

VISIÓN DEL FUTURO DE LAS ASOCIACIONES DE CRIADORES

Arthur Rickards*. 2005. Rev. Hereford, Bs. As., 70(636):26-34. Conferencia en la 14ª Conferencia Mundial Hereford Australia 2004.

*Fundador de Agricultural Business Research Institute (Instituto de Investigación para Negocios Ganaderos), en 1970. Gerente del Australia's National Beef Recording Scheme (Programa Nacional de Registro de Bovinos de Carne de Australia) y Director Ejecutivo de la Australian Registered Cattle Breeder's Association (Asociación Australiana de criadores registrados). Ha trabajado muy de cerca con la raza Hereford en varios países.

Traductora: Inés Vitalini.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Razas bovinas](#)

1. RESEÑA

Las Asociaciones de Criadores han jugado un rol fundamental en la promoción del mejoramiento del ganado bovino durante muchas décadas. Sin embargo, el número de cabezas que se registra cada año ha decaído en casi todos los países productores de carne más importantes.

En Australia, las inscripciones de hacienda en todas las razas han disminuido desde 176.742 en 1990 a 128.396 en 1999, antes de recuperarse a 132.240 en el año 2002. La disminución global es del 25.2 % en 12 años.

En una serie de datos recolectados por estadísticas publicadas por el National Pedigree Livestock Council (Consejo Nacional de Hacienda de Pedigree), las inscripciones de animales de carne en USA han disminuido un 12 % en los últimos siete años.

Para las Asociaciones de Criadores tradicionales, la mayor parte de los ingresos proviene de las inscripciones, transferencias y membresías. Estos tres componentes están disminuyendo y no existe evidencia que demuestre que estos factores cambiarán en el futuro a un nivel industrial. Mi colega Lauire Paterson dijo hace poco "*Las Asociaciones de Criadores son bárbaras para mirar hacia adentro y autofelicitarse, enterrando sus cabezas en la arena y dejando que la vida fluya*". El debe saber, puesto que ha sido director de la raza por varios años.

Cuando hubo cambio de autoridades en la raza Shorthorn en Australia, hace un mes, el nuevo gerente de desarrollo comercial, Peter Vincent, dijo: "*El conservacionismo o miedo a la evolución ya no es una excusa válida para la inacción, especialmente cuando un estado inactivo puede llevar a la desaparición de un campo, una dinastía familiar o una asociación de criadores.*"

He sostenido durante años que para que las Asociaciones de Criadores sean viables en el futuro deberán adoptar de manera radical un modelo diferente de negocio.

2. TENDENCIAS DEL HEREFORD

Dado que la raza Hereford utiliza el sistema Internacional del BREEDPLAN, hay a disposición tendencias a mediano plazo de sus animales. En algunos mercados importantes, ha habido pérdidas de las inscripciones del Hereford.

Realizar un análisis detallado de los hechos que han originado estas diferencias va más allá del marco de este trabajo, a pesar de que es un tema que debiera ser de gran interés para el Consejo Mundial Hereford.

Es probable que el surgimiento temprano de la industria del feedlot en USA, la consecuente adopción de cruzamientos y los desafíos de raza europeas y genética negra, hayan sido los factores principales de las diferencias observadas en estos países. El desarrollo de la industria del feedlot en Australia se quedó atrás en comparación con la de USA. Esto podría significar que el mercado de la genética Hereford en Australia aún es vulnerable. El mercado de toros Hereford en la gran industria lechera de Nueva Zelandia, junto con la industria de la carne predominantemente basada a pasto, han ayudado a la Asociación de Criadores de este país a mantener su volumen.

Estas tendencias han sido presentadas para enfatizar la necesidad que tienen hoy las Asociaciones de Criadores de ser más creativas en su pensamiento y planeamiento estratégico, a menos que quieran convertirse en entes irrelevantes en la industria de la carne del siglo XXI.

