

## FERTILIZANTES, EL SECTOR OPINA

### Juan Pardo San Pedro

Presidente de Acefer, Asociación Comercial Española de Fertilizantes



**“Los precios de los fertilizantes están actualmente situados en niveles más que razonables, en línea con los precios de los productos agrarios”**

La rentabilidad de cultivos como los cereales está más que en entredicho. Al incremento desorbitado del precio de los fertilizantes se añade el importe a la baja que percibe el agricultor por la venta de los cereales ¿Está de acuerdo con este análisis?

El análisis es excesivamente simplista. La rentabilidad del cultivo de cereales fue elevada en la campaña 2006/2007 y los rendimientos en 2007/2008 han sido especialmente buenos, pero los agricultores no vendieron al acabar la cosecha esperando precios mejores. Éstos fueron bajando después y la crisis financiera paralizó la actividad también en este sector.

Si hablamos de la campaña 2008/2009, al iniciarse esta, los agricultores han estimado unos precios de los cereales a la baja y unos precios de los insumos altos, no solo de los fertilizantes, sino de las semillas, los fitosanitarios, la energía, etc. En ese contexto, su rentabilidad era marginal y al tiempo, los agricultores cerealistas empezaron a estar afectados por la crisis financiera, ya que no vendieron la cosecha de 2007/2008 y la obtención de circulante mediante créditos se puso más difícil.

En consecuencia, se sembró menos superficie de cereales de invierno, tanto por razones económicas como meteorológicas, y mayoritariamente se hizo sin semilla certificada y sin fertilizantes de fondo.

Dada la evolución posterior de la climatología, los cultivos se presentan ahora bien y parece que se incrementará la superficie de siembra con los ciclos cortos. Por otra parte, la tendencia de los precios internacionales de los cereales es más positiva. Se espera una re-

gular cosecha mundial y los precios lógicamente subirán.

Los precios de los fertilizantes nitrogenados han bajado dramáticamente desde octubre 2008, ha llovido abundantemente y lo razonable es que haya una buena campaña de abonado de cobertura.

La disminución de las siembras va a proporcionar un ajuste en la bajada de la producción y por tanto una subida de los precios. ¿Cómo se percibe el descenso en la compra de abonos?

Ya hemos mencionado estos hechos anteriormente. El consumo de abonos de sementera bajó en porcentajes desconocidos en los últimos veinte años (60-80%, según zonas) y los precios se han ido autorregulando a la baja, a nivel mundial, a causa de cierres de fábricas y del fuerte descenso del comercio mundial. Todo el sistema tiene que volver a un lógico equilibrio que permita que en conjunto funcione adecuadamente (rentabilidades y precios), ya que sigue persistiendo una creciente demanda mundial de alimentos.

El comercio internacional está completamente restringido debido a la crisis financiera, y no se sabe cuándo el sistema podrá volver a funcionar normalmente, pero la crisis y la especulación generada en la primera mitad de 2008 son la causa fundamental de lo ocurrido en el sector agrario y en el sector de los insumos, fertilizantes entre ellos.

En el último semestre de 2008, el coste del barril de crudo cayó más de un 70%, pasando de los 147,27 \$ del mes de julio a los 44 \$ de di-

ciembre. ¿Cómo justifica que el precio de los fertilizantes nitrogenados no se sitúe a precios razonables mientras que el del precio del petróleo y de otras materias primas para su fabricación cae a un ritmo continuo?

Efectivamente, el precio del petróleo ha bajado en varios meses cerca del 60%. Sin embargo, el precio del gas natural, aunque también bajó, no lo hizo más del 35-40% y en los casos de suministros bajo contrato en Europa. La bajada del precio del petróleo no se reflejará hasta el segundo trimestre de 2009.

En cuanto al precio de los fertilizantes nitrogenados, por ejemplo, la urea en el mercado internacional y nacional se cotizaba en septiembre de 2008 a más de 630 €/t y en noviembre se vendía a 210 €/t, es decir una bajada del 66%.

En nuestra opinión los precios de los fertilizantes están actualmente situados en niveles más que razonables, en línea con los precios de los productos agrarios.

¿Cómo valora los reproches de las organizaciones agrarias a la industria fabricante de abonos por su posición de dominio y la denuncia presentada por UPA ante la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) el pasado noviembre?

No vamos a juzgar nosotros la actuación de las organizaciones agrarias y las razones por las que toman sus decisiones. Mejor vamos a referirnos a lo sucedido en la industria y la distribución de fertilizantes.

La industria fertilizante aún mantiene materias primas compradas muy caras,

está la mitad de las plantas parada, los empleados en regulación de empleo, sus ventas han descendido en la pasada campaña un 60-80% y los precios de venta, según productos, han bajado entre el 30 y el 60%. ¿Posición de dominio? No parece que sea así.

En 2007-2008, hasta septiembre, el petróleo subía, las materias primas eran escasas y cada vez más caras, los cereales, el maíz y el arroz tenían los precios más altos de los últimos veinte años. Todo parecía que no tenía límite, pero la crisis se vino encima de golpe y en pocos días todo el panorama cambió. El movimiento era global, no debido a una posición de dominio local.

En cuanto a la red de distribución de los fertilizantes en España, hablemos de empresa privada o cooperativa, la situación es igual o más dramática. La distribución tiene que aprovisionarse anticipando la campaña de consumo para luego poder atender la demanda de los agricultores, que se concentra en poco tiempo. Desde junio de 2008 se aprovisionó de fertilizantes de sementera a los precios más altos de la historia y desde agosto empezó a al-

macenar urea y nitratos (fertilizantes de cobertera) a precios récord. En el otoño las ventas bajaron el 60-80% y hasta la segunda mitad de febrero no ha empezado la salida de los nitrogenados. Mucho dinero inmovilizado y ninguna venta.

Lo que la red de distribución ha vendido, lo ha hecho con bajadas de precio del 50-60% (p.e. en la urea) y consecuentemente con enormes pérdidas. Los fertilizantes de sementera no vendidos siguen en los almacenes comprados a precios carísimos y no se venderán hasta el próximo otoño, y eso si el consumo se recupera. Una situación empresarial tremendamente dura ¿Posición de dominio también? Tampoco lo parece.

La distribución se resiste a vender permanentemente en pérdidas, porque lo que debía de haber hecho era bajar los precios a medida que le bajarán los costes, como están haciendo las petroleras con el gasoil y la gasolina. Pero no ha sido así, porque necesita a toda costa realizar sus *stocks*, asumir sus pérdidas y volver a tener una situación normal.

### A su juicio, ¿hay transparencia en el mercado de los abonos?

El mercado de los fertilizantes, como todos los mercados de commodities, es muy transparente a nivel mundial y los precios fluctúan al alza y a la baja según la oferta y la demanda a nivel global.

Lo que ocurre en los mercados locales es que las redes de distribución se aprovisionan de las mercancías durante los periodos en que no se consume, para venderlos durante las campañas que abarcan periodos cortos de tiempo con un enorme movimiento de toneladas.

Por eso, las subidas de precios, si se producen lentamente, quedan amortiguadas por los distribuidores que suelen vender a precios medios sus *stocks* y sin embargo, las bajadas se transmiten al mercado mucho más rápidamente, ya que una gran parte de las mercancías son importadas y la llegada de unos buques a puerto, a precios bajos, se transmite al mercado en muy corto espacio de tiempo. •

# FERTIPLUS

ABONO ORGÁNICO 4-3-3-2MgO-67 m.o.

NATURAL Y ECOLÓGICO

FÁCIL E HIGIÉNICO

www.Fermofeed.nl Ventas: 609 140 335

