

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



El Hablaganados 160: Enfóquese en lo que trae la rentabilidad para la producción de carne de res exitosa

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

Los productores conocen lo complejo que es el comercio de ganado. ¿Es mejor vender los becerros novillos directamente de la vaca o engordarlos primero? ¿Es mejor vender las novillas en la primavera o preñarlas y venderlas en el otoño? ¿Es mejor alimentar las vacas no deseables o venderlas ahora? Hay mucho que considerar. Hay muchas opciones dentro de cualquier operación.

Uno de los problemas más complicados en nuestra industria es la filosofía de “todo o nada” cuando procesamos el ganado. Cuando una actividad específica necesita hacerse, todo lo posible se hace a la vez, permitiendo el uso eficiente del trabajo y tiempo.

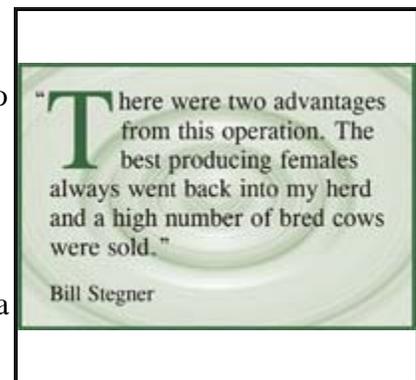
La filosofía de “todo o nada” parece eficiente, pero los productores necesitan acordarse de que el dinero que hacemos viene un becerro a la vez, una vaca a la vez, un toro a la vez. Los esfuerzos de vender deben enfocarse en obtener el valor máximo al mismo tiempo que viven con las restricciones del sentido común en cuanto al trabajo y tiempo.

Un productor exitoso recientemente jubilado, Bill Stegner, de Rhame, recordó sus esfuerzos de hacer decisiones eficientes en cuanto a cada una de las operaciones en su rancho. No le da miedo admitir que el comercio de ganado le fue muy bien. (Y yo añadiría que lo hizo muy bien).

Su manera especializada de productividad total del rancho hacía que sus decisiones mejoraban la eficiencia de cada una de las empresas del rancho. Bill dijo, “Lo mejor que se puede hacer para el rancho es enfocarse en las actividades más eficaces, identificarlas y desempeñarlas es importante para la sobrevivencia de la operación.”

Para él, lo más importante era la administración de las hembras de la manada. “Había dos ventajas de esta operación,” él dijo. Las vacas que producían mejor siempre se devolvían a la manada y un número alto de vacas preñadas se vendían”.

Y su enfoque iba más allá de los becerros novillos. No le daba miedo engordar las vacas de las cuales iba a deshacerse y las alimentaba agresivamente con la cebada. Las vendió por los círculos de ventas profesionales locales y sus vacas siempre eran las superiores del mercado, ambos en las ventas terminales y las de las vacas deshechas. Si Bill revelara y compartiera sus secretos, yo diría que manejando su capital y la fuente de ese capital eran las claves de su éxito total.



¿Es mejor vender el grano o dárselo de comer al ganado y vender los animales? ¿Debe usted alimentar los animales gordos o los animales para criar? ¿Cómo son los ingresos gravables distintos vendiendo los becerros engordados y las vacas de criar? Las respuestas a estas preguntas y más le proveyeron a Bill con los datos para pensar en todas las opciones y formular un plan de marketing que capturara los mejores ingresos después de los impuestos.

Cuando se terminan todos los quehaceres laborales y personales, muchos productores cierran sus libros y no los repasan. Además, se puede hacer un gran esfuerzo para producir cierto tipo de ganado, y todo ese esfuerzo puede perderse en la filosofía de “todo o nada”.

Integrar la industria del grano y el ganado era una filosofía de Bill. Él observó que usando los fertilizantes y sembrando las semillas pesadamente generalmente producían cultivos abundantes de grano y de paja. Las cosechadoras especiales y las embaladoras de balas grandes y redondas le daban reservas grandes. Para el éxito de Bill, la cebada y la paja eran tan importantes como el ganado y las cercas.

No todos los productores de ganado tienen los mismos ingredientes para mezclar. Algo que todos los productores exitosos tienen, sin embargo, es una apreciación total de la administración de los recursos y la habilidad inherente de tomar el grano de costo bajo y el forraje y convertirlos a un producto de alto valor en la forma de animales de carne de res para criar y para vender.

En el caso de Bill, él encontró todas sus caravanas. Ojala que lo mismo pase para usted.

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@ndsuxext.nodak.edu

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