

EXPORTACIÓN DE GENÉTICA BOVINA: DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN. FORTALEZAS Y DEBILIDADES PARA COMPETIR EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Ing. Mariano Etcheverry*. 2009. Taurus, Bs. As., 11(43):4-14 y 11(44):35-39..

*Ing. en Producción Agropecuaria de la Universidad Católica Argentina (UCA); miembro del Foro Argentino de Genética Bovina (FAGB) y directivo de la Cámara Argentina de Biotecnología de la Reproducción e Inseminación Artificial (CABIA); titular de Biogenetics Argentina S.A.
biogenetics@amet.com.ar

Basado en la conferencia dictada en la Segunda Jornada de Actualización en Genética Bovina, organizada por el Foro Argentino de Genética Bovina, durante la 123° Exposición de Ganadería, Agricultura e Industria, 27 de julio de 2009.

www.produccion-animal.com.ar

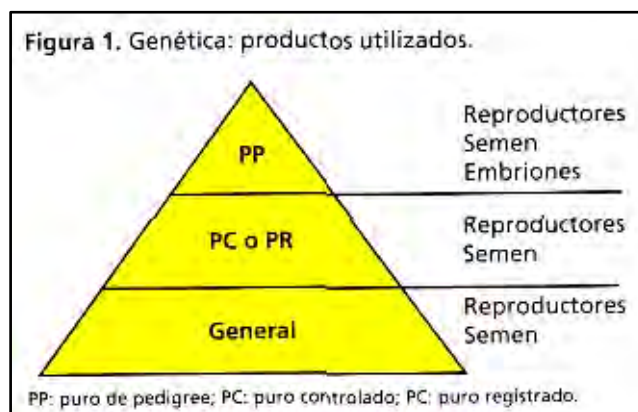
Volver a: [Comercialización](#)

PRIMER PARTE. INTRODUCCIÓN

El intercambio de genética bovina existe prácticamente desde la domesticación de los animales. Este se daba entre poblaciones vecinas, e inclusive durante las guerras, los reproductores de diferentes especies pasaban a ser un botín muy preciado. En tiempos modernos ha surgido una serie de dificultades en el comercio de animales vivos, como problemas económicos (costo del transporte) y sanitarios (BSE, Fiebre Aftosa, etc.), que limitó el comercio de reproductores. Pero con el advenimiento de nuevas biotecnologías de la reproducción, como la inseminación artificial y la transferencia embrionaria, el semen y los embriones pasaron a solucionar en parte estos problemas.

Desde el punto de vista del transporte, no hay dudas de su economía, ya que en un termo es posible transportar gran cantidad de dosis de semen y embriones. En cuanto a lo sanitario, la OIE (Organización Mundial de Salud Animal) es el organismo que fija pautas para el intercambio de genética. El producto "semen" tiene un menor riesgo que los reproductores y a la vez los embriones poseen menor riesgo que el semen. Los embriones producidos bajo las condiciones técnicas estipuladas por la Asociación Internacional de Transferencia de Embriones (IETS) y recomendadas por la OIE son prácticamente un producto de muy bajo riesgo de transmisión de enfermedades. En definitiva, las recomendaciones de la OIE son adoptadas por los países para comerciar internacionalmente genética en forma segura.

Entonces, existen tres formas de comercializar genética animal: animales en pie (para el caso de este trabajo limitado a reproductores), semen y embriones congelados. Al mirar el uso de estos productos en la pirámide ganadera, se advierte que el semen y los reproductores son usados en cabañas de pedigree (PP), puro controlado o registrado (PC o PR) y en rodeos comerciales, en tanto que los embriones son utilizados mayoritariamente en cabañas PP ya que por cuestiones económicas es limitado su uso en los otros dos segmentos (Figura 1).



Algunas diferencias a tener en cuenta entre los productos al momento de planificar un intercambio internacional de genética son:

Disponibilidad:

Con la incorporación de animales en pie o embriones es posible obtener individuos con la genética elegida en forma directa. Con los embriones se debe esperar un tiempo biológico hasta incorporar el animal resultante en el rodeo de destino. Con la incorporación de genética mejoradora a través del uso de semen congelado, el producto logrado de la inseminación tiene la genética elegida en un 50 %.

Adaptación:

Los reproductores necesitan de un período para adaptarse y aclimatarse a su nuevo hábitat. Por el contrario, en el caso del semen y los embriones los productos nacerán adaptados en el rodeo de destino.

Riesgo sanitario:

El riesgo sanitario, ya mencionado anteriormente, es mayor en reproductores, intermedio para semen y muy bajo para embriones.

Transporte:

Los costos de transporte son altos para reproductores y relativamente bajos para semen y embriones.

