

Consecuencias agrarias del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América¹

Tomás García
Azcárate²
CSIC

La negociación para crear una “Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión” (TTIP según las siglas inglesas) comenzó a principio de 2013. La última ronda negociadora tuvo lugar del 22 al 26 de febrero de 2016³ y el objetivo declarado de los negociadores es que, para el verano, estén encima de la mesa prácticamente todas las propuestas, incluyendo temas tan sensibles como los relativos

a la aproximación, convergencia o reconocimiento mutuo de normas.

Por tanto, a pesar de algunas declaraciones políticas voluntaristas al respecto, no cabe pensar seriamente que se alcance un acuerdo bajo la actual presidencia de Obama. La prioridad hoy en los Estados Unidos es el Acuerdo Transpacífico, y hasta que este no se apruebe, no empezará la recta final del acuerdo con la UE, en la que se abordarán los temas más conflictivos, entre ellos muchos de gran importancia para el sector agrario.

Una vez terminada la negociación, el acuerdo tiene que ser ratificado, por un lado, por el Senado y el Congreso norteamericanos y, por otro, por el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeos, así como por los 28 Parlamentos nacionales de todos y cada uno de los Estados miembros. En otras palabras, las negociaciones del TTIP son importantes y hay que estar atentos al tema para influir lo antes y lo mejor posible en los negociadores y en los términos del acuerdo, pero se puede razonablemente anticipar que no entrará en la fase caliente de negociación, en el mejor (o el peor, depende cómo se mire) de los casos, antes de 2017, y en vigor no antes de 2020.

El contenido de un posible acuerdo

La naturaleza del posible acuerdo sobre el TTIP es muy distinta a todos los demás acuerdos negociados hasta ahora por la UE. Por primera vez, el elemento central de la negociación no son los aranceles aplicados por ambas partes ni la apertura de contingentes, sino la aproximación, convergencia o armonización de las reglas y reglamentaciones que rigen en ambos lados del Atlántico, lo que en términos comerciales se llama los obstáculos y barreras no tarifarias.

Hoy, el arancel medio europeo a las importaciones americanas es del 5,2% y el de Estados Unidos a los productos europeos del 3,5%. Es verdad que las medias esconden “picos arancelarios”, como los europeos sobre los vehículos de



▼
La naturaleza del posible acuerdo sobre el TTIP es muy distinta a todos los demás acuerdos negociados hasta ahora por la UE. Por primera vez, el elemento central de la negociación no son los aranceles aplicados por ambas partes ni la apertura de contingentes, sino la aproximación, convergencia o armonización de las reglas y reglamentaciones que rigen en ambos lados del Atlántico, lo que en términos comerciales se llama los obstáculos y barreras no tarifarias

motor o los alimentos elaborados, o los americanos sobre el material ferroviario o el tabaco. Pero, globalmente, estamos hablando de aranceles bajos, algo a lo que estamos ya acostumbrados en las negociaciones que ha llevado a cabo la UE con otros países sobre aranceles. Son una rutina bien rodada dentro de la UE, con sus periodos transitorios y sus contingentes de importación para los productos excluidos (temporal o definitivamente) del proceso de liberalización comercial.

Lo más importante, y complejo, de la negociación actual sobre el TTIP es la aproximación, convergencia y/o armonización de las normas en vigor a ambos lados del Atlántico, aunque en la opinión pública el tema del arbitraje comercial haya alcanzado también mucha visibilidad. Distintos casos se presentan y cada uno debe ser analizado en base a sus propios méritos:

