

El Hablaganados 621: Decisiones duras pero el ganado tiene que pagar por sí mismo

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

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

Ya que las compras de alimentos tal vez se necesitan hacer, cada compra viene con la obligación de comprometer dinero con la expectativa de que esos fondos se recuperarán en ganancias futuras de ganado.

El tiempo sigue haciendo la vida interesante. Estoy tentado de decir que el tiempo hace la vida difícil. Si eso fuera la verdad, la vida siempre sería difícil porque, con tal de que la Tierra gire y continúe su rotación por el sol, el tiempo nunca será poco interesante ni constante.

De hecho, si el tiempo dejara de cambiar, esto significaría que la Tierra dejó de girar. En ese punto, bien podríamos decir que la vida es difícil.

Perdón si un poco de realidad es difícil de ingerir, pero la vida granjera y ranchera ha sido y continuará a ser un juego de ajedrez entre la Madre Naturaleza y un productor. Ya que la Madre Naturaleza no está dispuesta a tomar ningún consejo, todas las preparaciones y planeamiento quedan en los hombros del productor.

Actualmente, nos ha tocado la sequía o tiempo excesivamente seca. Aunque el escenario es muy similar a las sequías previas, manejar por la tierra sin vida, reseca es desalentador.

Al acabar el verano, el primer paso es de establecer un inventario de nuestro ganado, la disponibilidad de los pastizales que quedan, el heno demás y la producción potencial de heno.

La habilidad de sobrevivir será medida por la habilidad del productor de equilibrar el inventario de ganado con el inventario de alimentos. Ya que las compras de alimentos tal vez se necesitan hacer, cada compra viene con la obligación de comprometer dinero con la expectativa de que esos fondos se recuperarán en ganancias futuras de ganado.

Este es el paso número uno y es el punto más importante de toda la discusión de comprar alimentos o vender vacas. Si ninguna rentabilidad se puede apuntar a corto o a largo plazo, entonces se necesita tomar el segundo paso. Eso es duro pero la vida es dura, y vivir negándolo sólo hace la vida más dura.

A pesar de todo, la temporada de crecer de verano se despiden y las decisiones de otoño tendrán que hacerse.

El paso dos es de evaluar y ajustar los inventarios de ganado. En otras palabras, ya es la hora de seleccionar esas vacas y toros extras para vender en el mercado. El corte tiene que ser profundo. Sin embargo, el corte profundo no es un concepto nuevo a los productores de ganado veteranos.

Los tiempos cambian y, con ese cambio, las tasas de abastecimiento y los recursos de alimentación también cambian. Como recordatorio, esos cambios de inventario deben empezar con la mentalidad sin excusas. Toda vaca abierta o no sana estructuralmente necesita irse.

Aunque las vacas eran evaluadas la primavera pasada, ya es la hora de revisar la preñez y evaluar por lesiones de verano que sólo llegarán a ser graves al pasar el tiempo. Además, busque las vacas que estén secas, aunque se mandaron al pastizal con un becerro a su lado.

Los becerros tienen la forma de encontrar leche, aun si su propia madre no era la fuente, así que las madres malas tienen que irse. Las madres salvajes también deben irse.

En años de costos altos, no apueste en las vacas marginales porque algunas serán marginalizadas con el invierno y su valor perdido.

Sea crítico de las vacas de parto tardío y desarrolle unos paquetes de vacas criadas que no cumplen su temporada de parto deseada. Por ejemplo, venda las vacas más jóvenes que no tuvieron parto en las primeras tres semanas de la temporada de parto bovino. Uno se da cuenta de que estas vacas con parto tardío no producirán un becerro tan pesado.

Permita la retención de vacas súper productivas de 5 a 8 años de edad, pero junte esas vacas viejas (de 9 años o mayor) y alistelas para la venta.

Este otoño va a ser difícil para muchos productores porque los precios de aportaciones se han convertido en costos más altos y el margen de error se fue. Simplemente mantener un balance no va a ser bastante. El valor del becerro tiene que ser mayor que el valor de todas las aportaciones, incluyendo los alimentos comprados. Al vigilar los productores los costos, no requiere mucho tiempo darse cuenta de que lo que come y utiliza los recursos del rancho o granja también necesita ser vigilado.

Si uno necesita ir más profundamente, téngase presente que una vaca llega a su apogeo a la edad de 5 años, así que de 5 a 9 años de edad las vacas tienen valor excelente como vacas de cría y proveen la oportunidad máxima de producir becerros grandes, de alto valor.

Aunque puede que el productor no obtenga los beneficios de los valores de buena cría, las vacas deben atraer los ojos de los con alimentos en una venta de vacas bien anunciada para ayudar poner un poco de dinero necesitado de vuelta a la operación.

No hay cómo hacer las vacas viejas más jóvenes, y las vacas jóvenes pronto serán vacas viejas, así que lo fundamental es de categorizar las vacas más productivas y vender las demás.

El mundo financiero ha sido, es y siempre será duro. El perdón no se usa comúnmente como un término financiero, así que las vacas tienen que traer ingresos positivos de dinero.

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.

Fall Cow Sorting List	
Pen one	Open, dry and/or unbred cows, sell
Pen two	Four months, sold mature, sell
Pen three	Nine year old and older cows, sell
Pen four	Marginal cows, too fat, too thin, sell
Pen five, six	Cows calving outside the desired calving and season, season, sell
Pen eight	All younger cows calving late, sell
Pen nine	All lower-producing cows, sell
Pen ten	Starting with the older cows, gradually reduce cows until ranch resources are met

Lista de categorización para el otoño. Corral uno—vacas abiertas, secas y/o no sanas, vender; Corral dos—madres malas, madres salvajes, vender; Corral tres—vacas de nueve años o más, vender; Corral cuatro—vacas marginales, demasiado gordas o flacas, vender; Corral cinco, seis y siete—vacas que paren fuera de la temporada deseada, vender; Corral ocho—todas las vacas más jóvenes con parto tardío, vender; Corral nueve—todas las vacas de menos producción, vender; Corral diez—empezando con las vacas viejas, poco a poco reduzca las vacas hasta que los recursos del rancho se cumplan.

