

El mercado de cereales y la ganadería: una gran oportunidad

Antonio Catón.

Director del Departamento de Cereales de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAЕ).

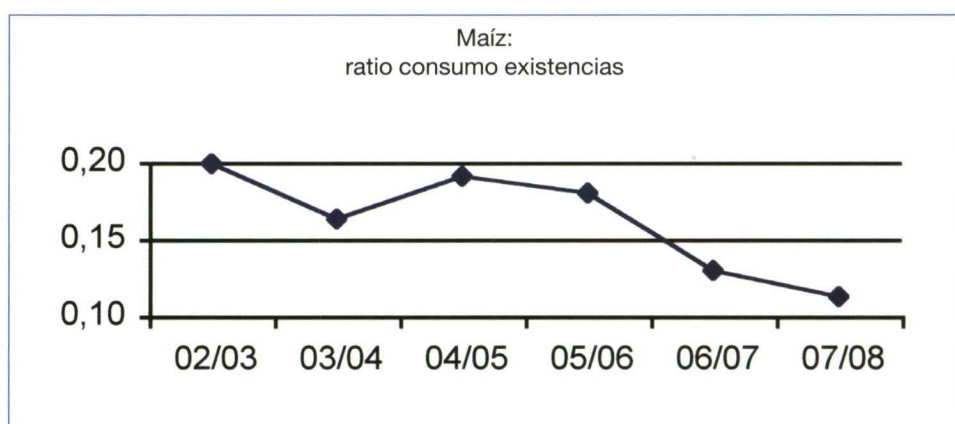
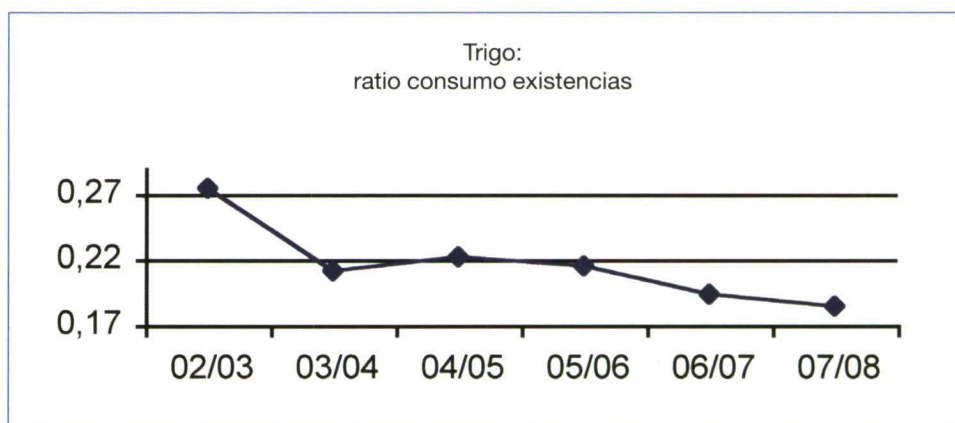
A la comercialización y producción de cereales les depara un gran futuro. El autor sostiene esta afirmación reivindicando el papel de la cooperativas para contribuir al desarrollo de este mercado y fomentar el acercamiento con los transformadores, con el fin de dar grandes pasos en la mejora de la profesionalización del sector.

Levamos años en España buscando una alternativa a la producción de cereales. Nos empeñábamos en hacer ver que nuestra producción no tenía futuro, demasiadas explotaciones y muy atomizada la producción, rendimientos bajos en comparación con la producción de la UE, además un cultivo excesivamente influenciado por el clima, por lo que las producciones fluctúan de un año a otro como el día y la noche, y sin embargo en estos momentos lo que parece más claro es que la mejor alternativa del cereal es el cereal.

Una campaña como la 2005/2006, en España, en absoluto presagiaba un cambio tan radical como el que ha habido en la 2006/2007, ¿y es normal lo que ha pasado? Las dos situaciones tan diferentes vividas en las dos últimas campañas no parece hablar muy bien de la profesionalidad de nuestro mercado. Que pasemos, de una campaña muy corta en producción, en la que fue difícil vender un solo kilo de cereal (2005/2006), a una campaña, con un 50% más de cosecha, a casi poder subastarlo. ¿Cómo se explica?

