



Las perspectivas del sector agrario

Georges Dassis ▶
Presidente del
Comité Económico y
Social Europeo
(CESE)

Los acuerdos de libre comercio de la Unión Europea son importantes. Cuando las negociaciones multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio no pueden concluirse con éxito, hay que buscar resultados a nivel bilateral con el fin de acceder a nuevos mercados. No obstante, los acuerdos deben ser equilibrados y tener en cuenta a los diferentes sectores afectados. No sería de recibo que el comercio de productos agrícolas de la UE resultara perjudicado por favorecer a otros sectores económicos.

El Comité Económico y Social Europeo (CESE) acoge con satisfacción que sigan celebrándose acuerdos de asociación con países en desarrollo, ya que pueden servir de base para que se desplieguen los efectos positivos de un comercio abierto y justo que beneficie a estos países. El objetivo de este tipo de acuerdos debería ser apoyar un cierto grado de autosuficiencia de estos países en lo que respecta a los productos agrícolas; el papel del comercio puede consistir en completar la producción local.

El CESE es consciente de la amenaza que supone la concentración de tierras en manos tanto de grandes inversores no dedicados a la agricul-

tura como de grandes explotaciones agrícolas, situación contraria al modelo de una agricultura multifuncional caracterizada por explotaciones agrícolas familiares. La explotación agrícola familiar, además de producir alimentos, desempeña otras muchas funciones importantes para la sociedad que un modelo agrícola industrial no puede ofrecer. Día a día, nuestra sociedad se impregna de una mayor sensibilidad hacia los grandes retos sociales y medioambientales, a partir de la percepción de los efectos del cambio climático, el progresivo agotamiento de los recursos naturales y el creciente desequilibrio en el reparto de la riqueza.

Paradójicamente, esta paulatina toma de conciencia apenas viene respaldada por las decisiones de compra (actos que se han acuñado con la denominación de consumo consciente y responsable), lo que pone de manifiesto la brecha existente entre la posición teórica del consumidor y su praxis cotidiana.

Tampoco se ha de perder de vista que, en tiempos de gran incertidumbre económica, se vuelve muy complejo introducir en la tradicional ecuación precio-producto variables como el impacto social o ambiental si ello influye en el importe que paga el consumidor.

▼
El CESE es consciente de la amenaza que supone la concentración de tierras en manos tanto de grandes inversores no dedicados a la agricultura como de grandes explotaciones agrícolas, situación contraria al modelo de una agricultura multifuncional caracterizada por explotaciones agrícolas familiares

El desarrollo sostenible y el modelo agrícola europeo

El CESE ha afirmado en anteriores ocasiones su compromiso con el desarrollo sostenible en la Unión Europea. Este compromiso puede reforzar el modelo agrícola europeo, revisando el concepto actual de calidad en el que priman los atributos intrínsecos (sabor, apariencia, tamaño, etc.). A modo de ejemplo, no exhaustivo ni limitativo, se proponen diferentes criterios o indicadores a considerar:

- > Impacto ambiental
 - Tipología de riego.
 - Consumos energéticos asociados al producto.
 - Distancia desde el punto de producción.
 - Tipología de envases.
 - Gestión de residuos.
- > Factores sociales
 - Cumplimiento de la legislación del país de origen.
 - Relación entre el precio de venta al público y el precio de compra al productor.
 - Tipología de contrato laboral (indefinido/eventual).
 - Contratación de personas discapacitadas.
 - Igualdad hombres/mujeres.
- > Bienestar animal
 - Tipo de cría y estabulación.
 - Tipo de alimentación.
 - Sistema de transporte.
 - Método de sacrificio.

No se ha mencionado la seguridad de los alimentos por entender que no se trata de un mero criterio de excelencia, sino, al contrario, de un elemento irrenunciable en la garantía del derecho a la salud de los ciudadanos europeos. El CESE reitera su consternación ante la laxitud con que se sigue autorizando la importación de alimentos sin trazabilidad completa (merced a la dudosa lectura que la Comisión y los Estados miembros hacen de la legislación alimentaria) o tratados con productos de síntesis prohibidos en la UE. Su puesta en el mercado constituye un fraude a los consumidores y una competencia desleal hacia los productores europeos.

