

Presente y futuro del sector porcino español

■ ESPERANZA ORELLANA MORALEDA

Subdirectora general de Mercados Exteriores y Producciones Porcina, Avícola y Otras
Dirección General de Ganadería. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Si la ganadería española ha experimentado una evolución notable en los últimos años, los cambios operados en el ámbito de la profesionalización, tecnificación, mejora de la calidad y sanidad de las producciones, orientación a los mercados interior y exteriores, alcanzan en el sector porcino su máximo exponente.

La producción porcina española era en los años 50 una ganadería prácticamente de subsistencia, ligada a la cría de unos pocos ejemplares en las granjas familiares destinados en su mayor parte al autoconsumo. En los años 60, y como consecuencia del incipiente desarrollo económico de nuestro país, que elevó significativamente la renta per cápita de la población, se produjo un incremento notable de la demanda de proteínas de origen animal en la dieta de los españoles, que la producción porcina y avícola se encargaron de atender, produciéndose importantes transformaciones en el sector. Este desarrollo se consolida en los años 70 con la implantación de las fórmulas de integración a partir de la producción de los piensos compuestos y la sustitución generalizada de las razas autóctonas por otras con mejores índices en precocidad y prolificidad.

La década de los 80 significa nuevos desafíos para la ganadería porcina, en particular el ingreso de España en la Unión Europea que, junto con los avances en el control y la erradicación de problemas sanitarios (peste porcina africana), suponen el "pistoletazo" de salida para la progresiva apertura del comercio internacional a los productos porcinos españoles, que a su vez actúa de motor para el incremento del censo y la producción en nuestro país.

Los 90 vienen marcados por las nuevas orientaciones que la reforma de la Política Agrícola Común introduce en la producción ganadera, y a las que el sector porcino no permanece ajeno. La mayoría de estos principios surgen como respuesta a nuevas pre-



ocupaciones de los consumidores europeos. En particular, la implantación de nuevas exigencias en materia de seguridad y trazabilidad de las producciones, identificación animal o alimentación animal, con la prohibición de incorporar proteínas animales a los piensos, son respuesta a las exigencias de los ciudadanos en estos campos tras crisis alimentarias como la de las "vacas locas" o las dioxinas. También la implantación de exigentes normas en materia de protección de los cerdos durante su cría o transporte, o la legislación dictada para prevenir la contaminación ambiental ligada a la cría intensiva de animales, responden a las crecientes preocupaciones de la población respecto del bienestar de los animales o la protección del medio ambiente, que la producción ganadera no puede dejar de atender.

Capacidad de adaptación a los cambios

Como se ve, es la propia evolución de la sociedad española y europea la que ha venido a determinar la evolución de la producción porcina, porque el sector porcino español ha sido capaz de adaptarse rápida y eficazmente a los cambios, a las nuevas demandas que éstos significan, hasta convertirse en lo que hoy es, el primer sector ganadero de nuestro país, con una facturación anual de más de 4.600 millones de euros, que supone el 33% de la Producción Final Ganadera.

El resultado es el propio crecimiento del sector porcino, en cuanto a censo y producción, y el desarrollo paralelo de una importante industria cárnica ligada al mismo. Así, el censo porcino en España ha pasado de algo más de 15 millones de cabezas en 1986 (año de nuestro ingreso en la UE) a más de 26 millones en 2006, lo que significa un incremento del 65% en 20 años. De esta manera, España se ha colocado como segundo productor de ganado porcino de la Unión Europea de 27 miembros, con casi un 17% del total del censo europeo, sólo tras Alemania.

De manera paralela, las explotaciones de porcino han ido aumentando progresivamente de tamaño y reduciendo su número, con el fin de mejorar su rentabilidad aplicando las modernas tecnologías productivas en las que nuestro país ha sido pionero. Así, prácticamente todo el censo se con-

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL CENSO PORCINO EN ESPAÑA (miles de animales)

