



El Hablaganados 483: Comprensivo y proactivo es mejor que defensivo y mediocre

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

Uno podría concluir que dada la cantidad extrema de variación dentro de los precios de carne de res, es inútil tratar de comprenderlo. Eso sería incorrecto.

Seguir el valor de la carne de res es interesante. Sin importar dónde mira uno, hay una variación significativa que resulta en un rango de valores.

Esto ocurre a los becerros de engorde, de fondo documentado o en la cosecha. En la barrera, variaciones similares ocurren aun hasta la caja.

Uno podría concluir que dada la cantidad extrema de variación dentro de los precios de carne de res, es inútil tratar de comprenderlo. Bueno, eso sería incorrecto, pero desafortunadamente, ése es demasiado a menudo el sendero que se escoge.

Es desafortunado porque cuando escogemos no seguir una comprensión mayor, tendemos a ponernos defensivos. ¿Recuerde novillo Núm. 2 que vendimos hace tiempo por \$84.78 por cien libras de peso vivo menos encogimiento (23 de oct. precio promedio de seis estados publicado por CattleFax)?

El novillo pesó 1,375 libras. Sin embargo, con una estimación de encogimiento de 4 por ciento, el total resultó en 1,320 libras. En otras palabras, el novillo Núm. 2 rindió \$1,118.83 vivo.

¿Fue un precio justo? La respuesta estuvo en el valor promedio de los 31 productos de por menor fabricados de novillo Núm. 2. El valor era \$464.87 por los dos cuartos delanteros y \$533.03 por los dos cuartos traseros, lo cual nos dio un total de \$997.90.

Dados los precios promedios, el novillo se vendió por más de lo que valía en la barrera. Sin embargo, se podría hacer una pregunta adicional sobre los valores basados en los altos y bajos reportados para la semana del 23 de octubre.

El reporte de ventas semanales de carne de res encajada del Servicio de Comercialización Agrícola del Departamento de Agricultura de los EE.UU. es la base de los precios. Así que revisitemos las 420 libras del cuarto delantero para el novillo Núm. 2.

Se fabricó el cuarto delantero en 14 productos. Basado en el precio promedio, el corte más valioso era 25 libras de rollo de ribeye a \$126.79. Sin embargo, el rango de valores reportados tuvo un bajo de \$118.81 hasta un alto de \$143.77. El segundo valor más grande era 46 libras de rollo de espaldilla sin hueso que trajo \$84.37. El rango en valores reportados era de un bajo de \$76.66 hasta un alto de \$92.08.

El valor total de los dos cuartos delanteros tuvo un valor promedio de \$464.87. Sin embargo, si uno valía los

Steer #2	
Boxed Beef Prices — October 23, 2009	
Carcass Value	
Low	\$923.34
Average	\$997.90
High	\$1,100.84
Source: USDA Agricultural Marketing Service Archives www.ams.usda.gov/AMSv1.0/MarketNews	
Novillo núm. 2: Precios de carne de res encajada—23 de octubre de 2009; Valor de res muerta; Bajo...\$923.34; Promedio...\$997.90; Alto...\$1,100.84	

cuartos delanteros en los precios bajos reportados, el valor sería \$426.93. Si se vendiera en el valor alto reportado, el precio subiría hasta \$512.92.

De las 372 libras de cuarto trasero, se generaron 17 productos de por menor. El corte más valioso era 23 libras de tiras de lomo con un precio promedio de \$94.81. El valor bajo reportado fue \$88.01, mientras el valor alto salió en \$108.52.

El segundo valor más grande era 13.3 libras de lomo sin grasa en \$93.51. El valor bajo reportado fue \$87.91 y el valor alto fue \$108.85

El valor total de los dos cuartos traseros era \$533.03. Los cuartos traseros tuvieron un valor bajo de \$496.41 y un valor alto de \$587.92. El valor promedio por el cuerpo total fue \$997.90.

El rango de valor de productos total habría sido en un bajo de \$923.34 hasta un alto de \$1,100.84. Sólo podemos adivinar el precio por cada producto fabricado.

Si todos los productos se vendieron basados en el precio promedio reportado por esa semana, el comprador de novillo Núm. 2 tendría dificultad en mostrar una ganancia positiva en su inversión. El sumo del valor promedio de los 31 productos fabricados es menos que el precio de venta.

Algunos productos en realidad se vendieron por menos, resultando en una pérdida potencial de \$74.56. Sin embargo, también había la oportunidad esa semana de vender los cortes fabricados en unos \$102.94 adicionales.

Hay una variación en todos los productos de carne de res. Comprender la variación al nivel del empacador, además de nuestros programas de administración y genética es importante. Acceder la parte rentable del mercado de carne de res, es una meta importante, pero no siempre bajo nuestro control.

En este caso, una vez que todos los créditos adicionales se añadan al valor de la res muerta, novilla Núm. 2 mueve de la columna de pérdidas a la columna de ganancias. Ser comprensivo y proactivo es mejor que ser defensivo y mediocre.

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.