

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”**

DIVISIÓN DE CIENCIA ANIMAL



***“ANÁLISIS RENTABLE DE LA COMPRA, ENGORDA Y
COMERCIALIZACIÓN DE BOVINO DE CARNE”***

Por:
OCTAVIO CARRANZA FLORES

MEMORIAS DE LABORES

Presentada como Requisito Parcial para
Obtener el Título de:

Ingeniero Agrónomo Zootecnista

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México.

Enero del 2009

UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISION DE CIENCIA ANIMAL

DEPARTAMENTO DE PRODUCCION ANIMAL

"ANALISIS RENTABLE DE LA COMPRA, ENGORDA Y COMERCIALIZACIÓN
DE BOVINO DE CARNE"

POR:
OCTAVIO CARRANZA FLORES

QUE SOMETE A LA CONSIDERACION DEL H. JURADO EXAMINADOR
COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TITULO DE INGENIERO
AGRONOMO ZOOTECNISTA.

APROBADA

ING. GILBERTO GLORIA HERNANDEZ
PRESIDENTE DE JURADO

M. C. LUIS PEREZ ROMERO
VOCAL

DR. JUAN JOSE LOPEZ GONZALEZ
VOCAL

M.C. HUMBERTO C. GONZALEZ MORALES
VOCAL

ING. JOSE RODOLFO PEÑA ORANDAY
COORDINADOR DE LA DIVISION DE CIENCIA ANIMAL

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA
ENERO DE 2009

Universidad Autónoma Agraria
"ANTONIO NARRO"



COORDINACION DE
CIENCIA ANIMAL

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios la oportunidad de llegar a cursar esta carrera.

A la plantilla de ingenieros que fueron mis maestros y compañeros en esta bonita experiencia, ya que de ellos aprendí a ser mejor persona y mejor profesionista.

A mis compañeros con los que compartí los trabajos, las aulas de clase, los viajes de estudio y las fiestas.

A la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro por haberme aceptado como un alumno más en las aulas y a la que le guardo bastante cariño.

A la Ciudad de Saltillo por que en ella encontré gente de confianza con la que compartí alegrías y tristezas.

DEDICATORIAS

Dedico el presente trabajo a las siguientes personas que con mucho cariño se preocuparon por mí.

Mis padres

Arturo y Aurora, porque con su esfuerzo, consejos y sacrificio me impulsaron, primero a estudiar una carrera y día con día a concluirla, poniendo toda su esperanza en que me desarrollara profesionalmente.

Mis hermanos

Arturo, Gloria, Oscar, Ricardo y Adolfo, que en paz descanse, por estimularme a seguirme preparando como persona y como profesional para poder ver cristalizado el sueño de familia de tener profesionistas.

Mis amigos y compañeros

José Alberto de Hoyos, Roberto Zamorano que compartieron conmigo desvelos, tristezas, alegrías y que los recuerdo con mucho cariño

Doña Chayo y Don Rodrigo

Porque me abrieron las puertas de su hogar en los momentos más difíciles cuando uno necesita sentirse acompañado y cuando uno extraña el calor de su casa.

A mi esposa Betty

Porque junto conmigo emprendió la bella aventura de prepararse profesionalmente y que juntos vimos cristalizado ese anhelo, ella como Lic. en Psicología y yo como Ing. Agrónomo.

A mis hijos

Paloma, Azalia, Peregrina y Octavio, como muestra de actitud de que nunca es tarde para finalizar un proyecto como lo es la titulación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN 1

DESARROLLO

COMPRA DE GANADO 3

COMERCIALIZACION MENUDEO O CARNICERIA..... 9

ENGORDA DE GANADO 13

CONCLUSIONES..... 18

INTRODUCCION

Antes de la salida de la universidad en Diciembre de 1982 ya estaba practicando con un experimento relacionado con la engorda de treinta novillos media sangre entrando a corral de un peso de 400kg. en condiciones delgadas.

Experimente con bagazo de caña, como fibra y energético, me propuse recoger en la ciudad, toda la pedacearía que queda de cribar el maíz para tortillería y aun la tortilla que sobraba y complemente con sorgo, Todo esto con sentido de abaratar costos.

Al cabo de de noventa días de engorda los resultados no fueron muy alentadores, subieron un promedio de .600grs. diarios y suspendí los siguientes treinta día por un accidente, las canales fueron de regular a baja calidad.