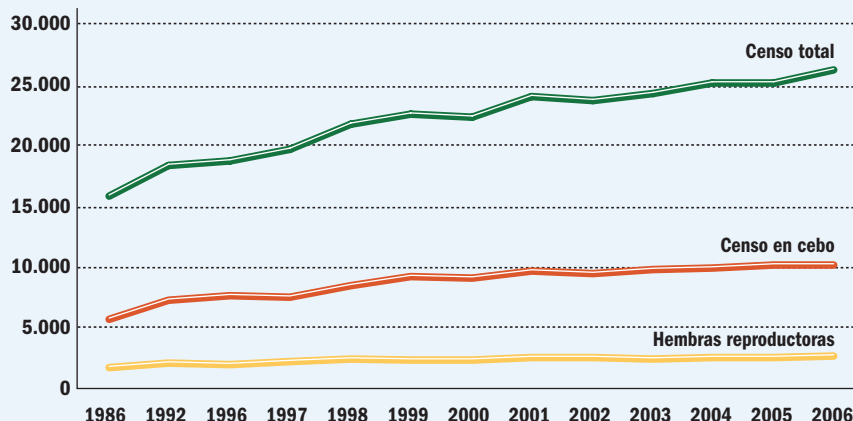
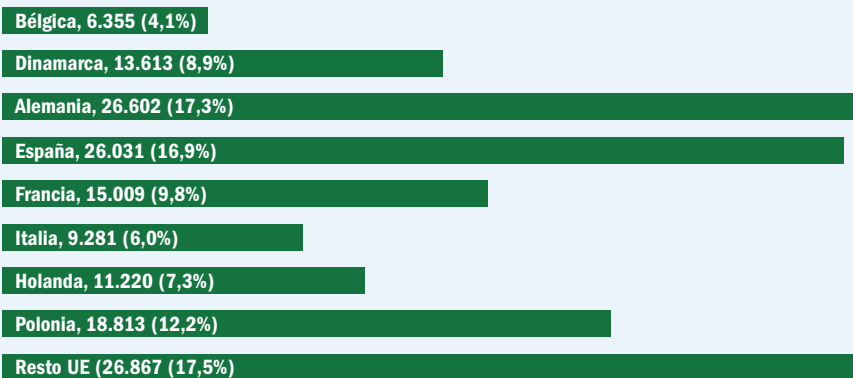


GRÁFICO 2. DISTRIBUCION POR PAÍSES DEL CENSO PORCINO EUROPEO*



* Miles de animales en diciembre de 2006.

centra en alrededor de 43.000 explotaciones, y la mayoría de éste en las 9.000 granjas de entre 120 y 846 Unidades de Ganado Mayor (UGM).

Pero este importante desarrollo sólo ha sido posible por el excelente comportamiento del comercio exterior de ganado porcino. Efectivamente, podemos decir que el consumo interno de carne de porcino en nuestro país, uno de los más altos de Europa, ha tocado techo hace ya algunos años, por lo que el crecimiento sectorial se ha apoyado muy especialmente en el flujo exportador.

En el año 1986, el de acceso de España a la CEE (hoy Unión Europea), la exportación española de porcino suponía algo más de 5.000 toneladas. Veinte años después, en 2006, las exportaciones superan las 670.000 toneladas, lo que representa el 20% de la producción nacional de carne de porcino. La mayor parte de nuestras exportaciones

se dirigen a nuestros socios de la Unión Europea, si bien hay que destacar el importante desarrollo de las exportaciones a países de fuera de la Unión. El "verdadero" comercio exterior, el que se produce con países no pertenecientes a la UE, se ha multiplicado por tres en los últimos cinco años, y es este apartado del comercio el que mayor interés despierta actualmente en nuestro sector, y a cuyo desarrollo estamos dirigiendo, desde el Ministerio de Agricultura, nuestros esfuerzos.

El reto de las exportaciones más allá de la UE

Hay que tener en cuenta que, en el epígrafe de las exportaciones fuera de la Unión Europea, el porcino español está aún le- ▶

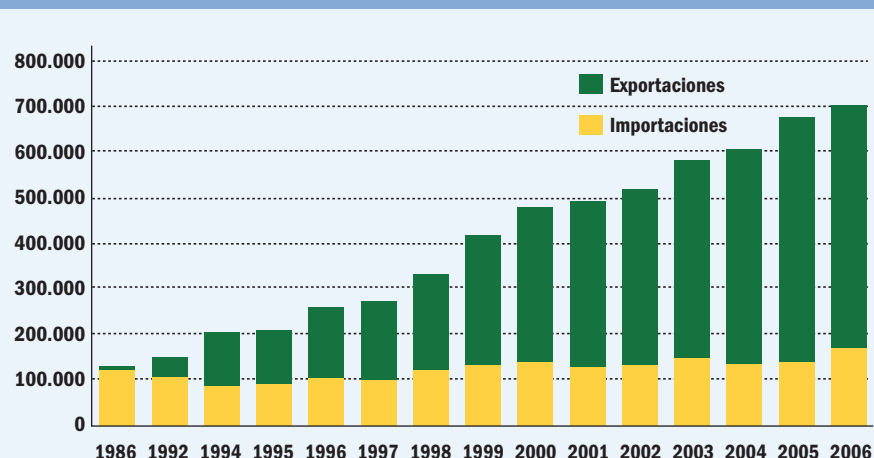
► jos de ocupar la posición que, por desarrollo e importancia, le corresponde en el marco europeo. Como se ha visto, España es el segundo productor europeo de carne de porcino, si bien ocupa el quinto lugar en el ranking de países exportadores de la UE, ranking que lidera Dinamarca (en 2005 la posición era la sexta, por lo que España ha escalado un puesto en el último año en esta particular competición europea por los mercados exteriores).