Balance de producción

España tiene un importantísimo déficit de producción de cereales para abastecer nuestro consumo. Si hablamos de cifras medias, o normales de producción, representa una gran dificultad, no habrá mucha discrepancia para hacer una valoración media de diecinueve millones de toneladas de

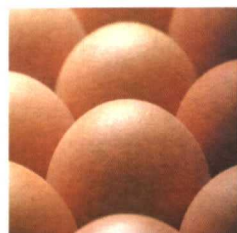
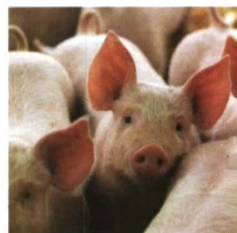
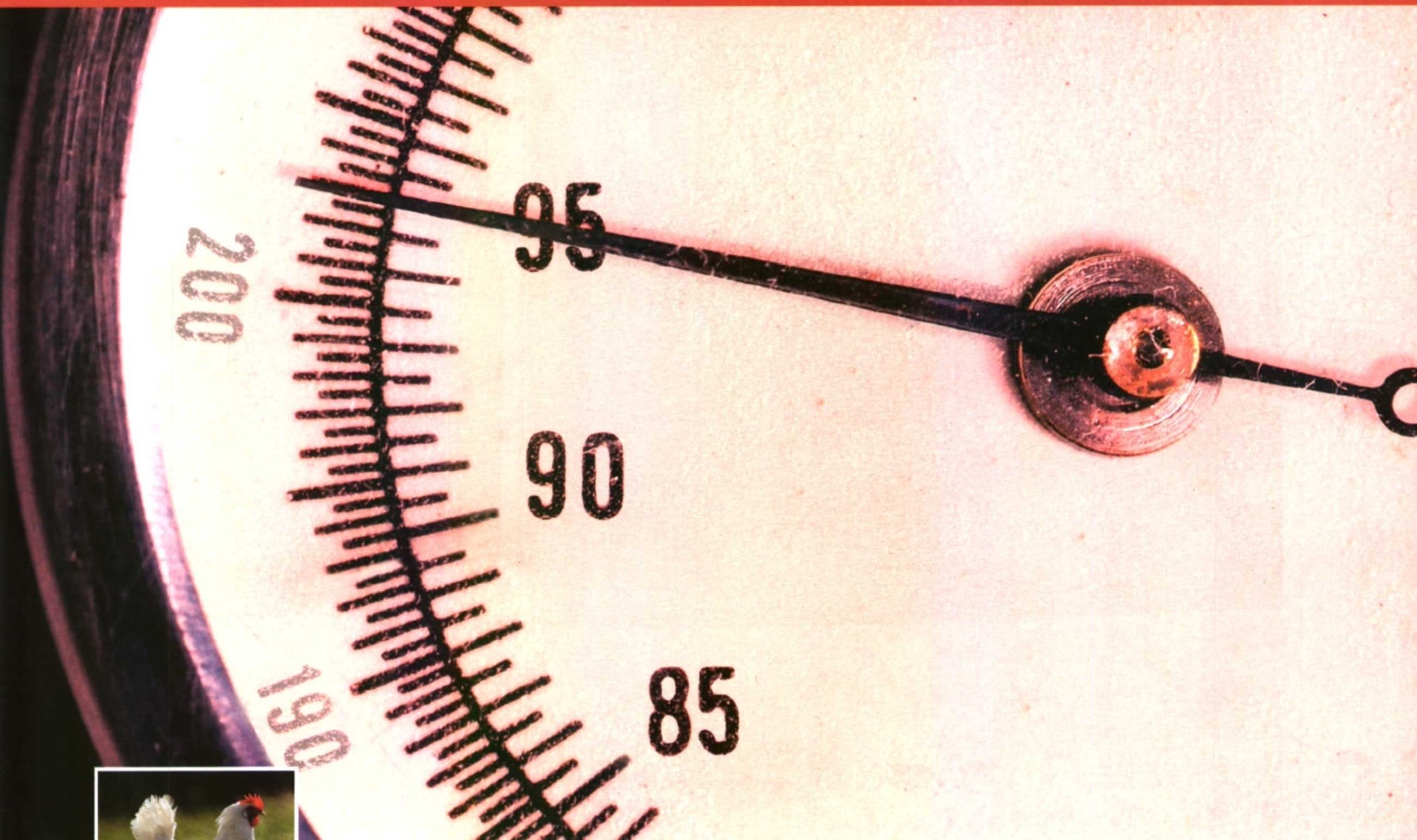


