

El Hablaganados 618: Cómo sobrevivir el negocio de ganado

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

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. Michael Cartmill, Dickinson State University

Los veranos difíciles significan desafíos problemáticos de otoño e invierno que a fin de cuentas pueden cambiar el futuro de la granja o rancho. Es un hecho de la vida que, al seguir la vida, el negocio de carne de res pasa por dificultades.

Al pasar el Día de Independencia otra vez y varias reuniones de familia y amigos se acaban, hay razón para un poco de descanso y recuperación.

Las celebraciones nos recuerdan de las libertades que tenemos. Las responsabilidades que van con esa libertad son numerosas, pero el Día de Independencia es un día para celebrar y apartarse de los muchos cargos pesados de la vida por algo más leve. Al soltar los cohetes en el cielo oscuro, sencillamente nos sentamos a gusto y disfrutamos de la vida, aunque sea por sólo unos cuantos minutos.

La mañana siguiente, limpiamos todo y la vida sigue. Es la parte de "la vida sigue" que rápidamente toma control y nos recuerda que el verano ya está en marcha. Para los involucrados en el negocio de ganado, o cualquier parte de la agricultura, de hecho, el reloj sigue andando. Los veranos exitosos significan otoños abundantes e inviernos normales.

Los veranos difíciles significan desafíos problemáticos de otoño e invierno que a fin de cuentas pueden cambiar el futuro de la granja o rancho. Es un hecho de la vida que, al seguir la vida, el negocio de carne de res pasa por dificultades.

La llamada de expandir la manada de vacas continúa a ser rechazada por las fuerzas fuera del control del productor. Actualmente, la sequía está empujando la industria, pero los productores necesitan reflexionar sobre qué hacer y no sobre lo que no podemos hacer.

¿Qué podemos hacer? Tengo diez puntos para proponer.

Punto diez: Los productores necesitan ayudarse los unos a los otros. Ayudar a los que son vecinos, familia o amigos es esencial. Saltar por ruedos, abrir oportunidades que parecen estancarse, cambiar cargos excesivos o simplemente proveer palabras de ánimo para seguir adelante siempre ayudan.

Punto nueve: Los productores necesitan estar presentes dentro de la operación y proveer acciones consistentes, predecibles que hacen que los con quienes trabajan o viven estén tranquilos y alentados. Esto significa comprender los recursos disponibles, proveer liderazgo y fomentar el consenso dentro de las operaciones sobre el uso de esos recursos para un futuro exitoso.

Punto ocho: Los productores pueden llegar a ser demasiado complacientes. Los productores necesitan saber cuándo elogios de felicidades o de apreciación son apropiados dentro de sus visitas diarias en contraste con el toque ocasional que indica un cambio pendiente. Podemos pasar demasiado tiempo admirando lo que hacemos que perdemos la vía.

Punto siete: No todos los productores estarán al tanto con los cambios crecientes en el mundo que los rodea. Es importante que los productores comprendan sus propios deseos y las limitaciones esos deseos pueden imponer en su operación. Reconocimiento adecuado siempre debe estar presente dentro de un grupo de amigos y familia del productor. Sin embargo, una evaluación realista de expectativas y metas individuales se tiene que hacer. Un rancho será más fuerte cuando un equipo fuerte, de base amplia y bien enfocado se utiliza para las ideas y discusiones abiertas del futuro.

Punto seis: No deje que las relaciones negativas hundan la operación. No todas las personas son amigables y tranquilas en el trabajo. Sin variar, uno pasará por una experiencia negativa de una interacción personal dentro del negocio de carne de res o cualquier medio ambiente. Otra vez, no se fije en lo negativo. Los productores necesitan intentar a comprender cómo estas relaciones negativas se desarrollan y por qué la situación persiste, pero también darse cuenta de que puede que no haya solución.

Punto cinco: Todos los productores deben prepararse para enfrentar una crisis. Aun con procesos de administración excelentes, una crisis ocurrirá. Una apreciación, evaluación e implementación de acción apropiadas deben ocurrir con decisiones a tiempo y revisiones. Todas las crisis eventualmente deben llegar a programas preventivos cuando sea posible.

Punto cuatro: Los productores deben ser líderes. Aun si es sólo dentro de la operación de uno, los líderes escuchan, evalúan y responden. Para orientar o inspirar con éxito a los con que uno trabaja, los líderes siempre deben tener un conocimiento íntimo de la operación. Cuando un productor llega a estar desconectado de la operación, es hora de partir.

Punto tres: Los productores deben ser sagaces con las finanzas porque el mundo todavía funciona con el dinero. Sin dinero, aun la mejor idea se marchita. Equipos de administración apropiados se deben desarrollar y utilizar para asegurar una revisión amplia y completa de todos los aspectos de la administración y los efectos apropiados en el balance final.

Punto dos: Los productores necesitan desafiar el pensamiento tradicional. Un nuevo consenso transformará la bifurcación en el camino en múltiples oportunidades al trabajar juntos para enriquecer nuestras vidas, y crear comunidades viables y estilos de vida individuales dentro de los varios medios ambientes en los que escogemos vivir. Todo esto debe ocurrir mientras disfrutamos trabajar en la industria de carne de res.

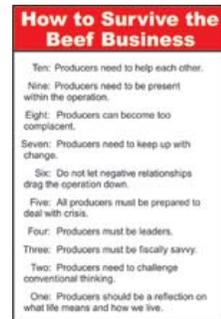
Punto uno: Los productores deben ser reflejo de lo que significa la vida y cómo vivimos. Cada uno de nosotros tiene una obligación para el futuro y se le llama para buscar esperanza e inspiración para un futuro que no perjudica a nuestros hijos y los hijos de nuestros hijos.

A fin de cuentas, se trata de gente, no vacas.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en <http://www.BeefTalk.com>

Para más información, contacte a la oficina NDBCIA, 1041 State Ave., Dickinson, ND 58601, o vaya al <http://www.CHAPS2000.com> por internet.



Cómo sobrevivir el negocio de ganado. Diez: Los productores necesitan ayudarse los unos a los otros; Nueve: Los productores necesitan estar presentes dentro de la operación; Ocho: Los productores pueden llegar a ser demasiado complacientes; Siete: Los productores necesitan estar al tanto de los cambios; Seis: No deje que las relaciones negativas hundan la operación; Cinco: Todos los productores deben estar preparados a enfrentar una crisis; Cuatro: Los productores deben ser líderes; Tres: Los productores deben ser sagaces con las finanzas; Dos: Los productores necesitan desafiar el pensamiento tradicional; Uno: Los productores deben ser reflejo de lo que significa la vida y cómo vivimos.)