- > A veces, las reglamentaciones son ya muy parecidas. Una armonización no debería ser problemática. Me dicen algunos que dicen que saben del tema, que este podría ser el caso de la industria del automóvil.
- > A veces, la solución encontrada en un lado del Atlántico es mejor, más eficaz, más controlable, más fácil de implementar, que en el otro lado. Cabe pensar en la adopción, por una de las partes, de la mejor reglamentación de la otra.
- > A veces, por tradición, las normas son muy distintas, pero sus consecuencias sobre el producto final, en términos de seguridad para el consumidor por ejemplo, son muy similares. Cabe pensar en un reconocimiento mutuo de la equivalencia de las normas. Por ejemplo, la UE considera que los productos ecológicos americanos pueden entrar en el mercado europeo y ser vendidos como tal, porque, si bien las normas son diferentes en algunos puntos, son consideradas como equivalentes.
- > Otras veces, normas distintas responden a exigencias sociales y sensibilidades diferentes; este es el caso de los productos genéticamente modificados (OGM) o de la carne con hormonas.
- > Hay veces también que las distintas normas tienen un impacto muy distinto en los costes de producción y, por lo tanto, en la competitividad de ramas enteras de la economía.

En estos dos últimos casos estamos tocando líneas rojas de la negociación. Los negociadores de ambos lados han declarado conjuntamente y por separado que un acuerdo no significará ningún retroceso en los altos niveles de protección

al consumidor alcanzados en la UE, tanto desde el punto de vista ambiental como social⁴. El otro gran tema polémico es el de los tribunales de arbitraje. Volveremos sobre este asunto en nuestras conclusiones.

Una negociación sometida a fuerte polémica

Ya lo hemos abordado indirectamente. Toda esta negociación está envuelta en fuertes polémicas. Como siempre, todos los temores no son infundados.

Algunos de los principales peligros potenciales señalados serían los siguientes⁵. En primer lugar, la *falta de transparencia en la información*. Se estaría negociando hurtando a la opinión pública, e incluso a los representantes democráticamente elegidos por el pueblo (tanto a nivel europeo como a nivel nacional), la información necesaria, mientras que los representantes de las multinacionales tendrían las puertas abiertas de la comisión negociadora. El 83% de las reuniones mantenidas al respecto habría sido con empresas⁶.

En segundo lugar, el *mecanismo de arbitraje de las inversiones*. Es visto como una jurisdicción privada que impondría su ley, favorable a las multinacionales, a los Estados miembros, sobre todo cuando intenten proteger a sus poblaciones o promover derechos sociales. Así, por ejemplo, en la América Latina de los años 1980 y 1990, mecanismos similares habrían dado lugar a decenas de demandas de las multinacionales contra Estados que querían modificar las condiciones de los contratos⁷.

En lo que se refiere al *tema de la alimentación*, Sandra Espeja, responsable de agricultura y alimentación de Amigos de la Tierra, lo explicaba de la siguiente manera el 15 de abril del 2015:

“Dos jugadores: EEUU y la UE. El primero basa sus políticas en potenciar el comercio internacional a cualquier precio (nunca mejor dicho), y el segundo, aunque también busca potenciar los beneficios de las grandes empresas, basa su regulación en ciertos pilares, como por ejemplo el principio de precaución, y tiene más en cuenta los derechos de los consumidores. Estas políticas estadounidenses chocan directamente con la forma de producir y tratar nuestros alimentos.

> *El maíz de las palomitas es transgénico en EEUU, como otras 150 variedades transgénicas que se cultivan en su territorio. Sin em-*

▼
Lo que subyace es una filosofía distinta de regulación: “principio de precaución” (ante posibles peligros, ¡cuidado!) frente a “evidencias científicas” (si no hay daño demostrado, ¡adelante!). A esto podemos sumar otros temas, como el choque de trenes entre la política europea de denominaciones de origen y productos de calidad, y la política norteamericana de priorizar las marcas y el uso de denominaciones que ellos consideran genéricas y, por lo tanto, no protegidas



bargo, en la UE solo está aprobada una variedad transgénica, el maíz MON 810. El TTIP implicaría la entrada masiva de alimentos transgénicos en nuestras fronteras.

