

## El Hablaganados 601: La carcasa de \$2,017.31

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

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

*El valor de la carne de res es un mundo de cambio constante de subidas y bajadas donde los productores esperan evitar descuentos.*

¿Más incoherencias sobre las carcasas? Tal vez uno podría ignorar las evaluaciones de carcasas, pero eso sería un error grave. Todo el dinero que viene a la industria de carne de res al fondo viene del producto colgado en la barrera. En la práctica, el ganado no se guarda como mascotas y no hay flujo de ingresos de ganado de carne además de la carne de res y sus subproductos.

La leche es esencial a la industria de productos lácteos y la industria de productos lácteos de verdad está vinculada con la carne de res, pero los productores de carne de res sólo tienen una medida real de ingresos, la cual es el valor en la barrera. El intercambio de dinero que ocurre en la industria de carne de res está fomentado por los dólares que vienen del producto final. Es por eso que más vagaciones sobre la carcasa son esenciales.

Al echar un vistazo rápido de los tres grupos de ganado que se cosecharon del Centro de Investigación por Extensión en Dickinson, los números de verdad generan preguntas. ¿Es la meta maximizar el valor por cien libras de carcasa o maximizar el valor total de la carcasa?

La respuesta obvia en términos de valor de carcasa es de tener el valor mayor por cien libras de carcasa en la carcasa más grande. En los tres grupos, los valores mayores por cien libras de carcasa eran las carcasas que calificaron como de primera. Llegando en segundo lugar eran carcasas de alta calidad que se calificaron para uno de los programas de carne certificable, tal como Carne de Angus Certificada, Plata de Ley u Orgullo Angus. En este caso, el ganado se cosechó por medio de Soluciones de Carne Cargill.

El segundo criterio de valor aumentado se relacionó a una calificación de rendimiento visual más bajo. El valor mayor real por cien libras de carcasa sería una calificación de rendimiento de primera 1. El Centro no tuvo ninguna carcasa de calificación de rendimiento de primera 1. Sin embargo, eso no debe ser sorprendente porque esas carcasas no son fáciles de producir.

El Centro sí tuvo dos carcasas de calificación de rendimiento de primera 2 que trajeron \$15 en primas, lo cual refleja una combinación del valor añadido de la carcasa de primera más la ventaja de más carne roja.

El valor de calificación de rendimiento de calidad 3 sería presumido a ser la carcasa típica que se produce en la industria. No hay primas de calidad o rendimiento ni descuentos por calificación de rendimiento de calidad 3, por lo menos no a la hora en que estos grupos fueron al mercado.

Ya que no hay descuentos de calificación de calidad si uno produce carcasas de primera, de calidad alta o selecta, valor adicional se puede añadir por calificaciones de rendimiento 1 y 2. La calificación de rendimiento 3 no tiene prima ni descuento. Las calificaciones de rendimiento 4 y 5 tienen descuentos.

Por ejemplo, a finales de enero, el Centro comercializó tres carcasas de Angus certificado. Las primas (calidad y rendimiento) trajeron más del precio base \$6 adicionales (calificación de rendimiento 2) y \$3 (calificación de rendimiento 3), y un descuento de \$4 (calificación de rendimiento 4) por las carcasas de Angus certificado. Esto muestra el valor añadido de calidad adicional y los efectos negativos de calificación de rendimiento 4. Carne de res de alta calidad va a continuar el flujo de dólares en el negocio de carne de res.

El Centro también comercializó carcasas de carne de res de calificación selecta. Todas tuvieron descuentos por la diferencia de calidad/selecta. Por los tres grupos de ganado, el Centro llevó un descuento de \$10.77 por cien libras de carcasa en las carcasas selectas en el primer grupo, un descuento de \$14.81 en el segundo grupo y un descuento de \$7.64 en el tercer grupo.

Como promedio, las carcasas selectas tuvieron descuento de \$11.07 por cien libras de carcasa. Además, descuentos adicionales serán aplicadas. En este grupo de novillos, el Centro sí tuvo una carcasa con precio de selecta pero con descuento por no tener rollo. Esa carcasa en particular tuvo descuento de más de \$17 más allá de calificación de rendimiento de calidad 3. Además, una carcasa tuvo descuento de \$20 por ser más de 999 libras pero era calificación de rendimiento de calidad 3.

¿Más incoherencias sobre las carcasas o debe uno decir más comprensión del valor de carcasas? El valor de la carne de res es un mundo de cambio constante de subidas y bajadas donde los productores esperan evitar descuentos. Los descuentos son reales y basados en la demanda de carne de res con calificación de rendimiento de calidad 3.

¿Debe uno intentar a enfocarse en algún mercado en particular y criar ganado por consiguiente o simplemente cría uno el ganado y deja los corrales de alimentación ajustarse a su manera? Esta es una pregunta muy real.

En el caso del ganado más recientemente comercializado, el valor mayor vino de un novillo con el número de identificación electrónica 0982000128138758. El novillo era de calidad alta, carcasa de calificación de rendimiento visual de 3 que trajo más de \$206 por cien libras en la barrera. Tuvo peso de carcasa cálida de 977 libras, lo cual subió el valor total a \$2,017.31. Es magnífico, pero si hubiera calificado como de primera, habría sido asombroso.

Bueno así es. Ahora volvemos a la pregunta de si era la genética que usó el productor vaca-becerro o la administración del corral de alimentación que produjo una carcasa de calidad con calificación de rendimiento visual 3.

A lo mejor ambos, pero 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.

We Did It!	
Calf #0982000128138758	
Carcasa Grade	High Choice, visual yield grade 3
Carcasa Value	\$206.48
Carcasa Weight	977 pounds
Total Value	\$2,017.31

¡Lo hicimos! Becerro  
#0982000128138758;  
Calificación de carcasa--  
calidad alta, calificación de  
rendimiento visual 3; Valor de  
carcasa--\$206.48; Peso de  
carcasa--977 libras; Valor  
total--\$2,017.31

