

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



El Hablaganados 57: ¿Cuándo se debe vender los becerros?

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

Una de las decisiones más difíciles que tienen los operadores de vaca/becerro es si deben vender los becerros inmediatamente después del destete o retener la propiedad de ellos por parte o por toda la cadena de acabarlos. Es una decisión que los productores tienen que hacer cada año y está repleta de muchas opciones, preocupaciones y resultados.

Haymaking, Machinery and Equipment Cost Estimates for Northern Cattle Operations	
Mowing and Conditioning ¹	\$ 7.06 per acre
Baling Round Bales (over 1,500 lbs) ²	\$ 5.71 per bale
Hay Transportation ³	\$.15 per mile per ton
Capital Recovery Cost of Machinery and Equipment ⁴	\$ 73.96 per cow
¹North Dakota Agriculture Statistics Service ²Utah State Extension Service	

En el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson, la propiedad retenida nos ha llevado por un camino de cumbres y valles. Los cambios y las presiones del mercado de ganado de hoy han producido un enredo de alianzas, certificaciones y mecanismos de marcar que podría estrangular un toro de buen tamaño. Una vez que un productor se involucra dentro de estas relaciones, si le gusta o no, la oportunidad de participar a menudo se conecta con retener algún nivel de propiedad de su ganado.

Dejar la organización y mirar otra a menudo es difícil por decir lo menos. Para muchos operadores de vaca/becerro, la realidad del programa de la propiedad retenida involucra la participación de su banquero, lo cual significa más papeleo durante el proceso anual de renovar el préstamo. Otra realidad de la propiedad retenida requiere que los productores necesiten hacer la tarea relativa de saber lo bueno y lo malo de cada alianza potencial.

En el Centro, la experiencia ha demostrado que dentro de los confines de establecer un programa genético confiable, hay muchas lecciones que aprender --- y algo de eso no viene sin dolor. El precio por libra, el valor aumentado, los descuentos y los ajustes básicos no significan mucho hasta que en realidad se venda el ganado. Las relaciones entre los variables de poner un precio y el cuerpo individual son pluridimensionales, difíciles de entender y aun más difíciles de explicar.

El valor final del cuerpo colgante en la subasta tiene que cubrir las varias entradas: el costo del animal entrando la cadena de propiedad retenida, los costos de engorde, los costos de acabar el proceso y el interés. Durante los cinco años pasados, el valor del cuerpo para el ganado del Centro y el ganado acabado fue \$767 en 1996, \$758 en 1997, \$817 en 1998, \$809 en 1999 y \$878 en 2000. El productor y los corrales de engorde, iguales a cualquier otro servicio para la carne de vaca, necesitan tener presente este número.

En 1996, el Centro recibió 54% del valor del cuerpo en el otoño. En 1997, el Centro recibió 72%; en 1998, 60%; en 1999, 73%; y en 2000, 74%.

Los corrales de engorde es el otro recipiente mayor del valor del cuerpo. En 1996 ellos recibieron 34% del valor del cuerpo; en 1997, 36%; en 1998, 27%; en 1999, 21%; y en 2000, 26%. Combinar las dos figuras muestra lo que significa la propiedad retenida.

En 1996, sólo 88% del valor del cuerpo se alcanzó y esto quiere decir que el que retenía la propiedad a la hora de la matanza obtuvo el 12% adicional. En contraste desnudo fue el año 1997. No había bastante espacio para todos. Las entradas del productor y de los corrales de engorde estaban a 108% del valor del cuerpo. A causa de que el Centro retenía parte de la propiedad del ganado, perdimos 8% del valor, y los

corrales de engorde también perdieron 8%. En 1998 y 1999, el valor en el otoño de los novillos del Centro y el de los corrales de engorde fueron 87% y 94% respectivamente. Así el Centro ganó 13% o 6% más de lo que habría recibido si hubiera vendido los becerros en el otoño. En 2000 no había ninguna diferencia de valor. Por un período de cinco años, el Centro ha incrementado por 4,4% el valor de lo que habría recibido por vender los becerros en el otoño. Creo que podría haber recibido esa cantidad de mi banco local sin ningún riesgo.

Pero, tenga presente, ¿Quién es su socio en este negocio?

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@ndsuent.nodak.edu

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