

Conteste estas 5 preguntas para definir su estrategia de venta.

Usted ha realizado una gran inversión durante muchos meses para ayudar a sus cerdos a crecer de manera eficiente y mantenerse saludables. Pero ¿está dejando dinero sobre la mesa al momento de venderlos?

Es importante definir su estrategia de venta antes de que ingrese un nuevo lote de cerdos a su granja, porque su plan determinará cómo los cerdos serán colocados u ordenados en la granja.

Una venta bien planificada es una de las cuatro piedras angulares del destete-venta, pero no existe un plan único para todos. A continuación, se presentan 5 preguntas que le ayudarán a maximizar su estrategia de venta.

1.- ¿Cómo está estructurada la matriz de pagos? Suena obvio, pero usted necesita saber cómo le pagan. Las matrices de pago varían entre los procesadores, por lo que es importante que comprenda la matriz de cada procesador al que le venda. Esto le ayudará a crear el plan de venta que le produzca el mayor retorno a su inversión.

2.- ¿Cuál es mi mejor margen de ganancias? ¿Sabía que el mejor margen de ganancias para usted puede no estar en lo óptimo de la matriz? Todo depende de sus costos de producción. Es posible que valga la pena poner kilos adicionales en sus cerdos, o puede que no. Es esencial que comprenda su costo de producción. Haga los cálculos para su propia explotación porcina, de manera que pueda calcular cómo ganar la mayor cantidad de dinero.

3.- ¿Cómo puedo aumentar mi porcentaje de cerdos de valor completo (FVP)? La rentabilidad se reduce al número de FVP vendidos a mercado, multiplicado por la ganancia por cerdo vendido. Los FVP son cerdos que van a faena de buena calidad que no tienen descuentos al momento de la comercialización. Compare esto con la mortalidad, los sacrificados y los cerdos de bajo peso, los cuales generan algunos de los mayores impactos en la rentabilidad. Una de las formas más rápidas de aumentar su rentabilidad es aumentar su porcentaje de FVP. Estos cerdos van a su mercado principal, en lugar de ir a mercados donde los cerdos tienen descuentos. Para aumentar su porcentaje de FVP, ajuste sus prácticas de manejo, desde el cuidado temprano de lechón hasta la optimización de la alimentación y la salud adecuada de la granja.

4.- ¿Estoy seleccionando los cerdos adecuados para el mercado? El comercializar los cerdos correctos con el peso correcto en el momento correcto pone más dinero en su bolsillo. Si los vende demasiado pronto perderá crecimiento e ingresos potenciales. Si los vende demasiado tarde, el alimento adicional que se requiera aumentará el costo de producción. Mantenga un rango estrecho alrededor del peso óptimo a la venta que determinó cuando calculó su mejor margen de beneficio. "Calibrar el ojo" es una clave para manejar las variaciones del peso a la venta tanto como sea posible. Necesita a alguien que pueda evaluar un cerdo de peso a venta dentro de un rango de ± 2 kg (5 lb) de precisión. Además, el consumo de alimento de sus cerdos también puede ser un buen indicador de la tasa de crecimiento para ayudarlo a estimar la fecha a mercado correcta.

5.- ¿Cuáles son mis necesidades de transporte? Mantener a los cerdos tranquilos y cómodos durante la carga y en el camión es el último paso para proteger el potencial de ganancias. Siga las prácticas del programa Aseguramiento de la Calidad Para el Camionero (Trucker Quality Assurance®) (TQA) de Pork Checkoff. Utilice los tableros y las paletas correctamente para mover a los cerdos a su ritmo, sin ir demasiado rápido, del corral al camión. Preste atención a la densidad de carga para no sobrecargar los compartimentos del camión. PIC recomienda de 235 a 280 kg/mt² las pérdidas más altas de cerdos tienden a ocurrir por encima de 280 kg/mt²).

Si los cerdos son significativamente más pesados, considere usar un camión adicional para mantener la densidad de carga adecuada y/o los límites de peso. Utilice equipos capacitados para cargar los camiones. Programe más tiempo si es que hay menos personas de las normales disponibles para ayudar. Asegúrese de que el camión salga de la granja al momento adecuado para llegar a la planta a tiempo. Cuando sea posible, optimice la ruta para evitar carreteras que estén siendo arregladas o que estén en malas condiciones. Es importante mantener el camión en movimiento, especialmente durante condiciones climáticas de frío o calor extremo. El objetivo es mantener el número de cerdos muertos a la llegada (DOA) y de cerdos no ambulatorios (heridos/fatigados) por debajo del 0.25%.

Comprendiendo las excepciones

Mientras que la optimización de la rentabilidad de la granja es el objetivo principal de una estrategia de venta eficaz, existen excepciones. Las condiciones del mercado son dinámicas, así que incorpore algo de flexibilidad a su plan. Esta resiliencia también le brinda opciones si necesita comercializar algunos cerdos antes, por ejemplo, para abordar sus necesidades de flujo de efectivo.

En otros casos, la mejor estrategia de mercado podría adaptarse a un factor limitante (espacio de piso, espacio de comedero o ventilación) que podría afectar el rendimiento de toda la granja. Además, tenga en cuenta el rendimiento de cada cerdo de manera individual. Si un cerdo comienza a tener problemas de movilidad debido a la estructura corporal, puede tener sentido enviarlo a mercado con un peso más ligero.

Al final, la agricultura es una ciencia y un arte. Uno estudia la ciencia, pero practica el arte, el cual incluye la estrategia de venta. Si bien no existe un cerdo o un mercado perfecto, una estrategia de venta flexible y deliberada puede aumentar su potencial de ganancias.

Dé los siguientes pasos

Comuníquese con su equipo de PIC para obtener ayuda con la evaluación y los ajustes de su estrategia de venta.

Correo: pic.latinoamerica@genusplc.com

www.latam.pic.com