En Diciembre de 1982 egrese con la finalidad de trabajar en algún banco como evaluador de créditos agropecuarios, pero mi vida cambio de rumbo al morir mi hermano mayor que yo, encargado de los negocios familiares. En ese tiempo era la compra de ganados y comercialización de canales. Por ese tiempo era casi puro agostadero en su mayoría, los primeros meses novatearon, pero al cabo de cuatro meses ya había aprendido los secretos. El negocio consistía en contactar ganaderos para saber si tenían alguna venta; ya hecho el acuerdo económico nos dirigíamos al rancho con todo y transporte para pesar y transportar al rastro donde se les mantenía con pastura mientras se sacrificaban conforme el mercado lo requería. Se vendía a los carniceros de la localidad y súper mercados, luego incursionamos en el negocio de las carnicerías tratando de redondear el negocio, al grado de tener siete en la localidad y posteriormente adquirimos créditos para

engordar en un rancho que adquirimos y lo adecuamos con corrales. La familia se a dedicado por treinta años a estas actividades.

Por circunstancias de la vida, estas actividades en la actualidad no las estoy desarrollando y ahora busco trabajo en secretarias, voy a detallar cada una de las actividades y al final concluir con un análisis integral de todas.

PALABRAS CLAVE:

Rentabilidad

Compra

Engorda

Comercialización

Bovino de carne

COMPRA DE GANADO

Como explicaba anteriormente, tener siempre en mente a los ganaderos, un directorio facilitaría todo esto.

Parámetros de Eficiencia:

- 1) Trato: la amabilidad abre puertas para una buena negociación.
- 2) Recursos Financieros: se debe de contar con los recursos suficientes ya sea en efectivo o en líneas de crédito como para solventar la operación que se busca, ya que el ganadero es celoso y no le gusta arriesgar, él busca seguridad, ya que por lo regular él desarrolla otra actividades. Debe ser muy claro en los tratos, fecha estipular que dietas va a quitar y a que horas se pesa el ganado.
- 3) Transporte: se recomienda que sea de tu propiedad, porque en este negocio tienes que estar disponible las veinticuatro horas. Debes darle mantenimiento requerido y contar con un mecánico que te respalde en el momento de la descompostura, recomendable cambiar de transporte cada cinco años mínimo y ocho máximo porque el tipo de carga así lo requiere. Conocer rendimientos en kilometraje de diesel, gas o gasolina. Tener en cuenta las distancias y que puntos intermedios existen para una urgencia.
- 4) Recurso Humano: se recomiendan personas, chóferes que tengan los conocimientos básicos de ganado, contratar personas de actitud de servicio y sobre todo que ante la dificultad que se presente tenga el criterio necesario para buscar soluciones. Tenerlo con las prestaciones que se

requieran por el riesgo que representa el transporte y manejo, recomendable de mandarlo con un acompañante por lo que se presente. Estar siempre a la línea que sepa el chofer donde encontrarte ante alguna urgencia. Hoy en día en este ramo existe mucha eficiencia.

Conocimientos Básicos del Comprador

1. Razas de ganado.
2. Pesos aproximados.
3. Identificación (toro, vaca, vaquilla, novillo, becerro, becerra).
4. Cálculos aproximados mentalmente.
5. Conocimiento de rendimientos en canal en vaca, toro, novillo, etc.
6. Conocimientos de rendimientos por raza o cruza.
7. Conocimiento de rancho.
8. Clasificar ganado por estado de alimentación, gordo, carnudo, barbacoa.
9. Rendimientos por edades de ganado.
10. Tener visión de mercado
11. Estados de gestación.

Inconvenientes

Puesto que se trabaja con mercancía perecedera el sistema de comercialización debe de ser rápido y eficiente.

La venta de la carne, ya sea en canal o en piezas no tiene tanta dificultad, lo mas problemático es la recuperación económica de la inversión.

Una solución es tener un “colchón” económico bueno para soportar los momentos de dificultad, pero luego se cae en la comodidad y se crea un cuello de botella que no le da fluidez al negocio.

Si eres eficiente en compra, transporte y gastos, tienes la oportunidad de ofrecer un buen producto a un bajo costo poniendo tu las condiciones de pago.

La gran mayoría de los carniceros y supermercados juegan con estos dos parámetros, precio y plazo.



Vista del trato y compra del ganado en los corrales.



Momento del embarque de ganado para su transporte al rastro.



Entrada a la sala de matanza por el shut.



Clasificando las canales por su calidad.



La víscera como parte importante del negocio.

COMERCIALIZACION MENUDEO O CARNICERIA

Esta experiencia también me resulto algo gratificante, 20 años de experiencias en este ramo me ayudaron a conocer los secretos de este negocio.

