

La administración tradicional vs. no tradicional: ¿Quién recibe el peso?

Opciones de venta para los becerros del Centro de Investigación por Extensión en Dickinson:

- La administración tradicional vende novillos a 609 libras en el destete en noviembre
- La administración no tradicional vende novillos de un año o más a 1,264 libras el siguiente noviembre

El Hablaganados 795: ¿Quién recibe el peso?

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

La oportunidad de usar métodos de producción de carne de res no tradicionales es muy real.

La administración tradicional vende los becerros novillos del Centro de Investigación por Extensión en Dickinson a 609 libras, y la administración no tradicional vende los novillos de un año o más del Centro a 1,264 libras.

¿Alguna vez ha añadido agua a una esponja seca y mirado expandir la esponja? La industria vaca-becerro se asemeja a la esponja.

Por décadas, los productores vaca-becerro han usado la genética, la salud, la nutrición, la reproducción, la comercialización, el medioambiente y el desarrollo de productos para mejorar la producción. Esta expansión de la productividad potencial es como la esponja que absorbe el agua.

Las décadas de experiencia del Centro con las prácticas de administración tradicionales, experimentales y simplemente diferentes se han enfocado en los costos de producción con respecto a mejorar la eficacia. La eficacia podría ser reproductiva o el crecimiento, vaca o becerro, campo o corral de engorde, la propiedad retenida o la venta en el destete o muchas diferentes prácticas de administración alternativas que proveen opciones para los productores vaca-becerro.

Los resultados se han culminado en recomendaciones para los productores de ganado que fomentan sistemas de producción que rinden bien y que son bastante eficaces. Por lo general los resultados reflejan las prácticas de producción tradicionales vaca-becerro, lo tradicional siendo lo histórico: cómo la abuela y el abuelo sobrevivieron, cómo mamá y papá sobrevivieron y, por

último cómo la próxima generación sobrevivirá. El mantra de estos fuertes enlaces generacionales ha sido “si funciona, no cambiemos.” ¡Mantenga esa idea un momento!

Considere la pregunta: “¿Qué pasa a la esponja cuando se añade agua pero se vuelve la esponja a su recipiente original?” La esponja no puede expandirse o puede expandirse apenas, como mucho.

Lo mismo es cierto para el negocio vaca-becerro. ¿Qué pasa si el productor nunca cambia el fundamento original administrativo de la operación vaca-becerro? En otras palabras, ¿podrá la manada expandirse y utilizar pensamientos tradicionales o no tradicionales y principios administrativos nuevos? Tal vez son las preguntas del día.

Hoy en día, la presión constantemente elevándose de costos indica la necesidad de limitar los costos y traer más efectivo de vuelta a la operación vaca-becerro. También hay presión continua de los consumidores para justificar todos los productos derivados de muchos aspectos de la agricultura, incluyendo la carne.

La oportunidad de presentar ideas no tradicionales es muy real. Las fotos son bonitas. Sin embargo, los productores de ganado cabalgando hacia el horizonte, desempolvándose de ropa de marca de diseño exclusivo después de un bello día de trabajar ganado no es una garantía que la operación va a seguir en el negocio.

Los círculos de ganado—o debo decir “los blogs de discusión”—activamente buscan soluciones no tradicionales a los desafíos actuales. Y así, el Centro tiene el desafío de mirar a la producción no tradicional vaca-becerro.

La lucha es el desafío de estudiar de verdad la diferencia entre los sistemas tradicionales y no tradicionales. Tales estudios raras veces se realizan porque el tiempo, espacio y ganado requeridos para llevar a cabo tales pruebas son inasequibles. Hay algunos estudios de ganado muy bien hechos y grandes, pero posicionar los datos de vuelta a la unidad de producción vaca-becerro local es difícil, y si la unidad no es tradicional en su acercamiento a la producción de ganado, más de lo desconocido que lo conocido se identifica.

Pero eso no quiere decir que el Centro no lo intenta. Volvamos a lo de expandirse. ¿Por qué no seguir dando agua a la esponja para ver hasta dónde crecerá la esponja? En la administración tradicional de ganado del Centro, los toros se sueltan el 1º de junio, los becerros nacen el 12 de marzo, el destete será al principio hasta a mediados de noviembre, y las vacas empiezan su último trimestre de preñez el 12 de diciembre. La administración no tradicional del Centro tiene un sistema de parto más tardío en el cual se sueltan los toros el 1º de agosto, los becerros nacen el 12 de mayo, el destete es al principio hasta a mediados de enero, y las vacas empiezan su último trimestre de preñez el 12 de febrero.

La administración tradicional vende los becerros novillos del Centro a 609 libras en noviembre. La administración no tradicional vende becerros de un año o más a 1,264 libras a mediados de agosto, según Doug Landblom, científico animal del Centro. Desde luego, los costos y mercados afectan gravemente las decisiones del productor, pero los costos pueden ser manejados y los mercados se pueden predecir.

Al fin y al cabo, un productor lucha con una respuesta de producción indolente a los cambios rápidos de costos y mercados. Pero seguir lo tradicional limita la expansión de la operación. Además, todas las prácticas de producción que han probado mejorar la oportunidad del productor de optimizar la producción vaca-becerro se retienen. La administración tradicional vende los becerros novillos del Centro a 609 libras; la administración no tradicional vende los novillos de un año o más del Centro a 1,264 libras.

Que encuentre usted todas sus marcas orejeras.

Para más información, contacte <https://www.ag.ndsu.edu/news> o el Servicio por Extensión de la Universidad Estatal de Dakota del Norte, NDSU Dept. 7000, 315 Morrill Hall. P.O. Box 6050, Fargo, ND 58108-6050.