Seamos objetivos ante esta situación. Si usted tuviera fondos disponibles para invertir en la Bolsa de Valores, ¿compraría acciones en una empresa que tiene un negocio que se está encogiendo? Por supuesto que no. Buscaría capitales en crecimiento. Las Asociaciones de Criadores deben descubrir cómo pueden ingresar dentro de esta categoría y al mismo tiempo desarrollar un uso más eficiente de los fondos de sus operaciones comerciales actuales.

3. AMENAZAS FUTURAS

En el futuro inmediato, se deberán enfrentar las siguientes amenazas:

Estancamiento del consumo:

no ha aumentado ni una onza el consumo global de carne en los últimos diez años. En este período, el consumo de cerdo aumentó un 30 % y el pollo un dramático 83 %.

Cambios en el consumo mundial de carne en la última década.

Cruzamientos y combinaciones:

la tendencia hacia el uso de cruzamientos y combinaciones para la producción de carne comercial continuará y en algunos países se acelerará. Aquellas razas que no se posicionen a sí mismas para ser parte de esta explosión de cruzamientos, sufrirán mayores pérdidas en la demanda de genética de animales puros.

Ganadería corporativa:

existe una tendencia de la ganadería corporativa para aumentar el tamaño de los rodeos de cría y operaciones de feedLot. Por ejemplo, existe un número de compañías pastoriles en Australia que manejan más de 150.000 cabezas y una que aspira a manejar más de 1 millón de animales. Muchas de estas compañías están implementando sus propios programas de cría que necesitarán muy pocos animales de los miembros de las Asociaciones de Criadores.

Genomas:

hay empresas que están logrando grandes adelantos; en la actualidad están clonando y sexando el semen, hechos que podrán convertirse en una realidad comercial en el futuro. Las empresas encargadas de esto querrán controlar el mercado para los clones, semen sexado y marcadores genéticos a expensa de las Asociaciones de Criadores, tal como la Inseminación Artificial diezmo la inscripción de toros en la industria lechera hace 40 años. Sólo en Australia se estima que se invertirán hasta 160 millones de dólares en investigación genómica en la industria lechera y de la carne en los próximos seis años. ¿Quiénes serán los comerciantes?.

Trazabilidad:

los brotes de ESE y Fiebre Aftosa han forzado a varios países a que implementen sistemas de trazabilidad para mantener la confianza del consumidor y los mercados extranjeros. En el futuro, todos estos esquemas utilizarán alguna forma de identificación animal electrónica. Cada día se inventan nuevos programas de computación para ayudar a las organizaciones comerciales que crían animales, que llevan a cabo alianzas comerciales, feedlots o frigoríficos para tener un registro de los animales que controlan. Antes, esto era del dominio único de las Asociaciones de Criadores. Es probable que las iniciativas privadas en relación con la trazabilidad amenacen la existencia de las Asociaciones de Criadores y en algunos países europeos esto ya ha sucedido.

Internet:

la combinación de identificación electrónica en el campo, junto con la lectura automática de dichas identificaciones y medidas de producción y acceso a Internet, significa que muchos productores podrán realizar inscripciones avanzadas sin la necesidad de contar con la infraestructura de la asociación.

Sistemas de computación:

todavía existen Asociaciones de Criadores fuera de Australia que han instalado sistemas de computación a medida. Esto los priva de la capacidad de realizar mejoras necesarias para mantenerse continuamente competitivos. Esto se debe a que esos proveedores de servicios no tienen negocios suficientes como para cambiar económicamente. Una vez que el sistema de registros se actualiza, la asociación que los usa se vuelve incompetente.

Limitaciones de capital:

para poder compensar algunas de las amenazas mencionadas, las Asociaciones de Criadores deberán crear nuevas actividades comerciales que sean competitivas, por ejemplo, una etiqueta con marca para su carne. Esto requiere capital. La Asociación Americana de Hereford lo ha hecho muy bien. Lamentablemente, la mayoría de las asociaciones han gastado su capital y no pueden iniciar negocios nuevos.

Permítanme asegurarles que no tengo la intención sádica de privarlos del placer de visitar Armidale para una Conferencia tan magnífica. Pero espero llamar su atención.

Sin embargo, estoy convencido de que hay un gran futuro para aquellas Asociaciones que están preparadas para generar cambios radicales en su forma de operar.