Variedad genética:

Se refiere a la posibilidad de encontrar dentro de un mismo ámbito diferentes líneas genéticas. Es más limitada en reproductores, y dinámica en semen y especialmente en embriones, donde es factible combinar la genética de una vaca con un semen de otro país o lugar distante.

EXPORTACIÓN ARGENTINA EN NÚMEROS

La situación de la Argentina en cuanto a la exportación de genética bovina se resume en la Tabla 1. El total de ventas para el año 2008 fue de U\$S 4.514.300.

Tabla 1. Situación del mercado de exportación de genética bovina argentina. Año 2008.

PRODUCTOS	CANTIDAD	FACTURACIÓN
Reproductores	1.573 cabezas	U\$S 2.332.440
Semen	512.509 dosis	U\$S 1.016.848
Embriones	7.085 unidades	U\$S 1.165.012

Fuente: Aduana Argentina.

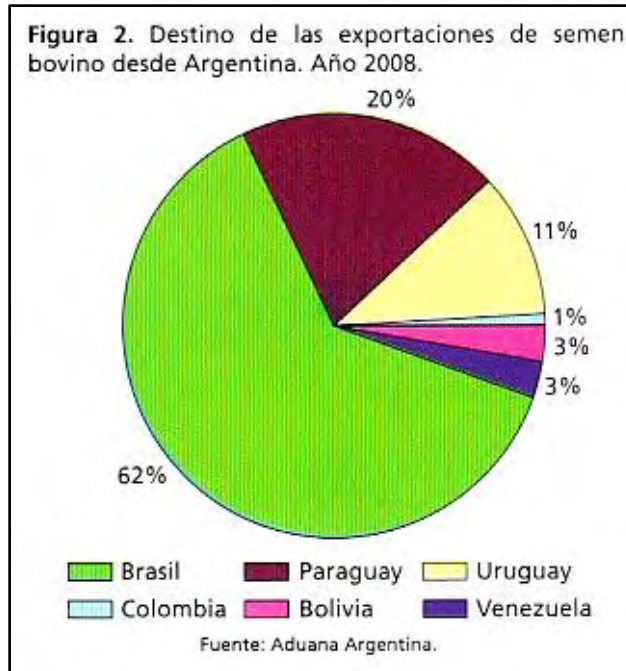
Al observar la evolución de las exportaciones de semen, se ve que el crecimiento del número de dosis ha sido muy importante, casi 10 veces en los últimos 12 años, representando una facturación de poco más de U\$S 1 millón en 2008. La curva de crecimiento tiene algunas caídas producto de problemas sanitarios (Fiebre Aftosa) que cerraron momentáneamente las exportaciones (Tabla 2).

Tabla 2. Evolución de la exportación de semen desde Argentina. Período 1997-2008.

AÑO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nº DOSIS	52.832	93.925	103.482	67.636	32.060	126.122	91.000	110.240	200.718	228.046	461.896	512.509
U\$S FOB	-	-	350.855	230.054	149.686	262.592	132.852	213.964	520.852	448.677	594.217	1.016.848

Fuentes: SENASA - Oficina de Estadísticas de Comercio Exterior; Dirección Nacional de Aduanas; CABIA (Cámara Argentina de Biotecnología de la Reproducción e Inseminación Artificial).

Los destinos a los cuales se exportó en el año 2008 fueron Brasil (62 %), Paraguay (20 %), Uruguay (11 %), Venezuela (3 %), Bolivia (3 %) y Colombia (1 %) (Figura 2).



En el caso de los embriones, la tendencia de crecimiento fue similar al semen, llegando a exportar en el año 2008, 7.085 embriones por un total de U\$S 1.165.012 (Tabla 3).

Tabla 3. Evolución de la exportación de embriones desde Argentina. Período 1999-2008.

AÑO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nº EMBRIONES	576	491	100	441	380	1.344	1.773	1.630	4.372	7.085
U\$S FOB	157.935	45.385	27.000	73.070	80.024	274.125	177.103	310.795	282.496	1.165.012

Fuentes: SENASA - Oficina de Estadísticas de Comercio Exterior; Dirección Nacional de Aduanas; CABIA (Cámara Argentina de Biotecnología de la Reproducción e Inseminación Artificial).

Los destinos de estas exportaciones fueron: Colombia (72%), Uruguay (9%), Venezuela (9%), Brasil (6%), Ecuador (3%), Paraguay (1%) y Canadá (0,07%) (Figura 3).



La cantidad de reproductores exportados en los últimos años ha seguido también la tendencia creciente del semen y de los embriones pero en una proporción menor. A los problemas de mayor riesgo sanitario, cuarentenas,

costo de transporte etc., en este producto también hay que sumar la dificultad interna de tener que obtener un ROE (Registro de Operación de Exportación) en la ONCCA (Oficina Nacional de Control de la Comercialización Agropecuaria). Este trámite, exclusivamente burocrático que no agrega nada a la seguridad de la operación, ha desalentado negocios de exportación.

