



Feedlot en EEUU —como lo vimos—

Ing. Agr. María Marta Albicette

Plan Agropecuario



En noviembre de 1997 el Plan Agropecuario organizó una gira de capacitación para técnicos y miembros de la Junta Directiva a los Estados Unidos. En el Estado de Nebraska se visitó un feedlot con una capacidad puntual para alimentar 25.000 cabezas de ganado vacuno.

Durante la gira realizada por el Plan Agropecuario a Estados Unidos a fines del año 1997, se destinó una jornada a visitar un feedlot en el Estado de Nebraska. Por considerarla una de las visitas más impactantes de la gira, creemos oportuno compartir algunos aspectos observados y que permiten la caracterización de un negocio que en el Uruguay tiene desde hace algunos años, varios emprendimientos de este tipo.

No se puede afirmar que sea una experiencia totalmente extrapolable a las condiciones de nuestro país. Sin embargo, luego de observar las instalaciones, recorrer el feedlot, conversar con el propietario e informarnos que la mayoría de los novillos de Estados Unidos finalizan su engorde a corral, queda la impresión de que tal vez en un futuro no muy lejano, este tipo de actividad pueda cobrar mayor importancia de la que tiene hoy en día en nuestro país.

Ubicación y Características de la Región

En las instalaciones ubicadas en el Valle de «Platte River», fuimos recibidos por el Sr. Craig Uden,

integrante de la firma Darr Feedlot Inc. Cozad, Nebraska.

El clima en esta región se caracteriza por ofrecer temperaturas moderadas y una baja humedad, constituyendo excelentes condiciones para el engorde de ganado.

La región es productora de heno y maíz de altísima calidad que se adecúan perfectamente para la alimentación de animales encerrados a corral.

Su localización también es estratégica con relación a los mejores frigoríficos de EEUU.

Descripción

El feedlot tiene actualmente una infraestructura de corrales, almacenaje de alimentos e instalaciones adecuada para alimentar puntualmente 25.000 cabezas, lo que determina de acuerdo al movimiento de entradas y salidas de ganado, que a lo largo del año en la empresa se engorden unos 70.000 vacunos.

Cuentan con corrales de diferente tamaño, destinados a lotes de 60 a 250 cabezas, con excelentes comodidades, entre las que se destacan:

- Todos los corrales tienen drenajes que conducen las aguas a tu-

bos colectores que finalizan en lagunas de decantación.

- Los comederos al frente del corral son de hormigón y están diseñados con capacidad para tres animales por metro lineal de comedero.
- Cada corral tiene por detrás de los comederos un área de hormigón de 9 metros de ancho.
- La infraestructura de los corrales permite manejar el estiércol





en forma adecuada, logrando mantener la higiene de los mismos.

- En cada corral existe un montículo elevado, de manera que los animales puedan recurrir a un lugar seco en caso de mucha lluvia.
- El agua fluye continuamente por los bebederos, utilizándose dispositivos especiales para su circulación y que evitan su congelado en invierno.
- En un mismo corral se pueden encontrar animales de ambos sexos, los que conviven sin inconvenientes, ya que las hembras son sometidas a un tratamiento para suprimir el celo.

En las lagunas de decantación se separa el material líquido del sólido. Este material puede tener dos destinos: en algunos casos se distribuye en los campos propiedad de la empresa, bajando los costos de fertilización, mientras que en otros casos el material es vendido y utilizado fuera de la empresa.

Las instalaciones para pesar el ganado y realizar el manejo sanitario al ingreso al feedlot, están techadas, son muy modernas e higiénicas.

La empresa cuenta con importante infraestructura en silos para el almacenaje y manejo adecuado de los granos utilizados en la alimentación animal.

Todo el diseño del feedlot per-



Vista aérea de los corrales del Feedlot con ganado

mite una buena circulación a través de caminos, tanto de vehículos como de animales, sin que los drenajes que van hacia las lagunas de decantación entorpezcan el tránsito.

Tipo de negocios y clientes

Se realizan una gama muy amplia de negocios con diferentes clientes. En algunos casos la empresa engorda su propio ganado y en otros alquila los corrales y alimenta ganado de terceros.

