

# 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

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

## El Rancho Double Check

Russell Tronstad, Professor and Extension Specialist, University of Arizona

El comprar un rancho de vacas y terneros en el Oeste es normalmente visto como algo imposible, al menos que uno sea rico, esté a punto de heredar un rancho, o se vaya a casar con una familia que ya posee uno. Pero la mentalidad de lo imposible está en contra del espíritu de la familia Schwennesen, como ocurre con muchas familias ganaderas en el Oeste. Paul Schwennesen cursaba la primaria cuando su familia se trasladó a Willcox, AZ, al sureste de Arizona, donde su padre trabajaba como agente de Extensión del condado con responsabilidades en el campo agrícola y recursos naturales. A mediados de la década de 1990, cuando Paul estaba en la secundaria, los Schwennesen contemplaban con más atención lo que querían hacer como familia para ganarse la vida, sobre todo porque Paul y su hermano menor tenían la edad suficiente para contribuir con sus ideas. Durante este período, los padres de Paul, Eric y Jean, contrataron a un facilitador para ayudar a trabajar a través del proceso de fijación de objetivos como una unidad familiar para determinar si debían comprar un rancho. Paul recuerda claramente cómo el facilitador tuvo varias reuniones con ellos durante aproximadamente un mes.



### Fase 1

Paul recuerda que su meta era comprar un rancho de vacas y terneros, pero la familia no tenía los recursos económicos para comprar uno. Años antes de este período, Eric y Jean habían estado muy involucrados con la Coordinadora de Manejo de Recursos (CRM), un proceso en el que el paisaje y el medio ambiente se gestionan a través de un consenso en lugar de la regla tradicional en la que la

mayoría gana. Esta también fue una época en que las facilidades de conservación estaban empezando a aparecer y los padres de Paul estaban trabajando con la organización para la Conservación de la Naturaleza de la CRM y en otros temas. Paul dice que Jean es “el creativo” y ella pudo ver cómo los objetivos de la familia se alineaban con los objetivos que ella escuchaba y veía en la organización para la Conservación de la Naturaleza de la CRM. Mientras trabajaba con

la organización para la Conservación de la Naturaleza y sabiendo que estaban interesados en la compra de facilitaciones de conservación, en 1996 los Schwennesens elaboraron una oferta supeditada a tres partes, entre la organización para la Conservación de la Naturaleza, ellos mismos, y el dueño de un rancho con propiedad a lo largo del río San Pedro. Las tres partes



interesadas se reunieron y completaron el acuerdo. En total, el rancho opera en alrededor de 10,000 acres. Unos 215 acres eran tierras ribereñas privadas a la que todos los futuros derechos de construcción fueron liberados como resultado de la facilitación de conservación, otros 1,000 acres eran tierras privadas fuera de las facilitaciones, y la superficie restante del rancho la conformaban tierras del Estado- y de la Oficina para el Manejo de la Tierra (Bureau of Land Management BLM) –quienes otorgaban autorizaciones para arrendar la tierra para pastoreo de ganado. La organización para la Conservación de la Naturaleza pagó por los terrenos ribereños y luego los trasladó a la BLM. Sin embargo, la tierra aún figura como pleno dominio en lugar de tierra federal. El rancho, Double Check, también tenía una pequeña instalación de matanza que fue construida en 1960 y situada dentro de la zona de facilitación de conservación.

La elevación de Dudleyville es de unos 2.000 metros y aunque el rancho incluía algo del Valle de San Pedro, la mayor parte del terreno y la vegetación se encuentra en transición entre los pastizales bajos y el desierto de Sonora con saguaros, ocotillo, cholla, y otros cactus. Esta mezcla de paisaje no es exactamente lo que los Schwennesens tenían en mente al fijar su objetivo de adquirir un rancho, ya que inicialmente visualizaron un lugar con mejores pastizales nativos y lluvia. Sin embargo, todos en la familia estuvieron de acuerdo que se trataba de un paso hacia sus objetivos finales.

