



¿Tiene futuro el sector ganadero en Canadá?

La Asociación Canadiense de Ganaderos estudia los problemas que sus miembros más jóvenes han adoptado en la crisis generada por COVID-19.



AGRARIO | GANADERÍA | MEDIOS DE PRODUCCIÓN



AMÉRICA | CANADÁ

WASHINGTON DC 04.07.2020



La Asociación Canadiense de Ganaderos (Canadian Cattlemen's Association) celebró una reunión con jóvenes ganaderos canadienses explorando los problemas de viabilidad de las explotaciones y las causas que dificultan la permanencia y nuevas incorporaciones a la industria. Como es habitual en estos meses el trasfondo es la nueva configuración de la actividad tras el COVID-19.

Una ganadera que dirige una explotación de cebo final de vacuno explicó que la actividad ganadera es de alto riesgo y que les faltan herramientas financieras adecuadas para los momentos de inestabilidad. Su explotación cuenta con 3 naves de cebo, lo que supone 70.000 animales. El cierre de las plantas de preparación y empaquetado de carne, por el riesgo de contagio del COVID-19 entre los trabajadores, dejó más de 100.000 cabezas de vacuno sin salida y los precios se hundieron.

El seguro de precios de carne de vacuno (*Western Livestock Price Insurance Program*) no funciona en una explotación de este tamaño, ya que el precio de mercado no cubriría los costes.

Otros ganaderos de la provincia de Ontario habían logrado superar la crisis reconfigurando totalmente su negocio. Antes de la crisis del COVID eran ganaderos a tiempo parcial de vacuno y cordero. El 80% de sus ventas se dirigía al canal HORECA y en formato de venta directa.

La caída instantánea del consumo en el canal HORECA y la incertidumbre de su recuperación les hizo plantearse que debían cambiar su modelo si querían sobrevivir como ganaderos. Como contaban con acceso a un pequeño matadero familiar, decidieron preparar producto para el consumidor final. Apoyados en una página web y con un servicio de entrega a domicilio, buscaron clientes en toda la zona suroeste de Ontario.

La respuesta de las familias fue muy positiva. Los nuevos clientes entendían que ayudaban a la producción local, al mismo tiempo accedían a productos de buena calidad.

Este modelo de negocio podría perpetuarse en un escenario post- pandemia. El punto más difícil fue crear la cartera inicial de clientes que confiaran en la explotación y el cuello de botella del modelo está en disponer de pequeños mataderos para el sacrificio y faenado de las reses.

El tercer ganadero de explotación presente en la reunión (Nueva Escocia) mostró su preocupación y desorientación frente a futuros problemas, pero manifestó no haber sufrido aun los efectos de la crisis.

Se trata de una explotación de cría de terneros de pura raza. Tiene prevista la salida de los animales hacia las naves de cebo final en otoño. Su principal preocupación es la falta de información fiable sobre la situación futura de la industria. El precio futuro cambia de semana en semana y es difícil tomar decisiones.

Como joven ganadero su capacidad financiera está muy limitada y suele cubrir su circulante mediante créditos campaña, que añaden el coste de los intereses del capital a los de producción.

En este caso la existencia de un seguro de precios podría ser una buena herramienta que facilitase la toma de decisiones. También podría ser útil un mercado de contratos de futuros.

No ayuda el hecho de que el consumo de carne de vacuno se ha visto disminuir de forma constante entre 2010 y 2016, según la *Canadian Round Table for Sustainable Beef* (Mesa Redonda por el Vacuno Sostenible). La carne de vacuno sigue siendo la preferencia primera de los canadienses, los economistas agrarios del Farm Credit Canada pronostican un descenso del consumo causado por el aumento del desempleo y el aumento de gastos a crédito.

La carne de vacuno de Canadá goza de una imagen de marca inmejorable, en la opinión de estos economistas, debería reforzarse y utilizarse para mantener o incrementar su consumo global.