

---

2023



# El mercado de la mejora genética de pequeños rumiantes en Kazajstán

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Almaty

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

15 de mayo de 2023  
Almaty

Este estudio ha sido realizado por  
Edgar-Tomás Arroyo Navarro y Óscar Recacha Ortega

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Almaty

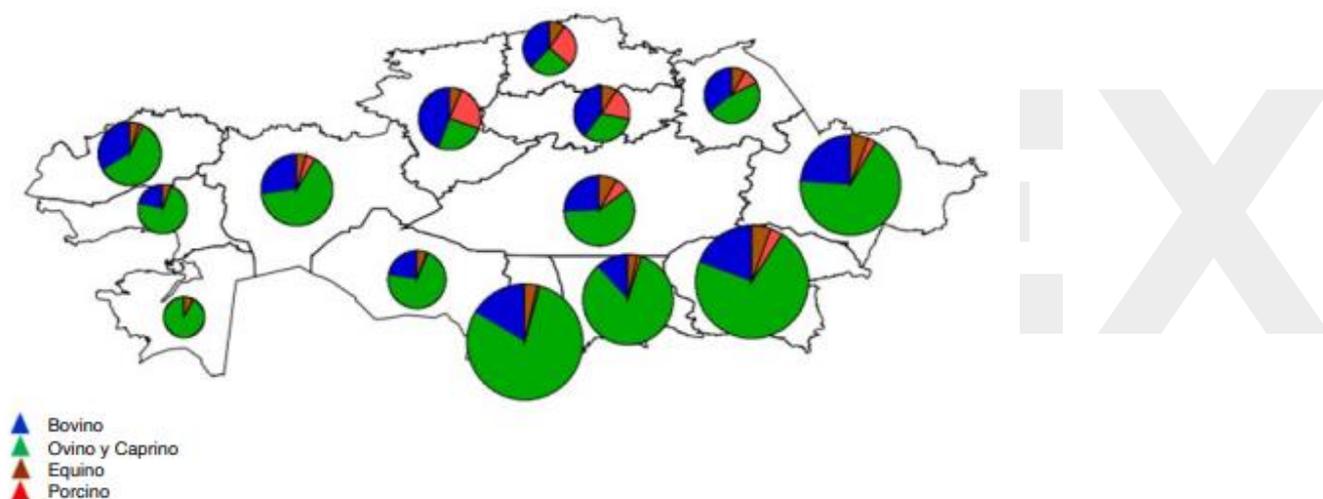
<http://Kazajstan.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0

El objetivo de este estudio es analizar el mercado de mejora genética de pequeños rumiantes en Kazajstán —concretamente ovejas y cabras— para aquellas empresas españolas que quieran tener presencia en este mercado.

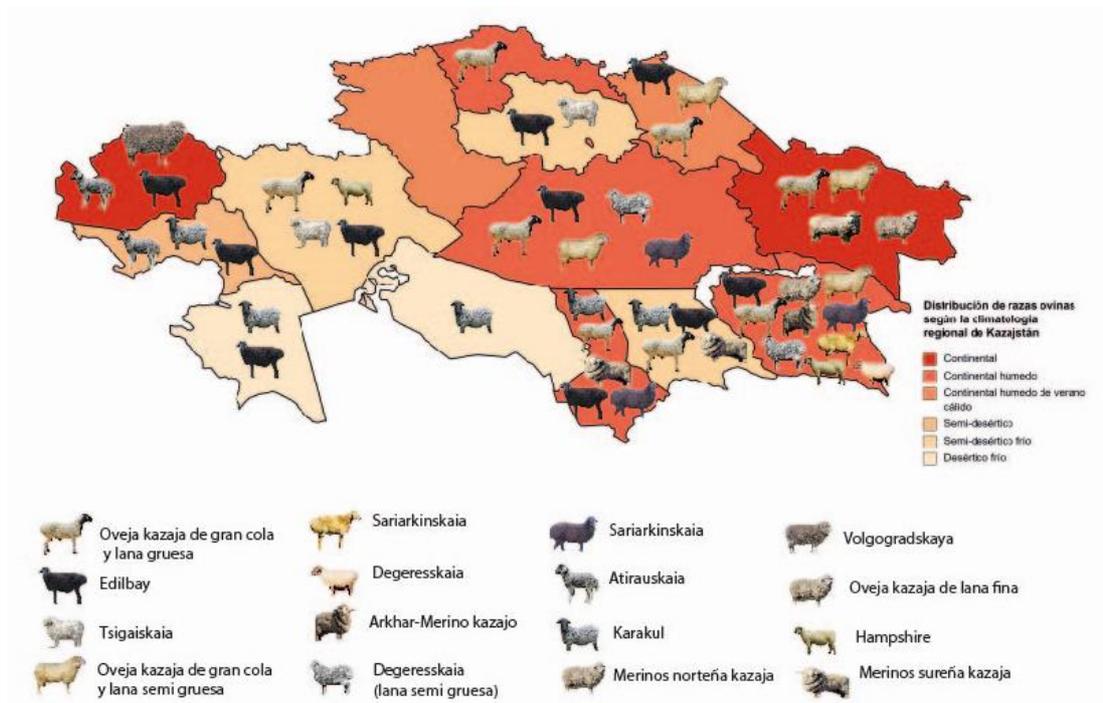
La oveja ha sido, junto al carácter nómada y la ganadería equina, uno de los elementos más característicos de Kazajstán a lo largo de su historia. Estos lazos históricos se traducen en la actualidad en una clara preponderancia de la cría ovina sobre el resto de los subsectores ganaderos —superando los 19 millones de cabezas de ganado. En cambio, la cría caprina desempeña un papel secundario, puesto que el número de cabezas se sitúa en los 2 millones. En ambos casos, el número de cabezas de raza pura es reducido, pues sólo hay 6.300 cabras y 2.400.000 ovejas aproximadamente de raza pura en el país.



