



El acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos (TTIP) pone en serio riesgo al sector porcino español

Impacto sobre el sector ganadero español del acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership –TTIP-) entre Estados Unidos y la Unión Europea

- **Mar Fernandez.** ASEPRHU
- **Diego Pazos.** Técnico Comercial Agrario
- **Miguel Angel Higuera.** ANPROGAPOR



EL POSIBLE ACUERDO para la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership –TTIP-) entre Estados Unidos (EE.UU) y la Unión Europea (UE), sobre el que ya se han celebrado cinco rondas de negociación, es motivo de preocupación en los sectores ganaderos y afines. La eventual disminución en la protección arancelaria para nuestros productos, y muy especialmente los aspectos no arancelarios, penalizarían a la ganadería comunitaria, beneficiando claramente a la de Estados Unidos.

Los hechos que habría de tener en cuenta ante un eventual acuerdo son:

● Costes legislativos

Mientras que el modelo productivo aplicado en EE. UU. se apoya en bases científicas, es sencillo y de fácil aplicación, la legislación comunitaria lastra al sector ganadero europeo y en especial al del porcino con exigencias que se traducen en pesadísimos costes en la producción animal y en el abastecimiento de materias primas.

El efecto del denominado "Modelo Europeo de Producción" es especialmente gravoso en España. Nuestro déficit de proteínas y cereales para alimentación animal es muy superior al de países de nuestro entorno y la menor

disponibilidad de materias primas implica mayores costes de producción.

Nos referimos principalmente a:

● Utilización de Organismos Genéticamente Modificados (OGMs) para producir materias primas destinadas a la alimentación animal:

El empleo de esta tecnología en EE. UU. incrementa la productividad en al menos un 15%, y reduce significativamente los costes de producción (menor uso de fitosanitarios, herbicidas, labores de cultivo, etc.). El coste de los ingredientes destinados a alimentación animal en EE.UU. es inferior al de la Unión Europea debido en parte al uso de esta tecnología, que en la UE se emplea de forma muy restrictiva debido a la regulación sobre cultivo de OGMs. Además, la normativa comunitaria sobre el comercio de OGMs impide que los ganaderos comunitarios empleen el maíz, DDGs y gluten feed de EE.UU. en sus piensos, lo que es una desventaja añadida.

● Abastecimiento de materias primas:

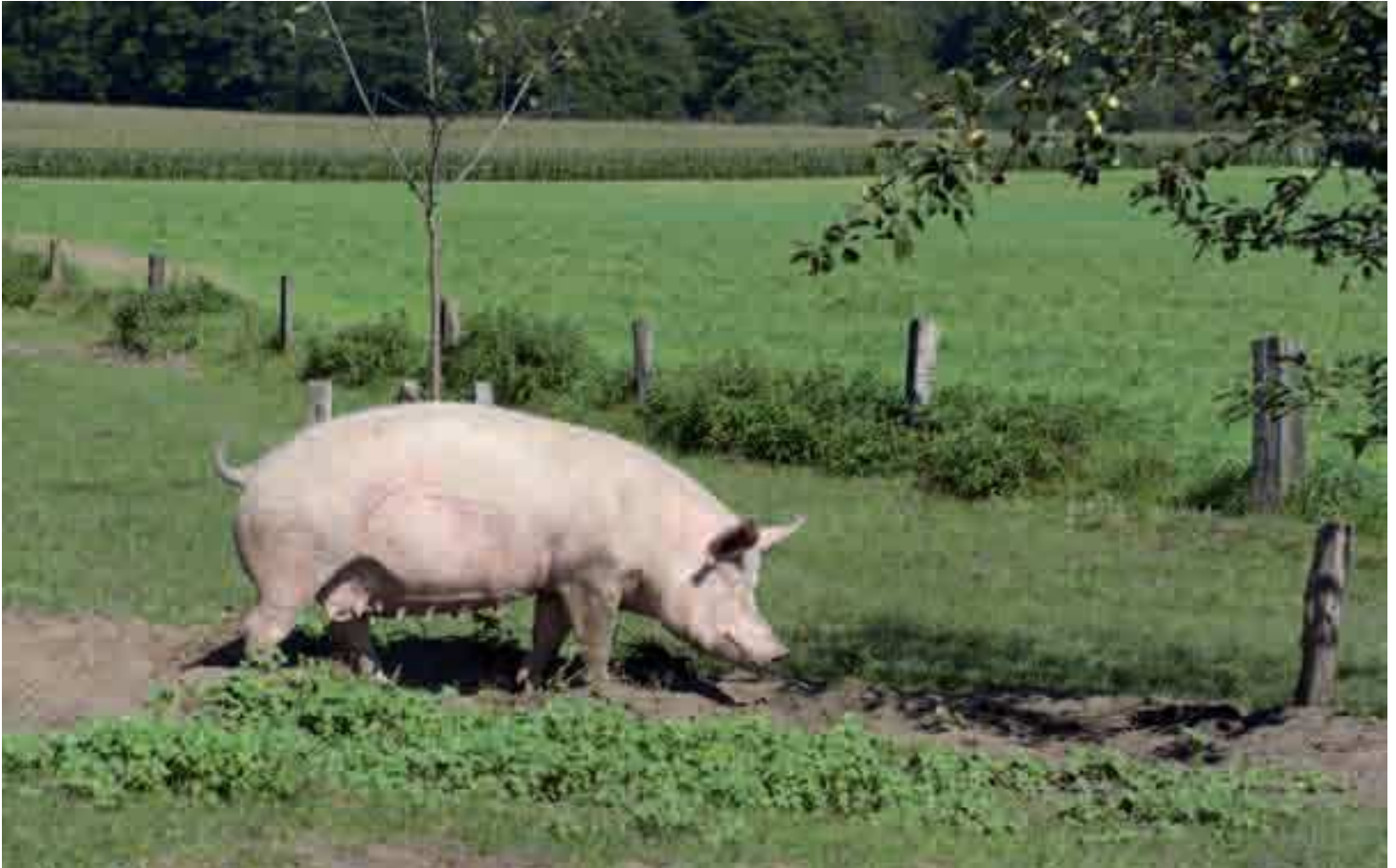
La UE tiene establecidos unos niveles de presencia de residuos (límites máximos de residuos –LMR-) de fitosanitarios, insecticidas post cosecha, aflatoxinas y otros contaminantes anormalmente bajos. Esto impide el aprovisionamiento del mercado comunitario desde determinados orígenes tradicionales. Por ejemplo, Argentina no es un suministrador de maíz aceptable para la UE y sí lo es para EE.UU.

● Empleo de promotores de crecimiento (antibióticos y otros) en producción animal:

los EE.UU. utilizan sustancias prohibidas en la UE que mejoran el índice de conversión y reducen el coste de producción de la carne de cerdo 2 €/100 kg. Por lo tanto, en un mercado sin barreras tras la firma del Tratado y manteniendo la UE y los EE.UU. su modelo de producción, las carnes procedentes de animales tratados con promotores de crecimiento desplazarían por precio a las carnes de origen comunitario.

● Uso de subproductos de origen animal en la alimentación animal:

Las proteínas animales transformadas, el sebo y aceites y grasas de reciclaje están prohibidos en la UE, mientras que en EE.UU. su empleo está autorizado.



Esta restricción incrementa en torno al 2% el coste de la fórmula del pienso en la UE.

Gestión de subproductos de origen animal (incluidos los cadáveres de animales): El sistema europeo de gestión de los SANDACH (subproductos de origen animal no aptos para el consumo humano) generados en la granja, y la separación, el control, la detección y destrucción de los materiales de riesgo en la cadena alimentaria suponen costes muy elevados que asumen los productores en la UE y varían según el material y el sistema de gestión aplicado. En el caso de la carne de cerdo el coste alcanza los 1,8€/100 kg de carne.

