

ESTRATEGIAS DE TRANSICIÓN PARA GRANJAS Y RANCHOS

en el Oeste de los Estados Unidos



Estrategias de Transición para Granjas y Ranchos en el Oeste de los Estados Unidos

Autores Contribuyentes, Afiliados con el Comité Oeste de Extensión en Mercadeo

Kynda Curtis, Utah State University
Cole Ehmke, University of Wyoming
Bridger Feuz, University of Wyoming
Karina Gallardo, Washington State University
Wilson Gray, University of Idaho
Russell Tronstad, University of Arizona

Autores Contribuyentes Externos

Susan Slocum, George Mason University
Norman Dalsted, Colorado State University

Traducido al Español por,

Karina Gallardo, Managing Editor, Washington State University
Michelle De La Oz, Utah State University

Directores del Proyecto

Kynda Curtis, Utah State University
Ruby Ward, Utah State University

Editor Técnico, Formato y Diseño

Amy Bekkerman, Precision Edits

Diseño de la Portada

Brady Hackmeister, Utah State University
Front Cover Photo Credit - Paul Schwennesen

Una Publicación del Comité Oeste de Extensión en Mercadeo

<http://www.valueaddedag.org>



Tabla de Contenidos

El Rancho Baker	1-1
Susan Slocum, Assistant Professor, George Mason University	
La Compañía Cole Creek Sheep	2-1
Bridger Feuz, Extension Educator and Livestock Marketing Specialist, University of Wyoming	
El Rancho Colorado	3-1
Norman Dalsted, Professor and Extension Economist, Colorado State University	
El Rancho Guild	4-1
Bridger Feuz, Extension Educator and Livestock Marketing Specialist, University of Wyoming	
El Rancho Hecht Creek	5-1
Cole Ehmke, Extension Specialist, University of Wyoming	
La Lechería Hull	6-1
Susan Slocum, Assistant Professor, George Mason University and Kynda Curtis, Associate Professor and Extension Specialist, Utah State University	
El Rancho Double Check	7-1
Russell Tronstad, Professor and Extension Specialist, University of Arizona	
Stennes Orchards	8-1
Karina Gallardo, Assistant Professor and Extension Specialist, Washington State University	
La Finca de la Familia Westendorf	9-1
C. Wilson Gray, District Extension Economist and Extension Professor, University of Idaho	
La Hacienda Wong	10-1
Russell Tronstad, Professor and Extension Specialist, University of Arizona	

El Rancho Guild

Bridger Feuz, Extension Educator and Livestock Marketing Specialist,
University of Wyoming

El Rancho Guild fue establecido en Wyoming casi un siglo y medio atrás. En 1867 Charles Guild emigró desde Inglaterra a Piedmont, Wyoming. Charles dirigió la estación de Pony Express en la zona durante un año y luego abrió una tienda en Piedmont. Piedmont era inicialmente un campo de ferrocarril contratado y posteriormente se convirtió en una estación de reabastecimiento de madera y agua para motores auxiliares. Los hornos de carbón también fueron construidos cerca de Piedmont para producir carbón para los fundidores del área y restaurantes. Piedmont ahora es un pueblo fantasma que se encuentra dentro de los límites del Rancho Guild.

Mientras Charles Guild dirigía la tienda en Piedmont, comenzó a comprar propiedades en la zona y armó el Rancho Guild. El rancho es principalmente una operación de vacas y becerros,



capaz de soportar 600 vacas madres. Todos los terneros son retenidos y vendidos como potros. Earl Guild y su esposa Jody representan la cuarta generación que posee y opera el Rancho Guild, con su hijo Kelly y esposa Dixie siendo la quinta generación que posee y opera la propiedad. La sexta generación apenas está empezando a integrarse en el Rancho Guild.

La Empresa Ganadera

Al igual que con muchos ranchos en Wyoming, el Rancho Guild originalmente criaba ganado Hereford. Hoy en día, el rancho cría otras razas incluyendo Hereford, Angus y Limousin, y últimamente el cruce de las razas Limousin y Angus. La conversión a un programa de cruce de razas se ha traducido en mejoras significativas en el peso de los animales. Cuando Earl ejercía la administración del rancho el peso del ganado aumentó de 600 a 1,000 libras. La consistencia ha sido un elemento clave para el Rancho Guild en el negocio de ganado. Con el fin de asegurar la mejora constante los Guild crían todas sus propias vaquillas de reemplazo. Este énfasis en la consistencia además de la mejora continua ha dado sus frutos al rancho, ahora sus clientes, los

compradores de ganado se sienten más satisfechos: hoy en día, el rancho tiene el mismo comprador para sus potros desde hace más de 50 años. De hecho, han mantenido una buena relación con su comprador que el hijo del comprador ahora compra ganado proveniente del Rancho Guild.

