

2003

2º Congreso Nacional de la Carne

Libro de ponencias



aefemac
asociación española de fabricantes
y comercializadores de maquinaria
para la industria cárnica

EUROCARNE
LA REVISTA INTERNACIONAL DEL SECTOR CÁRNICO

IRTA Institut de Recerca
i Tecnologia
Agroalimentàries

2º Congreso Nacional de la Carne

Madrid, 13 y 14 de noviembre de 2004

Organizan:



EUROCARNE
LA REVISTA INTERNACIONAL DEL SECTOR CÁRNICO

IRTA Institut de Recerca
i Tecnologia
Agroalimentàries

Titulo: 2º Congreso Nacional de la Carne. Libro de Ponencias.

Autores: Varios autores.

Edita: Estrategias Alimentarias, S.L. EUROCARNE

Patrocina: 
Agroalimentario

ISBN: 84-930010-9-0

DEPÓSITO LEGAL: M-5896-2004

Estrategias Alimentarias, S.L.

Fermín Caballero, 64 - 1º B

28034 Madrid

Telf.: 91 378 09 22

Fax: 91 378 07 11

E-mail: info@eurocarne.com

<http://www.eurocarne.com>

Imprime: Gráficas Berlín, S.L.

©COPYRIGHT. Toda la información e imágenes aparecidas en este suplemento están sujetas a los derechos de propiedad intelectual correspondientes, estando prohibida su reproducción total o parcial. Las personas interesadas en alguno de los trabajos publicados deben ponerse en contacto con nuestra redacción. EUROCARNE no se identifica necesariamente con las opiniones emitidas por los autores de los artículos.

Comité Organizador

del 2º Congreso Nacional de la Carne

Presidente Luciano Casellas
Presidente de AEFEMAC

Responsable Técnico-Científico José María Monfort
Director del Centro de Tecnología de la Carne - IRTA

Vocales José Ramón Velasco
Director de la Revista EUROCARNE
Oscar Puig
Director de AEFEMAC

| | |
|-----------------------|--|
| ADITSIC | Asociación Nacional de Veterinarios Oficiales de Mataderos e Industrias Cárnicas |
| AICE | Asociación de Industrias de la Carne de España |
| AMEC-AEFEMAC | Asociación Española de Fabricantes y Comercializadores de Maquinaria para la Industria Cárnica |
| ANAFRIC-GREMSA | Asociación Nacional de Almacenes Frigoríficos |
| ANICOC OVICEBO | de Carnes y Salas de Despiece, Asociación Nacional de Industrias Cárnicas de Ovino-Caprino y Asociación Nacional de Ganaderos-Recriadores de Ganado Ovino de Carne |
| ANAGRASA | Asociación Nacional de Industrias Transformadoras de Grasas Animales y Subproductos Cárnicos |
| ANECAS | Asociación Nacional de Fabricantes de Casquería y Productos Derivados de la Carne |
| ANGED | Asociación Nacional de Grandes Superficies de Distribución |
| ANPP-PROPOLLO | Asociación Nacional de Productores de Pollo |
| ANPROGAPOR | Asociación Nacional de Productores de Ganado Porcino |
| APROSA-ANEC | Asociación Profesional de Salas de Despiece y Empresas Cárnicas |
| ASICI | Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico |
| ASOCARNE | Asociación Española de Empresas de la Carne |
| ASOVAC | Asociación Española de Criadores de Vacuno de Carne |
| CEDECARNE | Confederación Española de Detallistas de la Carne |
| COLVET | Consejo General de Colegios Veterinarios de España |
| EUROCARNE | Revista Internacional del Sector Cárnico |
| FECIC | Federació Catalana d'Indústries de la Carn |
| FIAB | Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas |
| IRTA / CTC | Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries Centro de Tecnología de la Carne |

Sumario

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| Seguridad Alimentaria “El nuevo derecho alimentario” | 9 |
| María Neira. Presidenta de la Agencia Española de Seguridad Alimentaria. | |
| Seguridad Alimentaria “La Agencia Europea de Seguridad Alimentaria” | 13 |
| Marta Hugas. Coordinador Científico del Panel Científico de Riesgos Biológicos de la EFSA. | |
| Sanidad Animal “Aspectos actuales de la sanidad animal” | 17 |
| Francisco Javier Reviriego Gordejo. División SANCO de la Comisión Europea. | |
| Tecnología “Centro de Competencia CECOC-PTC” | 21 |
| Josep María Monfort. Director del Centro de Tecnología de la Carne - IRTA. | |
| Tecnología “La irradiación en productos cárnicos. Nuevas tendencias del marketing para producto fresco” | 27 |
| Ronald F. Eustice. Director ejecutivo del Minnesota Beef Council. | |
| Tecnología “Envasado en producto fresco” | 31 |
| Florentino Ayuso. Departamento de Nuevos Desarrollos de Sealed Air S.L. - Cryovac. | |
| Comercialización “Condiciones de los operadores para la exportación” | 35 |
| Carlos Escribano. Director general de Ganadería del MAPA. | |

Sumario

Mesa redonda

“Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector”

39

Antonio Muñoz. Catedrático de Producción Animal de la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Murcia.

Jorge de Saja. Director de CESFAC.

Manuel Sanz. Director Nacional de Calidad del grupo SADA.

Jordi Cuatrecases. Director de Identificación Automática de AECOC.

Mariano Rodríguez. Director de Calidad y Desarrollo Sostenible de Carrefour.

José Moya. Coordinador general de Cedecarne.

Josefa Lueso. Subdirectora general de Ordenación de Explotaciones del MAPA.

Mesa redonda

“Situación actual de la exportación de productos cárnicos a terceros países”

55

Guillem Buset. Gerente del grupo Unexporc.

Juan Calabozo. Director de la División de Productos Agroalimentarios del ICEX.

Felipe Macías. Gerente del Consorcio del Jamón Serrano Español.

Josep Collado. Secretario general de Fecic.

Mesa redonda

“El impacto de las nuevas incorporaciones de la Unión Europea en el sector cárnico español”

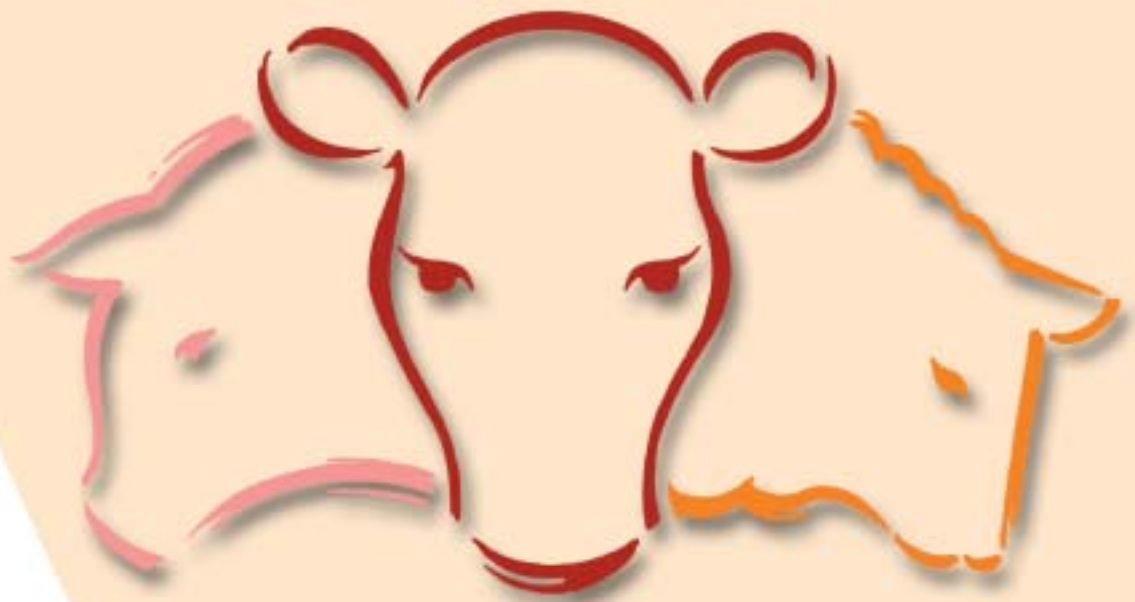
65

Horacio González. Director de Relaciones Internacionales de la FIAB.

Joan Elías. Director de Estudios Económicos y Monetarios de La Caixa.

Santiago Herce. Director de Operaciones de Campofrío Internacional.

José Ignacio García. Socio del Departamento de Fiscalidad Internacional de Garrigues Abogados.



2^o Congreso Nacional de la Carne

Co-organizan:



Madrid, 13 y 14 de noviembre de 2003

EUROCARNE
LA REVISTA INTERNACIONAL DEL SECTOR CÁRNICO

IRTA
Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries

Patrocinadores:



Colaboradores:



IFFA
Frankfurt
15-20. 05-2004



vélice
LOGÍSTICA



C.A.I.S.D.E.

El futuro del sector a debate

www.congresocarne.com

Secretaría e información:

Gran Vía Corts Catalanes, 684 - 08010 Barcelona • Telf.: +34 934 150 422 - Fax: +34 934 160 980

E-mail: aefemac@amec.es - Contacto: Alicia Miralles

El nuevo derecho alimentario europeo

MARÍA P. NEIRA GONZÁLEZ

PRESIDENTA DE LA AGENCIA ESPAÑOLA
DE SEGURIDAD ALIMENTARIA



En una aproximación muy simple pero cierta, cabría afirmar que la seguridad alimentaria es la consecuencia que se obtiene cuando, en la industria alimentaria, los procesos se desarrollan y los productos se obtienen de acuerdo con unas reglas previamente elegidas y establecidas. Teóricamente, si dichas reglas son plenamente adecuadas, plenamente practicables y el operador económico las cumple escrupulosamente, la inocuidad de los alimentos estaría asegurada, incluso sin necesidad de recurrir al control oficial.

De esta consideración ya se deduce la trascendencia que tiene acertar en el diseño, generación y actualización de tales reglas de referencia.

De una u otra forma, los países ordenan esas reglas en un marco particular, encuadrado en el Ordenamiento interno pero con unas peculiaridades que las diferencian de otros cuerpos legales. Resaltaríamos quizá la ineludible necesidad de sustentar tales reglas en la mejor evidencia científica, diseñarlas en una conjugación adecuada de intereses imperativos y, sobre todo, establecer mecanismos de actualización permanente.

Un Marco Legal Alimentario ha de ser, por tanto, completo, actualizado, basado en la mejor evidencia científica, equiparable al de los países de entorno y desarrollo análogos, y respetuoso con el conjunto de exigencias imperativas (protección de la salud, del derecho a la información, respeto medioambiental, lealtad en las transacciones comerciales).

En España, el Código Alimentario Español, agrupa de forma sistemática la normativa alimentaria. Sus fuentes son el Codex Alimentarius, el Derecho Comunitario Derivado y, en muchos casos, el Derecho Interno.

Durante años ha prevalecido la tendencia de legislar pensando de forma casi exclusiva en el producto final, y no en el proceso en su conjunto. Esta legislación finalista no puede servir como base adecuada a una prevención real.

El control del cumplimiento de una normativa así concebida nos llevará antes (y de forma casi exclusiva) a constatar que a prevenir. Esta orientación, unida en ocasiones a un sesgo notable en el reparto equitativo de responsabilidades Administrador/Administrado, a una excesiva tendencia a la sectorialización o “verticalidad” y a un exceso de positivismo, “derecho napoleónico”, que se plasma en la regulación del detalle, en el exceso de especificaciones técnicas, en la prolijidad...no ha demostrado ser el mejor instrumento para sustentar el control de inocuidad que ciudadanos, agentes de control y agentes económicos necesitan.

Cuando la UE (entonces CEE) desde su condición de supranacionalidad, se había convertido ya en la fuente prevalente de iniciativas normativas, y ya abocando la llegada del Libro Blanco del Mercado Interior, concluyó que la prolificidad de Actos no había mejorado las dificultades a la libre circulación de mercancías en el Mercado Único, que debía ser un hecho en 1992. El papel “soberano” en la práctica ha pasado de los legisladores al Tribunal de Justicia, y sólo la abundante clarificación jurisprudencial consiguió, en parte, los efectos que los esfuerzos de armonización no alcanzaron.

Del análisis de tal “fracaso” se concluyen numerosos elementos, hasta para sentar las bases de la primera modificación de los Tratados fundacionales mediante el Acta Única Europea. Sin embargo, nos interesa destacar lo que se dio en llamar la *Nouvelle Approche*, el “Nuevo Enfoque”, como declaración de principios hacia una nueva forma de legislar y armonizar. El Primer Elemento de la *Nouvelle Approche* se centró en el Marco Legal, estableciendo la conveniencia de legislar de la siguiente forma:

- En los ámbitos necesarios.
- Dando predominio a la normativa horizontal sobre la vertical.
- Con el menor número posible de actos normativos.
- Haciendo prevalecer objetivos sobre medios.
- Regulando sólo lo esencial.
- Remitiendo el resto al marco voluntario, a instrumentos de normalización.

El Segundo Elemento se centró en la Evaluación de Conformidad:

- Al servicio de la Equivalencia de Controles.
- Para evaluar la conformidad según procedimientos transparentes, fiables, que garanticen la calidad de los resultados.
- Poniendo de manifiesto la necesidad de crear instrumentos para generar confianza en la evaluación de conformidad.

Por otra parte, el reto de mantener un marco legal completo y actualizado difícilmente se plasma de verdad en una armonización total. El principio de subsidiariedad (acción comunitaria sólo allí donde una acción común suponga un valor añadido al conjunto de normas nacionales) puede actuar positiva o negativamente. La coexistencia de normas nacionales pretendidamente equivalentes -los Procedimientos de Notificación velarán por ello- sólo cabe desde el Principio de Reconocimiento Mutuo. No obstante, ni tan siquiera la plena armonización de un determinado ámbito asegura en la práctica el Principio de Confianza Mutua: todos aplican idénticas normas con idéntico celo. El resultado es la desconfianza, las trabas técnicas a la libre circulación, etc, porque quizá la legislación no se gestó verdaderamente al servicio de la equivalencia de los controles de conformidad.

También hemos venido asistiendo a una falla importantísima en la génesis de la Legislación Armonizada que, en cualquier caso - sea por aplicabilidad directa o mediante transposición- configura el desarrollo de los códigos alimentarios de los países.

Aunque según la doctrina de Unicidad de las Instituciones Comunitarias, la Comisión Europea (con poder de iniciativa en la elaboración de normas) es Una, lo cierto es que cada una de sus Direcciones Generales -al menos en el ámbito alimentario que nos afecta- legisló con criterios distintos.

Ha sido palpable la diferencia entre la llamada “legislación de productos industriales” o de “Mercado Interior”, promovida desde la antigua DG III (Mercado Interior, hoy “Empresa”), y la metodología y orientación seguida por la DG VI, Agricultura, en la armonización sectorial veterinaria. Dos filosofías casi inmiscibles, tanto por las fases de la cadena alimentaria en las

que cada una se interesa, como por el choque entre las tendencias horizontalistas y casi desreguladoras de la DG III y la positivista y sectorializada de los proyectos dimanantes de la DG VI. Eso, sin profundizar aquí y ahora en la disfunción derivada de tratar en un foro de corte económico, de clara inspiración "P.A.C." (la DG Agricultura) aspectos sanitarios que no se han equilibrado adecuadamente frente a un enfoque esencialmente economicista...

El "Libro Verde de la Legislación Alimentaria", casi sin consecuencias prácticas, supuso un primer intento serio de revisar los defectos de la Armonización en materia alimentaria, pero arrastrando el sesgo economicista en muchos aspectos. Fueron las crisis alimentarias (BSE, Dioxinas), coincidentes con un tránsito vertiginoso de la "Comisión Santer" a la "Comisión Prodi" las que condujeron a la propuesta y adopción de otra serie de medidas de revisión, siendo quizá el "Libro Blanco de la Seguridad Alimentaria" la base de la evolución y del status actual.

Casi coincidiendo en el tiempo con el Libro Blanco de Seguridad Alimentaria, la Comisión presentó su Comunicación relativa al Principio de Precaución, en un intento de propiciar un marco de legalidad a las actuaciones de salvaguarda, cada vez más frecuentes, que los Estados miembros tendían a adoptar ante la presunta insuficiencia de la normativa existente. Con esta comunicación se sientan también las bases para ordenar dichas actuaciones, alejándolas de la desproporción y de la arbitrariedad.

Ciertamente, hay muchas lecturas en torno al concepto "Principio de Precaución", y la Comunicación resulta harto insuficiente en ese sentido. Algunas iniciativas nacionales presentadas en otros foros ("Aplicación del Principio de Precaución", presentada por España en la 22ª Sesión del Comité Coordinador del Codex Alimentarius FAO/OMS para la Región Europea, octubre 2000) vinieron a clarificar algunos aspectos prácticos en torno al cuándo/por qué/cómo del recurso al Principio de Precaución, pero nunca revirtieron al ámbito de la Unión Europea.

Todos estos elementos han venido perfilando la situación actual y su previsible futuro.

El primer resultado patente del "Libro Blanco de Seguridad Alimentaria" no es tanto el cumplimiento forzado de un calendario de desarrollo normativo, orientado a actualizar lo existente y colmar las lagunas de lo hasta ahora inabordable. Quizá el mejor resultado, tanto como legislación como en cuanto a su valor doctrinal, es el Reglamento 178/2002, por el que se establecen los Principios y Requisitos Generales de la Legislación Alimentaria, se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y se fijan procedimientos relativos a la Seguridad Alimentaria.

Tanto el "Libro Blanco de Seguridad Alimentaria" como el Reglamento 178/2002 asientan el Análisis de Riesgos como base de las políticas de seguridad alimentaria, lo que supone entender la legislación alimentaria como un ejercicio de Gestión de Riesgos que, necesariamente, ha de basarse en la evidencia científica que le proporciona la previa Evaluación de dichos Riesgos.

Más causalidad que coyuntura, es la remodelación de la Comisión al servicio de esta filosofía, con la creación de una Dirección de Salud y Protección de los Consumidores, SANCO, que legisle y gestione la Seguridad Alimentaria desde esta óptica y, por supuesto, con un posicionamiento drástico para que la legislación en materia de inocuidad de los alimentos se promueva desde los foros adecuados.

Son claras las tendencias de hacer prevalecer la horizontalidad sobre la sectorialidad, optando en ocasiones por la integración de disposiciones sectoriales en grandes marcos horizontales. El llamado "Paquete Higiene" es un ejemplo palmario.

No obstante, aún han de coexistir normas de viejo cuño con otras de reciente factura, por lo que resulta difícil, muchas veces, trazar la frontera entre dos filosofías de producción normativa que, en ocasiones, más que complementarias han sido antagónicas.

Resulta más sencillo diferenciar las disposiciones sustantivas de las puramente instrumentales, al servicio de la aplicación de las primeras. La pretensión de orientar dichas normas instrumentales al servicio del control de la conformidad, de la equivalencia de controles, resulta tanto más practicable cuanto mejor diseñadas estén las normas sustantivas, de acuerdo con los principios enunciados.

España, los Estados miembros de la UE, ven supeditado su marco legal alimentario a la dinámica Comunitaria, a casi todos los efectos. Cada vez es menor el espacio (y quizá la necesidad) para las iniciativas internas, aunque siempre existirán.

Pese a todo, hay otras referencias que no cabe desconocer ni descuidar, pues incluso permiten indirectamente, influenciar iniciativas y contenidos en el ámbito comunitario: Nos referimos a las Normas del Codex Alimentarius. El Codex (Programa conjunto FAO/OMS de Normas Alimentarias) es internacional, pero no goza de supranacionalidad. A diferencia de lo acontecido con la UE, no hemos cedido soberanía normativa al Codex. Sus actos, sus normas, no tienen eficacia jurídica directa... en principio, ya que a partir del Acuerdo de Marrakech, la Organización Mundial de Comercio decide que las Normas Codex sean el instrumento válido para dirimir conflictos bilaterales o multilaterales. En otras palabras: Los Acuerdos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y de Obstáculos Técnicos al Comercio, se gestionan con la producción normativa del Codex. Ni la UE ni sus Estados miembros deben volver la espalda a esa realidad, máxime cuando nuestro comercio internacional de productos alimenticios no se limita al Espacio Económico Europeo, ni puede siempre regirse y gestionarse por disposiciones comunitarias pues, pese a todo, aún hay carencias sustantivas en la legislación alimentaria de la UE. ●

La Agencia Europea de Seguridad Alimentaria

MARTA HUGAS

COORDINADOR CIENTÍFICO DEL PANEL CIENTÍFICO DE RIESGOS BIOLÓGICOS DE LA EFSA



** Resumen elaborado a partir de su intervención.*

La base legal de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) es el Reglamento CE 178/2002 del Parlamento Europeo y el Consejo Europeo dictaminando los principios generales y los requerimientos de las leyes alimentarias, estableciendo la EFSA y dictaminando procedimientos en materia de seguridad alimentaria.

Las tareas de la Autoridad se basan en: emitir opiniones científicas; promover y coordinar el desarrollo de metodologías uniformes de evaluación de riesgos; asesorar a la Comisión Europea en temas científicos y técnicos en el área de la seguridad alimentaria; encargar estudios científicos en el caso de detectar falta de datos en determinadas áreas en las que la Autoridad debe emitir una opinión científica; buscar, compilar, analizar y resumir datos científicos y técnicos; identificar y caracterizar riesgos emergentes y contribuir a la comunicación del riesgo conjuntamente a la Comisión Europea. Estos trabajos vienen dados por los requerimientos legales, en el caso de las distintas directivas que se aprueban en el Parlamento y en el Consejo Europeo que dan un papel concreto a la Autoridad en materia de opiniones científicas.

También los encarga la Comisión en base a una serie de términos de referencia, al igual que el Parlamento Europeo y los estados miembros. Se llevan a cabo este tipo de tareas, además, por parte de la EFSA, en determinados campos donde es necesaria una opinión científica dentro del ámbito de la EFSA.

Un nuevo panorama

Respecto al sistema anterior se han producido cambios que redundan en que el sistema de análisis de riesgos se base en tres capítulos principales: evaluación, gestión y comunicación del riesgo. Con anterioridad, la evaluación y la gestión estaban dentro de la Comisión Europea y ahora están separados, por lo que la Autoridad Europea es independiente al emitir sus opiniones científicas y después será la Comisión, la gestora del riesgo, quien tendrá en cuenta esas opiniones y otros factores económicos y socioculturales para determinar una actuación legislativa en un tema concreto. La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria no

forma parte de la Comisión Europea y no tiene que responder ante ella, sino ante el Parlamento Europeo.

Está formada por un Consejo de Administración que actúa de forma independiente y no en calidad de representantes nacionales. Otro cambio importante es que la Autoridad colabora con las distintas agencias de seguridad alimentaria de los Estados Miembros mediante su Foro Consultivo. Además, consulta las necesidades de las partes interesadas, incluyendo particularmente las de los consumidores.

La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria es una organización que está creciendo y en torno a la cual se han creado muchas expectativas que debe ser capaz de satisfacer.

Composición de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria

La EFSA está compuesta por un Consejo de Administración integrado por catorce miembros nominados por su experiencia y su competencia individual más un miembro de la Comisión Europea. El Consejo de Administración establece el presupuesto, el programa de trabajo y monitoriza su puesta en marcha, asegurando que la Autoridad permanece dentro de su área de competencia.

Otro órgano de gobierno es el Foro Consultivo, compuesto por representantes de organismos nacionales con un papel similar a la EFSA: las agencias nacionales de seguridad alimentaria. Cuenta con un participante por cada estado miembro y está presidido por el Director Ejecutivo de la Autoridad.

