

GUERRA EN IRÁN: MÁS PRESIÓN E INCERTIDUMBRE

El cierre del estrecho de Ormuz, desde finales de febrero, ha vuelto a introducir tensiones en los mercados energéticos y de materias primas. Esa región de Oriente Medio concentra infraestructuras estratégicas para el suministro de petróleo, gas y fertilizantes, lo que convierte cualquier tensión en un factor con impacto directo sobre la economía. Para el sector cunícola, altamente dependiente de los costes de alimentación y con un peso importante de la logística en su funcionamiento, este escenario se traduce en una nueva fuente de incertidumbre. Si bien los efectos más intensos aún no se han materializado en toda su magnitud, distintos eslabones de la cadena comienzan a percibir señales que invitan a la prudencia.

ÁNGELA FERNÁNDEZ Y CARMEN CARBONELL, PERIODISTAS AGROALIMENTARIAS

EL MANTENIMIENTO DE LA CADENA DE ALIMENTACIÓN

La alimentación representa el principal coste de producción en cunicultura. Por ello, cualquier alteración en materias primas o insumos básicos tiene un efecto directo sobre la rentabilidad de las explotaciones. Desde la industria de alimentación animal, Jorge de Saja, director general de la Confederación Española de Fabricantes de Alimentos Compuestos para animales (CESFAC), sitúa el contexto actual en un escenario de inestabilidad: "Como todos los sectores productivos, la actual crisis de Irán representa en el momento actual, una fuente de distorsión y en el medio y largo plazo, una fuente de incertidumbre. Ambas cosas casan mal con un sector como el de la alimentación animal que, aun siendo un pilar de la economía agroalimentaria (el mayor cliente de la producción agrícola y el mayor insumo de la producción ganadera), no deja de ser un sector de transformación cuya sostenibilidad económica se basa en la transformación eficiente de grandes volúmenes de materias primas e ingredientes, con bajo margen comercial y alta rotación".

La experiencia previa del sector ha permitido, en otras crisis, mantener el suministro sin interrupciones.

Sin embargo, la situación actual presenta particularidades relevantes, como explica Marc Póo Martínez, gerente de la Asociación Nacional de Transportistas de Animales Vivos (ANTA): "Todo va a depender de cómo evolucione la situación en Oriente Próximo y de si sigue afectando al estrecho de Ormuz. Si el precio del combustible se mantiene alto, la presión sobre el sector va a continuar. Aun así, nosotros vamos a seguir trabajando como siempre. Pero es evidente que necesitamos estabilidad y medidas que acompañen. Nuestro objetivo es claro: garantizar la actividad, el bienestar animal y que la cadena alimentaria siga funcionando con normalidad".

En este sentido, factores como el coste energético o las tensiones geopolíticas escapan a la capacidad de reacción directa del sector. A pesar de ello, en la práctica diaria de la industria cunícola el impacto en alimentación sigue siendo, por ahora, limitado. Así lo explica Javier Gómez,

en representación de Grupo Hermi: "Sin tomarlo como un valor exacto, la repercusión de la subida no llega a los 10 céntimos por kilo/canal. Hablando ya de números concretos. Ahora, ¿se va a quedar ahí o se va a ir más adelante? Fundamentalmente, lo que puede subir son las materias primas para hacer el pienso. Pero la verdad es que no lo sabemos; todos estamos expectantes y suponiendo que sí subirá, pero en este momento estamos donde estamos. Si te fijas en los PVPs del conejo, no han tenido ninguna repercusión de momento. También es verdad que tardas tiempo en trasladarlo, tanto nosotros como la distribución. Otra cosa es la pequeña distribución, las tiendas de calle, que son más ágiles para subir o bajar precios. Pero la gran distribución tarda más en repercutirlo. En algunos sitios hemos podido subir algo, pero no es una cantidad para escandalizarse. Puede ser que afecte más en el futuro. Con el conflicto en Ucrania hubo repercusión sobre todo en fertilizantes y cereales. Pero ahora mismo es más una expectativa que una realidad. Estamos todos a la espera de ver qué pasa".

LA SUBIDA MÁS EVIDENTE ES EL COSTE ENERGÉTICO, MIENTRAS QUE LA ALIMENTACIÓN Y EL MERCADO MANTIENEN UNA RELATIVA ESTABILIDAD

Por tanto, el escenario actual se caracteriza por una expectativa de evolución al alza a medio plazo, especialmente si el encarecimiento de la energía se consolida.

DIFICULTADES PARA TRASLADAR LOS COSTES DE LA SUBIDA ENERGÉTICA

Si hay un ámbito donde el conflicto ya ha dejado huella clara, ese es el energético, particularmente en el coste de los carburantes. Marc Póo Martínez describe el efecto directo: "Lo estamos notando desde el primer momento. El combustible es uno de nuestros principales costes, estamos hablando de entre un 30% y un 40%. Cuando sube de golpe, como está pasando ahora, el impacto es inmediato en la rentabilidad, porque no siempre puedes repercutir ese incremento con la misma rapidez. Además, nuestro sector tiene una particularidad muy clara: no podemos parar ni reorganizar la actividad como otros. Trabajamos con animales vivos, con unos tiempos muy marcados y unas exigencias muy estrictas en bienestar animal y sanidad. Eso hace que el impacto sea más directo y más difícil de absorber".

