

El Hablagonados 478: El pensamiento colaborativo es mejor que la estrategia competitiva

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

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

Respuestas a la sobrevivencia en la industria de carne de res requerirá el pensamiento colaborativo, no la estrategia competitiva.

El novillo Núm. 2 se vendió por \$84.76 por cien libras de peso vivo menos encogimiento (el 23 de octubre precio promedio de seis estados publicado por CattleFax). El novillo pesó 1,375 libras. Menos el 4 por ciento encogimiento, el peso del novillo pagado fue 1,320 libras, o \$1,118.83.

¿Es éste un precio justo para quien sea el dueño de Núm. 2? El comienzo de esta discusión sobre el valor de becerro queda con lo justo. Sin embargo, la pregunta es complicada y lo justo es sólo una parte de una fórmula muy grande.

A pesar de todo, el dueño del novillo recibió un cheque. Para determinar si el valor es justo, la canal tiene que ser fabricada, los cortes etiquetados y el valor apropiado determinado para cada parte y después sumados para el valor del total.

El valor de estos cortes puede ser determinado al visitar http://www.ams.usda.gov/mnreports/lm_xb459.txt. Este sitio es el reporte semanal nacional de ventas negociadas de carne de res recortada y encajada y cortes de carne de res encajados del Servicio de Comercialización Agrícola del Departamento de Agricultura de los EE.UU. Se puede conseguir acceso a otros sitios de internet relacionados para otros valores de mercado de los productos de carne de res, tal como recortes, y valor de derivados por los restos.

El Núm. 2 tuvo 420 libras de cuarto delantero, el cual se fabricó en 14 productos. El corte más valioso fue 25 de rollo de ribeye en \$126.78. Las 46 libras de rollo de paleta deshuesado trajeron \$84.37.

Había \$105.47 de recortes 50/50 frescos y 90/10 procesados. El valor total de los dos cuartos delanteros fue \$464.87.

El Núm. 2 tuvo 17 productos de por menor de 372 libras de cuarto trasero. Eran filetes de lomo sin grasa, tiras de lomo deshuesadas de corte corto, bistec de ag superior, bistec de aguayón inferior, bistec de empuje, jarrete, bistec de centro interior, cuete, pierna de corte plano, cabo de pierna, falda, riñón, recortes 5 recortes 90/10, grasa y hueso.

El corte más valioso fue 23 libras de tiras de lomo en \$94.81. Éste fue seguido por 13.3 libras de filetes de lomo sin grasa en \$93.51 y 39 libras de bistec de interior en \$65.15. El valor total de los dos cuartos traseros fue \$533.03.

Ahora, en una acción decisiva, podemos sumar el valor de los 31 productos de por menor fabricados de novillo Núm. 2. El valor de los dos cuartos delanteros \$464.87 y los dos cuartos traseros rindieron \$533.03. Esto nos da un total de \$997.90. Ese número debe hacer reflexionar a los productores de carne de res p alguien pagó \$1,118.83 por el Núm. 2.

Lo obvio no siempre es obvio. Para la entidad que compró el novillo, los cortes principales fabricados no alcanzan al valor comprado. La disposición del consumir comprar carne roja falta un \$120.93.

Hay otras partes de la carne de res que tal vez parezcan pequeñas pero son bastante importantes. Estas partes son lo que se refiere como el crédito por los resto valor total por cien libras de derivados producidos de una carcasa de res muerta.

El crédito por los restos desde la semana pasada era \$8.33 por cien libras de novillo vivo. Esto significa que el Núm. 2 tuvo un valor adicional de 13.2 por cien libras vivo, generando un \$109.96 adicional.

Como destaca Eric Berg, científico de carne de la Universidad Estatal de Dakota del Norte, "de lo que la mayoría de los productores no se da cuenta es que las fábricas empacadoras raras veces ganan dinero con la carne. Desde luego, tienen que tener eso, pero el margen de rentabilidad a menudo depende del 'crédito por los restos' valor de productos que típicamente no se usan nacionalmente pero tiene valor en el mercado internacional. Hay un viejo dicho en la industria de carne que 'el dinero hace en el sótano de la fábrica empacadora.'"

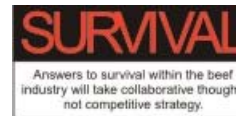
Téngase en mente que los costos de cosecha y fabricación se necesitan añadir a lo sumado. Lo fundamental es que el negocio de carne de res está apretado para los involucrados.

Comprender nuestro producto es esencial al mejor conocimiento de cómo el valor se obtiene en la industria. La verdad es que los valores de las partes no lo alcanzan. Las respuestas a la sobrevivencia en la industria de carne de res requerirá el pensamiento colaborativo, no la estrategia competitiva.

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.



**La sobrevivencia:
Respuestas a la
sobrevivencia dentro de l
industria de carne de res
requerirá el pensamient
colaborativo, no la
estrategia competitiva.**

