

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



El Hablaganados 476: Empezar desde cero debe levantar la confianza en sí mismo

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

La imparcialidad y el posicionamiento del mercado a menudo se expresan por la frustración y el enfrentamiento en vez del planeamiento organizado.

Recientemente, varios individuos han pensado y compartido sus pensamientos en cuanto a como la industria de carne de vaca podría cambiar. La razón para el cambio siempre varía según la perspectiva especial de los que visitan.



No obstante, hay un hilo común que a menudo anima a través de la conversación. Ese hilo es el sentido o los pensamientos expresados que el resto del mundo está empujando en una dirección mientras los productores individuales están empujando en la opuesta.

La imparcialidad y el posicionamiento del mercado a menudo se expresan por la frustración y el enfrentamiento en vez del planeamiento organizado. El resultado de la conversación varía. Sin embargo, la suma general usualmente deja las cosas como son, un poco frustradas, pero dispuestas a ir. La frustración es real tal como es la consecuencia de no poder hacer que el efectivo fluya en la cantidad deseada.

Hay otra frustración subyacente que va más hondamente que el resultado fiscal. Es la desconfianza para los que se hacen socios con los productores en la industria de la carne de vaca. Ese sentido es muy evidente en cualquier discusión de las opciones de marketing de las cuales les piden a los productores que escojan y con quienes les piden que escojan.

No hay ninguna solución fácil para estas cuestiones. Me acuerda de un curso corto que dio el Centro de Engorde del Condado de Decatur de la Universidad de Kansas hace unos años. Una razón principal para dar el curso corto era permitirles a los productores obtener una comprensión mejor de este producto que llamamos “carne de vaca.”

Como productores, si emprendemos un viaje para mejor comprender nuestro producto, entonces es posible que algunos de esos miedos arraigados puedan estar callados. Comprender nuestro producto es primordial. Yo, como todos los productores, tengo que renovar e incrementar periódicamente mi conocimiento en cuanto al cuerpo que se vende, no el becerro que vendimos.

De modo interesante, pude encontrar unos sitios del red mundial que son fácilmente disponibles y muy informativos. Mientras hojeaba por el cuaderno de aquel curso corto, había una página que indicaba las noticias del mercado del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). La página dio los valores de índice para los cuerpos de ganado, pero más importantemente, abrió la puerta a otro sitio de red (http://www.ams.usda.gov/mnreports/lm_xb459.txt) que dio los cortes y recortes de la carne de vaca encajada semanales nacionales basados en las ventas negociadas..

La página dio el valor de varios cortes que se comerciaban en la mañana o la tarde. También había un resumen

semanal y un resumen semanal que cubria varios años.

Mucha información estaba disponible, pero había muchas anotaciones [griegas] también. Así, la necesidad de aprender, especialmente, qué significaban estos números de IMPS asociados con el nombramiento de varias partes del cuerpo de ganado. Hice una investigación en la red y encontré que IMP significa las especificaciones institucionales para comprar la carne. Por el Servicio de Marketing de Agricultura del USDA, una descripción de todos los números IMPS se puede imprimir o leer en ese sitio de red.

Lo importante es que el valor de un cuerpo individual se contiene en el conocimiento de las diversas partes de un cuerpo de ganado y el valor asociado de cada parte. Mientras quité el polvo del cuaderno viejo, uno de los novillos que estudiamos era el becerro #67603. El becerro se cosechó con el cuarto delantero hecho en 16 cortes de al por menor distintos.

Del cuarto trasero, había 17 cortes distintos generados. No vamos a traducir los nombres de los cortes porque sus nombres y aun los cortes son diferentes según la región o el país.

Quizás haya razón porque los productores están frustrados a causa de la profundidad de nuestra industria. No obstante, cuando es una cuestión de entender la industria de carne de vaca, el confort vendrá con saber los pedazos distintos. Si podemos levantar la confianza por saber el valor que mueve por el mundo de la carne en realidad es una suma del valor de muchos productos individuales, tal vez fomentando mejores relaciones con los socios de la industria será más fácil.

Ahora vuelvo al sitio de Red para entender mejor el valor de la carne de vaca encajonada.

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