

La producción en España puede ser competitiva



José Pascual (59 años) tras más de 30 años en la empresa multinacional francesa Danone, de los cuales 25 los pasó en el Departamento de Compras de leche, ahora es asesor externo de la Federación Española de Empresarios de Productores de Leche (Prolec)

Mundo Ganadero.- ¿Le sorprende que el precio medio de la leche en España fuese en julio y agosto pasados inferior al precio medio de la UE y que estuviese por debajo incluso del de Francia, y a la par e incluso menor al de muchos países del norte de la UE? ¿A qué cree que es debido?

José Pascual.- España es deficitaria, la demanda mundial de materias primas es fuerte y los precios altos. Con estos datos no solamente es sorprendente lo que está pasando, sino que además puede acabar siendo nefasto para el sector. Los costes de alimentación se están disparando y todo apunta a que este año el precio medio español será más bajo que el de muchos países de Europa, y por descontado, más bajo que el del 2009. Varios factores hacen que se produzca esta situación: la importación cada vez mayor de producto acabado, sobre todo queso y sucedáneos, y el cambio en la forma de aprovisionarse de la industria aquí radicada, que cuando le hace falta leche, no toca el mercado interno para no

provocar subidas y se complementa con leche foránea.

MG.- Debido a esta inferior cotización media, ¿considera factible la salida de leche líquida española o productos lácteos hacia países europeos vecinos, como Francia e Italia o, por el contrario, cree que es algo muy puntual y de incidencia concreta?

J. P.- En estos momentos es totalmente factible. La cotización de la materia grasa es tan alta, que el valor de su contenido en un litro de leche paga por sí solo más de la mitad de lo que cobra el ganadero, pero España es deficitaria en producción láctea. La cuota asignada no nos permite autoabastecernos y este tiene que ser el objetivo y el gran reto cuando se termine el régimen de cuotas. Después ya veremos si somos capaces de exportar o no. Creo sinceramente que si los distintos modelos de producción que tenemos, se dimensionaran de manera correcta podríamos ser tan competitivos como cualquiera.

MG.- Usted, que ha estado al otro lado de la mesa de negociación, ¿piensa que las relaciones comerciales producción-industria son manifiestamente mejorables, en lo relativo a hacerlas más estables y más transparentes?

J. P.- No hay otra solución. Si no vamos ambas partes –ganaderos proveedores e industria transformadora- de la mano y no somos capaces de llegar a acuerdos estables y conjuntamente fidelizar al consumidor, la distribución nos ganará la partida.

MG.- ¿Cree que la gran distribución minorista se aprovecha, sobre todo en su política de venta de sus marcas como producto reclamo, de la falta de consistencia de las relaciones contractuales entre los dos eslabones anteriores de la cadena de valor láctea?

J. P.- Es evidente que es así. Mientras la industria y la producción no tengan un

marco estable de negociación y un objetivo común de negocio, las ofertas nacionales y de importación seguirán abundando y, lo que parecía imposible, como es vender por debajo del precio percibido por el productor, ya se ha dado. La banalización del producto es tal, que lograrán confundir al consumidor.

MG.- El NYSE Liffe de París tenía previsto contar a partir de este 18 de octubre con un contrato de futuros a 18 meses para la leche en polvo desnatada y pretende también para el primer semestre de 2011 lanzar otro para mantequilla y lactosueros. ¿Piensa que esto, como referencia, puede hacer más transparente la fijación de los precios de la leche a medio plazo o considera que, por el contrario, puede dar lugar a prácticas especulativas para subir o bajar las cotizaciones?

J. P.- Me parece bien que se pongan en marcha mecanismos que aporten visión a largo plazo al mercado lácteo pero, ¡cuidado!, la única referencia que tenemos hoy es la subasta a plazo de leche en polvo de la cooperativa neozelandesa Fonterra. Y lo que ha pasado en estos últimos meses con el precio de dicho producto, yo no lo entiendo: bajadas continuadas hasta posicionarse con un precio relativamente bajo, y a principios de septiembre en una sola sesión subida del 24%.

MG.- La evolución de los contratos-tipo homologados de suministro de leche de vaca sigue una tendencia al alza, sobre todo gracias a las firmas que realizan las cooperativas productoras y transformadores de leche. Pero está claro que eso es una cosa y otra bien diferente es la evolución de los precios. ¿Qué mejoraría de esos contratos para que tuviesen una mayor aceptación por parte de ganaderos proveedores e industria?

J. P.- La propuesta de precio debería ser transparente y basada en un conjunto de indicadores internos y externos, y referenciarlos a ellos pero, como la incidencia de Francia sobre nuestro mercado es evidente, creo que sería aceptable para ambas partes tomar como referencia su indexación de precios, más un complemento equivalente al coste real de poner la materia prima. Por ejemplo, en Madrid se debería también asegurar la preferencia por el consumo de leche española, o sea atar volúmenes.

