

COMUNICACIÓN DEL ING. ALBERTO E. DE LAS CARRERAS

CARNES: UNA DISPUTA COMERCIAL DE UN CUARTO DE SIGLO

En estos días EE.UU. y la Unión Europea (UE) han dado un paso que podría colocar una disputa comercial conocida como la «guerra de los anabólicos», en los prolegómenos de una solución, que podría afectar nuestras exportaciones de carnes vacunas. A raíz de un debate público ocurrido en Europa en relación con los potenciales daños a la salud pública del uso de anabólicos en la producción de carnes vacunas, la Comisión Europea dispuso en 1991, la prohibición del uso de estos productos en la producción bovina, así como la importación de carnes así tratadas, fundadas en «los deseos de los consumidores». Poco después sobrevino la reacción de EE.UU. cuya producción bovina utiliza masivamente un grupo de anabólicos avalados como inocuos para la salud humana, según los dictámenes técnicos del Codex Alimentarius de la FAO /OMS y también de otros de foros científicos de la propia UE. Se estima al respecto, que el uso de estas hormonas permite elevar la producción de carnes del ganado vacuno confinado en corrales, en el orden de un 10 %.

Así las cosas, EE.UU. entabló en el GATT la llamada «guerra de los anabólicos» bajo la acusación de tratarse de una barrera no tarifaria. Por entonces se negociaba en Ginebra lo que luego, a partir de 1995 sería la Rueda Uruguay, hoy vigente. Pero como en los textos jurídicos del entonces llamado GATT 1947, la resolución de aplicar derechos compensatorios, requería consenso, que Austria no proveyó, la penalidad buscada cayó en el vacío. No obstante ello, la reacción de EE.UU. no tardó en llegar por medio de un derecho compensatorio basado en su Trade Act section 301 de 1974, que afectó producciones sensibles de la UE, tales como quesos, coñac, vinos, productos de cerdos y otros, todo por un valor de 100 millones de dólares, considerado el perjuicio comercial sufrido por EE.UU.

Llegó entonces en 1995, la vigencia de la Rueda Uruguay de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con su Organo de Solución de Diferencias, que dio la oportunidad a EE.UU. para iniciar su recorrido, pidiendo las consabidas consultas para pasar inmediatamente al pedido de un Grupo de Expertos que se expidió a su favor al igual que el Organo de Apelación. Así se abrió la etapa de cumplimiento de esas resoluciones. A todo esto, Canadá se había presentado en el mismo órgano multilateral con similares propósitos que EE.UU., mientras que la Argentina, Brasil, Uruguay, Australia y Nueva Zelandia tuvieron diferentes grados de afectación por las prohibiciones europeas. Brasil y Uruguay dependientes entonces del mercado europeo, decidieron adherirse a la prohibición de la UE, mientras que Australia y Nueva Zelanda acordaron un sistema de trazabilidad de sus exportaciones que

asegurara envíos libres de anabólicos. Nuestro país logró un acuerdo similar, cuyo cumplimiento arrojó dudas sobre su veracidad, lo cual finalmente lo llevó a claudicar ante las constantes presiones europeas, disponiendo entonces su prohibición.

La disputa entre EE.UU. y Canadá por un lado y la UE por otro, llevó años, en los cuales la UE presentó sus pruebas científicas sobre la existencia de riesgos para la salud humana, que fueron sistemáticamente evaluadas y rechazadas. Así se llegó a 2009 cuando EE.UU. logró una autorización de la OMC para aumentar las compensaciones. Esto último dio lugar en estos días a un acuerdo provisional por el cual la UE abrirá, a partir de agosto próximo y por cada uno de los tres años próximos, una cuota de 20.000 tn de carne de alta calidad tipo Hilton, sin tarifa de importación. En una segunda etapa de un año, es decir al cuarto año, esa cantidad será incrementada hasta 45.000 tn. Por su parte, EE.UU. exportará sus carnes a la UE sin anabólicos y no aplicará los compensatorios adicionales mencionados más arriba. Aunque no se indica una fecha para terminar el dilatado diferendo, que lleva un cuarto de siglo, el acuerdo llamado transitorio, podría ponerle punto final.

