

Almendra, a la sombra del gigante americano

Por Antonio Martínez Sánchez

Los productores españoles de almendra afrontan la que puede ser la mejor campaña de la última década, en número de toneladas. Pero también la más ruinosa. Los precios se han hundido, arrastrados por la fuerte competencia de la almendra precedente del primer productor mundial, el Estado de California. Productores e industrias entienden que ha llegado el momento de adoptar medidas para evitar el desastre.

Existen poco cultivos tan dependientes del clima como el almendro. Es un árbol especialmente sensible a las heladas. Los agricultores lo saben bien y se han acostumbrado a los altibajos de la producción. Si repasamos las cifras de la última década encontramos años como 2004, cuando la cosecha se limitó a unas escuálidas 12.134 t, siempre refiriéndonos a almendra en grano, sin cáscara. Tampoco 2008 fue un año especialmente afortunado, con 30.670 t, el tercer peor dato del decenio.

La producción en EE.UU. con una economía de escala y alta productividad dan como resultado un precio muy ajustado, inalcanzable para los productores tradicionales

Así, no es de extrañar el optimismo con el que se enfrentó la presente cosecha. El tiempo había acompañado en buena parte del país tal y como certificó a mediados de verano la Mesa Nacional de los Frutos Secos. Aquí se sientan representantes de las organizaciones agrarias cooperativas y organizaciones de productores de frutas y hortalizas con intereses en el sector.

Pues bien, los datos apuntaban a la mejor cosecha de los últimos diez años, con 50.006 t, lo que nos afianza como el primer productor europeo. Según las estimaciones que hace el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, en in-

glés), los 27 estados de la Unión Europea (UE) tendrán una producción, para este año, de 88.950 t.

Perfecto, si no fuera por un pequeño detalle. El primer productor mundial, Estados Unidos (EE.UU.), prevé una cosecha de 612.350 t. Y eso a

pesar de las heladas que han hecho mella en los almendros de California. Hace un año, la cosecha alcanzó las 739.350 t. O lo que viene a ser lo mismo, el Gobierno de Estados Unidos calcula que están en disposición de inundar los mercados internacionales con 485.000 t de almendra.

LAS CIFRAS

España contará con **50.006 t** para este año, lo que la afianza como el primer productor europeo.

Los 27 estados de la UE tendrán este año una producción de **88.950 t**.

Estados Unidos, primer productor mundial, prevé una cosecha de **612.350 t**.

El Gobierno de Estados Unidos calcula que están en disposición de inundar los mercados internacionales con **485.000 t** de almendra.

La UE importará en el ejercicio 2009/2010 unas **220.000**, según estimaciones del USDA.

EE.UU.: rendimiento medio: 3.000 ó 4.000 kg/ha.
España: 200 kg/ha”.

PRECIOS POR LOS SUELOS

“Estados Unidos ha doblado en diez años la producción. Empezaron en serio en la década de los 80 del pasado siglo”, explica Miguel Borrás, coordinador de la Asociación Española de Organizaciones de Productores de Frutos Secos y Algarrobas (Aeofruse). Pero lo verdaderamente interesante es el modelo productivo que han adoptado. “Bien es cierto que sus costes son muy eleva-





* el dato

España vendió en 2008 en el exterior 52.064 t, por un valor de 198 millones de euros. El 90% tuvo como destino el mercado comunitario con Alemania, Francia e Italia en cabeza.

dos, pero también lo es el rendimiento medio. Se recolectan 3.000 ó 4.000 kg/ha, cuando en España es normal los 200 kg/ha". Estamos hablando de explotaciones de regadío que pueden superar las 100 ha con facilidad.

Economía de escala y alta productividad dan como resultado un precio muy ajustado, inalcanzable para los productores tradicionales.

"Ahora, lo que marca el precio en España es el producto que llega de Estados Unidos, que además se beneficia de la favorable paridad euro/dólar", confirma apesadumbrado José María Alcácer, responsable sectorial de frutos secos de ASAJA. Y ese precio, según la estimación que hace Ignacio Sánchez, responsable sectorial de las Cooperativas Agroalimentarias, se puede situar "en 1,80 €/kg de almendra americana".



Ese es el precio que está pesando sobre los productores nacionales, que ven como los mercados se hunden, "estamos hablando del kilo de Comuna a 2 € en campo, cuando el año pasado era de 3,30 o 3,50. Hace 4 años llegó a los 6 €/kg, cuando la producción fue mínima en nuestro país", según recuerda Miguel Borrás.

No es de extrañar que cunda el desánimo entre los agricultores. Es el caso de Bernardo Funes, responsable de Frutos Secos de COAG, "es una situación complicadísima. Es insostenible trabajar con precios de hace 20 años".

Para hacernos una idea del peso que la almendra americana tiene en nuestro mercado volvemos a las estadísticas del USDA. Según las estimaciones de sus técnicos, la Europa de los 27 importará en el ejercicio 2009/2010 unas 220.000 t, casi la mitad de lo que EE.UU. pondrá en los mercados internacionales. Y lo más curioso es que España copa buena parte de esas cantidades, como nos confirma Miguel Borrás, "España es el principal importado de almendra de Estados Unidos. Servimos como puente para el resto de mercado europeo".

