

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



## El Hablaganados 463: Capturar el valor es el nombre del juego

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU  
Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

La producción de la carne de vaca se trata del valor. Hay muchos componentes y obviamente muchas maneras de criar el ganado, pero lo esencial es el valor. El producto tiene que tener valor.

En las económicas, es un producto de la oferta y la demanda. Muchas oportunidades educacionales, tales como el Programa de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte (<http://www.ndfarmmanagement.com>), les han ayudado y continuarán ayudando a los productores quienes son activos en la industria de carne de vaca por ayudarles a entender mejor el concepto de valor.

| Value of Beef Calves                                                                                                                            |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Calves Sold and Transferred out of 119 Cow/Calf producers involved within the North Dakota Farm and Ranch Business Management Education Program |          |
| Upper 20%                                                                                                                                       | \$576.27 |
| Average                                                                                                                                         | \$523.65 |
| Lower 20%                                                                                                                                       | \$465.23 |
| Based on value of calf sold per cow within the cow calf enterprise                                                                              |          |

Pero, ¿vale la pena este esfuerzo? Pues, como sucede con muchos asuntos, no es fácil siempre saber cuál es la fuerza exacta que maneja dentro de la industria, pero es interesante ver la gama de valor que los productores pudieron lograr en 2008.

Los datos de las 119 manadas en el Programa de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte muestran que el productor medio vendió o transfirió fuera de la empresa de vaca/becerro 528 libras de becerro por vaca. Esta transferencia generó un valor de dólares de ingresos por vaca de \$523,65 basado en las libras de becerro producidas.

Más investigación mostró que el 20% inferior vendió o transfirió 485,2 libras de becerro por vaca dentro de la empresa vaca/becerro. Esto generó \$465,23 basado en las libras de becerro producidas.

La diferencia de \$111,04 es grandísima. El grupo de los productores de devolución neta más baja vendió menos carne por vaca en su operación y tasaron cada libra de carne producida a los 96 centavos por libra. El grupo de productores superiores vendió 72,6 libras de carne más por vaca y tasaron esa carne a \$1,03 por libra.

Por término medio, la venta de las vacas deshechas trajo \$111,25 por vaca a las 119 empresas. El 20% inferior por término medio recibió \$101,11 por vaca, mientras el 20% superior por término medio recibió \$117,06.

Lo esencial necesita tener un valor positivo. No hay duda que haya una diferencia en cuanto a cómo los productores capturan valor.

¿Qué propulsa la industria de carne de vaca? El valor del producto debe ser lo primero, por lo menos en la mente de la mayoría de los productores.

Muy a menudo, el valor de la carne se distancia del productor. La razón es sencilla. El valor de la carne no ocurre hasta que el consumidor compra y consume el producto.

En el caso de muchos productos adicionales que vienen del cuerpo de vaca, los productos distintos se venden dentro de cada mercado respectivo. Mientras el cuadro del valor es nebuloso al nivel del productor, el valor tiene que volver por el sistema al productor.

Si hay un mensaje hoy, los productores, por lo menos algunos productores, están capturando el valor, lo cual a su vez impacta positivamente el margen bruto del productor. Dados los costos involucrados en producir la carne de vaca, los productores tienen que luchar para maximizar su margen bruto.

Tanto como la palabra causa alguna consternación en el negocio de carne de vaca, la palabra premio ha sido lamentado y todavía se lamenta como algo que en realidad no existe en el negocio de carne de vaca. Para esos productores que desean continuar a llorar sobre la falta de premios obvios, hay una lección en estos números.

El mercado no trata todo el ganado igualmente. El valor del ganado ciertamente se hace evidente en el establo de ventas y, por lo menos para el ganado en el Programa de Educación para la Administración de Negocios para los Ranchos y Granjas de Dakota de Norte, se está logrando por esos productores que han podido ser una empresa de devolución neta alta por vaca.

Tal vez haya una necesidad para menos discusión y más pensamiento mientras se goza con esa taza de café. Muchísimos pensamientos se deben ocurrir en cuanto a por qué algunos animales valen más que otros.

¿Cómo puedo yo, como productor, no sólo producir ese ganado, sino también desarrollar un plan de marketing que maximizará el valor del dólar?

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en [www.BeefTalk.com](http://www.BeefTalk.com). Para más información, póngase en contacto con el North Dakota Beef Cattle Improvement Association( la Asociación de Mejoramiento de la Carne de Res de North Dakota 1133 State Avenue, Dickinson, ND 58601 o vaya a [www.CHAPS2000.com](http://www.CHAPS2000.com) en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, [kringwal@ndsuent.nodak.edu](mailto:kringwal@ndsuent.nodak.edu)

Redactor: Rich Mattern, (701) 231-6136, [richard.mattern@ndsu.edu](mailto:richard.mattern@ndsu.edu)