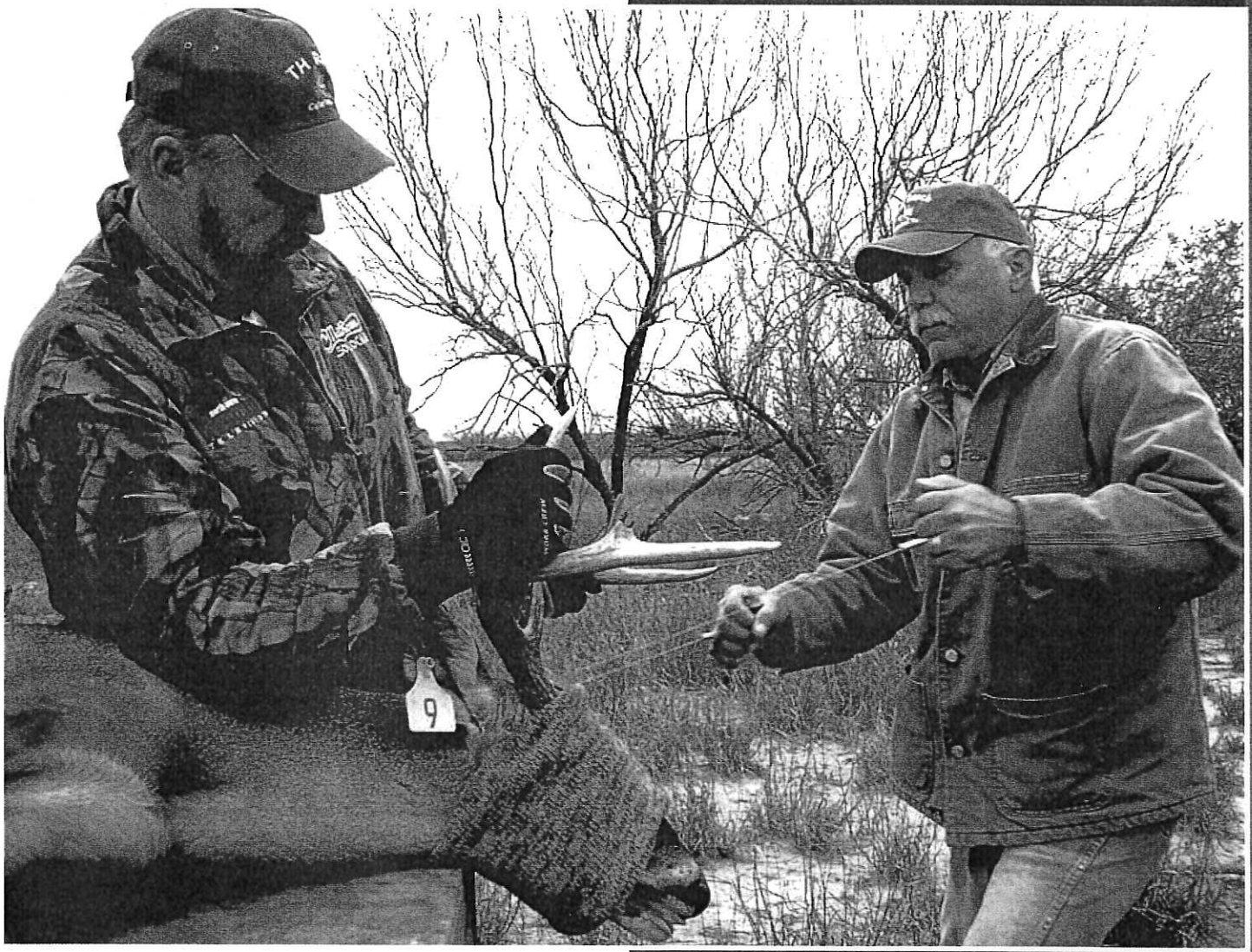
DIEZ CONSEJOS PARA COMPRAR VENADO COLA BLANCA

Dr. James Kroll

TEN ADVICE TO BUY WHITE TAIL DEER

Dr. James Kroll



La industria del venado cola blanca ha crecido mucho mas de lo que pensé! Estamos creciendo de una manera exponencial, atrayendo nuevos criadores y dueños de ranchos de manera impresionante pero, como todas las nuevas industrias especialmente las que trabajan con especies diferentes a las tradicionales, los nuevos criadores muchas veces saben muy poco acerca de lo que se necesita para operar con éxito un criadero de este tipo. La persona promedio que se me acerca pidiendo consejo generalmente ya hablo con una docenas de criadores, cada uno de los cuales tiene "sabios" consejos acerca de que hacer, como diseñar corrales e instalaciones de manejo y que tipo de animales comprar como hato de fundación; desafortunadamente, muchas veces esas sugerencias son contradictorias y hasta egoístas, es por eso que decidí poner en este artículo como tema principal cómo comprar sus primeros venados cola blanca.

Antes quisiera explicar porque decidí escribir este artículo, me he dado cuenta que los criadores nuevos tienen muy poca "memoria institucional" en lo que se refiere a la industria del venado. Seguramente han escuchado algunos nombres aquí y allá, pero desconocen realmente como y por que se ha llegado hasta donde estamos. He impulsado con fuerza la industria de los venados desde hace 35 años, nuestro instituto de investigación

The deer industry has grown way beyond my wildest dreams! We are approaching exponential growth, attracting new breeders and landowners at an impressive rate. But, as with all new industries, especially alternative livestock, newcomers are left knowing very little about what it takes to become a successful operator. The average person coming to me for advice already has talked to dozens of operators, each of whom have "sage" advice about what to do, how to design pens and handling facilities and what kinds of deer to purchase for starter animals. Unfortunately, these suggestions often are contradictory and, sadly selfserving in many instances. So, I decided to put together this fact sheet on the first of many topics, in this case buying your first deer.

