



El Hablagaanados 537: El futuro de la carne de res II – La economía de producción, el procesamiento y la comercialización

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

El futuro de la carne de res queda con la creatividad del productor.

Debemos tener cuidado que no nos enfoquemos tanto en lo grande en la industria de carne de res que limitemos la creatividad de la mayoría porque el futuro de la carne de res queda con la creatividad del productor.

Mucho pasa en todos los niveles de la industria.

Mientras que los que están involucrados se reúnen y discuten el futuro de la carne de res, no hace mucho tiempo que la Asociación Americana de la Economía Agrícola publicó una discusión en su revista *Choices* (<http://www.choicesmagazine.org/2006-3/2006-3.pdf>). El artículo se enfocó en el futuro de la agricultura animal. Cuatro años después, el tema todavía sigue.

El artículo titulado “La economía de la producción, el procesamiento y la comercialización de la agricultura animal” (Volumen 21, Núm. 3, 2006), por Michael Boehlje, se enfocó en los asuntos nosotros en la industria de la carne de res necesitamos comprender. Tal vez esa comprensión es la fuente de la discusión que continúa.

Lo fundamental es que las cosas se vuelven más grandes y más complejas, y las ventajas asociadas de la escala operativa pueden sobrepujar la competición. Desafortunadamente, en los cuatro años desde se escribió el artículo, las mismas tendencias son evidentes.

Guiar la reforma regulatoria y cumplir con los deseos del consumidor, mientras asegurar mercados abiertos y la diversidad del producto eran todos notados por Boehlje. Discusiones actuales se centran en estos cuatro temas, pero hay poco consenso en la industria. Con o sin consenso, los principios económicos empujarán la industria. Mientras se busca consenso, los lados oponentes pierden tiempo precioso, finalmente rindiendo a los que comercializan productos que son competitivos local, regional, nacional y aun internacionalmente.

Productos con valor añadido y con proceso verificado son evaluados y se sostendrán por medio de los mismos principios económicos que la producción de materias primas. Productos competitivos dentro de mercados competitivos traerán una producción de carne de res nueva e innovadora. Aquellos procesos que nos estorban o añaden costos reducen la competitividad, mientras los procesos que abren fronteras y mercados aumentan oportunidades para los productores.

Nuestra industria de carne de res está cambiando. La producción de ganado de carne sólo es una parte de una industria alimenticia muy grande. Tal como notó Boehlje en su artículo, la industria “continúa a pasar



cambios estructurales significantes debido a la evolución rápida en las características del productor, los patrones de producción y consumo mundiales, la tecnología, el tamaño de la operación y la ubicación geográfica.”

Estos cambios no son únicos y los productores de ganado de carne no son inmunes. Una selección de reportes del Servicio de Estadísticas Agrícolas Nacionales de Ganado Alimentado indica que había 104,072 corrales de alimentación en 1999. Esto bajó a 82,170 corrales de alimentación en 2009. De estos corrales de alimentación, 2,072 tenían la capacidad de 1,000 o más ganado en 1999. En 2009, había 2,170 corrales de alimentación con esa capacidad. En 1999, 152 corrales de alimentación tenían una capacidad mayor de 16,000 cabezas. Al llegar 2009, el número había aumentado a 260 corrales de alimentación con una capacidad similar.

Así que las cosas cambian. Los corrales con la capacidad de 16,000 o más ganado comercializaron 60 por ciento de los becerros disponibles en 2009. Sin embargo, en 1999, corrales más grandes similares estaban alimentando un poco más del 58 por ciento de los becerros disponibles. Lo que eso significa es que a veces las cosas no cambian tanto como imaginamos.

Hay cabida para los que conocen el negocio. Boehlje notó la “proporción de concentración de cuatro empresas” para el ganado. Él lo definió como el porcentaje del número total de ganado comercial matado por las cuatro empresas más grandes de una industria. En 1980, la proporción era 28.4. En 2004, la proporción había subido hasta 70.9. (USDA Reporte de Estadísticas de Empacadores y Mataderos GIPSA SR-06-01, febrero 2006). La proporción era a 68.9 en 2006 (GIPSA-SR-08-1).

Ya que uno puede relacionar esta proporción a la competitividad, el punto de pensar obvio sería que hay menos competición en la industria de carne de res por los que compran ganado de mercado. Sin embargo, el mismo reporte notó que había 637 fábricas inspeccionadas federalmente que procesaron 33.1 millones de cabezas que están en negocio.

La oportunidad siempre está presente. Las mismas tendencias son evidentes en la cosecha y alimentación de ganado. Uno probablemente no debe sorprenderse que las operaciones más pequeñas o medianas en toda fase del negocio de la carne de res luchen para la competitividad. Sin embargo, debemos recordar que hay más capítulos al negocio de la carne de res que solamente el tamaño. Redes eficaces, más y mayor cooperación e interdependencia importante y significativa son las claves.

Como pensamiento concluyente, debemos cuidarnos que no nos enfoquemos tanto en lo grande que limitemos la creatividad de la mayoría.

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.