Para ser eficiente en este ramo se requiere analizar las siguientes áreas de oportunidad:

Amabilidad: tener al frente del negocio a un gerente con buena presentación y excelente trato.

Recursos Económicos: según la ubicación del negocio contar con los recursos para invertir en infraestructura, equipo, local o terreno y también para la materia prima, la carne.

Visión: hacer un estudio de mercado de quienes van a ser tus probables clientes, y la probabilidad de crecimiento, hacia dónde y cómo. Se requiere de hacer un estudio socioeconómico para el cálculo de precios, consumo per capita, salarios de tus clientes, etc.

Capacidad de Negociación: en este negocio hay excelentes oportunidades de lograr buenos precios. Esto es de acuerdo a la capacidad de desplazamiento que tengas, y a la capacidad de almacenamiento. El que te vende busca seguridad y desplazar lo más rápido posible la mercancía.

Perseverar: este tipo de negocio requiere de cierto tiempo para alcanzar el éxito, cuando menos tres meses o en ocasiones hasta un año. Tu misma clientela te va dando tips para crecer, tienes que saber escuchar.

Transporte: se debe contar con el transporte adecuado para traer la carne a la carnicería en buenas condiciones.

Conocimientos Básicos Del Comprador De Carne

- Sobre razas de ganado
- Pesos aproximados
- Identificación de canales (vaca , toro , novillo , vaquilla etc.)
- Anatomía animal
- Conocer cortes primarios
- Agilidad en operaciones matemáticas.

Problemática Frecuente

- Como se requiere de mano de obra especializada, es muy frecuente no encontrarla tan fácilmente.
- Requiere de buenos salarios por la demanda que existe en el mercado.
- Robo hormiga es muy frecuente.
- Vicio del crédito.
- Problemática frecuente de demandas laborales.



Vista de venta al menudeo en carnicería.



Presentación, limpieza y amabilidad son aspectos importantes para el buen funcionamiento del negocio.



Venta al mayoreo en cortes primarios.



Carnicería con cortes populares como opción importante de negocio.

ENGORDA DE GANADO

Esta actividad es mucho más compleja por que requiere de más conocimientos relacionados con ganado, mercado, recursos financieros, conocimientos técnicos y granos.

A continuación analizaré ciertos parámetros que ayudarán a tener una mejor visión de esta actividad:

Terreno: se debe de buscar un terreno que tenga acceso apropiado, es decir que cuando llueva, no se acumule agua en charcos o lagunas, que no este cerca de la ciudad de preferencia en las afueras .debe de tener cierto declive, para evitar la acumulación de humedad y no tener enfermedades frecuentes por esto, que tenga buena ventilación.

Que tengas suficiente terreno si se tiene visión de crecimiento ya sea en corrales o en la posibilidad de instalar praderas.

Agua: de preferencia que no sea muy salina por que los animales se llevarían varios días en adaptarse a ella, que sea suficiente para la población de animales y tener una proyección a futuro.

Corrales: se deben de planear tomando en cuenta la instalación de báscula, y de bodegas de granos.

Es recomendable utilizar postes de tubo de esquineros, con bases de concreto, comederos de concreto y se puede utilizar cable en lugar de tubo en los travesaños.

Se recomiendan 3 metros cuadrados por animal. Si el lugar es de altas temperaturas es recomendable la instalación de sombreaderos.

Bodegas: es recomendable que sea lo suficientemente grande para almacenar grano y pastura y que tractor y revolvedora puedan maniobrarse correctamente y puedan entrar camiones a descargar.

En el interior de la bodega se pueden instalar los molinos de grano y de pastura y tener el espacio para maniobrar con las bazucas.

Báscula: de preferencia contar primero con la de pesar ganado para recibir y monitorear aumentos, y posteriormente si se tienen los recursos económicos adquirir la de pesar grano y pastura.

De ser posible hacer un pequeño cuarto para resguardar del polvo y la humedad a los aparatos de medición.

Transporte: camiones, jaulas, trailas, trailers son los medios mas comunes que se utilizan tanto para el transporte de ganado como de grano.

Mano De Obra: se requiere de personas con conocimientos básicos sobre ganado y campo, por que un error es sumamente costoso.

Conocimientos Básicos Del Engordador

Visión: tomar en cuenta aspectos de mercado es de suma importancia, en esto radica gran parte de el éxito de la explotación.

Por ejemplo la ubicación de la explotación, debe de tener lo mas cerca posible al vendedor de ganado y granos, y el mercado de venta del la carne, esto por el costo del transporte.

