

Las estrategias de los principales protagonistas en el comercio cárnico mundial

POR R.J. TAZELAAR

Presidente de la Junta Holandesa de Ganados, Carnes y Huevos

Fue una buena idea de los organizadores de esta Conferencia Regional de IMS reunir las ideas y las estrategias de algunos de los participantes clave en el mercado mundial de carnes.

Conjuntamente con Australia y los EEUU, la Unión Europea (UE) es indudablemente uno de estos participantes. ¿Pero cuál es la estrategia de la industria cárnica europea?

INTRODUCCION

¿Existe una estrategia europea? Me temo que no. Las industrias cárnicas de Francia, Irlanda, Dinamarca y/u Holanda tienen sus propias estrategias, pero a un nivel europeo los puntos de vista a menudo son tan diferentes que es difícil hablar de una sola estrategia. Sin embargo, y por fortuna, existen señales de que han mejorado las relaciones dentro de Europa. Hay, por supuesto -o por lo menos así es de esperar- una estrategia europea burocrática: la previsión de los tecnócratas y políticos en la ciudad de Bruselas. Sin embargo, en Europa la industria y la burocracia no siempre tienen la misma percepción del futuro. Por lo tanto me tendré que limitar a unos pocos comentarios breves sobre las opiniones sostenidas en mi país,

los Países Bajos. Los Países Bajos aún siguen siendo los mayores exportadores de cerdo en el mundo, pero en términos del comercio mundial en general, son uno de los participantes más pequeños.

La gente automáticamente piensa en la carne vacuna cuando se habla de carne. Pero además de la carne vacuna también hay carne de cerdo -en la UE se produce dos veces más carne porcina que carne vacuna- y también pollo. La producción y el consumo del pollo en Europa continúa aumentando, y, este año, por primera vez, probablemente supere a la carne vacuna. Por lo tanto considero que es una buena idea incluir a las aves en nuestro análisis del sector cárnico.

La industria cárnica desea salvaguardar sus actividades en las décadas que se avecinan y, en lo

posible, desarrollarlas más. Por lo tanto es de suma importancia seguir de cerca -o mejor aún, anticipar- las demandas de los consumidores, teniendo en cuenta, al mismo tiempo, la competencia.

LA COMPETENCIA INTERNACIONAL CARNICA

Primero, una palabra sobre la competencia. Para casi todas las industrias cárnicas del mundo, competencia es sinónimo de competencia internacional. Por ejemplo, ¿estamos los argentinos en condiciones de competir con la calidad, precio y logística de nuestros colegas de EEUU, Australia o Brasil, ahora y en el futuro?

Esto, por supuesto, es aplicable a Europa también. Sin embargo, en Europa la situación es algo más complicada. Aparte de la com-

petencia internacional también debemos afrontar la competencia europea de otros productores de los nuevos Estados Miembros. De los Estados Miembros actuales, porque no se han armonizado ni las legislaciones ni las demás precondiciones, incluyendo los subsidios específicos. Y éste debería ser el caso. De los futuros Estados Miembros, porque la UE seguirá creciendo. De la Europa de 6 pasamos a la de 9, luego de 10, de 12, y ahora tenemos 15 Miembros de la Unión Europea. Y aparte de la entrada de Chipre y Malta, otros 10 países se unirán a la UE. Estos son los países Visegrados (Polonia, Hungría, la República Checa y Slovakia), las tres repúblicas Bálticas (Estonia, Latvia y Lituania), y también Rumania, Bulgaria y Slovenia. La cuestión no es si estos países de Europa Central y Occidental entre -eso ya fue decidido por el Consejo de Ministros conjuntamente con estos países- pero más bien cuándo y cómo. Y dado que su entrada, incluyendo todo período de transición, será un "fait accompli" para el año 2010, muchos productores de la UE están más preocupados por la competencia de los nuevos miembros que por la de sus competidores internacionales. Ellos argumentan que una mayor liberalización internacional tendrá que esperar, aún a la luz de las experiencias iniciales con el actual convenio del GATT/WTO y de sus efectos, no siempre positivos, sobre la industria europea.

EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL

Diré más sobre este tema en un momento. Primero, volvamos a los presuntos nuevos Estados Miembros. ¿Qué representan con respecto a la producción y el consumo?