También es necesario resaltar que el comercio con países no comunitarios es más complejo y requiere de más esfuerzos empresariales, sectoriales y de la Administración que el comercio intracomunitario. En primer lugar, porque requiere de acuerdos bilaterales en el ámbito veterinario suscritos entre las autoridades competentes en materia ganadera de ambos países que hagan posible el comercio. Acuerdos que sólo se pueden alcanzar si la situación sanitaria de la cabaña es óptima y si las condiciones y la calidad higiénico-sanitaria de las empresas cárnicas son las que exige el país "cliente".

El proceso negociador de estos acuerdos suele ser largo y complejo, pero es indudable que los logros que se alcanzan en la apertura de nuevos mercados no son posibles si hay problemas sanitarios en la cabaña porcina. Como muestra, baste decir que los últimos focos de peste porcina clásica que se dieron en nuestro país en 2000 y 2001, supusieron la pérdida de importantes mercados que entonces teníamos abiertos (por ejemplo, el mercado japonés, cuya recuperación ha costado varios años), y retardaron el proceso negociador para la apertura de otros, algunos de los cuales no se han concluido aún plenamente (por ejemplo, China).

Por otro lado, hay que señalar que, cuando se trata de comercio con países no comunitarios, no hay unas reglas preestablecidas sobre las condiciones y los requisitos que deben satisfacer tanto el país de origen (en este caso, España) como el producto. Esto significa en la práctica que hay que adaptarse a las exigencias sobre origen de producto, condiciones del mismo, requisitos higiénico-sanitarios, etc., que cada país demanda. Gráficamente, lo podemos ver si tenemos en cuenta que, en la actualidad, hay más de 570 acuerdos diferentes para distintos productos y destinos suscritos entre el Ministerio de Agricultura y los Ministerios de más de 70 países y que se plasman en igual número de

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA CARNE DE PORCINO (toneladas)



modelos de certificados veterinarios de exportación, que contienen el detalle de las condiciones exigidas a los animales, las granjas y las industrias elaboradoras de los diferentes productos. El detalle de todos ellos se puede consultar en el apartado "Comercio Exterior Ganadero" de la página web del MAPA.

Consciente de la importancia y de la necesidad de incrementar el comercio exterior de productos ganaderos, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, a través de la Dirección General de Ganadería, abordó en 2004 un Plan de Medidas para la Mejora del Acceso de los Productos Ganaderos a los Mercados Exteriores, con el objetivo de diversificar los mercados abiertos para los productos de origen animal, en especial para los productos del porcino, e incrementar y consolidar las cifras de comercio exterior con países no comunitarios. El plan ha incluido medidas de refuerzo de los planes de erradicación de las enfermedades animales, de simplificación y modernización administrativa de los trámites y requisitos para la exportación, y de incremento de los esfuerzos negociadores con países terceros. El resultado ha sido la apertura de importantes mercados para la carne y productos del porcino como, entre otros, los de Argentina, México, Cuba, Australia, Nueva Zelanda y recientemente Brasil. Por otro lado se han conseguido importantes avances que hacen ser optimistas en relación con mercados de gran importancia como China, Malasia y Singapur.

No hay duda de que el excelente comportamiento del comercio exterior de la carne

de porcino y el desarrollo del propio sector han sido posibles sobre la base de la competitividad y calidad de los productos españoles.

A favor de esta competitividad se muestran algunos parámetros y condiciones de nuestro sector, como la disponibilidad de espacio para la producción, los costes de mano de obra o de las instalaciones relativamente bajos, y el desarrollo socioeconómico de la población, que sirve de impulso para el incremento de la demanda de los productos de más valor añadido. También, y muy especialmente, la consecución del mercado único y de la Europa sin fronteras ha sido y es extraordinariamente favorable para el incremento del comercio intracomunitario.

Ganar competitividad

No obstante, es cierto que algunos otros factores pueden jugar en contra de nuestra competitividad. En primer lugar, la dependencia exterior para el abastecimiento de materias primas para la alimentación de los cerdos que, unida al significativo incremento del precio de los cereales en los últimos tiempos, puede suponer una importante amenaza para la competitividad de nuestro sector, teniendo en cuenta que más de una tercera parte de los cereales que consume la ganadería española son importados.

