

# Estudio de la competitividad en el sector cárnico de la Unión Europea

Resumimos en este artículo un informe de la Comisión Europea acerca de la competitividad en el sector cárnico europeo en el que se analiza el papel de los distintos eslabones de la cadena de valor en el que se detecta el problema de la asimetría de precios.

Para solucionarlo se incluyen algunas recomendaciones que ayuden a mejorar la competitividad de la industria.

**David Barreiro**

eurocarne

[dbarreiro@eurocarne.com](mailto:dbarreiro@eurocarne.com)

La Comisión Europea ha realizado varios estudios sobre la competitividad del sector alimentario en la Unión Europea. Basado en dichos estudios, al Grupo de Alto Nivel de la UE en la Competitividad de la Industria Agroalimentaria ha publicado un informe sobre la estructura de la cadena de valor en la UE destacando vacíos y desequilibrios.

La industria cárnica ha sido también analizada. Estudios previos describían esta industria como menos competitiva que otras en el mercado global. Su coste y la productividad son los aspectos clave para la competitividad. Por ello, el Grupo de Alto Nivel de la UE recomendaba la creación de un Foro Europeo para mejorar las relaciones e interacciones entre los distintos actores de la cadena de valor, incluyendo la adopción de un código de conducta.

Para entender cómo pueden mejorarse estas relaciones y los códigos de conducta que deben ser adoptados, se han analizado las partes en que la cadena es disfuncional.

## Situación de la industria alimentaria y cárnica

La industria agroalimentaria contribuyó en 2009 con 85.700 millones de euros a la economía comunitaria, representando el sector cárnico un 25 %.

El sector porcino es el más representativo seguido a cierta distancia de las aves. Ambos suponen el 55 % del valor mientras que este porcentaje se eleva hasta el 77 % en lo que se refiere a la producción cárnica.

Por países, en el caso del porcino, el 22,6% de la producción corresponde a Alemania, seguida de España (15,4%) y Francia (10,1%). En cuanto a las aves, Francia es el país que más carne de estas especies produce (15,3%) seguida del Reino Unido (12,9%) y España (12,4%).

La industria alimentaria está claramente atomizada en la que el 86 % son compañías de menos de 20 trabajadores. Esto sucede de manera similar en la industria cárnica y tiene una influencia muy significativa en cómo los actores interactúan en la cadena de valor.

## Análisis de la cadena de valor

La influencia de los ganaderos en los siguientes eslabones de la cadena es muy pequeña. Sin embargo, pueden fortalecer su posición mediante uniones en cooperativas que negocian con productores y distribuidores y venden los productos directamente al consumidor.

Las cooperativas juegan un rol importante en el sector cárnico. Según un estudio sobre la industria cárnica alemana tienen relevancia en dos aspectos:

- Ayudan a controlar el crecimiento excesivo de mataderos internacionales de gran tamaño, dando a los ganaderos más poder y así, la oportunidad de obtener mejores precios.
- Ahorran costes debido a que se eliminan intermediarios en las transacciones comerciales.

El sector de producción de carne está concentrado en pocas industrias de gran tamaño que dominan el mercado, especialmente compañías multinacionales. Sin embargo, muchas pymes operan en el mercado, intentando competir en precio y variedad de productos.

Los productores negocian directamente con los distribuidores, por lo que las pymes tienen peor poder de negociación. Para mejorarlo, los productores adoptan las siguientes prácticas.

- **Cárteles y mantenimiento de precios.** Se han observado en el caso de las aves en la República Checa y en los productores de vacuno en Irlanda. Suponen una mejora del poder de negociación ya que unidos pueden mantener los precios a un nivel determinado.
- **Obligación de adquirir marcas y referencias** que obligan a los distribuidores a ofrecer productos que no son necesariamente demandados. Esta práctica puede llevar a unos precios mayores y menos poder negociador para los distribuidores.
- **Centrales de venta.** Es una práctica adoptada por productores para fortalecer su posición en el mercado.

En cuanto al siguiente eslabón de la cadena, los distribuidores, unos pocos dominan la mayoría del mercado. Esta concentración no es uniforme en todos los Estados miembros, sino que destaca en el Reino Unido y ha aumentado en el período 2003-2008 en todos los países a excepción de Francia y Alemania donde se ha mantenido constante.

