

## ¿Alimentados con pasto o grano?

### **Vaquillas esterilizadas**

\$1,281 por cabeza del pasto

\$1,688 por cabeza después de 108 de granos

\$1,454 valor por cabeza para el rancho  
después de pagar alimentos

Un concepto que es difícil de explicar, pero los  
productores de carne de res seguirán el dólar, lo  
que es alimentar por grano en este caso.

### **El Hablaganados 718: ¿Alimentados con pasto o grano?**

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio por Extensión de NDSU

Traducción por Dr. Michael Cartmill, Dickinson State University

*Como productor, al tener éxito con poner el producto adecuado con el programa adecuado, la recompensa satisface financieramente. Si no, un nuevo programa se buscará.*

Hay una encrucijada en nuestro camino. Si vamos en una dirección, vamos a mandar las vaquillas esterilizadas a cosecharse acabadas en pasto. Si vamos por la otra vía, vamos a mandar las vaquillas al corral de alimentación para añadir más libras. Cuál dirección tomar fue la pregunta del otoño pasado.

La respuesta fue el corral de alimentación. ¿Por qué? Las vaquillas esterilizadas se valoraban en \$1,281 por cabeza del pasto. Después de 108 días en los granos, las vaquillas esterilizadas se valoraban en \$1,688 por cabeza. El valor por cabeza para el rancho después de pagar los alimentos fue \$1,454 por cabeza.

Un concepto sencillo, pero ¿cuántas veces ha tenido uno que intentar a explicar un concepto a otro? ¿Por qué hacemos lo que hacemos?

El otro día, de gran sorpresa mía, un alumno me preguntó que explicara la carne alimentada por granos porque el letrero de la pared del restaurante estaba orgulloso al notar que todas las selecciones de carne de res del menú eran de carne alimentada por granos.

A la vez, la media en las noticias discutía la necesidad de carne de res alimentado por pasto. Como resultado, hay un clamor de ideas y pensamientos que están relacionados a los productos, programas, economía y comercialización. El último, la comercialización, a menudo empuja la economía.

La economía básicamente impulsa los programas y los programas empujan los productos. Como productor, al tener éxito con poner el producto adecuado con el programa adecuado, la recompensa satisface financieramente. Si no, un nuevo programa se buscará.

El fracaso del éxito financiero, aunque no evidente inmediatamente, está ligado a la economía de oferta y demanda a largo plazo y los programas de comercialización inicial. El marketing comúnmente conocido como la publicidad, es muy similar a la pesca: se pone sebo en el anzuelo y se espera ver lo que se puede pescar. En este caso, es encontrar el precio correcto que los consumidores pagarán y después evaluar la oferta.

La industria de carne de res tiene un excelente sistema de analizar el mercado precisamente por esa razón. La habilidad de leer, interpretar y desarrollar un plan de acción es clave para el éxito financiero. Estos comentarios pueden parecer algo académicos, pero vienen a la mente con la batalla entre la carne por pasto y la carne por granos en el mercado. El alumno de verdad tenía razón al hacer la pregunta.

Las tradiciones que por a fin de cuentas llegan a ser programas de producción a menudo están empapadas en la historia. En este caso, son décadas de producción de granos que necesitaban ser comercializados. El ganado era y todavía es la opción obvia. El alumno siguió con el pensamiento aun más y preguntó, de lado positivo, si ¿dar de comer los granos a otros tipos de ganado y aves era similar y fue el resultado final una fuente de carne más sabrosa?

Con un poco de inquietud, el alumno rápidamente determinó la necesidad de confinar el ganado y las aves para fomentar el consumo de granos, así que había el comienzo de comprensión de la alimentación moderna de ganado y aves. Al tener una breve discusión sobre el lado económico, el alumno salió con una mejor comprensión de por qué la industria de carne de res hace lo que hace. Por lo tanto, la señal indica la carne alimentada por granos.

La satisfacción del consumidor y la comercialización son las claves al éxito, y de verdad hay ramificaciones a largo y a corto plazo. Los hábitos no cambian rápidamente; sin embargo, las olas generacionales ciertamente traerán nuevos hábitos o por lo menos preguntas a generaciones futuras.

El vaivén del cambio direccional depende de las masas o grupos de gente cambiantes. Si una idea es relativamente nueva, con recompensas financieras limitadas, la fuerza del cambio o nueva idea no tendrá mucho efecto, pero algunos cambiarán. No habrá cambio hasta que la idea se propague y lentamente reciba aceptación con un grupo creciente de gente.

Este proceso puede durar mucho tiempo, pero es eficaz, así que el cambio llegará. Estando de acuerdo o no, al cambiar las masas, la implementación subsiguiente de ese cambio ocurriría porque siempre estamos más cómodos con los que piensan como nosotros.

Sí, la meta de la publicidad es de hacer que los que gastan dinero lo gasten en su producto. El proceso puede ser largo y tedioso pero puede crear un cambio de cómo pensamos, particularmente mientras que los que nos rodean refuerzan positivamente nuestra elección.

Sin embargo, los productores de carne seguirán los dólares. Al cambiar los tiempos, tal vez la señal indicará la carne alimentada por pasto. Por ahora, los corrales de alimentación todavía están atrayendo el ganado con dólares. Tal como con cualquier concepto, la comercialización de carne alimentada con pasto producirá demanda y, con tiempo, puede producir la oferta si los dólares están allí.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en <http://www.BeefTalk.com>

Para más información, contacte a la oficina de NDBCIA, 1041 State Ave., Dickinson, ND 58601, o vaya al <http://www.CHAPS2000.com> por internet.