First, however, let me explain where I am coming from in preparing this first of several fact sheets.I have found newcomers have absolutely no "institutional memory," when it comes to the deer industry. They may have heard a few names kicked around, but lack an appreciation for how and why we got where we are today. I have been associated with, and been a driving force in the entire deer industry (breeding, hunting, commercial operations, etc.) for 35 years! Our research Institute at Stephen F. Austin State University has been responsible for a great deal of information



Stephen F. Austin State University ha sido responsable de una buena parte de la información sobre este tema; fuimos los primeros en diseñar, construir y usar instalaciones de manejo para venados en los Estados Unidos. La mayor parte de las diseños actuales que se usan son modificaciones de nuestros diseños originales y es interesante ver como hay individuos que ofrecen sus diseños bajo el titulo de "instalaciones fulanito" que fueron tomadas directamente de nuestros diseños originales. También nosotros inventamos los bloques minerales para venado, fueron los primeros suplementos alimenticios formulados científicamente para venado, ayudamos a desarrollar las cámaras de disparador infrarrojo y las técnicas para colectas de semen e inseminación artificial. ¡Ya inseminábamos venados artificialmente hace 25 años! Hicimos el primer estudio comparativo entre inseminación laparoscópica contra cervical y la lista sigue y sigue. No pretendo presumir todo esto, mas bien hacer entender que el conocimiento actual aparentemente gratuito de esta industria, se obtuvo a lo largo de muchos años de trabajo en el cual se invirtió una gran cantidad de dinero. Ken Bailey, propietario de 4 Canyon Ranch cerca de Uvalde, Texas, patrocinó la mayor parte de la investigación sobre colecta de semen e inseminación artificial, estos trabajos dieron como resultado el venado mas grande en la historia de Texas en el año 2006.

Aclarado lo anterior, pasemos a nuestro tema: ¿Cuales venados son los adecuados para comenzar un programa de crianza y manejo? Presentaré la información en forma de preguntas y respuestas. Los resultados de las decisiones que tome al seleccionar su hato de fundación van a estar presentes por mucho tiempo, recuerdo un letrero en un cruce de caminos en Saskatchewan:"Escoja su camino con cuidado, estará en el las próximas doscientas millas".

1.- ¿Cuanto tiempo ha estado en el negocio?

¡Me sorprende el número de nuevos criadores con menos de 2 años en el negocio que ofrecen venados en venta! Hace poco estuve en un show y visite a un conocido en su stand, "tengo un programa de reproducción muy avanzado", presumió, "y la genética mas fina y de mejor desarrollo productivo en la industria". Cuando le pregunté cuanto tiempo llevaba en el negocio me dijo "dos años", ¿Como es posible que alguien este en condiciones de vender venados con un desarrollo productivo comprobado en tan corto tiempo? Si eres un criador nuevo y te ofende lo que estoy diciendo acepto que debe haber algunas excepciones, pero muy pocas. Puedo entender que haya comprado excelente genética pero ¿desarrollo comprobado?, la excepción más clara sería la de un nuevo criador que nada mas sea un "satélite" de un criador con más tiempo y un éxito comprobado,

currently in use. We were the first to design, construct and use whitetail handling facilities and pens in the US. Most of the designs being used are modifications of our original layouts. It is interesting, there are folks offering plans, with terms like "Joe Blow Signature Facility" that were taken directly from our original designs. We also invented deer minerals, the first scientifically formulated deer feeds, helped develop infrared-triggered cameras, and the techniques for semen collection and artificial insemination.

We were AI'ing white-tailed deer 25 years ago! The first study comparing laparoscopic AI versus cervical AI was done here. The list goes on and on. I am not offering this as a brag, rather to bring you to the understand knowledge the industry now takes for granted was gained by long, hard work and a great deal of money. Ken Bailey, owner of 4 Canyon Ranch near Uvalde, funded the majority of original semen collection and AI research, and we all owe him a great deal of thanks. This work led to the production of a buck that in 2006 was the largest buck ever produced in Texas.

That all said, let's move on to the topic of this fact sheet: how do you decide on which deer to start your breeding program. I will present this information in the form of questions to ask, and the answers you should receive. The decisions you make in establishing your herd will stick with you a long, long time. I once saw a sign on a crossroads in Saskatchewan that read: "Chose your rut carefully, you will be in it for the next 200 miles!"

1. How long have you been in business?

I am amazed at the number of new operators (2 years or less) who offer deer for sale! I was at a hunting show recently and visited with a fellow at his booth. "We have a state-of-the-art breeding program," he bragged, "and the finest genetics and performance in the industry." When asked how long he had been in business, the reply was, "Two years." How is it possible for someone to be in a position to sell deer, with proven, performance in that short a time span? Now, if you are a new operator and you are offended by what I just said, I fully realize there may be some exceptions, but, very few. I can understand that you may have acquired great genetics, but proven performance? The best exception would be a new operator who is nothing more than a "satellite" operation for a long-standing, successful breeder. These would include some of the northern breeders who operate facilities here in Texas.

You should favor folks who have been in the business long enough to build their own pedigrees and performance data (discussed later).



esto incluye a los criadores norteños que operan instalaciones en Texas.

En primera instancia recomiendo inclinarse a favor de criadores que hayan estado suficiente tiempo en la industria para desarrollar sus propios pedrigrees y datos de desarrollo.

2.- ¿Tienen pedigree sus venados?

Esta industria lleva ya el suficiente tiempo como para que un buen administrador tenga los pedigrees de sus venados completos o casi completos. Por muchos años los criadores no apreciaron la importancia del lado femenino de la ecuación, recientemente se ha leído y escuchado más sobre éste tópico, de hecho fui una "voz en el desierto" acerca de la importancia de las hembras.

Al conformar su hato de fundación, debe poner mucha atención a las hembras que vaya a adquirir, son los verdaderos cimientos de su operación; no intente cruzar un gran macho con hembras mediocres, esto lo va a meter rápidamente en un hoyo. Es preferible cinco hembras con pedigree, con calidad comprobada, que un macho monstruoso.