Afortunadamente, en el seno de la Unión Europea contamos con un sistema de producción agroalimentario basado en la exigencia de elevados estándares que nos otorga un valor añadido respecto al resto del planeta, pero también incorpora riesgos competitivos. Muchos de los aspectos que configuran la calidad integral forman parte de la normativa o se integran en las propias



prácticas de la industria agroalimentaria europea, lo que no sucede con muchos de los productos importados de terceros países. Esto implica, cada vez más, una diferenciación entre los precios de los productos agrarios de la Unión Europea y los de terceros países, provocando una pérdida de competitividad de los primeros.

La calidad integral como factor diferencial

El CESE pide a la Comisión que promueva herramientas e instrumentos de comunicación y promoción específicos para el sector agroalimentario, destacando los valores de calidad de los productos europeos. Esa vocación por la calidad, fruto de una antigua tradición y de un arduo trabajo, tiene que pasar de ser una amenaza competitiva a constituir una oportunidad de desarrollo, y para ello es necesario considerar nuevas estrategias que pongan en valor los atributos diferenciadores de nuestro modelo de producción.

Será en este nuevo marco de la calidad integral donde los productos europeos podrán diferenciarse de los producidos en el resto de países productores, puesto que actualmente los primeros ya cumplen con muchos de los criterios enunciados, debido a la existencia de regulaciones europeas y de los propios Estados miembros mucho más estrictas que las del resto de países

▼
Afortunadamente, en el seno de la Unión Europea contamos con un sistema de producción agroalimentario basado en la exigencia de elevados estándares que nos otorga un valor añadido respecto al resto del planeta, pero también incorpora riesgos competitivos



productores. El problema estriba en que la mayoría de los aspectos regulados son desconocidos para el consumidor, lo que implica que no sean tomados en cuenta en la decisión del acto de compra, máxime si el consumidor alberga dudas sobre la veracidad de las alegaciones.

El aprovechamiento de la trazabilidad como instrumento para asegurar la fiabilidad de la información permitirá que el consumidor tome sus decisiones de compra con la garantía de datos ciertos y reales. Desde el punto de vista de la información al consumidor cabe pensar tanto en la habilitación de dispositivos personales ya existentes (por ejemplo, los teléfonos móviles) como en la utilización ex profeso de dispositivos situados en el propio establecimiento (pantallas táctiles). Las TIC están presentes en nuestra vida diaria, pero aún no son utilizadas en el proceso de la compra. Con su incorporación en los lineales como herramienta de información se posibilitaría la actualización constante de la información (los productos agrarios tienen una alta rotación), su selección por parte del consumidor o su obtención desde cualquier lugar.

En paralelo habrá que considerar los necesarios apoyos, tanto técnicos como económicos, para seguir avanzando en el paradigma agrícola multifuncional, asegurando la viabilidad de las explotaciones agrarias europeas y el mantenimiento de puestos de trabajo estables y de calidad. Entre otros aspectos, habría que profundizar en las potencialidades que ofrece la compra pública (en la actualidad se centra solo en los conceptos de agricultura ecológica y bienestar animal), en los incentivos a la producción responsable o en la tributación diferenciada.

El poder de la gran distribución

Por su parte, la gran distribución ha cambiado totalmente el modelo clásico de cooperación entre el proveedor y el comprador. Para simplificar se podría decir que tradicionalmente las partes contratantes se ponían de acuerdo sobre el volumen y el precio de la mercancía, así como sobre otras modalidades necesarias, y a continuación el proveedor entregaba la mercancía y el comprador la pagaba. Con la llegada de la gran distribución, este modelo cambió radicalmente. En la actualidad, los proveedores, que cada vez están peor pagados por sus productos, se ven obligados a aportar contrapartidas a cambio de los servicios del comprador. Así, los que deberían recibir dinero, ¡reciben facturas! Cabe señalar que la gran distribución ha conseguido imponer este nuevo modelo, que hoy en día es generalmente aceptado, y nadie, empezando por las autoridades competentes, se asombra de esta situación.

