



El Hablagnados 112: El marketing por especificaciones requiere el conocimiento de los mercados y de su ganado

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

La hora de implementar sus decisiones de marketing ha llegado para los productores de ganado para la carne. Para algunos, la decisión se hizo cuando los becerros se contrataron por una fecha de entregar fijada. Para otros, las subastas locales determinan sus planes. Y otros van a monitorizar el mercado de futuros, visitando con un agente tan frecuentemente como las subastas locales.

Quality and Yield Grade for Eight Lots of DREC Steers			
Lot Number	Number of Steers	Choice or Prime	Yield Grade 1 or 2
6269	72	58 %	66 %
6299	89	57 %	88 %
7401	128	65 %	56 %
8328	127	72 %	61 %
9292	76	46 %	20 %
9336	56	46 %	27 %
0383	116	53 %	44 %
1476	154	66 %	32 %
Average	102	58 %	49 %

A menudo me he preguntado que quedaría de algunos de las publicaciones periódicas agrícolas si no reportaran los mercados semanales. En el Centro de Investigación y Extensión de la Universidad del Estado de Dakota de Norte en Dickinson, nos damos cuenta de que esos informes semanales nos ayudan a administrar. Trabajar con los números puede sobrecargar la mente.

Recuerdo sentándome en sesiones con el especialista de administración de las granjas local, el cuál habló de la necesidad de poner en una tabla su fuente de información escogida para ayudar a hacer sentido de todos los números y tendencias. Básico en estas charlas es el concepto de hacer el marketing según las especificaciones o sea por retener la propiedad de su ganado y tratar de encuadrarse con un juego específico de especulaciones con sus animales. El ideal es encuadrarse con las especulaciones que le traerán los dólares máximos.

El retórico es bueno, no obstante hay dos preocupaciones que surgen de inmediato.

La primera es ¿hasta qué punto entienden de veras los productores el sistema de marketing actual? El marketing según las especificaciones funciona sobre la premisa de entender el marketing más allá del sonido del martillo del subastador. El marketing ya es bastante difícil, ¿es el marketing según las especificaciones demasiado complejo para algunos productores?

De vez en cuando, soy testigo de presentaciones a las reuniones de productores en cuanto o a cómo vender el ganado según las especificaciones. Por lo general, no hay muchas preguntas sobre este tema que es bastante complejo. Una idea falsa es que la suma de las primas dentro de las especificaciones es igual a las ganancias potenciales para un juego de ganado. De hecho, he oído presentaciones enteras de los datos para un grupo de ganado donde las primas totales se presentan al público como representativas del valor del ganado.

Hacer el marketing según las especificaciones no asegura la ganancia. De hecho, mucho ganado puede recibir todas las primas ofrecidas según las especificaciones y todavía perder dinero sencillamente porque la oferta base es baja. Si el mercado para el ganado engordado es bajo, los precios de los becerros son altos y si el costo de los centros de engorde el alto, ninguna

especificación va a tener un resultado positivo. No obstante, la hoja de datos todavía puede reflejar el valor positivo de las especulaciones.

Ahora, la segunda es entender los componentes de las especulaciones y cómo su ganado caben dentro de ellas es importante. Para ayudar a entender esto, hace años que el Centro tiene ganado en los centros de engorde. Para ayudar a entender lo variable del ganado, busqué el porcentaje de novillos que recibió la nota "choice" o "prime" en cada lote y el porcentaje que fue nota de cosecha 1 o 2.

Para ocho lotes, el porcentaje de cada lote que recibió la nota de calidad "choice" o "prime" fueron 58, 57, 65, 72, 46, 46, 53 y 66 por un porcentaje por término medio de 58%. En cuanto a la nota de calidad, el porcentaje de cada lote con las notas de calidad de 1 o 2 fueron 66, 88, 56, 61, 20, 27, 44 y 32 para un porcentaje por término medio para la nota de calidad 1 o 2 de 49%.

Estos datos muestran una cantidad considerable de variabilidad en nuestro ganado y esto hace difícil predecir exactamente cómo será su rendimiento. Por eso, sería muy difícil cometer este ganado según las especificaciones particulares y tratar de predecir las primas. También hemos aprendido que los descuentos para el ganado que caen fuera de las especificaciones, los que no reciben la nota de calidad "prime", "choice" o "select" o que tienen una nota de cosecha de 4 o 5, pueden ridamente comer el dinero recibido por las primas.

¿Es el ganado de usted más variable que el ganado dentro de la industria? Con la excepción las vacas de primera cruce criada a la inglesa que se aparean con un toro terminal, yo diría que los becerros del Centro son muy típicos de los de la industria. No hemos puesto nuestro ganado dentro de las especificaciones y no lo haremos en el futuro cercano.

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