LEPEX-NOVUM
Produced by HuVeSearch bv
Europalaan, 11
3900 Pelt -Belgium
www.lepex-novum.com

NOVUM y LEPEX-NOVUM
Aumentan la eficacia en el apoyo a la ovulación y la fertilidad.

Lepex-Novum es un polvo de color naranja que se puede añadir a los diluyentes de semen de conejo para favorecer su ovulación y gestación. Se trata de un compuesto de vanguardia diseñado específicamente para mejorar la inseminación artificial (IA) en la cría de conejos. Al integrar la avanzada plataforma NOVUM en el sistema de diluyentes LEPEX, esta innovadora solución optimiza la conservación y la viabilidad del esperma, lo que, en última instancia, mejora las tasas de éxito reproductivo y la eficiencia de la cría (tamaño de la camada).



Las ayudas al suministro de combustibles añaden un punto más de tensión al sector. Y es que este tipo de ayudas tan pronto como se activan, se desactivan, por lo que el horizonte es algo impreciso. Además, el transporte de animales vivos presenta limitaciones operativas específicas, como indican desde ANTA: "El problema es que el precio del combustible sube muy rápido, y las medidas no siempre llegan con la misma velocidad ni compensan el impacto real. Desde nuestro punto de vista, es fundamental que los mecanismos de revisión de precios del transporte funcionen correctamente y se apliquen de verdad. Y también que se tenga en cuenta que el transporte de animales vivos tiene unas particularidades que no siempre encajan en medidas generales".

En cunicultura, este impacto no se diferencia de otras producciones del sector primario, porque la subida de los combustibles afecta a todos por igual. De ahí que CESFAC fuera una de las primeras entidades en pedir ayudas, tal y como explica Jorge de Saja: "Desde el inicio de la crisis hicimos un análisis pragmático de la realidad y nos concentramos en solicitar a nuestros interlocutores en los ministerios de Agricultura y de comercio una medida que juzgábamos técnicamente fácil de aplicar y fácil de retirar cuando felizmente se volviera progresivamente a la realidad, como fue la solicitud de reducción del IVA que grava al transporte y la energía. Es cierto que nuestro sector no es el más intensivo en utilización de energía en la industria alimentaria pero sí lo son sectores suministradores o clientes nuestros y, por otro lado, tanto las materias primas que compramos y transformamos como el producto final que entregamos a la producción ganadera se mueven por barco y carretera por lo que las medidas para paliar el costo del combustible tienen un efecto directo en nuestra actividad".

Desde la industria, esta presión energética es también el principal factor de impacto actual, que como señalaba Javier Gómez (Hermi) se traslada directamente a la actividad de mataderos y distribución: "Respecto a las ayudas, como los 0,20 € por litro de carburante o la bajada del IVA, en nuestro caso no tienen un impacto directo claro. Es bueno para el consumo, para que no suban más los precios, pero no es algo que hayamos notado especialmente. Estamos todos expectantes, porque toda la repercusión acabará llegando. (...) En la lonja se estaba comentando precisamente esto: la repercusión real del pienso no llega ni a dos céntimos. El temor es lo que pase a partir de ahora. Si de verdad se bloquean rutas comerciales importantes, todo lo que venía por ahí tendrá que buscar alternativas, lo que encarecerá costes. Si estas subidas se consolidan en carburantes y fertilizantes, la repercusión a medio y largo plazo sería general. No afectaría solo a un sector: ganadería, agricultura, todo subiría. Proporcionalmente estaríamos todos parecidos, aunque el problema es el desajuste inicial hasta que todo se equilibra".

El análisis conjunto de los distintos agentes del sector apunta a una conclusión común: el mayor impacto podría estar aún por llegar.

LA INDUSTRIA CUNÍCOLA ESTÁ ATENTA Y PREPARADA PARA ADAPTARSE A UN ESCENARIO CAMBIANTE

DISPONIBILIDAD DE LA CADENA ALIMENTICIA

Al igual que pasó con la pandemia, desde la industria trasladan la tranquilidad de que el suministro está asegurado. Pese a la adversidad, y a la subida de costes, los consumidores van a poder seguir disfrutando de carne de conejo, como explican desde ANTA: "El transporte de conejos no se ha diferenciado del de otras especies transportadas. Hay que tener en cuenta que, en el caso de los conejos, las distancias suelen ser cortas en comparación con el transporte de otras especies. Sí, el aumento del gasóleo ha incrementado los costes, pero no ha tenido un impacto mayor que en otras especies".

