

El Hablaganados 678: Creando un becerro “de prima”

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

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

Hay seis pasos para ofrecer becerros de prima en el mercado.

¿Qué hace que un becerro sea de prima? Hay seis pasos para ofrecer becerros de prima en el mercado: la genética superior, la administración sana, el condicionamiento previo, la identificación por marca y la certificación, además de una buena estrategia de comercialización. El orden de los pasos no es tan importante como tomar los pasos.

El primer punto es la genética superior. Los becerros son producto del programa genética de un productor. Los días ya han pasado hace tiempo cuando los productores sencillamente miran y adivinan cuál es el paquete genético. La mezcla apropiada de crecimiento y genes de carcasa que se logran por medio de padres probados es esencial. Un becerro sólo será lo que sus genes lo dejan ser.

En el mundo actual, los becerros de crecimiento rápido que tienen los genes para calificar como de Calidad y ofrecen al corral de alimentación un poco de flexibilidad en comercializar una carcasa muy magra, pesada serían muy deseables.

El segundo punto es la administración. Como un comprador que está a punto de escribir un cheque por becerros de \$900, hay la expectativa que esos becerros han estado bajo el cuidado de un buen administrador. No es la letra en negrilla; es la letra pequeña que reconoce la presencia de un buen administrador. Un administrador es alguien que maneja el negocio de una manera profesional, presta atención a los detalles, tiene un entendimiento amplio de la industria, tiene mucha habilidad de comunicarse, guía a los que son supervisados y sabe cómo documentar y vender un programa.

El tercer punto es de tener los becerros condicionados previamente. Los becerros previamente condicionados son productos de un programa completo de la administración de salud diseñado para minimizar el riesgo mientras los becerros salen del rancho originario para viajar por las vías de la comercialización y llegan al corral de engorde o de alimentación. Estos becerros deben estar acostumbrados a los abrevaderos de agua, comederos y vacunaciones oportunas usando las vacunas recomendadas, a ser tratados por los parásitos pertinentes y completamente procesados (la castración y los cuernos quitados).

El cuarto punto es la identificación con marca. Los becerros necesitan ser identificados por una marca o manera similar de identificación para permitir el reconocimiento adecuado de quién es ese becerro. No todos los becerros son iguales, y no todos los becerros logran los estándares. Los que sí lo hacen tienen que ser identificados si no, una vez que son descargados en un corral de becerros de color similar, todos se vuelven mediocres.

El quinto punto está estrechamente ligado al cuarto punto. El ganado que busca una prima tiene que ser certificado y reconocido en cuanto a quién es. El desafío no es sencillo. Al volverse más técnico el mercado, el desafío llega a ser aún mayor. Sin embargo, la dificultad no alivia la necesidad de certificar quién es el becerro. Se puede llamar la diferencia entre la comercialización de la marca genérica y una marca de renombre. La diferencia es el nombre.

El punto seis es una estrategia de comercialización buena. Muchos pondrían este punto como el número 1. Sin embargo, la resistencia en una buena estrategia de comercialización depende de tener un becerro que tiene genética superior, representa las prácticas sanas de administración y que está previamente condicionado, identificado por marca y certificado. El proceso de preparar los becerros para el mercado y apoderarse de los dólares de mercado disponibles no es sencillo. En los días pasados, los becerros usualmente no se manejaban o trabajaban antes de ser enviados en el otoño. En cambio, eran reunidos, categorizados y mandados directamente al granero de subasta. Los becerros no estarían separados de sus madres antes de la venta, así que el llanto de becerros recién destetados reverberaba desde los graneros locales de venta. Estos becerros hicieron bien, y mucho volvieron al campo por un período más tranquilo de alimentación en lotes o pastizales más pequeños.

Hoy, las cosas han cambiado. Muchos becerros compiten para ir directamente a los lotes de engorde o corrales de alimentación que están agresivamente buscando becerros de engorde. De muchas maneras, este paso final es la culminación de la selección genética de crecimiento y rasgos de carcasa rentables asociados, la administración necesitaba juntar los becerros y las cosechas producidas, y las habilidades de medir la disponibilidad de granos de alimentación con precios razonables en cantidades suficientes que facilitan la operación de los corrales de alimentación grandes.

La demanda está allí. Sin embargo, poder quedar en la entrada de un corral de alimentación más grande, con el flujo constante de camiones cargados con alimentos o con becerros, y poder decir que logré comercializar mis becerros correctamente es difícil. Sin embargo, sí se puede hacer, mientras los compradores tienen unos pocos pedidos selectos que ofrecerían una prima para llenar una carga o dos de becerros de tipo similar que de verdad son indicativos de una prima.

Inténtelo porque sí se puede lograr. No se rinde a lo mediocre. En cambio, comercialice agresivamente sus becerros de prima que sobresalen por medio de la genética superior y la administración sana, y que son previamente condicionados, identificados con marca y certificados para ser los mejores que hay. Ud. lo puede hacer.

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.

Los becerros que sobresalen
La genética superior
La administración sana
El condicionamiento previo
La identificación por marca
La certificación
La estrategia de comercialización

[Haga clic para la versión en español](#)