producción en las últimas ocho campañas, sin embargo el consumo si es más estable, las cifras que manejamos en CCAE, en cuanto al consumo de cereales, es de 28 millones de toneladas. Es decir nuestro consumo tiene un déficit medio de nueve millones de toneladas de cereal, que tiene que ser abastecido o bien del mercado intracomunitario o bien de importaciones provenientes del mercado mundial.

Esto significa que por cada kilo de cereal consumido en España, la producción española solo puede aportar 0,71 kilos.

Es verdad que para quien está y sigue los mercados día a día, la situación de lo que ocurre en las campañas de comercialización no es una novedad, todos hemos visto como es el otro el que hace lecturas interesadas de los datos de campaña, pero nadie hasta la

¿Busca una fitasa termoestable hasta 95°C?



Éste es justamente uno de los retos que Danisco puede ayudarle a resolver.

Con el empleo de la nueva “Thermo Protection Technology”, la fitasa Phyzyme XP TPT es estable a temperaturas de hasta 95°C. Esta nueva generación de fitasa sumamente eficaz es al menos un 20% más efectiva que las fitasas tradicionales en la mejora de la digestibilidad del fósforo y otros nutrientes contenidos en los distintos ingredientes del pienso.

La “Thermo Protection Technology” permite incluir Phyzyme XP TPT antes de la granulación durante el proceso de fabricación del pienso.

phyzyme[®] XP TPT
termoestabilidad sin igual, rendimiento superior

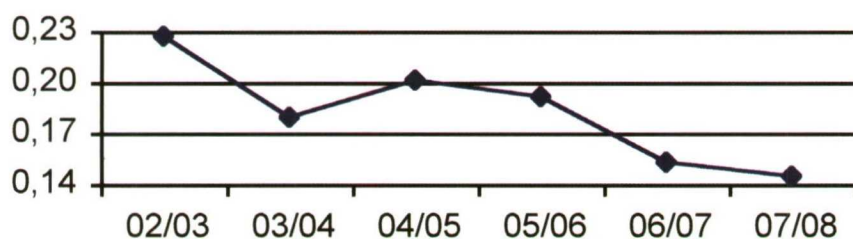
Para más información por favor contacte
Danisco Animal Nutrition, Spain
info.animalnutrition@danisco.com

Tel: 91 710 3310
www.danisco.com/animalnutrition

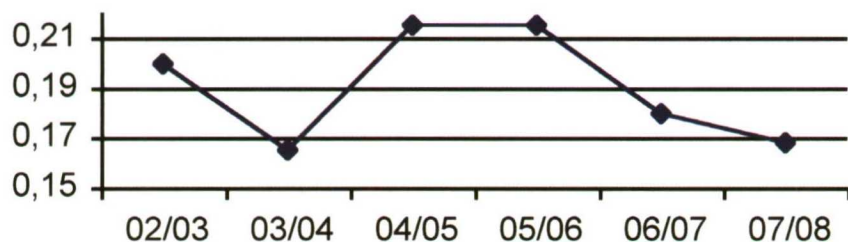
DANISCO
First you add knowledge...



Cereales secundarios:
ratio consumo existencias



Cebada:
ratio consumo existencias



fecha hace ningún esfuerzo para corregir la incorrecta lectura de los datos de

producción y balances. A todos nos cuesta interpretar con que interés.

Garantía de suministro

Las empresas de transformación no tienen vocación de almacenamiento, sus necesidades se van cubriendo día a día, con existencias de emergencia, por lo que su dependencia del mercado es altísima. La falta de abastecimiento les haría caer en una importante crisis, y no sólo a las empresas, sus clientes se verían afectados por la falta de suministro del producto elaborado.

Desde mi posición como director del departamento de cereales de CCAE, veo como las cooperativas llevan tiempo apostando por ser una garantía fiable de suministro de cereal. Hay empresas de transformación que así lo han entendido, y nuestro mensaje y nuestro trabajo está para que todo el sector así lo entienda.