Sus tareas fundamentales son aconsejar al director ejecutivo, asesorar en materia científica, prioridades y programas de trabajo, resolver temas científicos que puedan enfrentar a estados a través de discusiones, cooperar asegurando una buena colaboración entre los organismos nacionales y la Autoridad, evitando la duplicación de esfuerzos y estableciendo redes de cooperación. Dentro del ámbito del Foro Consultivo, se está trabajando para establecer una red con todos los directores de comunicación del riesgo de cada agencia nacional para intercambiar experiencias, aumentar la formación y tomar posiciones comunes ante alertas sanitarias y situaciones de riesgo, frente a los medios de comunicación y la opinión pública.

Los Paneles Científicos y el Comité Científico están formados por científicos independientes, seleccionados por su excelencia en su campo de trabajo y en base a una distribución geográfica. Su selección se realizó en función a una convocatoria de expresiones de interés. Los expertos que forman parte de este comité y los paneles fueron nominados por el Consejo de Administración a finales de abril de 2003, con un máximo de 21 miembros por cada panel. Tienen un mandato de 3 años renovable por dos veces.

El Comité Científico es el responsable de la coordinación general del trabajo de los ocho paneles y está al mismo nivel que éstos. Emite opiniones sobre áreas de trabajo multisectoriales y en él están representados el resto de Paneles Científicos, puesto porque los presidentes de cada panel son miembros de dicho comité. Además también lo componen otros seis expertos, nominados de forma independiente que forman un total de catorce personas en el Comité. Fueron nominados en junio de 2003.

Los Paneles Científicos de la Autoridad Alimentaria Europea son los siguientes:

- Panel de contaminantes de la cadena alimentaria: trata sobre contaminantes en piensos y alimentos, áreas asociadas y sustancias indeseables tales como tóxicos naturales, micotoxinas y residuos de sustancias no autorizadas que no sean cubiertas por otro panel.
- Panel de aditivos, aromatizantes, coadyuvantes alimentarios y materiales en contacto con los alimentos: aborda los temas de seguridad en las sustancias adicionadas deliberadamente en los alimentos y cuestiones sobre la seguridad de algunos procesos tecnológicos.
- Panel de productos dietéticos, nutrición y alergias: comprende asimismo los alimentos novedosos.

- Panel de riesgos biológicos: se encarga de tratar temas relacionados con la seguridad alimentaria y enfermedades de origen alimentario, incluyendo zoonosis de origen alimentario y encefalopatías espongiformes transmisibles, microbiología, higiene alimentaria y productos de deshecho.
- Panel de aditivos, productos y sustancias utilizados en alimentación animal: trata sobre la seguridad de estos productos para los animales, los trabajadores, el consumo de productos alimenticios, el ambiente y la eficacia de los productos químicos y biológicos que se adicionan a los piensos.
- Panel de microorganismos modificados genéticamente: trata sobre OMG definidos en la Directiva 2001/18/EC, tales como microorganismos, plantas y animales, así como alimentos y piensos modificados genéticamente y sus derivados.
- Panel de salud y bienestar animal: trata todos los temas de salud y bienestar animal, especialmente en los animales de abasto incluyendo peces.
- Panel de salud vegetal, productos de protección de los vegetales y sus residuos.



Página web de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria.

Panel de riesgos biológicos (Biohaz)

Este panel se ocupa de responder a preguntas relacionadas con los riesgos biológicos para la salud pública y la seguridad alimentaria. Emite evaluaciones de riesgo con base científica sobre riesgos biológicos relacionados con la seguridad alimentaria y las enfermedades de origen alimentario (zoonosis de origen alimentario, encefalopatías espongiformes transmisibles, microbiología, higiene alimentaria, gestión de desechos o residuos asociados, etc.).

Es un Panel con un mandato muy amplio por lo que es indispensable que los expertos que lo componen tengan conocimientos muy amplios y variados. Además deben de estar distribuidos geográficamente por toda la Unión Europea.

Actualmente el panel está compuesto por 21 miembros, presididos por el Profesor Dan Collins, siendo los vicepresidentes el Dr. S. Notermans y la Profesora R.T. Maijala elegidos por votación. Su primera reunión plenaria fue en mayo de 2003.

El Panel de Biohaz ha adoptado recientemente sus primeras opiniones científicas (http://www.efsa.eu.int/p_biohazard_en.html).

El programa de trabajo actualmente se está centrando, entre otras tareas, en:

- Revisión de los procedimientos de inspección cárnica para corderos y cabras.
- Vacunas y antimicrobianos para el control de *Salmonella* en pollos.
- *Campylobacter* en animales y alimentos.
- Enfermedad neurológica de ciervos y alces (Chronic Wasting Disease), clasificada como EET.
- Evaluación de la “regla de los 30 meses” de Gran Bretaña en la exportación de animales.
- Materiales de deshecho: evaluar el proceso de alta presión, hidrólisis y biogás teniendo en cuenta su capacidad para eliminar el riesgo en los materiales de riesgo de la categoría 1 infectados con EEB.
- Infectividad de determinados tejidos.

La EFSA es una organización transparente por lo que en la página web (<http://www.efsa.eu.int>) se puede encontrar información sobre el programa de trabajo y las decisiones tomadas en las reuniones Plenarias así como el texto íntegro de las opiniones adoptadas por los respectivos Paneles y Comité Científico.

Unidad Técnica de Riesgos Biológicos

La Unidad Técnica de Riesgos Biológicos de la EFSA trabaja en varias áreas:

1. Evaluación y categorización del riesgo de EEB por países.
2. Validación de pruebas de diagnóstico para EET, incluyendo las pruebas para animales vivos.
3. Realizando las tareas que se contemplan en la nueva Directiva sobre monitorización de zoonosis y agentes zoonóticos corrigiendo la Decisión del Consejo 90/424/EEC y revocando la Directiva del Consejo 92/117/EEC, adoptada a finales de septiembre pasado, y una nueva regulación sobre el control de *Salmonella* y otros agentes zoonóticos específicos de origen alimentario.

El sistema para la monitorización de zoonosis actual presenta desventajas que no son fáciles de solucionar. En la nueva legislación, los principios básicos se centran en que los Estados Miembros de la UE deben recopilar datos relevantes y comparables para identificar peligros, evaluar exposiciones y caracterizar riesgos. Los datos necesitan ser comparables y la monitorización debería cubrir todos los estados de la cadena alimentaria. Por último se necesita una mayor flexibilidad en el alcance de la monitorización de la resistencia antimicrobiana.

La nueva directiva sobre zoonosis cubre la monitorización de zoonosis, agentes zoonóticos, resistencias antimicrobianas relacionadas, las investigaciones epidemiológicas de los brotes de intoxicaciones alimentarias y el intercambio de información relacionada con las zoonosis y los agentes zoonóticos. También queda establecido que el nuevo marco para asesoramiento y asistencia científica en seguridad alimentaria, es decir, la EFSA, deberá ser usado para recoger y analizar los datos relevantes. ●

Aspectos actuales de la sanidad animal

FRANCISCO JAVIER REVIRIEGO GORDEJO

EUROPEAN COMMISSION. HEALTH & CONSUMER PROTECTION DIRECTORATE GENERAL
DIRECTORATE E. - FOOD SAFETY: PLANT HEALTH, ANIMAL HEALTH
AND WELFARE, INTERNATIONAL QUESTIONS.
UNIT E2 - ANIMAL HEALTH AND WELFARE, ZOOTECHNICS



El abordaje de un tema tan amplio como la actualidad en materia de sanidad animal con la brevedad requerida en un congreso de estas características obliga a realizar un esfuerzo suplementario en la definición y alcance del concepto que vamos a presentar.

Entenderemos por tanto, la sanidad animal de forma integral; y comprende pues, todo aquello que afecte directamente a la salud de los animales e indirectamente a través de los mismos y de sus producciones, repercuta negativamente en la salud humana. La sanidad animal va a implicar no sólo la ausencia de toda alteración infecto-contagiosa, parasitaria o metabólica, sino la presencia del máximo bienestar, como base y fundamento de todos los productos y servicios que los animales puedan proporcionar al hombre.

Como complemento a esta definición, que por su intención integradora adolece de falta de precisión, se hace necesaria una aproximación al concepto de sanidad animal desde el punto de vista práctico. Por ello se van a precisar la mayoría de las situaciones que se presentan en sanidad animal, así como las herramientas o procedimientos que se utilizan y las acciones que son tomadas por parte de los servicios veterinarios, principales actores junto con los ganaderos de la sanidad animal. Así nos encontramos que:

Ante la ausencia de una enfermedad en un territorio, los esfuerzos relacionados con dicha enfermedad deben basarse en el control en las fronteras para evitar su entrada y en la puesta en funcionamiento de un buen sistema de vigilancia que permita garantizar al resto de los países que el territorio está realmente libre de la enfermedad. Este sistema de vigilancia debe garantizar que en caso de introducción de una enfermedad en un territorio considerado libre, la presencia de dicha enfermedad es detectada de forma temprana y que otras medidas pueden ser puestas en funcionamiento. Un ejemplo de ello son los Planes de Contingencia elaborados en el marco de la nueva Directiva 2002/60/CE del Consejo, de 27 de junio de 2002, por la que se establecen disposiciones específicas de lucha contra la peste porcina africana y se modifica, en lo que se refiere a la enfermedad de Teschen y a la peste porcina africana, la Directiva 92/119/CEE:

- La detección de una nueva enfermedad debe conllevar el inicio de las acciones de lucha encaminadas a evitar su difusión en caso de tratarse de una enfermedad altamente contagiosa.

- Si las acciones de lucha no resultan exitosas y la enfermedad permanece presente en el país, tres diferentes estrategias son posibles dependiendo de la naturaleza de la enfermedad y de otros factores como los recursos disponibles:
 - En el más favorable de los casos, cuando los recursos son suficientes y la enfermedad puede ser eliminada de un territorio, un programa de erradicación es la acción que debe emprenderse. Un ejemplo de ello son los programas de erradicación co-financiados por la Comunidad en el marco del título II de la Decisión 90/424/CEE del Consejo, de 26 de junio de 1990, relativa a determinados gastos en el sector veterinario.
 - En una situación con recursos escasos o que la naturaleza de la enfermedad no permita su erradicación, los planes de control para mantener la enfermedades en los niveles más bajos de prevalencia posible en las poblaciones animales deben ser instaurados con el objetivo de proteger a la población humana, a los animales y a la fauna, así como limitar las pérdidas económicas. Un ejemplo son los Controles para la prevención de las zoonosis co-financiados con fondos comunitarios al amparo del artículo 29 de la Decisión 90/424/CEE del Consejo, de 26 de junio de 1990, relativa a determinados gastos en el sector veterinario.
 - Si ninguna de las estrategias anteriores es posible debido a los factores limitantes antes descritos (naturaleza de la enfermedad y factores socioeconómicos) u otros, un programa de seguimiento para conocer la evolución de la enfermedad es lo adecuado. Un sistema de seguimiento es el que aparece en el anexo III del Reglamento (CE) n° 999/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de mayo de 2001, por el que se establecen disposiciones para la prevención, el control y la erradicación de determinadas encefalopatías espongiformes transmisibles.

Pese a la apariencia excesivamente técnica que la sanidad animal parece presentar, la inclusión de esta ponencia en este 2° Congreso de la Carne suscita algunas reflexiones. En primer lugar se trata de una cuestión que interesa al sector cárnico, eslabón importante de la cadena que se inicia con el sector productivo o ganadero. Y en segundo lugar reseñar que, pese a todo, es la veterinaria y en especial la epidemiología veterinaria, la principal profesión y disciplina responsable de la sanidad animal ante la sociedad.

Además la presentación de esta ponencia por parte de la Comisión Europea y específicamente por la Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores también nos sugiere ciertas ideas en relación con la sanidad animal:

- Se indica claramente que la sanidad animal es una cuestión de ámbito europeo, no limitada a aspectos nacionales o regionales, ya que en general, la eficacia y eficiencia de las acciones antes descritas requiere que su ámbito trascienda las Comunidades Autónomas y los Estados. Este hecho se ve reflejado en los títulos II (Agricultura) y XIII (Aalud Pública) del Tratado constitutivo de la Comunidad.
- El hecho de abordar esta cuestión desde la Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores ofrece un mensaje que es preciso subrayar. La sanidad animal se encuentra perfectamente cómoda dentro del ámbito de la seguridad alimentaria. La tendencia a considerar la sanidad animal como algo ajeno a la seguridad alimentaria ha sido superada en la actualidad, y hoy constituye uno de los primeros y más importantes eslabones en la cadena alimentaria que hemos dado en definir de forma muy gráfica con la expresión “de la granja a la mesa”. Desgraciadamente se trata del eslabón más débil de la cadena y cuya ruptura presenta consecuencias más graves. La Comisión Europea, consciente de ello, ha hecho de la seguridad alimentaria una de sus prioridades principales. El Libro Blanco sobre seguridad alimentaria, de 12 de enero de 2000, establece los pasos que ha de seguir una política alimentaria nueva y dinámica.
- El bienestar animal, aún incluido junto con la sanidad animal dentro de la cadena alimentaria es una disciplina en constante evolución, fundamentalmente en su aspecto reglamentario y que posiblemente adquiera pronto un protagonismo que le haga merecedor de un tratamiento individualizado en congresos de este tipo. El protocolo anejo al Tratado de Amsterdam sobre la protección y el bienestar de los animales reconoce que los animales

son seres sensibles y obliga a las Instituciones Europeas a prestar atención a los requerimientos en materia de bienestar animal en la legislación comunitaria así como define los límites de la competencia de la Unión Europea para legislar.

Una visión actual debe contemplar desde una nueva perspectiva la relación entre los aspectos científicos y políticos que conforman la sanidad animal.

Se ha reclamado insistentemente que la política en materia de sanidad animal debería basarse en el punto de vista científico/veterinario. Esta insistencia ha llegado a posiciones extremas, desde las cuales se defiende la bondad de este enfoque científico frente al inequívocamente “perverso” enfoque político. La sanidad animal ha sido un campo de batalla para muchos profesionales que se autoproclaman exclusivamente científicos sin conexión con el mundo de la política.

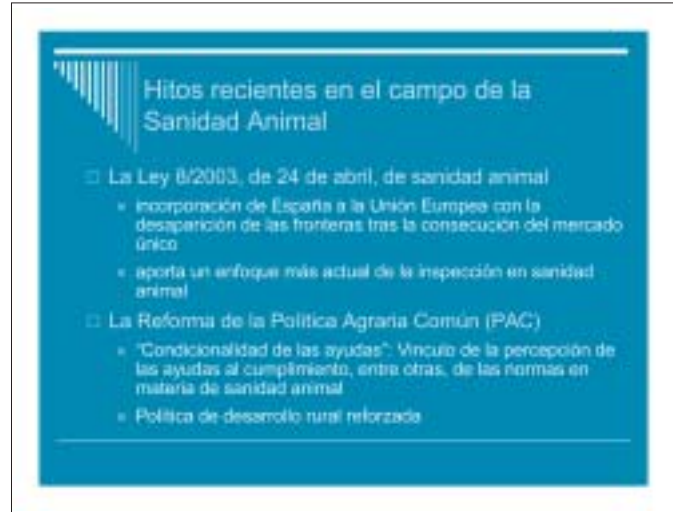
Un enfoque más actual de la sanidad animal es el que considera que la profesión veterinaria se encuentra en la situación idónea para integrar los aspectos científicos y políticos en materia de sanidad animal. La epidemiología veterinaria, disciplina básica para entender la sanidad animal en su conjunto, tiene en consideración la ciencia y la política cuando lleva a cabo el análisis de riesgo. Este análisis de riesgo es un elemento imprescindible en la elaboración de las políticas de sanidad animal y del proceso de toma de decisiones.

La experiencia nos ha demostrado que un enfoque puramente científico en la sanidad animal puede llevarnos a situaciones poco apropiadas e incluso difíciles de explicar a la sociedad. Uno de los hechos que nos deben hacer recapacitar acerca de la bondad de mantener la preeminencia de los enfoques puramente científicos sobre los políticos es la existencia de enfoques científicos divergentes, incluso diametralmente opuestos y frecuentemente cambiables en el tiempo.

Algunos ejemplos recientes que reflejan los problemas derivados de políticas de sanidad animal excesivamente orientadas desde el enfoque científico podrían ser el ejemplo de algunas enfermedades emergentes o las restricciones al uso de antimicrobianos por la aparición de antibio-resistencias.

En el caso de enfermedades relacionadas con cambios en los sistemas de producción intensiva al incorporar el uso de harinas de carne y hueso y la extensión de estas nuevas prácticas por la mayor parte de Europa. Las medidas para el control de nuevas enfermedades se han basado en la eliminación de tejidos potencialmente infectivos, la eliminación de animales potencialmente infectivos y la prohibición de incorporar a la cadena alimentaria de materiales de riesgo. Estas medidas muestran una innegable solidez científica, y sin embargo el cumplimiento de las medidas de sanidad animal diseñadas “ad hoc” se ha mostrado como un desafío para Europa.

En efecto, si bien la estrategia de prevención ha incorporado todo el conocimiento científico disponible, el cumplimiento de las medidas conlleva también factores políticos, fundamentalmente económicos y sociales. Las mejores medidas de prevención y control basadas en el mejor conocimiento científico son inútiles si no pueden ser puestas en práctica sobre el terreno. Una aproximación más actual de la sanidad animal debería incorporar reflexiones acerca de cuáles son los factores que influyen en el cumplimiento voluntario de las normas y esto comporta la incorporación del análisis de algunos factores políticos a la sanidad animal.



El caso de las antibio-resistencias es distinto. La aparición de gérmenes resistentes es una amenaza seria para la salud pública. En este contexto, las restricciones al uso de antimicrobianos aparecen como una medida apropiada para limitar la aparición de antibio-resistencias. En la Comunicación de la Comisión relativa a una Estrategia Comunitaria Contra la Resistencia a los Antimicrobianos (COM 2001 0333 (01)) se precisa la posición comunitaria a este respecto. Sin embargo, el movimiento de animales, de productos de origen animal y de personas a escala mundial ha aumentado drásticamente en los últimos años. Esto significa que la aparición de una cepa resistente en cualquier lugar del mundo puede difundirse a gran velocidad por otras partes del globo. Como consecuencia, las medidas restrictivas tomadas en los países desarrolladas pierden parte de su eficacia si en otros lugares se continúan usando dichos productos. Sólo un enfoque global que forzosamente ha de tener en cuenta los aspectos políticos puede contribuir a limitar la aparición de antibio-resistencias de forma eficaz.

Dos hitos recientes en la sanidad animal con especial transcendencia en España que tienen en cuenta ese doble enfoque científico y político son la reciente Ley 8/2003, de 24 de abril, de sanidad animal (B.O.E num. 99 de 25//04/2003); y la Reforma de la Política Agraria Común (PAC) y su perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible.

La legislación sobre sanidad animal en España ha estado basada fundamentalmente sobre la Ley de Epizootias de 1952 y su Reglamento de 1955, que han constituido una herramienta muy útil, pero ha resultado necesario para España adecuar su ordenamiento al contexto internacional. Esta nueva ley contempla la incorporación de España a la Unión Europea, la desaparición de las fronteras entre los Estados miembros tras la consecución del mercado único y sus repercusiones en cuanto a la inspección en materia de sanidad animal aportando un enfoque más actual.

Por otra parte, los ministros de Agricultura de la UE han aprobado recientemente una reforma en profundidad de la PAC (Propuestas legislativas - COM(2003) 23 final (21/01/2003). Esta reforma vincula la percepción de las ayudas al cumplimiento, entre otras, de las normas en materia de sanidad animal y bienestar de los animales, así como a la condición de mantener las tierras agrarias en buenas condiciones agronómicas y ambientales (condicionalidad de las ayudas). Así mismo, se ha aprobado una política de desarrollo rural reforzada, lo que supone más fondos de la UE y nuevas medidas para promover la protección del medio ambiente, la calidad y el bienestar animal, y ayudar a los agricultores a cumplir las normas de la UE en relación con la producción. Es destacable que uno de los instrumentos financieros más importante de las políticas comunitarias contemple por primera vez y de forma específica el respeto a las normas de sanidad animal como una de las condiciones para la percepción de las ayudas. Por otra parte, y a través de la política de desarrollo rural, se destinan ayudas al cumplimiento de las normas y estándares, así como a la protección animal.

La revisión de alguno de los aspectos actuales de la sanidad animal quedaría manifiestamente incompleta sin una mención a las últimas epizootias graves que hemos sufrido en la Unión Europea. Se trata de los episodios de fiebre aftosa en el Reino Unido en 2000, la peste porcina clásica en España en 2001 y la influenza aviar en Holanda en 2003. Todas estas epizootias ha tenido como consecuencia una revisión intensa de la legislación comunitaria que ha dado como resultado la publicación reciente o en un futuro próximo de nuevas directivas que proveen un nuevo marco legal.

Una última referencia práctica para mantener un conocimiento actualizado de los últimos eventos en materia de sanidad animal en Europa es la página web de la Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores de la Comisión Europea: http://europa.eu.int/comm/food/fs/ah_pcad/ah_pcad_index_en.html. Asimismo, otra fuente de información actualizada es el ProMED-mail's sitio web en <http://www.promedmail.org>. ●

El Centro de Competencia en Productos Transformados de la Carne (CECOC-PTC)

JOSEP MARÍA MONFORT

DIRECTOR DEL CENTRO DE TECNOLOGÍA DE LA CARNE - IRTA



Antecedentes

En el volumen I del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2000-03 (PN), se define en su apartado 4.3.3. a los Centros de Competencia como “una organización estable de carácter público, privado o mixto, dotado de autonomía científica, tecnológica y administrativa para desarrollar sus líneas de investigación y desarrollo en un área científico-tecnológica o sectorial; esta organización estable puede formar parte o estar estrechamente conectada con otros centros públicos o privados de I+D de carácter nacional o internacional ya existentes, o ser completamente nueva”.

Por otra parte, en el volumen II del PN y en la parte correspondiente al Área de Recursos y Tecnologías Agroalimentarias se ha identificado que existen ya diversos Centros y Laboratorios españoles muy acreditados y de gran calidad en varios ámbitos de investigación y, se estima conveniente y necesaria su valorización. Así mismo se detecta una importante falta de coordinación en las actuaciones científico-técnicas de estos grupos entre sí lo que conlleva una excesiva duplicidad o reiteración en sus investigaciones, la imposibilidad de alcanzar una masa crítica suficiente para afrontar con éxito determinados planteamientos, la falta de propuestas de acciones de gran calado, la dificultad por parte de los sectores industriales de identificar los grupos de investigación y sus especialidades así como su coordinación en proyectos concertados o contratos de I+DT multidisciplinares, la toma de posición rápida, definida y autorizada frente a situaciones coyunturales de alarma social, repercusiones económicas para los sectores o estado del conocimiento a requerimiento de la Administración.

Por todo ello el PN define como conveniente la creación de Centros de Competencia Científico-Tecnológica (CECOCs) y de Redes Temáticas de grupos para varios temas científico-tecnológicos, y que no deben solaparse con las Sociedades Científicas y Profesionales o con los Centros de Referencia ya existentes.