Aunque por ahora no hay incidencias, el sector trabaja con unas previsiones que tendrán que modificarse, si la situación se prolonga. Pero, por suerte o por desgracia, hemos pasado por varias situaciones que hacen que seamos un sector especialmente resiliente, como subraya Jorge de Saja. "Es cierto que el nuestro es un sector resiliente, acostumbrado a buscar la mejor solución posible a todas las crisis de suministro de las materias primas que transforma, como lo han demostrado numerosas crisis anteriores -Ucrania, huelgas salvajes de transporte, covid y un largo etc.- consiguiendo en todos los casos no interrumpir el flujo de la alimentación del ganado, sostén de toda la industria cárnica, láctea y exportadora que siguen en la cadena. La singularidad de la crisis actual no es sólo que sea multifactorial sino que sobre todo incide en factores en los que esa capacidad de resiliencia es poco efectiva por no tener capacidad como sector de buscar soluciones alternativas; sinceramente nuestra capacidad de influencia y quizá la capacidad de influencia de Europa en general en las causas del conflicto es escasa o nula".

En definitiva, la guerra en Irán introduce una nueva variable en un entorno ya complejo para la cunicultura. A día de hoy, el impacto más evidente se concentra en el coste energético, mientras que la alimentación y el mercado mantienen una relativa estabilidad.

Sin embargo, el conjunto del sector coincide en que la clave estará en la evolución de los próximos meses. Como resume CESFAC: "En otras ocasiones y ante el cierre de una fuente de suministro estratégico de materias primas, incluso por razones bélicas, hemos trabajado con éxito para abrir otras alternativas y flujos de suministro que con mayor o menor esfuerzo mantuvieran nuestra actividad en niveles de coste que permitan la competitividad de los sectores que van después de nosotros. En la situación actual, las consecuencias geopolíticas en los costos del transporte y la energía están más allá de nuestra capacidad de influencia".

Una afirmación que refleja bien el momento actual: un sector atento y preparado para adaptarse a un escenario en el que los efectos más importantes están aún por verse.

GRUPO COGAL

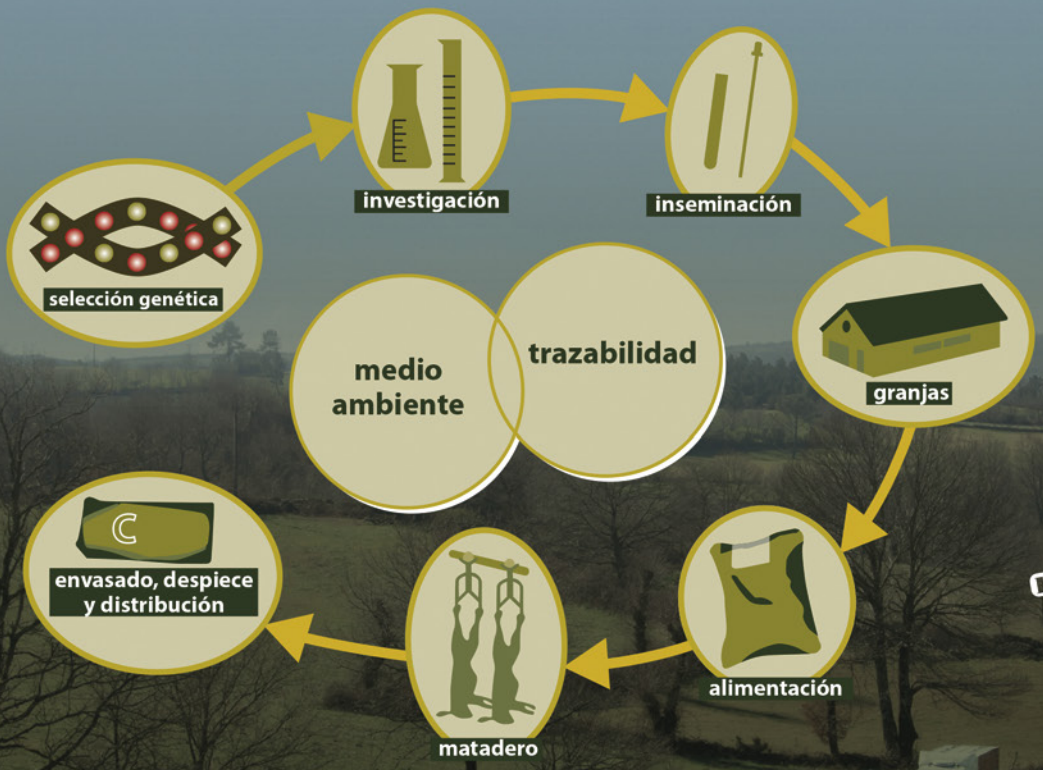
Cogal

CUNICULTURA DE LA MANCHUELA

Cogal S. Coop. Gallega
Tel: 986 790 100 | Fax: 986 790 181
36530 Rodeiro (PONTEVEDRA)
www.cogal.net | cogal@cogal.net

Teléfono 967 486 009
Villamalea (Albacete)
info@cunicultura.es | www.cunicultura.es

Servicio integral de cunicultura



CALIDAD POR PRINCIPIO CALIDAD

CENTROS DE INSEMINACIÓN

ASESORAMIENTO PERSONALIZADO

INSTALACIONES CUNÍCOLAS

COMERCIALIZACIÓN PROPIA

GENÉTICA

hyPLUS