La necesidad mensual de cereal para abastecer a las empresas de transformación es de 2,33 millones de toneladas, que si descontamos el denominado autoconsumo, alrededor de 4,75 millones de toneladas al año, podemos decir que todos los meses tenemos que comercializar 1,93 millones. Las cooperativas, cuya vocación es la ordenación

escalonada de la comercialización, aportan al mercado algo más de 700.000 toneladas al mes, o lo que es lo mismo, el 37% del cereal comercializado en España todos los meses.

Situación actual

Año tras año vemos como existe un problema de comunicación entre los diferentes integrantes de la cadena de comercialización en España. Hay operadores en el mercado, y no hago diferencias entre compradores y vendedores, que nunca han sabido estar en una ordenada comercialización y no saben dar el valor que tiene la garantía del suministro cercano y la fidelidad comercial. Son casi siempre los peores informadores y los peores gestores de la campaña.

Unos, los vendedores terminan en posiciones de urgencia malvendiendo el producto, y parece que desconocen que el mercado cada vez está menos protegido y parece que desconocen también la existencia de un mercado intracomunitario. Los otros, los compradores con su actitud de ignorar la producción nacional, se empeñan en pagar mas pre-

Trigo: millones de toneladas.						
CIC	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08
Producción	566	556	628	620	593	621
Comercio	107	102	110	109	107	109
Consumo	601	596	617	623	610	624
Existencias	165	126	137	134	118	115

Fuente: elaboración a partir de datos CIC a 24-5-07

Maíz: millones de toneladas.						
CIC	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08
Producción	604	635	713	695	694	746
Comercio	78	80	76	78	85	84
Consumo	623	644	687	701	726	755
Existencias	124	105	131	126	94	85

Fuente: elaboración a partir de datos CIC a 24-5-07

cio provocando situaciones artificiales y negativas de la campaña de comercialización, que terminamos pagando todo el sector. Estos nunca diferencian entre el precio y el valor del cereal (proximidad, garantía de suministro, trazabilidad, calidad),

Los dos no se han dado cuenta que la verdadera especulación es estar en

el mercado de cliente en cliente, intentando sacar un céntimo más al cereal. No saben valorar el riesgo de una comercialización escalonada que garantiza a los clientes el suministro del cereal próximo durante toda la campaña.

