

EL IMPACTO DE LA COVID-19 EN EL SISTEMA AGRÍCOLA GLOBAL

A finales de Enero supimos que China prohibía los paquetes turísticos a países extranjeros para las vacaciones que coinciden con el año Nuevo Chino, las principales vacaciones en el gigante Asiático y una fuente de ingresos importantísimo para el sector turístico global, especialmente en los países de la región. La medida hizo saltar todas las alarmas no únicamente por la potencial gravedad que pudiera estar teniendo la crisis sanitaria, sino por los costes económicos que podía suponer la pandemia. Este impacto no tardó en hacerse notar en los principales países de la gran región euroasiática y donde los lazos económicos y financieros se han intensificado en la última década a una escala sin precedentes. Un ejemplo es Nueva Zelanda, un país que cada año recibe más turistas chinos al tiempo que China es su primer cliente comercial, básicamente de productos agroalimentarios.

El caso de Nueva Zelanda, gobernado por laboristas y presidido por una mujer, es de especial interés por su notable habilidad a la hora de mantener la cadena de suministro en el sector agrícola pese a los estragos que el coronavirus ha causado en la movilidad de mercancías y personas. Una vez conocido el alcance de la pandemia en China y el cierre de sus fronteras, Nueva Zelanda condicionó la ayuda financiera a Air New Zealand a que la aerolínea mantuviera las rutas abiertas a China, Singapur, Estados Unidos y otros países de Oriente Medio –principales clientes de Nueva Zelanda– para mantener el flujo exportador agrícola del país y minimizar los efectos de la pandemia en clave doméstica.

De esta forma, países como Nueva Zelanda han contribuido a evitar que el complejo entramado agro-industrial global se detuviera lo que hubiera supuesto un revés mayor en las actuales circunstancias de irremediable empobrecimiento.

El sector primario, y como hemos puesto en contexto muchas veces desde estas mismas páginas, depende enormemente de los flujos de importaciones y exportaciones. Una dependencia que ha crecido de manera acelerada en los últimos años: un 80% de 8.000 millones (casi) de bocas del planeta son alimentadas hoy en gran parte gracias a las importaciones. Un importe que no ha parado de crecer en la última década, en parte por el crecimiento de países como China: las importaciones mundiales ascendieron a 1.500 millones de dólares en 2019, un volumen tres veces superior a los niveles que se registraban en el año 2000. Casi sin darnos cuenta, la producción de alimentos se ha ido integrando en un gran mercado global, con centenares de batallones de camiones y flotas de barcos encargados de conectar decenas de millones de granjas y explotaciones agrícolas a cientos de millones de

tiendas y cocinas en todo el mundo.

Esta sofisticación del sistema global agrícola y la previsión de los principales agentes involucrados, como China y Nueva Zelanda, pero también de otros muchos países y grandes empresas globales (algunas controladas por estados, como COFCO), ha permitido al sector soportar razonablemente bien el impacto derivado de la pandemia, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta. Los diferentes jugadores, sobretodo las grandes compañías globales, han sabido redirigir los fuertes cambios, muchas veces con una sorprendente agilidad, en las cadenas de suministro adaptándolas a la nueva realidad del mundo “con-Covid”. Esto ha favorecido que pese a las tensiones vividas estas últimas semanas, los precios de las principales materias primas agrícolas no han subido e incluso algunas han bajado en lo que va de año.

La compleja arquitectura del sistema incluye, como sucede en otros sistemas complejos, potenciales cuellos de botella que, la pandemia agudizaba elevando el riesgo de dislocación en las cadenas de suministro, lo que hubiera, sin duda, disparado los precios. En general, la mayoría de “puntos calientes” han aguantado el tirón relativamente bien. Los síntomas en las tensiones se han reportado por todo el mundo. En Europa Central, volvíamos a ver colas de camiones con trabajadores temporeros esperando a que se despejaran las dudas sobre su origen y estado de salud, un tema que se supo resolver con más que cierta satisfacción por parte tanto de las autoridades locales como supranacionales. Otros, como la falta de capacidad para procesar productos cárnicos en EE UU aún no se han resuelto del todo. En nuestro país, los efectos de la pandemia son agua sobre mojado que han añadido presión sobre una regulación laboral y sobre las empresas de servicios que hace tiempo no están ajustadas a la compleja y