Durante los siguientes ocho años, los Schwennesens trabajaron el rancho Double Check comercializando una parte de su ganado alimentado en los pastizales, para luego matarlos en su central de empaque y venderlos localmente en los mercados de agricultores en Tucson y Phoenix, ambos a una hora y media en automóvil. Sin embargo, Paul señala que “el movimiento de ganado alimentado con pasto- no había tenido tanto éxito aún,” y tenían dificultades para hacer que el rancho saliera libre tanto de ganancias como de pérdidas. El Double Check era relativamente pequeño para una operación comercial de vaca-ternero y en el 2004 Eric calculó

que vivir en el rancho les estaba costando \$ 100 por día. “Fue una locura,” como lo describe Paul, “tener que pagar por tu trabajo.”

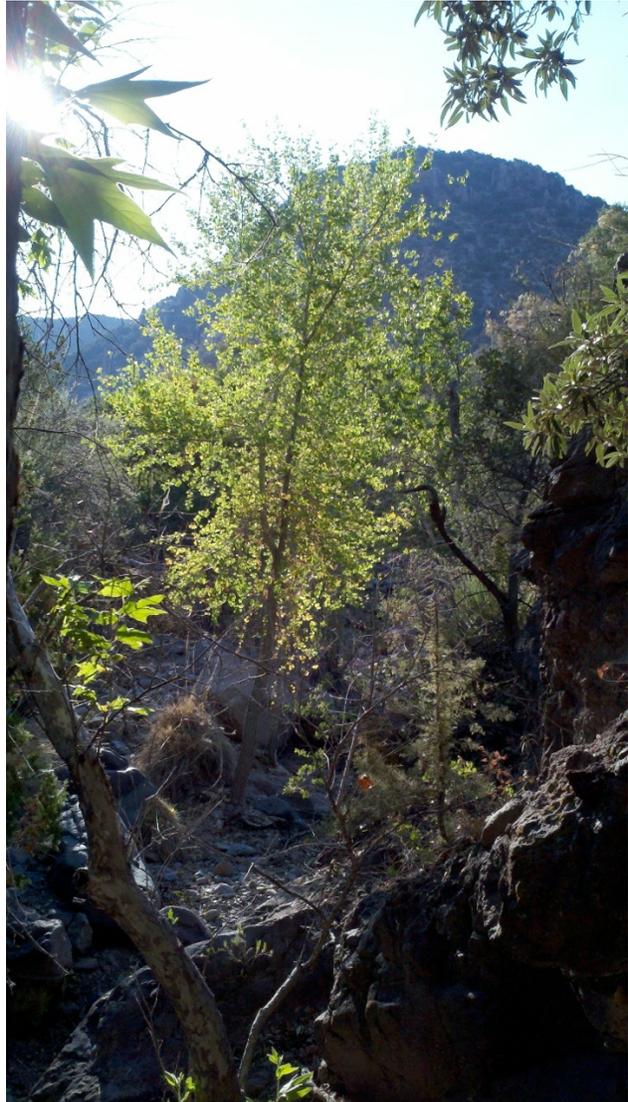
Durante ese tiempo, los precios de las viviendas estaban aumentando y Paul vio en una revista que se vendían terrenos para casas con ranchos en Nuevo México y no parcelas de 40-acres para crianza de caballos. Este concepto había llamado la atención de los Schwennesens porque algunas zonas de la tierras se construirían mientras que la mayor parte de la tierra privada fuera de la zona de facilitación de conservación seguiría siendo gestionada como una unidad ganadera, en especial las zonas de pendiente más pronunciada.

Al mismo tiempo durante este período, el condado de Pinal recalificó Willow Springs, cerca de Double Check para las subdivisiones, incluyendo 14 campos de golf. La familia temía que este desarrollo agotaría el suministro de agua del rancho, aunque los encargados del desarrollo les aseguraron que esto no afectaría sus pozos. La madre de Paul, Jean, desafió a los encargados del desarrollo y les propuso poner un enlace de un millón de dólares en los pozos de la zona como garantía de no impacto, pero esto nunca sucedió.

