

Integrar todos los eslabones de la cadena en el negocio porcino

Fuente: Juan Manuel Fernández Diario El Litoral. Universoporcino.com

Bajo la figura del fideicomiso, pequeños y medianos inversores santafesinos montaron un esquema de producción porcina intensiva que se inicia con la elaboración del propio alimento y termina en la venta directa al público en carnicerías propias. Afirman que obtienen una rentabilidad “superior al 18% anual en dólares”.



¿Alguien sabrá por qué, en todos los países y desde tiempos inmemoriales, la forma más popular que se ha dado a las alcancías es la de un cerdo? La incógnita no parece relevante y la respuesta —si es que existe— difícilmente sea un aporte valioso para el conocimiento. De todos modos en Santa Fe hay casi 90 inversores, integrantes del Fideicomiso Ganadero Argentino (FiGan), que pueden ensayar una relación entre figura y concepto. Para ellos, los rechonchos y rozagantes chanchitos no sólo sirven para garantizarles un ahorro sino que, por sobre todas las cosas, son capaces de hacerles ganar dinero, en dólares ¡y al 18% anual!

Hace 4 años —como se reflejó en estas páginas en la edición del 28 de octubre de 2006— el grupo de inversores apenas superaba los 20 y en el predio de 9 hectáreas que

entonces alquilaban en Santo Tomé (que más tarde compraron) arrancaban con 75 madres y una infraestructura mínima: un galpón derruido, un par de silos viejos y un depósito de agua que ya estaban en el terreno, más una sala de maternidad y una nave de gestación construida por ellos. Hoy, en ese mismo predio, con 3.000 animales en stock, hay 220 madres en producción, 4 salas de maternidad con capacidad para 40 cerdas, 8 salas de destete para 1.000 lechones, una nave de engorde para 500 capones, unapadrillera con laboratorio para hacer extracción de semen con el que se inseminan las hembras y una planta propia de elaboración de alimentos balanceados.

Según el contador y mágister en dirección de empresas Carlos Ingino, administrador del fideicomiso (fiduciario), el éxito se debe “fundamentalmente a la confianza de los inversores”. Sin embargo hay razones prácticas que parecen tener más peso, como las dos carnicerías propias instaladas en la ciudad de Santa Fe, último eslabón de una cadena que también abarca la faena a fason y el desposte en instalaciones propias.

Todo bajo control

Existen algunas definiciones que le caben al sistema de producción que adoptó FiGan: agregado de valor o integración vertical, por ejemplo. Se trata de controlar todos los engranajes de la maquinaria para minimizar costos y maximizar beneficios. Así, producir el alimento para sus animales y vender su carne directo al consumidor con marca propia son las dos puntas de un proceso virtuoso por el cual obtienen una media de \$18/20 por kilo de cerdo (fresco, como chacinado se multiplica aún más) en lugar de los \$7 o 7.50 que vale en pié.



Sala de Gestación. Las madres son de reconocida genética y se inseminan con semen de padrillos propios en este sector. Foto: Juan Manuel Fernández

Ingino insiste en el factor humano y afirma que lograr consensos entre tanta gente no es fácil y quizás la clave haya sido que los objetivos se fueron planteando y alcanzando paulatinamente. “Y las cosas son visibles; en la granja están los galpones, no se los puede llevar nadie”, afirma, y recuerda que todo se inició con amigos que aportaron sus “ahorros ociosos” para luego sumar más inversores que “apostaron a la producción en lugar de la especulación”.

Como el término “inversor” quizás confunde, el administrador aclara: “estamos hablando de gente que puso u\$s1.000, no de inversiones millonarias”. Aunque los hay de todos los tamaños –si bien predominan los pequeños y medianos–, si se divide el millón de dólares que llevan volcados al emprendimiento por el número de participantes se obtiene un promedio no mayor a u\$s15.000.

La empresa que fundó emplea directamente, entre granja, carnicerías, administración y troceadero a 20 personas, más la réplica indirecta de trabajo que generan con cada movimiento expansivo, sobre todo en el rubro construcción y sus derivados.

