

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



El Hablaganados 472: La preparación para el mercado de hoy empieza con la etiqueta de oreja

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. John S. Ballard, Dickinson State University

El mercado y el precio son lo principal en la mente del productor mientras contempla el rodeo de otoño. Vigilar el mercado puede ponerse nervioso a uno porque el bajón de precios puede significar la pérdida de muchos dólares.



Los productores no pueden controlar el mercado básico. Sólo el auge y la caída quedan para ellos. Los cambios del mercado pueden apaciguarse con los contratos u otras opciones de venta, pero la anticipación, lo bueno y lo malo, generalmente se quedan muy crudos.

El enfoque en el producto del mercado empieza con preparar los becerros para la venta. Los productores astutos saben que las preparaciones del mercado empezaron con las decisiones reproductivas porque la clase de becerro que vende es un producto de la selección genética.

El otoño trae consigo la urgencia de la preparación para el mercado que se inició al colocarle la etiqueta de oreja en el becerro cuando nació. No todos están de acuerdo, pero las señales del mercado de hoy apuntan hacia la oportunidad para los becerros verificados por fuente y edad.

La etiqueta de oreja y el cuaderno de becerros son el punto de partida para el marketing de los becerros. El poder presentar los becerros como verificados por fuente y edad es un factor positivo.

También hay que condicionar de antemano los becerros porque los condicionados de antemano son la norma, no la excepción.

En el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson, respondiendo a la recomendación de nuestro veterinario local y preparándonos para el transporte de otoño, el protocolo estándar es vacunar los becerros antes de soltarlos a los pastos con un clostridial de siete vías en la primavera. Esto incluye la pierna negra que se causa por clostridium chauvoei; el edema maligno que se causa por clostridium septicum; la enfermedad negra que se causa por clostridium novyi; la gangrena gaseosa que se causa por clostridium sordellii; la enterotoxemia y la entiritis que se causan por clostridium perfringens clases B, C y D ; e histophilus (haemophilus) somnus.

Los becerros también recibieron un producto viral de cinco vías al soltarlos para la rinotracheitis infecciosa bovina, la diarrea viral bovina clases I y II, la virus sincitial respiratoria bovina y la parainfluenza bovina 3. De dos a ocho semanas antes del destete, una vacuna de refuerzo se les da para clostridial/somnus y la viral de cinco vías.

Al mismo tiempo que la vacuna de refuerzo, los becerros reciben su vacunación inicial para la Pasteurella Haemolytica-Multocida. Estas numerosas vacunaciones parecen pesadas y voluminosas y sus nombres son bastante largos y complicados, pero con las vacunas combinadas de hoy, el proceso es sencillo.

Muchos veterinarios y distribuidores pueden guiarle al productor al protocolo de salud apropiado que se encuadra con el área local. Una vez que se establece un protocolo de vacunas apropiado para los becerros, el deseo de tener becerros listos para los comederos que pueden encontrar la comida y el agua fácilmente al llegar siempre están muy solicitados.

Estos becerros se adoptan fácilmente y se ajustan a los centros de engorde. Los becerros bobos y recién destetados tienen que aprender lo que significa la vida sin sus mamás. Y sí aprenden, pero la curva de aprender es más empinada y cuesta más subirla una vez que se van del rancho.

El proceso de preparar los becerros para el mercado de hoy no cambia la anticipación ni remueve lo nervioso asociado con el marketing de la cosecha anual de becerros. El auge y la caída diaria, semanal y mensual del mercado hacen que el día anual de las ventas sea crucial en la vida de rancho o granja.

Tal vez el mejor consejo sea agrupar los becerros después de la preparación apropiada para el mercado y entonces vender un juego o grupo a la vez. Mientras la emoción de ver todos los becerros cargados y transportados al establo de ventas y vendidos es excitante, es posible que tenga más sentido dividir grupos selectos de becerros por una serie de días pensando en mercados específicos.

Lo esencial queda igual. Los becerros traerán lo que el mercado necesita, ni más ni menos.

Encontrar y presentar los becerros a su mejor ayuda. Solicitar y dar a conocer a unos compradores extras ayuda también.

También, hay alguna gente nueva en el mercado. Si sus becerros están verificados por edad y fuente apropiadamente y están presentados bien, usted está al lado correcto de la ecuación.

Recuerde, el marketing de los becerros comienza con el cuaderno (libro o librete) de becerros. Si usted no tiene uno, favor de llamarnos.

Qué encuentre usted todas sus caravanas.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en www.BeefTalk.com. Para más información, póngase en contacto con el North Dakota Beef Cattle Improvement Association(la Asociación de Mejoramiento de la Carne de Res de North Dakota 1133 State Avenue, Dickinson, ND 58601 o vaya a www.CHAPS2000.com en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103, kringwal@ndsuxext.nodak.edu

Redactor: Rich Mattern, (701) 231-6136, richard.mattern@ndsu.edu