

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



El Hablaganados 520: Dos tercios del pastel no es tan mal, tal vez

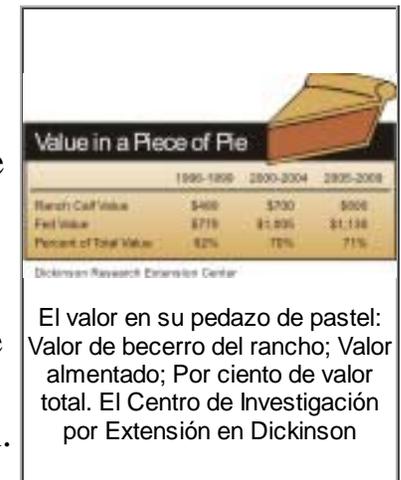
Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. Michael Cartmill, Dickinson State University

¿Cuándo se venden los becerros, y debe uno mantener la propiedad de los becerros?

El Centro de Investigación por Extensión en Dickinson ha alimentado ganado por muchos años. Por lo menos en los últimos 14 años, el Centro ha alimentado el ganado en un corral de alimentación comercial. Ese ganado ha salido bien, pero una lucha siempre sigue entre el valor de becerro destetado, valor de becerro documentado y valor de becerro alimentado.

Para el Centro y los productores en general, el valor de becerro alimentado sería el valor que es buen indicador del deseo del consumidor de comer carne de res y la mejor estimación de qué valor total está disponible para compartir entre los que están en la cadena de producción. Hay conceptos de valor añadido, pero lo más fundamental es el valor del becerro en la barrera.

De allí, la industria se amplía, aunque obviamente conectada con el productor vaca-becerro. El aspecto del negocio de la carne es mucho más distante al impacto diario sobre el productor vaca-becerro. Sin embargo, los productores necesitan darse cuenta de que los eventos que afectan la carne de res de cualquier manera eventualmente tienen un efecto aunque los eventos sean fuera de su control.



Entonces, para la mayoría de los productores de carne de res, las preguntas quedan más cerca a casa. ¿Cuándo se venden los becerros, y debe uno mantener la propiedad de los becerros? La respuesta no es sencilla y vale la pena discutirla en varias maneras porque lo mejor que comprenden los productores el negocio de carne de res, no sólo el negocio vaca-becerro, lo mejor queda la industria.

Para empezar, el valor en la barrera es esencial. Como se ha notado previamente, el valor es lo que está en el cubo para compartir. El lado de la industria de producción y servicio del negocio de ganado vivo vive de ese valor. Saber ese valor desde la perspectiva de vaca-becerro ayuda equilibrar las expectativas, no sólo para el productor pero para las industrias de servicio también.

¿Hay conflicto? Claro, lo hay. Esas lecciones empiezan temprano en la vida y nunca se van. Si mamá o papá tiene un dólar en el bolsillo y los niños quieren un dulce, ¿cuánto se da a los niños? Bueno, los niños quieren el dólar y mamá y papá querrán guardar un poco.

De la misma manera, mientras el ganado pasa por la cadena de producción, ese vaivén constante se llaman los mercados, con la justicia quedando en un mercado abierto. Aun así, un lado generalmente que queda más contento que el otro, pero sólo por el momento, al subir y bajar los mercados de becerros.

Una miradita atrás a los valores típicos recientes de becerros para el Centro ayuda con la discusión. A finales de los años 90, los becerros traían \$480 o más al Centro. Al llegar los finales del siglo, esos mismos becerros traían \$700 o más y alrededor de \$800 en los años más recientes.

Estas son cifras aproximadas basadas en el valor de los novillos mientras se fueron al corral de alimentación. Esos mismos becerros, una vez acabados, habían aumentado en valor. Los becerros gordos que se comercializaron a los finales de los años 90 traían \$770 o más al Centro. Al llegar los finales del siglo, esos mismos becerros traían \$1,000 o más y alrededor de \$1,130 en los años más recientes.

¿Quién está feliz? Bueno, a los finales de los años 90, de los \$770 dólares disponibles, el Centro recibía aproximadamente 62 por ciento del valor del becerro en la barrera (\$480 dividido por \$770). Al llegar los finales del siglo, el Centro recibía alrededor de 70 por ciento (\$700 dividido por \$1,005). En los años más recientes, el Centro recibía alrededor de 71 por ciento (\$800 dividido por \$1,130). Tal vez es buena cifra en que pensar. El Centro básicamente ha estado apoderándose de dos tercios, o aproximadamente 66 por ciento, del valor que está disponible

al lado de la producción de la industria por los últimos 14 años.

Bueno, eso fija el número con que trabajar. Como productores, si hay un total final con el cual podemos vivir, nuestros gastos necesitan ser menos de dos tercios del valor del becerro en la barrera. Como alimentadores, sólo tenemos un tercio con que trabajar. A menos que queramos renegociar la diferencia, éstos son dólares que los alimentadores históricamente tienen para dar de comer al becerro. Todos tienen que encontrar unos dólares de labor y eventualmente guardar un poco de la ganancia para vivir en familia.

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.