

# Caso de estudio del productor: John Wallace de Olive Branch Goats



Este estudio de caso destaca a uno de los agricultores que aparecen en nuestra serie de talleres El Ciclo de una Operación de Producción de Leche o Carne de Cabra. Visita [cfra.org](http://cfra.org) para más información.



**Ubicación:** Palmyra, Nebraska



**Tierras de pastoreo:** Posee más de 65 acres divididos en dos ubicaciones. Alquila terrenos no utilizados a los vecinos.



**Tierras de pastoreo:** Posee más de 65 acres divididos en dos ubicaciones. Alquila terrenos no utilizados a los vecinos.

John nació en una familia de agricultores. Se tomó un descanso durante algunos años mientras estuvo en el ejército, pero la agricultura siempre ha sido de su interés.

Aprecia la agricultura porque es a la vez desafiante y gratificante.

“ Yo crecí en un rancho de ovejas y obtuve una cabra lechera como proyecto de 4-H cuando tenía 8 años. Siempre he tenido preferencia por los pequeños rumiantes (ovejas y cabras) y eventualmente agregaré ovejas y vacas a mi operación.

*Empecé con las cabras debido al menor riesgo de depredación y a una ligera preferencia por las ovejas.*

-John



## Mercados para vender

John evalúa las tendencias de precios en diferentes puntos de venta, incluidos Palmyra Livestock Market, Sutton Livestock, JCC Livestock & Sales, así como algunos compradores a granel/pedidos con los que tiene contratos.

Observa las tendencias generales utilizando los informes de mercado del Departamento de Agricultura de EE. UU. Las diferencias de precios se comparan con el costo del transporte a diferentes lugares. A veces, el aumento de los costes de transporte merece la pena debido al número de cabezas vendidas.

Las cabras alimentadas con biberón generalmente se venden de forma privada y rápida. Los insumos de mano de obra y sustitutos de la leche son demasiado altos para justificar la cría artificial cuando los animales pueden obtener precios muy saludables de la madre.



*Recientemente me incliné hacia las ventas directas al consumidor con un éxito limitado. Los insumos de marketing involucrados en atraer a esos clientes no son triviales.*

*También he tenido algunos problemas con inmigrantes que no son de primera generación, que no pueden o no quieren sacrificar sus propios animales después de la compra, excluyéndose como clientes potenciales.*

-John



CENTER for RURAL AFFAIRS

[cfra.org](http://cfra.org) | [info@cfra.org](mailto:info@cfra.org) | 402.687.2100



## Cómo correr la voz

John se esfuerza por conocer a los compradores de pedidos en las subastas, ya que trabajar con ellos directamente puede ahorrar comisiones y gastos de yarda del granero de ventas.

Para el marketing de “directo al consumidor”, creó un sitio web y una lista de mapas de Google, además de dejar tarjetas de presentación en tiendas de alimentos étnicos en Lincoln, Nebraska.



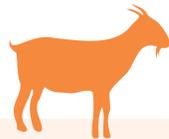
## Vecinos agricultores

Hay muy poca ganadería sería alrededor de John.

La mayoría de los hogares cercanos a él están ocupados por personas que viven en hectáreas pero que no participan en la agricultura, ni mantienen ganado como mascota o como ganado de exhibición.

La agricultura comercial más seria en los alrededores de John es el cultivo en hileras. En términos generales, son amables y serviciales si él les pregunta. Algunos granjeros serios descartarán a cualquiera que tenga cabras “sólo un hobby” debido a la falta de comprensión del mercado moderno.

## Mentoría



“ Sugeriría buscar un mentor con al menos 10 años de experiencia. Vengo de una familia agrícola animal multigeneracional. Mis padres tienen títulos de posgrado en campos relacionados con la agricultura animal y tienen mucho conocimiento y habilidades.

También sigo varias granjas y ranchos en las redes sociales y me propongo estar activo en organizaciones que sirven como lugares para compartir conocimientos y experiencias, como la Asociación de Productores de Ovejas y Cabras de Nebraska.

-John ”

## Mercado de temporada para cabras

El mercado de cabras es altamente estacional. Como era de esperar, los precios de mercado alcanzan su punto máximo en marzo de cada año y su nivel mínimo se produce en septiembre/octubre. A menudo no vale la pena esperar esos precios debido a los costos de alimentación.

“ Tengo acceso a alimentos relativamente económicos en el otoño y principios del invierno en forma de residuos de cultivos en hileras. Ahora mantengo los cultivos de cabritos (que fueron destetados a principios de septiembre) hasta el 1 de febrero para alcanzar ese pico de mercado inicial.

-John ”

## Acceso a la tierra

Durante el invierno, John empezó a mover nieve para los vecinos. A cambio, le permiten utilizar sus tierras no utilizadas para el pastoreo de cabras.

John observa de cerca los listados de bienes raíces en busca de oportunidades de propiedad de tierras. Ha pagado en efectivo por la tierra o ha obtenido un préstamo a través de Farm Credit Services.

Posee sólo 5 acres en su ubicación actual, lo que hace que el uso de la tierra sea una prioridad. Cada pie cuadrado utilizado como camino de entrada, almacenamiento de heno o edificio es un pie cuadrado menos de pasto. El costo del terreno en el área de John es prohibitivo para la expansión.

## Mitigación de riesgos

“ Tengo la doctrina personal de no hacer planes rígidos, sino asegurarme de que haya opciones disponibles. Esas opciones se convierten en contingencias y nos permiten ser flexibles ante la realidad.

Por ejemplo: si estamos experimentando una sequía, tengo la opción de vender a los cabritos temprano, pastorear nuestra otra propiedad, regar pastos seleccionados, utilizar reservas de heno, etc.

-John ”

## Consejos para principiantes

“ Si no tiene experiencia en ganadería, será muy difícil. Sugiero trabajar para otra persona para adquirir algo de experiencia antes de arriesgar su propio capital.

No compre ni críe cabras a menos que esté preparado para verlas morir. Si no se siente cómodo con eso, esta no es su línea de trabajo.

No deje que esta sea su única fuente de ingresos. Mantenga su trabajo diario.

-John ”