También es indispensable que tenga una visión integral de todo lo que implica la explotación, es decir saber de todo un poco.

Aspecto Financiero: este rubro es muy importante y complejo, el tener los suficientes recursos, permite estar cazando las oportunidades que se te presentan, o de ser posible ser muy eficiente en la revolvencia.

El engordador tiene que estar al tanto de los siguientes aspectos: el costo del dinero, tasas de interés, revisión de mercado local e internacional.

Administrador: se requiere de alguien que este de planta en la explotación, que tenga conocimientos técnicos de ganado y manejo de granos. De preferencia medico Veterinario o Ingeniero Agrónomo Zootecnista

Comprador: se requiere uno para ganado y otro para granos.

Vendedor: un encargado del aspecto de comercialización de la carne.

Cobranza: departamento de suma importancia por que en el recae la responsabilidad de la revolvencia y así no frenar ningún aspecto de la engorda.

Este tipo de explotación es de mas complejidad porque requiere coordinar compra engorda y venta.

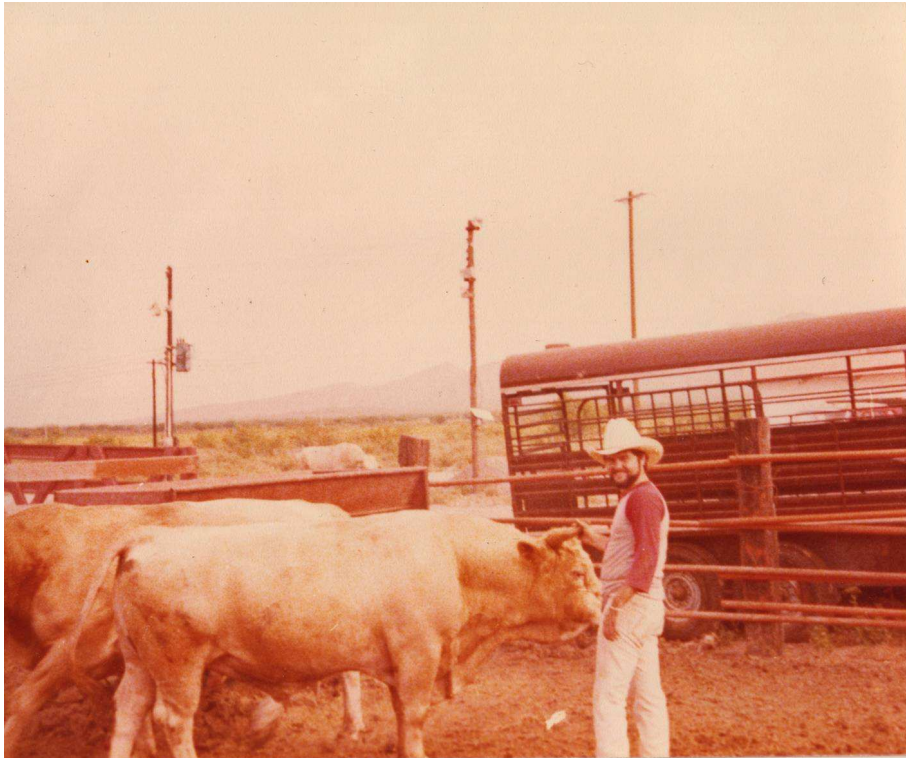
Se requieren además las habilidades del comprador de ganado y del comercializador de carne que anteriormente describí a detalle.

Problemática más Común

Como son muchos los parámetros que se manejan, el margen de error también aumenta.

Enumerare los más comunes

- 1- No tener el producto terminado ya acomodado, trae como consecuencia o abaratar el producto o vender alargo plazo o vendérselo a un cliente riesgoso.
- 2- Sacar el producto antes de tiempo.
- 3- Tener compradores o vendedores corruptos que se dejen comprar por comisiones que le ofrecen.
- 4- Cambios bruscos en los mercados financieros.
- 5- Cartera vencida.
- 6- Hacer compromisos con un solo cliente a menos que se haga un contrato preestablecido.
- 7- Comprar ganado y grano de dudosa calidad.
- 8- Que tengas problemas con los vecinos por malos olores



La engorda de toros como alternativa con alto margen de utilidad.