4. HACIA UN FUTURO DINÁMICO DE LAS ASOCIACIONES DE CRIADORES

Es muy poco probable que la industria tradicional de animales registrados aumente en tamaño. Por lo tanto, las Asociaciones de Criadores que quieran expandirse DEBERÁN desarrollar servicios para la industria de animales comerciales. Dado que la industria de animales comerciales es por lo menos 3 veces más grande que la de los de pedigree, esto provee oportunidades considerables para crecer.

Servicios destinados a la industria de carne comercial:

las Asociaciones de Criadores deben utilizar los requerimientos obligatorios de trazabilidad para su conveniencia. Deberían ofrecerle a los programas de manejo suplementario, el manejo de sus bases de datos. Esta facilidad

puede trazarse hasta sus sistemas de registro de raza y los productores comerciales podrán ser educados sobre cómo acceder al Herdbook electrónico de la asociación para consultar la genética de los padres. Por ejemplo, mientras que la Asociación Americana de Hereford procesa alrededor de 70.000 inscripciones por año, también lleva adelante un programa de carne con marca que maneja 250.000 animales por año con planes de llegar a 1 millón de cabezas. Considerablemente, en los últimos cuatro años ha habido un aumento del 22 % del uso de toros Hereford en los rodeos de vacas norteamericanas con más de 100 cabezas. Como la trazabilidad es obligatoria en USA, la AHA deberá buscar la manera de proveer un sistema de devolución de datos y manejo suplementario basado en identificación electrónica para esos animales.

Registros abiertos del Herdbook:

por qué competir con los criadores de razas combinadas si puede unirse a ellos. Las inscripciones de la raza deben abrirse para identificar e inscribir varios tipos de registros y combinación de animales y utilizar tecnología actual para producir valores de crías para ellos. En Australia, Angus ha duplicado sus inscripciones y Holstein Friesian ha cuadruplicado sus inscripciones gracias a esta idea.

Internet:

las Asociaciones de Criadores y sus proveedores de software necesitan buscar iniciativas para utilizar Internet como medio para capturar nuevos negocios (o enfrentar el riesgo de perder negocios nuevos o existentes). Internet les permitirá a las asociaciones más grandes que puedan procesar datos a una clientela internacional.

Por lo tanto, como la inscripción de genética se introduce en un nuevo país, esto se puede hacer armando un paquete con servicios de inscripción y performance, superando la necesidad de establecer una plétora de pequeñas Asociaciones de Criadores económicamente inviables.

Racionar la administración de la raza:

la obsesión que tienen muchos criadores de manejar Asociaciones de Criadores independientes, necesita ser revisada. Existen muy pocas asociaciones en el mundo que tienen el tamaño adecuado para manejar un negocio rentable. Si los miembros de una asociación abren las puertas cuanto antes para trabajar en conjunto con otras razas, tendrán una mejor industria de registro de hacienda. Nueva Zelandia provee ejemplos loables de lo que debiera estar sucediendo. Este país tiene una industria de la carne con un total de 40.000 inscripciones por año. No solo la raza Hereford y Polled Hereford han estado juntas por años, sino que las razas Hereford, Angus, Short-horn, Simmental, Charolais, Limousin, Maine Anjou y Romagnola comparten la misma oficina. Estas razas representan el 95 % de las inscripciones totales de la industria de NZ.

Todas las razas utilizan el sistema de computación del Breedplan y logran economizar una gran suma de dinero que les permite invertirlo en negocios rentables en la industria comercial. Si observamos la tendencia de las inscripciones que hay en Nueva Zelandia, veremos que la estrategia funciona. Los Hereford de Nueva Zelandia no han cedido ninguna cuota del mercado a los Angus, sin importar que los haya invitado a compartir la oficina. En Australia, Hereford y Polled Hereford tienen dos asociaciones distintas, a pesar de que tienen la misma base de datos. Uno solo puede cuestionarse la razón económica a largo plazo de este fenómeno. En UK, las inscripciones totales son de alrededor de 50.000, pero hay 20 asociaciones pequeñas esparcidas por todo el país, ninguna de ellas cuenta con un sistema de performance de pedigree completamente integrado. Esto ubica a UK 20 años atrás en la mejor práctica para manejar una Asociación de Criadores.

