

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



El Hablagaanados 340: Un repaso de un buen catalogo de venta

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

El procedimiento para comprar los toros debe ser bastante metódico. Mientras el proceso puede ser tan embarcador como uno quiere, no debemos olvidar que los genes son lo que se necesita para el mejoramiento de la manada.



El número de los catálogos de venta que uno recibe puede ser abrumador, pero la devolución futura por la inversión de tiempo que se necesita para repasar la información en los catálogos es crítica. El parecer puede ser engañoso y es, por eso, que tal tarea es necesaria.

Un buen catálogo comienza con un bienvenido amistoso y la información esencial para la venta. Esta información es bastante corriente, pero es imprescindible. De importancia crítica es el número de teléfono y la información para ponerse en contacto. (En el mundo de hoy, uno tiene que tener un teléfono celular que funcione bien.)

Entonces debe haber una explicación detallada de la información en el catálogo en cuanto a la venta que todos los lectores pueden entender. El lenguaje especial que los productores utilizan se entiende muy bien dentro de la industria. Sin embargo, hay una pregunta que se debe hacer. ¿Entendería un recién llegado a la industria tal lenguaje?

Las abreviaciones de características y aun las Diferencias de Progenie Esperadas (EPDs) varían de raza a raza. Una lista de números puede parecer muy buena para una sola raza, pero es cortés pensar en los productores nuevos también. Los números deben identificarse claramente para hacer que la lectura de los números sea más entendible. Estos apuntes siguen hacia la información de mucha importancia.

Desde el principio, la manada debe presentar las EPDs promedias para las varias características de importancia para la raza, seguidos por los valores promedios de las EPDs para los toros y las novillas que están en venta. Se podría presentar información adicional para la raza, tales como los valores de las características para el 25% superior dentro de la raza, o quizás el primer 1% de la raza, según las fuerzas de los toros y novillas que se van a vender.

Para el comprador de toros que no conoce a los productores para cierta raza, un repaso de los que imprimen los valores de las EPDs promedias para los becerros hace la primera mucho más fácil. Los números individuales son importantes. No obstante, ¿Por qué no se empieza con esas manadas que venden los toros o las novillas que son superiores al promedio para las características deseadas? Ésta es una manera rápida y fácil para autenticar el rendimiento futuro de los toros disponibles.

Una vez que se ha establecido el rendimiento abarcador de la manada en cuanto a la raza, empieza la diversión, esto es la selección entre los toros que se venden. Armado con los valores de promedio para todas las características analizadas dentro de la raza, el productor puede encontrar y clasificar fácilmente los toros según su clasificación dentro de la raza.

Después de evaluar el rendimiento del ganado en los corrales de alimentación que provienen del Centro de

Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson, nos dimos cuenta de que necesitábamos más en el área costillar y más vetas de grasa. Mirando un catálogo de toros, en este caso un catálogo de venta para los Angus Rojos, la evaluación promedia para las vetas de grasa para el Angus Rojo es 0,06 y para el área costillar el promedio es 0,01.

Una mirada rápida de los toros de referencia revela que hay 18 toros de referencia, pero solamente siete de ellos son superiores del promedio para ambos el área costillar y las vetas de grasa. De esos siete, dos toros son del 25% superior para la raza. Sin duda, esas genéticas ayudarán al Centro.

La tarea consiste de ir y encontrar los toros posibles, estudiando todos los hijos de los toros de referencia que se encuadran con nuestros criterios. El paso siguiente es evaluar todos los toros en cuanto a su propio rendimiento, puesto que ambos el toro y la vaca determinan el valor genético del toro.

Sabemos que seguimos un proceso correcto porque a través de los años todos los toros que escogemos suelen ser los que traen más dinero en la venta. Esto es bueno para la industria, pero nos frustra cuando nuestros dólares no alcanzan.

¡Qué encuentre usted todas sus caravanas!

Sus comentarios siempre son bienvenidos en www.Beef-Talk.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