CONCLUSIÓN

Después de haber incursionado primero en la comercialización de ganado, en la compra de ganado y en la engorda de ganado durante 20 años he llegado a la siguiente conclusión:

1. Que las tres actividades son altamente rentables pero que su grado de dificultad requiere de experiencia y de preparación como la que la Universidad proporciona en la carrera de Ingeniero Agrónomo Zootecnista.
2. Que la práctica y la observación de cada una de estas tres experiencias es indispensable porque son demasiados los parámetros que se manejan y que en cada región son diferentes.
3. Que la de menor grado de dificultad, conocimiento e inversión es la comercialización de carne en lo que llamamos carnicería ya que la misma clientela te va proporcionando sus necesidades de acuerdo al barrio, ciudad o región.
4. Que los porcentajes de utilidad bruta en el área de carnicería son desde el 25 al 40% y que si eres muy eficiente en tu sistema de trabajo mayor será tu rentabilidad.
5. Que al tener un eficiente sistema de comercialización y al manejar altos consumos, la capacidad comercial aumenta teniendo la oportunidad ya sea de establecer una empacadora en la que se maneje mayoreo o poner una engorda en la que se produzca la propia carne que uno mismo comercialice o comprar ganado ya terminado y sacrificarlo obteniendo una ganancia extra.

6. Que la mayor dificultad en la rentabilidad del bovino de carne radica en el sistema de comercialización ya que las grandes compañías de carne han comenzado con negocios de este tipo (carnicerías).
7. Que es mucho más fácil iniciar un proyecto así desde una carnicería en la que se requiere poca experiencia y poca inversión para ir creciendo hasta alcanzar el sistema de engorda.
8. Que lo relacionado a la compra de ganado en pie es una práctica que requiere de más preparación profesional y de una mayor inversión.
9. Que en la compra de ganado la rentabilidad regularmente es de 5 hasta un 20%.
10. Que la mayor rentabilidad se alcanza a un mayor volumen de compra.
11. Que entre mas se diversifique la compra, es decir, todo lo que el ganadero venda como novillos, vaquillas, vacas, toros y becerros mucho mayor oportunidad y competitividad se logrará.
12. Que el porcentaje de utilidad es más variable en el ganado de desecho o viejo que en el ganado joven o para engordar.
13. Que gran parte del éxito del comprador de ganado radica en la responsabilidad del cumplimiento de los convenios tanto de entrega como de pago.
14. Que la visión de crecimiento del comprador de ganado radica en ver hacia las carnicerías la posibilidad de

crecimiento en el ramo y la posibilidad de engordar, logrando así una empresa más integral

15. Que la rentabilidad en la engorda fluctúa mas y es más riesgosa que la compra y la comercialización.
16. Que los sistemas de engorda en ocasiones dependen de golpes de suerte, de compras arriesgadas o grandes ventas porque toda la carne engorda está regulada por la paridad entre el peso y el dólar.
17. Que todos los granos e insumos que se utilizan también están regulado por dicha paridad.
18. Que al existir una fluctuación importante en el tipo de cambio se ve reflejado inmediatamente en las utilidades o pérdidas de la engorda.
19. Que es sumamente riesgoso este tipo de actividades porque así como entras con mucho éxito en el mercado fácilmente puedes salir.
20. Que gran parte del éxito de las engordas en tener una excelente comercialización ya sea en empacadoras (venta de canales o cortes primarios) o en carnicerías como venta al menudeo.
21. Que cada una de estas tres actividades no deben de verse como una utilidad total o negocio integral si no que cada una requiere que sea rentable por separado.

En base a dicha experiencia recomiendo:

Una de las grandes tentaciones de estas tres actividades es creer que una de ellas me puede dar el total de la utilidad que

necesito sin importar que las otras dos no tengan mucho éxito, porque a la larga pudiera pasar que la que es mas rentable entrara en crisis y entonces caerías en un grave problema de mantener las otras dos actividades, es excelente conocer los “secretos” de cada una de estas actividades por que a través de los tiempos ha habido cambios económicos en el país en el que los gobiernos prestan más atención y dinero a las engordas que a las otras actividades; esto implica que hay que estar al tanto cuando aparezcan dichas oportunidades.

Recomiendo el estudio de la carrera de Ingeniero Agrónomo Zootecnista porque muy fácilmente con todos los conocimientos adquiridos en nuestra querida Universidad pude incursionar en estos tres giros.

A las futuras generaciones de Agrónomos les recomiendo que en su momento antes de egresar de la Universidad se empapen o conozcan estas tres actividades; les sugiero además el alto sentido de la responsabilidad que implica servir en una sociedad como la actual.

Recomiendo a la Universidad la impartición de clases más enfocadas a la actividad empresarial y más que todo a la actitud de servir como una forma de cumplir el objetivo de la carrera.