En relación a los Centros de Competencia el Plan Nacional concreta lo siguiente:

- Se define un Centro de Competencia Científico-Tecnológica (CECOC) como una red estable de coordinación en un ámbito horizontal o vertical del Area en el que existe un elevado número de Grupos de Investigación activos y Centros Tecnológicos, con infraestructuras consolidadas, y en los que la sinergia y complementariedad pueda representar un claro avance cualitativo tanto en el progreso del conocimiento científico técnico y en la rápida transferencia tecnológica a los sectores, como en la argumentación para la defensa de los intereses nacionales y en la información a la sociedad. Cuando fuera posible un CECOC deberá estar coordinado por un Centro de Investigación preexistente, con solvencia reconocida tanto por la comunidad científica del ámbito correspondiente como por los sectores industriales concernidos, de tal forma que a su función de coordinación añada la de actuar como ventanilla única (interlocutor) cuando la Administración del Estado o las Asociaciones Industriales así lo requieran. Cuando no exista ninguna clara preeminencia podría crearse una pequeña unidad de dirección del mismo. Sus objetivos serán:
 - Identificación de líneas que son deficitarias de conocimiento y tecnología (preferentemente, en colaboración con los sectores involucrados), tanto para la producción primaria o su conservación y transformación, como para su consumo o utilización, así como para proveer soporte prenormativo o la identificación de alternativas.
 - Realización de investigaciones comunes y coordinadas de grupos que trabajen en un tema específico, que tenga relevancia científico-técnica, social y económica en el ámbito nacional o notoriedad científica coyuntural.
 - Asesoramiento de I+D para la comunidad científica y técnica. Desarrollar la transferencia de tecnología dando a conocer la oferta de investigación del CECOC a los diferentes agentes socioeconómicos.
 - Movilización de recursos externos por aumento de la masa crítica y la interdisciplinariedad.
 - Formación de personal investigador y técnico, favoreciendo la movilidad entre los diferentes grupos del CECOC. Contribuir a la formación de formadores de opinión.
 - Asesorar a la Administración del Estado en temas relacionados con su ámbito de actuación y especialidades.

En una primera fase se propone la creación de los siguientes CECOCs: Centro de Competencia en Bioseguridad de Alimentos y Centro de Competencia en Productos Cárnicos Transformados de la Carne. En relación al segundo el PN propone su creación para: “coordinar las líneas de investigación en proceso de desarrollo, centrar los objetivos perseguidos e impulsar la obtención de resultados a las necesidades del sector productivo de forma que se mejore los productos cárnicos españoles. Para la determinación del Centro que debe actuar como coordinador, deberá considerarse la opinión del sector económico privado”.

Por todo ello, se consideró conveniente proceder a definir los diferentes aspectos que permitiesen configurar en breve este centro de Competencia e iniciar, con esta definición, el camino que ha de llevar a su constitución formal y a la puesta en marcha de actividades y actuaciones encaminadas a alcanzar los objetivos previstos en el Plan Nacional. Para ello una Comisión Gestora integrada por el Ilmo. Sr. D. Jorge Jordana, Secretario General de FIAB, D. Adolfo Cazorla, Director General del INIA, D. José Tarragó, Director General del IRTA y yo mismo, José M^a Monfort, se encargó de elaborar la propuesta de creación, el Reglamento Interno y las bases de la Convocatoria de adscripción de grupos a la red CECOC-PTC. La propuesta resultante fue elevada en primera instancia a la Comisión Coordinadora de Investigación Agraria y recibió el acuerdo unánime de las 17 Comunidades Autónomas en ella representadas.

Este proceso de definición culminó en diciembre del 2001 con la firma del Convenio para la creación del CECOC-PTC y su publicación en BOE el 8 de marzo de 2002.

Concepto y ámbito de actuación

Se concibe el CECOC-PTC como una organización estable de carácter público, dotada de autonomía científica, tecnológica y administrativa para desarrollar líneas y proyectos de investigación y actividades de desarrollo, transferencia e innovación en todos los ámbitos de la ciencia y tecnología de la carne y sus productos derivados.

El ámbito concreto que se define y en el que se propone que se centre la actividad del CECOC-PTC, es el que comprende los temas de:

- a) La calidad tecnológica de la carne y los factores que la condicionan.
- b) La transformación de la carne en productos elaborados y el desarrollo de nuevos productos, atendiendo tanto a los aspectos químicos, bioquímicos y biológicos como a los tecnológicos y de proceso.
- c) La comercialización de la carne tanto fresca como transformada atendiendo, entre otros, a las presentaciones, formas de consumo y a las tendencias del mercado.
- d) El consumo de carne, atendiendo a los aspectos de seguridad y calidad, trazabilidad y perspectiva a medio y largo plazo.

Su actuación se enmarca en el área sectorial de Alimentación y en el área científico-tecnológica de Recursos y Tecnologías Agroalimentarias del Plan Nacional de I+D+I, así como en el Programa marco de I+D de la UE.

Misión

La misión del Centro de Competencia se propone que sea la siguiente:

- Contribuir a la modernización y mejora de la competitividad de la industria cárnica española a través del desarrollo e implementación de programas de investigación y transferencia de conocimientos, y actuar como centro de referencia del Estado a los efectos de defensa de los intereses nacionales en esta materia y de información a la sociedad.

El CECOC-PTC promoverá la actuación complementaria y coordinada de los grupos de investigación y los centros tecnológicos, al objeto de alcanzar una acción complementaria y sinérgica, de posibilitar claros avances científico-tecnológicos y una rápida transferencia tecnológica a los sectores.

Adicionalmente, el CECOC-PTC favorecerá la I+D en el área de la tecnología de la carne, facilitando la existencia de instalaciones piloto de uso común, catalizando el desarrollo tecnológico posibilitando la interacción con áreas científicas relacionadas, y promoviendo la cooperación internacional.

Objetivos generales

Para alcanzar la misión propuesta, el CECOC-PTC se comprometerá a perseguir los siguientes objetivos generales:

- Identificar líneas deficitarias de conocimiento y tecnología (preferentemente con los sectores involucrados), tanto para la producción primaria o su conservación y transformación, como para su consumo o utilización, así como para proveer soporte prenormativo o la identificación de alternativas.
- Impulsar la investigación y desarrollo de alto nivel en tecnología de la carne, basándose en la complementariedad de los grupos que compongan el CECOC-PTC.
- Fomentar la realización de investigaciones comunes y coordinadas de grupos públicos y privados, que trabajen en un tema específico, de relevancia científico técnica, social o económica en el ámbito nacional o de notoriedad científica o estratégica coyuntural.
- Desarrollar acciones de transferencia de tecnología y asesoramiento técnico, dando a conocer la oferta de investigación del CECOC-PTC y sus resultados, a los diferentes agentes socioeconómicos.
- Impulsar acciones de formación en técnicas y métodos de interés para las empresas

así como la formación de personal investigador y técnico y favorecer, entre otras acciones, la movilidad del personal investigador y técnico entre los grupos del CECOC y las empresas.

- Asesorar a la Administración del Estado en temas relacionados con su ámbito de actuación y especialidades.
- Movilizar recursos externos y mejorar la captación de financiación exterior, por aumento de la masa crítica y la interdisciplinariedad y transversalidad, y para incrementar el volumen de los programas de actuación.
- Contribuir a la difusión, entre los consumidores, de los conceptos y resultados derivados de su actuación. Ayudar a la generación y formación de “formadores de opinión”.

Organización

El CECOC-PTC presenta un enfoque de Centro de Competencia en Red, sobre la base de las tipologías de acciones especiales contempladas en el Plan Nacional (véase página 42, vol. I, del Plan Nacional).

El esquema básico de la organización es el siguiente:

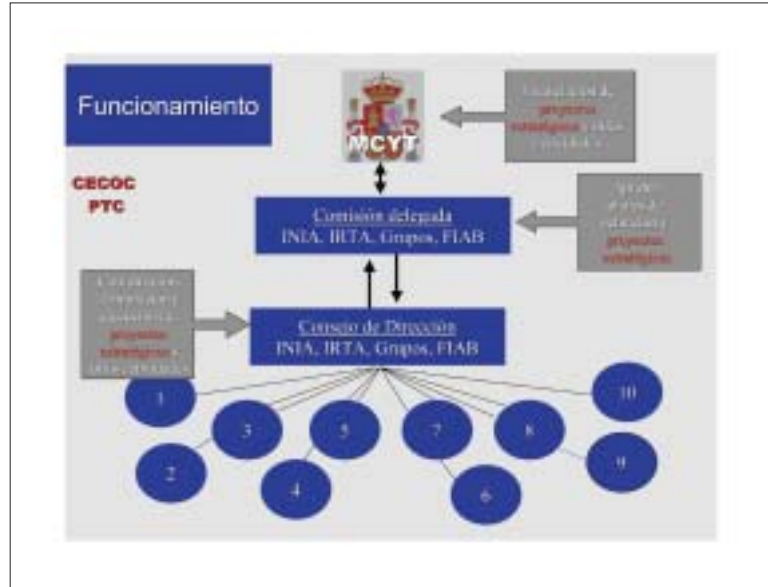
- a) Centro de Competencia en Red: integrada por todos aquellos grupos de investigación activos que manifiesten su voluntad de adscripción al CECOC-PTC, de aceptar las condiciones y requisitos del centro, que cuenten con el aval de su trayectoria científica y que demuestren, así mismo, una clara y continuada actividad de desarrollo y transferencia tecnológica, en alguno o algunos de los ámbitos de actuación del CECOC-PTC.

Para la identificación y selección de todos los grupos integrantes de la red, el MCyT publicó una convocatoria específica (Orden de 25 de octubre de 2002). En ella se fijan los requisitos mínimos, condiciones de acceso y sistema de evaluación y selección, más aquellos otros aspectos que puedan resultar necesarios. La ANEP desempeñó un papel central en este proceso dado el conocimiento de que ya dispone de los grupos de I+D significativos existentes en España en este ámbito temático, así como sus trayectorias. Así mismo el CDTI se encargó de evaluar las solicitudes presentadas por los grupos privados de I+D y los Centros Tecnológicos.

El pasado 17 de septiembre de 2003 fue publicada en BOE la Resolución de la Convocatoria de Adscripción. Así pues, el CECOC-PTC está formado por los siguientes grupos:

- Centro de Tecnología de la Carne del IRTA.
 - Departamento de Carne del Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos IATA-CSIC
 - Departamento de Tecnología de los Alimentos de la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Extremadura.
 - Departamento de Bromatología de la Facultad de Veterinaria de la Universidad Complutense de Madrid.
 - Departamento de Tecnología de los Alimentos de la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Zaragoza y Servicio de Investigación Agroalimentaria de la Diputación General de Aragón.
 - Instituto del Frio del CSIC y Departamento de carne del CIT-INIA.
 - Asociación de Investigación de la Industria Agroalimentaria de Valencia-AINIA.
 - ElPozo Alimentación.
 - Campofrio Alimentación.
 - Sociedad Cooperativa Andaluza Ganadera del Valle de los Pedroches-COVAP.
- b) Comisión Delegada: nombrada por el MCyT, y en la que esta representado el sector cárnico, el sector de bienes de equipo para el sector cárnico y el propio CECOC-PTC, será el máximo órgano de decisión de la política científico-tecnológica del CECOC-PTC.
- c) Consejo de dirección: constituido con los responsables de los grupos integrantes del CECOC-PTC, designados por cada una de las entidades miembro, más uno o dos representantes del Ministerio de Ciencia y Tecnología y otros tantos de la FIAB. La constitución del Consejo de Dirección se celebrará el próximo 17 de Noviembre.

- d) Coordinador de la Red Temática: la coordinación se efectuará desde el Centro de Tecnología de la Carne del IRTA. En él se centralizarán las funciones de coordinación y gestión administrativa y de servicios.
- e) Gestión: no se cree conveniente proceder a dotar de personalidad jurídica propia al centro de Competencia en Red. Por ello se propone que para los aspectos administrativos y de gestión económico-financiera, funcione con la personalidad jurídica del centro coordinador. En este caso, con la del IRTA.



Funciones

Para desarrollar su misión y alcanzar los objetivos generales citados, el CECOC-PTC llevará a cabo las siguientes funciones:

1. Identificación de líneas deficitarias en conocimientos y tecnología y de necesidades y problemas de la industria cárnica española. Dado que la actividad investigadora del CECOC-PTC deberá ser prioritariamente orientada, al objeto de aunar esfuerzos en la resolución de aquellas cuestiones científicas e innovativas más importantes y cruciales para el mejor desarrollo de nuestra industria nacional, es necesario el establecimiento de un mecanismo para definir y priorizar los ámbitos de actuación del CECOC de forma plurianual (dos-tres años) y de esta forma orientar los programas anuales del Centro de Competencia.

A tal efecto se propone que sea la Comisión Delegada la que asuma la responsabilidad de identificar y definir los ámbitos temáticos de actuación prioritarios del Centro de Competencia.

2. Planteamiento, diseño y ejecución de proyectos de I+D+I. El CECOC-PTC entendido como red de coordinación, deberá basar su actividad investigadora en dos tipologías de proyectos:

- Proyectos estratégicos del CECOC. En concordancia con los ámbitos temáticos identificados por la Comisión Delegada, el Centro de Competencia deberá impulsar la presentación de proyectos coordinados, interdisciplinarios e intergrupales. La evaluación de la oportunidad de dichos proyectos y su aprobación, recaerá en la propia Comisión Delegada que atenderá a la correcta interpretación de su propia definición de prioridades.

Los proyectos de esta tipología estarán sujetos a evaluación periódica y final de los resultados alcanzados, para lo cual la Comisión Delegada podrá basarse en la evaluación que a tal fin efectúe la ANEP. Estas evaluaciones condicionarán sucesivas propuestas en el mismo ámbito y consecuentemente su eventual aprobación por la Comisión Delegada.

- Proyectos de I+D de convocatorias públicas (competitivas) del Plan Nacional. Con independencia de la participación en proyectos estratégicos del CECOC, los Grupos de Investigación adscritos podrán presentar propuestas de proyectos a las convocatorias públicas tanto del Plan Nacional como del Programa Marco, de acuerdo con los tramites reglamentarios vigentes en cada caso.

3. Actuaciones de coordinación: una de las primeras actuaciones del CECOC deberá consistir en el diseño y establecimiento de una INTRANET que posibilite la eficaz actuación en red y su coordinación. Así mismo el Centro de Competencia deberá definir la tipología de sus actividades de coordinación (seminarios, reuniones de coordinación por proyectos, etc..)
4. Actividades de transferencia de tecnología: como premisa básica deberá considerarse toda la actividad de los grupos de la red como actividad propia del Centro de Competencia. Así pues, el CECOC-PTC deberá aunar en un programa anual único todas las actividades de transferencia tecnológica, definir las diversas tipologías y establecer claramente los compromisos de sus participantes. Posiblemente el Centro de Competencia debería hacer posible la creación de un portal único en Internet, del y para el sector cárnico, portal interactivo direccionado a las industrias del sector, los investigadores tanto adscritos como no al CECOC y a los consumidores. Así mismo debería estudiarse el mecanismo que posibilitara entroncar las actividades de transferencia tecnológica del CECOC-PTC con la OTRI de FIAB, así como con las OTRI's de las diversas organizaciones a las que pertenezcan los Grupos de Investigación de la red.
5. Asesoramiento a la Administración del Estado y al sector cárnico: el CECOC como Centro de Referencia estará a plena disposición de la administración como organismo consultor en temas prenormativos, de alarma social, de nuevas tecnologías, etc., sobre la base de la información científica y la investigación, con la finalidad de poder emitir informes y dictámenes. No debe olvidarse la gran relación existente entre seguridad-salud-nutrición. La preocupación por parte de las Administraciones y los consumidores por las relaciones entre alimentación y salud es creciente, lo cual también repercute en la innovación de productos alimentarios y en nuevas formulaciones por parte de la industria alimentaria. El CECOC podrá participar por encargo de la AGE en las comisiones de expertos de la futura Autoridad Alimentaria Europea en aquellos temas que estén relacionados con el sector cárnico.
6. Formación técnica a las empresas. En estrecha relación con el punto 4, el CECOC deberá establecer un programa anual de formación donde se incluyan todas las actividades previstas por los Grupos de Investigación bajo la premisa de la complementariedad, el no solapamiento, la sinergia y el equilibrio territorial de su oferta. Así mismo, la detección de carencias o nuevas oportunidades resultantes de la participación en red de los grupos podrá sin duda posibilitar la ampliación de la oferta formativa al sector cárnico desde el propio Centro de Competencia.
7. Consolidación de una plataforma técnica de interés para el sector. La creación del CECOC-PTC debería representar no únicamente un salto cualitativo en la coordinación entre Grupos activos de I+D en el ámbito de la Ciencia y Tecnología de la Carne, sino también una oportunidad para dotar al tejido científico y al sector industrial cárnico español de unas infraestructuras avanzadas, de uso común, que incorporen las nuevas tecnologías y los nuevos desarrollos en bienes de equipo, y que permitirán la obtención de nuevos productos, más seguros y mejor adecuados a las demandas de los consumidores. En definitiva, dotar a nuestro país de un diferencial tecnológico en el ámbito del sector cárnico. Para ello, el propio sector de bienes de equipo para la industria cárnica debería incorporarse a esta iniciativa a través del CECOC. Concretamente, resultarían de una gran importancia estratégica las siguientes acciones:
 - Consolidación de una Planta Piloto de elaboración de productos cárnicos del CECOC.
 - Creación de un Parque de Nuevas Tecnologías para la industria cárnica.
 - La aprobación de las inversiones en infraestructuras de carácter general, así como su ubicación física serán competencia de la Comisión Delegada.
8. Participación en acuerdos internacionales. El CECOC-PTC deberá establecer acuerdos internacionales con entidades u organismos homólogos de otros países, prioritariamente del marco europeo, al objeto de intensificar los intercambios de información y formación y participar en acciones y proyectos de carácter internacional y por tanto atraer financiación exterior. ●

La irradiación en productos cárnicos. Nuevas tendencias del marketing para productos cárnicos

RONALD F. EUSTICE

DIRECTOR EJECUTIVO DEL MINNESOTA BEEF COUNCIL.
MINNEAPOLIS, MINNESOTA. EE.UU.



** Resumen elaborado a partir de su intervención.*

¿Por qué irradiar la carne?

A lo largo del siglo pasado se han introducido numerosas tecnologías que han incrementado la esperanza de vida en todo el mundo. Actualmente, los pilares de la salud pública están en la pasteurización que casi han eliminado la tuberculosis, la inmunización a través de la vacunación que ha acabado con enfermedades como la poliomielitis, y la clorinación que acabó con enfermedades relacionadas con el agua como el cólera u otras. De cara al futuro, la medicina prevé que la irradiación será, en un escaso periodo de tiempo, un pilar más de la salud pública.

El Minnesota Beef Council (MBC) ha apostado por la irradiación desde 1997 por el apoyo de la medicina. Michael Osterholm, epidemiólogo que ha trabajado en temas de alimentación dentro del estado de Minnesota, afirma que “la irradiación es el proceso más estudiado en la historia de la humanidad para asegurar la sanidad de alimentos”. Ante esto, podemos decir, definitivamente, que todas las organizaciones científicas apoyan y recomiendan la irradiación como herramienta adicional para proteger la salud pública, incluyendo a la OMS, la FAO, el Codex Alimentarius y muchos más, incluso el Vaticano. Osterholm fue personalmente quien contactó con el MBC y con el Departamento de Salud del Estado para que trabajaran juntos en hacer una realidad la comercialización de carne picada de vacuno irradiada.

Los motivos para apostar por la irradiación vienen por las reclamaciones puestas por parte de los consumidores ante problemas en el consumo de carne con *E. coli* 0157:H7, *Listeria*, etc, que saltaron a los medios de comunicación. Cada año las reclamaciones aumentan y por tanto, la industria necesita estar segura de que los productos están libres de bacterias causantes de enfermedades. Sirva como ejemplo que en la última década, las diez compañías más grandes de procesamiento de carnes en EE.UU. han gastado 400 millones de dólares en nue-

Alimentos aprobados para la irradiación en Estados Unidos

| Producto | Fecha aprobación | Dosis máxima KGy |
|-------------------------------------|------------------|------------------|
| Trigo y harina de trigo | 1963 | 0,50 |
| Preparaciones de enzimas (seco) | 1985 | 10,0 |
| Carne de cerdo | 1985 | 1,0 |
| Frutas y legumbres | 1986 | 1,0 |
| Espicias y adobos (seco) | 1986 | 30,0 |
| Pollo | 1992 | 3,0 |
| Carne roja (fresco/congelado) | 2000 | 4,5/7,0 |
| Huevos con cáscara | 2000 | 3,0 |
| Semillas para germinar | 2000 | 8,0 |
| Comida para animales y “Pet Treats” | 2001 | 50,0 |

vos equipamientos y han añadido 250 millones de dólares a sus costos de operación para combatir la *E. coli*.

Cada día en EE.UU. 14 personas mueren por su alimentación. 5.200 personas, la mayoría niños por no tener un sistema inmunológico preparado al igual que los ancianos, mueren al año por contaminación bacteriana. 76 millones de personas sufren enfermedades de lo que comen y 323.000 llegan al hospital.

En Estados Unidos, la mayoría de los consumidores no cocina la carne picada y la de pollo hasta alcanzar una temperatura adecuada y no saben a qué temperatura cocinarla. Más del 75% no se lava las manos tras ir al aseo y más del 52%

utiliza cuchillos y superficies contaminadas para cortar carnes.

Las tecnologías ya existentes acaban con el 99 y el 99,9% de los organismos contaminantes. Después de estos procedimientos queda un 1% o 1% de bacterias. Se han reducido los casos de contaminación patógenas y menos del 0,4% de las muestras resultan positivas para *E. coli* 0157:H7, mientras que la prevalencia de *Salmonella* en la carne picada ha bajado de 7,5% al 2,8%, comparando los muestreos hechos antes de 1998 con los de 2001. Pese a esto, aún no es suficiente: hay grandes cantidades de carne picada que se venden sin ser controladas ni cocinadas adecuadamente, por lo que pueden enfermar a quienes las consumen.

En EE.UU. la irradiación comenzó ya en 1963 con el trigo y la harina de trigo. Se han sumado otros productos como los preparados secos de enzimas, la carne de cerdo a partir de 1985, las frutas y legumbres, las especias, la carne de pollo desde 1992, de vacuno desde 2000, los huevos, semillas y la comida para animales.

El proceso de irradiación consiste en una cinta que transporta la carne, pasa por en medio de dos haces de electrones de alta energía que salen de un disparador, que irradian la carne. Los electrones rompen la cadena de ADN, destruyendo e interfiriendo en la reproducción de los organismos. Dura 45 minutos y no se registra cambio de temperatura, por lo que se pueden procesar productos congelados, caso de muchas hamburguesas, y también producto fresco.

También se utiliza otro modelo basado en el cobalto 60, utilizado por varias empresas. Otras tienen implantado un sistema debajo de tierra para hacer este tipo de tratamientos, pero son más costosos, en torno a 8-10 millones de dólares, frente a los 3 millones de los otros sistemas.

Debo decir que no estamos ante un sistema definitivo, pero combinándolo con otras estrategias como lavado orgánico, tratamiento de vapor y vacío, etc, podemos acabar con el 99,999% de los microorganismos. Tan sólo una de cada 100.000 bacterias quedarían vivas.

La experiencia del Minnesota Beef Council con la irradiación

Desde 1997, el Minnesota Beef Council, un consejo estatal para la promoción del consumo de carne de vacuno, está educando a consumidores en más de 30 estados en EE.UU. y de varios países. Ha entregado a más de 500.000 muestras individuales al público, hace conferencias educativas, artículos y comentarios en los diarios, etc, sobre las bondades de la irra-

diación en el tratamiento de la carne. Ante todo esto han concluido que la educación es la llave para que el consumidor acepte este producto tratado.