Los datos de la Balanza Comercial Agroalimentaria en 2008 son muy claros. España importó 74.243 t de almendra y avellana, por un valor de 219 millones de euros. La mayor parte de esas cifras corresponde a almendra y el 92% de esas compras se realizaron en EE.UU.

Las estadísticas nos dejan otro dato interesante. Si comparamos los datos de 2007 y 2008 vemos que aunque creció el volumen de importaciones en algo más del 10%, su valor se re-

Lo que dice cada uno

"España es el principal importado de almendra de Estados Unidos. Servimos como puente para el resto de mercado europeo" (Miguel Borrás, Aeofruse).

"Ahora, lo que marca el precio en España es el producto que llega de Estados Unidos, que además se beneficia de la favorable paridad euro/dólar" (José María Alcácer, ASAJA).

"Y el precio se puede situar en 1,80 €/kg de almendra americana" (Ignacio Sánchez, Cooperativas Agro-alimentarias).

"Está claro que las OPFH trabajan con almendra de Estados Unidos. Pero si tan sólo buscamos el negocio, nos podemos estar jugando el futuro del sector. Tenemos que cuidar nuestra producción. Hay que poner controles para que la almendra que entre, lo haga a un precio por encima de los costes de producción" (Bernardo Funes, COAG).

"Los intereses comerciales de la industria están detrás de unas estimaciones de campaña artificialmente infladas por la Mesa Nacional de los Frutos Secos" (Francisca Iglesias, UPA).

dujo en un 8%. Señal inequívoca de que el precio por kilo sufrió un notable descenso.

Si nos fijamos en el dato de exportaciones comprobamos que en 2008 se vendieron en el exterior 52.064 t por un valor de 198 millones de euros. El 90% tuvo como destino el mercado comunitario con Alemania, Francia e Italia en cabeza.

El máximo responsable de Aeofruse entiende que eso es bastante lógico, ya que uno de los problemas del sector español es “la falta de disponibilidad de producto para la industria y las empresas tiran de las importaciones”. Sin olvidar otro detalle no menos importante, en opinión de José María Alcácer, y es que “Califor-

nia ofrece un producto perfectamente estandarizado. Así es imposible competir. Somos uno de los principales importadores mundiales de almendra que después reexportamos. Pero no hay que perder de vista a nuevos competidores como Argelia, Chile o Turquía”.

EL PAPEL DE LAS OPFH

Pero no todo el mundo se muestra tan comprensivo con la actitud de la industria y, más en concreto, con el papel que las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) juegan en este mercado global. Es el caso de Bernardo Funes, de la organización agraria COAG. “Está

claro que las OPFH trabajan con almendra de Estados Unidos. Pero si tan sólo buscamos el negocio, nos podemos estar jugando el futuro del sector. Tenemos que cuidar nuestra producción. Hay que poner controles para que la almendra que entre, lo haga a un precio por encima de los costes de producción”.

La dirección de UPA va más allá en sus críticas. “Venimos de una Organización Común de Mercado (OCM) que nos obliga a trabajar con OPFH, que en buena medida crearon los grandes comercializadores. Y son esas OPFH las que traen la almendra de California”. Es más, Francisca Iglesias, responsable sectorial de la organización, asegura que los intereses comerciales de la industria están detrás de unas estimaciones de campaña artificialmente infladas por la Mesa Nacional de los Frutos Secos. A UPA no le salen las cuentas y temen que con esos datos se trata de disimular parte de la almendra importada de Estados Unidos. “Estamos en contra de que quieran lavar la cara con esas cifras para hacer eso”, asegura categórica Iglesias.

El sindicato agrario llega a cuestionar la organización del sector en torno a las OPFH, “lo que no puede ser es que la ayuda vaya ligada a la pertenencia a la OPFH y que además te cobren 18 € por el certificado de producción necesario para cobrar la ayuda”.

Tanto las cooperativas como Aeofruse defiende el trabajo de estas organizaciones de productores. Miguel Borrás entiende “que lo están haciendo bien”.

RECONVERSIÓN DE LAS EXPLOTACIONES

Pero la idea que concita mayores apoyos es la de una reconversión de las plantaciones españolas, a imagen y semejanza de la que se ha instaurado en el viñedo. “Una ayuda a la reconversión del cultivo que permita pasar de 200 a 1.000 kg/ha”, en palabras de Miguel Borrás.

Hay que tener en cuenta, que buena parte del almendro español se encuentra en zonas en donde tradicionalmente no se ha podido trabajar con otros cultivos, zonas de montaña y baja pluviometría. La penetración del regadío es muy baja. Sólo en An-

Buscar soluciones

A estas alturas, nadie tiene la menor duda de que el sector necesita un revulsivo.

Esa es una de las prioridades de la Mesa Nacional de los Frutos secos. De hecho, “ha llegado a un acuerdo con el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM) para elaborar un estudio y sacar una foto fija del sector y así buscar soluciones”, apunta José María Alcácer. Confían en que el informe esté listo antes de que finalice el año y permita aventurar qué dirección ha de tomar esta actividad.

