

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



El Hablaganados 301: \$20 de entender

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

Muchas discusiones se enfocan en el achicamiento del ganado porque el valor de mercado del ganado es una función del peso multiplicado por el precio. El peso y el precio cambian constantemente.

Como resultado, el marketing del ganado puede ser muy confuso porque los compradores y los vendedores tratan de compensar para este cambio por predecir o suponer los valores de los factores involucrados. La misma pregunta surge cuando los productores trabajan el ganado.

	Owner's Loss to Point of Sale	Point of Sale to Buyer's Lot	Total Shrink	Weight Gain 14 Days from Original Weight
Delivery Time				
Arriving day before sale	-0.3%	-0.2%	-0.5%	+0.3%
Arriving day of sale	-1.0%	-0.4%	-1.4%	+0.7%
Phase of Tagging				
Tagging at ranch	-0.4%	-0.2%	-0.6%	+0.3%
Tagging at sale barn	-0.7%	-0.5%	-1.2%	+0.9%
Custom Handling				+0.3%

These estimates are based on NDSU Extension Research Extension Service report number 2004-01. Shrink estimates are not meant to represent a 100% loss from the point of sale to the buyer's lot. Shrink estimates are based on the weight of the cattle when they were sold and the weight of the cattle when they were sold. Shrink estimates are not meant to represent a 100% loss from the point of sale to the buyer's lot. Shrink estimates are based on the weight of the cattle when they were sold and the weight of the cattle when they were sold.

Un responso común y verdadero es “trabajar el ganado me cuesta dinero.” Aquí está dónde se necesita la buena administración para decidir cuando un paso hacia atrás resulta en dos pasos adelante. El Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson se enfrenta con este dilema cuando trabaja con la identificación del ganado.

¿Cuándo trae el esfuerzo de identificación los premios financieros? No es una pregunta sencilla, pero nosotros tratamos constantemente de arreglar todos los componentes.

En cuanto al achicamiento, el centro siguió de cerca 90 cabezas de novillas de un año en un estudio evaluando los efectos de transportar y manejar. Esas novillas se dividieron en grupos dentro de 15 corrales de seis novillas cada uno y les dimos uno de cinco tratamientos.

El enfoque principal era comparar el achicamiento. Los datos nos proveyeron algún entendimiento a los valores asociados con el transporte y el trabajo con el ganado.

Aunque los datos son preliminares y requieren más análisis para saber las tendencias específicas, la investigación mostró que las novillas se achicaron 2,3% después de ser transportadas a eso de 25 millas desde un rancho al establo de ventas y perdieron otro 3,3% durante el viaje de vuelta.

En las condiciones ordinarias de venta, el propietario del ganado habría perdido 2,3% del peso en el rancho mientras el comprador de las novillas encontraría que el grupo estaba 3,3% debajo del peso comprado cuando llegó al establo, incluso sólo después de un viaje bastante corto del mismo día. El achicamiento total de peso del viaje inicial hasta el peso cuando entraron a grupos nuevos era 5,6%.

Aunque muchas veces los vendedores y los compradores llega a un acuerdo sobre este cambio de peso, a veces vale la pena examinarlo un poco más al fondo. ¿Quién debe pagar por el peso de achicamiento? A lo mejor la respuesta es nadie.

El peso del ganado es lo que es. Se espera que el precio refleje ambos el valor actual en el mercado y el achicamiento.

Lo interesante de la investigación, a pesar de lo que hicieron con las novillas, es que dentro de dos semanas habían aumentado de peso de 2,6% a 3%. El grupo de novillas que se quedó en el rancho ganó

4% durante las dos semanas.

Aunque no hemos visto todos los resultados todavía, trabajar el ganado sí cuesta dinero. La preferencia del productor de mantener el ganado en el rancho o de enviarlo al establo de ventas es menos un asunto de achicamiento que de elección.

En nuestra prueba, el ganado que no transportamos fue pesado también para poder hacer la comparación y los que se quedaron en el rancho por término medio perdieron 2,1% de su peso. En términos del peso y la devolución por el esfuerzo (las vacunas, la identificación u otros procesos administrativos) parece haber una pérdida de peso de 1% a 2% cada vez que trabajamos el ganado.

Sí, pueden ganar el peso de nuevo, alcanzando finalmente el peso deseado, pero generalmente están con otro productor cuando, por fin, alcanzan ese peso. Al fin y al cabo, para un becerro de peso siete son 14 libras y para un becerro de peso ocho son 16 libras.

Esta pérdida de peso no parece ser mucho, pero sí se amontona. Para decirlo de otra manera, una manera fácil para determinar la pérdida de peso es \$10 a \$20 más para añadir a los otros costos.

Trabajar el ganado cuesta dinero, pero como dijimos un paso atrás por dos adelante. Hay que enfocarse en lo de adelante y no quedar atrás.

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 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