¿Que es exactamente un pedigree? es un diagrama de flujo que enlista cronológicamente los ancestros de un animal; un pedigree debe estar completo o casi completo, por lo menos con tres generaciones. Los venados que seleccionamos para fines de investigación tienen mucho más que eso, provienen de los venados fundadores de la industria del venado, sin embargo es difícil que muchos criadores tengan este tipo de pedigree pero al menos tres generaciones es un buen promedio.

¡Un pedrigree no es el nombre de un criador! En ocasiones escucho, peor aun, veo la venta de un venados que lo presentan como "venado o venada de fulano" ¿Que quiere decir eso? ¿Que vino del programa de producción de ese criador o que hay alguna conexión del venado en venta con ese criador? Puede haber una gran diferencia entre un animal de fulano y un animal de la línea de fulano. ¡Un administrador pudo haber comprado ese venado a fulano hace 5 años y después haberlo cruzado con otra venado

de quien sabe quien! Imagino que eso hace que la progenie pueda ser considerada como del linaje de fulano, pero no nos dice mucho sobre lo que realmente está comprando. Hay criadores increíbles en ésta industria son nombres reconocidos que merecen el crédito que tienen y lo que cobran por sus animales, únicamente no se deje llevar por la "nombritis".





2. Do you have pedigrees for your deer?

This industry has been around long enough now for a good operator to have complete of near-complete pedigrees for his/her deer. For many years, operators did not appreciate the importance of the dam side of the equation; but, recently I am hearing more talk and seeing more in print about this topic. For years, I was a "voice in the wilderness" about the importance of does.

In developing you foundation herd, you should look very carefully at the does you purchase. They are the true foundation for your operation. Do not be taken in by a big buck bred to mediocre does. That will get you in a hole quickly. I would rather have five pedigreed, performance rated does than one monster sire. What exactly is a pedigree? It is a flow chart, so to speak, in chronological order that lists the ancestors of your deer. The pedigree should be complete or nearly complete back at least three generations. Our research deer go way beyond this, back to the original founders of the deer breeding industry, but I could hardly expect most breeders to have this type of pedigree. Three generations is a good start.

A pedigree is not a name of a breeder! I often hear about, or worse see a deer sale, where a deer is represented as a "Joe Blow" doe or buck. What does that mean? Does it mean it came from that person's breeding program, complete with pedigree or does it mean the deer once was connected in some way with that person. Also, there is a profound difference between a Joe Blow animal and a Joe Blow line of deer. An operator may have purchased a deer from old Joe five years ago, then bred him or her to who knows what! I guess that makes the progeny down the line a "Joe Blow line," but it does not say a great deal about what your are getting. We have some incredible breeders in this industry- you will recognize the names and they deserve the credit they receive and the price they get for their deer. Just make sure you are not falling victim to "name-itis."

3. What ages of does do you have for sale

Let's face it, any operator who sells you his best animals is a fool! No matter what you pay, you probably are not going to end up with an operator's best deer, and that is fair. But, what age of animal should you buy? There are two answers.

First, if the purpose of your program is to make a financial return as quickly as possible, then you probably should purchase older does; those being rotated out of the breeder's program and replaced by younger deer. These are the animals that produced much of the reputation the breeder enjoys,

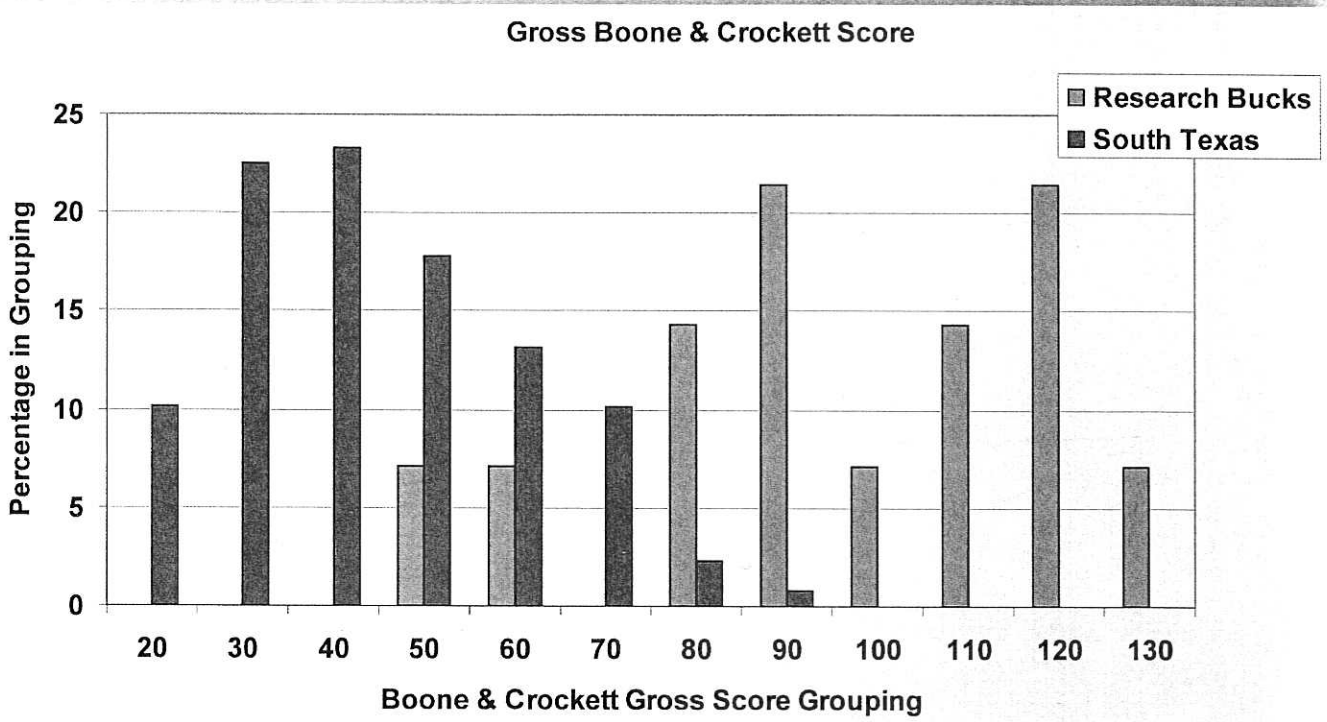


Tabla comparativa de las puntuaciones Boone & Crockett entre los añeros de nuestro programa de investigación y el promedio standard del sur de Texas. La apertura en las puntuaciones de los añeros (realmente, no el mejor año para evaluar) cubrieron desde los cincuentas a los ciento treintas, con un promedio de 91.0 + - 22.6 pulgadas.