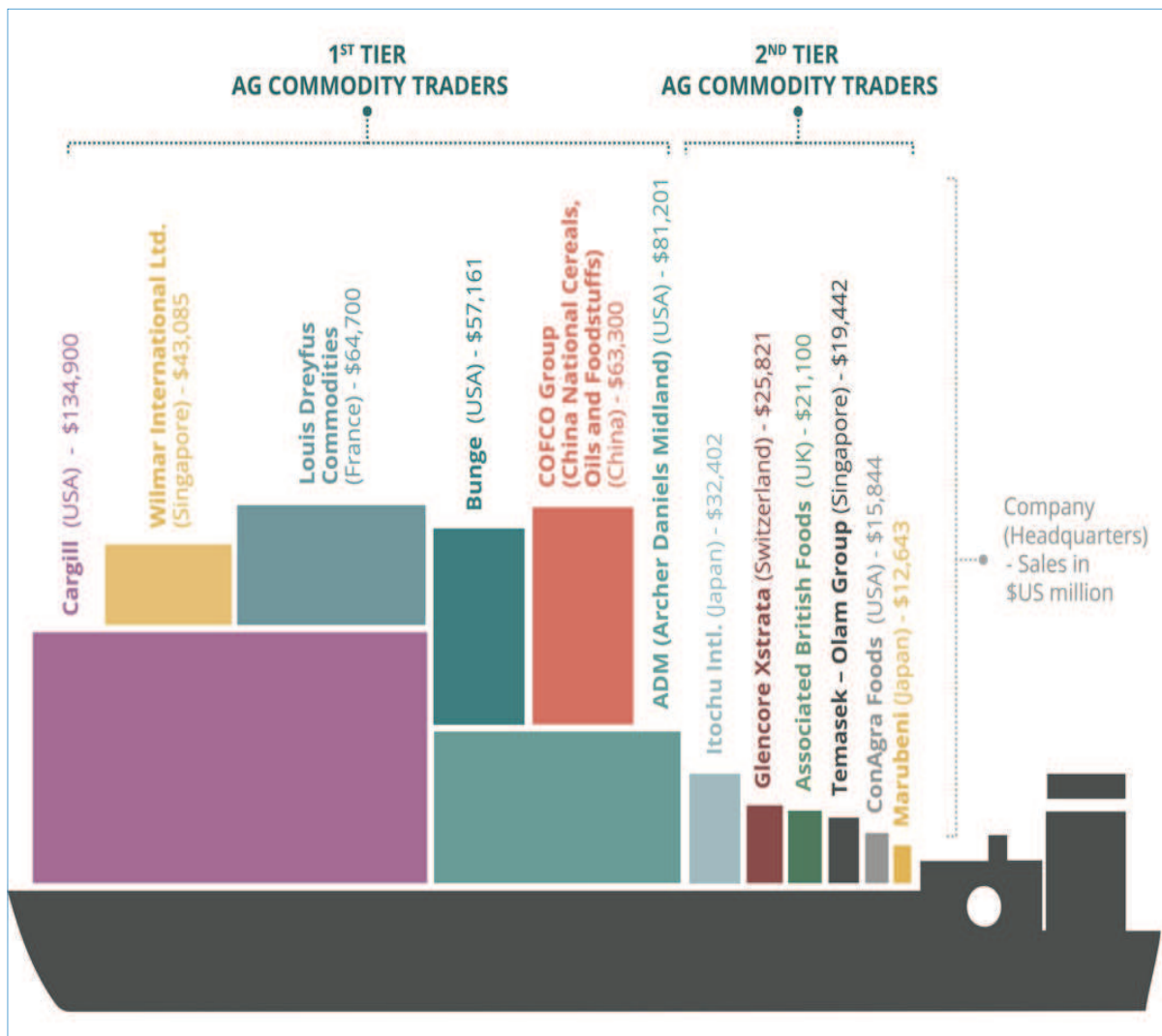
cambiante realidad del sector. Todo lo anterior se ha llevado a cabo un momento en el que el sistema estaba afectado por dos disrupciones importantes como la guerra comercial entre Estados Unidos y China o la peste porcina en China que ha afectado a una cuarta parte de la población porcina del mundo.