Esta modalidad de servicio, ofrece un sistema de "hotelería", donde el dueño del ganado retiene la propiedad y contrata al feedlot el servicio de hospedaje y alimentación. Para cada lote se hace una estimación de ganancia de peso, de la alimentación necesaria y del mercado para el que se produce ese animal. De esa manera cada corral es prácticamente un negocio distinto.

En la actualidad la firma cuenta con 160 clientes, de 16 Estados,

algunos de los cuales no conocen las instalaciones del feedlot. Eso quiere decir que mucha gente envía su ganado y nunca más lo ve.

Cada cliente mantiene su ganado en un corral o más, para lo cual se necesitan lotes de un tamaño mínimo de 60 animales, de acuerdo a la dimensión de los corrales más pequeños con que se cuenta.

Los clientes no son todos productores, también hay inversionistas o comerciantes externos al sector, que compran ganado en diferentes lugares y realizan la terminación del mismo en el feedlot. En general le compran a pequeños productores que no pueden llegar a formar lotes de 60 animales.

Los animales son identificados con varios tipos de caravanas, por origen, número del corral y además con un número identificatorio para cada animal.

Es difícil hacer negocios mezclando en un lote ganado de diferentes orígenes, porque cada productor piensa que su ganado es el



mejor y se pueden generar inconvenientes por el precio diferencial que se obtiene cuando el lote ingresa al frigorífico.

La mayoría de los productores quedan en manos de la empresa a través de la negociación de la compra con los frigoríficos, ya que esta cuenta con gran experiencia y una fuerte vinculación con la industria.

Alimentación

La alimentación está basada en una ración con 80% de maíz (silo grano húmedo y/o copos de maíz) con un 1% de grasa animal, 10% de proteína líquida y alfalfa. En algunos casos se suministra semilla de algodón para aumentar la proteína. También incluyen microelementos para lograr un crecimiento óptimo y mejorar la relación de conversión.

Una vez por semana un nutricionista analiza las raciones y monitorea el proceso de alimentación. Normalmente la ración se ajusta a lo largo del año, variando principalmente de acuerdo a los cambios de estaciones.

El alimento se pesa tres veces al día de ser suministrado de manera de no tener errores en los pesos.

El suministro se realiza tres veces por día con carros distribuidos de alimento, contando con personal adecuado y capacitado para la alimentación.

Costos

Los costos dependen del tipo de negocio que se plantee y en ese sentido la empresa muestra mucha flexibilidad.

La tarifa por "hospedaje" es de \$100 centavos por cabeza y por día y

además se cobra la alimentación y la sanidad.

Existen diferentes alternativas para establecer las tarifas que paga el usuario según la modalidad de su negocio:

- Cuando la Darr Feedlot aporta el alimento, ya está establecido que cada quince días se corrige el precio según las variaciones en el mercado de los costos de los ingredientes utilizados.
- Hay casos excepcionales en que se realiza el negocio con tarifa fija, por determinación del productor. Allí la empresa tiene que manejar muy bien los valores a futuro y estimar los precios para cerrar el negocio.
- También hay productores agrícola-ganaderos que poseen su grano propio. La empresa está dispuesta a comprarle el grano o el productor también puede proporcionar todos los granos para la alimentación de su lote.

Animales

Llama la atención al recorrer los corrales y observar los animales de ambos sexos, la gran variabilidad de color de pelo, debido a las diferentes razas, pero principalmente a la infinidad de cruzamientos que se dan entre razas.

Esa variabilidad se entiende cuando se presta atención al origen de los diferentes lotes, como por ejemplo:

- Toritos Aberdeen Angus que no servían para cabaña, los cuales son enviados al feedlot donde se castran y engordan. Habían ingresado en esos días con 741 libras (336 kilos) y se esperaba que salieran con 1.300 libras (590 kilos).
- Lotes de ganado cruza con

A. Angus colorado, que no tenían ganancias muy importantes, pero eran muy grandes. Pesaban alrededor de 1.400 libras (635 kilos).

