

DE FEEDLOT A CENTRO DE NEGOCIOS

Liliana Rosenstein. 2014. Valor Carne Boletín N° 50.

*Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Ejemplos empresarios y de manejo](#)

INTRODUCCIÓN

Don Segundo pasó de ofrecer hotelería tradicional a hacer contratos de recría y terminación, a pasto y a grano, para salir con hacienda gorda en momentos de altos precios. Ante la oportunidad de la 481, invitó a sus clientes a una jornada para poner a punto los conocimientos e intercambiar experiencias.

“Cuando los criadores nos envían sus terneros, programamos juntos la recría y la terminación para que puedan vender los animales gordos en momentos en que se paga más, mediante contratos a kilo ganado. Nuestra fortaleza es contar con un amplio menú de recursos forrajeros lo que nos permite, por ejemplo, hacer recrías de 400 a 800 gr/día, en función de la época planificada para salir al mercado”, dijo Fernando Noguero, Gerente del feedlot Don Segundo, de Agrup SA, que cuenta con 1.200 ha en el Centro-Sur de Santa Fe. Y agregó que “esto es una verdadera oportunidad para encarar la cuota 481, que requiere una gran coordinación entre eslabones”.

Noguero inició la hotelería en el año 2000, como una forma de darle rentabilidad a su campo agrícola ganadero. “Al principio producíamos el maíz y comprábamos el núcleo proteico. Hacíamos la típica ración del ternero bolita; los animales entraban con 130 kg y se vendían con 250 kg”, recordó.

Pronto vieron la necesidad de escapar de esta categoría tanto por el kilaje como por la estacionalidad de su oferta. “Todos los feedlots de los alrededores hacían lo mismo y en general lo siguen haciendo. Hoy, aquí, hay más hacienda que hace veinte años, ya que se engordan unas 60 mil cabezas que antes estaban en otras zonas”, planteó el empresario.

Entonces, en Don Segundo, de la mano del Ing. Agr. Juan Elizalde, empezaron a modificar las matrices del negocio. “Primero, hicimos pasturas de alfalfa apuntando a brindar servicios para cuota Hilton. Paralelamente, se fueron desarrollando modelos de recría para hacer un consumo más pesado, que se terminaba a corral, con 360/380 kg”, explicó Juan Cruz de Elía, médico veterinario del establecimiento. Así, iniciaron las recrías sobre alfalfas y, paulatinamente, fueron agregando otros modelos a campo, con verdes de invierno y silaje de maíz; rastrojo de maíz y algo de suplementación; y a corral, con silo de maíz de autoconsumo.

Además, comenzaron a hacer contratos de recría y terminación, por ejemplo, con criadores de Corrientes que no pueden realizar el proceso en sus campos o buscan mejorar la eficiencia. Otra alternativa es la crianza a estaca del ternero Holando, que luego se recría y se engorda a corral.

Esta diversificación fue marcando el desarrollo de la empresa, que hoy tiene capacidad para encerrar 13 mil cabezas y producir 6.000 a campo. “Las conversiones mejoraron mucho: en terneros pasamos de 6:1 a 5:1 y en animales grandes, que ingresan de las islas o del Norte con más de 300 kg, también son muy buenas: entre 6:1 y 8:1, según la categoría”, detalló Elizalde.

Para el especialista, en Don Segundo “no hay mucho secreto en las dietas. Lo que sí hay es campo para producir todo tipo de comidas, un manejo muy profesional, recrías planificadas y eficientes, corrales con muy buen manejo del comedero, sin desperdicios, excelente trato de la hacienda y capacitaciones permanentes. Esto es lo que hace posible ofrecer una estructura de negocios diferente a otros feedlots”, subrayó.

“Con los contratos con los criadores ganamos todos. Ellos, mejoran su eficiencia y logran mayores precios saliendo con el gordo a partir de febrero. Y nosotros amortiguamos las bajas en la ocupación, entre septiembre y enero, que significan gastos de estructura. Para seguir avanzando hay que hacer planes a varios años como ocurre con la agricultura”, aseguró Noguero.