El PDB (Producto Doméstico Bruto) de los diez futuros Miembros, en el año 1993, estaba por debajo del 4% del PDB de la UE. La inversión extranjera en estos países es aún extremadamente baja. Una considerable proporción de la población se dedica a las actividades agrícolas (25%), contra sólo el 6% en la UE. Se agregarán 60 millones de hectáreas de tierra a los 140 millones de hectáreas de tierra europea utilizada para la agricultura. Luego de la caída del comunismo, la producción agrícola en Europa Central y Oriental sufrió una severa declinación, pero ya se vislumbra un paulatino restablecimiento. La pregunta esencial es con qué rapidez, y hasta con qué punto, este restablecimiento se llevará a cabo. Eso dependerá de la disponibilidad de conocimientos y de espíritu empresario, pero especialmente de capital. Los acontecimientos observados hasta el presente en Alemania Oriental no despiertan optimismo pero, por otro lado, la mayoría de los escenarios proyectados por los presuntos nuevos Miembros toman en cuenta un excelente futuro. De todos modos, la claridad que se le ofrece a

estos países sobre el cuándo y cómo de su entrada será de máxima importancia. Se espera que, en el interín, los precios preferenciales para la carne vacuna, porcina y avícola otorgados a estos países se extiendan gradualmente.

Qué volumen podría alcanzar un excedente cárnico en los países de Europa Central y Oriental dependería no solamente del desarrollo de la producción sino también la posibilidad del consumo. Este incremento en el consumo será lento porque el incremento del poder adquisitivo también será lento. Por lo tanto, es mi opinión que podría llegar a surgir un excedente de exportación, especialmente de carne de cerdo y aves.

Paralelamente con la competencia entre las industrias de los Estados Miembros actuales, es muy probable que aumente la competencia en el Mercado Europeo de Europa Central y Oriental. Antes de ver cómo la internacional de, por ejemplo, los EEUU o Argentina, puede sumarse a ese mercado europeo, primero veamos que piensa el consumidor europeo de todo esto. Después de todo, de eso trata todo esto: del consumidor de nuestros productos.

CONVENIENCIA

Por un lado, el consumidor europeo medio no difiere de su contraparte internacional, él también considera que el sabor y la blandura de la carne

son los factores más importantes. Pero la "conveniencia" es también un criterio muy importante. El tiempo y el método de preparación, en otras palabras. La salud también es otro punto importante, especialmente en lo que se refiere al supuesto contenido graso (el pollo es magro, el cerdo es graso y esto, en realidad, no es cierto). Por otro lado, ciertos aspectos de los métodos de producción están rápidamente ganando terreno en la UE. Me refiero a los productos naturales, libres de hormonas y de residuos de los tratamientos veterinarios, además de otros aspectos vinculados con la sanidad animal y el medio ambiente. Considero que en esta área en especial, los consumidores europeos piensan y reaccionan de un modo diferente al de su contraparte en otros países del mundo.

HORMONAS

Hasta cierto punto, esto se puede explicar debido a los métodos de producción intensiva que se emplean generalmente en Europa y —en la opinión de muchos consumidores— los sistemas pecuarios no optimum para gallinas ponedoras, terneros de consumo y marranas. No me parece prudente descartar esto simplemente como si fuera un problema temporario y/o regional. Por el contrario, estoy convencido de que estos aspectos se volverán más significativos en el futuro. Esta es también la razón por la cual una mayoría abrumadora en la indus-

tria europea se opone vehementemente a tolerar carne que ha sido tratada con hormonas naturales. Y no, como a menudo se asegura, para dejar la carne de los EEUU afuera, sino porque los pronósticos serios han demostrado que al permitir la entrada de dicha carne, el consumo de carne vacuna caerá estructuralmente de un 10 a un 15%. Y en términos de la UE, eso significa más de un millón de toneladas. Los resultados de la conferencia científica en Bruselas no pueden ser disputados: "el empleo de un número de hormonas específicas no pondrá en peligro la salud pública mientras sean utilizadas siguiendo las instrucciones pertinentes (algo que no es fácil verificar)".

EL CONSUMIDOR TIENE RAZON

¿Pero de qué sirve esto mientras los consumidores europeos se niegan a creer en dicha afirmación? ¡Después de todo, el cliente siempre tiene razón!

¿Será demasiado simplista con respecto a esto? Así puede ser, pero al mismo tiempo, los efectos de la cuestión del EEB en el Reino Unido y ciertamente en Alemania, por ejemplo, no fueron debidamente verificados. En Alemania, el consumo de carne vacuna cayó estructuralmente en un 15% a raíz del tema del EEB. La WTO va a decidir próximamente sobre el resultado de la cuestión de las hormonas entre los EEUU y la UE. Pero aún si la decisión favorece a los EEUU, no creo que

se le permitirá la entrada al mercado europeo de carnes tratadas con hormonas. El acuerdo del SPS es el primer efecto negativo de la Ronda Uruguay de las negociaciones del GATT para la industria cárnica europea. Pero eso no es todo. El acuerdo ha creado una serie de dificultades considerables para la exportación de ciertos productos de la UE. Esto es comprensible en tanto comprende exportaciones altamente subsidiadas; después de todo, la premisa básica de la nueva WTO fue la de reducir los subsidios de exportación. Pero las restricciones duales —el techo presupuestario y las restricciones de exportaciones cuantitativas— tienen un efecto negativo dual sobre la UE.