- Lotes de ganado con dos o tres generaciones de cruza Simmental por Angus. Esta cruza permite incrementar proporcionalmente los kilos de carne, ya que tiene poca grasa en cobertura y muy poca grasa intramuscular. Los animales no alcanzan los dos años de edad y muchos se faenan con 22 meses. Lo que se piensa que es grasa, en definitiva es músculo.
- Lotes de novillos cruza con Charolais.

Ganancia de peso

El ganado se pesa siempre a la entrada y salida del feedlot y de ser absolutamente necesario, se realiza alguna pesada intermedia especial. También al ingreso se desarrolla un programa sanitario preventivo a cargo de Médicos Veterinarios especializados. Si bien no se hará énfasis en este aspecto, se debe destacar que se trata de un programa muy afinado, que se mantiene durante todo el período de engorde, retirando en caso de ser necesario a los animales con tratamiento especial.

El personal recorre diariamente a caballo los corrales, revisando el ganado y asegurándose que no existan inconvenientes para que los animales se alimenten en forma adecuada, alcanzando buenas ganancias de peso.

- Hay animales, por ejemplo cruza con Aberdeen Angus colorado, que llegan a obtener ganancias de dos kilos por día. Los animales más jóvenes tienen una ganancia un poco menor, pero



con una mejor conversión. Para que el negocio del feedlot sea rentable, el animal debe ganar más de 1,8 kilos por día.

- Las ganancias de peso son menores cuando el terreno se vuelve muy barroso, por exceso de lluvias o cuando empieza a retirarse el hielo.

En general los terneros entran al feedlot con 280 kilos y dependiendo del peso inicial y de la ganancia que obtengan, están en el feedlot entre 180 y 250 días, saliendo para venta a frigorífico con 600 kilos.

En el caso de novillos de sobreaño entran en promedio con 380 kilos, permanecen en el feedlot entre 120 y 180 días y salen para venta a frigorífico con 600 kilos de peso vivo.

Recorriendo los corrales nos llamó la atención el estado que presentan los novillos en terminación próximos a ser llevados a frigorífico. Para cualquier invernador u operador de nuestro país se trataría de novillos pasados de gordos, mientras que en Estados Unidos se hace necesario llegar a ese estado de gordura, para asegurar al mercado una calidad adecuada y obtener además mejores precios de venta.

Destino

El ganado se comercializa con los frigoríficos de la zona. Nebraska es uno de los Estados que se caracteriza por contar con una industria frigorífica muy desarrollada con excelente tecnología. Parte de la carne se destina a la exportación y otra parte se comercializa como cortes de calidad en el mercado interno de Norteamérica. El ganado llega al frigorífico con las ca-

ravanas identificatorias, de manera que luego de la faena se puedan proporcionar los datos de la carcasa.

Calidad de carne

En EEUU el sistema de comercialización de hacienda terminada bonifica el precio por rendimiento y también por calidad.

Las categorías por calidad son: Prime, Choice, Select, Standard y Utility.

De acuerdo a los elementos que recogimos en la visita al Clay Center, uno de los más prestigiosos Institutos de investigación sobre calidad de carnes, el grado Choice es el que presenta un buen marmoleado de la carne, aspecto que el consumidor asocia con su terneza. Aunque el consumidor así lo suponga, no existe una relación directa entre el marmoleado y la terneza. El grado Prime presenta mucha grasa y el Select menor nivel de deposición entre las fibrillas musculares, lo que le impide alcanzar el marmoleado del grado Choice.

De esta manera, después de alcanzar un alto rendimiento, el mejor precio se obtiene con grado Choice, por lo que los feedlot tratan de alcanzar el mayor porcentaje de animales de esta categoría para lograr un precio más alto. En la medida que en el lote aparezcan muchas reses con categoría Select, el precio que se obtiene es menor.

La Darr Feedlot ha logrado que más de la mitad del ganado que comercializa alcance el grado Choice, pero existen ejemplos de algunos lotes Aberdeen Angus puros que han obtenido hasta un 80% de Choice. Este porcentaje de Choice permite lograr un sobreprecio de

20 a 25 dólares por cada 100 kilos.