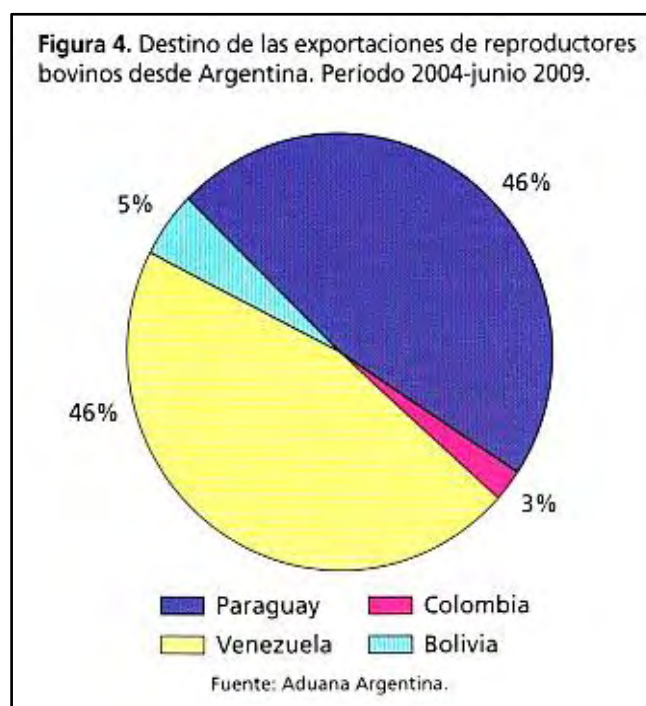
Los reproductores según su posición arancelaria pueden ser divididos en Puros de pedigree (PP) y Puros controlados o registrados (PC o PR) y generales. El comercio de los PP es bastante pequeño y limitado a animales de gran valor. Los PC o PR y generales (avalados por la Asociación de criadores respectiva) representan un volumen mucho mayor, siendo el destino productivo la reproducción y mejoramiento genético (Tabla 4).

Tabla 4. Evolución de la exportación de reproductores desde Argentina. Período 2003-2008.

AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nº CABEZAS PP	47	117	61	122	9	20
Nº CABEZAS PC O GENERAL	-	1312	976	1.781	1.941	1.553
U\$S FOB	48.823	558.305	1.166.936	2.076.724	2.045.659	2.332.440

Fuente: Aduana Argentina.

Los compradores de reproductores en los últimos 5 años han sido Paraguay (46 %), Venezuela (46 %), Bolivia (5 %) y Colombia (3 %) (Figura 4). Para el año 2008, el total comercializado fue de 1.573 reproductores totales por un valor de U\$S 2.332.400.



Más del 90% de las exportaciones de genética bovina se realiza a países de Sudamérica. Se puede dividir a estos en dos grandes bloques: MERCOSUR (Brasil, Uruguay y Paraguay) y COMUNIDAD ANDINA (Bolivia, Ecuador, Colombia, Venezuela, Chile y Perú). Con excepción de las Guayanas, donde no hay un interés comercial, Chile y Perú son los únicos países de Sudamérica con los cuales no existe un protocolo sanitario consensuado para la exportación de genética, si bien se está negociando.

Sólo es posible agregar a los mercados mencionados, Canadá y UE para embriones y Angola para reproductores como destinos de las exportaciones Argentinas.

También se está negociando con países como México, China, Rusia, Sudáfrica y países de Centroamérica (Nicaragua, Costa Rica y Panamá) (Tabla 5).

Tabla 5. Situación de los mercados de importación y exportación de genética bovina.

PAÍS	PRODUCTO		
	Reproductores	Semen	Embriones
Angola	A		
Bolivia	A	A	A
Brasil	A	A	A
Canadá	C		A
Chile ⁽¹⁾		N	N
China	N	N	N
Colombia	A	A	A
Costa Rica			N
Ecuador	N	A ⁽²⁾	A ⁽²⁾
EE.UU.	C	N ⁽³⁾	N ⁽³⁾
Francia	C		A
México	C	N	N
Paraguay	A	A	A
Perú	N	N	N
Reino Unido	C		A
Rusia	C	N	N
Sudáfrica	N	N	N
UE	C		A
Uruguay	A ⁽⁴⁾	A	A
Venezuela	A	A	A

Referencias: A = abierto N=negociándose C=cerrado

(1) Sólo Patagonia.

(2) Falta recibir visita técnica oficial.

(3) Existen condiciones unilaterales de EE.UU. de difícil cumplimiento.

(4) Depende cepas de vacuna contra Aftosa.

Fuente: SENASA - Coord.Relac. Internac. e Institucionales / Área Certificaciones -Sanidad Animal.