Normalmente el comprador se pregunta: ¿qué es la irradiación? ¿es peligrosa? ¿cambia el sabor o el contenido nutritivo del producto? ¿es más costosa?. Frente a esto hay activistas que se oponen frontalmente a la irradiación porque afirman que se deteriora la higiene y que existen riesgos no conocidos y piensan que es otro ejemplo de la conquista mundial de las multinacionales, de la globalización.

¿Por qué educar a los consumidores? Ante todo hay que decir que estamos ante un proceso que es nuevo frente a otros como la pasteurización, aunque aún hay quienes no quieren pasteurizar la leche, no quieren vacunar a sus hijos o no usan cloro para el agua. La palabra irradiación es frecuentemente mal entendida y hay mitos sobre este proceso: hay quien dice que añade radioactividad al producto, altera el poder nutritivo del alimento y supone un peligro para el hombre. Hay que contestar estas críticas porque estos son asuntos emocionales o políticos y nosotros necesitamos combatirlos con hechos científicos.

En los estudios de opinión realizados tras la entrega de muestras a consumidores, el 61% afirma que no compraría el producto irradiado sin haberlo probado antes, pero tras haberlo hecho, el 86% si estaba dispuesto a comprarlo, lo que demostraba la importancia de entregar muestras para que los consumidores las probaran.

Existen multitud de estudios sobre la disponibilidad de los consumidores a comprar productos irradiados. Siempre se quedan en torno al 90% de aceptación porque existen grupos de gente que están prácticamente en contra de cualquier cosa. Recientemente el Departamento de Agricultura de la Universidad Texas A&M ha elaborado un estudio en unos supermercados en 3 ciudades. El 98,3% de la población compra carne picada, un 82% lo hace frecuentemente y de ellos, el 73,2% se mostró interesado en consumir carne irradiada antes de consumirla y un 4% la rechazó. Antes de recibir la información, el 49,1% dijeron que sí la comprarían y el resto que no. Tras la entrega de más información, el rango de consumidores que aceptaban la carne irradiada aumentó hasta el 88,7% y el resto mantenía su decisión de no consumir esta carne.

Hoy en día estamos haciendo pruebas en carne irradiada "lista para comer" con otras especies como pollo, pavo, jamón, etc., sujetos a la *Listeria*. En un estudio al respecto, el 73,8% de los consumidores se mostraron dispuestos a consumir este tipo de productos preparados.

Dentro de otro estudio realizado en 2003 destaca que los hombres parecen estar más dispuestos a consumir que las mujeres, un 77% frente a un 63%, respectivamente. El 78% de los encuestados dan su visto bueno a esta carne, llegando hasta el 85% en Minnesota.

Quienes se oponen a este tratamiento dicen que el proceso de irradiación acaba cambiando el sabor del producto, lo que hace fundamental la entrega de muestras para que el consumidor se acabe convenciendo. También se han hecho análisis nutricionales de muestras irradiadas y no irradiadas y no se han visto cambios importantes, tanto en carne fresca como en congelada. Un estudio de la Universidad de Minnesota de 1999 evaluaba los atributos de la

| <i>Aceptabilidad de carne picada fresca irradiada</i> | | |
|---|----------------------|----------------------|
| Evaluación de atributos en muestras de carne control e irradiadas (200 panelistas) | | |
| <i>Atributo</i> | <i>Control</i> | <i>Irradiada</i> |
| <i>Gusto</i> | 6,4 (escala de 9 pt) | 6,4 (escala de 9 pt) |
| <i>Sabor</i> | 6,4 | 6,4 |
| <i>Textura</i> | 6,1 | 6,2 |
| <i>Jugosidad</i> | 2,9 (escala de 5 pt) | 3,0 (escala de 5 pt) |
| <i>Dureza</i> | 2,0 | 1,9 |

University of Minnesota (1999) Vickers & Wang

carne en dos muestras, una de ellas irradiada, entre más de 200 participantes. Las puntuaciones fueron prácticamente similares y el 44% prefería la irradiada frente al 25% que escogía la no tratada.

Entre todos debemos convencernos que la irradiación no es una tecnología que sustituirá otros pasos habituales en la higiene.

Implantación en el mercado

Hoy en día, la carne picada e irradiada se puede encontrar en más de 8.000 supermercados de 50 cadenas distintas, es vendida por correo o a través de servicios de entrega a domicilio, se puede consumir en más de 3.000 restaurantes. La carne de pollo irradiada está en unas 200 tiendas, todas en el sur de EE.UU.

El etiquetado del producto dentro del supermercado debe reflejar el tratamiento realizado en la caja. En el caso de los restaurantes, este requerimiento no se hace necesario. Muchas cadenas de supermercados en EE.UU. ya ofrecen este tipo de productos y una cadena de restaurantes ofrece desde febrero de 2002 carne irradiada a sus clientes, en 7 estados. En un estudio que han hecho en estos establecimientos, el 50% de los consumidores se muestran dispuestos a pagar más por un producto irradiado, 5 centavos de dólar más. Otros dicen que acuden más a menudo al restaurante desde que saben que la carne está irradiada. Hay muchos otros ejemplos de este tipo e incluso de industrias procesadoras que distribuyen a restaurantes. Algunos de ellos también realizan su propio etiquetado advirtiendo que la carne ha sido irradiada.

Por tanto, no es cuestión de plantearse si ocurrirá o no una desgracia, pero cuando hay enfermedades, hospitalizaciones, incapacidades, mala publicidad, pérdida de ventas, problemas legales y pérdidas humanas, podemos reducir y eliminar este problema con la irradiación, protegiendo la salud de los niños y mayores y la imagen de la industria cárnica.

Si nosotros no lo hacemos, ¿quién? Si no lo hacemos ahora, ¿cuándo? ●

Envasado en producto fresco

FLORENTINO AYUSO

RESPONSABLE DE APLICACIONES Y PROMOCIÓN DE SISTEMAS
PENÍNSULA IBÉRICA. CRYOVAC EUROPE - SEALED AIR, S.L.



Últimamente se está hablando mucho en el sector cárnico de calidad (en el sentido de homogeneidad de producto), de trazabilidad y de seguridad alimentaria (control y garantía de higiene). Se manejan también términos como “presentación de producto”, “marca”, “logística” y *convenience* (término inglés relacionado con la facilidad de uso, de apertura, etc.)

Pues bien, el envasado está directamente relacionado con todos estos conceptos. Por ejemplo, no podemos garantizar una higiene y una calidad constante sin un envase. Ni tampoco podemos hablar de imagen ni crear marca sin definir antes un envase.

Incluso cuando se trabaja sobre nuevos desarrollos o se barajan nuevas tecnologías de conservación alternativas al tratamiento térmico (altas presiones, etc), el envase juega un papel fundamental. Por ello, en el Congreso Nacional de la Carne Sealed Air - Cryovac ha sido invitada a presentar los diferentes sistemas de envasado que existen hoy en día para carne fresca, tanto en unidad industrial como en unidad consumidor.

Envasado en Unidad Industrial

El sistema tradicional se basa en el sacrificio en matadero, transporte en canal (medias o cuartos) y despiece y corte en tiendas. Con el envasado en unidad industrial lo que se propone es hacer el sacrificio, despiece, corte y envasado en el mismo centro. El transporte se realizaría con el producto ya envasado y en tienda sólo se realizaría el corte y venta. Las ventajas de esto son evidentemente una mayor higiene, una calidad más constante y una mayor vida comercial (con el consiguiente mejor control de stock y mejor gestión de picos de demanda). Otra ventaja muy importante es que las mermas por desecación y por pérdida de jugos son mucho menores. Además podemos hacer una maduración de la carne al vacío con lo que se mejora la textura y sabor del producto final.

**COMPARACIÓN POR MARGEN NETO. EL
AUTENTICO INDICADOR**

| | AL CORTE – SISTEMA TRADICIONAL | ENVASADO EN TRASTIENDA | CONCEPTO CASE READY |
|---------------------------------|--------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| MARGEN BRUTO (% facturación) | 31-32 % | 32-34 % | 36-37 % |
| MARGEN NETO (% facturación) | 13-14 % | 14-15 % | 22-25 % |

El mejor margen neto en super e hipermercados

Fuente: Panel Internacional - Nielsen

Como sistemas de envasado el más usado es la bolsa termorretráctil. Se trata de una bolsa que queda como una segunda piel alrededor de la pieza. Como consecuencia de ello se eliminan los bolillos y se minimizan los exudados. Con ello se consigue una mayor vida comercial y un mayor rendimiento.

Además existen bolsas con diferente grado de resistencia mecánica (según necesidades del producto a envasar), e incluso, para aquellas piezas que tienen hueso, existen unas bolsas que llevan unos parches incorporados allí donde se necesita reforzar la resistencia de la bolsa.

Existen otros métodos de envasado como el termoformado y las *pouches* (o bolsa rígida), pero la conservación no es tan buena ya que el material no se adapta al producto y permite la exudación de jugos.

Las novedades en cuanto al envasado en unidad industrial, van encaminadas a la automatización del proceso.

Para ellos se trabaja en tres sentidos: en el material, en la carga y en la envasadora.

En cuanto al material, se ha desarrollado recientemente una nueva bolsa retráctil de alta barrera capaz de soldar a través de pliegues y capaz de soldar incluso bolsas superpuestas.

Las ventajas de esta nueva bolsa son, además de facilitar la mecanización:

- Reducción de costes.
- Aumento de productividad.
- Reducción de defectos y devoluciones (por bolsas mal soldadas).

En cuanto a la carga se han desarrollado dos sistemas para carga automática. El primero es un robot que selecciona automáticamente el tamaño de bolsa adecuado y carga el producto en su interior. Puede trabajar hasta 20 piezas por minuto con sólo un operario para supervisar y colocar producto.

El segundo de los sistemas de carga presentados fue un cargador horizontal en *flowpack* que trabaja con material en bobina y hace una soldadura longitudinal, carga el producto y realiza otra soldadura transversal enviando a la envasadora la bolsa cargada para su posterior vacío y termosellado. Las ventajas de estos dos sistemas de carga son, evidentemente, la reducción de costes cuando se manejan grandes producciones.

El último de los campos donde se está trabajando de modo sinérgico para conseguir una automatización, es en la envasadora. Actualmente existe una envasadora que puede trabajar a velocidades de entre 16 a 32 envases por minuto sin la intervención de ningún operario para colocar la bolsa, cargar o descargar producto.

Con toda esta automatización se puede pasar de productividades de 16 a 30 envases/minuto con una reducción de costos de más de un 20%.

Envasado en Unidad Consumidor

Después de introducidas las opciones de envasado en unidad industrial, se presentó el envasado en unidad consumidor. Se mostró el concepto de *Case Ready* como el envasado de carne fresca en unidad consumidor de modo centralizado y como la solución perfecta para que el producto pueda ser expuesto directamente en el lineal de refrigerado del supermercado sin

preparación adicional por el detallista. Este sistema aporta beneficios para el consumidor, el fabricante y para la distribución.

- Para el consumidor las principales ventajas que puede encontrar son la garantía de calidad e higiene, el origen conocido de la carne y ahorro de tiempo de compra (ausencia de colas de espera).
- Para el productor las principales ventajas son un mejor control de calidad, mejor trazabilidad, mayor vida comercial, mejor conocimiento del consumidor final y la posibilidad de hacer políticas de marca
- Para la distribución los principales beneficios son de tipo económico ya que de este modo tendrán mejor control de costes, menor inversión, mayor rentabilidad y menor necesidad de carniceros especializados. Así dispondrán de más espacio en la tienda para vender. Por todo esto el margen neto es mayor si el distribuidor trabaja con carne envasada de modo centralizado que cuando envasa en la trastienda o sirve el corte por el método tradicional.

Los sistemas para envasado de carne fresca en unidad consumidor los podríamos clasificar en dos grupos, envasado al vacío y envasado en atmósfera modificada. Los principales sistemas utilizados son los que analizamos a continuación:

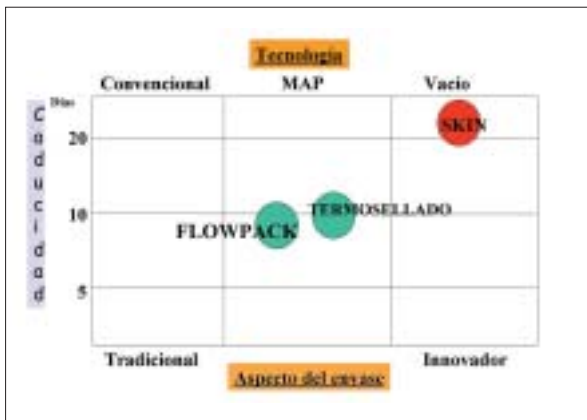
■ **Atmósfera modificada:**

- **Flowpack retráctil:** se trata de un film retráctil, alta barrera, antivaho y de excelente sellado que mediante una máquina de flow-pack y un túnel de retracción, queda envolviendo la bandeja con el aspecto del film extensible, pero manteniendo el producto en atmósfera protectora para conservar el color y alargar la vida comercial de la carne (aproximadamente unos 9 días). La presentación, es pues, poco industrializada y este sistema es muy versátil admitiendo bandejas de casi cualquier tipo y tamaño. Existe también la posibilidad de usar films impresos.
- **Termosellado con bandeja barrera:** ahora se trata también de un film alta barrera y antivaho, pero que esta vez va sellado al contorno superior de la bandeja. Existen films retráctiles y no retráctiles. Con los primeros se consigue mejor aspecto, menos arrugas y más transparencia. El equipo que se utiliza son termoselladoras y se trata también de un envasado en atmósfera modificada que consigue alargar la vida del producto hasta unos 10 días. Existe la posibilidad de imprimir el film y se trata de un sistema con una presentación excelente.



Principales sistemas utilizados en el envasado al vacío con atmósfera modificada en carne fresca.

- Termosellado en bandeja plana: un sistema innovador de envasado en atmósfera modificada, es un sistema muy similar al anterior, pero en este caso lo que usamos es un soporte plano (o de una profundidad como máximo de 10 mm) en combinación con un film retráctil. De este modo, el producto al sobresalir se convierte en el protagonista del envase. Además el producto queda sujeto con el film superior y permite una disposición vertical en el lineal. Es un sistema realmente innovador que permite una diferenciación y proporciona un aspecto de producto recién cortado.
- Envasado en *skin*: es un sistema de termoformado en línea de film rígido o flexible y un posterior envasado al vacío en efecto *skin*. La conservación es mayor que en los casos anteriores llegando fácilmente a 21 días e incluso se puede sobrepasar las cuatro semanas. En el caso de *skin*, sistema de soldadura total, se evitan los exudados, se consigue un efecto tridimensional y se pueden obtener envases impresos y con fácil apertura.



Ahora además existen materiales semipermeables que permiten que la carne no pierda color a pesar de estar envasados al vacío, aunque en este caso la caducidad es menor (unos 10 días).

Este sistema es muy versátil ofreciendo además la posibilidad de materiales microondables y dando soluciones para el sector de la hostelería y restauración.

Si hiciésemos una comparativa de caducidad entre los principales sistemas sería algo similar a esta figura.

Si hiciésemos una comparativa de caducidad entre los principales sistemas sería algo similar a esta figura.

Conclusiones

Como conclusiones finales se podría decir que:

- El envase cada día toma más protagonismo por razones de seguridad alimentaria, de calidad, de marca e incluso económicos (tanto en unidad industrial como en unidad consumidor).
- La distribución está marcando las tendencias en envasado en los últimos años y también de cara al futuro.
- El envasado en unidad industrial para carne fresca es la bolsa retráctil.
- En unidad consumidor, los envases en atmósfera modificada están creciendo de manera muy significativa en Europa y España.
- La distribución intenta confiar su producción y envasado a proveedores de confianza (no necesariamente grandes empresas), que les proporcionen un producto acabado con todas las garantías de calidad y presentación. ●

Condiciones de los operadores para la exportación

CARLOS ESCRIBANO

DIRECTOR GENERAL DE GANADERÍA
DEL MAPA



** Resumen elaborado a partir de su intervención.*

La exportación resulta fundamental para los sectores ganaderos por los problemas que tenemos para las exportaciones y las soluciones y estrategias que se pueden plantear. Desde 1980 hasta hoy en día las producciones ganaderas nacionales se han disparado. También ha ocurrido en el comercio exterior. Desde entonces venimos manteniendo una excelente protección en frontera, el diseño de la política española y más tarde con la política agraria común en 1992 y la Agenda 2000, todos los sectores ganaderos españoles han experimentado unos fuertes crecimientos en sus producciones hasta llegar a ser prácticamente excedentarios hoy en día.

Ante esto cabe decir que deben estar tan interesados como las empresas exportadoras en las ventas al exterior de nuestros productos puesto que hoy en día alguien tiene que consumir los excedentes de producción y mantener el equilibrio del sector y de las rentas. Toda la cadena productiva, incluyendo a la Administración, se debe dar cuenta de que hemos cambiado, pasando de ser un país importador a ser exportador.

Producción y exportaciones de carnes frescas españolas

Aunque nuestro principal mercado está en la UE, cada vez van aumentando más las exportaciones a terceros países, donde nos estamos encontrando con problemas que en el comercio intracomunitario son esporádicos y relacionados con determinadas enfermedades que pueden crear aún más problemas también en las ventas fuera de la UE, ya que al aplicar el principio de regionalización sanitaria, como en el caso actual de la enfermedad de la lengua azul en las islas Baleares, se prohíbe la salida de determinados productos de estas zonas.

Fuera de la UE, las exportaciones de porcino van destinadas fundamentalmente a Rusia seguida por otros países como Rumanía, la República Checa o Macedonia. Dentro de la UE son fundamentalmente Portugal, Francia, Italia y Alemania los que tienen la mayoría de los envíos, aunque llegamos a la práctica totalidad de estados miembros. Comerciamos con todo tipo de productos de este animal, aunque en su mayoría carne fresca o refrigerada, algo sobre lo que

se debería de reflexionar porque cada día, con las nuevas tendencias de la Organización Mundial del Comercio, nos va a ser más difícil la exportación de commodities. La comparación y competencia de nuestras canales con las de países terceros va a ser cada día más difícil y es una de las estrategias sobre las que debemos reflexionar, para cambiar hacia la exportación de productos elaborados, con marca, etc., para que la posibilidad de competir en mercados internacionales con países con fuertes potenciales productivos con alguna ventaja.

En el caso de la producción de vacuno, las ventas al exterior están destinadas fundamentalmente a Francia, Italia, y Portugal. Hay problemas esporádicos con motivo de incidencias sanitarias tanto en España como en estos países. Ha habido años difíciles por la EEB, pero parece que este ya no es un tema que preocupe principalmente dentro de los intercambios comerciales. Las ventas a terceros países se realizan fundamentalmente a Rusia. Dentro de la UE, España sólo realiza el 4,2% de las exportaciones de vacuno fuera de la UE.

Hay que añadir además que el excedente de producción de carne que tiene España coincide con los terneros que se compran fuera del país: se importan fundamentalmente animales para cebo y se exportan cebados. Si no pudiéramos exportar esta cantidad de carne que no somos capaces de consumir dentro del país, creo que las granjas dedicadas al cebo serían uno de los segmentos de la producción de vacuno española que primero desaparecería porque la flexibilidad de los ganaderos a la hora de comprar o no comprar animales de seis meses para cebar es mucho más superior a la elasticidad de un ganadero, que normalmente siempre tiene que buscar una salida.

La evolución de las exportaciones de carne de ave a terceros países también ha seguido una curva ascendente, siendo los principales destinos países de África. Como Argelia, Nigeria, Marruecos, Gabón, etc. En el caso de las exportaciones de ovino, su evolución es positiva.

La ganadería española tras el proceso que ha vivido en las últimas décadas, pasando por el proteccionismo de los 70, control sobre los precios, mecanismos de intervención, etc., que han servido para que crezcan las producciones ganaderas. La incorporación a la Comunidad Económica Europea con un sistema de protección en frontera, similar al que teníamos en España anteriormente, hizo que siguiéramos creciendo. El periodo de adaptación del sector la entrada en la CEE fue lento y el de adaptación a la Agenda 2000 fue rápido, en cambio. Hay un reto por delante que es la adaptación a la Política Agraria Común.

Problemática de la exportación a terceros países

Los fundamentales serían la falta de transparencia, la lentitud en el procedimiento, unas condiciones impredecibles y variables y la ausencia de norma internacional. Muchas de estas afectan a la administración, pero tanto a la de origen como a la de destino. En la Administración estábamos especializados en solucionar problemas puntuales que se les planteaban a nuestras empresas de forma esporádica. Este sistema para solucionar los problemas, sigue siendo el que existe hoy en día, no se ha cambiado a unas infraestructuras de país exportador de forma sistemática. Creo que este es el principio de todos los problemas que padece el sector.

La ausencia de transparencia nos lleva a que no conozcamos las condiciones sanitarias exigidas por un país determinado para aceptar la mercancía española. El proceso resulta lento en nuestro país, pero es incluso peor en determinados países con los que se comercia por todos los agentes que deben intervenir e incluso por los continuos cambios que se producen en los departamentos encargados. Otras veces resulta un proceso privado donde el exportador hace llegar a la empresa el certificado directamente y luego hay que confirmarlo de forma oficial, lo que resulta aún más complicado.

La ausencia de una normativa internacional lleva a que en ocasiones organismos internacionales dicten criterios, como es el caso de la Oficina Internacional de Epizootias, la Organización Mundial del Comercio en algunos casos, etc, pero no dejan de ser recomendaciones y en ningún sitio existe una norma donde todos estemos obligados a cumplirla. Muchas

veces, los propios funcionarios de las administraciones tienen una dosis superior de miedo a la de responsabilidad porque como ya sabemos, cuando algún envío sale mal y acaba llegando una enfermedad al país. Como alguien lo ha autorizado, el funcionario de turno acaba siempre siendo el culpable. Dependiendo del nivel general del país, tanto en lo económico como en las relaciones entre administración y los poderes políticos, podemos decir que se gestiona de una forma más o menos cómoda.

Respecto a las exigencias sanitarias, estoy convencido que los exportadores creen que se las inventa la administración para complicar su actividad. Para evitar esto, las organizaciones técnicas y sectoriales deberían ayudar a concienciar a los productores de que se trata de exigencias previas al inicio de cualquier movimiento. Los responsables técnicos de las empresas, y muchos de ellos lo hacen, tienen que tener esto como algo fundamental. Deberían de ser consideradas como más importantes, sobre todo porque cada día serán más exigidas y si se cumplen ayudarán a que el sistema funcione mejor. Entre todos deberíamos ponernos de acuerdo en el mecanismo de comunicación entre la administración y las empresas para que los problemas que surjan no deriven de una mala coordinación en nuestro quehacer diario.

Las exigencias sanitarias están a veces justificadas, pero en otras ocasiones no es así. Por tanto deben estar amparadas en unos requisitos tales como un apoyo científico y de organismos internacionales así como una aplicación equilibrada del principio de precaución para aquellos casos en que no haya ningún respaldo científico.

La mayoría de los países terceros exigen que los productos que llegan a sus fronteras cumplan con la normativa comunitaria. Por tanto, la mayoría de los exportadores españoles están en condiciones de vender en estos países si cumplen con puntos fundamentales:

- Condiciones higiénicas de producción de acuerdo a la legislación vigente, sistema de detección de enfermedades y un programa de vigilancia control y erradicación de enfermedades porque cualquier país puede pasar por un problema sanitario. Si el tiempo desde que una enfermedad llega hasta que se detecta es corto, el sistema de vigilancia funciona correctamente y por tanto podemos demostrar que nuestro sistema es el correcto, garantizando nuestros productos. Si el tiempo hasta que se erradica la enfermedad también es corto, podemos decir que hemos tenido una enfermedad, la hemos localizado y erradicado en un periodo de tiempo, lo cual no es suficiente para que nos tengamos que acomplejar, sino todo lo contrario.
- Normas de producción de acuerdo con la seguridad alimentaria con análisis de riesgo, gestión de los residuos y programas de trazabilidad desde la materia prima hasta el producto elaborado. Desde la Dirección General de Ganadería del MAPA creemos que este es nuestro principal trabajo y pensamos que a través del plan de trazabilidad se articulará la gestión de la ganadería, desde los mercados ganaderos hasta las exportaciones
- Pese a esto, hay países que imponen condiciones complementarias: como tienen la posibilidad, a veces imponen normas imposibles de cumplir y esto lo padecen los exportadores.

