

El Hablaganados 636: los becerros—Deje saber al comprador que son suyos

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

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

Todo el trabajo duro que se invierte en desarrollar una manada de vacas que funciona y que es sana ecológicamente se reconoce en el otoño con vacas preñadas.

Ahora mismo en el negocio de carne de res, los becerros se transfieren y la mayoría es feliz. Palabras tales como premios y descuentos parecen ser sobrepasados por los precios buenos. Los unos cuantos dólares extras por dar a los becerros un poco de cuidado único o extra son amortiguados por el peso en bruto y dólares totales.

Sin embargo, tal vez un poco de pensamiento temporal se debe dar a las prácticas administrativas que han probado ser prácticas sanas a lo largo de los años. El problema es que, cuando el pago obvio por el procesamiento del becerro desaparece, la conclusión lógica entonces es por qué hacerlo en primer lugar.

La primera razón, aunque un poco sutil, es porque simplemente es la prioridad más alta de los productores de ganado, así que los becerros se preparan para el mercado por los procedimientos de destete, documentación y vacunas tradicionales.

Al aclimatarse los becerros a los medios ambientes nuevos, se acostumbran y tienen menos estrés. Los compradores de ganado son sabios y, al contrario del pensamiento común, muy intensivos en cuanto a los datos. Sin embargo, al categorizar y vender los becerros, los compradores están revisando historias y resultados previos.

Los corrales de alimentación necesitan grupos de ganado que contribuyen a un paquete predefinido y comercializable. Por identificarse con un paquete comercializable, los precios de subasta pueden llegar a ser intensos porque los corrales de alimentación necesitan llenar sus corrales. Sin embargo, como productores vaca-becerro, nunca den por sentado la necesidad de asegurar que los compradores conozcan su ganado bastante bien.

El ganado bien presentado se ve y se vende bien. Uno no puede sino hacerles recordar a los productores que la preparación para el mercado empieza con las decisiones de apareamiento porque el tipo de becerro que uno va a vender realmente depende de la genética. Sin embargo, ésa es otra discusión.

Hoy, el punto es la preparación para el mercado de la cosecha de becerros. Las preparaciones para el mercado empiezan cuando la marca orejera se pone en el becerro al nacer. Todos los becerros compiten entre sí, así que una identificación de mercado única es esencial, tal como el jersey adornado de su equipo de deporte o etiqueta de bebida favoritos. Si son sus becerros, márquelos, ponga etiquetas y póngales gorros si sea necesario, pero no deje que el becerro se pase sin notarse. Se llama la comercialización.

La marca orejera, en combinación con el libro de parto bovino, es el punto de comienzo para las oportunidades de comercialización únicas. Poder vender becerros con datos y la verificación de edad y fuente todavía es esencial. Desde luego, hoy muchos productores no verifican por edad y fuente a los becerros porque el mercado no lo demanda. Sin embargo, no se ponga abúlico porque el mercado permanece competitivo y esos becerros con los datos siguen notados.

Asimismo, los programas de vacunación necesitan seguirse. Los becerros también necesitan tiempo para bajar cualquier riesgo de salud asociado con el destete, la venta y el transporte. Con las opciones disponibles en las vacunas de hoy en día, el proceso es bastante sencillo y hay muchos veterinarios y distribuidores locales que pueden guiar a un productor con el protocolo de salud apropiado que encaja con el área local.

Una vez que el protocolo de vacunación apropiado se ha establecido para los becerros, los becerros acostumbrados que encuentran agua y alimentos rápidamente al llegar siempre están en demanda. Estos becerros se adaptan bien y se acostumbran a las condiciones nuevas del corral de alimentación sin los líos de los becerros tontos, nuevamente destetados que todavía les falta aprender lo que significa la vida sin mamá.

Si aprenden, pero no es nada fácil y requiere un costo mayor una vez que los becerros salen del rancho original. Tener un día malo es despertarse por la mañana y acabar de haber pagado \$900 por cabeza por becerros chillando y encontrar uno muerto con otros acostados y enfermos. No es bueno.

Eso ya dicho, el proceso de preparar los becerros para el mercado no cambia con la anticipación ni quita los nervios asociados con la comercialización de la cosecha de becerros anual. La vacilación del mercado a base mensual, semanal y a diario hace que la venta anual sea un día crítico en la vida de una granja o rancho.

Tal vez el mejor consejo todavía es de seguir las preparaciones adecuadas para el mercado, pero comercialice un grupo a la vez. Desde luego, el entusiasmo de ver la cosecha de becerros entera cargada, descargada en el granero de venta y después reconocida a la hora de la venta trae mucha emoción al día. Sin embargo, el método más prudente es de comercializar grupos selectos de becerros por una serie de días con mercados específicos en mente. Tiene más sentido.

Lo esencial es que los becerros traerán lo que necesita el mercado, ni más ni menos. Recuerde, hay que tener los becerros bien preparados para el mercado y no se olvide de ponerse en contacto con los compradores del año pasado y buscar unos extras. Además, recuerde que la comercialización es como sobrevive el negocio.

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.



La comercialización es como sobrevive el negocio.
¡Ponga unos logotipos en esos novillos! ¡Vale la pena!