Pese a todo, el gran problema para el sector alimentario no se encuentra tanto por el lado de la oferta, sino por el lado de la demanda que, tras el coronavirus sin duda saldrá empobrecida. Desde un punto social, hemos visto como en muchos países, desde EE UU a España, las colas en los bancos de alimentos crecían de manera dramática, sobretodo debido a la gran descapitalización y falta de ahorro que de manera estructural afecta a muchos hogares. En este sentido, hay que celebrar que el sector a nivel global haya tenido esta tan notable capacidad de ajuste y resiliencia, y haya sido capaz de absorber el golpe sin necesidad de subir los precios de las materias primas agrícolas.

Demanda global, producción local

El sector agrícola tiene la particularidad de que si bien la demanda es global (pese a los intentos proteccionistas en Europa), su producción, por su propia naturaleza, es local. Los insumos que necesita esta actividad agrícola local son también globales: las semillas, los fertilizantes, la maquinaria agrícola, el combustible, son todos elementos cuya fijación de precios y dinámicas son globales. Dentro de esta compleja estructura están las grandes empresas internacionales –ABCD en la jerga del sector– que mantienen coordinado el sistema: hablamos de compañías como ADM, Bunge y Cargill en EE UU, Louis Dreyfus, con sede en los Países Bajos, a la que se ha añadido las asiáticas Olam International o Wilmar con sede en Singapur, o el gigante COFCO, controlado por la China comunista. Se trata de firmas que operan a nivel mundial, abasteciendo, almacenando y enviando productos agrícolas para

Principales compañías globales dentro del sistema global agrícola (2014)

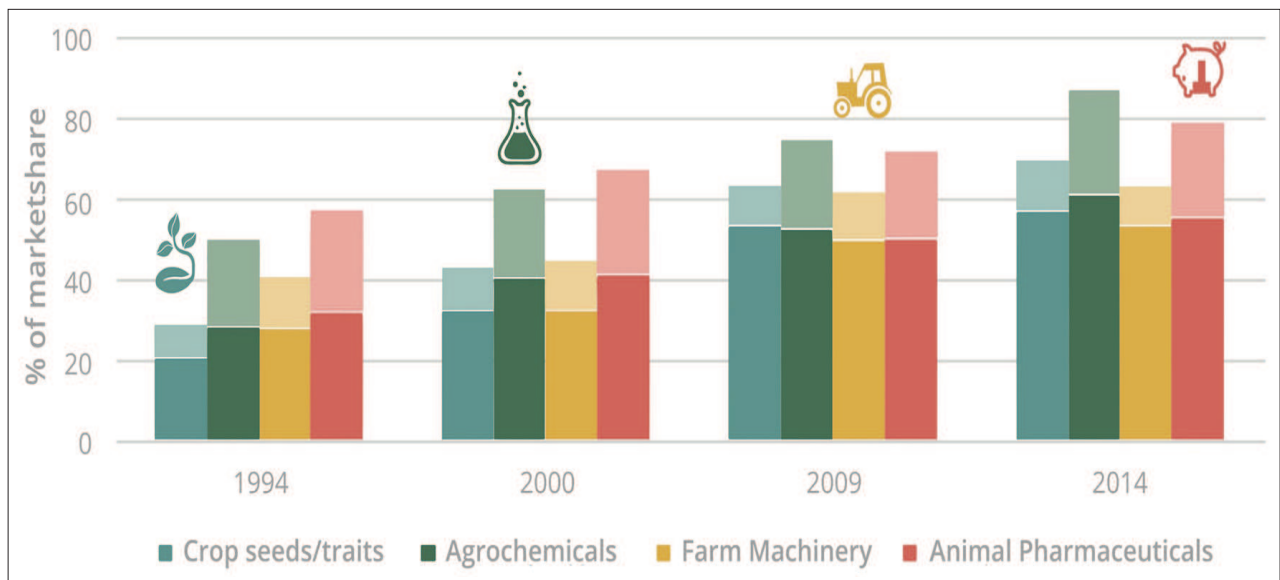


grandes fabricantes de alimentos como Kraft, Ab Inveb, Unilever. Su tamaño y alcance global les permite operar con beneficios pese a tener unos márgenes muy estrechos. Esto es así porque estas compañías son grandes pero ágiles, capaces de cambiar una fuente por otra basculando los cambios en la oferta y ajustándola a la demanda, suavizando así las tendencias en los precios. Son los principales nodos de una tupida red que esta crisis ponía contra las cuerdas y en donde se ha puesto de relieve la capacidad de la gestión privada para afrontar este tipo de situaciones.