Admítalo ¡Cualquier administrador que le venda sus mejores animales es un tonto! No importa lo que pague, probablemente no acabara teniendo el mejor animal de ése criador, lo cual además es correcto. ¿Que edad debe tener el animal que debe comprar? Hay dos respuestas.

La primera, si el propósito de su operación es conseguir un resultado financiero lo mas rápido posible, entonces probablemente deba comprar hembras adultas que van a reemplazar a las que ya tiene el criador para dar paso a hembras mas jóvenes. Esas hembras que se van a reemplazar fueron las que quizá le dieron al criador la reputación que goza y seguramente lo valen. Sin embargo, en esto hay dos recovecos, el hecho de que las esté remplazando es porque se está moviendo hacia un nivel de calidad superior.

A la velocidad que está industria se mueve es difícil mantenerle el paso a los criadores mas destacados y si escoge ese camino, le recomiendo empezar con hembras de lo mejor que se le hayan reproducido el criador últimamente. La otra consideración es el costo, ahora que he conseguido con éxito que la gente entienda que la hembra es la parte mas importante de la ecuación, ya saben lo que realmente vale. Para los criadores con los que trabajo, les recomiendo que reemplacen sus hembras a los cuatro o cinco años de edad. Que significa eso en costo? La hembras mas longevas que hemos tenido en nuestro programa de investigación han sido de 23 y 24 años, las dos estaban preñadas cuando murieron de manera que si usted compra hembras de cinco o seis años, puede esperar que se reproduzcan cuando menos cuatro o cinco años mas, no esta nada mal.

La segunda consideración con respecto a la edad de las hembras es ¿Debe comprar crías o hembras cargadas? No se puede equivocar si se supone que realmente conoce lo que esta adquiriendo. En lo personal prefiero comprar hembras crías y si tienen algo de sangre norteña quiero recibirlas antes de que comience el celo. Si una hembra cría llega a las sesenta libras de peso, tiene buena oportunidad de que se preñe a esa edad ¡Y la mayoría

moving, you may not be able to keep up with the top breeders. So, if you opt for this approach, I suggest you go with does from the top end of the breeders. The other consideration is cost. Now that I successfully have gotten people to the mind set a doe is the most important part of the equation, they know what such an animal is worth. For the folks I work with, I recommend they rotate their does out at age four or five. So, how does this equate to value?

The longest living does we have had in our research program died at 23 and 24 years. Each had a fawn inside them when they died. So, if you purchase a 5 or 6 year old doe, you can expect to have at least 4 or 5 years of production out of her. That is not a bad deal.

The second consideration on age is, should I buy doe fawns or bred does? You really cannot go wrong in either case, provided you know what you are getting. As to fawns, I prefer to purchase doe fawns, If they have some northern blood, I want to receive them in time for breeding season. If a fawn reaches 60 pounds or more, the chances are good it will breed as a fawn. And, most of their offspring will be bucks! That will give you an extra year to evaluate these does. Make sure, however, you are buying the best pedigrees, again from proven performers (discussed later).

As to bred does, there is a great big pitfall on this one. Some operators are making a fortune, buying cheap does and breeding them either naturally or by AI to "name" bucks. Again, the top side of the pedigree is only about 40% of the equation, so if the does are not equally great, you may be headed back into that rut I discussed earlier. Check the pedigrees!

4. Can you demonstrate performance for your operation?

I have carefully avoided using names in this fact sheet, but will make one exception: Gene Flees. Can anyone question the performance of Gene's deer? He has put a great deal of effort into his program and has followed all the rules. Since I have no ties, economically or physically, with Gene, I



de las veces tendrá machos! Eso dará un año extra para evaluar esas hembras. Debe asegurarse en conseguir los mejores pedigrees, otra vez con datos de desarrollo comprobados.

4.- ¿Puede demostrar desarrollo en su operación?

Hasta ahora he evitado usar nombres en este artículo, pero haré una excepción: Gene Flees (Wilderness Withetails) ¿Hay alguien que pueda cuestionar el desarrollo productivo de los venados de Gene? El ha puesto un gran esfuerzo en sus programas y ha seguido todas las reglas. Gracias a que no tengo ninguna liga económica ni física con Gene, se puede considerar esta una opinión objetiva, además como no es texano me salva de hablar de los texanos. Me doy cuenta de que hay muchos, muchos criadores en la misma categoría algunos de los cuales son criadores texanos, pero Gene es muy buen ejemplo.

¿Como llegó Gene a donde está? Simple y sencillo, lo hizo poniendo atención a los pedigrees y al desarrollo productivo. Gene siempre pregunta a todo criador si tiene registros del desarrollo ¿Que es eso? Hace mucho los criadores de angus negro iniciaron un programa que finalmente los llevaría a ser superiores dentro de la industria. Sus programas de potrero al rastro daban seguimiento de cada animal desde el nacimiento hasta su sacrificio, en este proceso se crearon las DEP (diferencias esperadas en la progenie). Desafortunadamente, no tenemos eso todavía en la industria de venados aunque he estado insistiendo en los últimos veinte años. Si usted es criador de angus negro y quiere alargar el lomo de sus novillos puede comprar semen de toros con esta característica y tendrá justo novillos con lomo largo. Desde la perspectiva de los venados, si queremos mas masividad o abertura en las astas ¿Por que no podemos comprar un semen que produzca esta característica? Para conseguirlo tiene que saber las características que cada animal ha producido.