Medidas a adoptar

Ante esta situación, a las empresas que quieran vender su producto a terceros países se les puede recomendar que sigan, en sus métodos de producción, normas internacionales (OIE, por ejemplo). Deben tomar decisiones basándose en un análisis de riesgo o en otros que hayan hecho organizaciones internacionales y ajustar sus peticiones a la situación sanitarias donde van a exportar. Otra de las cosas que recomendamos es un trato equivalente: nosotros aplicamos todo lo mencionado anteriormente a nuestras importaciones y no insistimos en que a las exportaciones se les de un trato equivalente o no importamos más.

Dentro de España debemos de cooperar todos para que posibles problemas de tipo sanitario acaben afectando a la producción y por tanto a las ventas al exterior, es decir, no debemos ser “un gigante con pies de barro”. Por tanto la situación sanitaria debe de estar acorde con el potencial que tenemos y se hace necesario poner en marcha un plan de actuación ante emergencias. También se debería trabajar para incrementar los acuerdos bilaterales e impul-

sar la firma de acuerdos de la UE con otros países. Es recomendable además el fomento de planes específicos como el del jamón serrano y un mayor desarrollo de la trazabilidad y del control integral de la producción.

En España somos partidarios de un sistema de autorización a empresas a través de auditorias. Pensamos que nuestro sistema sanitario puede ser explicado en su conjunto y trabajamos para lograr que este sea el procedimiento que funcione. Hay países en que se trabaja con el sistema norteamericana donde se autoriza empresa a empresa, aunque nosotros optamos el de las auditorias basadas en listas de tal forma que si una de las empresas que están en dicha lista es autorizada, el resto también lo son, con la potestad por parte del estado de modificar la lista, e igualmente ocurriría en caso de problemas. Este es el verdadero meollo del debate en torno a las exportaciones más allá de los problemas administrativos que puedan dar los países de destino.

Conclusiones

En definitiva, la situación sanitaria del país debe ser inmejorable para asegurar las exportaciones. Se debe participar en las negociaciones internacionales para que la UE, la OIE o la OMC pongan políticas tan conocidas internacionalmente como las de regionalización sanitaria. Debemos fomentar los acuerdos bilaterales entre países y la coordinación de toda la cadena desde el origen a el destino, con una estrategia sectorial: industrias, ganadería, fábricas de pienso, vendedores de medicamentos y aditivos para la alimentación animal, elaboradores y organismos destinados a la exportación, para trabajar todos en el mismo sentido.

También se debe desarrollar la política de trazabilidad, útil para la gestión de mercado y para limitar las posibles crisis, además de para ganar en confianza por parte del consumidor y de los clientes.

Es necesario además cambiar la mentalidad a la hora de exportar: debemos pensar como país tradicionalmente exportador y no de forma ocasional, orientando la producción a las demandas que nos hacen los clientes tanto en España como fuera del país y publicitar el modelo europeo de producción que, aunque más caro porque los requisitos de nuestras ganaderías son más exigentes y tienen más garantías, es mejor que el de otros países que venden sus productos más barato que nosotros y con los que nos enfrentamos en los mercados.

También es fundamental mejorar la coordinación administrativa algo en lo que llevamos trabajando bastante tiempo y que siempre ha existido. Es algo pendiente y que se complica por la estructura del estado español. La participación del MAPA, del Ministerio de Sanidad, del Ministerio de Administraciones Públicas del cual dependen la organización periférica de la administración del estado, las comunidades autónomas, etc, supone coordinar a mucho personal pero creemos que tiene solución.

Para concluir quisiera remarcar la importancia que tienen las exportaciones para la ganadería por sus costes y la capacidad para la exportación a cualquier punto. Hoy en día los ganaderos necesitan del sector cárnico y de sus exportaciones para funcionar mejor, mantener su actividad y el desarrollo rural, conservar el medio ambiente, etc. ●

Mesa redonda

Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

- **Antonio Muñoz**, catedrático de Producción Animal de la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Murcia.
- **Jorge de Saja**, director de Cesfac.
- **Manuel Sanz**, director nacional de Calidad del Grupo SADA.
- **Jordi Cuatrecases**, director de Identificación Automática de AECOC.
- **Mariano Rodríguez**, director de Calidad de Carrefour.
- **José Moya**, coordinador general de Cedecarne.
- **Josefa Lueso**, subdirectora general de Ordenación de Explotaciones del MAPA.

Moderado por **Valentín García**, presidente de Anagrasa

** Resúmenes elaborados a partir de sus intervenciones.*



De izquierda a derecha, Antonio Muñoz, Jorge de Saja, Mariano Rodríguez, Valentín García, Manuel Sanz, Jordi Cuatrecases, Josefa Lueso y José Moya.

Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

ANTONIO MUÑOZ

CATEDRÁTICO DE PRODUCCIÓN ANIMAL
FACULTAD DE VETERINARIA
UNIVERSIDAD DE MURCIA

Trazabilidad es un concepto que surge para sofocar la psicosis generada por algunos escándalos alimentarios que han podido afectar al concepto de Seguridad Alimentaria durante los últimos años. La trazabilidad es la capacidad de proveer información acerca del origen y la historia procesada de los productos que llegan al consumidor final.

Cuando se habla de trazabilidad hay que tener en cuenta dos aspectos:

- a) Seguimiento del producto (*tracking*): capacidad de seguir el curso de una unidad, grupo o lote de productos a través de la cadena de abastecimiento. Los buenos productores, desde siempre, han establecido un sistema de calidad, un sistema de puntos críticos, etc, lo que con esto se aporta es, cómo volver hacia atrás y encontrar todos los elementos que han configurado la producción.
- b) Rastreo del producto (*tracing*): capacidad de identificar el origen de una unidad en particular, de un grupo o lote de productos ubicados dentro de la cadena de abastecimiento.

La trazabilidad no es una cuestión de rentabilidad, sino una cuestión de costes. Es algo más que se exige dentro del proceso de producción. El que lo haya hecho bien le costará poco implementar un sistema de trazabilidad, mientras el que lo haya hecho mal, le será casi imposible establecer un sistema de trazabilidad.

Existen varios tipos o clases de trazabilidad, según se atienda a requerimientos comerciales u oficiales. Se habla de requerimientos comerciales cuando se trata de sistemas basados en las necesidades particulares de compañías, las cuales deben cumplir, independientemente de sus propias definiciones de trazabilidad, con todas las reglamentaciones oficiales que se encuentren vigentes, tanto en los mercados de elaboración de los productos, como en los mercados de destino de los mismos. Por otro lado, se atiende a requerimientos oficiales cuando se trata de reglamentaciones impuestas a los mercados, local o internacionalmente, por las agencias oficiales encargadas de controlar los procesos de elaboración y/o comercialización.

En el caso concreto del ganado porcino, y cuando se pretende implementar un modelo de trazabilidad que garantice el seguimiento y rastreo de una unidad de producto (cerdo a sacrificio) en sistemas intensivos, con la complejidad de los sistemas de producción y asu-

miendo un modelo económicamente competitivo y ajustado a garantizar la seguridad del producto, el punto de partida debe basarse en el control exhaustivo de las áreas de conocimiento que pueden influir en la instauración de un protocolo de trazabilidad (base genética, nutrición de los animales, sanidad, calidad ética, bienestar animal y conservación del medio ambiente).

Una vez fijados todos estos elementos, garantizarán una trazabilidad del producto segura y asumible por el ganadero, capaz de proporcionar la información necesaria al siguiente eslabón de la cadena (matadero) sin errores y fácilmente implementable en el modelo global.

Hoy en día existe la suficiente tecnología molecular disponible y las adecuadas técnicas de reproducción para garantizar la base genética de un producto concreto, con las implicaciones directas que este apartado tiene en la caracterización de una calidad concreta ligada al genotipo final que estamos explotando. El futuro de la monitorización genética como parte de la trazabilidad del proceso se basará en el control exclusivo de reproductores, realización de controles genéticos de detección de microsátélites, producción y distribución de semen, producción de embriones in vitro, etc.

Otro elemento de singular interés y trascendencia en la producción animal es, sin lugar a dudas, la nutrición de los animales a lo largo de su vida. En este sentido, la nutrición es igualmente susceptible de monitorizarse y protocolizarse para garantizar la estandarización de la calidad del producto atribuible a este elemento zootécnico. El control de la nutrición de los animales puede garantizarse directamente a través de la calidad sanitaria de los piensos, la posibilidad de formular en nutrientes reales, trazando la composición de los piensos y las calidades específicas de las diferentes materias primas a fin de homogenizar el alimento recibido por los animales a lo largo del tiempo, desarrollar otros aspectos de interés, tales como el perfil de ácidos grasos, contenidos en vitaminas, etc.

Los riesgos inherentes a la salud animal han creado fuertes corrientes de opinión, que han calado profundamente en los consumidores, y han impuesto estas mejoras del control en la producción de alimentos para el consumo humano.

Por otra parte concurre la circunstancia de las posibles resistencias cruzadas a antibióticos que pueden surgir a través del uso de medicamentos convencionales en el tratamiento de enfermedades que afectan a las poblaciones animales. Ante este escenario, los modelos de trazabilidad deben garantizar la monitorización y protocolización de la sanidad en las granjas de producción, pasando todo esto a través del establecimiento de explotaciones ganaderas de un alto estado sanitario (S.P.F. "specific pathogen free": libres de patógenos específicos) que eviten el uso de antibioterapia convencional.

Actualmente se trabaja muy activamente en modelos de granjas en múltiples fases (estos modelos permiten practicar destetes aislados, programas de prevención monitorizada, o programas de erradicación de patógenos específicos), sistemas de bioseguridad, monitorización sanitaria de lotes de producción.

Por último, se habla de calidad ética. Este aspecto está cobrando interés por parte del consumidor, y aunque no tenga ninguna influencia sobre la salud física del mismo basándonos en criterios estrictamente ligados a la seguridad alimentaria, parece estar convirtiéndose en un elemento que afecta a la moral del consumidor y por ende a su percepción psicológica del alimento de origen animal. Los máximos exponentes de este concepto de calidad ética que afectan al proceso ganadero vienen representados por el bienestar de los animales y la conservación y protección del medio ambiente.

El bienestar de los animales debe ser objeto de control y monitorización durante las fase principales del proceso de producción (la cría y engorde, el transporte y el sacrificio), pudiendo tener alguna influencia directa en la calidad del producto final.

En definitiva, la trazabilidad del proceso de producción ganadera debe fundamentarse en el conocimiento profundo del proceso productivo y de los elementos zootécnicos que en él intervienen. Sólo así podrán garantizarse las expectativas del consumidor. Es importante un buen sistema de identificación animal, pero además es imprescindible llenarlo de contenido informativo que genere seguridad y por ende, satisfacción en el consumidor. ●

Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

JORGE DE SAJA

DIRECTOR DE CEFAC
(CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES
DE ALIMENTOS COMPUESTOS PARA ANIMALES)

Cefac es la organización que representa el sector de las empresas dedicadas a la producción de alimentos destinados a la alimentación animal. Es una organización muy significativa (formada por 15 asociaciones regionales), ya que representa el 80% de la producción nacional. Se trata de un sector, hasta hace pocos años, generalmente desconocido, pero que factura unos 8,41 millones de euros al año.

Sin embargo, gracias a este sector ha sido posible incrementar las producciones ganaderas, ya que sin un aumento del volumen de materias para la alimentación animal, no se hubiera podido disfrutar del incremento en el número de cabezas de ganado.

Centrándonos en la trazabilidad, lo importante es saber qué puesto ocupamos en la cadena, qué es lo que podemos aportar y qué no. Desde Cefac se aportan entre 20 y 21 millones de toneladas de fabricación de pienso industrial. Se trata de un producto intermedio, de transformación. Se recogen millones de toneladas de materias primas, básicamente cereales, que pueden proceder de orígenes muy diversos.

Cuando hablamos de trazabilidad, una de las mayores dificultades a las que se enfrentan los fabricantes de piensos compuesto se establece a la hora de poder garantizar el origen de las diversas materias primas que se emplean en los procesos de fabricación, y no tanto en garantizar la calidad de los procesos, que son bastante cortos y sencillos.

Los fabricantes de piensos compuestos son puros intermediarios, con una labor intensa en cuanto a cantidad, pero realmente corta en cuanto a tiempo y procesamiento, e incluso a nivel de valor añadido. Compran materias primas, con un valor de *commodity*, que transforman y venden a un precio un poco superior. De hecho, este sector es de los que dispone de un menor margen comercial, que oscila entre el 2 y el 6%.

El término trazabilidad comenzó a estar en boca de todos cuando empezaron a producirse una serie de factores externos que alteraron la percepción social que había tanto en el resto de miembros de la cadena productiva (ganaderos), como en general todos los agentes de la cadena alimentaria.

A pesar de este dato, considero que el concepto de trazabilidad no ha nacido como consecuencia de las crisis alimentarias, ya que, el interés de cualquier productor de piensos es te-

ner una materia prima de la mayor calidad posible, porque su negocio es mezclar productos, los mejores posibles, para dar un valor añadido a su producto. En cualquier caso, sí que los cambios producidos en el sector, y también las crisis acontecidas, pueden haber actuado como catalizador, pero no como origen. La trazabilidad, por tanto, se ha construido en nuestro sector desde una perspectiva de control.

Básicamente, como sector, los fabricantes de alimentación animal, han desarrollado su propio sistema de aseguramiento de calidad (proceso iniciado antes de las crisis), que no es tanto un sistema de trazabilidad. En España, este sistema está basado en la certificación externa, aunque no es el único sistema que existe en el mundo ya que en Europa hay al menos cuatro sistemas muy similares, basados en la certificación de productos. Este sistema de control de la calidad tampoco es una herramienta de control de procesos, sobre todo porque los procesos no lo necesitan. Para la fabricación de piensos compuestos no se realizan complejos y largos procesos, más bien al contrario.

Sin embargo, mediante este sistema de control de la calidad, entidades externas certifican una conformidad de productos que, necesariamente, dicen mucho de la trazabilidad y el control de las materias primas que se mezclan.

Esta herramienta podrá presumir de ser perfecta cuando llegue al 100% de la industria, aunque eso, a día de hoy, todavía no se consigue. Pero, sin duda alguna, esta es la mejor manera que tenemos para controlar la trazabilidad del producto, que se exige a nuestros proveedores, y de las fases de transformación del producto.

Estos sistemas de autocontrol de la calidad no tienen muchos años. Cefac examina a los fabricantes y denuncia a los que incumplen la ley. Ha costado trabajo introducir este sistema de trabajo, sobre todo cuando hubo que empezar a denunciar a algún asociado.

Por tanto, la clave de la trazabilidad, dentro de la producción de piensos se sostiene por sí misma, ya que los productores saben que es muy difícil hacer un buen producto final con una mala materia prima, por lo tanto, son los primeros interesados en ello, por ello se puede decir que el sector, más o menos, se autorregula.

La trazabilidad no ha nacido por las crisis, aunque sí que es cierto que el sector, a esa demanda de trazabilidad, con todos sus defectos, ha sabido dar una respuesta positiva.

Al consumidor final, en este proceso de la cadena, no se le ve, sólo al eslabón siguiente de la cadena. El problema es cómo conseguir el equilibrio necesario, para obtener rentabilidad de nuestra industria, con unos márgenes muy cortos, y cumplir con aquellas exigencias de trazabilidad que nos queremos imponer, que nos vienen impuestas por otros eslabones de la cadena productiva e incluso son demandadas por el consumidor. ●



Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

MANUEL SANZ

DIRECTOR NACIONAL DE CALIDAD
DEL GRUPO SADA

El Reglamento (CE) n° 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2002, por el que se establecen los principios y los requisitos generales de la legislación alimentaria, se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y se fijan procedimientos relativos a la seguridad alimentaria, define trazabilidad como “la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento, un pienso, un animal destinado a la producción de alimentos o una sustancia destinados a ser incorporados en alimentos o piensos o con probabilidad de serlo”.

Hay otras definiciones, como por ejemplo la que aporta la ISO 9000/2000, que habla de “la capacidad para seguir la historia, la aplicación y la localización de todo aquello que está bajo consideración.”

De estas definiciones se concluye que, según los legisladores comunitarios, se dispone de trazabilidad de un determinado alimento cuando se es capaz de seguir el rastro de este alimento a lo largo de todas las etapas de producción y transformación, es decir, cuando conocemos la historia del alimento desde su origen hasta su destino en el consumidor final.

El concepto de trazabilidad trasladado a la producción de carne de pollo supone por tanto la capacidad de reconstruir la historia de un determinado producto de pollo (una canal, un despiece de pollo, o unos productos elaborados con carne de pollo) desde su origen hasta que el producto se encuentra a disposición del consumidor final.

A diferencia de lo que ocurre en otras especies como bovino o porcino, el concepto de trazabilidad de carne de pollo no puede aspirar a tener un seguimiento exhaustivo de cada individuo, sino que debe entenderse en el ámbito de lote de crianza. Un lote se define habitualmente como aquel grupo de individuos que han sido criados en las mismas condiciones en una misma granja o nave, alimentadas con los mismos piensos y sacrificadas y procesadas en una misma industria, en la misma fecha y bajo las mismas condiciones de proceso.

Cuando se habla de trazabilidad es habitual relatar las ventajas que un sistema de trazabilidad arroja para el consumidor final. Sin embargo, es necesario plantearse que el montar un sistema fiable de trazabilidad a lo largo de un proceso productivo como el de la carne de pollo no es tarea fácil.

En primer lugar se plantea el problema de establecer sistemas para recoger toda la información necesaria en cada una de las fases de producción, incubadora, granja, granjero, fabrica de piensos suministradora, fechas de envío de las partidas de pienso, formulaciones correspondientes, resultados de los controles sobre las partidas de materias primas, matadero de destino, sala de despiece de destino, fechas de sacrificio, de procesado, de expedición, destino final de los productos comercializados, etc. Todo ello, aunque pueda parecer sencillo, obliga a la implantación de todo un sistema de registros que permita recoger la información en distintos lugares físicos (granjas, fábricas de piensos, mataderos, salas de despiece, expediciones) e interconectarla.

En segundo lugar existe un problema real de separación física de unos lotes de otros en las plantas de sacrificio y despiece. Estas fábricas están diseñadas para procesar un número muy elevado de animales cada día y para ello contratan a un alto número de personal trabajando en sus líneas de procesado. En estas plantas todos los tiempos están calculados de forma absolutamente precisa en cada uno de los puestos a lo largo de las líneas de producción para obtener un rendimiento óptimo de cada uno de los operarios. Separar físicamente un lote de animales de otro para mantener la trazabilidad, supondría hacer paradas en las líneas cada vez que llegara un cambio de lote, pero parar una línea de proceso con tanta frecuencia tiene un coste elevadísimo debido al coste del personal que durante ese tiempo es 100% improductivo. Por tanto, se suele optar por sistemas automáticos que permitan mantener la trazabilidad de los distintos lotes y al mismo tiempo las líneas en niveles productivos aceptables. Estos sistemas automáticos sin embargo no están disponibles en el mercado.

De igual modo ninguno de los sistemas de los que se habla en otras especies (bovina o porcina) como identificadores electrónicos con "chips" o sistemas genéticos de identificación son extrapolables a la industria del pollo de carne porque como se mencionó anteriormente en esta industria es absolutamente impensable pretender identificar individuo a individuo sino que se trabaja con el concepto de lote. Es, por tanto, la propia industria del pollo la que esta desarrollando sistemas automáticos de separación e identificación de lotes ajustándose a sus circunstancias productivas.

En tercer lugar, para que el sistema de trazabilidad sea eficaz será necesario tener un sistema capaz de enlazar toda la información recogida, almacenarla y analizarla y además debe ser capaz de realizar todo esto casi en tiempo real. Efectivamente, cuando se trata de productos perecederos como la carne de pollo no se dispone de demasiado tiempo entre la producción y el consumo del producto. Por tanto ante la aparición de un determinado problema se debe tener la capacidad de reaccionar casi en tiempo real, para llegar a tiempo antes de que el producto se consuma.

Todos estos problemas que la implantación de un sistema de trazabilidad acarrea desencadenan necesariamente en un aumento en el coste de producción y por tanto en un encarecimiento del producto. La cuestión es ¿estamos los consumidores realmente dispuestos a pagar por esta garantía de calidad? o ¿es la industria alimentaria la que debe asumir el aumento en los costes de producción y proporcionar al consumidor un producto con esta garantía de calidad adicional?

Lógicamente un consumidor respondería que es la industria quien debe asumir esta responsabilidad y la industria respondería que esta dispuesta a asumir la responsabilidad pero no el coste. Probablemente sea la evolución del propio mercado en el futuro quien responda a esta cuestión. ●

Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

JORDI CUATRECASES

DIRECTOR DE IDENTIFICACIÓN AUTOMÁTICA
DE AECOC (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
PARA LA CODIFICACIÓN COMERCIAL)

AECOC es una asociación profesional de empresas en la que están presentes todos los eslabones de la cadena (tanto fabricantes como distribuidores), por lo tanto trata de ser un ente neutral en esta cadena de suministros, teniendo además la característica de entidad sin ánimo de lucro. Esta asociación está formada por más de 19.000 empresas asociadas, de las cuales, alrededor de 1.500 pertenecen al sector cárnico, tanto fabricantes de productos frescos como de productos elaborados.

La asociación se centra en identificar oportunidades de mejora en la cadena, a través de la colaboración, pero prestando atención al consumidor. Sin embargo, por lo que más se la conoce es por ser una organización de estandarización en sistemas de identificación automática y de intercambio electrónico de datos.

Cuando hablamos de trazabilidad nos encontramos ante una paradoja, ya que nunca algo tan imperativo, tan aparentemente necesario, ha generado tan poca reacción en las empresas, desde el punto de vista de implantación.

Por lo que vemos, el mensaje de trazabilidad por sí mismo no vende. Deberíamos pensar en trazabilidad como un medio y no como un fin, quien piense que va a hacer una inversión está perdiendo el enfoque.

Si aplicamos sistemas de trazabilidad de manera no coordinada, vamos a caer en muchos riesgos potenciales, y hay uno principal, confundir al consumidor que al final es el que tiene que darnos valor al esfuerzo que estamos realizando.

En la actualidad es preciso cumplir con ciertos requisitos de trazabilidad en el sector. Ello viene dado por la actual legislación, la apuesta por incrementar la percepción de Seguridad Alimentaria al consumidor por parte de las empresas, la necesidad de establecer mecanismos de prevención y control y la ineficiencia de las cadenas de suministro.

Desde nuestro punto de vista, garantizar trazabilidad significa:

- a. Cambios en proceso y en la operativa.
- b. Registro sistemático de información.
- c. Capacidad de transmitir información entre los diferentes eslabones de la cadena.

Por lo tanto, garantizar trazabilidad implica colaboración entre los diferentes sectores de la cadena, ya que nadie tiene en solitario toda la información de la trazabilidad de un producto, por lo que la trazabilidad debe de ser una tarea colectiva.