En las dos últimas décadas, la industria ha vivido un enorme proceso de concentración a medida que la necesidad de contar con economías de escala se hacía más acuciante. Es una dinámica que hemos visto tanto a nivel global, como también en los diferentes sectores en cada país. En Estados Unidos, por ejem-

plo, prácticamente la mitad del mercado avícola, el más grande del mundo, está controlado por solo cuatro empresas con compañías como Tyson Food o Sanderson Farms a la cabeza; lo mismo pasa en el mercado de la carne de vacuno o de cerdo. Tanto es así, que dos de las seis fusiones más grandes en la década de 2010 fueron entre compañías agroalimentarias. Los mercados emergentes, donde los cambios en las dietas y la urbanización están impulsando la demanda de manera vertiginosa han sabido crear sus propios gigantes nacionales como JBS de Brasil, la mayor empresa procesadora de carne del mundo, o BRF. El mayor fabricante de alimentos de China, la empresa estatal COFCO (conglomerado que cada vez es más importante seguir de cerca), ha realizado operaciones corporativas a lo largo de toda la cadena de valor, ganando verticalidad, siendo hoy la primera suministradora de grano en el canal minorista chino.

Concentración creciente en la industria agroalimentaria en EUA

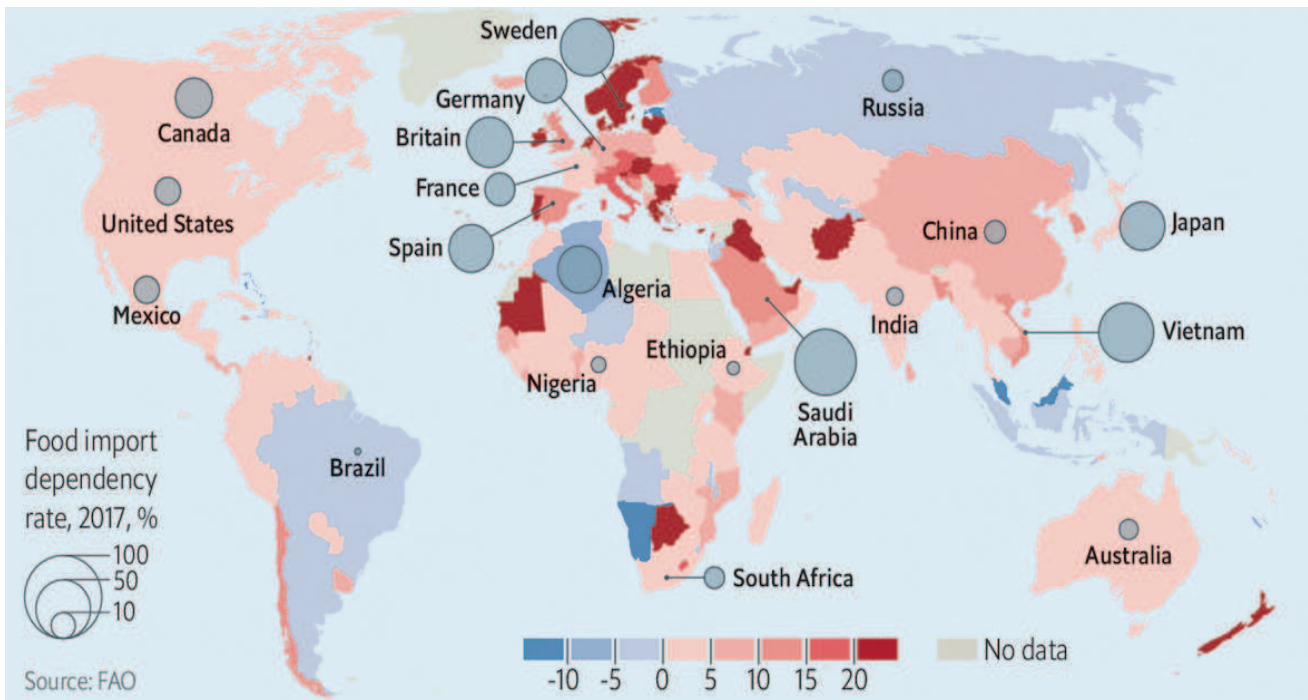


El potencial de eficiencia y la capacidad apalancar los costes fijos que supone contar con volúmenes millonarios ha permitido sofisticar la gestión en pocos años, haciéndolo uno de los verdaderamente más globales y eficientes. Actividades como el almacenamiento se ha vuelto mucho más intensiva en capital. Lo mismo podemos decir de la producción: los tractores autónomos recorren ya explotaciones gigantes que cuentan también con máquinas para manejar la carga de forma autónoma o casi autónoma. Las nuevas tecnologías permiten el monitoreo de las cosechas utilizando imágenes por satélite, que trufadas con la inteligencia artificial, permiten tener una visión holística del sistema anticipando decisiones y mejorando la optimización general del sistema según evolucionan los cambios en el clima, las tormentas o las cosechas en regio-