Muy seguido veo anuncios de diversos criadores mostrando algún venado monstruo producido en sus criaderos, ciertamente merecen el crédito por eso pero ¿Cuántos machos crías debieron reproducirse

assert this is an objective opinion. Besides that, he is not a Texan, so that gets me out of talking about Texans. I fully realize there are many, many more folks in the same category, many of whom are Texas breeders, but Gene is a very good example. How did Gene get where he is? He did it by paying attention to pedigrees and performance, pure and simple.

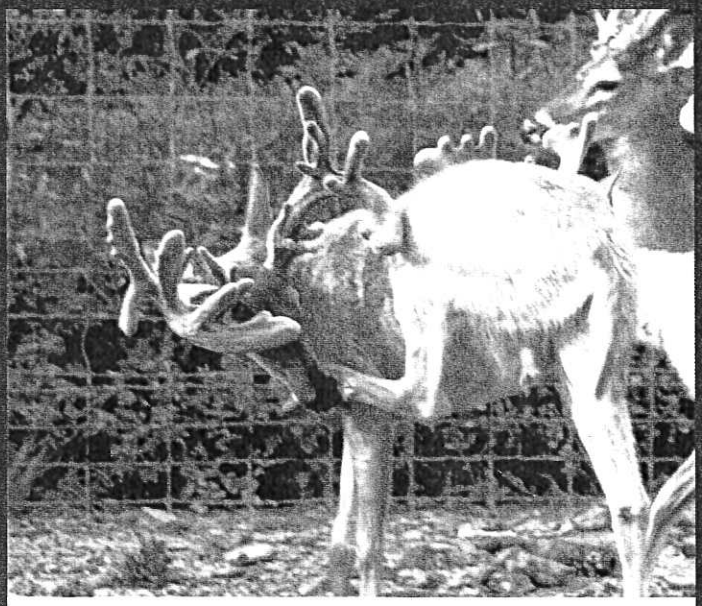
Always ask any seller if he/she has performance records on their deer. What might that be? Long ago, the Black Angus breeders began a program that ultimately led to their superiority in the cattle industry. Their pasture to rail program keeps track of every animal from birth to processing. In the process, the concept of EPDs (Expected Progeny Differences) was born. Unfortunately, we have no such program for deer, but I have been pushing it now for 20 years. If you are a Black Angus breeder and you want to lengthen the loin of your steers, there are bulls from which you can purchase semen that will do exactly that. And, they can do it consistently! In the deer perspective, if we want more mass or spread, why can't we purchase a buck or semen that will do that for us? In order to do so, you have to know what each animal has done.

Too often, we see advertisements for various operations that taunt a monster buck produced by their operation. They certainly deserve credit, but how many buck fawns did it take to produce such an animal? There are some operations with 400 or more deer! If you are producing 200+ fawns per year, it seems pretty logical you will produce some really great bucks. But, what is your average? It is consistency that matters, not the exception. That goes for the does as well as the bucks. So, a good operator will have performance data on his/her herd.

Always remember, this industry is based on hunting. That is the reason we are breeding these animals. If we do not develop a hunting end to deer breeding, we are nothing more than ostrich and emu farmers! The end will come. So, what will it take to have a successful hunting operation? Our economics analyses all point to the most profitable being one with both hunting and breeding. And, the breeding is aimed more at producing

hasta llegar a dicho ejemplar? ¡Hay procesos que llevan mas de cuatrocientos animales¡ Si está produciendo mas de 200 crías por temporada, suena lógico que deba producir algunos machos realmente buenos, pero ¿Cuál es su promedio? Es la consistencia la que importa y va para las hembras también. Por eso un buen administrador tendrá datos de desarrollo productivo de su hato.

Recuerde siempre que esta industria está basada en la cacería: es la razón por la que criamos éstos animales. Si no desarrollamos la industria cinegética al final de nuestro proceso de crianza, vamos a ser como los criadores de emu y de avestruz, el final llegará. Por eso ¿Que hace falta para tener una operación cinegética exitosa?



Este venado de dos años en nuestro centro de investigación en Nacogodches es un animal excepcional, sin embargo, nuestro programa de cruzamiento esta basado en el porcentaje de crías machos que terminan siendo venados trofeo, que viene siendo cerca de el 80 por ciento en nuestro programa de investigación.

Nuestros análisis económicos apuntan a que es mas costeable cuando se combina crianza y cacería, y cuando la crianza se enfoca mas en producir machos de calidad que vender animales a otros criadores; en estos casos la proporción de machos crías es la que determinará la costeabilidad de la operación. Considere la diferencia que existe entre el valor de un venado de manejo y de un venado trofeo; entre mas venados trofeo pueda producir a una temprana edad de 3.5 años, más dinero podrá hacer. Cuando Jerry, Gene y yo decidimos fundar Texas Deer Association, fuimos muy claros al incluir la actividad cinegética y a propietarios de ranchos, no sólo a criadores.

5.- ¿Tiene instalaciones de manejo?

Esta pregunta debe hacerse tanto a compradores como vendedores: si no tiene instalaciones de manejo se va a quedar atrás; ya pasaron los días cuando los criadores tenían grandes corrales y manejaban los venados con el rifle de captura, si tiene que usar un rifle de captura para el manejo, entonces no es dueño de sus venados .Las instalaciones de manejo ayudan mucho a reducir el estrés y hacen que el tratamiento de enfermedades sea mucho mas fácil. Si la persona a la que le compro venados tiene instalaciones de manejo, le garantizo que los animales llegarán en muchas mejores condiciones de comportamiento y de salud para adaptarse a sus corrales. En nuestras instalaciones se necesita sólo de una persona para cargar animales, y toco madera ¡no hemos tenido ningún venado herido o muerto en 20 años! Si le compra a alguien que no tiene instalaciones de manejo, le llevara mas tiempo a los venados ajustarse al nuevo manejo.

