

El Hablaganados 668: La comercialización buena es esencial para captar dólares disponibles

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

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

Con el repaso adicional del margen en bruto, algunas verdades empezaron a surgir basadas en los datos reales.

No deje que los números grandes le engañen. Con buenas habilidades de comercialización, los becerros pesados se apoderarán de más valor. Si hay un concepto que los productores vaca-becerro tienen bajo su control totalmente, es cómo comercializan sus becerros.

No asuma que un buen apretón de manos y una palmada en la espalda significan que el mejor precio se logró al comercializar los becerros de este año. Los graneros de subasta pública y otros mercados competitivos de verdad harán lo mejor para conseguir el mejor valor por los becerros presentados. Sin embargo, los productores necesitan hacer su parte también. Un poco de "astucia del mundo" y un sentimiento por el mercado son importantes.

Un desafío con la operación vaca-becerro de hoy es que el precio de mercado suele ser de tres dígitos. Para los que han comercializado el ganado por años, la mayoría de esos años han sido números de dos dígitos. Sin embargo, no deje que los precios de tres dígitos relajen su astucia de publicidad porque los gastos también se suben. Los productores necesitan cada centavo que pueden exprimir del mercado.

Es interesante, los pensamientos comunes no siempre son los pensamientos correctos. A lo largo de los años, uno debe sumar el número de veces que se puede citar a los productores decir: "No es el peso del becerro que cuenta, es el precio por cien libras." Ésa es una declaración cierta. Sin embargo, la declaración a menudo se usa para justificar falsedades porque el mejor de ambos mundos sería más peso y un precio más alto.

Antes de que todos los datos del mercado me caigan encima y me aplasten, uno debe reconocer que los ajustes de mercado son reales. Al subir el peso de mercado, el precio por cien libras baja, así que tenemos la impresión común de que el precio sea más importante que el peso.

En realidad, las habilidades de comercializar son más importantes que el peso o el precio. Participando en una conversación hace unas semanas, la cuestión central se enfocó en el precio y el peso. Al volver a casa, hice un pequeño repaso del Programa de la Administración de Granjas de Dakota del Norte, junto con FINBIN (www.finbin.umn.edu/) del Centro de Administración Financiera de Granjas en la Universidad de Minnesota. Estos programas proveen análisis de empresas para muchas operaciones agrícolas, incluyendo la vaca de carne.

Con el repaso adicional del margen en bruto, al usar el precio promedio por cien libras de becerros vendidos y el peso de becerros promedio vendidos por los productores de Dakota del Norte, algunas verdades empezaron a surgir basadas en los datos reales.

Si uno separa el análisis de la empresa de carne de res para cada productor basado en el ingreso neto por vaca de FINBIN al seleccionar el 40 por ciento más alto y el 40 por ciento más bajo de productores, uno ve una tendencia diferente a la que asume la mayoría de productores. Esos productores que vendieron becerros más pesados recibieron más dinero por libra de becerro.

Mirando atrás a las empresas vaca-becerro desde 2012 hasta 2008, esos productores que tuvieron ingresos más altos vendieron un promedio de becerros de 600 libras (554 en 2012, 617 en 2011, 615 en 2010, 607 en 2009 y 607 en 2008) con un promedio de \$123.54 por cien libras (\$158.27 en 2012, \$141.70 en 2011, \$116.69 en 2010, \$96.35 en 2009 y \$104.70 en 2008).

Esos productores que tuvieron ingresos netos más bajos vendieron un promedio de becerros de 575 libras (576 en 2012, 608 en 2011, 523 en 2010, 599 en 2009 y 570 en 2008) con un promedio de \$119.09 por cien libras (\$150.26 en 2012, \$140.80 en 2011, \$118.80 en 2010, \$91.92 en 2009 y \$93.65 en 2008).

Lo fundamental: esos productores que tuvieron becerros más pesados comercializaron esos becerros a un precio más alto por cien libras, como promedio, que esos productores con becerros más ligeros. Esto parece contrario a todo que nos enseñan. Sin embargo, la realidad dura es que simplemente comercializar los becerros basado en ajustes de precio no basta. Incluya mercados buenos, competitivos y empuje a los compradores a añadir unas ofertas más y el resultado final será un cheque más grande.

Para este grupo de productores, las mejores habilidades de comercialización añadió más dinero a sus márgenes en bruto, por lo tanto más dinero con qué trabajar. Las manadas en el 40 por ciento más alto de ingresos netos tuvieron un margen en bruto promedio de cinco años de \$642 por vaca. Productores del 40 por ciento más bajo por vaca tuvieron un margen en bruto promedio de cinco años de \$538. Eso es más de \$100 de dinero adicional.

Los productores que tuvieron ingresos netos más altos vendieron becerros más pesados por más dinero por libra que los productores que tuvieron ingresos netos más bajos. En completo contraste con el pensamiento popular, los becerros más ligeros no trajeron más dólares por cien libras de becerro, y el peso adicional de cada becerro con un valor más alto de verdad acentuó los efectos positivos de la buena comercialización de becerros más pesados.

El valor de la comercialización es enorme. Mirando los factores para determinar los aumentos potenciales en los márgenes en bruto, la comercialización va a ser la clave. Vale la pena buscar el valor y, si se encuentra, el mercado apremiará ese valor.

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.

INGRESOS NETOS	
Productores de Dakota del Norte con max de 70 vacas	
Ingresos netos por vaca	
Manadas del 40% más alto	
Margen en bruto promedio	\$642
Precio promedio/cien libras de becerros vendidos	\$123.54
Peso promedio de becerros vendidos	600 libras
Manadas del 40% más bajo	
Margen en bruto promedio	\$538
Precio promedio/cien libras de becerros vendidos	\$119.09
Peso promedio de becerros vendidos	575 libras

FINBIN (www.Finbin.umn.edu) relacionado a los ingresos vaca becerro para 2012 hasta 2008 del Centro de la Administración Financiera de Granjas, la Universidad de Minnesota

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