

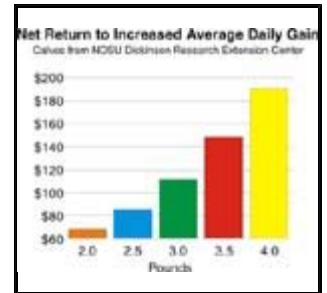


El Hablagaanados 13: En el negocio de ganado los ganadores son los que benefician de la rentabilidad

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

Hace poco me disfruté de una conversación con un productor, Jacobo, en cuanto al futuro de nuestra industria y cómo los datos tecnológicos van a penetrar el proceso.

Cito los números del Centro de Investigación de Extensión Universitaria de Dickinson que muestran que el mejor becerro del Centro trajo \$280,84 a la hora de venta. Me preguntaba si a Jacobo le gustaría invertir en un grupo de tales becerros.



Nos ha llegado el invierno aquí en las Praderas Norteñas. Por lo menos esto es lo que me dice un vistazo por la ventana. Para los productores que crían sus animales sin tener agua no congelada para ellos en el invierno, muchos desafíos de trabajo les esperan cada día. Hacer agujeros en el hielo era divertido de niño pero la realidad de un horario lleno de actividades no deja mucho tiempo para tales procesos.

La idea de un trailer cargado y la camioneta yendo hacia el rancho da más placer. Pienso que muchos productores se preguntan retóricamente “¿Vale la pena el trabajo cuando el invierno llega?” La respuesta descansa en cómo los productores definen la calidad de la vida y tratan de balancearlo con la habilidad de pagar las cuentas y ahorrar un poco — la rentabilidad. Lo que se tiene que hacer en nuestra industria es generar la rentabilidad.

Desafortunadamente, la rentabilidad para muchos productores es el cubo rúbico. Usted recuerda, ¿No? El cubo se componía de colores diferentes por todos lados y todas las piezas tenían que alinearse de cierta manera para completar el juego. Lo mismo es verdad en nuestra industria, todas las partes del negocio tienen que alinearse correctamente. Algunas de las piezas son los límites de comprar-vender, el costo de la rentabilidad, el costo de los alimentos de invierno, las utilidades, el trabajo, el alquiler del equipo, el transporte y el mercado.

Todos estos factores se amontonan mensualmente y uno tiene que pagar. Se puede manejar todos éstos, tanto como las demás deudas, si el productor ha desarrollado un plan bien pensado y tiene la disciplina que se requiere para seguir tal plan. El plan tiene que engendrar la rentabilidad.

Jacobo y yo estábamos considerando el costo diario de la tecnología, una de las demás deudas, Estaría difícil gastar 10 dólares por vaca para las caravanas y otro equipo parecido. Esto incluiría mantener la identificación de la vaca y su becerro, aunque pagaremos otros 20 dólares para seguir la pista de los datos anuales que las caravanas generan.

¿Si Jacobo quisiera aumentar el valor y más apropiadamente manejar lo que va adentro de cada

becerro, resultarían los datos técnicos adicionales en una rentabilidad mayor? ¿Qué tienen que ver los datos individuales para los becerros con la rentabilidad? ¿Se ponen a los jugadores de fútbol en un equipo al azar?

Dejar que todo suceda al azar no es una buena manera de ganar. La industria ganadera, en su totalidad, no piensa que hay valor en el concepto total de manejar el ganado individualmente para generar la rentabilidad mayor. Este concepto, la administración electrónica del ganado, es el resultado de la tecnología mejorada para los datos. La administración de ganado como mercancía no pretende relacionar la rentabilidad a una decisión administrativa singular a menos que la decisión incluyera a la manada entera o a un grupo de ganado entero.

La Asociación para el Mejoramiento del Ganado de Carne de Dakota de Norte a través de la evaluación del rendimiento de la manada de ganado por Software, CHAPS2000, ha sido un pionero en la administración electrónica de ganado. Por la administración electrónica de ganado, los productores han podido rastrear el rendimiento individual o el valor y hacer los cambios administrativos asociados.

Los datos para los becerros del Centro de Investigación de Extensión Universitaria de Dickinson con la ganancia de peso diaria aumentada (ADG) tenían un reflejo en el retorno neto ajustado del mercado. Los becerros con el ADG de 2 libras por día trajeron \$68,61; a las 2,5 libras de ADG trajeron \$86,73; a las tres libras fue \$113,21; a las 3,5 libras de ADG el neto fue \$148,02, y a las 4 libras fue \$191,16. Estos datos nos han ayudado a desarrollar nuestro plan — un plan basado en el rendimiento individual. Los equipos que ganan lo hacen por la combinación de individuos. Tenemos que escoger lo que nos hará ganar para gozar de la rentabilidad.

Espero que usted encuentre todas sus etiquetas de oreja(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@ndsuent.nodak.edu

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