El Comité de Carnes de AECOC ha reaccionado a las necesidades del mercado haciendo recomendaciones sobre, por ejemplo, cómo debe etiquetarse una canal de vacuno o cómo transmitir una determinada información asociada a una canal.

También se han hecho recomendaciones en la categoría de ovino y porcino (todas ellas aprobadas ya por el Comité de Carnes) y estamos dispuestos a terminar con el resto de categorías cárnicas, cuando exista una necesidad real en el mercado, es decir, cuando haya gente que pueda utilizar el esfuerzo, como sería en el caso de las aves. A lo largo de los 26 años de trayectoria de AECOC, hemos aprendido que trabajar para hacer libros es poco efectivo, nuestra voluntad no es llenar una estantería con libros sobre recomendaciones, sino que estas recomendaciones se acaben implantando.

Lo que se trata con la trazabilidad no es sólo vender, no se puede pensar en una sola labor interna, se trata de compartir la información que hayan sido capaces de registrar. Además, si no lo hacen, se invita a la cadena a hacer presión por sistemas particulares. Apostar, sobre todo los productores, por sistemas estándar, ayudará bastante a que las cadenas no les exijan al final un esfuerzo de adaptación a necesidades particulares.

Este tipo de esfuerzos tienen que ser capaces de transmitir el valor al consumidor y, si es posible, pero más adelante, también el coste. Hoy en día, las empresas están trabajando internamente para un mayor control de la trazabilidad de sus productos.

Gran parte de la trazabilidad en la cadena de suministros se basa aún en sistemas manuales de control y registro de datos. Mediante estos sistemas, a medida que se alarga la cadena de suministros, la trazabilidad es más difícil de controlar.

Desde AECOC podemos ayudar formando, orientando (a través de servicios de asesoría e implantación propios), informando y certificando estándares, etc. Lo único que pretendemos garantizar es que si alguien quiere hacer una etiqueta y ponerla en una canal de vacuno, esta sea inteligible para todos. ●



Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

MARIANO RODRÍGUEZ

REPRESENTANTE DE ANGED (ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN).
DIRECTOR DE CALIDAD Y DESARROLLO DE CARREFOUR

ANGED es una organización profesional de ámbito nacional, creada en 1965. Está constituida por la libre asociación de empresas que se dedican al comercio minorista e integrada por las empresas más representativas del sector. ANGED es un foro de estudio de asuntos de común interés para la distribución y un lugar de intercambio de experiencias. Cuenta con representación de grandes almacenes, supermercados, hipermercados, tiendas especializadas y comercios integrados en centros comerciales. En el 2002 las empresas integradas en ANGED tenían 4.390 establecimientos, con unas ventas globales de más de 31.000 millones de euros y proporcionaban empleo a más 207.000 trabajadores.

Centrándonos en el tema que nos ocupa, el objetivo fundamental de los sistemas de trazabilidad es garantizar la seguridad alimentaria desde el origen del producto hasta que se sirve en el plato. El consumidor, que es quién en definitiva nos hace vivir a todos, no solamente a la distribución, busca productos más sanos, seguros, saludables, pero sobre todo, que les ofrezcan garantía y credibilidad.

Para ANGED, el término trazabilidad significa asegurar la calidad en todo el proceso de producción, transformación, almacenamiento, distribución y venta de un producto como el que nos ocupa, la carne, documentando todo el sistema, para poder verificarlo en cualquier estadio de su vida.

Hay que aclarar que el responsable de la trazabilidad debe ser toda la cadena (desde la fábrica de pienso, reproductores, criadores, productores, distribuidores, logística y venta) o la trazabilidad está rota. Cualquier punto de esta cadena que haga trazabilidad por sí sola, si el anterior o el posterior no la siguen, no la controlan, no sirve absolutamente de nada.

Dentro de la distribución se trabaja en varios bloques. Las áreas implicadas en trazabilidad no son exclusivamente los departamentos de calidad o de I+D, sino también los comerciales, logística, venta, y también recursos humanos, porque hay que dar formación. Por tanto, se trata de algo en lo que tiene que estar implicada toda la empresa.

La trazabilidad tiene unos beneficios. El mayor de ellos es la confianza del consumidor, pero en nuestra opinión no está siendo transmitida adecuadamente. Hay que hacer un esfuerzo colectivo para mejorar esto porque la confianza en la distribución garantiza la mejora de

la crianza y la producción de la ganadería en general y, sobre todo nos ofrece una información rápida y segura. Pero además, también hemos verificado que la trazabilidad reduce costes cuando está bien implementada dentro de las empresas.

Actualmente, toda la cadena está inmersa en la implantación de sistemas de trazabilidad, algo que puede ser preocupante porque hay una gran variedad de sistemas, lo que supone demasiado ruido de fondo para mirar por un solo camino. Por tanto hay una falta de homogeneidad en el sistema de etiquetado de las carnes que llegan a la distribución, incluso para productos de la misma especie, lo que acaba dando problemas.

Ante todo esto se detecta una falta de control en la cadena. Se puede tener un buen sistema de trazabilidad, pero como el siguiente eslabón de la cadena no lo tenga y no haga un control, lo que va a llegar al siguiente eslabón no es lo adecuado.

Ha habido avances en la trazabilidad como la creación de comités de trazabilidad y la elaboración de guías de recomendaciones de trazabilidad, pero lo más importante es que han sido realizadas por grupos de trabajo que representan a toda la cadena de producción. Por lo tanto, también están respondiendo a unas necesidades del sector: estandarización, automatización y mayor garantía.

El etiquetado de transmisión de datos que se ha realizado en estos comités de trazabilidad, está estandarizado. Estamos obligados a implantar antes de enero de 2005, un sistema de trazabilidad para garantizar los productos y minimizar el riesgo.

Por último, y a modo de conclusión, desde ANGED opinamos que la trazabilidad para los distribuidores debe basarse en sistemas sencillos, de fácil aplicación, y sobre todo comunes para productores, fabricantes y distribuidores. Pensamos que el Código EAN 128, creado para entornos de mercado no detallistas, es un buen sistema de trazabilidad, porque es universal, de fácil aplicación y sencilla lectura, además de ser un estándar internacional.

En cualquier caso, el sistema que elijamos debe ser lo más consensuado posible por toda la cadena, porque si no es así tendremos unos costes y una rotura de la trazabilidad muy importantes y no llegaremos al fin que queremos todos. ●



Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

JOSÉ MOYA

COORDINADOR GENERAL DE CEDECARNE
(CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA
DE DETALLISTAS DE LA CARNE)

El vigente sistema legislativo que tiene referencia para el etiquetado de la carne de vacuno es el Reglamento CE 1760/2000 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de julio de 2000 y el que lo desarrolla es el Reglamento CE 1825/2000 de 25 de agosto de 2000, en el ámbito comunitario.

Dentro del comercio tradicional la primera característica importante de este sector es su tamaño: son establecimientos muy pequeños, fundamentalmente micropymes (más de 40.000 establecimientos en toda España), con una atomización inmensa, con una falta de información también inmensa.

Existen dos tipos de etiquetado, uno voluntario y otro obligatorio. El obligatorio ha de contar con una serie de datos, entre los cuales se incluye el número de referencia del animal, el país en el que ha nacido, dónde se ha cebado o engordado y se ha sacrificado, así como el número de registro sanitario del matadero, y en el caso de que haya pasado por sala de despiece pues el número de registro sanitario de la sala de despiece.

Dar a conocer esta información en el punto de venta es una absoluta novedad, a la que no estaban acostumbrados los carniceros, con lo cual, junto a los cambios que en el sector se han tenido que operar, el profesional ha tenido que acostumbrarse a hacer las cosas de otro modo.

Desde el primer momento, las organizaciones hemos entendido que la introducción de la trazabilidad y el correspondiente etiquetado obligatorio refuerza esa confianza que el consumidor tiene en el carnicero. De hecho, el carnicero sigue teniendo la acepción de “mi carnicero”. Pero debemos reforzar esto transmitiendo la seguridad en el producto.

Desde Cedecarne nos hemos encontrado con un problema: el etiquetado obligatorio lo encontramos difícil de cumplir si los proveedores no suministran las etiquetas correspondientes a las piezas de carne que componen la compra realizada.

Cuando un carnicero compra una canal, se suministran dos etiquetas por cada media canal, pero, sin embargo, el profesional está obligado a suministrar una información global. Pero, ¿cómo hacer esto si cuando el carnicero compra una canal le suministran dos etiquetas aunque todos sabemos que la canal tiene, cuando se despiece, muchísimas otras piezas?

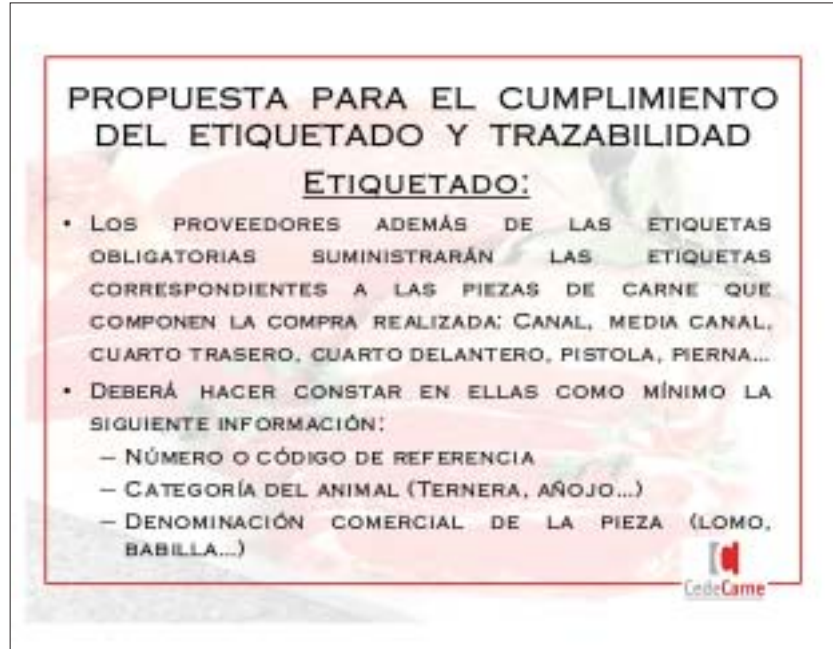
Si no se facilitan las etiquetas correspondientes a todas y cada una de las piezas que componen esa compra, nos resulta difícil, no porque no queramos, sino porque nos encontramos con una dificultad insalvable.

Sin embargo, en el caso del etiquetado voluntario, cuando lo que estamos comprando es una marca, bien por interés comercial, bien por otras razones, sí se nos está facilitando la relación de piezas que componen la carne que estamos comprando, bien porque le interesa, bien porque quiere controlar que la carne que se está vendiendo sea la de la marca y no la de otra, o bien porque quiere hacer una promoción de su marca. Con lo cuál entendemos que no es que no se pueda hacer, sino que, simplemente, no se está haciendo.

Respecto al registro, estamos totalmente de acuerdo con la administración que debemos llevar un registro, no sólo porque estemos obligados, sino porque entendemos que debe ser así para mejorar la confianza que el consumidor tenga en el producto.

Si los proveedores además de las etiquetas obligatorias nos suministran las etiquetas correspondientes a las piezas de carne que componen el pedido realizado (canal, media canal, pistola, delantero, trasero, pierna, etc), y en estas etiquetas de las distintas piezas, con que solamente hagamos constar los datos referentes a la categoría del animal, número de referencia y la denominación comercial de la pieza, estaremos contribuyendo a que esa información llegue al consumidor.

De nada valen los esfuerzos que se puedan hacer en producción, en sacrificio, en despiece, etc. si cuando llega al último punto, al que está en contacto con el elemento fundamental para lo que estamos diseñando todo el mecanismo, que es el consumidor, no se facilitan los medios para el correcto cumplimiento. Si lo hacemos así habremos conseguido que exista un mayor control de la carne que se vende, que haya una mayor información al consumidor, y por lo tanto, una mayor confianza, una transparencia mayor y por tanto esto redunde en una mayor seguridad. ●



Trazabilidad: casos prácticos y cambios producidos en el sector

JOSEFA LUESO

SUBDIRECTORA GENERAL DE ORDENACIÓN
DE EXPLOTACIONES DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA,
PESCA Y ALIMENTACIÓN

La trazabilidad de la carne de vacuno es el sistema integral más completo que hay de trazabilidad. Es una realidad y de obligado cumplimiento, y además es muy exigente. Llevamos dos años de experiencia en el cumplimiento de una normativa obligada y también se han identificado ya, y está pendiente de presentarse por parte de la Comisión, un informe respecto a la aplicabilidad del sistema y a los problemas que ha planteado la implantación de este sistema de trazabilidad integral.

Para la Dirección General de Ganadería del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, la trazabilidad es una herramienta, un sistema que se establece con múltiples objetivos, no solamente con el de la Seguridad Alimentaria. Algunos otros son la sanidad veterinaria, el control epidemiológico y la implantación de redes epidemiológicas que se fundamentan en sistemas de trazabilidad ganadera, etc.

Todo el sistema de identificación y registro de ganado vacuno tiene dos objetivos: la seguridad alimentaria y el control de las ayudas ganaderas al sector vacuno de carne. Por ejemplo, la prima al sacrificio de vacuno se está pagando a través de la información existente en la base de datos SIMOGÁN, base de Identificación y Registro del Ganado.

La valorización de la producción, la posibilidad de hacer etiquetados de origen, voluntarios, de Indicaciones Geográficas Protegidas, etc, aportan valor añadido a la producción. Se fundamentan todos en sistemas de trazabilidad. En el caso de los seguros ganaderos ocurre lo mismo: utilizan los sistemas de trazabilidad ya implantados para garantizar que un animal pertenece a una determinada explotación. Además, como Administración Pública nos permite hacer análisis sectoriales de mercado y por supuesto, realizar otras actividades de control que no sean de ayudas.

Los sistemas se han implementado más o menos complejos dependiendo del objetivo. El del vacuno es va desde la identificación individual del animal hasta que esa identificación de animal o grupo de animales aparezca en cada trozo de carne que cada consumidor se lleva a su casa. En el porcino existe un sistema de trazabilidad de identificación y movimiento, con un objetivo de vigilancia epidemiológica.

El MAPA ha convertido la trazabilidad ganadera en una de sus prioridades. Trabajamos en sistemas de identificación y registro de bovinos, el SIMOGÁN, que se complementa con el

etiquetado de la carne, por eso que es el sistema integral más completo; SIMOPORC, sistema de identificación, registro y control de movimiento de ganado porcino, también es una realidad, aunque falten algunas comunidades autónomas, ya está en marcha.

Se están registrando también a los transportistas de ganado y los medios de transporte, estableciendo un sistema informático nacional y trabajando con un sistema de identificación electrónica de los animales. El pasado año se creó el Comité Nacional de Identificación electrónica de los animales para uniformizar los medios de trabajo y los sistemas.

La trazabilidad convencional se aplicará a partir del 1 de enero de 2005 y se aplica a todos los productos. Se basa fundamentalmente en la relación cliente-proveedor, pero no va al origen de un producto. En ganadería nos centramos en la trazabilidad de origen, que es la que implica la transferencia de información respecto del origen en todos los eslabones de la cadena. En cualquier momento en que se produce una crisis ya es mucho más fácil acceder a la información relativa.

Es necesario que los agentes registren entradas y salidas y tengan sistemas de recepción y transmisión al siguiente eslabón de la cadena. Así, los poseedores de animales deben de identificar individualmente todos los bovinos con dos marcas, que garantizan que si una se pierde se sabe siempre cuál es el animal, llevar un libro de registro exhaustivo, en el que se anote las altas y bajas, entradas y salidas, nacimientos y muertes, y procedencia de esos animales en el caso de que lleguen de otra explotación. Cualquier movimiento se tiene que notificar a la autoridad.

Las autoridades competentes debemos registrar e identificar todos los lugares donde hay animales, no sólo las explotaciones, los mercados, las plazas comunales, hasta las plazas de toros, etc, y por supuesto los mataderos. Además, asignamos los crotales a cada explotación, una especie de documento de identificación de los animales. Cada vacuno que circula por este país está registrado actualmente en la base de datos, actualmente hay unos 7 millones de animales registrados que circulan con un documento de Identificación Bovina. Cada vez que el animal se mueve de una explotación a otra y cambia de propietario hay que cambiar ese documento y ponerle el nombre del nuevo propietario, con la carga administrativa que esto supone.

El matadero también debe ser capaz de capturar la información sobre el origen del animal y transmitirla a los siguientes eslabones de la cadena, y a la autoridad competente todo lo que ha sacrificado en un plazo de siete días para añadirlo también a la base de datos.

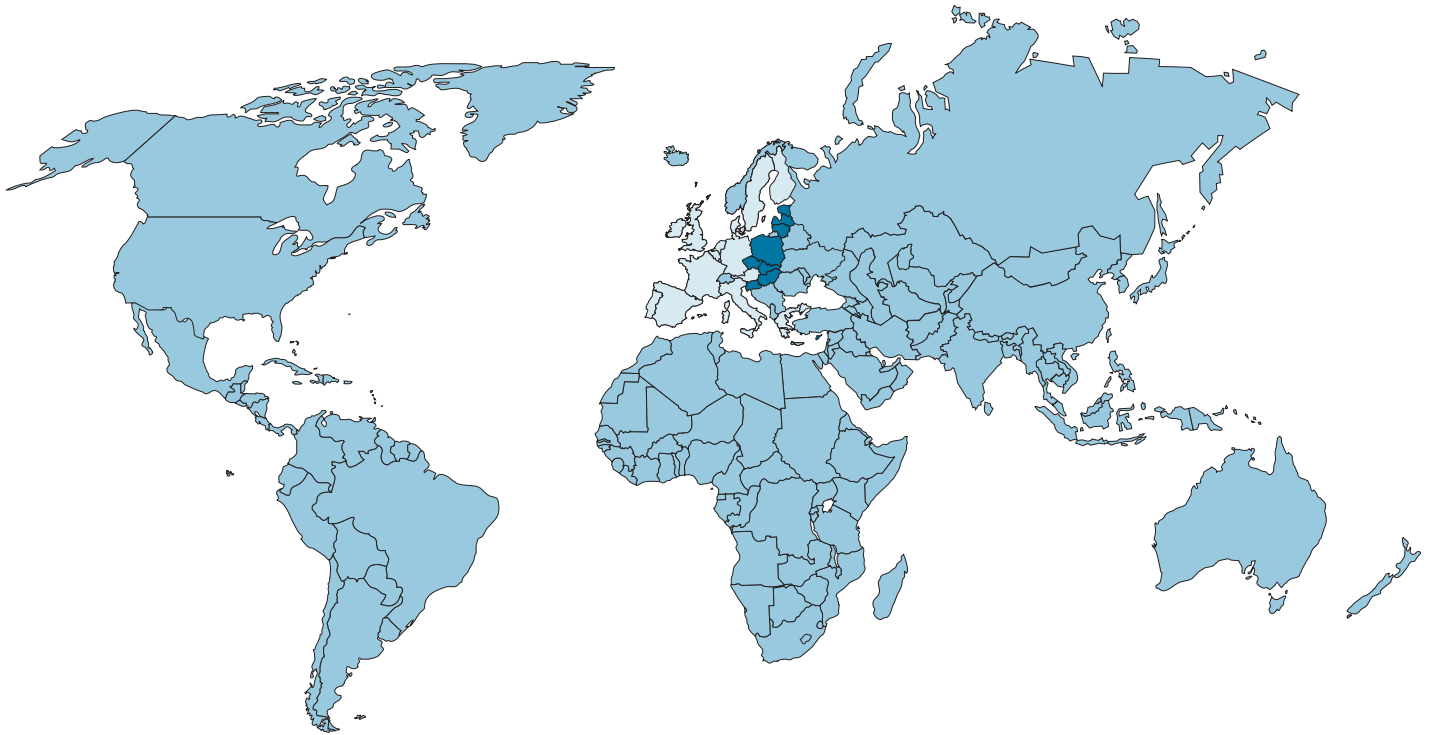
Cualquier sistema de trazabilidad en producción animal queda complementado con el etiquetado de los productos, que en el caso del ganado vacuno, acompaña a las piezas en cada fase. Pese a esto, hay que armonizar los sistemas de trazabilidad para evitar incompatibilidades, normalizar la gestión de trazabilidad y elaborar códigos de buenas prácticas.

Se ha visto, a lo largo de los informes de la Oficina Veterinaria, que hay distintos grados de fiabilidad del sistema, según el grado de transformación del producto. El sistema no se cumple, o se cumple muy insuficientemente a partir del segundo despiece (la tercera transformación) y en la distribución.

Por último, y a modo de conclusión, añadiría que la trazabilidad ha llevado a que se realicen cambios dentro del sector de diversa índole. Han sido cambios estructurales puesto que es un esfuerzo difícil y costoso y cuanto más rígidas sean las estructuras, resulta más difícil adaptarse a los sistemas comunitarios.

También ha supuesto la homogeneización en las prácticas que todos venían realizando, además de poner en contacto a todas las partes de la cadena productiva (ganadero, matadero y distribución).

El ganadero ha tomado conciencia de producir alimentos destinados a la cadena alimentaria con las responsabilidades que esto implica. La trazabilidad también ha exigido un mayor número de registros y anotaciones, lo que ha incrementado la burocracia, ha tecnificado la explotaciones y ha aumentado las necesidades de formación y asesoramiento. Para finalizar quisiera decir que la trazabilidad se ha acabado convirtiendo en una prioridad política para todas las administraciones públicas. ●



- Unión Europea
- Futuros países miembros de la UE a partir de mayo de 2004
- Terceros países

Mesa redonda

Situación actual de la exportación de productos cárnicos a terceros países

- **Guillem Buset**, gerente del Grupo Unexporc.
- **Juan Calabozo**, director de la división de Productos Agroalimentarios del ICEX.
- **Felipe Macías**, gerente del Consorcio del Jamón Serrano Español.
- **Josep Collado**, secretario general de FECIC.

Moderado por **Carlos Escribano**, director general de Ganadería del MAPA.

** Resúmenes elaborados a partir de sus intervenciones.*



De izquierda a derecha, Guillem Buset, Juan Calabozo, Carlos Escribano, Felipe Macías, y Josep Collado.

Situación actual de la exportación de productos cárnicos a terceros países

GUILLEM BURSET

GERENTE DEL GRUPO UNEXPORC

El 15 de mayo de 1989 se autorizaron las exportaciones de carne de porcino desde España a la UE, a pesar de que España era miembro de la Unión Europea desde 1986. Las cifras globales de exportaciones se han ido incrementando todos los años. El año pasado se sobrepasaron por primera vez las 400.000 toneladas, de las cuales, un 10% fueron a países terceros, pero el 90% permaneció dentro de las fronteras comunitarias.

En 1989, España sacrificó, oficialmente, 29 millones de cabezas de ganado porcino, mientras que en el 2002 fueron 44 millones. Esto significa que se exporta más, porque se sacrifica más. Esto también lleva a una mayor producción, cuyos costes son inferiores a nuestros competidores comunitarios. No debemos olvidar que las exportaciones se realizan, en cifras globales, en forma de carne, tanto frescas como congeladas, y no tanto en forma de animales vivos.

La competencia ha provocado que los mataderos y salas de despiece sean muy competitivas. Esto se puede comprobar analizando balances de empresas de Gran Bretaña, Holanda o Dinamarca. En una primera aproximación, en Dinamarca un matadero solo puede destinar a remunerar el ganado un 55% del volumen de cifras de negocio, en Gran Bretaña sería un 74% y en España se centra en más de un 82% de su cifra de negocio. Este privilegio de tener costes de transformación inferiores también es un factor que contribuye a que nuestro producto final transformado sea competitivo. España ha aumentado en tan sólo 13 años un 50% su producción.