- > En EEUU es habitual lavar o sumergir los pollos, pavos, cerdos y otros tipos de carne en cloro. La carne se desinfecta al final del proceso de producción, enmascarando posibles enfermedades del ganado. Una práctica prohibida en Europa.
- > El uso de hormonas para tratar la carne –incluyendo estrógeno, progesterona, testosterona y sus derivados sintéticos– está permitido en EEUU desde la década de los 50. Sin embargo, la UE prohibió su venta en 1981, y en 2003 reafirmó su decisión. Varios estudios científicos demuestran que el uso de hormonas como promotores del crecimiento representa un grave riesgo para la salud de los consumidores.
- > ¿Y qué es la ractopamina? Se trata de un fármaco que se emplea en EEUU como aditivo alimentario para promover el crecimiento de la masa muscular en el 80% de los cerdos, vacas y pavos. La UE también prohibió su uso en 1996, al igual que en más de 160 países, donde tampoco está permitida”⁸.

Elementos para la reflexión

El mundo está cambiando

Debemos tener en cuenta que el centro económico y político del mundo está basculando de nuevo. Está progresivamente pasando desde un punto del Atlántico, intermedio entre Europa y los Estados Unidos, hacia un punto en el Pacífico, cada año más cerca de las costas asiáticas.

El 40% de los productos que consumiremos en veinte años todavía no está inventado. Si la UE consigue llegar a un buen acuerdo con los americanos, las normas que se impondrán en el comercio mundial todavía serían las que decidamos conjuntamente. Si no llegamos a un acuerdo, las normas que se impondrán serán las que se decidan en el marco del Acuerdo (en proceso de ratificación) Transpacífico entre Asia y los Estados Unidos.

Es difícil, pero creo que hay que intentarlo. Esto nos lleva a intentar definir qué podríamos entender como un “buen” acuerdo. Me atrevería a definirlo como un acuerdo que llegue a la mayor armonización, convergencia y aproximación posible de normas técnicas, y que sea aceptable para las respectivas opiniones públicas.

En el campo de la agricultura tenemos muchas discrepancias con los americanos: por ejemplo, los organismos genéticamente modificados, el pollo a la clorita (por cierto, una exigencia impuesta a la industria norteamericana por las organizaciones de consumidores tras varias muertes) o la carne con hormonas. Pero, sobre todo, lo que subyace es una filosofía distinta de regulación: “principio de precaución” (ante posibles peligros, ¡cuidado!) frente a “evidencias científicas” (si no hay daño demostrado, ¡adelante!). A esto podemos sumar otros temas, como el choque de trenes entre la política europea de denominaciones de origen y productos de calidad, y la política norteamericana de priorizar las marcas y el uso de denominaciones que ellos consideran genéricas y, por lo tanto, no protegidas.

Hay muchos obstáculos, cierto, y también lo es que la negociación será difícil y larga porque los puntos de partida son muy distantes. ¿Pero quiere esto decir que no se debe intentar?

El efecto “desviación de comercio” del TTIP

Todo acuerdo comercial tiene un doble efecto: el de “creación” de comercio y el de “desviación” de comercio (es decir, que flujos comerciales que se producían antes desde países no firmantes hacia países firmantes, sean sustituidos por flujos entre los países firmantes del acuerdo).

En el caso del TTIP, Vidal Maté nos recordaba en noviembre de 2015 que “el acuerdo Asia-Pacífico reducirá la exportación agraria desde España”⁹. El mayor perjuicio sería “para algunas de las exportaciones agrarias y alimentarias españolas, como el porcino, el vino y las frutas y hortalizas. El aceite podría ser otro producto afectado, aunque solo a largo plazo, ya que por el momento es probable que mantenga las ventas en las regiones ante las bajas producciones de los países que han firmado el pacto comercial.”

Este, sin duda, es otro factor a tener en cuenta para concluir sobre si el acuerdo TTIP es o no “globalmente positivo” para la agricultura y la economía europea en general, y española en particular.