De acuerdo a la experiencia de la empresa se considera básico la elección de la raza. Como fue mencionado al comienzo del artículo, llama la atención la variabilidad entre los lotes de ganado, debido a que la mayoría son cruza de diferentes tipos. Las cruza obtienen mayores ganancias de peso y una res de mejor calidad. En Nebraska, la mayoría son cruza de una raza continental (Charolais, Fleckvieh, etc.) con una o dos británicas (A. Angus o Hereford). Las razas continentales suministran mayor crecimiento, mientras que las británicas calidad de carne. En los grandes Feedlot de Texas, hay un alto porcentaje de cruza indicas.

El Sr. Craig Uden nos comentó que la Darr Feedlot es la empresa que menos grasa le agrega a la carne. En general cuanto más nos acercamos al Estado de Kansas, los feedlot tienden a producir animales con más grasa.

Precios de venta

La empresa se hace cargo de la comercialización con los frigoríficos del ganado terminado, ya que los productores entienden que la misma cuenta con un adecuado conocimiento del mercado, de los precios, de los compradores, etc. Un negocio tan dinámico, requiere de gente especializada y en este caso se cuenta con mucha experiencia y se demuestra mucho gusto por el negocio.

Los precios de venta al momento de la visita, para los mejores novillos, eran de US\$ 105 cada 100 libras de carcasa, equivalente a US\$ 2,3 por kg. de carcasa (2da. balanza).



Rentabilidad del engorde

Los dos grandes componentes de la rentabilidad del negocio son: la ganancia diaria y el costo de la alimentación:

- La primera está determinada por el potencial de la hacienda para ganar peso (genética, origen, sanidad, etc.), de la calidad de la dieta y del manejo general del feedlot.
- El costo de la alimentación está determinado mayoritariamente por el precio de los granos.

A modo de ejemplo se menciona, que el engorde de terneros ingresados al feedlot con 280 kilos, alimentados durante 200 días, con una ganancia diaria de 1,6 kg, permite la venta a frigorífico con 500 kg, logrando un margen de US\$ 178 por animal.

Las expectativas de ganancia del dueño del ganado son en general de un 30% sobre el capital invertido.

Personal y Administración

Para que la empresa alcance buenos resultados económicos y además logre satisfacer los requerimientos del cliente, se hace necesario alcanzar una muy buena administración, con conocimiento y manejo de los mercados.

Para lograr estos objetivos es fundamental la capacitación y calidad del personal que trabaja en la empresa, aspecto al cual se le ha dado mucho énfasis. En ese sentido los propietarios son gente muy respetada en la localidad y el personal que trabaja en la empresa es altamente calificado. Los productores reciben una atención personalizada, ya que el personal está dispuesto a brindar el servicio que requiere el cliente. La empresa puede

predecir la performance de cada lote y obtener resultados consistentes de manera de lograr la satisfacción del cliente.

En general la capacidad del feedlot está casi siempre completa y la fluctuación depende de la oferta de ganado que haya en el mercado.

Futuro

La Darr Feedlot se inició con una capacidad de 2.000 cabezas y con el correr de los años ésta se fue incrementando, hasta alcanzar las 25.000 actuales. En la medida que fueron alcanzando buenos resultados, el proceso de crecimiento fue acompañado de la incorporación de buenos clientes y la capacitación del personal. El conocimiento que tienen de la clientela les facilita mucho el negocio, porque les permite conocer de antemano con que tipo de animales van a contar para trabajar en el feedlot todos los años.

Una unidad económicamente rentable en Estados Unidos para un feedlot se debería alcanzar un mínimo de 10.000 cabezas. Por encima de las 30.000 cabezas el negocio puede presentar inconvenientes, en la medida que no se puede mantener un adecuado contacto y conocimiento de los clientes, aspecto funda-

mental para el logro de buenos resultados económicos y determinantes del éxito del negocio.

De cualquier manera existen distintos aspectos por los cuales se debe analizar este tipo de negocio en el largo plazo. Entre esos factores los más importantes son el precio del ganado (relación reposición/gordo), el precio de los granos y el clima.

Estas consideraciones determinan que para el futuro la empresa no tenga pensado aumentar el tamaño del feedlot, aunque está trabajando para realizar algún tipo de integración con la industria frigorífica. •