MERCADO MUNDIAL DE GENÉTICA BOVINA

Si bien las estadísticas no abundan, el mercado mundial de genética bovina arroja cifras crecientes en el comercio internacional. Durante el año 1998 se inseminaron alrededor de 110.000.000 de vientres y se produjeron unas 264.000.000 de dosis de semen. En cuanto a la cantidad de dosis de semen exportadas, llegó a los 20.000.000 (Thibier y Wagner, 2002). Para el año 2006, la cifra de semen exportado mundialmente fue 38.000.000 de dosis, o sea que casi se duplicó en 8 años. El valor estimado de ese comercio fue de aproximadamente U\$S 250.000.000. Los principales exportadores fueron América del norte (EE.UU. y Canadá) 67 %, la Unión Europea 31 % y Oceanía (Australia y Nueva Zelanda) 2 % (Thibier, 2008). Argentina, para el período relevado (2006), exportó 228.046 dosis de semen, lo que representó un 0,006 % del total mundial; 1.630 embriones, 1,63 % del total y U\$S 200.284 correspondientes a reproductores de raza pura que representaron un 0,003 % del total comercializado a nivel mundial.

Analizando el mercado mundial de semen para el año 2008, se observa que los 10 primeros exportadores por volumen de dinero, fueron EE.UU., Canadá, países de la UE y Australia, seguidos por Uruguay y Nueva Zelanda. Argentina se encuentra en la 18ª posición, superada por países de la región como Uruguay y Brasil (Tabla 6). Si bien cabría pensar que Argentina debería exportar más genética que sus socios del MERCOSUR, no es así, por lo menos en facturación.

En el ranking de los importadores de semen, curiosamente EE.UU. es el principal comprador, además de países de la UE, Brasil, México, Japón, Australia y Canadá. (Tabla 7).

De aquí es posible inferir que el mercado mundial de semen se encuentra globalizado y que los principales exportadores también son importadores de genética, lo que indicaría la necesidad de un intercambio fluido de genética para lograr un constante mejoramiento.

Otro punto a destacar es la presencia de Brasil en el 3º lugar como importador de semen bovino. Brasil es el principal comprador de semen de la Argentina, pero sólo le compra el 3 % del total de sus importaciones, lo que muestra que todavía es posible aumentar la participación argentina en este importante mercado. México también es un gran importador de semen, con el que se está negociando un protocolo sanitario, y que se abastece mayormente de sus socios de bloque del NAFTA: EE.UU. y Canadá.

Tabla 6. Ranking de exportaciones de semen bovino procedente de los primeros veinte países. Año 2008.

Nº DE ORDEN	PAÍS	EXPORTACIONES U\$S
1	EE.UU.	106.228.588
2	Canadá	70.713.835
3	Holanda*	27.801.080
4	Reino Unido	26.650.006
5	Alemania	17.081.000
6	Francia	14.749.687
7	Italia	6.192.213
8	Dinamarca	3.301.869
9	Suecia	3.231.214
10	Australia	2.553.568
11	Uruguay*	2.420.235
12	Nueva Zelandia	2.127.144
13	España*	2.056.174
14	Suiza	2.052.900
15	Bélgica	1.969.140
16	Brasil	1.893.803
17	Austria	1.251.188
18	Argentina	1.016.848
19	República Checa*	839.085
20	Sudáfrica	548.50

Tabla 7. Ranking de importaciones de semen bovino de los primeros treinta países. Año 2008.

Nº DE ORDEN	PAÍS	IMPORTACIONES U\$S
1	EE.UU.	33.319.392
2	Reino Unido	20.819.143
3	Brasil	19.004.938
4	México*	16.396.991
5	Italia	13.705.559
6	Francia	12.297.748
7	Alemania	11.790.000
8	Holanda*	9.794.322
9	Japón*	9.640.886
10	España*	8.488.411
11	Australia	7.497.420
12	Canadá	7.277.917
13	Suiza	5.386.341
14	Turquía	5.221.641
15	Argentina	4.984.715
16	Bélgica	4.523.561
17	Dinamarca	3.753.228
18	Sudáfrica	3.623.728
19	Chile*	3.552.225
20	Austria	3.421.226
21	Suecia	2.928.559
22	Colombia	2.908.919
23	China	2.778.969
24	República Checa*	2.699.135
25	Uruguay	2.376.040
26	Hungría*	2.312.000
27	Irán	2.246.410
28	Finlandia	2.230.265
29	Rusia	2.184.292
30	Nueva Zelandia	1.863.442

* Datos de 2007. Fuentes: Naciones Unidas, Aduana Argentina y Aduana de China.

Si bien no hay demasiada información disponible referente a producción y comercio de embriones bovinos, algunos trabajos indican que durante el año 2006 en el mundo se transfirieron unos 900.000 embriones, de los cuales 620.000 aproximadamente fueron producidos "in vivo" y el resto "in vitro".

