Exportación de ganado en pie: una puerta más de conexión al mundo

ROSGAN

El comercio mundial de ganado y carne vacuna se encuentra en uno de los momentos de mayor crecimiento de los últimos años.

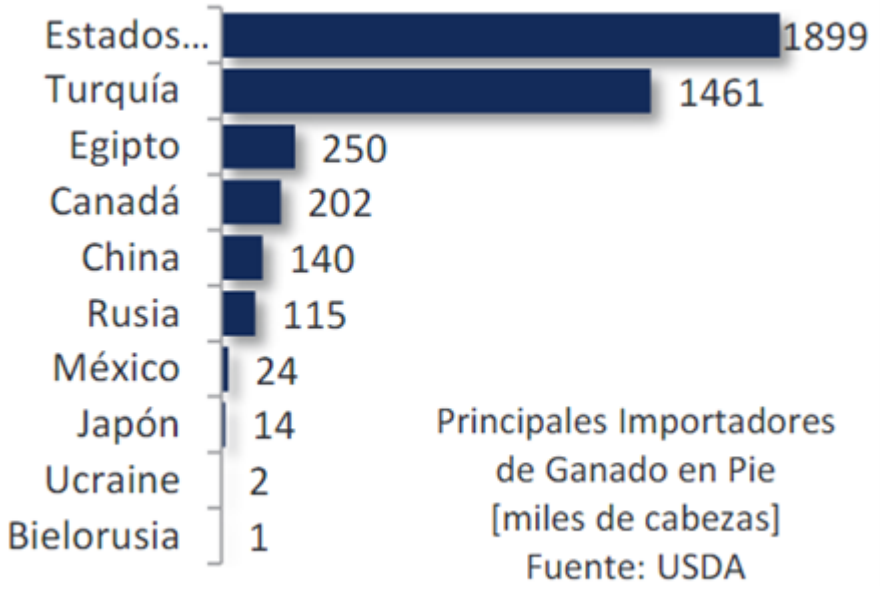
De acuerdo a los datos publicados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) el incremento registrado por el comercio mundial de carne vacuna en 2018 fue del 6%, al pasar de 9,96 millones de toneladas peso producto exportadas en 2017 a 10,55 millones de toneladas en 2018. Sin embargo, el comercio mundial de ganado bovino en pie, experimentó una expansión del 19% durante el mismo período, pasando de 4,86 millones de cabezas a 5,78 millones en 2018. Sucede que la demanda mundial de carnes parece no haber hallado aún su nivel de equilibrio, en especial, luego de la fenomenal crisis que hoy está sufriendo China y gran parte del sudeste asiático, tras la expansión de la fiebre porcina.

¿Pero qué pide el mundo concretamente? La respuesta depende del mercado: Si bien existen mercados cada vez más demandantes de cortes de alto valor, desarrollados bajo un concepto de marca y certificación de procedencia, también los hay para quienes demandan cortes netamente orientados al abastecimiento de consumos menos sofisticados. En este marco también existe un flujo que, lejos de tender a extinguirse, pareciera cobrar cada vez mayor relevancia y es la exportación de ganado en pie para su industrialización en destino.

Las razones por las cuales un país decide originar ganado en pie para su posterior industrialización suelen ser variadas, desde cuestiones religiosas y culturales que llevan a preservar ciertas prácticas de sacrificio, hasta simples ventajas competitivas generadas muchas veces por acuerdos comerciales entre los mismos países o bloques intervinientes.

Los principales importadores de ganando en pie son en primer lugar Estados Unidos, con México como principal proveedor por encontrarse justamente enmarcado bajo en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) junto a Canadá. Luego de Estados Unidos, el segundo importador mundial de ganando en pie es Turquía cuyos mayores proveedores son Uruguay, Brasil, Unión Europea y en menor medida Australia. Seguidamente, aunque a miles de cabezas de distancia, se encuentran Egipto, Canadá, China y Rusia, entre otros actores de menor relevancia.

Claramente, el mercado mundial de ganado en pie se caracteriza por estar muy concentrado en pocos jugadores. Quitando Estados Unidos, que se abastece mayoritariamente intra-bloque, Turquía se convierte por lejos en el principal demandante del mercado abierto. Por el lado de la exportación, también son acotados los países proveedores por lo que, el atractivo del negocio, es altamente sensible a las variaciones de oferta.





Argentina cuenta ya con algunos mercados abiertos para la exportación de animales vivos como Egipto, Nigeria, Emiratos Árabes, Arabia Saudita y recientemente Kazajistán. No obstante, ha estado avanzando en las negociaciones con las autoridades sanitarias de Turquía a fin de lograr la apertura del mayor mercado importador de ganando en pie.

Tomando como referencia el Protocolo firmado con Uruguay, los requisitos sanitarios que exigiría el gobierno turco no representan, en principio, una barrera demasiado alta para nuestro país dado el estatus sanitario actual. Como la mayoría de los destinos, Turquía exige que los animales destinados a exportación sean nacidos y criados de forma continuada en el país de origen, que estén debidamente individualizados mediante un sistema de identificación permanente y cumplan una cuarentena de 21 días previo a su exportación. Claramente, lograr la firma de este protocolo, nos permitiría acceder al mayor mercado de importación de animales vivos del mundo lo que redundaría en un nivel de competencia más elevado para toda la cadena.

Ahora bien, ¿cuál es la situación hoy intra-mercosur? Dentro del Mercosur, se ha generado una situación atípica en relación a Uruguay. Actualmente, producto de la fuerte presión exportadora, el precio del novillo gordo en Uruguay ha alcanzado niveles record. Esto, no sólo está generando un fuerte impacto en precios a nivel doméstico sino que también ha llevado a ampliar de manera significativa la brecha de precios relativos respecto del resto de los países que componen el bloque.

A su vez, en el caso de nuestro país, se está dando una situación muy desfavorable respecto del valor del ternero. Por tanto, ante la necesidad de compra de terneros que manifiesta Uruguay para abastecer su mercado interno, y por otro

lado, el bajo precio relativo que presenta hoy la invernada respecto del gordo en nuestro país, la posibilidad de abrir la exportación de ganado en pie a Uruguay se torna muy atractiva.

Claro que dentro de la cadena, el debate genera cierta tensión entre el sector ganadero por un lado, que ve con buenos ojos la posibilidad de captar estas oportunidades que coyunturalmente se presentan dentro de la región, y el sector industrial, por el otro, exponiendo –también con razón- la amenaza que ello representa al nivel de actividad de la industria y la capacidad de generar valor agregado a través de nuestras exportaciones.

Claramente la exportación de ganado en pie dista de ser un objetivo estratégico para un país donde su norte debe estar puesto en el agregado de valor, en la descommoditización de sus productos, en alcanzar y sostener elevados niveles de eficiencia productiva a nivel industrial.

Sin embargo, pensando que en los próximos años las fronteras dentro del Mercosur serán mucho más flexibles, el movimiento de animales con los protocolos sanitarios acordados será una realidad para la cual debemos estar preparados. Cada vez más los espacios territoriales no serán una barrera sino una puerta más de conexión al mundo.