Un documento de trabajo de la CE describe a los distribuidores como “competidores feroces” involucrados constantemente en guerras de precios para la satisfacción del cliente a costa de disminuir sus propios márgenes y de negociar con los productores. Co-

Visítenos en:  
**Anuga - Colonia**  
**Hall 5.2 - Stand E018**

## Compromiso y Autenticidad



Más de 20 años comprometidos con la **Calidad** y la **Promoción Internacional** del auténtico Jamón Serrano Español.

Una exigente norma de calidad, un control y un riguroso proceso de selección pieza a pieza unidos a una intensa actividad promocional en mercados internacionales, han sido las claves para que el sello de calidad Consorcio Serrano sea el referente internacional del auténtico Jamón Serrano Español en más de 60 países.



Consorcio Serrano



[www.consorcioserrano.com](http://www.consorcioserrano.com)



mo el poder de negociación frente a los grandes productores es menor, adoptan las siguientes prácticas:

- **Centrales de compra.** Creadas originariamente para adquirir mayores volúmenes a mejores precios, recientemente esta práctica se utiliza para mejorar las condiciones de negociación.

## *Uno de los principales problemas en la cadena de valor de la industria alimentaria es la asimetría en la transmisión de los precios*

- **Incremento del uso de productos de marca blanca.** Esta práctica es utilizada por los distribuidores para satisfacer la demanda de los consumidores al ofrecer productos a precios bajos. En la industria alimentaria se consideran competencia de las marcas de productor.
- **Acuerdos de exclusividad con el proveedor.** Causan preocupación en la CE porque reducen la competencia.
- **Certificaciones.** Han aumentado porque quieren mitigar los riesgos para la reputación relacionados con la seguridad alimentaria. Debido a que supone un incremento de costes para los productores, condicionan a estos que suelen comerciar con un único distribuidor.
- **Comisiones por espacio en el lineal.** Son pagos fijos de los productores a los distribuidores para asegurar el posicionamiento óptimo de sus productos en el lineal.
- **Prácticas de comercio injustas.** Afectan claramente a los productores. Son los pagos tardíos, cambios unilaterales en las condiciones contractuales o la inclusión de tasas fijas en las negociaciones.

### **Desequilibrios en la cadena de valor**

Los estudios previos indican que uno de los principales problemas en la cadena de valor de la industria alimentaria es la asimetría en la transmisión de los precios.

El problema está en qué cantidad del cambio de precio se transmite al siguiente eslabón de la cadena y en la rapidez a la que ocurre. En un mundo perfecto, los cambios de precios pasarían de manera instantánea de un eslabón a otro. Sin embargo, la realidad no es así. De 2007 a 2009, aunque los precios generales de la

agricultura bajaron, los precios al consumidor permanecieron relativamente altos. Esta asimetría, siempre mayor cuando suben los precios, es perjudicial para la industria.

Para los ganaderos, productores y distribuidores los precios al consumidor se ven afectados más por la normativa vigente –especialmente por medidas relacionadas con la seguridad alimentaria, controles a la importación o preocupación medioambiental– que por otras cuestiones, ya que el margen de la industria es limitado. Así, la percepción general es que la diferencia de precios se debe más a factores estructurales que a factores de mercado. Esto, sin embargo no debería excluir los factores del mercado y el hecho de que existen desequilibrios en el funcionamiento de la cadena de valor. Sin duda, el poder de negociación es un factor que influye de manera decisiva en los precios finales de los productos alimentarios.

### **El poder de negociación**

Las grandes empresas tienen menores costes que las pequeñas porque al manejar grandes volúmenes tienen mejor capacidad de negociación y un determinado actor puede dominar la cadena de valor en detrimento de otros.

La percepción general es que los distribuidores tienen el mayor poder de negociación. En la mayoría de Estados miembros las principales cadenas de distribución tienen más del 50 % del mercado. Estudios recientes, sin embargo, determinan que ese poder se mueve a lo largo de la cadena de valor según la posición de los actores, el tipo de producto, la introducción de marcas blancas, la consolidación a lo largo de la cadena de valor y la internacionalización de los actores, particularmente de los distribuidores.

Es un hecho que los actores con más poder en el mercado fuerzan a los más débiles a acuerdos contractuales que les perjudican limando su capacidad para invertir e innovar y arriesgando quedarse fuera del mercado. Además, este desequilibrio es perjudicial para la industria y para la competencia cuando los beneficios por la reducción de precios no pasan a los consumidores.