MG.- La industria láctea española está cada vez más preocupada porque cada vez pierde más cuota de mercado en los lineales respecto al producto terminado (quesos, yogures, postres...) procedente de países productores de la UE (Francia, Portugal, Alemania, Holanda...) y por el auge de la marca de la distribución (MDD) en leche líquida a bajo precio. ¿Considera que la salida a esta difícil situación es seguir "apretando cada vez más del cuello", es un decir, a los ganaderos españoles?

“ Si productores e industriales no van de la mano, la distribución nos ganará la partida ”

J. P.- Estoy convencido que la industria láctea sabe que este no es el camino, ya que si no quedan ganaderos, no hará falta tampoco industria. La respuesta de los ganaderos a los bajos precios normalmente ha sido manifestarse, bloquear fábricas o tirar leche..., pero éste tampoco es el camino. Cuando la industria propone el precio, la situación está pensada y normalmente es definitiva. Por eso, hay que actuar antes. Es necesario crear un escenario propicio que ayude a ir de la mano y negociar con equidad y transparencia. No debemos tener miedo a las importaciones a precio real, pero no podemos permitir que en los lineales españoles se venda producto a precio más bajo que en sus lineales de origen. El sector productor tendría que ir de la mano con la industria y las or- >>



“ Cuando la industria propone el precio, la situación está pensada y normalmente es definitiva. Por eso, hay que actuar antes

ganizaciones agrarias, para poder concienciar al consumidor de que comprar productos por debajo de su precio en su lineal de origen puede ser legal, pero también estratégico. Y, seguramente, terminará haciendo honor al refrán “pan para hoy y hambre para mañana”. Nuestra obligación con el consumidor, como productores de alimentos es concienciarle para que, antes de comprar, lea el etiquetado y sepa de dónde viene, quién lo ha fabricado y con qué materias primas, y luego se haga una pregunta: ¿en qué situación quedará el sector después de esta guerra de precios?

MG.- Si hoy en día hubiese un plan nacional de abandono voluntario e indemnizado de la producción, ¿cuántos ganaderos estima que dejarían la actividad? ¿Qué número más o menos cree que aguantará en los próximos años en nuestro país de aquí a que desaparezcan las cuotas y posteriormente?

J. P.- En este tipo de negocio es difícil que entre alguien que no lo haya vivido en familia. Salvo casos excepcionales, se sigue por vocación y uno de los motivos más importantes para continuar es que haya relevo generacional. Para que un miembro de la familia se incorpore con alguna garantía a

este negocio, hace falta tener la dimensión adecuada y esto creo que marcará la pauta de un posible abandono. En este sentido, el número es incierto y el tipo de productor que podría abandonar todavía más, pero si tenemos en cuenta que la ganancia por litro es cada vez más pequeña, la dimensión será importante. Hay un dato real a tener muy en cuenta: de las más de 22.000 granjas en activo, 15.000 producen por debajo de las 250 t de leche al año y de éstas, más de 7.000 producen menos de 75 t de leche año. Esto no quiere decir que éstas sean las que vayan a desaparecer de inmediato, pero lo que está bastante claro es que por cifra de negocio, el relevo generacional es dudoso.

MG.- Por último, ¿considera que los ganaderos pueden hacer todavía mucho más para ajustar sus costes de producción y tratar de poder vender más barata su leche? ¿Ve futuro en la ganadería de pastos, de tipo extensivo y cree que puede ser competitiva?

J. P.- Siempre he pensado que hay tantos ganaderos en activo como costes distintos de producción. En los datos que manejan los observatorios de precios de la leche se constata que hay diferencias entre granjas. El sector ha invertido mucho en mejoras de instalaciones y en el tipo de animales; las granjas en general tienen en plantilla o con contrato veterinarios nutricionistas que se ocupan de la parte más importante del coste de producción, la alimentación, y su actualización es constante. Aunque creo que tendría buena acogida por el sector cursos cortos de temas muy concretos y con un horario que se pudiera compaginar con este tipo de trabajo. No quiero entrar en el debate sobre si es mejor o peor un tipo u otro de producción. Para mí no es lo fundamental. Los dos modelos (España seca y España húmeda) pueden ser competitivos siempre y cuando tengan en cuenta su entorno, se dimensionen correctamente y aprovechen al máximo los recursos alimenticios a su alcance. Otra cosa importante es tomar decisiones sin tener en cuenta que hay cosas que la industria valora, como por ejemplo la facilidad y optimización de la recogida (volúmenes, instalaciones, accesos) y la proximidad a los centros de consumo. La industria tiene que fabricar pensando en el consumidor y al productor le toca lo mismo, direccionarse a la industria y al consumidor. ■