Se habla de una cifra cercana a los 100.000 embriones comercializados internacionalmente para ese año, por un total de U\$S 14,5 millones. Esto representa un 6 % del total de las exportaciones de semen para el mismo año (U\$S 250 millones). De esta manera queda claramente en evidencia la gran diferencia entre ambos mercados.

Los principales exportadores de embriones en 2006 fueron EE.UU., con el 47% del total, la UE, con el 30% y Canadá, que ese año se destacó por las exportaciones de embriones "in vitro".

Los compradores de embriones fueron en orden decreciente la UE, Asia del Este, Oceanía y Sudamérica.

El comercio mundial de genética bovina a través de reproductores va a la cabeza en facturación si se lo compara con el de semen y embriones (Tabla 8). El análisis se ha basado en la posición arancelaria referida a reproductores de raza pura (PP), ya que los que no lo son están reportados conjuntamente con los animales para faena en una misma categoría, lo que llevaría a un error en la evaluación. En el año 2008, los primeros 20 países exportadores de reproductores puros facturaron más de U\$S 600.000.000, siendo Alemania el país más importante, seguido por Australia, Canadá, EE.UU. y otros países de la UE. Un punto a destacar es que Brasil ocupó el 8° lugar con U\$S 19.000.000, Uruguay el 15° con U\$S 4.464.076 y Colombia el 17° con U\$S 2.442.261. Argentina se ubicó en el puesto 20°, con U\$S 241.500.

Tabla 8. Ranking de las exportaciones e importaciones de reproductores PP por parte de los primeros veinte países. Año 2008.

Nº DE ORDEN	PAÍS	EXPORTACIONES US\$ FOB	Nº DE ORDEN	PAÍS	IMPORTACIONES US\$ FOB
1	Alemania	154.459.000	1	Rusia	201.750.230
2	Australia	93.907.005	2	Italia	73.190.224
3	Francia	80.902.750	3	China	34.204.667
4	Canadá	77.887.282	4	EE.UU.	26.145.722
5	EE.UU.	58.287.136	5	Bélgica	8.568.348
6	Bélgica	40.325.618	6	México*	7.326.583
7	Irlanda	26.255.971	7	Ucrania	7.039.425
8	Brasil	19.328.614	8	Rumania	6.682.319
9	Suiza	9.421.501	9	Francia	4.354.163
10	Dinamarca	7.505.209	10	Alemania	4.317.000
11	Nueva Zelandia	7.196.529	11	Canadá	3.594.671
12	Italia	6.327.770	12	Reino Unido	3.154.204
13	Suecia	5.826.964	13	Perú*	2.937.136
14	Ucrania	5.431.935	14	Suiza	2.843.641
15	Uruguay	4.464.076	15	Indonesia	2.647.147
16	Rumania	4.180.734	16	Panamá	921.048
17	Colombia	2.442.361	17	Costa Rica	487.025
18	Sudáfrica	1.702.418	18	Venezuela	360.410
19	Panamá	457.116	19	Irlanda	322.043
20	Argentina*	241.500	20	Sudáfrica	110.501

* Datos de 2007.

Fuentes: Naciones Unidas, Aduana Argentina y Aduana de China.

En cuanto a los países importadores de reproductores, aparece Rusia en primer lugar, mostrando su liderazgo en este segmento en el que llega casi a triplicar a Italia, que se ubica segundo. China en la tercera posición es otro país que muestra su interés en incorporar reproductores puros para multiplicar y difundir su genética.

Hay tres grandes regiones que ocupan un papel preponderante tanto en la importación como en la exportación de genética bovina (Tabla 9). Estas son: Norte América (Canadá y EE.UU.), la UE (Francia, Alemania, Holanda, Reino Unido e Italia, como los más destacados) y Oceanía (Australia y Nueva Zelandia). Estos actores encabezan los rankings de exportadores e importadores, por lo que se puede deducir que, a diferencia de otros rubros, en el comercio de genética bovina los países exportadores deben a la vez incorporar permanentemente genética de otras regiones para mantener un producto de alta calidad y no cerrar sus líneas genéticas.

Tabla 9. Países exportadores e importadores de genética bovina.

ROL	PRODUCTO		
	REPRODUCTORES	SEMEN	EMBRIONES
EXPOR-TADOR	UE	EE.UU.	EE.UU.
	Australia	Canadá	UE
	Canadá	UE	Canadá
	EE.UU.	Australia	
	Brasil Argentina ⁽²⁰⁾	Argentina ⁽¹⁸⁾	
IMPOR-TADOR	Rusia	EE.UU.	UE
	UE	UE	Asia del Este
	China	Brasil	Oceanía
	EE.UU.	México	Sudamérica
	México	Japón Argentina ⁽¹⁵⁾	

Referencia: el número entre paréntesis indica la posición en el ranking mundial.

