



El Hablaganados 527: Los becerros de precio más alto compraron la cena

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

Con la tecnología actual, los compradores de becerros pueden conseguir acceso a las medidas de rendimiento e historias de salud de ganado previamente comprado con sólo tocar la pantalla de un teléfono.

Con el procesamiento de ganado en otoño surge la pregunta de exactamente cuánto un productor quiere o necesita hacer. ¿Qué tal si dos vecinos estaban vendiendo 30 becerros novillos cada uno y compartieron el costo de transporte?

Los becerros eran bien crecidos, becerros nortños típicos que se criaron similarmente a lo largo del período antes y después de destetar. Los becerros tuvieron un promedio de 650 libras.

El primer grupo de becerros se vendieron en el corral por \$1.11 por libra. Esto nos da un precio promedio de \$721.50. El segundo grupo de becerros trajeron \$1.15 por libra con un precio promedio de \$747.50.

El primer lote rindió \$21,645 en bruto, mientras el segundo lote rindió \$22,425 en bruto, lo cual es una diferencia de \$780 o \$26 por cabeza.

Ya que el ganado pareció similar y el mismo comprador adquirió ambos grupos de becerros, los productores preguntaron cuál era la diferencia. El comprador abrió su teléfono celular, sacó los apuntes del corral de alimentación del sitio de internet de la compañía y dijo que el primer grupo de becerros comprado del mismo productor el año anterior tuvo un tres por ciento más pérdida por muerte que los becerros del segundo productor.

La diferencia significaba que el primer grupo de becerros, si resultara tal como salió el año anterior, tendría que cubrir el valor de un becerro muerto, más los costos adicionales de tratamiento y alimentación de un becerro muerto. La moraleja del cuento es que la gente que compra el ganado conoce su negocio y puede seguir compras previas y ajustar finamente las expectativas al usar aparatos de comunicación modernos.

Con unos cálculos, el año previo bajó el valor potencial de los becerros de este año por los dólares perdidos en el becerro muerto del año pasado, más la cantidad de inversión que tuvo el corral de alimentación en el becerro antes de su muerte. Cuando hay una falta de abundancia de becerros, los compradores pueden tener desafíos si se vuelven demasiado melindrosos. Sin embargo, el hecho sigue que sobrevivir en el negocio de la carne de res depende de lápices puntiagudos y conocer el campo.

La compensación para los productores es presentar mejor los becerros como bien preparados para el mercado y destacar el rendimiento esperado para el futuro y la salud de los becerros.

| Calf Death Rate | | |
|--|------------|------------|
| The calculated impact of a 3 percent difference in historic calf death rate. | | |
| | Producer A | Producer B |
| Death loss | 3 % | 0 % |
| Sale weight | 650 pounds | 650 pounds |
| Value | \$1.11 | \$1.15 |
| Per head value | \$721.50 | \$747.50 |

Tasa de mortalidad de becerro: El impacto calculado de una diferencia de 3 por ciento en la tasa de mortalidad histórica de becerros: Pérdida por muerte, Productor A--3%, Productor B--0%; Peso al vender, A--650 libras, B--650 libras; Valor, A--\$1.11, B--\$1.15; Valor por cabeza, A--\$721.50, B--\$747.50

Dos principios básicos se aplican basados en dos preguntas.

Como productor, ¿mantendré la propiedad de los becerros después de destetar y por cuánto tiempo? Si uno planea guardar los becerros o retener su interés en la propiedad de los becerros a lo largo de la alimentación, uno necesita asegurarse que los becerros estén completamente preparados con la protección máxima porque becerros enfermos o muertos no traen recompensa.

Similarmente, asegurar que los becerros puedan calificar para oportunidades adicionales en el mercado también es esencial. Mantener propiedad del ganado a la hora de cosechar permite una transferencia directa de dólares máximos si el ganado ha cumplido el criterio requerido del mercado deseado.

Segundo, ¿Estaré vendiendo las vacas directamente? Esta pregunta es un poco más problemática.

Un concepto similar sería arreglar una casa o carro antes de comercializarlo para la venta. ¿Cuántos dólares quiere invertir el dueño actual de un becerro para complacer a un dueño futuro?

Tal como se ha notado a menudo, los beneficios obvios de comercializar no siempre son tan obvios. Una cosa sí parece más y más obvio: La tecnología no olvida.

Con los teléfonos celulares y otros aparatos de comunicación, la comunicación instantánea ha llegado a ser la norma. Archivos grandes de datos históricas están disponibles y usables.

Con la tecnología actual, los compradores de becerros pueden conseguir acceso a las medidas de rendimiento e historias de salud de ganado previamente comprado con sólo tocar la pantalla de un teléfono. Fotos y rendimiento del corral de alimentación son pedidos estándares, y cualquier oportunidad de cosecha que se grabó puede ser notada.

El precio es el resultado de una revisión rápida por teléfono que dice al comprador de ganado todo lo que él o ella necesita saber. El comprador entonces sabe cuánto empujar por cierto grupo de ganado.

En este caso, los vecinos todavía son vecinos. Al regresar a casa, ambos revisaron sus protocolos de salud para la manada y precisamente cómo podrían presentar mejor sus becerros en la venta el próximo mes.

Antes de que se me olvide, el productor que ganó más dinero para sus becerros invitó a la cena.

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.