En línea con estos objetivos, hace pocos días, Don Segundo organizó una jornada sobre alimentación, manejo y bienestar animal con la participación de clientes y asesores. Elizalde se refirió a la evolución los indicadores técnicos y económicos del feedlot en la Argentina; el Dr. Marcos Giménez Zapiola, dio una charla sobre bienestar animal e hizo una práctica de manejo de la hacienda en los corrales; y la Lic. Consolación Otaño, Directora de Estudios Económicos Pecuarios del Minagri, se refirió al marco normativo de la cuota a la 481 y contó los últimos avances en la operatoria.

ALIADOS ESTRATÉGICOS

Durante la jornada, *Valor Carne* dialogó con criadores, abastecedores e inversores que conforman la innovadora red de agronegocios de Don Segundo. Aquí, sus testimonios:

Cristian Caprile (en la foto a la izquierda), inversor. “Con mi socio, **Cristian Sánchez** (derecha), tenemos hacienda en Don Segundo desde hace diez años. En el último ciclo, compramos 500 terneros de 130 kg entre abril,

mayo y junio, todos cuartinos de buena calidad. Se empezaron a criar sobre rastrojos, donde estuvieron en mayo, junio y parte de julio. Luego, continuaron sobre raigrases, con silo de autoconsumo, hasta octubre; y de ahí pasaron a corral, hasta diciembre, para finalizar la cría con silo y pellet de girasol o burlanda. Entonces, ingresaron a ración de engorde para salir en marzo con 350 a 380 kg. De esta forma, compramos los terneros en la época de mayor disponibilidad y menor precio y vendimos los novillos terminados cuando la oferta es menor y el precio, más elevado. Tengo confianza en Don Segundo, ellos me acercan el negocio. La renta de la campaña 2013/14 fue del 47% sobre el capital invertido”.

Ignacio Lacosta (en la foto a la izq.), junto a su hijo **Sebastián** (derecha), abastecedor de carne. “El Chañar es una empresa familiar, con 35 empleados, vendemos a carnicerías, supermercados, restaurantes y al público; atendemos unos 150/200 comercios del Gran Rosario. Como teníamos problemas para disponer de ganado de calidad, todos los meses, hace siete u ocho años empezamos a trabajar con hacienda propia. Contamos con una línea de carnes premium, con marca propia, que se paga más. Por eso, nos integramos hacia atrás y hoy producimos todo lo que distribuimos. Compramos terneros en la Cuenca del Salado a criadores que conocemos de años. Encerramos en varios feedlots, entre ellos uno propio. Don Segundo es muy profesional, gente honesta. Les mandamos unas 2.000 cabezas por trimestre y la calidad se reconoce al mostrador”.

Víctor Navajas, criador de Virasoro, Corrientes. “Soy Director de Las Marías, tenemos una cabaña y un rodeo de cría de Brangus Colorado. Hasta hace 15 años, vendíamos los terneros y hoy terminamos toda la producción y hasta compramos internada. Aumentamos la receptividad del campo natural con un buen manejo e implantamos unas 600 hectáreas de Brachiaria y pasto elefante. Así, despachamos unos 1.500 novillos de exportación por año. Hace 5 o 6 años incorporamos corrales de terminación, con maíz propio, con la idea de planchar la estacionalidad de la oferta. Esto aumentó mucho la eficiencia del stock y acortamos la edad de faena a dos años y medio/tres. En 2014, conocimos el feedlot Don Segundo; nos gustó la profesionalidad y la prolijidad con que trabajan y les mandamos 300 novillitos de prueba. Obtuvimos excelentes resultados, las ganancias de peso eran superiores a lo que esperábamos. Además, el precio de la hacienda terminada en el Sur es algo mayor al del Norte: a igualdad de calidad, el mercado paga más. Entonces, el plus que logramos engordando ahí nos sirvió para negociar mejores valores para la hacienda que sale de nuestros propios corrales. Ahora, volveremos a enviarles una tropa, en este caso, terneros de 150/200 kg para aprovechar el pico de precios de marzo/abril. Don Segundo es un excelente complemento para un establecimiento como el nuestro, fuera de zona núcleo, castigado con los precios y con una marcada estacionalidad forrajera.

Volver a: [Ejemplos empresarios y de manejo](#)