De forma general puede decirse que las prácticas abusivas más corrientes se producen en dos aspectos de las relaciones entre el proveedor y el comprador. En el caso del primero, se trata de la transferencia, del comprador al proveedor, de los gastos comerciales. Los minoristas consiguen este objetivo por medio de diferentes “pagos” impuestos a los proveedores como, por ejemplo, la referenciación o los folletos de promoción. En el caso del segundo aspecto, el distribuidor transfiere al proveedor el coste de su riesgo de negocio, lo que en la práctica se traduce en unos ajustes posteriores del precio de compra en función de las ventas de una determinada mercancía a los consumidores finales, de manera que todas

▼
En la actualidad, los proveedores, que cada vez están peor pagados por sus productos, se ven obligados a aportar contrapartidas a cambio de los servicios del comprador

las diferencias respecto al nivel de venta deseado sean soportadas por el proveedor. Ambos mecanismos deforman la fórmula comercial simple, según la cual el productor corre con los gastos de producción, mientras que los gastos comerciales corren a cargo del comerciante.

Este nuevo modelo de relaciones entre los minoristas y los proveedores se ha implantado con el pretexto de la necesidad de una cooperación comercial más estrecha ante el endurecimiento de la competencia en el mercado minorista. A juicio de las grandes superficies, el interés de los proveedores debería ser el aumento de las ventas de sus productos y, por ello, es totalmente legítimo que participen financieramente en los costes de la comercialización. Aunque esta visión está lejos de ser compartida por todo el mundo, los proveedores se ven obligados a aceptarla.

Sin embargo, la gran distribución no se da por satisfecha y esta cooperación comercial ampliada es objeto de abusos aún más escandalosos. O bien los servicios realmente prestados están claramente facturados en exceso, o bien los compradores facturan servicios puramente ficticios. Esta última práctica se denomina “facturación sin causa”, puesto que está manifiestamente desprovista de contrapartida. A título de ejemplo cabe mencionar el “pago para una cooperación estable”, “pago para el establecimiento de la factura”, “pago para el abono de la factura” o incluso la “contribución a los gastos de la fiesta de la empresa”. Por increíble que parezca, algunas empresas han enviado facturas así redactadas a sus proveedores de productos alimentarios.

Los proveedores aceptan este sistema, muy desventajoso para ellos, porque no tienen elección. A fin de vender sus productos, no pueden prescindir de la gran distribución y, por ello, siguen firmando contratos de venta si esa cooperación les asegura un margen mínimo. En efec-

to, las prácticas abusivas seguidas por las diferentes grandes empresas son casi idénticas y, por ello, no se puede decir que sea preferible colaborar con una de ellas antes que con otra. Las relaciones comerciales están marcadas por el miedo a ser excluidos de la lista de proveedores.

La Comisión Europea, así como otras instancias, recomienda encarecidamente a los agricultores y a las pequeñas y medianas empresas que se agrupen con el fin de mejorar su poder de negociación en las reuniones de negocios con los compradores de la gran distribución. Sin embargo, en algunos Estados miembros en los que las empresas se han agrupado de este modo, esta iniciativa ha sido penalizada por las autoridades nacionales de competencia con el pretexto de la constitución de un cártel. Según las autoridades locales, efectivamente, la cuota de mercado controlada por estas agrupaciones de productores era muy importante; sin embargo, no tenían en cuenta más que la producción nacional, y no los productos procedentes de otros países. Por una razón difícil de comprender, a la hora de determinar la cuota de mercado dominada por un operador, dichas autoridades no tienen por costumbre tener en cuenta el conjunto de los productos ofrecidos en el mercado nacional.

La gran distribución tiene un impacto social importante. Por ejemplo, hipermercados y supermercados están abiertos todos los días de la semana, con las consecuencias que ello supone respecto de las condiciones de trabajo. El CESE considera que cabe legislar en el sentido de una “opción societal”, más allá de la sola lógica mercantil, a fin de frenar la tendencia a la concentración de una gran distribución cada vez más poderosa y promover otras formas de comercio como los pequeños minoristas independientes, los mercados de barrio o las ventas directas del productor al consumidor. ■