● **Prevención y control de enfermedades:** Las normas sobre seguridad alimentaria y sanidad animal en la producción ganadera comunitaria implican costes derivados de los controles sanitarios, la eliminación de animales positivos, los análisis obligatorios, la gestión de incidencias, además de los gastos administrativos por la llevanza de los registros y trazabilidad correspondiente.

● **Medio ambiente:** Las normas comunitarias relativas al uso del estiércol como fertilizante (Directiva 91/676 sobre

contaminación por nitratos) y a la reducción de emisiones de amoníaco y otros compuestos al aire (Directiva 2010/75/UE de emisiones industriales) afectan a las producciones avícola y porcina, sobre todo. En la producción de carne de porcino este sobrecoste se evalúa en 6,10 €/100 kg (Referencia 8). Estados Unidos no tiene costes asociados al cumplimiento del Protocolo de Kioto y los niveles de reducción de emisiones derivadas del Protocolo de Gotemburgo son inferiores a los comunitarios.

● **Trazabilidad a lo largo de la cadena:** Las normas comunitarias de identificación de los animales en granja, mantenimiento de registros, emisión de guías y certificados y marcado individual de canales se exigen a los productores europeos y no se aplican en la misma medida en EE.UU. La trazabilidad supone un coste de 3€/100 kg de carne en el sector porcino. Ver referencias 5, 8 y 9.

● **Bienestar animal:** La amplia legislación comunitaria sobre las condicio-

Las normas sobre seguridad alimentaria implican costes derivados de los controles sanitarios.

anaDORC



nes de los animales en la granja –alojamiento y manejo-, durante el transporte y el sacrificio, entre otras supone cambios sustanciales en gestión y equipamiento. En el sector porcino implican específicamente un coste de 0,70 €/100 kg. de carne.

Ventajas comparativas

Los Estados Unidos tienen ventajas comparativas respecto a la UE en la producción de cereales y oleaginosas, derivadas fundamentalmente de su clima, de la dimensión de las explotaciones, del tamaño del mercado y de la tecnificación, que colocan de partida a la UE en desventaja competitiva.

Acceso al mercado

La complejidad de las condiciones que los Estados Unidos imponen a los productos que importan de la Unión Europea refleja la realidad de un mercado estadounidense muy protegido, fragmentado por estados y con múltiples regulaciones locales. A esto hay que añadir la dispersión de competencias entre numerosas agencias estatales de autorización y supervisión de las industrias y exportaciones (FSIS, APHIS, FDA...) además del registro de exportadores y la aprobación de etiquetas.

A los problemas tarifarios o de competitividad hay que añadir el riesgo de las prácticas de diferenciación de producto en el mercado

Todo ello, unido a los requisitos de la *Bioterrorism Act*, dificulta la exportación a EE.UU. de productos agrícolas transformados, y hace poco menos que imposible la exportación de distintos productos ganaderos.

Quienes acceden al mercado estadounidense se encuentran además con la barrera adicional de la *Buy American Act*, que discrimina a los productos importados.

En el caso de las carnes, la norma del etiquetado obligatorio del origen, más conocida como "COOL labelling" por sus siglas en inglés (Compulsory Country of Origin Labelling) es una discriminación más para las exportaciones desde la UE. Ya ha motivado la presentación de un panel ante la Organización Mundial de Comercio contra el Gobierno de los EE.UU. por dos de sus principales socios comerciales (Canadá y México).

La posibilidad de que un futuro acuerdo abra el mercado europeo no solamente a los productos "made in USA" sino también a los importados por Estados Unidos, añadiría incertidumbres y riesgos a todos los productores comunitarios, ya que EE.UU. tiene firmados acuerdos de libre comercio con países terceros que producen con modelos mucho más alejados aún de nuestro Modelo Europeo de Producción.

Impacto del acuerdo sobre el sector porcino

El sector porcino representa en nuestro país el 12,4% de la Producción Final Agraria. Dentro de las producciones ganaderas ocupa el primer lugar en cuanto a su importancia económica representando el 34,2 % de la producción final ganadera. Es, por tanto, el sector más importante de nuestra ganadería y el que contribuye en mayor medida en la renta de nuestros ganaderos.