6.- ¿Y acerca del ADN?

Nosotros también fuimos los primeros en utilizar los marcadores de ADN para identificar paternidad, desde entonces han aparecido compañías como DNA Solutions que hacen un excelente trabajo. Sin embargo, hay algunas consideraciones que se deben tomar con cautela acerca del ADN. Primero, cuando las pruebas de ADN salieron inicialmente al mercado, apremié a todos en esta industria a usar esta valiosa herramienta para prevenir y no para resolver asuntos de genética. Quiero decir que haga las pruebas antes de hacer reclamos, y los que hayan comprado venados hace mucho tiempo o antes de que las pruebas de ADN fueran accesibles, déjenlo así. Desde el punto de vista legal he visto muchos criadores de prestigio meterse en problemas sólo porque algún venado se brincó de corral o un

quality bucks than selling deer to other breeders. Given this, the proportion of buck fawns produced in such a program will determine the profitability of that operation. Consider the difference between what you can get for a management buck versus a trophy buck. The more trophy bucks you produce at an early age (3.5 years), the more money you are going to make.

When Jerry, Gene and I co-founded TDA, we were adamant about being inclusive of hunting operations and landowners, not just breeders.

5. Do you have handling facilities?

This question should be applied both to buyer and seller. Without handling facilities you are going to be t behind. Gone are the days where an operator will have large pens and handle deer with a dart gun! If you have to use a dart gun, you don't own your deer. Handling facilities reduce stress on animals and make treatment for disease much easier. If your person from whom you purchase deer has handling facilities, I guarantee you the animals will arrive in much better condition and health to adjust to living in your pens. I takes one person to load a number of deer from our facilities; and, knock on wood, we have not injured or killed a deer in 20 years! If you buy from someone who does not have handling facilities and you do, it will take a while to get the deer adjusted to being handled.

6. What about DNA?

We also were the first to research using DNA markers to identify parentage. Since then, companies such as DNA Solutions have come on line and are doing an excellent job. However, there are some cautions about DNA you need to be aware of. First, when DNA testing first became available, I urged everyone in this business to use this valuable tool to prevent, not resolve genetics issues. By this, I mean run DNA before you make claims. And, those who bought deer long ago or before DNA testing became common should leave it that way, at least legally. I have seen too many reputable breeders get into trouble because some buck got into a pen or a buck fawn bred a doe; or even worse, they purchased a deer from someone else that turned out later not to have the right father. So, DNA is a tool that should be used prior to the sale, not after!

I always advise operators to include in writing the conditions of the sale; especially when it comes to DNA. Since there is more trouble and cost involved, I also suggest a higher price for DNA-certified animals. There are record-keeping costs to any practice.

The next problem about DNA testing involves does. In most cases, we do not yet have the number of markers we need to differentiate between very closely related does. In our pens here at Nacogdoches, we have so tightly bred our does there is not a lot of genetic variability; and, believe it or not that is a good thing. The number one problem I see with DNA and dam identification involves tightly related does. Too many operators have so many deer, they cannot mark fawns as they are born, or won't! They then turn to DNA to solve these problems, finding out there are times when the

macho cría cargó una venada, o peor ellos compraron un venado a alguien que posteriormente resultó no tener el padre correcto. Por eso, el ADN es una herramienta que se debe usar antes de la venta y no después.

Siempre advierto a los criadores en incluir por escrito las condiciones de una venta, especialmente en lo relativo al ADN; como el proceso involucra mas problemas y costos, también sugiero un precio mas alto para los venados certificados genéticamente. Hay costos de registro archivados en cualquier campo.

El siguiente problema con las pruebas de ADN es referente a las hembras; en la mayoría de los casos no tenemos todavía suficientes marcadores como para diferenciar entre hembras con parentesco muy cercano. En nuestros corrales en Nacogodches, Tx. tenemos hembras tan estrechamente emparentadas que no hay mucha diversidad genética y, créalo o no, eso es bueno. El primer problema que veo con el ADN y la identificación materna es cuando se trata de hembras emparentadas, son demasiados los criadores que tienen tantos venados que no pueden marcar a los cervatos recién nacidos o aunque puedan ¡no lo hacen! Recurren entonces al ADN para resolver este problema y se encuentran en ocasiones con que no pueden identificar a la madre ¿Cual es la solución? Necesitamos mas marcadores, después de todo, estamos todavía trabajando con algunos de los primeros marcadores que se desarrollaron, con todo el dinero logrado en la industria no veo razón para no agregar mas marcadores, creo que es lo que esta sucediendo actualmente. El comentario final: use las pruebas ADN cada vez que pueda.

7.- ¿Que tipo de venado debo comprar?

Esta pregunta es la que mas comúnmente me hacen. La respuesta es muy sencilla ¡el mejor que pueda usted pagar! Pero también puede que no sea el caso, depende de la definición de "mejor".

La mejor manera de tomar una decisión es esta: primero, nunca debe comprar venados añeros; he estado en este negocio por mucho mas tiempo que la mayoría y he visto muchos, muchos añeros muy impresionantes que al madurar se vuelven venados mediocres, prefiero comprar venados generalmente de dos y tres años. Debe ser capaz de elegir un buen

right dam cannot be identified. What is the answer? We need more markers. After all, we still are working with some of the first markers developed. With all the money being made, I see no reason not to add additional markers; and, I believe that is happening now. Bottom line, use DNA whenever you can!

7. What kind of buck should I buy?

This may be the most common question we are asked. The simple answer is, the best one you can afford! But, this may not be the case. It depends on the definition of "best."

Here's the best way to make a decision. First, it is my firm opinion you almost never should buy yearling bucks. I have been around this business longer than most, and have seen just as many (or more) very impressive yearlings turn into mediocre mature deer. I prefer to purchase two year olds and three year olds in most cases. You should be able to pick a good individual if you do. However, again you have to consider the pedigree and performance factors discussed above. Young bucks tend to make the transition to a new pen easier than old bucks.

