



El Hablaganados 147: El valor proyectado de los novillos es la clave de la propiedad retenida

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

Cualquier discusión sobre la verificación de fuente finalmente llega a incluir la cuestión de la propiedad retenida. La historia ha demostrado que el desafío de verificar la fuente del ganado se incrementa con cada transferencia de propiedad.

Las transferencias de ganado no se anotan de la misma manera que las de automóviles y terrenos. El ganado desaparece fácilmente, tal como la mayoría de la propiedad personal, cuando se vende.

Predicted Prices for Nebraska Direct Steers (1100 - 1300 lbs.)		
Year	Dollars per Hundred Weight	Range in Value per Head
2003	\$ 74.51	\$ 819-968
2005	\$ 78.23	\$ 860-1,016
2007	\$ 73.49	\$ 808-955
2009	\$ 69.48	\$ 764-903
2011	\$ 68.33	\$ 751-888

Source: FAPRI 2003 U.S. Baseline Briefing Book

El concepto de extender la propiedad del ganado más allá en el ciclo de proceso se discute desde hace años. En el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson, desde 1996 hemos retenido la propiedad de nuestros becerros. Esta experiencia de la cual hemos disfrutado mucho no ha proveído muchos descubrimientos interesantes. Mis observaciones se basan en los datos coleccionados y algunas ideas de la industria.

Antes de examinar los detalles, los conceptos básicos de la propiedad retenida debe discutirse. Nuestra experiencia en el Centro nos ha mostrado que ver la totalidad es imprescindible. Dentro de esa totalidad, hay dos puntos de valor generales involucrados con el marketing de la carne de vaca. Son:

- . El valor real de un novillo vendido es la suma de los precios al por menor de todas las partes, y
- . El valor del cuerpo es el enfoque de la propiedad retenida.

Desafortunadamente, la suma del precio al por menor de todas las partes es considerablemente más que lo que recibe el productor por un becerro, y, para todas las situaciones practicas, el número es relativamente sin sentido para un productor de vaca/becerro.

El lado de la ecuación para los costos es difícil de entender y completamente fuera del control del productor de vaca/becerro local. Una vez que un becerro se vende, el nuevo dueño vende el cuerpo. A pesar de las relaciones poco deseables entre los segmentos del sistema de producción de la carne de vaca a veces en EE.UU., los propietarios actuales y no los previos tienen control. Un punto importante, como dice el dicho viejo, es cambiar lo que puede y aceptar no lo que no puede. Un administrador exitoso sabe la diferencia.

En principio, el valor del cuerpo debe ser el mejor indicador del valor de la suma de todos los

productos al por menor. Algunos no estarían de acuerdo. No obstante, de acuerdo o no, para el productor de vaca/becerro, comprender el valor del cuerpo es más fácil que la suma de los valores al por menor de todos los productos.

A pesar de de las regulaciones nuevas o viejas, la meta del productor de vaca/becerro es obtener el mayor porcentaje de valor de los becerros producidos, cuando cuelgan como cuerpos muertos y procesados. El valor colgante es un punto de referencia y una meta legítimos y sólo obtenible por la propiedad retenida. Ese valor también es tangible --- se puede recordarlo y reportarlo a través del sistema de producción.

El Instituto de Investigación de la Política Agrícola y la Comida (FAPRI) que se basa en la Universidad del Estado de Iowa y la Universidad de Missouri en Columbia colecciona y reporta tales datos. El "Libro de Información de Base Estadounidense de 2003" indica que en Nebraska se predice que los novillos directos de 1.100 a 1.300 libras van a tener un promedio de \$74,51 en 2003, alcanzar su cumbre a \$78,23 en 2005 y luego descender al punto más bajo de \$68,33 en 2011. Ninguna predicción es perfecta, pero para los que quieren explorar la propiedad retenida, el valor que usted busca para sus becerros puede tener un cálculo aproximado.

Usando esos números, el ganado engordado que se vende este año a las 1.100 a 1.300 libras deben por término medio tener un valor de \$819 a \$968. El valor máximo en 2005 para los mismos pesos debe ser \$860 a \$1.016. El punto bajo al terminar la década será aproximadamente de \$751 a \$888.

Éstos son los promedios anuales. (Cattle-Fax anota una gama de aproximadamente \$13 por cien libras dentro de cualquier año.) En otras palabras, desde los altos tradicionales de la primavera hasta los más bajos de tarde en el verano, los valores de los novillos engordados variarán \$143 a \$169.

Antes de participar en la propiedad retenida, los productores de vaca/becerro necesitan estar conscientes de las tendencias de término largo, comúnmente llamado el ciclo de ganado, tanto como las variaciones anuales de la temporada en los precios del ganado.

La lección de mayor importancia que hemos aprendido ha sido apreciar la cantidad de valor que un becerro tiene cuando está procesado y colgando para la venta. Allí está dónde empezar, y es un punto importante en idear un plan de marketing. Otros factores ciertamente van a controlar la rentabilidad final, pero mientras usted mira el futuro, las opciones de la propiedad retenida necesitan comprenderse al fondo.

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en www.BeefTalk.com. Para más información, póngase en contacto con el North Dakota Beef Cattle Improvement Association(la Asociación de Mejoramiento de la Carne de Res de North Dakota 1133 State Avenue, Dickinson, ND 58601 o vaya a www.CHAPS2000.com en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, kringwal@ndsuxext.nodak.edu

Redactor: Rich Mattern, (701) 231-6136, richard.mattern@ndsu.edu