## **Fase 2 de la Propiedad**

Cuando los Schwennesens se acercaron a un agente de bienes raíces con el concepto de rancho en casa, el agente les preguntó si considerarían la venta de todas sus tierras traspasadas fuera de la facilitación. Ya que los Schwennesens habían acordado inicialmente como una familia que el rancho en Dudleyville representaría un obstáculo, estaban dispuestos a cotizar todo el rancho para venta.

Mientras que el boom inmobiliario y el valor de la vivienda seguían siendo fuertes, los Schwennesens tuvieron varias personalidades famosas considerando comprar la propiedad (por ej., el actor Michael Keaton). El rancho fue vendido en el 2004 a un comprador de bienes raíces de las afueras de Scottsdale, que básicamente se presentó pidiendo algo que comprar. Después de la venta, los Schwennesens querían comprar otro rancho utilizando una sección de 1031 como un



tipo de intercambio para reducir al mínimo las consecuencias fiscales. Sólo tenían 45 días para identificar otras propiedades de reemplazo y 180 días para asegurar su nuevo rancho. Mientras esto sucedía, Paul estaba en Afganistán sirviendo en la Fuerza Aérea, y era imposible que fuera personalmente a visitar las propiedades que estaban viendo ni tener influencia directa en la decisión. Paul señala que comprar un rancho es casi como “un juego de información privilegiada sobre lo que está a la venta o lo que se pondrá a la venta, ya que algunos propietarios están indecisos sobre vender y en realidad no quieren vender su rancho a cualquiera.”

Eric y Jean pudieron comprar Cold Creek Ranch, cerca de la frontera del estado de Nuevo México con Arizona, cerca de tres horas y media de distancia del rancho Dudleyville. Cold Creek esta ubicado a mayor elevación con más lluvias, en comparación a Double Check, y tiene un ecosistema de pastizales que está más conforme a la visión original del rancho de la familia Schwennesen. Los Schwennesens aún mantuvieron la propiedad de la tierra de facilitación de conservación a lo largo del San Pedro, que también tiene la pequeña planta de empaque de carne.

## **Procesamiento y Mercadeo del Ganado Alimentado con Pasto**

La planta de empaque de carne de Double Check estaba inactiva desde hace varios años, pero en el 2005, Paul y su esposa Sarah tomaron la decisión de revitalizarla procesando y vendiendo carne de ganado alimentado con pasto local. En el 2006 Paul y Sarah terminaron sus programas de Maestría en Ciencias (M.S.) en la Universidad de Harvard y regresaron a Arizona. Paul recuerda que después de haber empacado y comenzado su viaje, llamó por teléfono al Departamento de Agricultura de Arizona (ADA), indicando sus intenciones y la necesidad que el Estado inspeccionara la carne procedente de la planta de Double Check. La ADA respondió que no tenían el presupuesto necesario para llevar a cabo las inspecciones. Con una mentalidad anti-



autoritaria y con un grado de master en ciencias políticas, Paul y Sarah iniciaron una campaña con los legisladores de Arizona y tuvieron éxito, el ADA tuvo que conducir inspecciones de la carne producida en Double Check, sin necesariamente incrementar su presupuesto.

Los Schwennesens más jóvenes habían logrado incrementar la cantidad de ganado sacrificado a 15-20 cabezas por semana, comercializando los cortes de carne

-alimentada con pastizales- directamente a los consumidores en las áreas metropolitanas de Tucson y Phoenix. Double Check compra terneros de engorde alimentados con pasto de Cold Creek Ranch, pero también procuran terneros de otros ranchos a fin de tener suficiente suministro para sus mercados. Sus principales canales de comercialización son los mercados de agricultores, los restaurantes, y las ventas de carne congelada. Uno de los objetivos de los Schwennesens es tener suficiente ranchos para que su familia pueda criar todo el ganado necesario para sus mercados que prefieren carne alimentada con pasto, de manera natural, humana y sostenible.