Traer a un Hijo

Hace varios años Earl y su hermano eran copropietarios del rancho, y el hijo de Earl, Kelly estaba terminando su segundo año en Dixie College. Kelly jugaba fútbol en Dixie y tenía ofertas para continuar una carrera universitaria de cuatro años en un par de universidades. Mientras luchaba con las decisiones de la escuela, su tío lo contactó y le hizo saber que estaba dispuesto a dejar atrás la hacienda. Kelly decidió que era el momento correcto y regresó al rancho para quedarse. El tío vendió el 50 por ciento de sus acciones a Kelly y el 50 por ciento de sus acciones a Earl, haciendo Kelly socio del 25 por ciento con su padre Earl, que era dueño del 75 por ciento restante. Los otros tres hijos de Earl, Wendy, Adam y Doug, no son dueños de los activos del rancho. Los Guild atribuyen como una de las claves para mantener con éxito el rancho dentro de la familia después de varias generaciones, el limitar el número de propietarios directos para mejorar la sustentabilidad económica del rancho.

Transferencia de Gestión

Una herramienta eficaz que los Guild han utilizado para transferir las capacidades de gestión para la próxima generación es una estrategia de propiedad proactiva. Kelly fue capaz de comprar el 25 por ciento del rancho de su tío, dándole una participación significativa en la operación. Ciertamente esto requirió algo de financiamiento creativo, pero la propiedad de la familia era y es más importante para los Guild que el dinero en efectivo. A diferencia de muchas de las



operaciones tradicionales donde la propiedad se transfiere solamente a través de un proceso de herencia esta transferencia temprana de la propiedad a Kelly proporcionó un conducto para que él sea un tomador de decisiones en el rancho. Aunque todavía era un socio minoritario Kelly tenía suficientes acciones por lo que las decisiones de gestión se convirtieron en un verdadero trabajo de equipo. Las decisiones administrativas también

afectaron directamente tanto el salario de Kelly como su éxito financiero. Para Kelly fue muy importante recibir los consejos y la dirección que su padre estaba dando a la operación. Como una herramienta de administración de bienes en los últimos años Earl ha seguido transfiriendo más de su porción de la finca a su hijo Kelly, ahora Kelly es el dueño mayoritario del rancho.

Otra estrategia que Earl utilizó para transferir conocimientos y capacidades de gestión a Kelly fue permitir que Kelly cometiera errores. Ciertamente, la mayoría de las decisiones eran discutidas y Earl compartía sus conocimientos y experiencia con Kelly, pero a menudo permitía que Kelly tomara las decisiones finales sobre cuestiones operativas. Especialmente al principio de la transición, Kelly tomaba decisiones que Earl sabía que tenían una alta probabilidad de éxito limitado, o incluso de fracaso, pero Earl le permitió tomar esas decisiones. Así Kelly fue capaz de aprender de sus errores y convertirse en un mejor administrador y socio. Esta simple estrategia es extremadamente eficaz. Aunque siempre es difícil que un gerente con más experiencia permita que otros, de menos experiencia, tomen decisiones que sabe que son propensas a fallar, es aún más difícil no decir “te lo dije” después. Kelly le da crédito a Earl de proporcionar orientación y de tener paciencia mientras Kelly afianzaba sus habilidades de gestión. Ahora, Kelly se da cuenta de lo difícil que es esa tarea, ya que sus propios hijos están mostrando interés en el rancho.

La confianza de Earl en Kelly definitivamente ha valido la pena. Kelly ha tomado una serie de decisiones que han aumentado significativamente la productividad y la sustentabilidad del rancho. Por ejemplo, hace unos 20 años, Kelly observaba un banco de pasto y se preguntó qué pasaría si pudiera traerle agua. El rancho tenía dos reservorios a unas 10 millas de distancia y de mayor elevación que el pasto. Mientras Kelly consideraba las opciones, llegó a imaginar un pivote que funcionaba con gravedad accionada desde el reservorio. Kelly se puso en contacto con un experto en ingeniería de la Universidad de Wyoming y juntos desarrollaron un sistema que incluía transportar el agua a una zanja durante siete millas y por medio de una tubería durante tres millas más. Kelly también trabajó con un especialista en cultivos de la Universidad de Wyoming para entender mejor cómo manejar un puesto de alfalfa para la producción y la sustentabilidad. Como resultado de esta inversión, se han originado 220 acres de terreno de heno extremadamente productivo, regado bajo un pivote central alimentado por gravedad altamente eficiente. Los Guild producen de 3.5 a 4 toneladas por acre en 220 acres. El pivote central ahora representa del 50 al 60 por ciento de la producción total de heno en el rancho.