Pero mientras se ultiman los trabajos, los distintos responsables del sector apuntan algunas ideas. Para Ignacio Sánchez, portavoz sectorial de las Cooperativas

Agro-alimentarias “la solución es clara: volver a los aranceles, como hubo en su momento. En la actualidad es de 0 para las primeras 90.000 t”.

Los productores también abogan por una información transparente sobre el producto, como propone Francisca Iglesias, “es necesario hacer una diferenciación clara de la procedencia de la almendra. Algo a lo que ya obligan alguna denominación de origen de turrón, por ejemplo. No podemos competir en producción pero sí en calidad”. De esta forma se evitarían fraudes al consumidor, “no se debe permitir la mezcla de almendra española y americana. Que la gente sepa lo que compra”, pide Bernardo Funes, responsable de Frutos Secos de la organización agraria COAG.

Además, es partidario de endurecer los requisitos técnicos que han de cumplir esas almendras a la hora de cruzar las fronteras comunitarias. “El problema que encontramos es que no se aplican las mismas exigencias, por ejemplo, de residuos a esas almendras que llegan de fuera. Todos tenemos que jugar con las mismas reglas de juego”.

- Recurrir a los aranceles, como hubo en su momento. En la actualidad es de cero para las primeras 90.000 t.
- Diferenciar claramente la procedencia de la almendra para competir en calidad.
- Endurecer los requisitos técnicos para las importaciones; por ejemplo en el nivel de residuos.



Fuente: MEC

MAPA DEL ALMENDRO ESPAÑOL

- El almendro es un cultivo típicamente mediterráneo y como tal tiene su principal zona de expansión el arco del Levante español.

- Según un informe elaborado por el sector, la mayor superficie en producción la atesora Andalucía con 108.000 ha, seguida de Murcia, con 69.000 ha. Aragón y Valencia se mueven en el entorno de las 60.000 ha.

- Si hablamos de rendimientos, encontramos que la media para nuestro país está situada en los 134,99 kg/ha. Aragón y Murcia son las comunidades que logran mejores registros, entre las grandes productoras. Está previsto que alcancen para esta campaña unos rendimientos de 165 y 162 kg/ha.

- Tres variedades se reparten el grueso de la producción: Largueta, Marcona y Comuna. Está previsto que esta última variedad suponga más de la mitad de la producción de almendra española.

dalucía, Murcia y Cataluña tiene cierto peso. Por esa razón todo el mundo hace hincapié en la necesidad del agua como elemento diferenciador. En ese sentido, desde COAG, se aboga “por un plan social de regadíos”.

Eso sin hablar del uso de variedades tradicionales poco productivas y muy sensibles a las heladas. Aunque ciertamente en este campo se ha avanzado mucho más. Los agricultores, por su cuenta y riesgo, han introducido nuevas variedades, sobre todo de floración tardía. Pero ese proceso se ha hecho sin ninguna dirección centralizada y eso ha podido generar ciertos problemas. “Puede que con la reconversión hayamos cometido un error. Muchas de las nuevas varie-

dades no tienen la calidad suficiente. Ahora la Marcona es la única que tiene precio”, explica Francisca Iglesias.

Además, eso ha provocado un problema añadido de cara a la comercialización, “ya que conviven 40 variedades distintas y falta homogeneidad en el producto”, opina José María Alcácer.

Lo que parece evidente es que no queda mucho tiempo para tratar de salvar el mayor número de hectáreas posibles. En el año 2012 se pone en marcha el desacoplamiento de las ayudas. Eso significa que no será necesario producir almendra para recibir los pagos. Algo muy distinto de lo que ocurre ahora, cuando es necesario demostrar que se comercializa el producto para optar al dinero. Para esta campaña 2009/2010 se han solicitado ayudas para 402.975 ha.

Si los precios se mantienen en niveles similares, el riesgo será mucho mayor. Eso es el mayor temor de Bernardo Funes, responsable de Frutos Secos de COAG, “El riesgo es cierto y sería un desastre medioambiental para amplias zonas de nuestro país. No queremos que desaparezca ni una sola explotación”.

Tecnología para la post-cosecha







Limpieza y gestión de almacenaje: La base para la calidad

Transportar, almacenar, limpiar, clasificar, secar, refrigerar

Instalaciones de alto rendimiento con tecnología probada y avanzada. Schmidt-Seeger ofrece un amplio abanico de sistemas de acondicionamiento para cereales, malta, maíz, arroz, semillas oleaginosas, legumbres etcétera:

Transportadores de cinta, transportadores de cadena, transportadores sinfin, elevadores, limpiadoras aspiradoras y cribadoras de la serie TAS, secaderos, refrigeradores, triarbejones

Control de calidad permanente
Maquinaria para la permanente toma-muestras y para el control de calidad de productos granulados y que fluyen.

Schmidt Grain Management España, S.A.
C/ Orense 39 – 5ª C
28020 Madrid
Tlf.: 91 417 92 70
Fax: 91 417 92 75
schmidt@schmidt-spain.com
www.schmidt-seeger.com



Schmidt-Seeger