Fuente: *datos extraídos de [Agrardialog](#)*

**Para mejorar la genética de este ganado, existen dos métodos principales:** la absorción, que consiste en la incorporación de ejemplares vivos de mayor calidad genética, o la inseminación de las hembras con semen de mayor calidad. Esto se puede realizar con material autóctono o extranjero.

**El competidor para las empresas españolas es el producto extranjero.** Para los animales vivos destacan Países Bajos, Australia y Hungría y para semen Rusia, Australia y Alemania. En cambio, el producto autóctono kazajo adolece de una variedad genética limitada (16-19 razas ovinas para las 30 francesas o 45 españolas), de un reducido porcentaje de animales de raza pura, y de una escasa investigación científica en la materia.



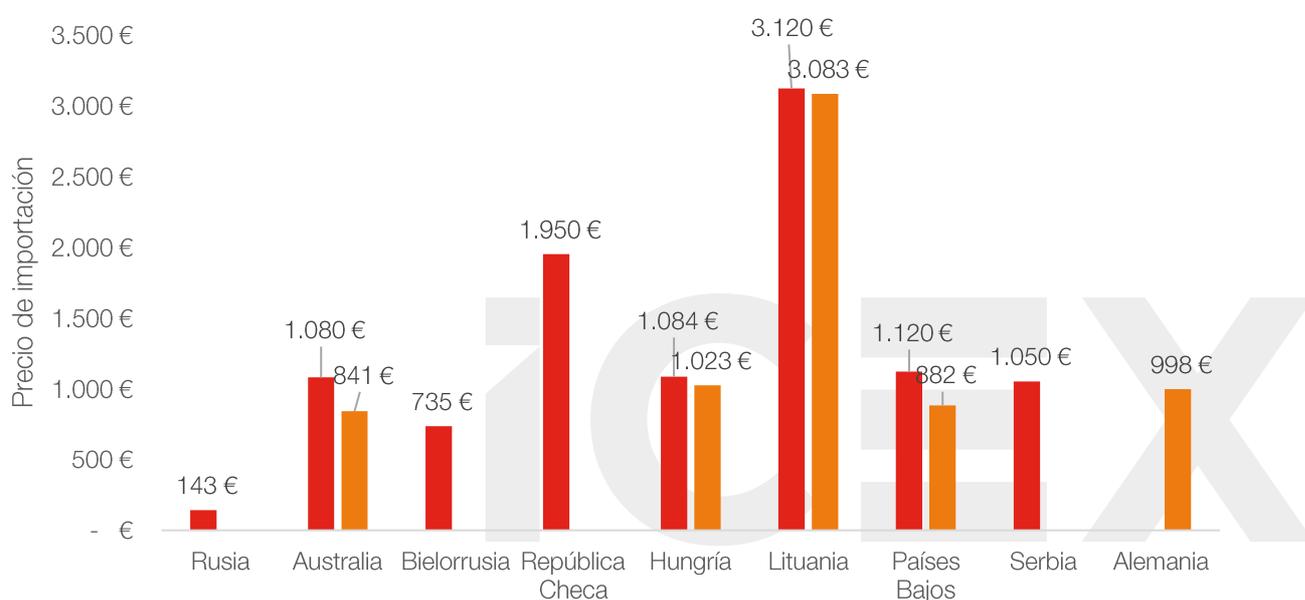
Fuente: elaboración propia a partir de datos de [Agroinfo](#)

