



El Hablagaanados 515: Una liquidación que vale unas sonrisas

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

Asumir los riesgos es una empresa personal que uno no debe hacer a la ligera.

Una liquidación del corral de alimentación en el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson pasó por mi escritorio y con ella vino la primera pregunta habitual. ¿Pudo el lote ganar un poco de dinero para la operación?

Sí era la respuesta para el lote 9315. El lote tuvo un promedio neto de ganancia de \$246 por novillo. Eso fue bueno. Los novillos se marcaron a un precio en el corral de alimentación de \$629. Los becerros se vendieron por \$1,239, lo cual dejó \$610 para cubrir los costos del corral de alimentación de \$364.01. El resultado neto era una ganancia de \$246.

Esa cifra es bastante para causar una sonrisa y es una cosa positiva cuando uno intenta ligar el productor vaca-becerro con el corral de alimentación, lo cual es un enlace esencial para la sobrevivencia de la industria de carne de res. Ese enlace no necesita ser de carácter fiscal pero verdaderamente educacional porque no todos los lotes de ganado vuelven con una influencia positiva en el total final.

En este caso, el Centro trae \$875 por novillo de vuelta a la empresa vaca-becerro. Genial.

Buenas ganancias significan buena salud. Ninguna pérdida por muerte es un principio fundamental al mantener la propiedad de ganado. Este principio es un paso hacia todos los segmentos de la industria trabajando para comprenderse.

Esto es importante porque ciertas porciones de la industria dependen de otras porciones para ganar dinero y seguir en el negocio. El éxito de un segmento al costo de otro segmento es una bajada en espiral.

Volviendo al lote 9315. El lote fue liquidado y los cheques depositados. Los novillos era ganado típico engendrados por toros relevantes dentro de la industria.

El 17 de diciembre 72 cabezas de novillos nacidos en la primavera de 2009, criados por pasto, novillos con poca historia llegaron al corral de alimentación y llegaron a ser el lote 9315. El peso promedio del lote era 662 libras, con un promedio de altura de cadera de 46.8 pulgadas. El novillo más alto midió 51 pulgadas hasta la cadera, mientras el más bajo midió 43.7 pulgadas. El lote 9315 tuvo un promedio de días de forraje de 159 días, con un promedio de peso subido diario de 3.72 libras. La eficacia del forraje o la conversión en base de alimento seco era 5.01 libras de forraje por libra de ganancia. El peso a la hora de matanza era 1,253 libras.

Lot 9315 Values	
Dickinson Research Extension Center	
Lot Number	9315
Arrival Date	12/17/09
Number of Steers	72
Pay Weight	662
Days on Feed	159
Daily Average Gain	3.72
Harvest Weight	1,253
Choice or Higher	76.4 %
YG 3 or Lower	98.5 %
Harvest Value	\$1,238.80
Net Return per head	\$245.53

Valores de lote 9315: El Centro de Investigación por Extensión en Dickinson: Número del lote...9315; Fecha de llegada...17/12/09; Número de novillos...72; Peso...662; Días en forraje...159; Promedio de peso subido diario...3.72; Peso al matar...1,253; De calidad o mejor...76.4%; YG 3 o menos...98.5%; Valor más alto...\$1,238.80; Ganancia neta por cabeza...\$245.53

En la barrera, lote 9315 era 1.4 por ciento de primera, 54.2 por ciento de calidad alta, 20.8 de calidad y 26.6 por ciento selecto. La distribución de grado de rendimiento (YG) era 8.3 por ciento YG 1, 58.3 por ciento YG 2, 31.9 por ciento YG 3 y 1.4 por ciento YG 4. El peso de restos de res muerta calientes era 6.9 por ciento 550 a 649 libras, 65.3 por ciento de 650 a 849 libras, 27.8 por ciento de 850 a 999 libras y 0 por ciento de 1,000 libras o más.

La distribución del área del *ribeye* era 4.2 por ciento bajo 11 pulgadas cuadradas, 93.1 por ciento de 11 a 16 pulgadas cuadradas y 2.8 por ciento más de 16 pulgadas cuadradas. El valor en la barrera era \$1,238.80.

Como siempre, la sinopsis de los resultados del corral de alimentación, las características de los restos de res muerto y el valor han llegado a la impresora y generado un poco de reflexión. Por lo menos para hoy, uno necesita continuar a mantener la mente abierta. La esperanza es que tales datos como éstos pueden llevar a los productores a hacer más preguntas e indagar más a fondo las varias opciones que podrían tener para ayudarlos utilizar todas las herramientas presentes en su caja para mejor la operación.

Salir de terreno conocido nunca es fácil. Asumir los riesgos es una empresa personal que uno no debe hacer a la ligera. Sin embargo, explorar los mundos contiguos dentro del negocio de carne de res es bueno y ayuda al productor a alcanzar opciones de administración y apareamiento que ayudarán a sostener o mejorar esfuerzos actuales.

Del punto de vista del productor, el enlace al mundo de alimentación todavía no es muy fácil lograr. El lote 9315 tuvo un impacto positivo en la empresa vaca-becerro. Sin embargo, ése no siempre es el caso.

Un impacto negativo en la empresa vaca-becerro puede ser desastroso. Entender la protección de precios y otras opciones de márketing es un deber antes de que un productor comprometa retener propiedad sobre ganado que ya no estará en el rancho.

Mientras la industria trata de ligar el productor vaca-becerro al corral de alimentación y el corral de alimentación al productor vaca-becerro, el esfuerzo es positivo. Esto puede requerir un poco de creatividad. Lo fundamental es un mejor conocimiento de una industria que es muy diversa. Ésa es una cosa buena.

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.