Existen dos tipos de terceros países a los que se destinan las exportaciones. Por un lado hay mercados emergentes como Rusia o China donde se aceptan *commodities* (productos que deben ser transformados), o con muy poca especialización, tipo grasas, que van a formar parte de formulaciones para transformar. En mi opinión es mucho más importante hablar de otros mercados maduros, como Japón o EEUU.

Exportar tocino a Rusia puede convenir en un momento determinado para colocar parte de los excedentes, pero en cambio, en las relaciones comerciales con Japón se destina únicamente lo que este mercado pide, con unas características muy determinadas y luego se les

puede poner un precio acorde con el producto que se ofrece, lo que no tiene nada que ver con los costes comunitarios.

Tradicionalmente Japón ha sido el gran secreto de los productores daneses para enmascarar sus excesivos costes de producción. Tenían acceso a un mercado privilegiado que les remuneraba mejor sus productos y con ese exceso de dinero podían tapar el exceso de costes. En este momento tienen una competencia monstruosa por parte de otros operadores europeos y por parte de EEUU y Canadá.

EEUU también es un mercado deficitario, aunque en algún momento determinado puede ser un mercado de ensueño para determinados tipos de despieces, como por ejemplo las costillas. Hace dos años en Europa tenían un precio de 2,40 euros/kg, mientras que en EEUU están sobre los 6 euros/kg. Dinamarca en ese momento exportaba este despiece totalmente a EEUU y, mientras tanto, España se dedicaba a rellenar los huecos que dejaba Dinamarca en otros mercados.

Las exportaciones a terceros países son una actividad que continuará creciendo. Los destinos más representativos, junto a Rusia, serían los mercados emergentes como China, con una población de más de 1.000 millones de personas y un crecimiento acumulativo del producto industrial bruto del 8%, lo que provoca que en el momento actual haya unos 60 millones de personas con un plus de requisitos semejante a la media española, consumidores que pueden acceder a nuestros productos. La producción china es importante y está creciendo, pero la capacidad de consumo crece más deprisa aún. Otro ejemplo al respecto sería establecer la exportación para productos como los huesos, pues China está comprando esternón y fémur y, actualmente, la industria está pagando por la retirada de huesos, desde que las autoridades sanitarias obligaron a su retirada por las harinas de carne.

Iniciativas como las del ICEX, con presencia en las ferias internacionales más importantes, son inexcusables. Además, se deberían hacer estudios profesionales del mercado para evaluar su tamaño, haciéndolos accesibles para los operadores, con una política de ayudas individualizadas para empresas que quieran tener presencia física en ferias o viajar con unos objetivos claros determinados.

En cierta forma, no hace falta inventar nada, basta con copiar lo que existe, que se ha demostrado que funciona bien, y mejorar estos sistemas. En mi opinión, el modelo es Dinamarca, que ha llevado desde hace 120 años una política exportadora con un dominio total de mercados tan importantes como el de Inglaterra. Es necesario observar lo que ocurre en el mundo, cuáles son los flujos comerciales e intentar buscar nuestros huecos.

Se necesita una oficina de ayuda a la administración, para solucionar problemas puntuales. El modelo actual para el comercio exterior es el que era válido hace 50 años, pero no nos sirve en el sistema actual. Los empresarios piden a la Administración que se ponga de acuerdo en sus diversos escalones para que nos facilite el trabajo.

Un modelo europeo para facilitar el trabajo de los exportadores serían Francia o Dinamarca, donde el veterinario de la industria dispone de talonarios y de documentos específicos para todos los mercados para los cuales Francia está homologada; el profesional firma el documento y la administración francesa está de acuerdo. En España, en cambio, necesitamos entre 2 y 3 días para obtener la autorización. En Dinamarca es exactamente lo mismo: el veterinario de cada planta es el que firma el documento definitivo. Ante esto, la administración debe darse cuenta que demandamos una eficiencia empresarial, es decir, que un problema exige una solución, no una demora.

Debemos mostrar un moderado optimismo de cara al futuro, aunque bien es cierto que las cotizaciones en el porcino están mal, pero están aún peor fuera de España. ●

Situación actual de la exportación de productos cárnicos a terceros países

JUAN CALABOZO

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE PRODUCTOS
AGROALIMENTARIOS DEL ICEX
(INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR)

El sector porcino supone el 60% de la producción total del sector cárnico español. España es el segundo productor de porcino de Europa y cuarto mundial, por detrás de China, EEUU y Alemania. En concreto, el sector de jamones y paletas curados representan algo más del 20% de toda la producción del sector y mantuvo un crecimiento de alrededor del 14% de 2001 a 2002.

España es el primer productor y consumidor mundial de jamón curado, entre jamón y paletas curado, lo que supone el 20,5% del mercado total de elaborados cárnicos, y el producto envasado sin hueso representa más del 40% del total del jamón. España, Italia y Portugal son los principales países productores de jamón curado a nivel mundial. En cuanto a exportaciones por destino, Francia, Alemania y Portugal representan el 70% de los destinos de nuestras importaciones. Se están produciendo incrementos en valor superiores a los incrementos en cantidad, en prácticamente todos los países excepto, básicamente, Alemania y EEUU.

Teniendo en cuenta las exportaciones españolas por productos, el jamón sin hueso supone el 82% en valor y el 77% en cantidad del total de las ventas al exterior realizadas. Las exportaciones mundiales de jamón superaron los 218.000 millones de euros en 2002. Cinco países (Canadá, Francia, EEUU, Bélgica e Italia) exportan el 85% del total. España es el sexto exportador mundial, con una cuota de cerca del 3%.

Los objetivos que se debe marcar este sector serían promocionar el jamón curado español de alta calidad en los mercados internacionales a través del Consorcio del Jamón Serrano Español, y del Consorcio Real Ibérico, incrementando la notoriedad del jamón curado español en la distribución, en los medios especializados y el consumidor. También debe garantizar su calidad a través de la contramarca Consorcio del Jamón Serrano Español y Consorcio Real Ibérico, y facilitar y promover la apertura a productos cárnicos de mercados terceros. En definitiva lo que se pretende es aumentar la cifra de negocio y tratar que la exportación sea cada vez más estable y deje de ser un fenómeno esporádico.

El Instituto Español de Comercio Exterior colabora en la apertura de terceros mercados. Contamos con el apoyo de las oficinas comerciales, colabora con el Consorcio Real Ibérico y el Consorcio del Jamón Serrano Español, para intentar crear protocolos específicos de exportación para los productos curados. En febrero de 2001 el ICEX, en acuerdo con la FIAB, eliminaron barreras técnicas a la exportación de productos cárnicos españoles en terceros países. Este programa tiene como objetivo facilitar y cofinanciar la visita de inspectores de

Exportaciones españolas de jamón curado por país de destino

| | Miles de euros | | | | | Toneladas | | | | |
|---------------------------|----------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|---------------|------------|------------|------------|
| | 2.001 | 2.002 | %s/t 01 | % s/t 02 | Var. 02/01 | 2.001 | 2.002 | %s/t 01 | % s/t 02 | Var.02/01 |
| Francia y Mónaco | 23.687 | 25.686 | 28 | 28 | 8 | 3.680 | 3.794 | 33 | 31 | 3 |
| Alemania | 20.168 | 24.880 | 24 | 27 | 23 | 2.256 | 2.904 | 20 | 24 | 29 |
| Portugal | 10.398 | 13.388 | 12 | 14 | 29 | 1.909 | 2.253 | 17 | 19 | 18 |
| Bélgica | 3.379 | 4.055 | 4 | 4 | 20 | 441 | 503 | 4 | 4 | 14 |
| Andorra | 3.207 | 3.472 | 4 | 4 | 8 | 374 | 404 | 3 | 3 | 8 |
| Países Bajos | 2.526 | 3.506 | 3 | 4 | 39 | 309 | 376 | 3 | 3 | 22 |
| Italia | 2.148 | 2.841 | 3 | 3 | 32 | 275 | 346 | 2 | 3 | 26 |
| Estados Unidos | 2.672 | 3.594 | 3 | 4 | 35 | 218 | 300 | 2 | 2 | 38 |
| Suiza | 1.724 | 2.400 | 2 | 3 | 39 | 146 | 186 | 1 | 2 | 27 |
| Reino Unido | 1.570 | 2.134 | 2 | 2 | 36 | 134 | 163 | 1 | 1 | 22 |
| Subtotal 10 países | 71.478 | 85.955 | 86 | 92 | 20 | 9.742 | 11.229 | 86 | 93 | 15 |
| Total exportado | 83.215 | 92.960 | 100 | 100 | 12 | 11.274 | 12.071 | 100 | 100 | 7,1 |

Fuente: D.G.A-ICEX

terceros países para homologar nuestras industrias. Tiene una dotación de 90.000 euros y se cofinancia al 75% por el ICEX y el 25% por el sector. Este acuerdo con la FIAB tiene como objetivo el propiciar el conocimiento detallado del programa español de encefalopatías espongiiformes transmisibles. Realiza la inspección de mataderos, a demanda de las propias empresas, y propicia reuniones con diferentes departamentos administrativos y los representantes del sector cárnico.

El Consorcio del Jamón Serrano Español se creó en 1990, por iniciativa del ICEX y del sector, y está formado por 13 empresas que representan el 75% de las exportaciones de jamón y paleta curada. El Consorcio Real Ibérico, se creó en 1996, también por iniciativa del ICEX y está representada por 20 empresas productoras de Castilla León, Extremadura y Andalucía. En los últimos dos años, las exportaciones de jamón ibérico han crecido un 2,6%.

Al establecer los planes sectoriales de apoyo al sector se establecen unos requisitos de calidad a través del Consorcio del Jamón Serrano Español, con lo cual, aparte de ser jamón protegido por la ETG, tiene una serie de condicionantes adicionales como materia prima y elaboración española, curación mínima de 9 meses, cobertura mínima de grasas de 1 cm, 34% de merma respecto al fresco y pasar por la inspección sensorial individual, etc, con controles realizados por auditorías de calidad que realiza el Consorcio.

Para las exportaciones a través del Consorcio Real Ibérico se exige una pureza de raza del 75%, manejo y alimentación de los animales amparando en las calidades de bellota y recebo pero no del pienso, proceso de elaboración con un tiempo mínimo de dos años, cualidades organolépticas y desarrollo de un sistema de sellado, para los formatos de deshuese y loncheado que está poniéndose también ya en práctica.

El plan sectorial del jamón para el jamón serrano tiene 13 años de vigencia. La inversión media anual es de 2 millones de euros y el apoyo del ICEX a estos programas es del 75%. El plan del jamón ibérico comienza en 1996, y cuenta con una dotación económica de 400.000 euros con apoyo del ICEX del 75%. Al tiempo hemos comenzado a potenciar un plan de marcas, consistente en subvencionar parte de los gastos que la empresa hace en apoyo a su marca. Tiene un tope de 100.000 euros por marca y se exige un mínimo de inversión de 60.000 euros en uno, dos, o tres mercados.

Desde el ICEX tratamos de conseguir que nuestra exportación se estabilice, y que el valor añadido de las mismas, a través de esta potenciación de las marcas tenga, una repercusión en estabilidad de nuestra exportación en el mundo. ●

Situación actual de la exportación de productos cárnicos a terceros países

FELIPE MACÍAS

GERENTE DEL CONSORCIO
DEL JAMÓN SERRANO ESPAÑOL

La exportación de jamón curado español se inició a finales de 1990 después de que la UE declarara libre a España de peste porcina africana. Desde entonces, se ha seguido una senda de crecimiento rota en los dos últimos años, de forma que el volumen de exportación se ha estancado en torno a las 12.000 toneladas anuales.

Si nos fijamos en la facturación, la realidad es preocupante ya que en este terreno se observa no sólo un estancamiento sino una clara desaceleración y pérdida de margen comercial. En este caso, los valores están aún por debajo de los existentes en 1998. Hace cinco años el precio medio de venta para la exportación del jamón curado español era un 22% superior al actual. Además, el precio de la materia prima ha subido, por lo que es evidente que el margen comercial está en retroceso. Se está produciendo una preocupante pérdida de margen comercial con una reducción progresiva de los precios.

A pesar de que cada vez es mayor el porcentaje de exportaciones de jamones deshuesados (un 74% del total de exportaciones de jamón en 2002), con formatos desgrasados y pulidos, que suponen un notable coste adicional y valor añadido, el precio de venta para la exportación no refleja dicho coste. Los precios, al contrario de lo que cabría suponer, siguen bajando desde hace 4 años.

Finalmente se observa una excesiva concentración en los países de destino de las exportaciones. Sólo dos países, Francia y Alemania, absorben más de la mitad de nuestras exportaciones de jamón curado y además, el 89% se dirige a mercados de la Unión Europea.

En comparación con nuestra principal competencia, los jamones curados italianos, se comprueba que la concentración española es superior, y ello se debe fundamentalmente a que Italia está exportando a destinos aún cerrados para España (México, Argentina y Canadá). Además, España está en clara desventaja en lo referente a volumen en determinados destinos como Austria o Reino Unido. Por otro lado, tradicionalmente el precio medio de venta para la exportación del jamón curado italiano ha sido sensiblemente superior al del español.

La presencia en España de epizootias como la peste porcina africana o la clásica ha provocado que nuestro estatus sanitario sea delicado. Esta circunstancia es aprovechada por determinados países para establecer y perpetuar barreras técnicas que no se basan en muchas

ocasiones en razones de peligro para la salud pública o la sanidad animal. Desde hace ya más de 12 años España ha sido declarado por la OIE país libre de PPA y sin embargo hay países que aún no lo han reconocido.

En cualquier caso, el hecho de que aparezcan en forma intermitente enfermedades porcinas como la fiebre aftosa, la PPC o la PPA no hacen sino generar desconfianza en otros países, cierre de fronteras y la consideración de España como país no seguro en el aspecto sanitario.

Se ha detectado con demasiada reiteración que tampoco tiene nuestro país un sistema para transmitir información hacia países terceros de los cambios en la situación de las epizootías, dato importantísimo para generar confianza.

El sector jamonero está concentrándose en una economía global muy competitiva. Asimismo se ha mejorado sustancialmente en infraestructuras y programas de higiene y control de puntos críticos. También en recursos materiales y humanos. Las empresas elaboradoras de jamón curado ven ahora la exportación como una vía no sólo conveniente de desahogo sino incluso necesaria para poder crecer, y es por ello por lo que el número de exportadores ha crecido sensiblemente.

Los problemas de los exportadores no encuentran eco en las instancias administrativas de nuestro país. Prueba de ello es que no hay ni en el Ministerio de Agricultura ni en el Sanidad ninguna instancia u órgano que se ocupe de forma exclusiva y específica de la exportación. Cuando hace casi dos años se creó en el MAPA la Subdirección General de Sanidad Animal Exterior nacieron ciertas esperanzas, ahogadas con la desaparición de la misma.

Los propios productores del sector jamonero presionan a las instancias administrativas españolas que toman iniciativas faltas de coordinación con respecto a lo que hacen otras en otros lugares. A pesar de los esfuerzos realizados y la creación del denominado Grupo de Trabajo de Cárnicos, no se ha llegado en absoluto al nivel de coordinación administrativa deseado. Una de las consecuencias de esa desesperante descoordinación administrativa es la merma de nuestra capacidad negociadora en el ámbito internacional.

Nuestra posición negociadora esta muy debilitada porque:

- No contamos con una situación sanitaria que genere confianza.
- No se utilizan los argumentos científicos a nuestra mano.
- No hay una estrategia definida en la acción exterior.
- Existe pluralidad de actores en la parte española.

En estos momentos hay mercados que están cerrados y cuya apertura es absolutamente necesaria y prioritaria. Los principales mercados cerrados son México, Argentina, China, Cuba, Nueva Zelanda, República Dominicana, Singapur, Taiwán y Estonia. Por otra parte, existen mercados que están sólo abiertos de forma temporal, o de manera restrictiva para ciertos productos o empresas, o con condiciones de acceso muy particulares. Los principales son Chile, Brasil, Colombia, El Salvador, Nicaragua, Panamá y Venezuela.

Existe todavía una diferencia muy notable entre Italia y España en volumen de exportaciones: Italia exporta tres veces más que España y, por el momento, parece que ambos países aumentan o disminuyen sus exportaciones en modo muy similar. Aproximadamente España no exporta más que el 5,5% de los jamones curados que produce, frente a más de un 17% de Italia. Esto es debido a la escasa vocación exportadora del sector industrial español, la inadecuada preparación y dimensión de las empresas productoras españolas para la exportación, la inaccesibilidad de España a determinados mercados como México o Argentina, o la escasa presencia en Japón o EEUU.

Como soluciones, desde el Consorcio proponemos una reorganización administrativa ya que entendemos que no hay una voluntad política clara para activar las exportaciones cárnicas y que las estructuras de las distintas instancias administrativas se han ido volcando en otros sectores y asuntos de mayor interés para la propia Administración. También vemos necesaria la creación de un plan rector de la exportación: dada la cantidad de intervinientes en la exportación de cárnicos, sobre todo en el ámbito administrativo, se hace necesario un Plan Rector que regule el funcionamiento de todos ellos, que debería ser un apéndice o una consecuencia de un Norma previamente existente. ●

Situación actual de la exportación de productos cárnicos a terceros países

JOSEP COLLADO

SECRETARIO GENERAL
DE FECIC (FEDERACIÓN CATALANA
DE INDUSTRIAS DE LA CARNE)

En los últimos quince años la producción cárnica del porcino se ha multiplicado por dos en España, y eso es lo que nos marca cómo actuar respecto a los mercados exteriores. Pero eso también coincide en un momento en que se produce una ralentización del consumo de carne a nivel español y también en los países más desarrollados. Otra variable que ayuda a esto es el estancamiento demográfico que se produce en nuestro país, compensado por el factor de inmigración, pero que tiene unas correcciones ya que buena parte no come determinadas carnes de las cuales somos altamente productores.

Con estas tres variables el sector se ve obligado a apostar por los mercados exteriores si quiere continuar avanzando. Dentro de la UE el comportamiento es muy bueno, y fuera de la UE no tenemos una evolución progresiva. En el mercado comunitario se observa una gran concentración, tres países integran el 80% de nuestras exportaciones. En los últimos años hemos asistido a la ampliación de los mercados hasta Francia, con el 35% de las exportaciones y Portugal, con el 26%. Desde 1995, la tasa anual de crecimiento de las ventas en la UE se ha situado en el 43,5%, pasando de las 121.000 toneladas a las 380.000. Pero si nos centramos en el comercio con terceros países, esta tasa de crecimiento está solo al 3,6% pasando de las 51.000 toneladas a las 64.700.

En el año 1992 teníamos que el 52,7% de las exportaciones se dirigían a la UE, pero el 38% se dedicaba a terceros países. Esto ha ido evolucionando y el 85% de nuestras exportaciones se hacen a la UE, y el 14,5% lo hacemos en mercados exteriores. La apertura de nuevos mercados de terceros países no ha potenciado ni favorecido nuestras exportaciones hacia esos mercados.

En el periodo 1995-2002, las tasa de crecimiento dentro de la UE estaban alrededor del 51,5%, mientras que la tasa de crecimiento en ese mismo periodo en el comercio con otros países, se situaba sólo al 2,06%. Pero si cogemos el último periodo 2000-2002, la tasa de crecimiento está solo, dentro de la UE en el 6,1%, mientras que a terceros países, del 0,8%.

El sector cárnico español es competitivo, capaz de crecer en exportaciones y con muchos mercados abiertos. Las corrientes económicas y la globalización favorecen esa tendencia hacia nuevos mercados. Pero nos surgen varias preguntas como: ¿por qué somos capaces de vender más en Alemania que en el resto del mundo? Estamos exportando en Alemania 78.000 to-

neladas, y en el resto del mundo ¿sólo somos capaces de vender 64.000 t? En nuestra opinión tenemos un modelo de exportaciones y de gestión administrativa de éstas con muchos defectos. El problema se centra en que el modelo se ha quedado obsoleto, resulta costoso y necesita de todas las administraciones para ser gestionado, carece de capacidad de reacción y de inmediatez, perdiendo mercados con lo que cuesta recuperarlos.

Es complejo, porque participan muchas organizaciones y no existe una verdadera coordinación entre ellas. Por ejemplo, el ICEX tiene oficinas comerciales en el exterior, pero luego quien negocia con los países es el MAPA, que prácticamente no tiene oficinas en el exterior. La famosa lista única depende del Ministerio de Sanidad y Consumo, que no tiene las competencias sobre la autorización de las empresas, correspondiente a las comunidades autónomas, etc. Esto demuestra que el sistema es ineficiente: las empresas sufren solicitudes de autorización para determinados terceros países y pasa el tiempo sin que las autoridades competentes vengan para autorizar. Todo eso acaba haciendo un perfil disuasorio, sobre todo para las medianas y pequeñas empresas, que tienen intención de exportar.

España es el cuarto productor de carne de porcino del mundo, algo que no está acompañado todo el modelo exportador: con 3 millones de toneladas de producción exportamos el 14%. Hay países, como Dinamarca, Holanda y Bélgica, que produciendo una tercera parte de lo que nosotros producimos están exportando el doble.

Si analizamos los principales países importadores del mundo, nos aparecen países como México, China (ambos prácticamente cerrados a nuestras exportaciones), Rusia (con quien volvemos a comerciar), Hong Kong, Corea, Canadá, Australia y EEUU, prácticamente inaccesibles.

Para el sector cárnico resulta difícil acceder a los grandes compradores mundiales. Analizándolo de forma macroeconómica, nos interesarían grandes operaciones, evolución de mercados, grandes volúmenes, etc. No debe olvidarse también los beneficios de las exportaciones de productos con valor añadido como en el caso del jamón serrano.

Hay países con los que comienza a haber intercambio: Corea del Sur, China, Brasil y México donde podríamos tener un buen mercado de volumen. Por otro lado está EEUU, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, donde debería fomentarse un gran mercado de valor añadido. Después están los países que disminuyen en consumo y en población como Polonia, Rusia y Hungría. Este análisis nos demuestra que quizá en los países más interesantes es donde tenemos mayores dificultades.

Deberíamos agilizar los trámites, deslocalizar el control sanitario, eliminando todo el sistema actual de gestión de documentos y certificados, apostando claramente por las nuevas tecnologías.

El propio sector debe afrontar la profesionalización de sus exportaciones. Hasta ahora hemos presentado unos números brillantes en cuanto a nuestro acceso a los mercados exteriores, las evoluciones de las exportaciones, etc, pero esto se ha logrado en base al ingenio de los empresarios. Hoy en día esto ya no es una opción ya que competimos con estructuras muy potentes, con países muy bien organizados, que cada vez sus producciones cárnicas irán a más y que tienen oficinas y organizaciones cárnicas muy bien organizadas como ocurre en Canadá, EEUU o Brasil.

En cuanto a la promoción, entendemos que es importantísimo reconducir el tema de los fondos de promoción hacia el sector: en el sector de la carne de vacuno, en el período 2000-2002, las exportaciones en volumen han caído un 7,5%; los embutidos curados prácticamente no han crecido, y los embutidos cocidos han caído un 11,5%. Cierto es que el jamón serrano, en este mismo período, ha crecido en volumen de exportación, un 2,1%, pero detectamos que todos los fondos de promoción se están dedicando al 4,5% de las exportaciones, ante lo cual pedimos que se de un cambio de orientación al sistema puesto que el modelo está agotado. ●



Países que entrarán a formar parte de la Unión Europea en mayo de 2004

Mesa redonda

El impacto de las nuevas incorporaciones de la UE en el sector cárnico español

- **Horacio González**, director de Relaciones Internacionales de la FIAB.
- **Joan Elías**, director Estudios Económicos y Monetarios de La Caixa.
- **Santiago Herce**, director de Operaciones de Campofrío Internacional.
- **José Ignacio García**, socio del Departamento de Fiscalidad Internacional de Garrigues Abogados.

