

# CONSTRUYENDO VALOR, CABAÑA PILAGÁ

Equipo de Valor Carne. 2014. Valor Carne, Bs. As., Boletín N° 52.

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Ejemplos](#)

Hace cinco años, Cabaña Pilagá diseñó un programa genético que perduró con varios cambios de dueños y le permitió crear productos de elite y ganar eficiencia en toros comerciales, logrando precios máximos. En 2014, obtuvo por segunda vez consecutiva el Premio al Mérito Braford. Porqué Valor Carne muestra el caso como cierre del año.



“Cuando empecé, en mayo de 2009, Pilagá era reconocida por sus toros para rodeo general pero, a mi criterio, debíamos generar además un producto diferente, de elite, que nos permitiera entrar en el negocio de la genética. Pasar de ahí a debutar en Palermo y a obtener en 2013 y 2014 el Premio al Mérito Braford, es una muestra contundente del biotipo de animal que estamos haciendo, lo que a su vez consolida la producción de reproductores comerciales”, dijo Diego Grané, asesor en Genética de Cabaña Pilagá y de otras cabañas Braford y Brangus del país y el exterior. Y remarcó que la clave está “en haber diseñado un programa genético de mediano y largo plazo en base a todo lo bueno que tenía históricamente el vientre de Pilagá y a los valores de su gente”.

La Asociación Braford Argentina evalúa anualmente los premios logrados por las diferentes cabañas en las competencias de la raza, que califican según la jerarquía de las mismas, y distingue a la que obtuvo el puntaje más alto. “Si llevas el mejor animal a todos lados aunque reciba muchas cucardas suma puntos una sola vez. Nosotros presentamos una fila uniforme, en unas pocas exposiciones importantes, y tuvimos muy buenos resultados. No lo hicimos para obtener el Mérito sino para cumplir con el programa de trabajo que nos habíamos fijado y valorizar nuestros ejemplares”, aseguró Grané. En ese sentido, destacó que “el reconocimiento que recibimos de la Braford nos llena de satisfacción porque es objetivo y ratifica que vamos por el buen camino”.

De la mano de estos avances, Pilagá comenzó a comercializar productos de elite para otras cabañas y centros de inseminación artificial. “Este año vendimos vaquillonas superiores en la Argentina, Paraguay y Uruguay; y tenemos una decena de toros en centros de colecta, lo que nos permite ampliar la llegada de nuestra genética al mercado”, agregó.

Incluso, a principios de diciembre, en un remate de elite, Pilagá vendió el cincuenta por ciento de la elección de un ternero y una ternera de toda la camada nacida en 2014. “Es un negocio virtual. Hicimos un catálogo que detallaba los doce grandes campeones machos y hembras que obtuvimos en los últimos tres años y les propusimos a los inversores: ‘compartan nuestros logros y compitan junto a Pilagá el año que viene’”, contó Grané. En tal sentido, “los clientes compraron la elección de un animal que hoy no saben cuál es, pero sí saben que en mayo próximo habrá un producto que llenará sus expectativas. Y eso tiene que ver con la confianza en la marca Pilagá”.

Simultáneamente, la otra línea del trabajo planificado, fue consolidar la producción de toros rústicos y funcionales para rodeos generales. “Se ganó mucho en eficiencia, con menos vacas hacemos más toros, prestigiados con información objetiva; y sobre todo aumentaron mucho los precios promedios, que hoy están en el tercio superior de los remates de mayor valor”, reveló.

Para Grané la solidez del programa genético se pone en evidencia mirando en perspectiva. “En cinco años, la Cabaña pasó por cuatro dueños diferentes, de distintas nacionalidades y escalas empresariales y, a pesar de ello, perduró en el tiempo. Hubo un fuerte apoyo de los sucesivos directivos, si no, cada cambio de firma hubiese significado modificaciones en la estrategia”, explicó.

Además, la planificación les permitió enfrentar mejor las variables externas. “Con las fuertes turbulencias del mercado hay que tener disciplina, compromiso, ponerle mucho esfuerzo y contar con un equipo de trabajo motivado, con pasión. Esto es Pilagá”, finalizó.

## DE VALOR CARNE

Contamos el caso de Cabaña Pilagá como cierre de 2014 porque reúne la vocación por la ganadería, la planificación estratégica, la incorporación de conocimientos e innovaciones, la tarea en equipo, la consistencia y trascendencia de los objetivos a largo plazo y muestra cómo todo ello redundará en el agregado de valor.

Sabemos que hay muchas otras empresas y organizaciones del sector que están avanzando en esta línea, liderando procesos de cambio, y a todas ellas les rendimos homenaje porque estamos convencidos de que es el camino para construir una nueva ganadería más competitiva.

Nuestro deseo para el año que comienza es que cada uno de nosotros pueda sortear las dificultades y aprovechar sus capacidades y habilidades para contribuir a forjar una actividad mejor en beneficio del conjunto de la sociedad.

¡Felicidades para nuestros lectores y sus familias en 2015!

Volver a: [Ejemplos](#)