

¿Cambio de ciclo o de modelo de negocio en el sector de piensos?

JORGE DE SAJA GONZÁLEZ

Director general de la Confederación Española de Fabricantes de Alimentos Compuestos para Animales (CESFAC)
Secretario general de la Organización Interprofesional Española de Alimentación Animal (INTERAL)



En el momento actual, tan confuso, del mercado de materias primas para producción ganadera, cabe empezar este análisis por algunas consideraciones de Perogrullo, como lo son el hecho de que la industria de alimentación animal, pese a su importancia en volumen absoluto, no es sino una actividad empresarial intermedia entre la producción primaria agrícola –de la que es el principal cliente– y la primaria ganadera, a la que sirve. Los tres eslabones de la cadena están íntimamente unidos y se necesitan mutuamente, excluyéndose la supervivencia a medio plazo de cualquiera de ellos si a los otros dos no les va bien. Y de la supervivencia de estos eslabones depende sin duda la verdadera sostenibilidad del medio rural en el que mayoritariamente se asientan.

Este hecho es aún más evidente en las cabañas ganaderas que siguen un modelo de explotación intensivo, siendo el caso más claro el del porcino, sector en el que la integración ha sido la clave de su desarrollo y éxito. Para el porcino el pienso no es sino un coste de producción frecuentemente

“verticalizado”, integrado en su estructura empresarial o cooperativa

Con todo, no por ser conocida esta interdependencia casi simbiótica podemos afirmar que está efectivamente “interiorizada” por todos los agentes de la cadena que, a veces, en su actuación empresarial se olvidan de esta estrecha relación de interdependencia y tiran así piedras contra su propio tejado. Creo, por otro lado, sinceramente, que organizaciones como CESFAC y UPA están trabajando en el buen camino para superar las susceptibilidades y desgastes que la práctica comercial diaria provoca en las relaciones de esos tres eslabones de la cadena.

La coyuntura del mercado y las relaciones en la cadena de producción

Sin embargo, las circunstancias actuales del mercado de materias primas y su impacto estructural nos obligan a replantearnos se-

riamente la dinámica futura de la relación entre productores de materias primas, alimentación animal y ganaderos para, conjuntamente, poder actuar eficientemente ante el resto de la cadena y el consumidor final.

Entrando en temas concretos, a nadie se le oculta el espectacular incremento de precios de materias primas para transformación alimentaria experimentado en la presente campaña. Son bien conocidas las causas de estos hechos (desequilibrio entre la oferta y demanda mundial de cereales, rigideces del sistema comunitario de aprobación de OGM vegetales estratégicos para la producción, emergencia importante de la industria de biocombustibles y consecuente efecto especulativo sobre otras materias primas, etc.), y son bien conocidas, reitero, siquiera porque a toro pasado todos somos estupendos y certeros analistas.

No descubrimos la pólvora tampoco si afirmamos que este incremento de precios se ha trasladado al menos parcialmente –y se seguirá trasladando en mayor medida en los ▶

► próximos meses— al precio del pienso sin que por cierto, necesariamente se pueda afirmar que el productor agrario nacional se haya beneficiado de manera general del incremento de precios, como nos demuestra la experiencia de otras campañas en las que también se sufrió por otras causas tendencias alcistas especulativas.

Por supuesto, y retomando nuestro argumento anterior, la sostenibilidad de la producción agraria —que los otros dos sectores necesitan— no se podía asegurar con los niveles de precios medios de los últimos años, lo que justificaba las producciones primadas bajo la PAC; con todo no olvidemos que ese nivel de precios bajos es lo que ayudó a convertir nuestra eficiente producción ganadera en un líder mundial. El criterio lógico para determinar hasta dónde debían subir esos precios agrarios lo marcaba el límite de competitividad relativa internacional de nuestra producción ganadera que estaba, a su vez, frenado por los mecanismos de oferta y demanda.

¿Un cambio de ciclo o de modelo?