Por otro lado, hay que señalar la persistencia de determinados problemas sanitarios aún no resueltos plenamente, como el

de la enfermedad de Aujeszky, u otros emergentes (salmonela, por ejemplo), que constituyen hoy día, y constituirán más aún en el futuro, importantes barreras comerciales. Finalmente, y en esta lista de “debilidades y amenazas”, hay que mencionar las propias estructuras sectoriales de la producción e industrialización porcinas en nuestro país. La atomización de la industria, o la ausencia de una auténtica verticalización sectorial que vincule más a los ganaderos y a la industria en la estrategia de acceso a los mercados y de interlocución con la distribución comercial, supone dificultades añadidas para un desarrollo sólido y estable del sector y del comercio exterior.

Hay, además, algunos interrogantes en el aire que se perciben habitualmente por nuestros productores como fuentes de incertidumbre de cara al futuro.

En primer lugar, los condicionantes que impone a la producción la necesidad de satisfacer las demandas de los exigentes consumidores europeos. Demandas en los campos de la seguridad y calidad de los productos, del respeto del bienestar de los animales o de la protección del medio ambiente, que constituyen exigencias ineludibles que, en ocasiones, son percibidas por los productores como desventajas competitivas por lo que suponen de incrementos de costes de producción.

Esta cuestión, unida a la progresiva liberalización del mercado mundial y a la aparición en este escenario de importantes potencias productoras (Brasil, China...) que no producen con estos mismos parámetros de calidad, respeto al medio ambiente o al bienestar de los animales, hace que en ocasiones se afronte con incertidumbre el futuro de la producción porcina europea.

No obstante, es necesario subrayar que los condicionantes productivos que hemos señalado, conforman un modelo productivo, el “modelo europeo de producción”, que constituye una seña de identidad que debe ser potenciada y valorada adecuadamente por nuestros consumidores y por todos los de aquellos mercados a los que dirigimos nuestros productos. Es obvio que competir internacionalmente exclusivamente por la vía del precio es una opción llamada al fracaso, por lo que la producción europea debe ser capaz de trasladar a sus consumidores y clientes esa imagen de calidad que otorga el producir en el entorno más exigente del mundo.

Esta posibilidad no sólo es la única via-



ble, sino que es, además, una opción indudablemente ventajosa desde el punto de vista comercial, si el sector español y europeo es capaz de interiorizar este modelo y de hacer de él una producción conocida y demandada por los consumidores de dentro y fuera de nuestras fronteras. Para ello es esencial, además, apoyarse en aquellas herramientas (trazabilidad, segmentación del mercado, utilización de marcas...) que pueden favorecer una estrategia de este tipo. Es obvio que la misma requerirá, indudablemente, modificaciones y adaptaciones en la propia estructura sectorial, de forma que se pueda responder de manera más eficaz a estas nuevas demandas del mercado.

Finalmente, me gustaría referirme a las oportunidades indudables que puede generar el proceso de liberalización de los mercados, si el sector es capaz de responder al mismo. No sólo porque este proceso puede traer aparejadas ventajas derivadas de una mayor disponibilidad de materias primas para la alimentación animal en un mercado internacional más fluido, sino porque puede servir para acceder de manera más fácil a consumidores de todo el mundo.

Pero también es obvio que exige, a la ganadería y a la industria cárnica, esfuerzos

y concienciación. Por ejemplo, en el campo de la sanidad animal, el progresivo desmantelamiento de los aranceles económicos conlleva que los países tengan la “tentación” de utilizar cada vez más “aranceles” técnicos o sanitarios. En este marco de viva competencia, el mantenimiento de un óptimo estatus sanitario en nuestra ganadería es no sólo una ventaja competitiva, sino una exigencia para garantizar el equilibrio del mercado. ¿Se imaginan qué pasaría si por un problema sanitario se nos cerraran los mercados exteriores? ¿Cómo reaccionaría el mercado si no se pudieran exportar las 670.000 toneladas que se exportan anualmente?

El sector porcino es ya consciente de lo mucho que está en juego. Pero no sólo el sector en su conjunto debe serlo. Cada ganadero individualmente debe estar plenamente concienciado de esta realidad, porque con independencia de cuál sea su cliente en cada partida de cerdos que vende, está obligado a asegurar a todo el engranaje que constituye la cadena de producción y comercialización del porcino que respeta las reglas de este competitivo juego.

El sector español ha sabido, y sabrá seguro en el futuro, dar la respuesta adecuada al reto. ■