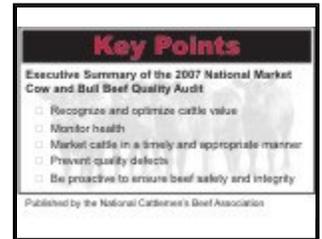




El Hablaganados 422: Consejos para el marketing de las vacas y los toros

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

Cada año, los ganaderos necesitan hacer decisiones en cuanto a cuántos vacas y toros se quedarán en la hoja de inventario de producción y cuántos irán al mercado. Para prepararse para este cambio y para la administración durante el proceso de marketing, los productores necesitan resumir la producción del año repasar sus estrategias de marketing.



El “ Resumen Ejecutivo del Informe de Auditoría de la Calidad de la Carne de Vacas y Toros del Mercado Nacional de 2007”, publicada por la Asociación Nacional de Ganaderos, es un documento excelente para repasar y sobre el cual pensar. La publicación refleja el hecho que los productores necesitan “reconocer y optimizar el valor del ganado, monitorear la salud, mandar el ganado al mercado por una manera apropiada y temporal, prevenir contra los defectos de calidad y ser proactivos para asegurar la seguridad e integridad de la carne.”

La industria de carne de vaca monitorea y provee oportunidades para los productores para continuar el mejoramiento dentro de sus manadas y la industria. Una industria no puede ser más fuerte que su parte más débil.

Cuando los productores se ponen de acuerdo y se juntan, los aspectos débiles de la industria pueden identificarse y estar eliminados. La educación puede animar la implementación del mejoramiento administrativo que puede beneficiar a los productores y a la industria.

La publicación destaca varios puntos que pueden mejorar el proceso de marketing para las vacas y los toros. Y este proceso nuevo puede incrementar el valor en el mercado de esos toros y vacas.

La publicación da una lista de 9 puntos principales para el proceso de mejoramiento:

- . Reducir el uso de picanas eléctricas y otras herramientas agresivas para mover el ganado.
- . Mejorar la superficie para que el ganado no se resbale y se dañe.
- . Seguir las pautas para el cuidado y mantenimiento para los animales.
- . Mandar el ganado al mercado antes de que esté demasiado flaco o cojee,
- . Mantener un sistema de recordar los datos para verificar sus “mejores” prácticas administrativas y para reducir o eliminar la posibilidad de culpabilidad en cuanto a los temas de seguridad y sanidad de la comida.

. Reconocer y optimizar el valor de sus animales para el mercado. Estos animales representan una parte importante de los ingresos para su rancho o granja, así que hay que administrarlos y prepararlos para el mercado de manera que su valor crezca y no se disminuya.

.Asegurar la seguridad de su producto. Las vacas y los toros tienen que estar libres de los peligros químicos, patógenos y físicos cuando usted los cosecha y los manda al mercado.

. Monitorear continuamente la salud de la manada. Vale la pena observar la salud de su manada para asegurar que sus vacas y toros van al mercado de manera debida y apropiada.

. Prevenir contra los defectos de calidad. Los moretones, lesiones en el punto de inyección, las marcas mal colocadas, cortadores obscuras o el ganado que está demasiado flaco o gordo, el ganado que tiene la musculatura inadecuada causada por la emaciación son cosas que se pueden prevenir.

Esta publicación es disponible fácilmente. Si le es difícil conseguirla, contácteme a kris.ringwall@ndsu.edu . Mi dirección es 1041 State Ave., Dickinson, ND 58601. Los productores también pueden ponerse en contacto con Lisa Pederson, especialista de seguridad de calidad de la carne de vaca, a lisa.pederson@ndsu.edu o escribirle a 2718 Gateway Ave., Unit 104, Bismarck, ND 58503.

El comercio ganadero existe para producir la carne de vaca y otros subproductos para el consumo humano. En últimos términos, el valor de la carne de vaca determina la estabilidad duradera de la operación.

Como con cualquier negocio, el primer dólar gastado y el primer dólar ganado son grandes noticias. No obstante, el último dólar ganado tiene que ser más grande que el último gastado.

El valor de la carne de vaca en los becerros y el ganado joven que se anuncian y se venden es significativo. De la misma manera, los dólares que estos animales traen cuando se van de la operación son críticos. De costumbre, los productores astutos monitorean los ingresos que traen los novillos, las novillas que no van a reemplazar, las novillas de reemplazo y los otros toros y vacas. Cada dólar que llega a la operación por la administración eficaz y el marketing de los toros y las vacas es un ingreso añadido, que tiene que ser más grande que el gasto.

En resumen, los productores de ganado tienen que reconocer el valor de sus toros y vacas que mandan al mercado y empeñarse a incrementar su valor por administrar bien, mantener los datos mandar los animales al mercado a la hora más propicia.

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@ndsuext.nodak.edu

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