



El Hablaganados 488: ¿Alguna vez ha pensado en una empresa de vaquillas de reemplazo?

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

Los productores de carne de res necesitan ver otras oportunidades.

“Ésas son unas vaquillas buenísimas,” exclamó el capataz del rancho del Centro de Investigación por Extensión en Dickinson al clasificar las vaquillas criadas en casa que se destinaban para el granero local de ventas.

El sentimiento que estas vaquillas eran demasiado buenas para vender es un sentimiento bueno porque refleja positivamente en un programa de vaquillas criadas exitoso. Todas las vaquillas estaban preñadas, bien crecidas y listas para empezar su carrera como vacas madres.

El Centro vendió vaquillas criadas de reemplazo de dos años y vacas criadas de tres años. Las vaquillas criadas comercializadas a finales de octubre pesaron 982 libras y tuvieron un promedio de \$721 por cabeza. Las vaquillas criadas comercializadas a mediados de noviembre pesaron 1,105 libras y tuvieron un promedio de \$925 por cabeza. Las vaquillas criadas comercializadas a finales de diciembre pesaron 1,182 libras y tuvieron un promedio de \$1,033 por cabeza.

Las vacas de tres años pesando 1,237 libras se vendieron en noviembre y tuvieron un promedio de \$1,076. Ingresos, como dice el banquero. Dinero ingresando siempre es mejor que dinero saliendo.

Vender vaquillas y vacas criadas es una empresa compleja en la operación cabal de carne de res. Para la mayoría de los productores, los becerros se comercializan en el otoño. Las vaquillas necesitadas como reemplazos se ponen a un lado y, esencialmente, ésta es la empresa de vaquillas de reemplazo.

Los productores de carne de res necesitan ver otras oportunidades. Ampliando la empresa de vaquillas es una de esas opciones. La mayoría de productores de carne de res se enfoca en producir becerros alimentadores que acaban en el lote de alimentación para la terminación.

Añadir valor y crear más demanda de la carne de res es esencial. Igualmente importante es perpetuar el negocio vaca-becerro, lo que abre la oportunidad de crear una demanda diferente para los becerros de vaquillas nacidos cada año.

Tradicionalmente, la demanda de novillos eclipsa el valor de becerros de vaquillas. ¿Por qué no dar más

Bred Heifer Sales Dickinson Research Extension Center		
Sale Date	Average Body Weight	Average Sale Price Per Head
Late October	982 pounds	\$721
Mid November	1,105 pounds	\$925
Late December	1,182 pounds	\$1,033

Ventas de vaquillas criadas		
El Centro de Investigación por Extensión en Dickinson		
Fecha de venta	Peso del cuerpo promedio	Precio promedio de venta por cabeza
Finales de octubre	982 libras	\$721
Mediados de noviembre	1,105 libras	\$921
Finales de diciembre	1,182 libras	\$1,033

pensamiento en guardar las vaquillas, vender las no preñadas como vaquillas de un año abiertas y organizar las vaquillas preñadas en paquetes buenos, uniformes para vender a otros productores vaca-becerro?

Tal como con cualquier empresa, siempre puede ir de arriba abajo. El desarrollo de vaquillas no es diferente. Los errores son costosos y relativamente sin merced.

Por ejemplo, el primer grupo de vaquillas de octubre eran vaquillas compradas, criadas con pasto y revendidas. No había nada malo con las vaquillas.

El Centro compró las vaquillas a principios de abril a \$655 por cabeza. Revender las vaquillas como vaquillas criadas a finales de octubre por \$721 sólo dejó \$66 para la ganancia. Las vaquillas estaban en pasto desde el 1º de mayo hasta mediados de octubre y vendidas del pasto. Sólo los toros volvieron al rancho.

Un cálculo sencillo muestra que las vaquillas sólo rindieron \$12 por mes. No hay necesidad de complicarlo demasiado con el análisis. Lo básico era pasto barato.

Dos errores se cometieron con ese grupo de vaquillas. Las vaquillas nunca tuvieron mucha oportunidad de tranquilizarse y, una vista retrospectiva mostró, unas de las vaquillas estaban preñadas al ser compradas.

El punto para el productor es que el desarrollo de vaquillas se necesita hacer bien sin atajos. Por ejemplo, se administraba a las vaquillas del Centro con protocolos sincronizados apropiadamente y criadas artificialmente.

Las vaquillas del Centro estaban acostumbradas a la gente y eran el producto de linaje identificable y genética trazable. Al fin y al cabo, había demanda de productor mejorada.

Unos meses en los lotes después del pastoreo permitió la clasificación apropiada de animales y cambió la fecha de venta a actividades de reemplazo establecidas y tradicionales al granero local de subasta. Las vaquillas de noviembre que se vendieron tuvieron un promedio de \$925 cada una, mientras las vaquillas de diciembre tuvieron un promedio de \$1,033 cada una.

Si evaluamos estas vaquillas similarmente a las vaquillas compradas (\$655 cada una), el Centro añadió \$270 de valor al primer grupo de vaquillas vendidas y \$378 al segundo grupo de vaquillas. Cuando se hace correctamente y un productor trabaja con la genética correcta, los productores pueden añadir valor a las vaquillas.

Esto es algo en que pensar al prepararse uno para la temporada de parto bovino. Sin embargo, de todos modos, esas vaquillas engendradas por padres Simmental y Shorthorn nos harán falta en el rancho.

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.