La falta de transparencia

Es verdad que la cosa empezó mal. El Consejo de Ministros de la UE, en un gesto no solo políticamente absurdo sino contraproducente, quiso mantener en secreto el mandato europeo de negociación. La Comisión Europea tardó más de un año en conseguir que se publicara¹⁰. Fue políticamente absurdo, ya que, en el mundo en que vivimos, es imposible que un tema como este permanezca oculto. De hecho, fue su publicación oficiosa en internet lo que rompió el frente secretista formado por una mayoría de los gobiernos europeos.





El arbitraje internacional

El arbitraje es necesario y útil. Cualquier exportador, sobre todo una pequeña o mediana empresa que exporte a los Estados Unidos, sabe que si tiene un conflicto con un cliente o con las autoridades y tiene que recurrir a la justicia americana, tiene todas las de perder. De esto saben mucho los exportadores de cítricos a los Estados Unidos. Nos lo recuerdan Raúl Compés y Teresa López García (2006):

“La campaña de exportación de cítricos españoles a EEUU 2001-2002 se inició el 1 de octubre con unas excelentes previsiones, dado el éxito registrado en la temporada anterior. Pero el 5 de diciembre, en el momento álgido de la campaña, las exportaciones se vieron interrumpidas a raíz de la prohibición de las importaciones decretada unilateralmente como medida de emergencia por el APHIS del USDA (Animal And Plant Health Inspection Service) (Servicio de Sanidad Vegetal del Departamento de Agricultura). El motivo esgrimido para justificar esta medida fue la necesidad de proteger las plantaciones domésticas tras los presuntos hallazgos de larvas vivas de Ceratitis capitata que se habrían producido a finales de noviembre y principios de diciembre en diversos puntos de venta, la mayoría supermercados.

La actuación del APHIS se basó en la recepción de varias notificaciones a ese respecto: la primera fue el hallazgo efectuado el 20 de noviembre por parte de un consumidor en Carolina del Norte –que era también funcionario del Departamento de Agricultura de ese Estado– en una partida que llegó al puerto de Philadelphia el 10 de noviembre; a esta notificación le siguieron otras correspondientes a hallazgos efectuados en Maryland (27 de noviembre), California (3 de diciembre), Louisiana (4 de diciembre) y de nuevo en California (6 y 7 de diciembre), a todo lo cual habría que añadir el descubrimiento de centenares de larvas muertas a lo largo de la campaña por parte de sus propios inspectores.

La respuesta a esos hallazgos fue el inicio de una investigación, fruto de la cual comprobaron que se había producido una anomalía en el control de temperaturas del barco que transportó las partidas infectadas, y tras ello decidieron cerrar el mercado no solo a las partidas transportadas en esos barcos, sino a todas las exportaciones de clementinas españolas.”

En estas condiciones, y ante una actuación tan desproporcionada, ¿a quién pueden recurrir los exportadores españoles? ¿A los tribunales nor-

Fue además contraproducente porque dio alas a los que no confían para negociar ni en los gobiernos ni en la Comisión Europea (a pesar de que esta militó desde el principio en favor de la transparencia y publicación). Fue también estúpido e inútil porque con 28 Estados miembros y Parlamentos nacionales, con el Parlamento Europeo, con Wikileaks y sus hermanos, era imposible mantenerlo en secreto por mucho tiempo.

Ahora bien, no hay precedente de una negociación comercial que esté siendo tan transparente, al menos desde el lado europeo. Muchos documentos son públicos y accesibles fácilmente en la correspondiente página web¹¹. Esto no es solo el resultado de la personalidad de la comisaria Malmström sino también, y sobre todo, de la presión que está ejerciendo, con razón, la sociedad civil y algunos de sus representantes.

Sin embargo, no nos engañemos; nunca la transparencia será total porque en una negociación nadie revela todas sus cartas hasta el último momento. Acabo de comprar un piso en Madrid y les garantizo que ni los vendedores me dijeron cuál era su precio mínimo aceptable para cerrar un acuerdo ni yo les dije cuánto estaba realmente dispuesto a pagar.