Fuente: Naciones Unidas.

Otras regiones, como Centro y Sudamérica, Sudeste asiático, Medio Oriente y Rusia son mayormente importadoras de genética.

Hasta aquí han sido definidos los productos a través de los cuales se comercializa la genética, la situación actual de las exportaciones argentinas y el comercio mundial de genética bovina. Esto permite conocer qué lugar ocupa la Argentina en el contexto internacional, quiénes son sus competidores, sus potenciales compradores y

fundamentalmente ver las posibilidades de seguir aumentando la participación en este interesante mercado mundial de la genética bovina. En la segunda parte del artículo serán analizadas las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector para competir en el mercado internacional.

SEGUNDA PARTE. INTRODUCCIÓN

En la primera parte del trabajo hemos visto diferentes aspectos de la exportación de genética bovina, como cuáles son los productos a través de los cuales comercializamos la genética, diferencias de cada uno, usos, situación de las exportaciones argentinas, estadísticas, mercado mundial de genética, actores internacionales en este mercado, comparación de nuestro país con otros países y su inserción en el mercado mundial. En esta segunda parte analizaremos los puntos fuertes y débiles de nuestro país, sobre los cuales debemos trabajar para aumentar nuestra participación en el comercio internacional. Con la ayuda de una matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) podemos simplificar el análisis estratégico de nuestras exportaciones de genética bovina.

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Reconocimiento como país ganadero ◆ Oferta genética superior ◆ Tecnología y Know-How ◆ Precios competitivos 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Problemas sanitarios: Aftosa ◆ Barreras internas: políticas, burocracia ◆ Interacción Estado: Privados ◆ Políticas económicas
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Demanda de genética bovina ◆ Necesidad de producción de alimentos ◆ Bloques regionales ◆ Globalización del comercio de genética 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Barreras No Arancelarias (BNAs) ◆ Competencia Internacional ◆ Bloques regionales ◆ Globalización del comercio de genética

Si dividimos el cuadro por la mitad con una línea horizontal vemos que en la parte superior quedan las "Fortalezas" y las "Debilidades", o sea características de índole interna, que dependen directamente de nosotros.

Así las "Fortalezas" reflejan atributos que hemos construido y que potencian nuestras posibilidades de acrecentar exportaciones, sumando puntos a favor cuando salimos a competir en el mercado internacional.

Por el contrario, las "Debilidades" nos juegan en contra al momento de competir, pero sabemos que depende de lo que podamos hacer internamente para modificarlas o reducir las para tener mayores chances de posicionarnos mejor.

Si miramos la mitad inferior del cuadro, vemos que tanto las "Oportunidades" como las "Amenazas" dependen de factores externos, sobre los cuales poco podemos influir ya que son situaciones ejercidas por terceros. En el caso de las "Oportunidades" debemos aprovecharlas, y trataremos de evitar o prepararnos para enfrentar las "Amenazas" que nos esperan si queremos ganar nuevos mercados.

Si ahora trazamos una línea vertical por la mitad del cuadro, vemos que la parte izquierda representa las situaciones positivas: "Fortalezas" y "Oportunidades". Es nuestro objetivo potenciar el efecto de nuestras fortalezas y sacar provecho de las oportunidades que se nos presenten. La mitad derecha del cuadro nos muestra las situaciones negativas que debemos minimizar y enfrentar ("Debilidades" y "Amenazas") en nuestro difícil camino para competir en el mercado mundial de genética.

Comenzando a detallar los puntos de nuestra matriz FODA, empezaremos por las fortalezas.

Fortalezas

◆ Reconocimiento como país ganadero

Argentina es sinónimo de carne en el mundo como así también es un reconocido exportador de carne y leche. Debemos aprovechar esta buena imagen que tenemos con respecto a estos dos productos y resaltar que la excelencia de los mismos proviene de los animales generados a partir de la genética bovina superior que nuestro país posee y que constantemente trata de mejorar.

◆ Oferta genética superior

Es el resultado de muchos años de incorporación de genética superior, adaptación, selección y mejoramiento de las razas. Elegir lo mejor de la genética disponible en el mundo ayuda a mejorar nuestros reproductores para obtener mayores beneficios en la producción interna como así también exportar genética de altísimo nivel.

◆ **Tecnología y Know-how**

a) Reproductores

Experiencia y conocimiento de manejo y selección.

b) Semen

En general nuestro Centros de Inseminación Artificial disponen de buena tecnología y comparable a la de otros países exportadores.

c) Embriones

Nuestros grupos técnicos son reconocidos como de muy buen nivel técnico y no sólo exportan embriones sino también tecnología y know-how, ya que muchos países compradores optan por un paquete completo.