Una solución del problema fue abolir completamente los reintegros de exportaciones relacionados con ciertos destinos, pero esto ejerció una presión sobre el precio de plaza europeo. Esto fue, y es, una buena noticia para los consumidores europeos, que quieren carne tierna y sabrosa, pero también barata. Sin embargo, fue una vuelta de tuerca irónica para los productores, que por lo tanto se opusieron más que nunca a la WTO.

Sin embargo, esto se convierte en un serio problema cuando se pierden los mercados de productos tradicionales europeos —tales como el de la carne porcina de Japón. No como resultado del nivel o la existencia de reintegros, pero como resultado de la aplicación de medidas de exención (conforme al GATT) que benefician a

ciertos productos (carnes refrigeradas: carne de los EEUU o Taiwan) en detrimento de otros productos (carne congelada: carne europea). En mi opinión, algunos socios de la WTO no están cumpliendo plenamente con el acuerdo de SPS. En este contexto, quisiera señalar los problemas asociados con la importación de carne porcina en los EEUU y América Latina, y de carne de ternera en Canadá.

ESPEREN Y VERAN

¿La industria europea desea realmente separarse del actual WTO? Lo diré de esta manera: hasta ahora, las ventajas del acuerdo han sido bastante eclipsadas por sus desventajas. Desventajas que ni siquiera fueron admitidas debidamente. Por lo tanto, la industria está en dudas sobre qué debe hacer. Y esto corresponde aún más a las próximas negociaciones de una nueva ronda del GATT/WTO dentro de tres años. Las presiones internas sobre el mercado interno y las oportunidades para nuevos mercados de exportación hacen que algunas personas, especialmente aquellas que están en el gobierno, pidan una mayor liberalización. Y uno los puede oír pensando que ésta es una ventaja adicional para lograr reducciones de los costos de la Política Agrícola Común. Sin embargo, muchas personas dentro de la industria están adoptando una actitud de espero-y-veré; las cosas han llegado bastante lejos por ahora, así que por lo menos esperaremos hasta que los

efectos de la ronda actual se hayan declarado en parte. ¿Esta actitud deja a la UE fuera del juego? ¿Volverá la UE a la autocracia, a mirar hacia adentro y al mercado protegido? ¿Fortaleza Europa? Quisiera hacerle recordar a cualquiera que aún piense así las palabras del Sr. Fischler, Comisionado Europeo de Agricultura Alimentaria en Barcelona. Paso a citar:

LA FORTALEZA

“Por supuesto, dado que el mercado de alimentos de la Unión es uno de los más lucrativos del mundo, va de suyo que los terceros países están ansiosos por acceder a nuestro mercado y, en realidad, han estado aumentando sus exportaciones a la Unión en un 5,5% anual, con el resultado que la UE es el mayor importador de alimentos y de productos agrícolas del mundo, ya que importa por un valor de 50 mil millones de ECU (Unidad Monetaria Europea) anualmente.

Esta es una estadística interesante, especialmente con el trasfondo de la acusación a menudo apuntada a la Unión de que es una fortaleza cuando se da el caso de las importaciones de alimentos y productos agrícolas. Es mucho más interesante cuando esta falsa acusación es planteada por nuestros amigos en los EEUU quienes, aunque son los exportadores de alimentos y productos agrícolas más grandes del

mundo, en realidad importan solamente por un valor de 38 mil millones de ECU de estos productos.

Dados estos dos hechos tan simples, uno debe pensar si el término “fortaleza” no ha sido dirigido al socio comercial equivocadamente”.

CONCLUSIONES

¿Cuál es el esquema general de la estrategia de la industria cárnica de Holanda y en mayor o menor grado, también de Europa?

Considero que se puede resumir en los siguientes cinco puntos:

1. Garantizar la futura armonización de la estructura de producción dentro de la UE.
2. Seguir meticulosamente los acontecimientos vinculados con la entrada de los países de Europa Central y Oriental.
3. Incrementar el alcance de las garantías de calidad de la carne en las áreas de:
 - Control de Calidad Integrada/hormonas/medicamentos
 - Sanidad animal, medio ambiente
4. Supervisar minuciosamente la implementación de la WTO actual, equilibrando las ventajas y las desventajas.
5. Asumir por ahora una actitud de esperar-y-ver con respecto a la próxima ronda de la WTO. ■