Joint Ventures:

en el futuro, es importante que los invernadores se digan a sí mismos cada mañana que son parte de la industria global de los alimentos. La Asociación Americana de Hereford claramente reconoce este hecho, ya que en su misión incluyen lo siguiente: "... promover y facilitar la producción y consumo de la Carne Hereford". Los productores deben tener como objetivo agregarle valor a la carne como fuente principal de proteínas y participar en los sistemas de manejo de aprovisionamiento que les permita a todos los sectores de la cadena de provisión verse beneficiados por este valor agregado. Dado que muy pocas asociaciones tienen el capital necesario para manejar estos sistemas, debería considerarse la posibilidad de formación de joint ventures con los frigoríficos y feedlots.

Licencias de tecnología:

las Asociaciones de Criadores deben ser proactivas en la búsqueda de licencias para comercializar tecnologías genéticas con sus miembros, en vez de utilizar intermediarios. Tal como Mike Nathan escribió en el diario "The Age" en mayo de 2003, la biotecnología es una tecnología de transformación fundamental: cambiando las viejas industrias, creando nuevas, y proveyendo recursos que solucionan muchos de los problemas de los hombres que hasta el momento no tenían arreglo." Es mejor que tengamos una estrategia lista para ubicarnos en el nuevo rol económicamente viable de las "nuevas" industrias.

Exportación de genética:

el Instituto Internacional de Investigación de Políticas Alimentarias ha predicho que habrá una Revolución en la demanda de hacienda en los próximos 20 años. Gran parte de este fenómeno se debe al aumento de la población y consumo de carne en los países en vías de desarrollo, especialmente en China.

Esta Revolución generará la demanda de genética superior en varias formas: animales vivos, semen y embriones. Las Asociaciones de Criadores necesitan ser proactivas para tomar un rol fundamental para satisfacer esta

demanda, para el beneficio de sus criadores. El control de calidad y servicios de seguimiento efectivos serán la clave para mantener los mercados a largo plazo. Si las Asociaciones de Criadores no se vuelven proactivas, el mercado de exportación genética será manejado por comerciantes de commodities que intenten maximizar las ventas al menor costo.

Evaluaciones genéticas internacionales:

las Asociaciones de Criadores se verán beneficiadas por el cambio cauteloso hacia las evaluaciones genéticas internacionales, o al menos por el establecimiento de grupos de países que combinan sus datos para las evaluaciones genéticas. Me complace informarles que la raza Hereford, asociada con Breedplan Internacional, está más adelantada que cualquier otra raza para lograr esta meta.

5. SÍNTESIS

Ahora tienen mi visión de los tipos de iniciativas que las Asociaciones de Criadores deberán tomar para asegurarse un futuro brillante. Es fácil en un evento como este salir eufóricos de la ocasión con el compañerismo de sus colegas de todo el mundo. Quien no querría disfrutar esto. Pero no seamos ciegos ante la realidad: estamos haciendo un trabajo colectivo inútil promoviendo la carne como un commodity mundial. Entre 1970 y 2003, la proporción de carne vacuna del mercado mundial ha caído del 50.1 % al 26.3 %.

El futuro de la carne es su futuro y está en sus manos.

Si están preparados en conjunto para comprometerse a hacer una reestructuración radical, no solo de las Asociaciones de Criadores, sino de toda la cadena de provisión, entonces llevaremos el mercado de la carne bovina al tope máximo. Cuando la cuota de carne bovina crece, el mercado de la genética se expande. Entonces todos nuestros negocios crecerán y, para utilizar la analogía que mencioné al principio, esto hará que la comunidad entera quiera invertir en nuestro negocio. Esto incluirá inversiones en investigación y desarrollo, producción y comercialización. Sería la medida más tangible para el éxito de lo que yo considero mi visión del futuro de la industria de la carne.

Volver a: [Razas bovinas](#)