nes ignotas, mejorando año tras año la productividad de granjas y explotaciones.

Un refinamiento que ha ido generando esta enorme interconectividad entre los diferentes eslabones de la cadena y dentro de cada actividad. Los alimentos, como los automóviles, a menudo se “ensamblan” cerca del consumidor a partir de piezas que se obtienen en otros lugares. Por ejemplo, el trigo ucraniano, molido en harina en Turquía, puede convertirse en fideos en China. Una huella productiva mucho más diversa que la que existía hace tan solo 20 años. Cargill hace poco anunciaba nuevas inversiones en Brasil donde abrirá una fábrica para producir pectina, un extracto de cáscara de naranja utilizado para espesar la mermelada o el yogur y que comercializará a nivel global.

Cambios en la dependencia de las importaciones de productos alimentarios, 1997-2017



Lo anterior, y como decíamos al principio, hace que el conjunto del sector agrícola sea hoy más dependiente que nunca del comercio internacional y, en consecuencia, tremendamente expuesto a cualquier rebrote proteccionista que pudiera poner en jaque este equilibrio encareciendo innecesariamente la producción.

Esta es la conclusión Josef Schmidhuber y Bing Qiao de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en un estudio reciente donde señalan como la mayoría de países dependen más de las importaciones hoy que hace 20 años (ver mapa). De esta forma hoy estamos potencialmente más expuestos que durante la última crisis alimentaria de 2007-08, cuando al fuerte incremento de los precios se sumó cierta involución proteccionista por parte de muchos gobiernos generando una peligrosa inflación y siendo un importante elemento de desestabilización en muchas regiones.

Tensión en el sistema y subida en los precios

Si bien la crisis económica provocada por el Covid no tiene nada que ver con la de 2008, lo mismo sucede con lo que podemos esperar en el sistema agrícola global. En 2007-08 los precios subieron con fuerza por una suma de factores. Un primer elemento fueron las relativamente malas cosechas de cereales (principalmente trigo) en Europa y Australia, y una mala cosecha de maíz en América, que tensionaron los mercados por el lado de la oferta.

Esto hizo que los niveles de stock alcanzasen su punto más bajo desde la crisis del petróleo de 1973. Por otro lado, el precio del crudo se disparó, lo que encareció enormemente la producción de fertilizantes así como las actividades de transporte y distribución. Un último elemento, fueron las nuevas leyes sobre biocombustibles que incrementaron la demanda de productos como el maíz y el azúcar. Todo junto, dio lugar a la última gran subida de precios experimentada por el sector que, desde entonces, ha ido experimentando una caída secular.

Hoy en día la situación es muy distinta. De entrada el nivel de existencias de cereales son prácticamente el doble de los niveles de 2007 (ver gráfico). A diferencia de 2007, con el Covid, y debido a un incremento más que notable en la producción en los últimos años, los costes de transporte se han hundido: el envío a granel es 20 veces más barato, con el barril de petróleo por debajo de los 30 dólares. Esto hace que cualquier insumos sea más barato haciendo que el precio de las materias primas que pueden servir como biocombustible, como el maíz y el azúcar, se reduzcan aún más.

Si el número de países importadores ha aumentado para la mayoría de los cultivos, también lo ha hecho el número de países exportadores. Eso hace que el sistema comercial sea más resistente a los cambios en la oferta y la demanda al contar, en definitiva, con más grados de libertad.

Cambios en la demanda y los retos para los próximos meses

Con todo, esto no quita que no existan todavía retos en el horizonte. En marzo, los confinamiento hicieron que los hogares se apresuraran a almacenar bienes duraderos. El sector de la distribución probó también su resiliencia al encontrar rápidamente alternativas. Cuando los comerciantes indios dejaron de firmar nuevos contratos de exportación en abril, Carrefour dio con nuevos suministradores de arroz en Pakistán y Vietnam y abrió una ruta de importación de carne de res de Rumania.