Empresas para Otros Miembros de la Familia

Aunque los hermanos de Kelly no tienen propiedad directa en el rancho, dos de ellos, han desarrollado empresas que utilizan sus propias habilidades y talentos individuales en combinación con los recursos del rancho. Adam opera un negocio de caza y pesca, y Wendy gestiona una empresa de caminata pionera.

Empresas de Caza y Pesca

El reservorio principal del Guild Ranch es parte integral del riego del rancho, pero también sirve como un recurso pesquero. Los peces fueron plantados originalmente en el depósito para uso de la familia. Descubrieron que eran capaces de criar peces grandes.

Dan Peterson, un pariente de los Guild, se inscribió en el Programa de Gestión Agraria en Ricks College. En una de las clases se les pidió a los estudiantes que completaran un plan de negocios en un proyecto relacionado con la agricultura. Dan eligió explorar una empresa pesquera de 200 acres explotables de río y el reservorio Guild alimentado del manantial. Después de completar la tarea, la empresa parecía prometedora. Dan trabajó con Adam para desarrollar el negocio, y ellos



comenzaron a ofrecer una oportunidad para que los clientes paguen por pescar peces como Browns, Rainbows, Cutbows, Tigers, y Brookies gigantes. Dan más tarde se trasladó a otros negocios, pero Adam todavía maneja la operación de pesca en el rancho.

Adam es un apasionado de la caza y la pesca. Con el conocimiento y la experiencia que adquirió cazando en el rancho, también comenzó un negocio de caza. El rancho es hogar de antílopes, venados y alces, con excelentes oportunidades de caza para cada uno. Adam inicialmente operaba el negocio de la caza él solo. Pero su carrera principal es enseñar arte y ayudar a entrenar al equipo de lucha libre en la escuela secundaria Star Valley High School. Por lo tanto, se le hizo difícil dedicarle el tiempo necesario para tener éxito, por lo que los derechos de caza fueron arrendadas a un sastre local.

Pioneer Trek Enterprise

Veinte años antes de que Piedmont fuese establecido y de que Charles Guild comenzara la base del Guild Ranch, el camino que los pioneros mormones tomaron mientras se dirigían al oeste pasaba a través de lo que eventualmente se convirtió en el rancho. Puntos importantes de interés a lo largo del camino a su paso por el rancho incluyen Gravel Hill, Muddy Camp y Crossing, Williams Hollow, y Dibble Rock. Para celebrar el año 1997 como el sesquicentenario de los caminos pioneros, muchas personas se han interesado en revivir la experiencia del camino pionero. Las congregaciones de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días

comúnmente conocidos como Mormones organizan excursiones patrocinadas por la Iglesia a lo largo del camino. Estas excursiones dieron a los miembros de la Iglesia la oportunidad comprender mejor los procesos que se enfrentan en el camino. Varias congregaciones eligen una parte del camino que pasa por el rancho. Viendo esta oportunidad, la esposa de Earl, Jody y su hija Wendy decidieron que sería una buena idea dar servicio de cenas para los participantes. La familia Guild proporciona cenas al horno holandesas y cuentan la historia de la zona a los grupos que pasan por el sendero. En un principio esto no se realizaba para ganar dinero como empresa, sino para compartir conocimientos y experiencias de la familia con los participantes del camino, pero sí plantó una semilla.

Luego los Guild fueron contactados con la idea de arrendar los derechos de su terreno para caminatas de carretas tiradas a mano a una entidad separada. Los Guild sintieron que tenían más que ofrecer que sólo el acceso al camino pionero y que un simple alquiler no sería suficiente: en su lugar se formó una asociación. Wendy Guild Peterson ahora maneja Pioneer Trail Handcart Treks. Este será el cuarto año de caminatas, que sirve en promedio a 4,000 excursionistas al año.

Wendy no sólo dirige las reservaciones, sino que también ofrece un programa junto a la chimenea para los participantes del camino. Wendy comparte experiencias así como la historia y cuentos de los pioneros, sus antepasados que poblaron la zona en 1866. Wendy y su esposo Doug viven en el rancho, lo que es conveniente para administrar las necesidades diarias de los excursionistas.

Pensamiento Concluyente

Uno de los principales objetivos para el Guild Ranch es que continúe siendo una empresa ganadera sostenible dentro de la familia Guild para las generaciones venideras. Con este objetivo en mente, la propiedad directa del rancho se ha limitado con la finalidad de no diluir la renta del rancho derivada de la empresa ganadera. Sin embargo, los Guild también reconocen los beneficios del uso de los recursos del rancho y el valor de la participación de la familia, sin propiedad directa, como parte de la finca. Con este enfoque combinado, los Guild están seguros de que el rancho seguirá siendo viable dentro de la familia por muchos años y con esperanza de muchas generaciones.



Utah State University is an affirmative action/equal opportunity institution
This publication was funded through a grant from the
USDA Office of Advocacy and Outreach