En este sentido, **la oferta nacional kazaja está fuertemente atomizada**, con aproximadamente el 50 % del ganado en manos de particulares. Esto tiene las siguientes consecuencias: (1) baja productividad del sector ganadero y dificultad de éste para actuar de forma conjunta; (2) concentración de las ayudas gubernamentales en empresas familiares y, sobre todo, en las grandes empresas; (3) uso limitado y tipo de técnicas de mejora genética, pues las grandes empresas optan por la adquisición de ganado de raza pura, las familiares por la inseminación, mientras que los particulares no pueden acceder a ellas.

**La demanda es inestable, aunque se prevé que crezca en los próximos años** por las siguientes razones: (1) el efecto arrastre sobre los productos de mejora genética derivado de la voluntad gubernamental de aumentar el número de cabezas de 19 a 36 millones para el año 2030; (2) la dificultad de los centros de investigación locales por falta de medios para satisfacer las necesidades de un sector cada vez más exportador y (3) las importaciones, que iban en aumento hasta la pandemia.

**El estudio recoge una serie de clientes potenciales para las empresas españolas.** Los *holdings* dedicados a la cría de ovejas, las empresas exportadoras kazajas de carne ovina y las empresas y centros de investigación que ya han importado productos de este tipo constituyen los posibles clientes para las empresas españolas.

**El precio de la oveja en Kazajstán ha ido en aumento estos últimos años**, de los 55-60 € en el año 2017 a los 100 € en el año 2021. En cambio, el precio promedio de importación para ese período se sitúa en torno a los 1.000 €. **El avión es el medio de transporte por excelencia**, si bien también existe la posibilidad de transportar el material por tren. En cualquier caso, el incoterm utilizado es, en la práctica totalidad de las operaciones analizadas, el DAP.



Fuente: elaboración propia a partir de Trademap y Xportalia

**El producto genético español es desconocido en Kazajstán, si bien las razas merina y aragonesa despiertan el interés kazajo** debido a la calidad de la lana y de la carne respectivamente. España es considerado como un país de notable tradición ovina y con un gran número de cabezas de ganado y variedad genética. No obstante, la falta de promoción del producto español y las dificultades logísticas lo han relegado a un papel secundario.

**Las perspectivas del sector son halagüeñas porque existe una concienciación creciente sobre la necesidad de mejorar el material genético del país** y así cumplir con los requisitos de los mercados de exportación. No obstante, se ha de tener en cuenta que el mercado es reducido debido a la concentración de las ayudas gubernamentales en las empresas familiares y, sobre todo, en las grandes empresas, que son las que hacen uso de servicios de mejora genética. De todos modos, el estudio recoge posibles líneas de actuación para mejorar las perspectivas de las empresas españolas como la realización de misiones inversas; la difusión de las similitudes



climáticas entre ambos países y hacer uso del posicionamiento español en mercados referentes para Kazajstán como el ruso y el árabe, entre otras opciones.

**Las empresas españolas deben adaptar sus productos a las oportunidades que ofrece el mercado kazajo como** (1) la creciente demanda de marmoleo en la carne; (2) el deseo kazajo de aumentar las exportaciones a mercados árabes —ante lo cual las empresas españolas pueden hacer gala de su consolidada presencia en estos mercados— y (3) el déficit de forraje que existe en el país. De tener en cuenta estas oportunidades, el producto español podría satisfacer mejor las necesidades kazajas y aumentar su competitividad.

**La persistencia, comunicarse por vía telefónica o solicitar confirmación de asistencia a la reunión al empresario kazajo son algunas recomendaciones** que pueden ser de ayuda para la empresa española en su proceso de internacionalización en el país.

**Finalmente, la oferta española cuenta con la conjunción de factores clave de éxito como son tradición ovina, alta calidad, precios competitivos y potencial de posicionamiento.** Por todo esto, se anima a las empresas españolas del sector a internacionalizarse a Kazajstán, un mercado en expansión y que constituye la puerta de entrada a una región con atractivo como es Asia Central.

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