◆ **Precios**

Salvo que un producto sea irremplazable, el precio juega un papel muy importante en la toma de decisiones al momento de elegir. Si bien la genética ganadera argentina siempre fue bien valorada, recién a partir de la devaluación de nuestra moneda, comienza a ser más competitiva en el comercio internacional.

Oportunidades

◆ **Demanda internacional de genética bovina**

a) Identificación de los potenciales mercados y productos

Como ejemplo, China y Rusia son dos mercados identificados como de muy buen potencial para la exportación de genética bovina. Pero es importante también, identificar los productos que mayor penetración pueden tener en cada mercado. Rusia es el primer importador mundial de reproductores puros de pedigree (PP), con más de US\$ 200.000.000 en 2008 y China el tercer importador en importancia para el mismo rubro. Pero ninguno de los dos aparece como destacado importador de semen o embriones.

Por el contrario, Brasil, que es el tercer importador mundial de semen, no es un importador relevante de embriones o reproductores. Esto nos indica que no sólo debemos estudiar el mapa de países importadores y exportadores sino también la discriminación por producto.

◆ **Necesidad de producción de alimentos**

a) Políticas de gobierno para aumentar producciones

Muchos países tienen como política de Estado dar prioridad a la alimentación de sus habitantes. Para ello algunos países importan alimentos y otros, por cuestiones económicas, tratan de aumentar sus producciones para la obtención de alimentos más baratos. La genética animal y vegetal juegan un papel muy importante para poder lograr estas metas.

b) La mejora en precios de los alimentos incentiva la inversión en genética

Al haber mayor demanda de alimentos en el mundo, el precio tiende a mejorar e incentiva la inversión en esa mejora genética que producirá mayores rendimientos.

◆ **Bloques regionales**

Los bloques regionales son positivos cuando el país pertenece a ese bloque y por ende tiene algunas ventajas comparativas versus países extra-bloque. Estas condiciones favorables se expresan en aranceles diferenciales, requerimientos sanitarios especiales, menor cantidad de barreras no arancelarias, etc. Este es el caso del MERCOSUR, donde los países miembro poseen un protocolo sanitario único consensuado entre los países, exención de requerimientos etc.

◆ **Globalización del comercio de genética bovina**

Nos abre las puertas para competir en mercados demandantes. Hoy en día el comercio se ha globalizado debido, principalmente, a la modernización de las comunicaciones y el acceso a la información. Cualquier persona puede a través de un teléfono y una computadora promocionar productos y acceder a potenciales clientes que quizás 10 o 15 años atrás era impensado. También los consumidores pueden obtener información de potenciales proveedores.

Debilidades

◆ **Situación Sanitaria: Aftosa.**

Si bien la enfermedad no está presente en el país, la condición de "libre con vacunación" limita la posibilidad de abrir ciertos mercados. Esta condición es utilizada por terceros países como Barrera No Arancelaria (BNA) para evitar el acceso a esos mercados.

La Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) da recomendaciones a los países miembros para el comercio de genética y productos animales. Algunos países con la excusa de proteger la sanidad animal de su país imponen requisitos más estrictos que los aconsejados por la OIE y sin fundamentos técnicos.

◆ **Interacción Estado-Privados**

Esta debilidad es una notoria desventaja con países competidores. La relación Estado-Privados en cualquier rubro de nuestro país siempre ha sido más de disputa que de complementación o de sumatoria de esfuerzos. Incluso en muchas oportunidades se ha llegado a decir que el sector privado no necesitaba ayuda sino sólo necesitaba que no le complicaran las operatorias con mayor burocracia. Esta burocracia muchas veces termina con un resultado negativo que inclusive se convierte en una BNA interna como el caso de la ONCCA en la exportación de reproductores.

Por otro lado y para acentuar más la desventaja en este punto algunos de nuestros competidores en el mercado mundial tienen acceso a planes oficiales de fomento a la exportación, ayuda logística, financiera, etc. Incluso en algunos países hay organizaciones mixtas (Estado-Privados) encargadas de promocionar la genética bovina a nivel internacional. Este es el caso de United States Livestock Genetic Export (USLGE) en EE.UU., el Canadian Beef Breeds Council (CBBC) en Canadá o la Australian Cattle Genetics Export Agency (ACGEA) en Australia.

◆ **Información Animal**

Cada vez más los consumidores de genética están interesados no sólo en conocer datos propios del animal o su fenotipo, sino que van más allá y requieren información adicional sobre el comportamiento de su progenie. En la mayoría de los países exportadores esta es una herramienta fundamental de marketing.

En Argentina sólo cinco razas poseen Pruebas de progenie oficiales en curso.