Sin embargo, el poder de los compradores no sería perjudicial para la industria si se cumplieran dos condiciones: reducir los precios en los eslabones superiores de la cadena y mejorar los contratos con los proveedores y, por otro lado, incrementar el rendimiento de los eslabones superiores beneficiando a largo plazo el bienestar de los consumidores.

## Factores externos que afectan a la industria cárnica

Algunas de las condiciones que afectan a la industria alimentaria en general y a la cárnica en particular, son:

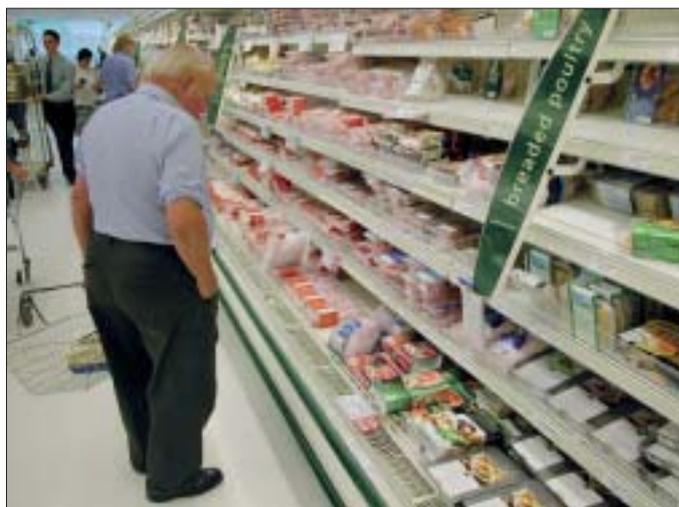
- **Demográficas.** Una población envejecida significa un cambio en las preferencias de consumo de alimentos. Los mayores tienden a centrarse en alimentos frescos más que en procesados ya que la salud es su gran preocupación.
- **Preferencias de los consumidores.** La preocupación medioambiental, los aspectos relacionados con la seguridad alimentaria y el bienestar animal han modificado la situación en la producción de alimentos y la implantación de la trazabilidad.
- **Desarrollo tecnológico.** Los cambios en la tecnología afectan tanto al proceso como al producto. El desarrollo de producto en los últimos años ha estado relacionado con la biotecnología.
- **Competencia de la importación desde terceros países en mercados europeos y negociaciones comerciales.** Los países europeos deben afrontar la competencia de otros países en el sector cárnico como Brasil y Argentina.
- **Incremento de los costes.** La subida de los precios de la energía afecta a la cadena de valor. A nivel ganadero, influye en los precios de la alimentación animal. Para los productores, afecta en la refrigeración y el equipamiento. Y, por supuesto, la subida del precio del transporte afecta a todos los eslabones de la cadena.

## Situación legal

Las leyes comunitarias tienen como objetivo proteger a los consumidores asumiendo que muchas características de la carne –especialmente calidad y seguridad– no pueden ser observadas de manera objetiva. La calidad se requiere para aportar información válida a los consumidores y el objetivo es evitar riesgos. En general, se considera que el análisis de riesgos y la gestión y la comunicación deben estar basados en evidencias científicas.

La normativa de la UE no es estática, sino dinámica. El objetivo es proteger y controlar los intereses de los consumidores y obtener su confianza tras los problemas derivados de los casos de EEB, *E. coli*, contaminación por dioxinas, *Salmonella*, *Campylobacter*, etc.

La responsabilidad recaerá, según el artículo 17 de la Ley General de Alimentación, en los operadores de alimentos y de alimentación animal. La Ley, por ello,



obliga a los operadores a unas medidas de higiene que, en el caso de la industria cárnica, implica el desarrollo del sistema APPCC así como la implementación de sistemas de trazabilidad y seguir las recomendaciones y guías del Codex.

## Impacto de la Ley de la competencia en la cadena de valor

Las leyes de competencia influyen en la cadena de valor de la carne y en la dinámica de precios. El objetivo original de la UE de garantizar un comercio libre y justo compete en parte con un vasto sistema de protección al consumidor y otros intereses.

Si los recursos críticos se monopolizan o existe un monopolio patente se interviene desde un punto de vista legal. Solamente claros casos de abuso de poder en el mercado permitirían procedimientos legales por parte de la administración.