Cuando Paul y Sarah tomaron la decisión de mudarse a Double Check en 2005, ellos formaron una Sociedad de Responsabilidad Limitada junto a los padres de Paul. En la primavera 2007, Paul, Sara, Eric y Jean todos atendieron un curso de planeamiento y manejo de riesgos patrocinado por Risk Management Agency y conducido por personas de la Extensión Cooperativa, de la Universidad de Arizona, Departamento de Economía Agrícola y de Recursos y por la Agencia de Servicios de Crédito Agrícola de Sudoeste. Aunque ellos ya habían formado una SRL, este curso los motivó a “solidificar el plan inmobiliario” como lo describe Paul. A pesar que los beneficios contables anuales cubran lo necesario para sobrevivir en un rancho, la apreciación de la tierra al pasar el tiempo puede forzar a los herederos a vender parte del rancho que ellos hereden, gracias a una adecuada planeación inmobiliaria.

## **Direcciones Futuras**

Eric y Jean Schwennesen residen a tiempo completo en Cold Creek Ranch y han añadido a sus operaciones un programa vacacional que consiste en trabajar en el rancho, acomodando hasta 10 visitantes a la vez. Los visitantes vienen de todas partes del mundo, es especial de Europa atraídos por el paisaje y el excelente clima durante el invierno. La temporada va desde Noviembre hasta Abril.

El Rancho Cold Creek produce su propia electricidad utilizando un sistema solar de tamaño medio, permitiendo un estilo de vida fuera de la red. Ellos tienen un plan biológico para manejar sus tierras de manera integral, que consiste en restaurar la diversidad biológica y la cuenca. Su misión es la producción de la carne de manera inocua y sostenible, con la menor cantidad de insumos.

El hermano menor de Paul está terminando su servicio con los infantes de la marina. Actualmente, los Schwennesens están buscando la forma de cómo generar más ingresos del Cold Creek Ranch. Paul está teniendo ideas no convencionales sobre cómo la familia puede expandir la producción de terneros de engorde en 800 a 1,000 cabezas al año. Actualmente, él está trabajando en atraer capital de “inversionistas que posean una mentalidad ecológica” que entienden los beneficios de un manejo ecológicamente sostenible. Estos inversionistas proveerían fondos para comprar un rancho más grande. Inversionistas con acciones equivalentes

a \$10,000 dólares obtendrían una modesta rentabilidad más una décima parte de carne procesada de ganado alimentado con pastos cada año, y otros beneficios tales como una entrada para la reunión anual de accionistas y una exclusiva llave de acceso al rancho por períodos establecidos. Los inversores con más acciones tendrían prioridad en el acceso a la finca. Con todos los beneficios incluidos, Paul figura que el retorno anual para una acción de \$10,000 dólares sería de alrededor de 10% para el inversionista.

Sin embargo, Paul es claro en señalar que los inversionistas realmente constituirían una deuda en lugar de accionistas ya que todas las decisiones serían tomadas por los Schwennesens. “Queremos que la gente compre nuestra filosofía de operar un rancho con decisiones que sean social, económica y ecológicamente racionales, pero no podemos dirigir un rancho de manera eficiente y adecuada con decisiones tomadas por las acciones con derecho al voto,” explica Paul. Además, si la finca se vendiera, los accionistas no recibirían de vuelta la equidad de la venta, sino más bien su dinero más algo de interés. Paul dice que “este enfoque de protección de capital puede convertirse en el próximo capítulo importante en la ganadería de los Schwennesens.” En Abril Paul lanzó su propuesta a un grupo en Boulder que se ajusta a la mentalidad ecológica que él está enfocando. En 48 horas, pudo recaudar \$60,000 en acciones y el interés por el modelo propuesto al parecer es creciente. Aunque esta respuesta sea lo suficientemente positiva para justificar una oferta a mayor escala, uno puede apostar que la creatividad y la firmeza para con la actividad ganadera seguirán constituyendo una fortaleza de los Schwennesens.



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