

¿QUÉ ESTRATEGIA DE MERCADO DE CARNE EN SISTEMAS DE LECHERÍA ES MEJOR PARA USTED?

A medida que las condiciones del mercado fluctúan, los productores lecheros se han llegado a una encrucijada: ¿venden terneros cruzados de carne en sistemas de lechería como recién nacidos, terneros destetados o los crían hasta el engorde?

TAYLOR LEACH



Los precios de la carne de res ya han alcanzado niveles récord en 2025, y los economistas predicen que el mercado probablemente no desacelerará durante el resto del año. Para los productores lecheros que crían terneros de carne en sistemas de lechería, esta tendencia sigue siendo una oportunidad favorable para los márgenes de ganancia, especialmente dado que los futuros de la leche siguen en territorio incierto.

Sin embargo, a medida que las condiciones del mercado fluctúan, los productores lecheros se enfrentan a una encrucijada: ¿deberían vender estos cruces como recién nacidos, como terneros destetados o criarlos hasta el engorde? Angela Breneman, educadora en gestión lechera de la Universidad Estatal de Pensilvania, ofrece información sobre qué estrategia de mercado podría ser la mejor para su operación.

Venta de recién nacidos

Para la mayoría de los productores lecheros que participan en un programa de carne en sistemas de lechería, vender terneros cruzados como recién nacidos sigue siendo la estrategia de comercialización más común. Este enfoque ofrece un retorno rápido de la inversión y reduce el trabajo y los recursos necesarios para la crianza de los terneros.

“La industria lechera ha aprovechado la comercialización de terneros de 1 a 5 días de edad”, dice Breneman. “Probablemente esta sea la forma más fácil y eficiente en términos de trabajo para

comercializar tus terneros cruzados de carne y leche, pero debes tratarlos como un ternero hembra lechero. Estos terneros tienen la mejor oportunidad de tener una vida saludable y productiva, tal como lo tendría una reemplazante lechera”.

Para tener éxito en esto, Breneman subraya la importancia de dar a los terneros un buen comienzo, especialmente en lo que respecta a la gestión del calostro y la administración de vacunas. Los compradores buscan terneros bien iniciados, saludables y con sistemas inmunológicos fuertes, por lo que un cuidado adecuado en sus primeros días de vida es esencial para mantener la demanda y asegurar los mejores precios.

Venta de Terneros Destetados

Otra oportunidad para los productores es vender terneros cruzados como destetados. Según Breneman, esta estrategia tiene varios beneficios tanto para los productores lecheros como para los lotes de engorde. Al mantener los terneros hasta que estén más fuertes y desarrollados, los productores pueden agregar valor y aumentar potencialmente su retorno de inversión.

“Les da tiempo a los terneros para superar los períodos más estresantes de su vida sin una gran caída en su crecimiento debido a menos cambios”, señala Breneman. “Aunque este tipo de programa lleva a un período más largo antes del flujo de efectivo y más gastos iniciales, puede agregar diversidad a tu flujo de efectivo y puede ser una oportunidad para asociarse con operaciones de engorde que no tienen espacio para manejar ganado más pequeño”.

Destetar a los terneros antes de venderlos da a los productores la oportunidad de asegurarse de que están recibiendo la nutrición adecuada, atención médica apropiada y una transición suave a la alimentación sólida. Este esfuerzo adicional lleva a terneros más saludables y fuertes, algo por lo que los compradores podrían estar dispuestos a pagar un precio más alto.

Venta de Cruces Terminados

La última estrategia de comercialización que los productores deben considerar es la opción de vender cruces terminados. El engorde de ganado permite aprovechar los mercados de carne de res fuertes mientras se maneja el riesgo mediante la propiedad retenida.

“Si bien este modelo tiene los costos generales más altos, la variedad de mercados que ofrece agrega diversidad adicional al flujo de efectivo”, dice Breneman. “Esos mercados consisten en vender directamente a los consumidores, contratar directamente con los empaquetadores o vender en el mercado en subasta”.

Además de proporcionar múltiples opciones de comercialización, criar cruces hasta el final permite a los productores establecer su propio precio.

“El método de venta de novillos terminados ofrece más oportunidades de ganancia y flexibilidad. Las ventas directas permiten establecer un precio que cubra los costos de producción y genere ganancias. Sin embargo, este modelo también conlleva un mayor riesgo en un mercado volátil.”

Hacer un Plan

A medida que el sector de carne en sistemas de lechería sigue creciendo, una cosa está clara: no se va a ir a ningún lado. Para los productores lecheros, encontrar la estrategia de comercialización adecuada es clave, ya sea vendiendo terneros como recién nacidos, destetados o terminándolos. ¿El consejo de Breneman? Tener conversaciones abiertas con todas las partes interesadas y considerar probar cada enfoque para determinar cuál funciona mejor para su operación.

Fuente.

<https://www.dairyherd.com/news/dairy-production/which-beef-dairy-market-strategy-best-you>

Clic Fuente



MÁS ARTÍCULOS