Dicho esto, este clamor por más transparencia refleja el divorcio creciente entre una gran parte de la opinión pública y las élites gobernantes, divorcio incrementado también por el voluntarismo propagandístico de la Comisión Europea vendiendo como bueno *per se* (no potencialmente) un acuerdo que no está escrito.



teamericanos? ¡En este caso se movilizó hasta el presidente del Gobierno!

Un buen arbitraje es necesario y útil. Gracias a él, por ejemplo, el ataque de locura que impactó en el Gobierno español el día que cambiaron con efecto retroactivo las reglas aplicables a las energías renovables, podrá ser un día sancionado. Cuando entré en la Comisión Europea, me modificaron genéticamente para enseñarme que la retroactividad de una medida solo es posible si beneficia a los operadores, nunca al contrario. Es el B-A-B-A del curso de entrada en los servicios de la Comisión Europea.

Un buen arbitraje es necesario y útil y es un elemento importante para promover la inversión extranjera (Sauvant, 2015). Se ha convertido en una de las señas de identidad del sistema comercial actual (UNCTAD, 2013). Pero es un tema de una gran complejidad, ya que en el pasado existen desgraciados precedentes que indican que se ha utilizado para doblegar la voluntad de gobiernos democráticamente elegidos, decididos a proteger a su población¹².

Confieso que estoy entrando en el umbral de mi ignorancia y que otros están mucho más capacitados que yo para analizar esta cuestión. Supongo que hay que delimitar los temas que podría abarcar, quizás con una lista positiva de temas abarcables, o negativa de temas excluidos. Hay que pensar en cómo dar garantías jurídicas, quizás permitir apelaciones. Aparentemente, la nueva versión integrada en el acuerdo comercial Europa con Canadá resuelve alguno de estos problemas¹³.

Maestros tiene esta ciencia. Por ejemplo, Javier Pérez González (2014) y Schill (2015) han abordado cómo hacerlos compatibles con la promoción de los derechos humanos, y coherentes con las políticas de ayuda al desarrollo.

Negociar las líneas rojas

Se ha denunciado que, aunque la Comisión Europea haya dicho que hay “líneas rojas” en esta negociación, lo cierto es que está negociándolas. ¿Esto quiere decir que tales líneas rojas no lo son en realidad? Esto es incierto. ¡En España estamos aprendiendo contra reloj a negociar con líneas rojas!

Un ejemplo vale más que mil palabras. Las denominaciones de origen son una de las líneas rojas europeas. Así fue también en el acuerdo con Canadá. ¿Quiere esto decir que vamos a intentar obtener de los americanos el reconocimiento y la protección para todas y cada una de las denominaciones de origen actualmente reconocidas en Europa? La respuesta es claramente no. Como en el caso de Canadá, habrá que definir juntos una lista, más reducida, de denominaciones de origen que de verdad tienen un impacto internacional y que conviene reconocer. Esto se llama “negociar una línea roja”.

¿Qué pasa con la reglamentación de los estados federados de los EEUU?

Hay, por ejemplo, un tema del que, según tengo entendido, nadie habla y que me preocupa: la armonización que alcanzaríamos, ¿se refiere a la reglamentación federal o recoge también la existente en los distintos estados que conforman los Estados Unidos? Tras el caso del “cassis de Dijon”, la libertad de circulación de mercancías está consolidada en todo el territorio de la UE. No es este el caso entre los estados de los EEUU.

El TTIP y la ganadería española

Algunos estudios

Son ya varios los estudios de impacto del TTIP sobre la economía europea. Pueden verse, por ejemplo, los de François (2013), Pelkmans (2014) o Myant (2015), pero son muy macroeconómicos y poco útiles para nuestro propósito, ya que abarca todo el ámbito europeo y consideran, en el mejor de los casos, al sector agrario en su conjunto. Villaverde y Maza (2015) han hecho un estudio de impacto sobre las distintas regiones españolas, lo que está más centrado geográficamente, pero se refiere al conjunto de la economía.