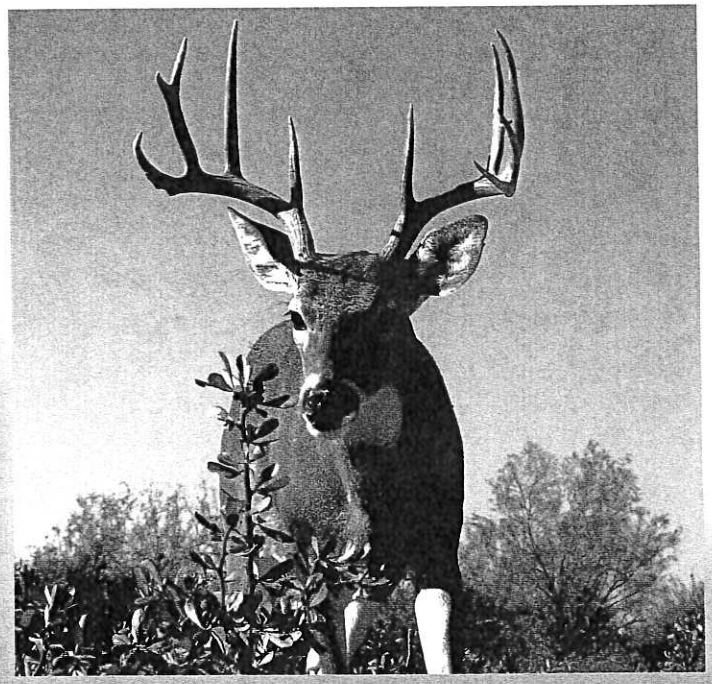
What should you look for in a buck? Again, pedigree is critical; but, outside of that, you need to critically examine the traits he has and ask yourself if those are the ones you need in the herd. You need to set your mind on a goal animal. Write down or draw the animal, or find a photograph in a magazine of what you are trying to produce. Then seek out animals that can help you get to this goal.

The number one criterion for evaluating a buck is its frame. Picture this: you have a hunter in a stand, and two bucks walk up. One scores 190 inches, but has a 17 inch wide set of antlers. The other scores only 160, but is 24 inches wide. Which buck will your hunter shoot? So, frame size is most critical. The ideal buck, in my opinion, is one that is about as tall as he is wide; viz., he has a square frame.

The next criterion is number of main frame points. There are some really impressive bucks out there, but on inspection they really are nothing but 8- pointers with a lot of trash! The typical score of any buck is the second



Estos venados de dos años de nuestro centro de investigación muestran una notable uniformidad . Ese debe ser el objetivo de todo criador, ya que es el porcentaje de venados trofeo de tres años y medio es lo que identifica a una operación exitosa.



individuo, sin embargo, otra vez tiene que considerar los factores pedigree y desarrollo productivo, ya mencionados. Los venados jóvenes realizan latransición a un nuevo corral con mas facilidad que los maduros.

¿Que debe buscar en un venado? Otra vez el pedigree es básico pero además necesita examinar críticamente las características que tiene y preguntarse a si mismo si son las que necesita en su hato. Es importante fijar su mente en un animal como objetivo, escríbalo, dibújelo, o busque fotografías en las revistas de lo que está tratando de reproducir, después busque animales que le puedan ayudar a obtener ese objetivo.

El criterio numero uno para evaluar un venado es su canasta. Imagine esto: un cazador está en el espiadero y aparecen dos venados; uno mide 190 pulgadas pero tiene una abertura de 17 pulgadas en sus cuernos, el otro mide sólo 160 pulgadas, pero tiene 24 pulgadas de abertura ¿A qué venado le tiraría el cazador? El tamaño de la canasta cuenta mucho. El venado ideal, en mi opinión, sería tan largo como sea de ancho, mostrando una canasta cuadrada.

El segundo criterio es el número de puntas de su estructura básica: hay algunos venados muy impresionantes por ahí pero, bajo una buena inspección, no son nada sino ocho puntas con ¡mucha basura! La puntuación típica de un venado es el segundo punto mas crítico. Se puede decir con seguridad que venados con canastas básicas de 6x6 darán puntuaciones típicas mas altas que venados de 5x5; la razón por la que Hansen buck derrotó a Jordan buck como nuevo record mundial fue la diferencia en puntas básicas.

El siguiente punto de evaluación es mas bien una pregunta: ¿Está tratando de producir venados típicos o no típicos? Resulta chocante decirlo pero es fácil producir venados atípicos de mas de 200 pulgadas; y por otro lado resulta muy difícil producir venados típicos de mas de 200 pulgadas. En mi opinión, el mercado está saturado con atípicos, los venados típicos serán los que tengan precios mas altos en el futuro (¡recuerde que fui el primero en decir que las hembras se venderían algún día a precios muy altos!) Típico o atípico, necesita una gran canasta para hacer un venado impresionante.

most critical point. It is safe to say, bucks with 6X6 frames are more likely to have high typical scores than 5X5s. The reason the Hansen buck beat the Jordan buck as the new world record was the difference in main frame points. The next evaluation point really is a question: Are you trying to produce typicals or non-typicals? It may seem flippant to say, but it is easy to grow a 200+ inch non-typical buck. On the other hand, it is very difficult to grow a 200+ net typical buck! It is my opinion the market is saturated with non-typicals. It will be the typical bucks that bring the big prices in the future. [Remember, I am the guy who predicted does someday would sell for very high prices!] Typical or non-typical, you still have to have a great frame to make a buck impressive.

8. Should I buy semen?

Being the guy who developed all this, I have to admit I am prejudiced on this one! It makes total sense to purchase semen for several reasons. Among these are that it gives you access to bucks you cannot afford to buy. However, there is yet another caution. We have to return to the performance factor. Is the buck you are considering a proven producer, or is he just very impressive? Also, make sure the semen is properly tested for 4-hour post-thaw motility, as well as DNA- certified. Make sure the buck is pedigreed, as well.