Los dos están asistiendo a importantísimos cambios que provocan una alte-

El sistema de higienización y granulación hecho a medida

Tres sistemas, posibilidades individuales

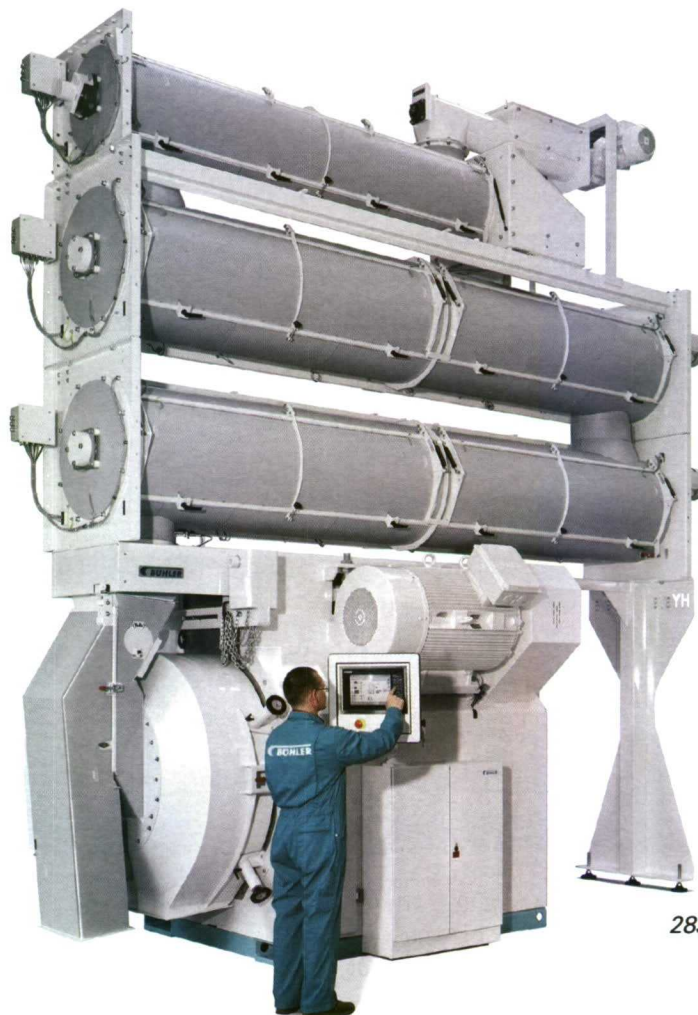
HYSYS

Descubra
Nuevas
Posibilidades

proceso de higienización
modular

flexibilidad
máxima

seguridad
mas alta



BUHLER

Buhler S.A.
C/ del Rio, 8
28320 Pinto (Madrid) España
Tel. +34 91 692 91 00
Fax +34 91 692 91 01
www.buhlergroup.com



Cereales secundarios: millones de toneladas.

CIC	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08
Producción	1447	1477	1648	1602	1567	1666
Comercio	212	208	212	213	215	217
Consumo	1503	1541	1602	1615	1631	1674
Existencias	341	276	322	309	249	242

Fuente: elaboración a partir de datos CIC a 24-5-07

Cebada: millones de toneladas.

CIC	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08
Producción	134,9	141,8	154,1	139,2	140	146
Comercio	17,3	15,2	17,1	17,1	15,6	17,9
Consumo	135,9	145	146,5	140,5	147,1	147,8
Existencias	27,1	23,9	31,5	30,2	26,4	24,8

Fuente: elaboración a partir de datos CIC a 24-5-07

La intención de las cooperativas españolas es aportar al sector una solución que sirva para hacer frente a los nuevos desafíos y que haga más competitiva nuestra producción y transformación

ración en las relaciones oferta-demanda y no pueden permanecer al margen del enfoque estratégico de la generación del

mercado, probablemente por un erróneo concepto de la comercialización. El sector, hasta ahora, se consideraba

incompatible con este tipo de actividad y de gestión común.

Pero no es tarde para que estos complicados momentos sean el inicio del reconocimiento de un valor hasta ahora no tenido en cuenta. La calidad sanitaria de nuestro cereal hará de éste un bien deseado y valorado por la garantía y la seguridad que va a representar a sus usuarios.

Futuro

Nuestra situación deficitaria en la producción de cereales y por lo tanto, el consumo del cereal más caro de la UE, no ha sido obstáculo para que el sector ganadero que tenemos en España sea uno de los más competitivos de la UE. Hemos pasado a ser grandes exportadores de productos de origen animal. Mientras que la producción de carne de cerdo en la UE ha crecido en los últimos años un 7%, en España su incremento ha sido del 33%, siendo también superior nuestro grado de autoabastecimiento. Este sector exporta el 21 % de la producción. El sector avícola de carne español es el tercero de la UE, destacando su crecimiento de tal manera que exporta un 6,4% de lo que produce y el de huevos el 14%. El vacuno también ha tenido un importante crecimiento llegando a exportar más del 20% de nuestra producción.

En este escenario un sector tan competitivo como es el ganadero en España no puede estar a expensas y depender de un sistema de suministro que no pueda atender a sus necesidades básicas. En este sentido, la intención de las cooperativas españolas es aportar al sector español, una solución que sirva para hacer frente a los nuevos desafíos y que haga más competitiva nuestra producción y nuestra transformación.

A pesar de los datos de consumo y producción, todos sabemos que nunca ha faltado suministro de cereal, pero ¿puede permitirse el sector transformador la total dependencia exterior? Depender del mercado exterior implica muchos riesgos.

