

¿Quién tiene la culpa de la crisis del sector agrícola?

J. DÍAZ MADRID

8 FEB. 2020 - 20:14



Centenares de agricultores se enfrentan a la policía durante una protesta en Don Benito (Badajoz) el pasado 29 de enero coincidiendo con la feria Agroexpo. EFE

Se ha querido poner el foco en la distribución, pero los problemas del sector son fruto de una 'tormenta perfecta': bajos precios, costes crecientes, recorte de ayudas, competencia desleal, SMI...

La crisis del campo no tiene una sola causa y tampoco un único diagnóstico. Cada eslabón de la cadena, productores, industria y distribución, defiende su papel en el proceso y prioriza unos factores sobre otros en la lista de culpables que han llevado al sector agroganadero a ponerse en pie de guerra. En lo que todos coinciden es en que se trata de un problema complejo, que no se puede, ni se debe, simplificar en la búsqueda de enemigos fáciles, en alusión a las declaraciones de días pasados del ministro de Agricultura, Luis Planas, o del propio presidente Sánchez, cargando las tintas sobre la gran distribución, y en que es necesaria la búsqueda de soluciones para salvar una de las piezas esenciales del engranaje.

Para el presidente de Asaja, Pedro Barato, la crisis del campo se resume esencialmente en "una cuestión de precios y costes", en referencia a los bajos precios que arrastra la producción en origen desde hace años frente a unos costes que sí "son del siglo XXI". "La energía es un coste de producción altísimo", señala Barato, quien también subraya el encarecimiento de los fertilizantes o los productos fitosanitarios. Un escenario de costes in crescendo, incluidos los impuestos, al que en los últimos dos años se ha añadido un alza del 29% en el SMI y que según Barato, "ha venido en el peor momento". Un cóctel demoledor para el sector del campo que se traduce en una anemia crónica de rentabilidad de las explotaciones.

PUBLICIDAD



Pese a los esfuerzos del ministro Planas para desvincular la subida del SMI de los problemas de agricultores y ganaderos, las quejas son prácticamente unánimes en el sector. José María Pozancos, director de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex), destaca el fuerte impacto del alza del SMI en un sector que es "intensivo en mano de obra", hasta el punto de representar el 40% de los costes totales. Un escenario de "precios a la baja y costes al alza" que, según Miguel Blanco, secretario general de COAG, ha provocado que 80.000 profesionales hayan abandonado el campo en la última década.

¿Quién fija los precios?

Pero, ¿quién fija los precios de los productos agroganaderos? Mientras que COAG apunta al sector de la distribución por su posición dominante en una "cadena alimentaria totalmente desequilibrada" por culpa de la "desregulación del sector", Fepex considera que quienes realmente fijan los precios son los mercados internacionales, en el contexto de un proceso de "globalización del mercado comunitario que es imparable" y de explotaciones hortofrutícolas que sufren "la fuerte presión" de competidores de terceros países, como Marruecos o Túnez, con unos costes de producción más bajos. Para Pozancos, el porcentaje que venden los súper e híper españoles no es suficiente para fijar precio: "El precio lo fijan los mercados internacionales", subraya.

Esta afirmación entronca con la posición de la distribución, que se muestra abierta al diálogo para buscar soluciones a la crisis del campo, aunque enfatiza que su sector no es el factor más importante. "Es cierto que los precios en origen que perciben los agricultores y ganaderos están sometidos a gran volatilidad y dependen de innumerables factores, entre los que el funcionamiento de la cadena no es más que uno de la lista", señala Ignacio García Magarzo, director general de Asedas, que aglutina a cadenas de supermercados como Mercadona, Ahorramás o Dia. Ayer mismo, el presidente de CEOE, Antonio Garamendi, afirmó que el margen de la gran superficie ronda el 4%. "Se está planteando que es un problema de precios y es un problema de costes".

En la línea de Asedas se expresa Anged, que reúne a grandes de la distribución como El Corte Inglés, Carrefour o Eroski, y resalta que si bien la distribución es uno de los principales clientes del sector primario, no es "el único ni más importante en el caso de muchas producciones". Asu juicio, entre los problemas del campo está la necesidad de mejorar su "dimensión empresarial" para elevar su competitividad, obtener mejores condiciones, "reducir los eslabones intermedios, garantizar un volumen de comercialización que permita optimizar costes y resolver problemas de sobreproducción".

Una cuestión sobre la que abunda la Asociación de Cadenas Españolas de Supermercados (Auchan Retail, Carrefour, Eroski, Lidl y SuperCor -El Corte Inglés-): "Todos los integrantes de la cadena deben tener una dimensión empresarial competitiva" para ofrecer aquello que el mercado demanda, afirma su presidente, Aurelio del Pino. Y también el ministro

de Agricultura, Luis Planas, que ha conminado al sector a concentrarse más y mejor creando cooperativas de mayor tamaño.

La competencia de países extracomunitarios, que el campo califica de desleal, es otro elemento significativo de presión sobre el sector. "Los productos agrícolas y ganaderos somos moneda de cambio" en tratados comerciales que abren las puertas a productos de terceros países con costes de producción más bajos y menores estándares de calidad, señala Miguel Blanco, de COAG, que se lamenta de que ni siquiera exista la obligación de etiquetar el país de procedencia. Una situación de la que, a su juicio, se benefician industria y distribución, que ven elevados sus márgenes en un proceso nebuloso, porque, señala, "no se sabe los márgenes con los que trabaja la industria ni la distribución". Todo ello en un contexto geopolítico teñido de proteccionismo, como reflejan los aranceles de Trump, que amaga ya con imponer nuevas tasas, o el prolongado veto de Rusia a productos agroalimentarios europeos y españoles.