La demanda de comida se normaliza aunque el Covid ha alterado profundamente su morfología: suben bruscamente algunas categorías, bajan otras, pero sobretodo se desploma la demanda en el canal horeca, al estar restaurantes y bares cerrados (o a medio gas todavía durante algún tiempo), mientras crecen las partidas propias de venta en el canal supermercado. Estos cambios han propiciado un incremento de los productos envasados y pre-ensados, comida procesada en general. Así mismo, las grandes raciones para restaurantes y productos a granel en diversas categorías, también se han visto alterados lo que tiene consecuencias también aguas arriba de la cadena de suministro. Un ejemplo para-

digmático es el consumo de cerveza que claramente no es el mismo si se consume en casa, a si se consume en un bar o restaurante.

Pese a que el grueso del sistema esta aguantando bien el envite del Covid ha tenido sus impactos, algunos notables. En marzo, Timbues, uno de los principales puertos de Rosario en Argentina, donde se concentra el 80% de las exportaciones del país, se vio obligado a cerrar durante un mes. Parte de este transporte se ha trasladado a Uruguay. Todo lo que son productos frescos y perecederos han sufrido debido a que parte del transporte de estos productos se realizar aprovechando el tráfico aéreo, severamente tocado con la pandemia que se ha llegado a reducir a nivel global un sorprendente 80%. La carne es otra categoría donde se han visto tensiones. La demanda ha caído, por la restauración y por cierto empobrecimiento de la demanda lo que ha llenado rápidamente toda la capacidad frigorífica disponible en almacenes y mataderos. Por otro lado, el ciclo de los animales vivos no se puede parar con lo que, llegado el momento, los animales tienen que sacrificarse sin que esta oferta tenga una salida fácil.

Algunas conclusiones para el corto/medio plazo

Un primer riesgo a tener en cuenta es la reducción de la producción, en parte por carecer de la mano de obra necesaria debido a las restricciones de muchos de los flujos migratorios que hacen posible la recolección simplemente por las medidas sanitarias: es algo que se ha observado ya entre EE UU y México, en Reino Unido por parte de Europa del Este, o en España desde el Magreb. El reemplazo, pese a la reentelización económica y el previsible incremento del desempleo, no es fácil. No sería de extrañar que la crisis del Covid acelerase al automatización del campo y la inversión en capital en las explotaciones.

Otro efecto de todo lo anterior es que, debido a la caída en los precios debido a la caída de la demanda, la producción se reduzca simplemente por falta de efectivo. Probablemente, como veremos en otros sectores, algunos agricultores y explotaciones pudieran verse abocadas a la quiebra. Con todo, la asistencia de los bancos centrales y las medidas de apoyo a la liquidez pueden ser de ayuda, sobretodo en Europa y Estados Unidos, no tanto en el caso de explotaciones en Latam, por ejemplo, en otros países emergentes con crédito denominado en dólares, un dólar que no ha dejado de subir. Una devaluación que, por otro lado, también supone una ganancia de competitividad de la explotaciones no

endeudas; caso paradigmático es el de Brasil cuyo sector agrícola esta hoy impulsado por esta devaluación (de más del 30%) del real brasileño. De hecho, otro reto ahora es que el sistema financiero siga financiando el papel necesario para el buen funcionamiento de los flujos comerciales, sobretodo por los riesgos de deterioro generalizado en la solvencia de muchas compañías.

Un tercer peligro es ser capaces de controlar los tics proteccionistas, siempre presentes en momentos de crisis, más en este entorno de política populista en el que estamos inmersos. En 2007-08, hasta 33 países impusieron controles al comercio que fueron uno de los principales motivos a la inflación de precios registrada. Hasta la fecha, solo 19 países según el Banco Mundial han tomado algún tipo de control limitando el flujo comercial. Entonces, las medidas de restricción al comercio afectaron al 19% de las calorías comerciadas a nivel mundial, una cifra que ahora esta contenida en el 5%. El incremento en el almacenamiento es también en parte como medida preventiva para asegurar precios en un momento de elevada incertidumbre. Unas dinámicas que ponen contra las cuerdas a muchos países en vías de desarrollo. Al final, esta en nuestra mano saber si de esta vamos a salir más o menos reforzados.