

## El Hablaganados 600: El mundo de la comercialización genética

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

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

*Al revisar uno las hojas de datos de carcasas y buscar información útil entre ellas, la complejidad de este negocio es lo que de verdad sobresale.*

¿Cuál becerro era el más rentable? ¿Era un becerro con un valor de carcasa de \$211.48, peso de carcasa de 680 libras y un valor total de \$1,428.06 o un becerro con valor de carcasa de \$185.48, pero de carcasa de 1,017 libras y un valor total de \$1,886.33?

Tal vez esa declaración es un poco atrevida. Sin embargo, para el productor vaca-becerro típico y el operador de corrales de alimentación, en cierto grado, la comercialización de ganado es desafiante. El impacto de esos mercados y el pago verdadero en relación a los planes genéticos es difícil de evaluar. Sin embargo, los mercados funcionan y el mercado libre todavía es el mejor disponible.

Las complicaciones verdaderas en la comercialización incluyen los productores de ganado que están tratando de producir para el mercado. Las decisiones de producción influyen en la sincronización de comercializar y a la raíz de todas las manadas de vacas es la genética.

Los genetistas pasan mucho tiempo evaluando rasgos que pueden ser grabados o directa o indirectamente. Los rasgos directos, tal como el peso o el tamaño del esqueleto, son fáciles de entender aun si la calculación de las diferencias de progenie esperadas parece un poco distante a veces.

Los rasgos indirectos, tal como la producción de leche y disposición, también son incluidos con un poco de ajustes. Los nuevos conceptos usando la tecnología de ADN también están disponibles y ofrecen aun más refinación a la selección de ganado de cría.

Con estas herramientas, el criador y productor de ganado establecen una manada de vacas. Esta manada de vacas a su vez se puede utilizar para producir becerros para un mercado deseado. El mercado deseado es la discusión de hoy de verdad.

Al revisar uno las hojas de datos de carcasas y buscar información útil entre ellas, la complejidad de este negocio es lo que de verdad sobresale. Para cualquier grupo de becerros, sin importar de dónde vinieron, hay un mercado. Ese mercado diferenciará los positivos y negativos en la barrera pero no siempre coincidirá con las metas del productor que crío los becerros.

En el proceso de comercializar, el ganado se evalúa por muchos criterios. Tal como se ha notado previamente, algunas observaciones de un becerro de engorde, de cría, de un año o un novillo finalizado puede relacionarse directamente con el valor anticipado en la barrera. Sin embargo la mayoría no lo hace. La mayoría de los rasgos da una respuesta percibida de positivo o negativo. Por medio de los ojos del comprador, las respuestas positivas y negativas se suman para crear una oferta de compra.

La oferta base por lo general proviene de la oferta y demanda regional. De vez en cuando una cierta oferta de ganado puede estar fuera de los límites normales para ganado finalizado aceptable, pero la oferta base todavía refleja la oferta y la demanda.

La oferta base es bastante predecible, por lo menos a plazo corto y mediano. La oferta base depende del mercado y por lo general no refleja los méritos de ganado individual sino los méritos del corral entero.

Por supuesto, cualquiera que compre el ganado buscará agresivamente adquirir más positivos que negativos en la barrera y especulará con una oferta más alta si hay bastantes documentos para justificar un rendimiento en la barrera especulado. Una vez que se haya establecido y aceptado la oferta base, el valor real de la carcasa aparece lentamente.

Para los que conocen su ganado, ellos especularán traer más positivos que valor adicional negativo en la barrera. Para la mayoría de los productores de ganado, esta fase de la industria se pasa por alto. ¿Por qué? El mercado es complicado.

Repasemos una oferta típica. Un grupo reciente de novillos ofrecido por el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson tuvo una calificación de rendimiento de calidad 3 con precio de \$205.48 por 100 libras de carcasa en la barrera. Por ende, esos productores que intentan lograr una calificación de rendimiento de calidad 3 tienen un valor base. Ese día, la diferencia entre calidad y selecto era un descuento de \$7.64 de carcasas selectas. Además del descuento de \$7.64 de ganado selecto, el valor real de cada carcasa depende de otros factores positivos y negativos.

En el lado positivo, tres programas de mercado adicionales, clasificación de calidad de primera y clasificación de rendimiento 1 y 2, ofrecieron ajustes de precio positivos. En el lado de descuentos posibles, calificación de calidad estándar, utilidad, hueso duro y sin rollo eran todos de descuento. Otros descuentos posibles incluían de carne oscura, por callosidad, por lo dañado, de buey, calificaciones de rendimiento de 4 y 5, peso de carcasa menos de 550 libras o más allá de 999 libras y edad de carcasa de 30 meses o más.

En este grupo de 24 carcasas, 15 carcasas tuvieron un valor por 100 libras igual o más de la calificación de rendimiento de calidad 3. La carcasa de más valor por 100 libras trajo \$211.48. Sin embargo, la carcasa también tuvo el valor total más bajo de \$1,428.06.

En contraste grave, la carcasa con el valor con más descuentos (\$185.48) era la carcasa en quinto lugar de más valor en términos de valor total con \$1,886.33.

Traducir estas cifras de vuelta al corral de alimentación y al productor vaca-becerro requiere más pensar.

Más sobre eso después.

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.

Which calf was most profitable?			
Calf	Carcass Value	Carcass Weight	Total Value
A	\$211.48	680	\$1,438.06
B	\$185.48	1,017	\$1,886.33

¿Cuál becerro era más rentable? Becerro A: Valor de carcasa...\$211.48; Peso de carcasa...680; Valor total...\$1,438.06; Becerro B: Valor de carcasa...\$185.48; Peso de carcasa...1,017; Valor total...\$1,886.33