En cuanto al sector ganadero español, el es-

CUADRO 1
PÉRDIDA ESTIMADA DE FACTURACIÓN Y EMPLEO EN LOS SECTORES GANADEROS —EFECTO DEL TTIP EN 10 AÑOS—

Sector	España		UE	
	Facturación (millones de €)	Empleo (unidades)	Facturación (millones de €)	Empleo (unidades)
Huevo	273	4.100	2.482	37.300
Vacuno carne	375	5.600	4.688	70.000
Porcino	627	9.400	3.583	53.700
Pollo	233	3.500	2.009	30.200
Leche	204	3.000	4.800	212.000
TOTAL	1.712	25.600	17.562	403.200

tudio de referencia hasta ahora es el realizado por mi gran amigo y compañero Diego Pazos junto con María de las Mercedes Fernández Poza (2015). Se trata de un estudio interesante y completo, pero fuertemente apoyado y distribuido (¿y financiado?) por distintas asociaciones como AN-PROGAPOR, ASAJA, ASEPRHU (cuya directora es justamente la cofirmante del estudio), ASO-PROVAC, CESFAC, Cooperativas Agroalimentarias, la Fundación Antama, PROPOLLO, UPA y UNISTOCK.

No se puede calificar este trabajo, por tanto, como un estudio que dé las plenas garantías de un enfoque científico y neutro, pero tiene el gran mérito de existir. Pone el dedo sobre algunos de los principales problemas potenciales que un mal acuerdo TTIP podría generar a la ganadería española y europea. Sus conclusiones convergen con las de otros estudios similares para Irlanda (IFA, 2015) o Alemania (Banse e Isermeyer, 2014). El cuadro 1 resume perfectamente sus conclusiones.

Elementos de análisis

El título del comunicado de prensa de las organizaciones promotoras del estudio tiene el mérito de ser más prudente que el del estudio propiamente dicho: “Un *mal* acuerdo TTIP amenaza a la ganadería de la Unión Europea” (la cursiva es mía).

Todo el debate consiste en definir lo que sería un “buen acuerdo”. Conviene descartar de antemano una opción, a saber: la exclusión de los productos ganaderos del ámbito del acuerdo. Si las negociaciones culminan en acuerdo, podrá haber un periodo transitorio que podría incluir unos contingentes (crecientes con el tiempo) para algunos productos sensibles. Pero no me pa-

rece útil trabajar sobre la opción de la exclusión total de todos los productos ganaderos.

Esto quiere decir que no solo hay que realizar un análisis de *sensibilidad absoluta* de todos y cada uno de los sectores, sino también de *sensibilidad relativa*. Los negociadores no van a poder defender a todos y, en la recta final, se concentrarán en aquellos sectores realmente problemáticos o en los más fragilizados por el acuerdo. Las preguntas serían entonces: ¿qué productos y qué posiciones arancelarias?, ¿qué periodo transitorio y qué contingentes?

Tampoco me parece una buena opción militar en favor de una armonización completa de las reglamentaciones en los dos lados del Atlántico. A mi juicio sería un error estratégico transformar al sector productor europeo y español en el caballo de Troya del tratamiento de la carne de ave por cloración, de la autorización de la somatotropina bovina, del uso de promotores de crecimiento y antibióticos o de la importación sin cortapisas de alimentos para el ganado genéticamente modificados. Dichas demandas abrirían, desde mi punto de vista, una brecha extremadamente peligrosa entre el sector productor y la mayoría de la opinión pública europea. ¡No se gana ninguna batalla en contra de tus ciudadanos y tus consumidores! El campo de batalla es más el de mantener la reglamentación europea y condicionar las importaciones, como proponen Banse e Isermeyer (2014) o los agricultores irlandeses (IFA, 2015).