Muchos quieren ver en los momentos actuales un retorno de ciclo a los niveles “históricos” en euros constantes de precios medios de materias primas que conocíamos en los años 80 y, si así fuera, nuestra única preocupación como productores sería ver en qué plazo y con qué esfuerzo (o sea con qué “bajas” empresariales en el camino) el resto de la cadena de valor interiorizaba las subidas hasta llegar al consumidor final. No me resisto a señalar aquí como anécdota que se suele añorar los precios que se pagaban por los cereales en los años 80, sensiblemente superiores en términos absolutos y relativos a los que se han pagado en las últimas campañas, pero se olvida que los precios de pienso y de carne de estos años también son notablemente inferiores en términos absolutos y relativos a los de los 80, es el modelo mixto de producción alimentaria que entre todos hemos creado, en el que el crecimiento continuo, aun a márgenes de explotación decrecientes, era la única garantía de supervivencia empresarial. No es lugar para valorar este modelo ni la actitud del consumidor, ni la responsabilidad de cada uno en la cadena en el mismo. En cualquier caso, estos análisis ya no son tan válidos hoy en día pues, como avanzábamos en el título de esta nota, es muy po-



sible que nos estemos planteando no sólo un cambio de ciclo (más brusco y acelerado de lo normal) a nivel de precios de producto final en la cadena de valor, sino quizá a un verdadero cambio de modelo de negocio.

Si sólo estuviéramos ante un ciclo más o menos coyuntural o, como mucho, estructural a medio plazo, en los próximos meses veríamos un mercado de materias primas que posiblemente ceda algo en precio, pero en niveles de firmeza que obligarán al fabricante de piensos a repercutir en mayor proporción que hasta ahora el incremento de costo en su producto final, sobre todo en aquellas producciones de menos margen relativo o, como el porcino o el pollo, integradas. Previsiblemente esto acelerará, a su vez, una reestructuración de este sector industrial y una reducción en el número de operadores de pienso, posiblemente en base a concentración de negocio entre los más grandes (ya está pasando) y en mayor medida a la salida del mercado de muchos productores medianos (de producción libre) y pequeños (cuya actividad principal no es el pienso sino la ganadera) y que en un primer momento “maquilarán” y luego integrarán la producción de alimentación animal o irán al libre. En breve plazo, por último (ya se nota en el ovino por ejemplo, aunque aún no en el porcino), se reducirá el censo de productores ganaderos, en particular a los pequeños que no puedan soportar estos incrementos de pienso al no poder repercu-

tirlo en su producto por presión de lonjas y distribución comercial, aunque posiblemente el censo total de cabañas no varía (salvo quizá en el vacuno de leche); sin negar la necesidad de una reestructuración de los sectores, no es un escenario deseable que lo sea a este ritmo y bajo circunstancias extremas.

Sin negar que los fenómenos antes citados ocurran en mayor o menor medida, cabe cuestionarse si este modelo productivo es sostenible, ¿es que se puede aguantar un modelo en el que el consumidor final no pague el valor de lo que consume?, ¿o en el que la fijación de precios ganaderos esté mediatizada por factores ajenos a los costos productivos reales? Creo que no y no porque tenga fe en la responsabilidad de la cadena o del consumidor sino porque sinceramente la cuerda ya no da más de sí y en mayor medida porque la distorsión en precio de materias primas por primera vez es global: no sólo afecta a los costos de producción de los países deficitarios como España, sino también en mayor o menor medida a los de nuestro entorno y a nuestros competidores internacionales.

No es creíble que a estas alturas una intervención de los poderes públicos, a pesar de sus buenos deseos, pudiera alterar este fenómeno. Si algo han hecho algunos responsables políticos es incentivar una distorsión en base a crear expectativas irreales con una industria legítima, como es la de los biocombustibles, como herramienta milagro de política agraria, cuando las circunstancias nacionales impiden claramente que nunca pueda ser por sí misma más que una industria marginal, capaz de complementar la renta agraria en ciertas zonas, pero nunca de ser el sostén de la misma. Si los poderes públicos quieren ayudar, ¡que trabajen con la cadena para asegurar la verdadera repercusión de los costos de producción en los productos ganaderos! Si se premia fiscalmente y privilegia a las empresas que son sostenibles con el medio ambiente o respetuosas con la igualdad ¿por qué no establecer premios fiscales a las empresas de la distribución que pagan un precio justo a la producción ganadera?

En suma, si no aprovechamos estos momentos duros para romper modelos ineficientes y caducos de comercialización podemos ir cerrando muchos la producción. Será muy difícil y muchos caerán en el camino, sin duda, pero yo creo que puede lograrse si los eslabones trabajamos juntos y las organizaciones les lideramos. ■