

Se necesita hacer un poco de trabajo desde adentro—fije metas y estudie antes de la venta.

## **El Hablaganados 742: Podemos hacer mejor**

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

*Metas de reproducción enfocadas, con resultados claros relevantes a la producción de carne de res, deben estar al corazón de todas las operaciones de ganado.*

Advertencia: declaraciones críticas existen en este artículo, así que puede que no quiera leerlo. Sin embargo, se debe por lo menos tomar a pecho que adquirir buenos toros por la selección de toros sabia e informada es esencial para sobrevivir en el negocio de carne de res.

Implementar metas de producción enfocadas, con resultados claros relevantes a la producción de carne de res es esencial. Si tiene dudas, simplemente eche un vistazo por la cerca y vea la competición. Las industrias avícola, porcina y láctea rutinariamente producen productos muy uniformes y comercializables que logran las metas de producción predefinidas utilizando las mismas herramientas que están disponibles a la industria de carne de res.

Pero primero hablemos de trabajar el ganado porque siempre es desafiante. Con la ola de frío y varios grupos de vacas necesitando el ultrasonido para la evaluación de preñez, me preparé.

La ropa al lado del pasadizo de verdad varía con el tiempo. Habiéndome preparado por el frío con capas de ropa bajo los overoles azules tradicionales, de repente me di cuenta de que mi habilidad de poner mis botas de plástico sobre mis botas vaqueras se cuestionaba. Alcanzar mis pies fue un desafío, pero la tarea se logró.

Me acordé de que todos cambiamos. Si nada más, nos envejecemos. Nuestra flexibilidad individual parece faltarnos algunos días, pero con un ajuste apropiado, logramos hacer el trabajo. Sin embargo, esos ajustes solo pueden lograr hasta cierto punto.

Como industria, nuestros ajustes son evidentes. Sin embargo, algunos días, lo dudo porque podemos hacer mejor. Tal vez uno no debe decir eso. No obstante, el otro día, mientras miraba varios grupos de ganado venderse en el mercado público, la variación que estaba presente fue notable.

Las vacas, toros, becerros de un año y becerros de todo tamaño y tipo se vendían al sonido de la subasta. Con cada abrir y cerrar de la puerta, un grupo salió y otro entró. El anuncio de lo que estaba tras la puerta de entrada se esperaba con anticipación. Si el grupo de ganado era grande, se podría escuchar el mugido del ganado. Si el grupo era pequeño, la puerta abría y cerraba rápidamente, y las ofertas empezaban.

Yo no quiero ser crítico porque el tipo de ganado que los productores escogen criar depende de ellos, y el mercado hace un trabajo excelente de conectar el vendedor y el comprador. Sin embargo, a veces el pensar cuidadoso antes de la venta por el productor sobre cómo se ve el ganado en el mercado no siempre es evidente.

Por lo general, siempre hay un comprador, pero a veces determinar como mejor presentar el ganado se necesita pensar cabalmente. El concepto de que el mercado de subasta quitará por selección todos los problemas no es cierto. Eso ya dicho, el ganado que no es rentable necesita quedarse en casa, comer un poco de comida y “echar carne” un poco. Puede que no sea fácil pero de verdad es una meta digna para una operación de carne de res.

Pero podemos hacer mejor. Sin embargo, hay demasiados “peros” en este cuento. Básicamente, hay un asunto más grande que la simple administración, presentación y venta del ganado, lo cual es la genética del negocio. El ganado que llega para la venta faltando buena estructura, condición y músculos son productos de programas de reproducción.

Tal como se notó al principio, metas de reproducción enfocadas, con resultados claros relevantes a la producción de carne de res, deben estar al corazón de todas las operaciones de ganado. Simplemente fecundar vacas para producir becerros sin propósito pensado desafía la industria. La competición agradece ese ganado, pero no lo debe hacer la industria de ganado.

Como productores, las herramientas están fácilmente disponibles para asegurar la disponibilidad de toros que llevan consigo la genética que logrará las metas de reproducción enfocadas y resultados relevantes a la producción de carne excelente para el consumo por el consumidor.

Las evaluaciones por ultrasonido de las vacas se terminaron. La tasa de preñez es buena, pero mis manos frías me hicieron pensar que un poco de trabajo adentro sería bueno, lo que significa la compra de toros. Los catálogos de toros empiezan a llegar, y la oportunidad de la selección correcta de genética significa un producto mejor.

Las metas de producción enfocadas para el Centro de Investigación por Extensión en Dickinson que incluyen resultados claros relevantes a la producción de carne de res están abiertas para la discusión. Sin embargo, el Centro ha seleccionado por peso al nacer, del destete y de un año y el área del ribeye por varios años. Consideración por la producción de leche y las vetas de grasa también ha sido parte del proceso de selección.

La cuestión real es fijar los límites de porcentajes dentro de las varias razas. La presión de seleccionar se eleva mientras hay que mantener los toros asequibles. No todos los toros son iguales, así que encuentre el toro correcto, pague el precio correcto y venda los becerros correctos.

Las manos están cálidas, así que empiece a hacer cálculos.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

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

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