Conclusiones

A estas alturas del juego, el acuerdo no existe. Sería juicioso, en mi opinión, esperar a que el acuerdo esté finalizado para saber si el acuerdo es bueno o malo. La letra pequeña, como en cualquier

▼
A corto plazo hay que alimentar la negociación con estudios rigurosos de impacto, identificando los problemas potenciales según su relevancia real y elaborando propuestas concretas para los negociadores. Como ya he señalado, vista la complejidad de las negociaciones, así como los equilibrios políticos actuales en los Estados Unidos y su calendario electoral, parece claro que el equilibrio final se encontrará, si se encuentra, en el último tramo de la negociación

contrato, es extremadamente importante. ¿Quiere esto decir que no hay que hacer nada y quedarnos con los brazos cruzados? Evidentemente no, pero esto no significa rechazar, por principio, un acuerdo del que se desconocen los detalles.

A corto plazo hay que alimentar la negociación con estudios rigurosos de impacto, identificando los problemas potenciales según su relevancia real y elaborando propuestas concretas para los negociadores. Como ya he señalado, vista la complejidad de las negociaciones, así como los equilibrios políticos actuales en los Estados Unidos y su calendario electoral, parece claro que el equilibrio final se encontrará, si se encuentra, en el último tramo de la negociación.

Tal vez sea útil recordar lo que ha pasado en los acuerdos comerciales firmados hasta ahora por la UE. Los sectores ganaderos habrían sido “ferozmente” defendidos por la Comisión Europea (Farm Europe, 2015), aunque no existe la misma sensación en el sector hortofrutícola. Así, por ejemplo, cuando ha habido divergencias técnicas importantes (como es el caso de las hormonas), los contingentes se han limitado a productos garantizados sin hormonas. Se puede, entonces, fácilmente anticipar en este punto cuál podría ser la zona de convergencia de la negociación, y en esta línea trabajan, por ejemplo, los agricultores irlandeses (IFA, 2015). En cuanto a las denominaciones de origen, el acuerdo con Canadá es un buen punto de encuentro, pero es considerado por ahora como inaceptable por ramas importantes del agro americano.

¿La apertura del mercado americano abre algunas oportunidades reales de exportación? ¿Para qué productos y bajo qué condiciones? Aunque unos estudios concluyen que el sector ali-

mentario podría estar entre los beneficiados (Latorre, 2016), otros avisan de que los beneficios potenciales “limitados pero positivos... se distribuirían de una manera desigual entre las regiones españolas, aumentando las diferencias interregionales” (Villaverde y Maza, 2015).

Como vemos, son muchas las preguntas que están sobre la mesa sin que a estas alturas sea posible aportar alguna respuesta fundada. El rechazo frontal o el apoyo sin condiciones me parecen inapropiados. En cambio la inquietud, la preocupación, el seguimiento lo más preciso posible de las negociaciones y de los negociadores, el adelantar propuestas para los negociadores, son para mí de primera importancia.

A medio plazo, si tenemos que competir con costes de producción más altos, tendrán que diferenciarse los productos de cara al consumidor, huyendo, en toda la medida de lo posible, de las *commodities* (la caricatura es el pollo congelado que exportaban con restituciones a la exportación dos empresas francesas), segmentando los mercados y buscando aliados incluso en el infierno.

A largo plazo, no deberíamos ahorrarnos una reflexión sobre qué sector productor queremos tener dentro de veinte años. ¡No hay buenos vientos para aquellos marinos que no saben a qué puerto se dirigen! En el caso de la leche, lo tengo clarísimo. ¿Tiene sentido importar maíz de Francia o Ucrania, mezclarlo con soja brasileña, llevarlo hasta un pueblo de la Cornisa Cantábrica o de Galicia para hacer leche UHT que se vende como marca blanca en un supermercado de Barcelona o Alicante? ¿No encontraremos en el mercado a un competidor capaz de hacerlo mejor o más barato?

En el caso de las producciones avícolas y de cerdo blanco, cabe también preguntarse si en el largo plazo tiene sentido y es sostenible que un país deficitario en cereales como España sea exportador neto de cereales con patas (carne de ave y cerdo). Estoy cada vez más convencido de que una reflexión estratégica sobre el futuro que queremos construir (y no sufrir) es necesaria, útil e incluso indispensable. ■

