

EL GANADO ORGÁNICO NO ES NEGOCIO EN EE.UU.

inforural.com.mx. 2015. Noticias 32, BM Editores.
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Producción orgánica](#)



Gary Bailey, dueño de un rancho ganadero en Oregón, cría su ganado de forma natural.

Gary Bailey, un ganadero de Oregón de 36 años, dice que su negocio ha prosperado en los últimos años gracias a la creciente demanda de carne producida sin antibióticos.

Pero aunque los consumidores han estado de su parte, Bailey ha tenido problemas para convencer a colegas ganaderos para que abandonen el mercado convencional de la carne y se unan a su cooperativa, Country Natural Beef, una proveedora de la cadena estadounidense de alimentos orgánicos Whole Foods Market Inc. La razón: muchos de los productores convencionales ya se están embolsando algunas de las mayores ganancias en la historia del sector.

“Con un mercado tan robusto, simplemente no hay ventaja en pasarse a una producción natural”, dice Tim Knuths, un ganadero de Madras, Oregón, de 56 años, quien ha rechazado las propuestas de Bailey.

Su renuencia ilustra hasta qué punto los altos precios del ganado y de la carne obstaculizan los esfuerzos para conseguir que esta industria siga el ejemplo de los productores avícolas y reduzca el uso de antibióticos en los animales. Grupos defensores de la salud y de los consumidores y agencias del gobierno estadounidense dicen que el uso generalizado de antibióticos en la medicina humana y animal ha acelerado el desarrollo de bacterias resistentes, lo que plantea riesgos para la salud humana.

A medida que más consumidores prestan atención a tales advertencias, las empresas se interesan más por suministrar carne sin antibióticos. Tyson Foods Inc. y Perdue Farms Inc. están produciendo más pollos sin antibióticos, mientras que McDonald’s Corp. anunció en marzo que planea reducir drásticamente el uso de antibióticos en sus aves en EE.UU.

Los especialistas en ganadería, sin embargo, advierten que dejar de usar antibióticos es más difícil en el negocio de la carne vacuna que en el avícola. El ganado vacuno suele vivir uno o dos años antes de ser sacrificado para consumo humano, por lo que está expuesto durante más tiempo que los pollos a posibles enfermedades, que a menudo viven sólo seis semanas antes de ser sacrificados. Asimismo, los procesadores de carne vacuna usualmente tienen menos control sobre la manera en que se crían los animales. Estas empresas suelen comprar el ganado a una amplia gama de productores e intermediarios, mientras que los principales procesadores de pollo firman contratos de suministro exclusivo con los productores.

Los incentivos financieros para que los ganaderos cambien la producción convencional por la natural tampoco han sido muy atractivos. Los precios para el ganado y la carne convencionales han aumentado en los últimos años, impulsados por la sequía prolongada que en 2004 redujo la cantidad de cabezas de ganado en EE.UU. a su número más bajo en seis décadas. Los precios del ganado alcanzaron máximos históricos el año pasado, mientras que los consumidores estadounidenses pagaron en julio un récord de US\$ 6,16 en promedio por una libra de carne fresca (0,45 kilos), un aumento de 11% respecto del año anterior, según el Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA, por sus siglas en inglés).

Las variedades de carne natural, orgánica o de animales alimentados con pasto —todas libres de antibióticos— cuestan entre 30% y 80% más por libra que la carne convencional. Pero los ganaderos enfrentan además mayores costos y trámites burocráticos y deben someterse a auditorías para demostrar que cumplen con las reglas de bienestar animal, sostenibilidad y otros estándares requeridos por los compradores de carne o el gobierno.

La escasa oferta de carne sin antibióticos plantea desafíos a muchos restaurantes. La cadena Chipotle Mexican Grill Inc., que desde hace mucho ha tratado de ofrecer carne exenta de antibióticos, comenzó el año pasado a importar un poco de carne de Australia porque los suministros estadounidenses eran inadecuados, dijo un portavoz. CKE Restaurants Inc., propietaria de la cadena Carl’s Jr., usa solamente carne australiana para las hambur-

guas totalmente naturales que lanzó el año pasado —y recientemente también en su cadena hermana Hardee's— porque los suministros estadounidenses de carne de animales alimentados con pasto y libre de antibióticos son escasos, manifestó John Dunion, director de la cadena de suministro de CKE.