## Responsabilidad del producto

El principal responsable de la seguridad de los alimentos es el productor. Los alimentos pueden ser rastreados hasta el productor original y los distribuidores no se ven afectados. Si, sin embargo, los distribuidores venden bajo una marca blanca, pueden ser considerados los responsables. En este caso, el distribuidor suele utilizar acuerdos contractuales o alegar un agravio de ley para liberarse de la responsabilidad y pasarla a los eslabones anteriores en la cadena de valor.

Así pues, la responsabilidad siempre tiende a recaer en los productores que deberían organizarse para ejercer un poder que contrarreste esta situación.

## Problemas específicos

- **Implementación del sistema APPCC.** A los productores se les pide la implementación de un sistema APPCC para proteger la higiene de los alimentos. También a los distribuidores, pero los puntos de control críticos para estos son menores. Además, se implementan estándares privados que suponen costes elevados para las empresas productoras.

## *La Comisión Europea recomienda la implantación de un código de conducta voluntario con el fin de reducir la asimetría de los precios*

- **(No) transparencia.** La composición real de los precios de los alimentos permanece oculta debido al secreto de las empresas y a la diversidad de las normativas aplicadas en los distintos Estados miembros. Revelar la composición de los precios de los alimentos contribuiría a mejorar el desarrollo de modelos econométricos.
- **Desproporción en la estructura de costes.** No se conocen los costes reales y los beneficios de cada parte del proceso con lo que resulta complicado llevar a cabo medidas reguladoras. En todo caso, la posición de la distribución es más fuerte que la del productor por su capacidad de negociación.
- **Libertad para innovar.** El Libro Blanco de la Seguridad Alimentaria de la Comisión Europea (2000) expresa la ambición de hacer a la industria alimentaria europea competitiva mediante la promoción de la innovación. La innovación, sin embargo, puede llevar a costes para los productores de los que se aprovecha la distribución. La presión de la distribución hacia los productores para ajustar precios en una situación general de aumento de costes puede llevar a reducción del gasto en innovación.
- **Poder del consumidor.** Las políticas de la UE han recogido en los últimos tiempos las quejas y preocupaciones de los consumidores. De ahí que la cadena de valor se haya optimizado con el fin de potenciar la trazabilidad, el control de calidad y la responsabilidad. Por otro lado, la situación económica actual lleva a una tendencia de contratos a corto plazo que han de aceptar los productores frente a los contratos a largo plazo que aumentarían su seguridad y su capacidad de inversión.

## Recomendaciones de la Comisión Europea

La principal recomendación del informe es que la Comisión Europea continúe persiguiendo un código de conducta voluntario en el que se deje claro a los actores que el principal objetivo es la reducción de la asimetría de precios. Se recomienda la monitorización regular y la publicación de los indicadores que acuerden la CE y los operadores con el fin de medir la asimetría en los precios lo que garantizaría el éxito del código de conducta.

La implementación de un código de conducta voluntario implicaría un cambio en la función del gobierno. En lugar de guiar a la industria, trabajaría como un árbitro, interpretando de manera más laxa las reglas creadas por los miembros de la red de trabajo.

Se sugiere, además que la Comisión Europea instruya a Eurostat en la necesidad de recoger datos representativos que apunten tanto a los precios como a los niveles de concentración.

Se recomienda el arbitraje de una “ombudsperson”, alguien que recoja y responda a las quejas de las organizaciones.

## Recomendaciones alternativas

Para obtener los objetivos citados se recomienda:

- Que la figura “ombudsperson” sea creada bajo jurisdicción de la UE y tenga poder para investigar potenciales abusos en los Estados miembros.
- Cambios en el etiquetado para conocer más fácilmente las razones de la modificación de los precios en la cadena de valor.
- Las empresas deberían estar obligadas a proveer de datos sobre precios y de la estructura de costes.
- Modificar la ley de competencia para proteger a los proveedores de posibles situaciones de dependencia que podría dejarlos fuera del mercado.
- Definir dependencia económica e integrar este concepto en la ley de competencia.
- Delimitar el doble rol de los distribuidores como clientes y a la vez competidores directos de sus proveedores.
- Considerar la introducción de un sistema de indicaciones de producción en las marcas blancas.

Se establece además, una recomendación adicional, animar y promover la creación de asociaciones y cooperativas en los países en los que los cambios estructurales no se estén llevando a cabo con el fin de otorgar de mayor fortaleza a los actores más pequeños. ■