Moderado por **Joan Tristany**, director general de AMEC.

** Resúmenes elaborados a partir de sus intervenciones.*



De izquierda a derecha, Santiago Herce, Horacio González, Joan Tristany, Joan Elías y José Ignacio García.

El impacto de las nuevas incorporaciones de la Unión Europea en el sector cárnico español

HORACIO GONZÁLEZ

DIRECTOR DE RELACIONES INTERNACIONALES DE LA FIAB
(FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS
DE LA ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS)

El momento actual en el que nos encontramos es el resultado de un proceso histórico en el que ha primado lo político sobre lo económico. De esta forma culmina un período de diez años en los que la Unión Europea ha ayudado económicamente a estos países para incorporarlos a la economía de mercado. Además, se les han abierto nuestras fronteras progresivamente, acercándolos a nuestro Mercado Común.

Es la primera vez que la Unión Europea ofrece fondos a países que todavía no son miembros de la Unión. En el caso de España, a raíz de entrar a formar parte de los miembros de la Unión fue cuando empezó a recibir ayudas, fondos del FEOGA, fondos de cohesión, etc, mientras que estos países llevan ya diez años obteniendo todo tipo de aportaciones y, por su puesto, van a continuar recibiendo.

Cumplidos los requisitos democráticos y económicos mínimos para integrarse en la UE, el Tratado de Adhesión establece las condiciones en que deben asumir el modelo comunitario. Durante estos 10 años se ha ido acomodando el régimen de comercio con estos países. Se han ido reduciendo los aranceles a la importación, para hacer mucho más fácil esta etapa final de la adhesión. Dicho de otro modo, deben cumplir las mismas normas comunitarias que cumplen el resto de países, y sólo en casos excepcionales se permiten tratamientos específicos.

A partir de mayo de 2004 no hay aranceles, ni cuotas, ni contingentes en el comercio entre la Unión Europea y los nuevos socios: régimen de comercio absolutamente libre tanto en un sentido como en otro. Las normas técnicas (etiquetado, presentación, aditivos, materiales en contacto) son las mismas, por lo que dejan de ser un obstáculo.

Su incorporación a la Política Agraria Común se hará de forma gradual en lo que se refiere a su régimen de ayudas, incrementándose sus importes de manera progresiva, de manera que al final del período transitorio ellos estén en la misma situación que los agricultores y ganaderos de la Unión Europea. Puesto que la integración se negoció sobre la base del antiguo modelo de la PAC, la Comisión ha propuesto una serie de cambios para adaptar las disposiciones del Tratado de Adhesión a la reciente reforma de la PAC de julio 2003, pendientes aún de aprobación formal. A comienzos de noviembre, la Comisión Europea presentó una nuevas disposiciones que lo que pretenden es adaptar el Tratado de Adhesión a las nuevas condiciones de la política agraria, aunque todavía no está cerrado.

El punto de partida de estos países fue muy bajo. Por muchos esfuerzos que hayan hecho para salir del sistema comunista, aceptar la economía de mercado y la propiedad privada, etc, todavía les queda camino por recorrer hasta llegar a la media comunitaria.

Según datos del Eurostat, si tenemos en cuenta que la media de la UE es 100, la reenumeración en agricultura en el caso de Polonia es de 64, es decir, 26 puntos por debajo de la media y en la industria de 38. Si estamos hablando de productividad, en el caso de Estonia es de 46, siendo 100 la media europea, y de la industria la productividad es 26 sobre 100. Es decir, aún existe una gran diferencia entre lo que es la Unión Europea de los 15 y la de los 25.

Lo que más nos puede preocupar son:

- El grado de cumplimiento de las normas en materia de seguridad alimentaria y trazabilidad. Si todavía a nosotros nos cuesta cumplir estas normas, difícilmente les vamos a poder pedir a estos países que ellos las cumplan.
- Lo mismo ocurre con el grado de cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias. Una cosa es lo que se publique en el Boletín Oficial de estos países y otra es la realidad.
- La capacidad de las administraciones públicas para controlar el buen fin de la inyección de recursos comunitarios destinados a la agricultura en éstos países. La Comisión Europea ha puesto mucho interés en ver qué departamentos serán los receptores de los fondos comunitarios, para luego repartirlos entre los agricultores y ganaderos.

Estos problemas se pretenden solucionar con:

- Excepciones: como por ejemplo el acceso al mercado de productos cárnicos en Polonia.
- Formación a funcionarios, veterinarios, expertos de empresa, etc
- Apoyo financiero de la Unión Europea.
- Seguimiento estricto, con informes periódicos de control y avance.
- La aplicación en última instancia de cláusulas de salvaguardia: existe una disposición que dice que si hubiese algún tipo de problemas, como por ejemplo, alteraciones muy sustanciales del régimen de comercio (a partir de mayo no habrá ningún límite) se podrá parar e incluso cerrar la frontera.

Los objetivos a cumplir tras la adhesión deben ser:

- Políticos: han de ser nuestros socios en temas como la Política Agraria Común o la cohesión social, aunque a medio plazo nos vayan a desbancar del puesto de receptores netos de fondos comunitarios.
- Económicos: la ecuación "apertura a la Unión, inyección de fondos públicos UE y atracción de las inversiones extranjeras directas", debe implicar un relanzamiento de estas economías, que no solo es bueno para ellos, sino para el resto de países también.

Hay que estar presentes en estos mercados para comprar sus materias (algo que España ya hace), para vender (se deben dar a conocer más nuestros productos puesto que las cifras de ventas son escasas) y para invertir (España es de los países que menos han hecho en estos mercados).

Nuestro gobierno ha puesto en marcha, de manera reiterada, el Plan PECO que nunca llega a cristalizar. Ahora es el momento, todavía, de relanzarlo, e intentar aprovechar el crecimiento de estos países para abrir oportunidades a nuestras empresas y sus productos. Hasta ahora ha dado muy pocos resultados. Pero para eso hace falta un esfuerzo inversor en promoción y en apoyo a las inversiones. ●

El impacto de las nuevas incorporaciones de la Unión Europea en el sector cárnico español

JOAN ELÍAS

DIRECTOR DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
Y MONETARIOS DE LA CAIXA

En los años 80 España se adhirió a las Comunidad Económica Europea en un reto de proporciones mayúsculas, por parte de un país que venía de una economía muy cerrada al exterior. Esta nueva ampliación que ocurrirá en mayo de 2004 también significa un cambio sustancial en el entorno económico y monetario en el que se mueven las empresas.

Lo novedoso para España fue que, al menos desde los años 60, en que la economía española empezó a abrirse al exterior, entramos en un área económica mayor, más amplia, más competitiva, pero siempre este país ha estado entre los pobres. Esto tenía sus ventajas, porque éramos más baratos.

Pero en esta ocasión no será así. La ampliación de la Unión Europea se hace hacia una serie de países que son notablemente más pobres. Los países de la ampliación tienen una renta per cápita equivalente al 34% de la media comunitaria. Esto significa que entramos en una situación en la que España tiene una serie de riesgos.

Con la ampliación, la mitad del presupuesto comunitarios está destinado a transmitir renta de regiones más ricas a países más pobres. Hasta ahora, España es el principal beneficiado en este sentido, puesto que, en términos absolutos o de tamaño de país, España recibe la mayor cuantía de ayudas de los fondos estructurales y de los fondos de cohesión. Si los criterios que actualmente se aplican se utilizaran dentro de una Unión Europea ampliada, el resultado sería que si ahora tenemos once comunidades que reciben fondos, se verían reducidas a tres. La razón es que ahora, con las diez nuevas incorporaciones, nos vamos a situar en la mitad de las listas. Las únicas comunidades que seguirían percibiendo ayuda comunitaria serían Andalucía, Extremadura y quizá Galicia. Hay quien afirma que estas ayudas no tienen un resultado positivo porque acostumbran a los agentes económicos a vivir de esas ayudas y por tanto quitan estímulo al desarrollo personal.

El crecimiento del PIB sería algo inferior, hacia el 2007 creceríamos algo menos e incluso habría un nivel superior del paro.

Pero los resultados no se pueden aplicar mecánicamente puesto que estos nuevos mercados van a contribuir a que nuestra capacidad exportadora aumente pese a que tienen un nivel de renta muy bajo, con más de 70 millones de nuevos consumidores.

En estos momentos, España tiene una modestísima posición comercial con estos países. Exportamos e importamos muy poco. La balanza comercial es positiva, pero decreciente. Todo esto está directamente influenciado por la ausencia de las empresas españolas en estos mercados.

A la hora de hacer negocios con los países que se incorporarán en mayo a la Unión Europea tenemos una barrera por lejanía, lengua, cultura, etc, así que no parece que vayamos a poder aprovechar este nuevo mercado. Ahí tendremos un efecto algo negativo, aunque no deja de ser un mercado en el que, a la larga, deberíamos estar.

En cuanto a los efectos sobre la inversión extranjera directa, España, por su nivel de costes laborales, por su nivel de costes globales y empresariales ha sido un tradicional punto para la inversión extranjera, que intenta encontrar una base productiva de exportación de comercialización dentro del mercado de la UE. España se ha beneficiado de esta situación en la década de los 80 e incluso en los 90. Además, somos receptores de ayuda exterior notable, aunque España a su vez también es exportadora de capitales.

Estos nuevos países tienen bajos costes labores, y una mano de obra capacitada, aunque su tradición no es la de competir en una economía de mercado. El problema es saber hasta qué punto estos países pueden desviar y absorber para sí un inversión extranjera directa, que de otra forma vendría a nuestro país y seguiría potenciando nuestra capacidad exportadora y competitiva internacional. Ahí también tenemos un riesgo importante, de manera que ya se está viendo cierto desvío de inversiones en estos países, incluso desinversión en España para trasladar producción o plantas industriales en países del Este. Esto depende mucho del sector de la actividad del mercado pero, desde luego, es un riesgo, porque en definitiva, probablemente, la situación en términos de centralidad y de geografía es más favorable a la hora de acceder para los mercados centroeuropeos, de tal manera que nos quedamos en España algo marginados geográficamente frente a estos países que compiten en unos niveles de costes y de tecnología media muy similares, pero que, por el contrario, tienen las ventajas de estar más cerca de los fuertes mercados comunitarios.

Por último cabría analizar el tema de la inmigración, pero parece que no va a tener trascendencia.

Esta suma de cuatro efectos nos puede dar una cierta pérdida de crecimiento, pero depende mucho de la dinámica en la que se entre en los próximos años. En cualquier caso es un toque de alerta para que nuestras empresas conozcan su propia situación competitiva, e identifiquen en este contexto cual es su posición y con qué se van a encontrar.

En ocasiones anteriores, cuando España entró en el Mercado Común, los estudios que se hicieron en aquellos momentos, y posteriormente con la moneda única, tratando de averiguar qué sucedería, se han equivocado, porque realmente la capacidad de reacción de la empresa y de los agentes económicos es superior a la pura extrapolación. Pero no hay que olvidar que este nuevo reto hay que afrontarlo y no debemos esperar a que las cosas sucedan por sí, sino que quizás, es mejor adelantarse a los acontecimientos. ●

El impacto de las nuevas incorporaciones de la Unión Europea en el sector cárnico español

SANTIAGO HERCE

DIRECTOR DE OPERACIONES
DE CAMPOFRÍO INTERNACIONAL

Campofrío Alimentación tiene cierta experiencia en alguno de los países que van a unirse a la Unión Europea en breve. Actualmente, nuestra empresa realiza operaciones en Polonia, fundamentalmente, y además también en Rumania y en Rusia que aunque no forman parte de los países que próximamente se incorporarán a la UE, son operaciones de alto volumen y rentabilidad.

En principio, creemos que el impacto por la ampliación de la UE va a ser relativamente pequeño. El sector cárnico de los nuevos socios, es un sector muy atomizado. Sus instalaciones y sistemas están realmente obsoletos, hay una productividad baja que neutraliza los bajos costes competitivos, que serían una de sus ventajas.

Por otra parte, las materias primas locales de que disponen son caras, fruto de que el sector primario es poco competitivo también. El sector está fuertemente orientado a la producción. Hay un nivel tecnológico y de marketing bajo mínimos. Los productos tienen un fuerte componente tradicional y unos perfiles muy locales, aunque hay excepciones como el salami húngaro o las salchichas tipo frankfurt que se producen en Polonia. Además, todo el sistema de presentación de productos lo tienen muy poco desarrollado.

La economía planificada con la que contaban anteriormente ha ido evolucionando, pero realmente muchas de las características de este sistema de planificación empresarial se siguen arrastrando. Este sistema se mantiene porque está fuertemente protegido por aranceles, con un mínimo del 20% para productos importados. Es decir, vienen de un entorno competitivo realmente cerrado, y van a llegar a la ampliación en una clara situación de debilidad.

Si hablamos sobre posibilidades de futuro a corto plazo, las industrias cárnicas de los países del Este se van a modernizar y se van a hacer competitivas rápidamente, y esto lo está viviendo Campofrío en su actividad diaria. Esto es debido a que ya se están transfiriendo desde la Unión Europea fondos en una cantidad muy significativa para la adaptación y modernización del sector cárnico. En concreto, el programa SAPARD (Programa especial de adhesión para la agricultura y el desarrollo rural), está financiando el 50% de las inversiones para la modernización y la adaptación europea. Por otra parte, en el caso de Polonia, aparte de las ayudas de la UE del 50% a la inversión, hay unos créditos blandos que el gobierno está facilitando, con 3-4 años de carencia y unos intereses muy bajos. Todo esto viene a demostrar que las empresas cuentan con financiación y están empezando a moverse.

El marco competitivo de las compañías en los países del este se está creciendo fuertemente. Pensamos que esta competencia se va a desarrollar en un área geográfica limitada y próxima, es decir, en el caso de Polonia se podría crear un entorno competitivo con Hungría y con Alemania. Cierta incremento de los intercambios de productos cárnicos se va a empezar a producir entre estos países y algunas compañías pueden empezar a deslocalizar operaciones en estos países de costes laborales muy bajos.

A corto plazo, la producción de materias primas en estos países va a tener un papel de lo más significativo. El potencial agrícola de estos países es importante. La producción de cereales es importante también, hay una menor presión medioambiental y tienen unos menores costes laborales, que se van a mantener mucho tiempo todavía. La producción ganadera puede jugar un papel importante y quizá sea uno de los factores a tener en cuenta en el sector cárnico español. Aquí entrarían países no sólo de esta primera oleada de ampliación, sino también Rumanía y Bulgaria, que son grandes productores de cereales y por tanto, seguramente, de materia prima.

En cuanto al mercado, la distribución y venta está dominada por el canal tradicional, distribuidores y tienda tradicional, especialmente en las áreas rurales. El canal moderno (hipermercados y cadenas de supermercados) está creciendo muy rápidamente, pero ahora mismo no significa más que del 15 al 20% dependiendo de los países. El nivel de renta es muy bajo, alrededor del 40% de la media comunitaria.

Los perfiles de los consumidores son muy diferentes a los españoles: son fuertemente tradicionales. En Polonia, en concreto, el consumidor entiende con dificultad productos españoles como el jamón serrano o los embutidos curados. Hay una presencia masiva de productos sin marca.

Por otra parte, el consumo per cápita de los productos cárnicos elaborados en esta área geográfica son bastante elevados aunque está decreciendo, sin embargo, nosotros estamos convencidos que no es una tendencia de hábitos alimentarios o preferencias del consumidor, sino que se debe a que la renta cayó totalmente, pero que se va a ir recuperando porque realmente son grandes consumidores de carnes. Un signo positivo es que en estos países hay una población urbana que está muy abierta a los productos de importación, y además están muy abiertos a la innovación en ese tema.

Actualmente, el nivel de presencia de los productos importados en estos países es realmente mínimo. Únicamente en el nicho de estos productos importados, en hipermercados y cadenas de supermercados de alto nivel, solamente en el área de los productos de alta calidad, los productos españoles importados tienen una cierta posibilidad, un cierto hueco.

El impacto para el sector cárnico, en esta primera oleada de los países del este, va ser muy escaso. Para el sector de productos elaborados, resultará realmente limitado el flujo comercial en los dos sentidos. Donde puede haber, en el medio plazo, una cierta influencia por la producción que se va a localizar en estos países es en las materias primas, en las carnes frescas. En el plazo de diez años pensamos que la fotografía de la producción ganadera de estos países va a ser realmente diferente a la que actualmente vamos viendo.

En cuanto a las posibilidades de inversión de las empresas españolas, a pesar de que el momento mejor ya ha pasado, aún pueden encontrarse ocasiones de inversión interesantes por el potencial que presenta el mercado en estos países. ●

El impacto de las nuevas incorporaciones de la Unión Europea en el sector cárnico español

JOSÉ IGNACIO GARCÍA

SOCIO DEL DEPARTAMENTO DE FISCALIDAD
INTERNACIONAL DE GARRIGUES ABOGADOS

En el entorno económico internacional en el que nos hallamos, en el que varios Estados Miembros de la Comunidad Europea, y entre ellos el nuestro, han perdido el control de la política monetaria, responsabilidad del Banco Central Europeo, y tienen sus políticas económicas condicionadas por el respeto al Pacto de Estabilidad Presupuestaria de la Zona Euro, la fiscalidad se ha convertido en el último refugio de las soberanías nacionales en materia económica y también en uno de los mejores instrumentos disponibles para influir de forma efectiva en la competitividad de las empresas nacionales.

Incluso en el campo de la fiscalidad, la soberanía de los Estados Miembros tiene límites. Así pues, el Tratado de la Comunidad Europea (artículos 90 a 93 TCE) admite que la fiscalidad es una herramienta para la consecución de los objetivos perseguidos por el Tratado (arts. 2 y 3 TCE) pero, asimismo, advierte del efecto negativo que puede tener como herramienta potencialmente distorsionadora del logro de los mismos.

La necesidad de cumplir con esos objetivos, y por tanto, evolucionar hacia un mercado único en el que las empresas de los diversos Estados Miembros puedan competir en igualdad de condiciones, hace necesaria la eliminación de cualquier obstáculo de naturaleza fiscal. Para ello, se han seguido distintas vías según se trate de impuestos indirectos o directos.

En el ámbito de la fiscalidad indirecta, el método utilizado es el de la armonización. Si bien existen todavía diferencias en los tipos de gravamen. El Impuesto sobre el Valor Añadido es prácticamente homogéneo en todos los Estados Miembros. Lo mismo sucede con los impuestos especiales. En cambio, en el ámbito de la fiscalidad directa, se ha seguido el camino de la aproximación de las normativas. Los países miembros gozan de un gran margen de autonomía a la hora de determinar los elementos constitutivos del impuesto, tales como el tipo de gravamen, la determinación de la base imponible y, en menor grado, las deducciones e incentivos fiscales. Hasta hoy, unas pocas normas comunitarias inciden sobre la fiscalidad directa, únicamente, la distribución de beneficios entre sociedades filiales y matrices residentes en la Unión Europea, la fiscalidad de operaciones de reestructuración empresarial, los precios de transferencia y, recientemente, los pagos transfronterizos de intereses y cánones.

La aprobación del denominado Código de Conducta Fiscal ha supuesto el establecimiento de un marco ético aceptado por los Estados Miembros tendente a evitar la aprobación de normas fiscales que distorsionen la libre competencia.

Al hilo de la aceptación del Código, la Comisión, consciente de los efectos de la competencia desleal sobre la competitividad de las empresas, creó en 1997 el Grupo del Código de Conducta en materia fiscal, encargado de determinar regímenes fiscales existentes en los quince Estados Miembros, que pudieran propiciar una competencia fiscal perniciosa. Identificó 66 regímenes fiscales perjudiciales para los demás Estados Miembros, que implicaban un nivel impositivo efectivo sustancialmente inferior al aplicado generalmente en el Estado Miembro en cuestión y que podían influir de manera significativa en la decisión de ubicar la actividad empresarial en un Estado Miembro de la Comunidad Europea, en detrimento del resto. Dichos regímenes están siendo objeto de desmantelamiento.

Si comparamos la fiscalidad que soportan las empresas de los quince Estados Miembros actuales con las de los nuevos diez, encontramos que estas últimas soportan una menor carga fiscal, lo que les otorga una ventaja competitiva evidente en el corto y medio plazo.

A esta menor carga fiscal debe añadirse la existencia de regímenes fiscales atractivos en relación con el desarrollo de determinadas actividades o el establecimiento de actividades en zonas especiales. En relación con este aspecto, el Grupo del Código de Conducta ha determinado la existencia de treinta regímenes fiscales potencialmente perjudiciales, que deberán ser desmantelados en un futuro inmediato (algunos de ellos, como por ejemplo, las sociedades *offshore* húngaras, han sido eliminados con carácter previo al ingreso en la Comunidad Europea).

Debemos plantearnos si nuestras empresas tienen un entorno fiscal competitivo. En primer lugar, debe indicarse que si bien es cierto que el tipo de gravamen nominal del Impuesto sobre Sociedades español (el 35% en general y el 30% previsto para las PYMEs) se halla entre los más elevados de la Comunidad Europea, en la práctica, la carga fiscal soportada (23% de tipo medio efectivo) se sitúa entre las más moderadas, porque el Impuesto sobre Sociedades español incluye un elenco importante de desgravaciones e incentivos fiscales para las empresas que hacen que el impuesto soportado por ellas sea sensiblemente inferior al tipo nominal.

Entre dichas deducciones sobre la cuota habría que reseñar, especialmente, una que según ha confirmado recientemente la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es la más favorable en su género entre todos los Estados Miembros de dicha organización: la deducción en la cuota por actividades de investigación y desarrollo, que permite una deducción mínima del 30% por los gastos incurridos, pudiendo llegar hasta el 50% si se excede la media de gastos de los dos ejercicios anteriores, a la que se le unen deducciones adicionales del 10% por contratación de personal cualificado (aunque previsiblemente se incrementará al 20% a partir del 1 de enero de 2004) y por adquisición de inmovilizado, material o inmaterial, (excepto bienes inmuebles) para actividades de I+D.

En segundo lugar, nuestras empresas tienen un entorno fiscal muy competitivo para llevar a cabo su proceso de expansión internacional: exención de los dividendos y plusvalías de cartera de fuente extranjera así como de las rentas de establecimientos permanentes en el extranjero; extensa red de convenios para evitar la doble imposición con otros países; deducibilidad en la base imponible del fondo de comercio financiero resultante de adquisiciones de sociedades extranjeras; configuración de un régimen favorable para el establecimiento de sociedades holding de grupos internacionales en España (régimen de las entidades de tenencia de valores extranjeros –ETVE-); reducción en la base imponible por implantación en el exterior; deducción en la cuota por actividades exportadoras; no sujeción en IRPF de la prima de expatriación pagada a los empleados destinados en el extranjero; exención en este mismo impuesto de los primeros 60.101,24 euros de rendimientos por trabajos realizados efectivamente en el extranjero, etc.

Estas medidas tienen como objetivo favorecer la implantación de empresas españolas en el exterior, incentivando la inversión en unos casos y permitiendo que las rentas que proceden del exterior estén exentas en España, lo cuál permite que la situación competitiva de nuestras empresas no se vea alterada por nuestro marco fiscal, consolidando las ventajas fiscales que puedan derivarse de la implantación fiscal en un país con un régimen tributario más favorable que el nuestro. ●