

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



## **El Hablaganados 158: El futuro del comercio del ganado para la carne de res involucra los datos sobre el rendimiento total de la manada**

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

Los vientos calientes y el medio ambiente sequísimo continúan, y la mayoría de la región necesita la humedad. Aún la gente parece algo deshidrata.

La vaca y el becerro, no obstante, se diseñaron para sobrevivir en este tiempo. La gama de temperaturas desde 110 grados Fahrenheit a 40 grados bajo cero Fahrenheit debe de haber sido un desafío para el inventor. Y, sólo para asegurar la sobrevivencia, aquel inventor añadió y restó 10 grados para asegurar que la sobrevivencia era parte del plan.

En la industria de carne de res hoy, no es sólo el medio ambiente físico que se enfrentan con los extremos. Hoy día se requiere un plan con la documentación apropiada para aguantar el jalar y el empujar dentro del medio ambiente de la industria. Los que no mantienen los documentos adecuados funcionan por los sentidos y no por el conocimiento. Esos días ya se fueron ---y, no van a volver--- cuando se podía tolerar los bajos en el rendimiento total. El rendimiento de la manada entera no se puede debatir, sino sólo discutir.

Entonces, ¿Qué buscamos para saber el rendimiento total de la manada? En una charla hace poco con unos visitas a nuestra oficina, hablamos precisamente de esa pregunta genérica. En resposno, los elementos claves de balance, sentido común y lo que constituye el ganado bueno aparecieron. Por lo menos para los productores de ganado profesionales, ningún punto particular asegurará la sobrevivencia, y el no hacer algo asuraré el fracaso tampoco.

Los administradores exitosos suelen balancear el medio ambiente con las genéticas para asegurar un resultado apropiado. Hace poco recibí un mensaje de un productor veterano indicando algunos puntos para el éxito. Antes de jubilarse, Bill Stegner era un miembro activo de la Asociación del Mejoramiento de Ganado para la Carne de Res de Dakota de Norte (NDBCIA). El usaba el ganado para cosecha el medio ambiente local y se enfocaba en todos los productos que se podía vender, no sólo los becerros novillos.

La conversación a menudo se enfoca en los becerros novillos, olvidándose de los otros modos de ganancias en nuestra industria. El rendimiento total de la manada es tener un balance de todas las empresas diferentes dentro de una manada s us máximo, y así es cómo se logra la rentabilidad óptima. Con frecuencia me preguntan de las ventajas de comprar las vacas desde una manada que

“ It takes extra time and work to do the book keeping, but with these records I know what my sires are doing, what the cattle are doing. I know what cows to keep and which ones to Sell. There’s no guesswork.”

Bill Stegner

rinde exitosamente. Digo que tales manadas sí son una fuente excelente para el ganado, no obstante no se puede comprar el propietario ni el administrador.

Stegner desarrolló un protocolo de administración que se encuadraba con su operación. Sus ventas mejoraban a todos sus novillas, las vacas de las cuales se deshacía y sus becerros. Sólo usaba los toros probados, resultando en la uniformidad dentro de las hembras, permitiendo la venta de novillas y vacas preñadas al mismo tiempo que conservaba el número de animales en la manada. Las vacas abiertas y las novillas que necesitaba vender se alimentaban con los granos antes de venderlas, y Stegner retenía la propiedad de todos sus becerros.

Por usar los granos producidos localmente, los productos secundarios de los granos, y la paja como materias primas, Stegner utilizaba el ganado para añadirse a sus animales el valor. Era una fórmula que le trajo el éxito. A través de los años, las opciones para mantener la propiedad permitían que la rentabilidad del ganado bueno le devolviera a un buen administrador. Stegner dijo, “No cabe duda en mi mente que la propiedad retenida a lo largo de la vida en el comercio de ganado ha sido un éxito grande.”

Así, a menudo, nuestra vista es a veces estrecha o perseguimos las ideas de otra gente. Envez de eso, debemos construir nuestro modelo para que se encuadre, y hacer lo que hizo Stegner en el negocio de vaca/becerro. La ganancia viene por añadir valor a sus propias materias primas, no en perseguir los sueños de otros. La vaca puede ser, y es, una máquina que produce el capital. Pero como lo hizo Stegner, tenga enfoque, entienda sus recursos y añada valor por usar las genéticas que se encuadren mejor. Y, al fin y al cabo, venda sin piedad.

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en [www.BeefTalk.com](http://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](http://www.CHAPS2000.com) en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, [kringwal@ndsuext.nodak.edu](mailto:kringwal@ndsuext.nodak.edu)

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