Industria, eslabón central

Junto al posible impacto del Brexit sobre las exportaciones españolas, son factores sobre los que advierte la industria alimentaria, el eslabón central de la cadena agroalimentaria con la transformación de más del 70% de las materias primas. La Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB) advierte de que no se puede abordar el complejo problema del campo "sin tener en cuenta que cada eslabón tiene unos costes asociados a su actividad", que en el caso de la industria son, además de la compra de la materia prima, los vinculados a la producción, los costes energéticos, laborales, de logística y la inversión en I+D "para permitir alimentos seguros, de calidad y sostenibles".

La industria defiende su papel en la cadena, asegurando que la mayoría de sus empresas son pymes y "se localizan cerca de las materias primas, con centros de producción en zonas rurales, contribuyendo a impulsar la actividad agraria" y apunta a la necesidad de erradicar la venta a pérdidas como una práctica que "perjudica a la producción, a la industria y a la generación de empleo y crea confusión en el consumidor".

Al cuadro clínico de males que aquejan al campo se añade el recorte de las subvenciones y fondos en los últimos años, que han llevado a que haya explotaciones excluidas de las ayudas directas de la PAC, que en conjunto ascienden a unos 5.000 millones anuales. El sector teme que Bruselas recorte aún más esos fondos tras la salida de Reino Unido de la UE en la negociación de la nueva PAC para 2021-2027, un instrumento vital para la supervivencia del campo y que algunas voces dentro del sector creen necesario reestructurar, mediante un reparto más equitativo de las ayudas ponderando el empleo; esto es, que dichas ayudas directas no se concedan en virtud de la superficie de las explotaciones, sino del empleo que generan.

Lo que opinan los expertos



Luis Planas, ministro de Agricultura. Para el ministro de Agricultura, la respuesta a la crisis del campo no pasa por una subida de precios al consumidor. "¿De todo esto tiene que originarse necesariamente un incremento de precios para el consumidor? Mi conclusión es que no. De lo que se trata es del equilibrio en la cadena. De que productores, industria, distribución y consumidores, lleguemos a alguna conclusión".

Pedro Barato, presidente nacional de Asaja. "El campo ha estallado porque hay una crisis de precios" en un contexto de alza generalizada de los costes: energéticos, fertilizantes, fitosanitarios..., en los que sí "estamos a precios del siglo XXI". Para Barato, los precios de los productos "hay que fijarlos a partir de los análisis que tiene el Ministerio de Agricultura sobre los costes de producción", al tiempo que pide acabar con la venta a pérdidas.

Javier Millán-Astray, director general de Anged. "Las grandes empresas de distribución son las primeras interesadas en ayudar al campo español para que mejore su dimensión empresarial y pueda orientar su producción a las nuevas tendencias del consumidor nacional e internacional. Es importante buscar soluciones de futuro, que permitan a los agricultores a ser más competitivos, aprovechar economías de escala y ofrecer a sus clientes la mayor estabilidad".

Mauricio García de Quevedo, director gral. FIAB. "Es un problema muy complejo y del que no se pueden extraer conclusiones de manera ligera", ya que que "cada eslabón tiene unos costes asociados a su actividad". "Desde FIAB consideramos que entre nuestros retos está combatir la venta a pérdidas y su control eficaz como práctica desleal y el aumento de las sanciones contra esta práctica, que perjudica a la producción, a la industria y a la generación de empleo y crea confusión en el consumidor".



José María Pozancos, director de Fepex. "La crisis del campo tiene unas raíces profundas que se han agravado por la globalización del mercado comunitario, que es imparable". "Los precios se fijan por la oferta comunitaria y por la de terceros países y hay explotaciones hortofrutícolas especializadas que sufren la fuerte presión de las importaciones". Todo ello en un contexto de costes crecientes, incluido el SMI, en un sector que "es intensivo en mano de obra".

Miguel Blanco, secretario general de COAG. "El problema del campo es la falta de rentabilidad de las explotaciones", en un contexto de "volatilidad enorme de los precios por la desregulación del sector". "La tendencia del mercado es rebajar los precios en origen para ganar márgenes en el resto de la cadena, que no está bien ordenada". Apunta a la responsabilidad del Estado, que no regula cuestiones como la venta a pérdida, que "se tiene que prohibir".

Ignacio García Magarzo, director gral. de Asedas. "Los problemas del sector productor son muy variados y de naturaleza y origen muy diferente. Dependen de subsectores que requieren de análisis y soluciones muy distintas para cada caso. En concreto, las crisis de precios de productos agrícolas y ganaderos son recurrentes". Frente a esta gran variedad de situaciones solo es posible actuar con visión de cadena, buscando la estabilidad y la sostenibilidad de la producción".

Aurelio del Pino, presidente de ACES. "Cualquier agente económico que esté dentro de nuestra cadena de valor debe ser viable y rentable a medio y largo plazo. Todos los integrantes de la cadena deben tener una dimensión empresarial competitiva, que puedan ofrecer cosas que el mercado demanda, ya sea por volumen, por especialización o por desarrollar soluciones orientadas al consumidor. A las cadenas de distribución nos interesa que el campo funcione bien".