En general, las variedades libres de antibióticos representan menos de 5% del mercado de la carne fresca minorista en EE.UU., pero su tajada está creciendo rápidamente. Las ventas en supermercados y otras cadenas minoristas de carne con la etiqueta “natural” subieron 23% el año pasado para alcanzar US\$ 701,8 millones, mientras que las de carne orgánica se dispararon 75% a US\$ 127,1 millones, según la firma de investigación de mercado IRI. En total, las ventas de carne fresca subieron en valor 7%, a US\$ 23.600 millones, aunque en volumen cayeron 5% durante ese período.

“El suministro es nuestro mayor problema”, afirma Stacy Davies, director de marketing de Country Natural Beef. La cooperativa de Burns, Oregón, fundada en 1986, no comparte información financiera detallada, pero Davies dijo que el año pasado los ingresos aumentaron 22%.

Country Natural Beef depende de que sus 80 socios (entre ellos Bailey) en el occidente de EE.UU. atraigan más ganaderos. Además de hablar con vecinos y conocidos, cada uno de ellos acude una o dos veces al año a Burgerville, una cadena de comida rápida que comercializa su producción, para hablar con los clientes. Knuths, el ganadero convencional, dijo que no se atreve a unirse a la cooperativa en parte porque sabe que algunos de sus animales necesitarán antibióticos cuando se enfermen y que, en ese caso, debería venderlos aparte, en el mercado convencional. Country Natural “es un grupo muy bueno... pero yo no quiero [estos] dolores de cabeza”, aseveró.

Reclutar ganaderos para producir carne orgánica de animales alimentados con pasto —normalmente la variedad más cara en los supermercados— suele ser difícil. Criar vacas con pasto y heno cultivados orgánicamente cuesta más que la manera convencional —que en EE.UU. consiste en una dieta abundante de maíz en los últimos cuatro o cinco meses de vida de las vacas—, en parte debido a que los animales tardan más en alcanzar el peso para el sacrificio. El año pasado, el promedio de ese peso en EE.UU. fue 603,2 kilos, según el USDA. El ganado alimentado con pasto generalmente necesita entre 20 y 24 meses para alcanzar ese peso, mientras que el ganado convencional requiere entre 16 y 18 meses, dijo Mack Graves, asesor sénior de Panorama Meats, un productor californiano de carne orgánica.

A pesar de que Panorama garantiza a los criadores el precio de compra con hasta un año de antelación, algunos ganaderos no aceptan el trato debido a los tiempos más largos y los riesgos involucrados, dijo Graves. Los ganaderos, añadió, necesitan “tener una creencia visceral” para producir ganado de forma no convencional.

Panorama, que tiene cerca de 50 ganaderos proveedores y vende la carne que procesa a Whole Foods y otros compradores, espera facturar cerca de US\$ 18 millones este año, casi el doble de sus ingresos de cinco años atrás.

Algunos proveedores no tienen problemas de reclutamiento. Los ejecutivos de Niman Ranch Inc., otra firma californiana, dicen que llevan una lista de espera de productores que buscan unirse a su programa y que 10 de ellos ya están precalificados para hacerlo. En parte, Niman apela a los ganaderos garantizándoles que “nunca van a perder dinero” si producen para ellos, dijo el director de marketing Jeff Tripician.

Su éxito atrajo a Perdue, que este mes acordó comprar la casa matriz de Niman a LNK Partners, una firma de private equity. No se relevaron las condiciones del acuerdo.

En los últimos cinco años, el rival de Perdue, Tyson, ha duplicado los ingresos de su marca Open Prairie Natural Angus, dijo su vicepresidente, Kent Harrison. La marca cuenta con cerca de 200 ganaderos proveedores, pero sumar más es un poco complicado “en este momento” debido a que la producción convencional es tan rentable, sentenció.

[Volver a: Producción orgánica](#)