asume que la empresa de ganado es rentable en vender un animal vivo en el precio actual del mercado.

Para completar el análisis, añada sus números a las celdas amarillas en la hoja de cálculo. Se calculan automáticamente las celdas blancas. Favor de notar que los números que ya están en las celdas amarillas son ejemplos realistas. Sus números verdaderos pueden variar de estos ejemplos.

Temas que se debe notar el productor:

1. “Direct costs” son los costos que varían directamente con el número de animales comercializados. “Overhead” es los costos que existen independiente del número de animales comercializados. Claro, gastos generales como la comercialización misma y almacenamiento varían con volumen, pero todavía se los consideran así.
2. “Dressing percentages” (es decir, las proporciones del peso del cadáver fresco al peso vivo) para las cuatro especies analizadas siguen así:

Cordero: 48-50%**Buey: 56-60%****Cerdo: 65-70%****Cabra: 45-48%**

Proporciones verdaderos pueden variar un poco de estas directrices.

3. La cosecha para venta varía depende en el producto hecho (es decir, si los productos son deshuesados o con hueso, molidos, etc.). Por lo general, se consigue cosechas para venta de 30-33%. Costos de transporte (por animales vivos y la carne procesada) son factores importantes en determinar rentabilidad. Por lo general, no es rentable procesar sólo uno o dos animales a la vez.
4. Se calcula los costos de transporte con la tasa actual del IRS para reembolso por millas recorridas, que incluye combustible y desgaste en su vehículo. Alternativamente, se puede analizar este costo por usar una tasa para un contratista comercial de transporte de ganado. Costos de comercialización deben incluir cuotas (para ser miembro del mercado de agricultores, para manejar una caseta, para publicidad, etc.).
5. “Labor” (mano de obra) incluye costos para el tiempo del transporte de los animales (calculado con la suposición de velocidad promedio de 50 mph para incluir tiempo de cargar y descargar). También incluye el tiempo para comercialización. Productores deben estimar las horas para comercializar y vender todos los productos de un animal. Hay equilibrio con el trabajo de comercialización – se puede vender más rápidamente un animal entero a un restaurante que por el mercado de agricultores, pero el precio de venta es más grande que el precio al por mayor.

