

Venta de Ovejas y Cabras en Vivo

Consejos de Mercadeo

NCAT Serie de Marketing Tips



Existen muchas opciones para el mercadeo de ovejas y cabras. Usted deberá explorar las opciones de mercado que están disponibles en su área y decidir que método de mercadeo, o combinación de métodos, va a funcionar mejor para su granja y va a cumplir con los objetivos de su granja.

Esta hoja de datos va a explicar algunas de las opciones comunes de mercado, enfocarse en ventajas y consideraciones de cada opción de mercado, y proveer recursos adicionales.

Opciones de Mercado	Ventajas	Consideraciones
Establo de Ventas/Remate de Animales		
Esta es la vía tradicional de mercadeo de animales.	<p>Requiere muy poco esfuerzo – usted deja a sus animales y recibe un cheque a la semana siguiente.</p> <p>Una opción de mercadeo si no quiere negociar con clientes.</p> <p>Un lugar para vender animales de baja producción o que no son deseados.</p>	<p>Usted nunca conoce el precio que va a recibir por sus animales. Sus animales pueden no recibir lo que usted cree que valen.</p> <p>Se le van a cobrar tarifas – comisión, yardas, costos de etiquetas. Esto reduce la cantidad de dinero con que vuelve a casa.</p>
Ventas en la Granja		
Puede vender animales directamente desde su granja. Estos pueden ser animales vendidos por carne o para reproductores o para exhibición.	<p>Usted decide el precio.</p> <p>No tiene tarifas que pagar y no tiene el costo de remolcar sus animales a la venta.</p> <p>Si tiene una calidad consistente de animales, puede desarrollar una base de clientes leales.</p>	<p>Puede consumir mucho tiempo. Debe hacer citas para que compradores vengan a su granja, y puede tener compradores que visiten sin establecer una cita.</p> <p>Puede ser que venda sólo un animal cada vez.</p> <p>Si está vendiendo reproductores o animales de exhibición, sólo debe vender animales de alta calidad para estos propósitos. Puede tomar tiempo y esfuerzos de mercadeo el establecerse como un criador de calidad.</p>

Matanza en la Granja

Puede tener clientes interesados en matar animales en su granja, usualmente debido a razones religiosas. Si usted permite la matanza en la granja, puede ser un gran servicio que provee a sus clientes. La matanza en la granja cae dentro de una exención al Acto de Inspección Federal de Carnes. Los estados no pueden prohibir la matanza en la granja, pero las regulaciones locales y estatales pueden imponer requerimientos adicionales. Debe revisar las regulaciones locales antes de permitir matanzas en la granja.



Opciones de Mercado	Ventajas	Consideraciones
Venta en Grupo		
La venta en grupo es cuando usted coopera con otros productores para vender una cantidad grande de animales uniformes.	<p>El precio por lo general se establece en forma previa, para que sabe lo que va a obtener por sus animales.</p> <p>Una forma de vender un gran grupo de animales al mismo tiempo, con menor riesgo que en una venta de establo porque usted sabe el precio que va a recibir.</p>	<p>Requiere cooperación con otros productores y un comprador.</p> <p>Debe cumplir con los requerimientos del comprador. El comprador usualmente va a establecer un objetivo para peso del animal y el número de animales que quiere comprar.</p> <p>Puede tener que pagar algunas tarifas – comisión, transporte.</p> <p>Las ventas en grupo no están permitidas en todas las áreas. Puede trabajar con su grupo de productores locales para organizar este tipo de venta.</p>
Venta Graduada		
Una venta graduada es como una venta en grupo en la que un comprador busca comprar una gran cantidad de animales uniformes. Estará presente un graduador del USDA para evaluar a los animales. Los precios van a depender de la calidad (#1, #2, #3) del animal.	<p>El precio se fija previamente, para que se sabe la cantidad que trae cada grado.</p> <p>Se le va a pagar por calidad. Animales muy musculosos logran más por libra.</p> <p>Una forma de vender un gran grupo de animales al mismo tiempo, con menor riesgo que el establo de animales porque conoce el precio que va a recibir.</p>	<p>Puede tener que pagar algunas tarifas – comisión, etiquetas, etc.</p> <p>Las ventas graduadas no están disponibles en todas las áreas. Va a tener que trabajar con otros productores, un comprador, y un graduador del USDA para organizar este tipo de venta.</p>

Grados de Selección del USDA

Los grados de selección del USDA se basan en el tipo de conformación del animal (el grosor de la musculatura).

Selección #1: Las cabras deben tener un abultamiento pronunciado hacia el exterior de la pierna trasera, una banda posterior rellena y completa y un exterior de hombro moderadamente grueso.

Selección #2: Las cabras tienen una conformación de carne moderada

Selección #3: Las cabras tienen una conformación inferior.

Recursos

ATTRA – Servicio Nacional de Información de Agricultura Sustentable. teléfono 1-800-411-3222, www.attra.ncat.org/espanol

Mercadeo Fuera de las Vías Tradicionales (en Inglés)
www.sheepusa.org/Publications

Página de Pequeños Rumiantes de Maryland – Marketing
www.sheepandgoat.com/market.htm (en Inglés)

Cornell University – Marketing de Ovejas y Cabras (en Inglés)
www.sheepgoatmarketing.info

Marketing de Cabras Sacrificadas y Carne de Chivo – Módulo Langston (en Inglés)
www.luresext.edu/goats/training/marketing.pdf

*El desarrollo de este material fue apoyado por USDA/NIFA/OASDFR
www.outreach.usda.gov/oasdrf*



Venta de Ovejas y Cabras en Vivo: Consejos de Mercadeo
© 2013 Centro Nacional de Tecnología Apropriada—NCAT
Por Margo Hale y Linda Coffey
Traducción: Pamela Wolfe Producción: Karen Van Epen
Disponible en Internet en: www.attra.ncat.org/espanol
SP 398, Slot 464, Version 071413