Por último, si algo caracteriza a nuestro sector porcino es su elevado nivel de autoabastecimiento (154% en 2012, Fuente: SG Estadística, AEAT, INE) lo que convierte a la exportación en un elemento clave para el equilibrio del mercado. Con una balanza comercial muy positiva, España se ha consolidado como tercer mayor exportador de porcino de la UE, sólo por detrás de Alemania y Dinamarca. En el contexto internacional, la UE es la principal potencia exportadora (en torno al 37% de las exportaciones mundiales).

Las negociaciones del futuro acuerdo TTIP no parecen prever cambios legislativos en el Modelo Europeo de Producción ni en el de los EE.UU. Este es el peor escenario posible para los productores comunitarios, porque la desventaja competitiva que implica es insostenible, y ocasionará la pérdida de una parte muy significativa del tejido productivo y de la producción.

En el sector porcino los costes fijos derivados de la normativa comunitaria ascienden a unos 13,1 €/100 kg y los variables a 70 €/100 kg. La diferencia de costes entre la carne producida en la UE y en EE.UU. es de 33,9 €/100 kg. lo que permite estimar que como mínimo el 10% de la producción de porcino de la UE desaparecerá en los diez primeros años tras la firma del acuerdo.

Al problema tarifario o de competitividad hay que añadir el riesgo que implican las prácticas de diferenciación de producto en el mercado. Determinados cortes, como por ejemplo el jamón en sangre con un cierto engrasamiento, tienen un precio en EE.UU. muy inferior al de la Unión Europea, lo que les permite ser muy competitivos en nuestro mercado.

Impacto sobre el empleo

Datos de partida para los cálculos:

Fuente: Magrama, Subdirección General de Producciones y mercados ganaderos. Indicadores económicos 2013. El sector porcino facturó en 2013 un total de 6.272,9 millones de euros.

Según el Ministerio de Comercio, la pérdida de 1.000 millones de euros en producción o exportación equivale a perder 15.000 empleos.

Partiendo de la facturación del sector en 2013, y estimando en un 10% el efecto de reducción de producción, se perde-



rían 627 millones de euros al año en el sector porcino español. Esta cifra equivale a la pérdida de nueve mil cuatrocientos puestos de trabajo.

Teniendo en cuenta que España aporta el 17,5% de la producción comunitaria, estimamos que el efecto de la firma del acuerdo sería la pérdida de 53.700 puestos de trabajo en toda la UE, cifra muy relevante, y más si se consideran los efectos similares que podrán producirse en los restantes sectores ganaderos. Sin embargo, no parece que esta situación esté contemplándose en las negociaciones del Tratado.

Conclusiones

A la hora de abordar las negociaciones, los productores comunitarios asumimos como inevitables las desventajas comparativas, pero no podemos aceptar un acuerdo que mantenga los costes legislativos y las barreras de acceso al mercado para los productos ganaderos de la UE. Los sectores ganaderos y afines podrían aceptar un tratado equilibra-

do en cuanto a niveles de exigencias regulatorias para las producciones de la UE y EE.UU. y sin restricciones de acceso al mercado. Por el contrario, un acuerdo que mantenga las actuales regulaciones en la UE y en EE.UU. condenaría a un declive prolongado a la ganadería comunitaria.

La importancia del sector porcino español viene dada porque es el primer sector ganadero por facturación (fuente: MAGRAMA). Es el resultado de una estrategia de crecimiento, basada en su competitividad. El volumen de las exportaciones muestra el éxito de nuestra ganadería porcina, incluso con los condicionantes del Modelo Europeo.

En situaciones tan relevantes para su futuro como la negociación de los tratados comerciales, en el futuro deben contemplarse los efectos de cualquier cambio en el mercado y especialmente paliar los que pueden alterar negativamente la evolución o el futuro del principal sector ganadero español y uno de los más importantes de la Unión Europea. 🐷