

Exportación de ganado en pie

Ing. Agr. Emilio Duarte
Plan Agropecuario

Frente a cambios vertiginosos de los precios de la hacienda en Uruguay, que se han venido acentuando en el marco de un mercado que ha mostrado dificultades de colocación, y además a la severa sequía que afecta a la mayoría del territorio, hoy la exportación de ganado en pie está oficiando claramente como piso de precios. Ésta alternativa de comercialización es demandada por los productores más que nunca, los que exigen en diferentes ámbitos de discusión, que “se faciliten los trámites de las operativas y se mejore la información”.



Foto: Plan Agropecuario

Hemos visto que desde hace un tiempo, la exportación de ganado en pie comenzó a ser una alternativa más para el productor agropecuario. Ya sea en vacunos de carne y leche como en ovinos, en sus diversas categorías, y se han encontrado destinos varios en el exterior.

La salida de ganados en pie, especialmente hacia Brasil y Argentina durante la década del noventa, es una de las explicaciones fuertes de un cambio del mercado de la carne en el Uruguay, rompiendo de alguna manera los ciclos de oferta y demanda, marcados por la estacionalidad de los recursos forrajeros.

Los primeros mercados que tomaron identidad fueron la exportación de terneros “bolita” hacia Argentina y animales de leche hacia otros diversos destinos.

Según información de MGAP-OPYPA, en la década pasada, se aprecian transacciones en los años 1989, 1994, 1995 y 1998 que exceden las cien mil cabezas, y en los demás años, se ven valores en el entorno a las 20-30 mil cabezas manteniendo el sistema de

comercialización en pie operativo.

Entrando en el nuevo siglo, la crisis financiera, especialmente de la región, desestimuló esta forma de comercio, pero a partir de 2006-07 se comienzan a ver operaciones por demás interesantes, propiciadas fundamentalmente por la demora de entrada de la hacienda en la industria local como por la obtención de mejores precios.

En el mercado de carne ovina, a fines de 2007 se registra una disminución en el ritmo de faena, por un interés más marcado en el uso de la infraestructura para faena vacuna. Frente a esta baja demanda de lanares por la industria, se comienza a exportar en pie más de 40 mil ovinos con nuevo destino, Egipto.

Durante el 2007 también sucedió la exportación de más de varios miles de bovinos para faena (novillos, terneros y vaquillonas), influenciado principalmente por mejores precios.

Vemos en el cuadro 1, que en el período julio de 2007 a junio de 2008, se exportaron en pie 141.000 cabezas, duplicando prácticamente el ejercicio anterior, siendo más significativo aun el

aumento ocurrido durante el segundo semestre de 2008.

Durante todo el 2008, Brasil mantuvo interés en el ganado uruguayo preparado para faena, pese a la apreciación del dólar frente al real. La exportación de vacas gordas se mantuvo constante a lo largo del año, y la demanda de novillos comenzó fuerte a principios de año, disminuyó a mediados, para luego aumentar nuevamente sobre fin de año, coincidiendo con la presión de la sequía y la crisis mundial.

La gran mayoría del ganado de carne que se exporta en pie a Brasil, tiene por destino la faena en el sur de dicho país, para el abasto. En ese operativo participan en general 5 frigoríficos riograndenses. Este país tiene un mercado interno enorme, con un crecimiento sostenido.

Uno de los primeros efectos de la crisis mundial en nuestra región, fue que los tradicionales importadores de carne quedaran sin créditos bancarios y dejaran de comprar fluidamente. Luego de acentuada la crisis en el mundo, se provocó un desmoronamiento de los mercados cárnicos y los frigoríficos uruguayos quedaron con carne en sus cámaras y con enormes dificultades de colocación de la producción. La situación provocó la demora en la entrada de ganado a faena, y además con la sequía apurando en regular la carga de los campos frente a una oferta forrajera en rápido declive. Una opción importante en la toma de decisiones para el momento de los ganaderos, fue nuevamente exportar sus animales en pie.