El hecho anudado en Ginebra no es una buena noticia para la ganadería nacional y para nuestras exportaciones, principalmente de cuota Hilton, que suman 28.000 tn anuales, las que deben pagar a su ingreso en la UE, el 20 %, diferencia substancial respecto de la tarifa nula recién acordada con EE.UU. Tampoco para Brasil, Uruguay, Australia y Nueva Zelanda. Recuérdese que hasta ahora la suma total de las cuotas Hilton alcanza las 58.100 tn, incluyendo en esta cantidad 11.500 tn para EE.UU.- Canadá, que abonan 20 % de tarifa importadora, al igual que las provenientes de las demás naciones. Cantidad esta última que estas dos naciones aprovechan parcialmente, dado su desinterés por la citada prohibición europea. Otro hecho se agrega a este conjunto: es la adición de 5.000 tn a la cuota brasileña por compensación del ingreso a la UE de Bulgaria y Rumania, con cuyo concurso la suma de las cuotas alcanzará las 63.100 tn.

A partir de agosto próximo al aplicarse las 20.000 tn citadas, el total sumará 83.100 tn, que se prolongarán por los tres años mencionados, para luego agregar 25.000 tn más, pasando a 108.100. Así las cosas, el predominio comercial de nuestras 28.000 tn sobre 58.100, de las cuales parte no se cumple, se irá diluyendo rápidamente. Hay dudas acerca del interés de las empresas norteamericanas por producir carnes sin hormonas, lo cual no parece muy congruente con la decisión de la administración de ese país de concretar el acuerdo mencionado más arriba. La contracara de tal razonamiento consiste en imaginar la intención de EE.UU. de acometer la producción de una porción de sus carnes vacunas sin hormonas, que podría no sólo disponer de las cuotas arriba mencionadas, sino de extender sus exportaciones a Europa de otros tipos de carnes vacunas y también menudencias, productos todos capaces de beneficiarse con la excelente capacidad marketinera del país.

El hecho expuesto trae a colación los desatinos cometidos por nuestro país durante los casi treinta años de vigencia de esta prometedor cuota, cuyo sistema de distribución entre las empresas exportadoras fue cambiada trece veces por disputas de intereses, en medio de frecuentes quejas de las empresas importadoras europeas en alusión a la desvalorización comercial que implican los cambios de proveedores y la irregularidad y de las ventas. Se ha sumado en los últimos años, la intervención oficial por vía de los permisos de exportación, de arbitrariedades administrativas y entre otros hechos, la aplicación de retenciones. Viene al caso recordar que en su inicio, nuestra cuota Hilton sólo sumaba 5.000 tn, las que fueron creciendo merced a grandes esfuerzos negociadores que permitieron casi sextuplicarlas y colocarlas al tope de las cantidades correspondientes a las demás naciones. Sin embargo, la pérdida relativa de porcentajes de participación, que se va acentuando por las razones aludidas y que se podría acrecentar en futuras negociaciones en favor de terceros países, lleva a recordar la célebre fábula de la carrera entre la liebre y la tortuga.

CUOTAS DE IMPORTACION TIPO HILTON
en tn/año

Hasta 2008 (1)	58.100 tn
(2) arancel 20 %	
Cuota adicional Brasil	5.000 tn
arancel 20 %	
A partir agosto 09. Cuota a EE.UU-	20.000 tn
arancel 0 %	
A partir de 013. Adición Cuota a EE.UU.	25.000 tn
arancel 0 %	
Total	108.100 tn

(1) Argentina tiene 28.000 tn Negocia 1.000 tn más.

(2) De ellas 11.500 tn son para EE.UU. - Canadá, que se utilizan parcialmente