



El Hablagnados 102: La propiedad retenida necesita una relación significativa

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

La tarea de seleccionar un tema para las columnas del *Hablagnados* crear un partido semanal de ping-pong mental: ¿Es el acondicionamiento más importante que la nutrición en la sequía? ¿Qué es lo importante para esta parte del año? ¿Será controvertida una discusión sobre las técnicas de administración? Hay una lista larga.

Performance of Early-Weaned Calves	
NDSU Dickinson Research Extension Center	
Age:	38-105 days
Average weight at weaning:	155 pounds
Average daily gain to 205 days of age:	2.1 pounds
Average feed efficiency:	5.3 pounds of feed per pound of gain
Dead calves:	0
Loser calves:	3
Estimated fly production:	255 trillion

Una de nuestras metas es ser positivo, de ser optimista, de ofrecer un poco de esperanza por medio de la información y las preguntas.

Últimamente las revistas del mercado de la industria ganadera parecen estar sobrecargadas de escenarios negativos. Parte de esto es la naturaleza de la industria, pero esta industria y la vida en general no tienen que ser negativas.

Algunos dirían que los aspectos negativos en nuestra industria se relaciona directamente con factores sobre los cuales no tenemos ningún control personal (como el tiempo que hace), pero nuestras reacciones necesitan enfocarse en opciones bien pensadas, basadas en los datos. Cuando las reacciones y las decisiones se basan en los datos, los resultados pueden señalar el cambio hacia una dirección positiva y realística.

La propiedad retenida del ganado es un buen ejemplo. El Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson ha retenido la propiedad de su ganado desde 1977. Los becerros se procesan en el otoño, se acondicionan por 30 a 45 días y se cargan al centro de engorde para acabarlos. Desde 1977, la propiedad retenida ha sido sólo marginalmente rentable.

La dedicación a un plan de coleccionar los datos llevó a nuestro Centro a su relación actual, resultando en una mejor comprensión de la industria en general. Desde nuestra perspectiva, hemos observado una imagen de la industria ganadera que tiene cada segmento --- la industria vaca-becerro y la industria de engorde --- luchando entre sí por los dólares disponibles y dividiéndolos. La única esperanza es un árbol que tiene muchas ramas.

Hemos acabado 12 lotes de becerros involucrando 1.123 manadas. La gama en precio terminal vivo ha sido \$64,68 a \$77,16 por cien libras de peso. La gama de valor dentro del lote ha sido \$355,46 a \$660,28. La gama de costo de ganancia ha sido \$42,07 a \$58,04. La gama de devolución neta ha sido desde \$75,50 negativos a \$112,40 positivos. Entender la relación entre estos números no es fácil. No hay ninguna magia, ninguna pócima ningún hechizo, sólo los datos.

Una mirada rápida revela que perdimos dinero cuando el precio final de acabar era el más alto, ganamos cuando el costo de ganancia era el más alto. Ganamos dinero cuando el valor del becerro dentro del lote era el más bajo y perdimos dinero cuando el valor dentro del lote era el más alto.

Beba un poco más café, porque después de la mirada rápida, los números llega a ser realmente confusos. Po todo, por término medio había una rentabilidad neta por lote de \$24,58. Por término medio el costo de ganancia era \$50,67 por lote, y el valor del becerro en el otoño por término medio ha sido \$513,23 por lote con el precio final vivo por término medio ha sido \$69,23 por cien libras de peso.

La respuesta a la propiedad retenida está en entender la relación de todos los puntos de datos tanto como tener una relación consistente entre el productor de vaca-becerro y el centro de engorde. Quitar las ramas de los árboles no produce una relación positiva entre el productor y el centro de engorde.

Podría hablar más de esto, pero quiero terminar esta columna con un punto sencillo. Cuando los números o los datos me confunden, uso la regresión para ayudar a explicar la relación general entre los números en un juego de datos. Le pregunto a este juego de datos cuál era la relación sencilla entre la devolución neta y el valor del becerro al llegar al centro de engorde. La respuesta mostró que una vez que pusimos el valor de un becerro a más de \$578, la potencial de rentabilidad se convirtió en 0 en este juego de datos.

Lo esencial: si usted pone un valor demasiado alto en los becerros cuando entran el centro de engorde, su valor no va a incrementarse cuando los venda. Y esto nos lleva a los esfuerzos se aumentar el valor del cuerpo. Más en otra ocasión.

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@ndsuxext.nodak.edu

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