

# El nudo gordiano del sector lácteo español



**Q**uiero amigo y lector de Mundo Ganadero: la expresión de nudo gordiano tiene su origen en una leyenda. Dice esta leyenda que un campesino de la región de Gordión (que es la actual Anatolia) llamado Gordias llevaba su yunta de bueyes atados al yugo con unas cuerdas, que estaban anudadas de un manera tan complicada que era prácticamente imposible desatarlas.

Éste hombre cumplió un augurio que hacía referencia al hecho de que el futuro rey de Frigia vendría por la Puerta del Este, acompañado de un cuervo, que se posaría en su carro. Según las tradiciones, quien consiguiera desatar el nudo gordiano podría conquistar Oriente.

**La diferencia que han cobrado los productores españoles en el último año frente a franceses, alemanes u holandeses, puede ser de 2,2-2,8 céntimos de euro**

Quién solucionó este problema fue el gran Alejandro Magno. En efecto, cuando se dirigía a conquistar el Imperio Persa en el año 333 a. C., conquistó Frigia; allí se enfrentó al reto de desatar el famoso nudo. El problema lo solucionó a su manera: cortando el nudo con su espada.

Lamentablemente, aunque, en nuestra opinión sí existe una espada con la que abordar la solución del nudo gordiano del sector de la leche de vaca español, no ha habido, ni hay, la adecuada voluntad política para empuñarla y actuar.

Aunque oficialmente en la campaña 2010/11 unos 8.300 ganaderos (de un total de unos 21.500) sobrepasaron su cuota individual, la cantidad global de leche entregada a la industria se ha quedado en unas 56.500 toneladas por debajo de la cantidad de referencia asignada (las entregas apenas han superado los 6 millones de toneladas, frente a una utilización interior global que está por

encima de los 9,5 millones de toneladas anuales; luego tenemos una tasa de autoabastecimiento del orden del 59-60%). Por su parte, las ventas directas superaron ligeramente las 54.000 t y también se han quedado, en casi 2 millones de toneladas, por debajo de la cuota asignada.

Pues bien, a pesar de ello, el precio que perciben nuestros ganaderos por su leche es uno de los más bajos de la UE. En efecto, el diferencial medio que han cobrado por su leche los productores, frente a sus colegas franceses o alemanes (para no hablar de los holandeses), ha podido estar, como mínimo, en el curso de los últimos 12-13 meses y hablando siempre de leche tipo y de valores medios, alrededor de unos 2,2-2,8 céntimos de euro (4-5 de las antiguas pesetas).

Ello significa que un ganadero que ha entregado en la última campaña, por ejemplo, 1.000.000 kg de leche tipo puede haber ingresado del orden de unos 22.000-28.000 euros menos que sus colegas de otras regiones de la UE en el mismo periodo de tiempo; y todo ello cuando los costes reales de producción, en los buenos ganaderos, pueden haber subido alrededor de un 26-28%. En este sentido, tengamos en cuenta que en España un kilogramo de pienso cuesta igual o algo más que un kilogramo de leche tipo (lo que no deja de ser una situación realmente dramática, económicamente hablando).

En el momento de escribir esta carta, el coste medio real del kilogramo de leche tipo (hablamos siempre de un buen productor), puede situarse en los 0,32-0,325 euros, mientras que el precio medio que puede percibir el ganadero está alrededor de los 0,33 euros/kg más la prima (24 euros/t); prima que, en nuestra opinión, desaparecerá en un futuro a corto-medio plazo. En definitiva, el productor percibe de media unos 0,354 euros/kg. Ello significa que su primer margen bruto es de unos 3 céntimos de euro/kg. En consecuencia, este ganadero al que antes hacíamos referencia, que entrega 1.000.000 kg por campaña y que tiene unas 125 vacas en producción (más la

correspondiente reposición, etc.), una fortuna invertida, tiene un primer margen bruto de unos 30.000 euros por campaña (una miseria).

¿Dónde está el nudo gordiano? Como tantísimas veces lo hemos venido exponiendo (ya sé que somos tremendamente pesados): en la carencia de una real cadena de valor en el subsector español de la leche de vaca.

Cierto es, que actualmente hay en vigor más de 5.700 contratos homologados de compra-venta de leche (que abarcan unos 1,55 millones de toneladas); no obstante, por una parte, la duración media de estos contratos es corta (5,4 meses) y, por otra, no son la solución, no son “la espada”, que requiere el sector.

Hasta que en España no se valore la leche en lo que realmente vale desde el punto de vista nutricional, el consumidor esté dispuesto a pagar por 1 litro de leche entera UHT en el lineal de un comercio un mínimo de 1,1-1,3 euros, y los eslabones fundamentales de la cadena de valor (distribución, industria, productor) trabajen con márgenes adecuados y justos, no hay nada que hacer.

No hay nada que hacer porque la “espada de Alejandro” está envainada en el nudo de intereses de los “reinos de taifas” de la mayoría de los implicados en la cadena alimentaria, que no es “perse”, obviamente, una cadena de valor. Y nos referimos aquí muy especialmente a las administraciones, con la “falacia técnico-política” del IPC, y a la gran distribución, que con su demagogia comercial habitual, sigue empeñada en una guerra, en nuestra opinión totalmente absurda, de conquista de ratios de mercado a base de precio), y que hacen el nudo cada vez más grande y complicado.

En este escenario estamos absolutamente de acuerdo con la actual directora de Recursos Agrícolas y Ganaderos del MARM cuando afirmaba, hace un par de semanas, que “la situación de precios que perciben los ganaderos españoles (por su leche) es “inasumible e injustificable, en una coyuntura de mercado con precios estables y al alza en el mundo”.

La pregunta que procede a continuación es muy sencilla ¿y qué hacemos para cambiar esta situación “inasumible e injustificable”?

Amigo mío, lamentablemente seguimos “mareando la perdiz” y no afrontando los problemas. ¿Cuánto tiempo llevamos así?

Vamos a ver si después de las elecciones (gane quien gane) nos dejamos de zarandajas, dejamos de pintar fachadas de verde y de hacer rotondas, nos preocupamos de recuperar realmente nuestro Ministerio ¡que buena falta nos hace!, nos dejamos de cuotas sexistas”, y situamos al frente del mismo a “sangre fresca”, a alguien que, de verdad, sepa de este “negocio” tan complicado (que ya va siendo hora, ¿no le parece?) y, por fin, avanzamos.

Una anécdota, para concluir esta carta. En una reunión profesional en la que intervinimos hace unos días, y donde expusimos estas ideas, nos dijeron “eres un soñador”. Mire usted, como dijo Alejandro Magno (el mismo que rompió el nudo): “sueñen siempre en grande y serán grandes cuando conviertan, a través de sus actitudes y aptitudes, con su quehacer cotidiano estos sueños en realidades”.

En ello estamos, en la medida de nuestras posibilidades... que no son muchas al día de hoy.

Un abrazo y ¡feliz retorno al trabajo!

Carlos Buxadé Carbó



**CALSPORIN®**  
...the global probiotic

- Nuevo registro en la UE para lechones
- Probada eficacia probiótica
- Aumenta la salud intestinal
- El probiótico con menor coste de inclusión



**ORFFA**

Orffa Additives B.V.

Vierlinghstraat 51, 4251 LC Werkendam The Netherlands

T +31 (0)183 44 77 66 F +31 (0)183 44 12 10

E info@orffa.com | www.orffa.com

Orffa Additives en España

T +34 917684921 F +34 9176843922 E prado@orffa.com

Your Key to a world of ingredients...