Quiero hacer entender a todos que las cooperativas trabajan para disminuir ese riesgo. La dependencia exterior implica no controlar los medios de producción, no conocer en que momento nos cambian los productos y servicios, desarmar nuestro modelo de transformación y llegar a depender incluso, no ya de la importación del cereal. Al final podemos llegar a importar el pienso, la harina y

Porque se lo merecen



SUVAXYN®

M.hyo

Parvoe

PRRS

Aujeszky

AR(DNT)

Fort Dodge cuenta con la investigación, tecnología y experiencia para poner a disposición de los veterinarios las vacunas necesarias que garantizan la sanidad y productividad de la población porcina. Vacunas agrupadas todas ellas bajo la marca SUVAXYN y que cumplen con cometidos específicos:

SUVAXYN. M.hyo

Vacuna inactivada frente a la neumonía enzoótica, adyuvantada con Carbopol

SUVAXYN. PRRS

Vacuna inactivada frente a los procesos reproductivos de la cerda producidos por el virus del PRRS

SUVAXYN. Parvoe

Vacuna inactivada frente a la parvovirus y el mal rojo

SUVAXYN. 783+O/W
Aujeszky

Vacuna viva atenuada, cepa NIA 3-783, frente a la enfermedad de Aujeszky, con adyuvante O/W

SUVAXYN. AR(DNT)

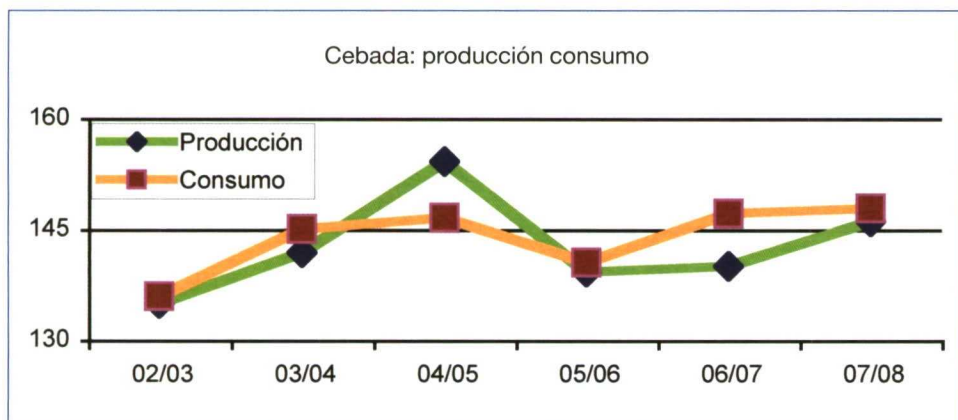
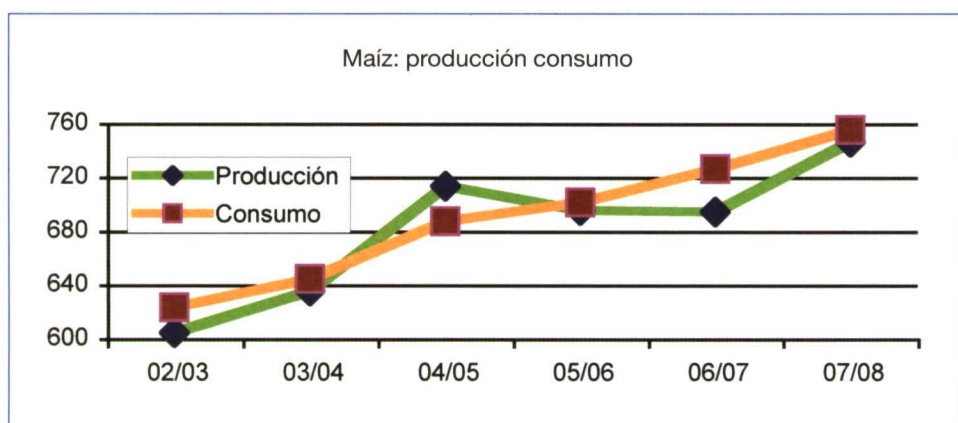
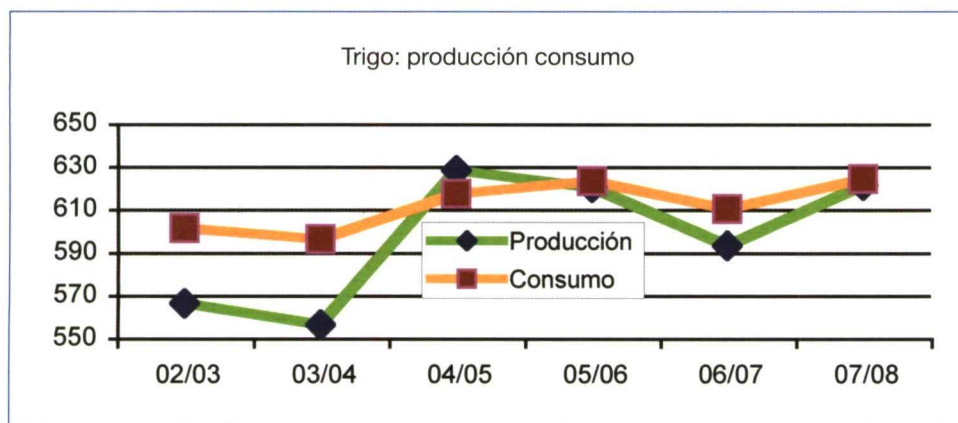
Vacuna inactivada frente a la rinitis atrófica