◆ **Falta de promoción sectorial organizada**

La promoción que existe actualmente es la sumatoria de esfuerzos individuales realizados por los interesados o los que tienen alguna posibilidad de concretar operaciones comerciales. No existe ninguna promoción organizada en forma sectorial. Existe la creencia que si hacemos algo en conjunto vamos a perder la posibilidad de tener la exclusividad o tendremos que compartir un mercado. La realidad es que es imposible que empresas aisladas puedan abastecer de forma seria la demanda generada con la apertura de nuevos mercados.

◆ **Políticas económicas**

Algunas políticas económicas debilitan las posibilidades de aumentar nuestros mercados externos. El caso más claro es el de los "Derechos de Exportación". Cuando vemos que nuestros competidores no sólo no tienen este tipo de medidas, sino que inclusive reciben ayuda financiera y logística para ganar mercados de exportación, entendemos que algunas políticas aplicadas en nuestro país son erróneas.

Amenazas

◆ **Barreras No Arancelarias (BNA)**

Podemos clasificarlas en 3 grupos:

- Técnicas
- Sanitarias
- Operativas

En el caso de la genética bovina, si bien existen los tres tipos, son las sanitarias las que limitan o impiden el acceso a determinados mercados en mayor medida. Con un argumento sanitario, no científica o técnicamente respaldado, se restringe la posibilidad de entrar en esos mercados. Como ejemplo, ya citado anteriormente, la condición de la Argentina frente a la Fiebre Aftosa hace que algunos países tomen como argumento el no estar libre sin vacunación para no permitir acceder a su mercado.

A pesar de las recomendaciones de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) estas situaciones se repiten y complican el comercio internacional.

◆ **Competencia Internacional**

Países mejor posicionados en el mercado y mejor organizados para vender su genética son una amenaza a nuestras aspiraciones de competir.

La competencia en el mercado internacional no es fácil. Los principales países exportadores no sólo tienen una oferta genética superior sino que también están muy bien organizados para la promoción y comercialización de la misma.

◆ **Bloques regionales**

Así como en las "oportunidades" mencionamos a los bloques regionales como una ventaja cuando pertenecíamos a ese bloque, también se puede transformar en una amenaza si no somos parte del bloque al que queremos entrar. Todas las ventajas antes mencionadas se convierten en desventajas para los países extra bloque. Ej: cuando queremos exportar a países del NAFTA o de la UE nos aparecen restricciones que no tienen los países que los componen.

◆ **Globalización del comercio de genética bovina**

Este punto también es, a la vez, una "oportunidad" como una "amenaza", ya que abre la posibilidad de entrar en nuevos mercados pero no sólo a nosotros sino también a otros países.

CONCLUSIONES

- ◆ Argentina dispone de una excelente oferta de genética bovina
- ◆ Existe una muy buena demanda internacional de genética bovina
- ◆ Debemos identificar bien los potenciales mercados y productos
- ◆ Hemos aumentado considerablemente la exportación de genética bovina en los últimos años.

Si logramos potenciar nuestras fortalezas para lograr concretar las oportunidades y reducir nuestras debilidades; seguramente enfrentaremos mejor las amenazas y seguirán creciendo las exportaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- ACGEA (Australian Cattle Genetics Export Agency).
AETA (American Embryo Transfer Association).
ASBIA (Asociación Brasileira de Inseminación Artificial).
CABIA (Cámara Argentina de Biotecnología de la Reproducción e Inseminación Artificial).
CBBC (Canadian Beef Breeds Council).
CETA (Canadian Embryo Transfer Association).
Dirección Nacional de Aduanas.
Estadística Pecuaria SENACSA (Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal). Paraguay.
IETS (International Embryo Transfer Society).
IICA. Evolución y Situación del Ganado Bovino. Oficina IICA Uruguay.
Informe Mercado Chino de Genética bovina, Consejería Agrícola, Embajada Argentina en República Popular China. SAGP-
yA.
NAAB (National Association of Animal Breeders).
OIE (Organización Mundial de Salud Animal).
ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercialización Agropecuaria).
Programa de Inserción Agrícola BID-FOMIN. Barreras No Arancelarias en la exportación de Genética Bovina.
Revista Taurus.
SENASA. Área Certificaciones – Sanidad Animal.
SENASA. Dirección Nacional de Cuarentena Animal.
SENASA. Relaciones Internacionales e Institucionales.
Thibier, M. and Wagner, H.G. 2002. World statistics for artificial insemination in cattle. Livestock Production Science, Volume 74, Issue 2, March 2002, Pages 203-212.
Thibier, M. 2008. International Trade of Semen and Embryos.
Workshop 11 ICAR Budapest, Hungary.
UN (Naciones Unidas). División Estadísticas. •USDA. Report of the Committee on ImportExport 2007.
USLG (United States Livestock Genetic Exports).
WTO (World Trade organization) Committee on Sanitary and Phytosanitary measures. G/SPS/GEN/ 204/Rev.8.

[Volver a: Comercialización](#)