Para el 2008 hay que sumar también otros destinos y otras categorías, como ser los cerca de 75.000 novillos enteros (toritos) hacia países como Líbano, Siria, Egipto y Jordania, con un valor promedio de U\$S 420 por cabeza. En este caso los animales también tienen como destino la faena en el país comprador.

Durante la primer quincena de enero de 2009, se pudo apreciar el crecimiento de las exportaciones de carne, aunque el rumbo exportador a esa fecha aun no era claro. En los diez primeros días del año se vendieron a Brasil 20 mil cabezas de vacas y vaqui-

Cuadro 1. Evolución de la extracción en la ganadería uruguayá (miles de cabezas, ejercicio 1° de julio a 30 de junio)

| Ejercicio | Faena | Exportación En pie | Existencias totales | Existencias iniciales | Coficiente de extracción |
|-----------|-------|-----------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 2000/01 | 1.674 | 17 | 1.691 | 10.353 | 16,30 % |
| 2001/02 | 1.600 | 0 | 1.600 | 10.595 | 15,10 % |
| 2002/03 | 1.644 | 11 | 1.655 | 11.274 | 14,70 % |
| 2003/04 | 1.942 | 19 | 1.961 | 11.689 | 16,80 % |
| 2004/05 | 2.259 | 3 | 2.262 | 11.962 | 18,90 % |
| 2005/06 | 2.688 | 54 | 2.742 | 11.958 | 22,90 % |
| 2006/07 | 2.279 | 69 | 2.354 | 11.699 | 20,10 % |
| 2007/08 | 2.227 | 141 | 2.448 | 11.590 | 21,12 % |

Fuente: elaborado en base a DICOSE, Aduana e INAC

llonas gordas y cerca de 7 mil novillos gordos.

A partir de la segunda quincena de enero de 2009, las señales de recuperación de los precios del ganado en el mercado interno, dejaron a la exportación de haciendas en pie momentáneamente fuera de competencia, retomándose nuevamente a partir de marzo con exportaciones a Jordania

En general se puede esperar que, a medida que mejoran las condiciones de compra de los frigoríficos locales, disminución de días para la entrada e incremento en los precios, se irá menos ganado en pie al exterior, lo cual es una enorme ventaja para el país, ya que la opción de exportar ganado significa sacar materia bruta que se va sin todo el valor agregado que el país puede generar.

Lo importante es que, si bien no es significativo en volumen, la exportación de ganado en pie, le ha servido en estos meses a los productores para evitar un mayor desplome de los precios. Sin duda que es una opción más de mercado que hay que cuidar, generando para el productor información fluida, y facilitando los trámites de exportación, para que se mantenga operativa.

Consultados consignatarios de ganado que operan en la exportación en pie, han manifestado que las principales variables determinantes de la fluidez de esta operativa es el sobre precio y el menor tiempo de salida de los ganados de los campos. Así mismo fue unánime el comentario que

los animales demandados por el mercado brasileño no son tan exigentes con el grado de terminación, siempre y cuando compensen con el peso, situación que no siempre se consigue en la plantas uruguayas.

Una de las limitantes encontradas al sistema de operativa actual, es que para el Norte del país la única salida es por la ciudad de Rivera, en donde ocurre en oportunidades demoras en los trámites, resultando en largas esperas de los ganados en los camiones, sobre todo al no diferenciar cargas "vivas" de otras como granos, madera y demás. Se ve como posible solución habilitar más salidas, como ser ciudad de Artigas o Bella Unión, como así también mejorar la infraestructura necesaria para bajar los animales y brindarles abrevadero.

En relación a los sistemas de pagos existentes, difieren según el consignatario, los que declaran que no se han generado inconvenientes de incumplimiento por parte de los compradores. Se han generado diferentes opciones, para los plazos, pago en 1° o 2° balanza, etc. En varios casos se utilizó la contratación de seguros para garantizar los cobros.

Sin duda que para los momentos que se están viviendo, especialmente definidos por incertidumbre de mercado, traumas climáticos y expectativas encontradas, la opción de exportar en pie funciona como una válvula de presión del sistema de comercialización, y es una clara herramienta de negociación que tiene el productor.