Y otras vacunas Suvaxyn, para la prevención de las patologías infecciosas que habitualmente afectan al porcino.
Pídanos más información.

FORT DODGE®

FORT DODGE VETERINARIA, S.A.
División de Wyeth

C/ Orense, 4. 4ª Planta 28020 Madrid Tel: 91 598 13 36
Fax: 91 597 24 34 E-Mail: fort.dodgeSpain@tdah.com



quién dice que no nos carguemos el importante mercado exterior que representa la ganadería en nuestra producción nacional.

Ya exprese una vez que las lágrimas de cocodrilo no se conviertan en lágrimas de sal, y que de una vez el sector recapacite, medite y analice qué es lo que prefieren seguir alborotando o mimar lo único que les da garantía de existencia.

Somos muchos y muy diversos los implicados, lo que nos obliga a incorporar en nuestra estrategia de comercialización la planificación de la cooperación. La falta histórica que hemos demostrado para desarrollarnos en este ámbito nos obliga a que profundicemos en la cooperación de nuestra estrategia de comercialización.

Un gran futuro en el cereal

Respecto a las cooperativas, el paisaje que se nos ha querido dibujar dista mucho de la realidad.

En la comercialización y producción de cereales existe un gran futuro, las cooperativas están llamadas contribuir al desarrollo de este mercado, fomentando el acercamiento y la colaboración con el sector transformador para aprovechar y mejorar la profesionalización del sistema. El incremento y la mejora de la colaboración contribuirá a mejorar la competitividad, de la cadena producción-transformación.

La racionalización de la relación comienza por un adecuado conocimiento de la situación y de la realidad, tanto nacional como de la UE y del resto del mundo, apostando por actua-

ciones que enfoquen la actividad comercial de forma racional y fomenten modalidades económicas de cooperación, dada la necesidad que tiene este sector de ordenación debido a la cantidad de agentes implicados tanto en la producción como en la comercialización.

Tenemos que ser capaces de orientar al sector para que cree vías de relación permanente durante toda la campaña fortaleciendo los vínculos comerciales estables y que la producción nacional sea la principal fuente de suministro, convirtiéndonos en el principal valor en la campaña de comercialización.

Datos de producción mundial de cereales

Siendo todo verdad, parece que las espigas españolas no nos dejaban ver lo que estaba ocurriendo en los campos de cereal del resto del mundo.

Parece que interesa poco querer saber cuál es el verdadero problema de la situación de los mercados mundiales de cereales, utilizando cifras del Consejo Internacional de Cereales (CIC). Es fácil comprender que las existencias de cereales y principalmente, la reducida disponibilidad en los principales países exportadores, provoca movimientos alcistas en los precios internacionales. Además, las importantísimas subidas de las tarifas de los fletes marítimos ha provocado también un fuerte subida de los costes en aquellos países que tienen que importar.

La permanente preocupación del mercado por el continuo estado del clima en los principales países productores está provocando continuas alteraciones en los mercados. Ya no somos los únicos que estamos pendientes del clima. La expresión "si el tiempo lo permite", tan taurina y tan española ha sido adoptada por todos los analistas del mercado de cereales, reflejando según la situación, una importante alteración de los mercados mundiales.

Así viendo las cifras de los últimos siete años, podemos comprender mejor lo que esta pasando en el mercado de los cereales.

En los tres principales cereales, trigo, maíz y cebada, vemos que menos en la campaña 2004/2005, los consumos de cereales han sido superiores a la producción, lo que esta llevando a la relación de consumos con existencias a una situación que de manera muy difícil aguanta el mercado. ●