Se trata de una inversión a largo plazo y así lo sabían quienes asumieron el desafío. Ingino explica que es como construir un edificio; con más riesgo, pero también más renta. “En estos años van a ver los resultados económicos, donde van a tener una renta superior al 18% anual en dólares que no se lo va a dar casi nada”.

A los “subibaja de la actividad primaria” pudieron amortiguarlos y estabilizar la empresa en el tiempo –explica– gracias a que llegan directamente con sus productos al consumidor.

“Una fabriquita de carne”

Como ningún emprendimiento avanza sin pegarse antes un par de porrazos, el Fideicomiso Ganadero tuvo que sortear algunas calamidades hasta alcanzar el nivel de eficiencia que hoy ostenta. “Hemos atravesado momentos desastrosos”, recuerda Ingino con el alivio de haberlo superado. “Pasamos de inseminar 10 madres y no preñar ninguna, o sea eficiencia 0, al 87% que tenemos en este momento”, cuenta, y remarca que actualmente sobre 12 cerdas inseminadas se preñan 10 y se destetan 10 de los 12 lechones que nacen, en promedio.



Maternidad. En 4 salas se alojan 40 madres que destetan, en promedio, 10 lechones en cada parición. Foto: Juan Manuel Fernández

La clave de este avance fue la incorporación del médico veterinario Fernando Poppino, quien se incorporó al proyecto apenas egresado de la Facultad de Esperanza e inmediatamente se capacitó en establecimientos de punta. “Él es el gran motor de esta mejora que hemos tenido”, valora Ingino. A su vez, agrega: “tenemos todo en registros informáticos; en cada galpón hay planillas con datos que luego se vuelcan al sistema”. También se dio un importante salto en el aprovechamiento del alimento: “pasamos de utilizar 5.5 kilos de balanceado para hacer 1 kilo de carne a los 3 kilos de ración actuales”. El derroche pudo superarse, básicamente, mejorando los volúmenes producidos una vez que le agarraron la mano a la inseminación.

El esquema permite un nivel de eficiencia que, según Ingino, hacen del emprendimiento “una fabriquita de hacer carne”. El ciclo se inicia con la detección del primer celo en cada madre y recién se inseminan al 3º; a los 110 días se trasladan a la maternidad, donde 3 días después se le induce el parto; a los 21 días de paridos los lechones se destetan (dentro de los siguientes 5 días la madre vuelve a inseminarse) y luego pasan a las pistas de engorde, desde donde salen a faena con unos 110 kilos, a razón de 100 animales por semana que redundan en 44.000 kilos de carne al mes y desembocan en las bocas de expendio propias.

Para comprender cómo impactan las carnicerías en el negocio basta con mencionar que, en el mercado, el kilo de cerdo en pie cotiza alrededor de \$7.50 mientras que el de

bondiola (como fiambre) se paga \$80 y un salami entre \$45/50. Además tienen otras alternativas, como preparar milanesas, que contribuyen a ampliar el margen. “De todos –afirmó el contador– los cortes que vendemos nos da un promedio por kilo de \$18/20, descontadas las mermas o los desperdicios”.

En el horizonte los integrantes de FiGan se proponen alcanzar varios objetivos. El más próximo es “ser uno de los primeros fideicomisos al que el Banco Nación otorgue un crédito de los que lanzó la presidenta”, dice Ingino, y explica que por desconocimiento, no existe financiación para esta figura jurídica. “Si conseguimos una línea de crédito, la idea es ampliar la capacidad de producción al doble o triple, según lo que se consiga”, se entusiasma Ingino, y hasta se anima a ir más allá: “tenemos la intención de poder construir nuestra propia planta frigorífica en el parque industrial nuevo de Santa Fe”.

Listos para la oportunidad

“La gente no tenía el hábito (de consumir carne fresca); después del comentario de la presidenta sobre las propiedades afrodisíacas del cerdo se volcó una publicidad impresionante a difundir todas las bondades que tiene: que es muy bueno para el colesterol, para diabetes o la hipertensión”, relató Carlos Ingino, para señalar el momento del despegue en el consumo que disparó las ventas en las carnicerías. Con la ayuda, además, del encarecimiento de la carne vacuna, “en el último año y medio hemos duplicado y hasta triplicado la venta”, aseguró el administrador de FiGan.