9. What about using an agent?

I have some very strong feelings about this one. I have purchased millions of dollars in deer over the years for various people. Yet, I do not recommend using an agent. In all of those purchases, I never once accepted any money from either party, other than a consulting fee. Well, I did accept a dove hunt one time, which turned out to be a poor shoot! Why do I feel this way?

An agent is not objective in many cases, unless he totally represents your interests. There is too much temptation, given the money in this business, to take something under the table for a transaction. Even is money does not change hands, consultants tend to develop affinities for one breeder or another, which clouds their judgment. Often, I have purposefully not bought deer from someone I had been dealing with for years, just to assure myself I was not "in his pocket."

So, I have nothing against hiring yourself an experienced consultant, if he will represent your best interests. Ask around about anyone you consider,



8.- ¿Debo de comprar semen?
Siendo quien desarrollo todo esto, debo admitir que tengo prejuicios en este asunto. Tiene mucho sentido adquirir semen por varias razones, entre ellas, el hecho de que le permite acceder a venados que no podría comprar, sin embargo, hay otro peligro: Necesitamos regresar al factor desarrollo productivo ¿El venado que esta considerando es un reproductor probado o nada mas está muy impresionante? Igualmente, asegúrese de que el semen este debidamente probado de motilidad 4 horas después del entibiamiento así como certificado genéticamente, y que tenga pedigree.

9.- ¿Se debe usar un agente?
Tengo sentimientos encontrados acerca de esto, he comprado millones de dólares en venados en estos años para diferentes criadores, actualmente no recomiendo usar un agente. Nunca acepté dinero de ninguna de las partes mas que los honorarios de consulta, bueno una vez acepté una cacería de paloma que resultó ser bastante mala ¿Por que pienso así?

Un agente en muchos casos no es objetivo a menos que represente totalmente sus intereses. Es mucha la tentación de aceptar algo "por debajo de la mesa" en la negociación considerando el dinero que se mueve en este mercado, incluso si el dinero no cambia de manos, los consultores tienden a desarrollar afinidades con un criador u otro, lo que oscurece su juicio. A propósito no he comprado venados a alguien con quien he tenido trato por años sólo para asegurarme de que no estoy "en sus bolsillos".
Así que no estoy en contra de que contrate a un consultor experimentado si va a representar sus mejores intereses, solo pregunte a su alrededor acerca de cualquiera que usted considere para ver si hay dudas de su juicio u honestidad. Lo vaya a necesitar o no siempre haga estas preguntas y pida respuestas (aprovechando, se me acaba de ocurrir que esta sección debe parecer como un comercial. Relájese .No quiero mas trabajo, sólo escojo los proyectos mas interesantes y con eso tengo todo lo que necesito.

10- ¿Debo comprar en una subasta?
Dejé esta pregunta para el final porque no importa lo que conteste ¡alguien se va a enojar! No hay ningún inconveniente en que compre en una subasta, previendo que piense en los siguientes puntos:
Primero, mi abuelo era un exitoso ganadero y siempre me dijo que no comprara ganado en una subasta, "hay dos razones por las que alguien vende ganado en una subasta"-me advirtió-"y ambas son malas". Sin embargo, las subastas se han vuelto el lugar para vender venados, particularmente para los pequeños criadores. A veces estas subastas son anunciadas como "ventas selectas" y son todo menos eso: por supuesto que hay ventas selectas pero con las mejores genéticas.

Segundo, pocas veces he visto precios en las subastas que me parezcan justos para comprador y vendedor. He visto venados formidables vendidos a precios ridículamente bajos y basura vendida a precios ridículamente altos. La atmosfera en una subasta a veces es similar a la de un ataque de tiburones, cuándo mezcla el alcohol y el ego, a veces se toman malas decisiones, así que permanezca sobrio y haga su tarea. Muchas subastas tienen un catalogo de ventas publicado con suficiente tiempo como para que pueda investigar lo que se vende; llame a los vendedores y cuestiónelos, haga que le proporcionen la información de sus animales.

Tengo la esperanza de que usted haya aprendido algo que le ayudará a tomar decisiones claras. También espero no haber irritado a mucha gente al escribir esto, pero como dije desde el principio, mi lealtad es para la industria y para el venado cola blanca. Si tiene cualquier pregunta, siéntase libre de escribirme a :jkroll@sfasu.edu. ¡Buena suerte!.

to see if there is any doubt about his/her judgment or honesty. Whether you use one or not, always follow these questions and ask for answers to them.

10- I must buy in an auction?
I left this question for the end because it does not matter what somebody answers is going away to anger! There is no disadvantage in which it buys in an auction, anticipating that thinks about the following points: First, my grandfathers were a successful cattle dealer and he always said to me that he did not buy cattle in an auction, "are two reasons for which somebody sells cattle in one noticed-"y both to subasta"-me are bad". Nevertheless, the auctions have become the place to sell deer, particularly for the small criadores. Sometimes these auctions are announced as "sales selections" and are everything except that: of course that are sales selections but with the best genetics.

Second, not very often I have seen prices in the auctions that seem to me right for buyer and salesman. I have seen formidable deer sold ridiculously low prices and sweepings sold to ridiculously high prices. The atmosfera in an auction sometimes is similar to the one of an attack of sharks, when it mixes the alcohol and the ego, sometimes make bad decisions, so he remains sober and it makes his task. Many auctions have I catalogue of sales published with sufficient time like so that it can investigate what it is sold; call to the salesmen and cuestiónelos, it causes that they provide the information to him of his animals.

I have the hope of which you have learned something who will help him to make clear decisions. Also I hope not to have irritated to much people when writing this, but as I said from the beginning, my loyalty is for the industry and the deer white tail. If it has any question, it siéntase frees to write to me to:jkroll@sfasu.edu. Good luck.

