

Comercialización primaria a debate

IV FORO DE DEBATE INDUSTRIA DE LA ALMENDRA ESPAÑOLA

Lleida, 20-06-2019



Ponente: Amancio Landín
Responsable de Operaciones Internacionales en Tioga
trading and services.



PONER EN CUESTIÓN EL MODELO ACTUAL...



¿QUÉ HACE EL PRIMER PRODUCTOR DEL MUNDO?



Benchmarking

- Qué NO es:
 - No es imitar.
 - No es copiar.
 - No es espiar.
- Qué SI es:
 - Es investigar.
 - Es aprender.
 - Es adaptar a nuestras circunstancias.



USA

- Esperan una cosecha 2019 de 2,50 Billones (Americano) de libras (estimación subjetiva NASS), aproximadamente **1.134.301 Mtns.**
- Se absorbe en un periodo bastante corto, realizando la recogida, descascarado y almacenaje.
- La cáscara blanda no garantiza su conservación sin descascarar.
- Lo hacen utilizando 3 modelos y uno más mixto.



SPOT

- Agricultor realiza la entrega y venta en el momento.
- Se trata del método menos extendido en California.
- Requiere una fuerte carga financiera para el handler.
- Es el modelo más extendido, hasta la fecha, en España.



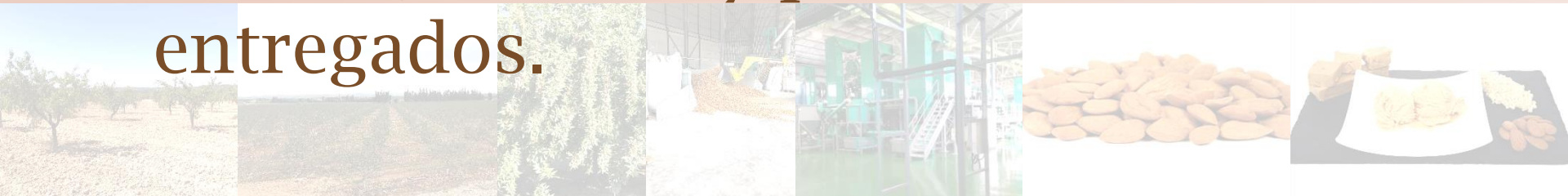
Grower Call

- Agricultor entrega en deposito la almendra al handler.
- Va dando calls de venta al handler (en base a su propio criterio sobre mercado).
- Es un modelo de “especulación”.
- Implica estar mucho más pendiente de la información de mercado al día.



Grower Pool

- Agricultor entrega su almendra y pasa a formar parte de la masa del handler.
- Handler va vendiendo durante el año, realizando pagos a cuenta hasta la liquidación final.
- Se aplican tablas correctoras que premian o penalizan en función de la calidad, calibres y productos entregados.



Grower Pool

- Los costes del handler son transparentes (no implica enseñar sus libros). Toda la industria maneja los mismos costes.
- Se manejan unos costes de entre 0,37 y 0,45 USD/Lb, desde la entrega al handler hasta su puesta en mercado comercial de grano con los distintos grados de calidad habituales.
- Se conoce como se ha comportado el mercado del grano.



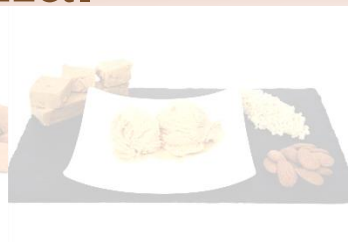
Grower Pool + Grower Call

- Se trata de la combinación de los dos métodos anteriores.
- En cierto sentido es una forma de los agricultores de “especular” con una parte de su mercancía.
- Pero en general los movimientos en grower call tienden a simultanearse, todos cuentan con las mismas fuentes de información. Para bueno y para malo.



Perspectiva de riesgos

- Mayor riesgo: Spot.
 - Precios del momento de la compra.
 - Fuerte desembolso.
 - Intereses contrapuestos.
- Menor riesgo: Grower pool.
 - Permite hacer contratos a L/P.
 - Precios medios de campaña.
 - Pagos parciales a lo largo de campaña.
 - Intereses comunes.



¿INTEGRACIÓN VERTICAL EN USA?



Integración vertical

- A pesar del tamaño grande de los agricultores son pocos los casos.



- Razones:
 - costes cercanos a los **25 millones** de USD.
 - Es otro negocio.
 - El sistema funciona y no necesitan embarcarse.



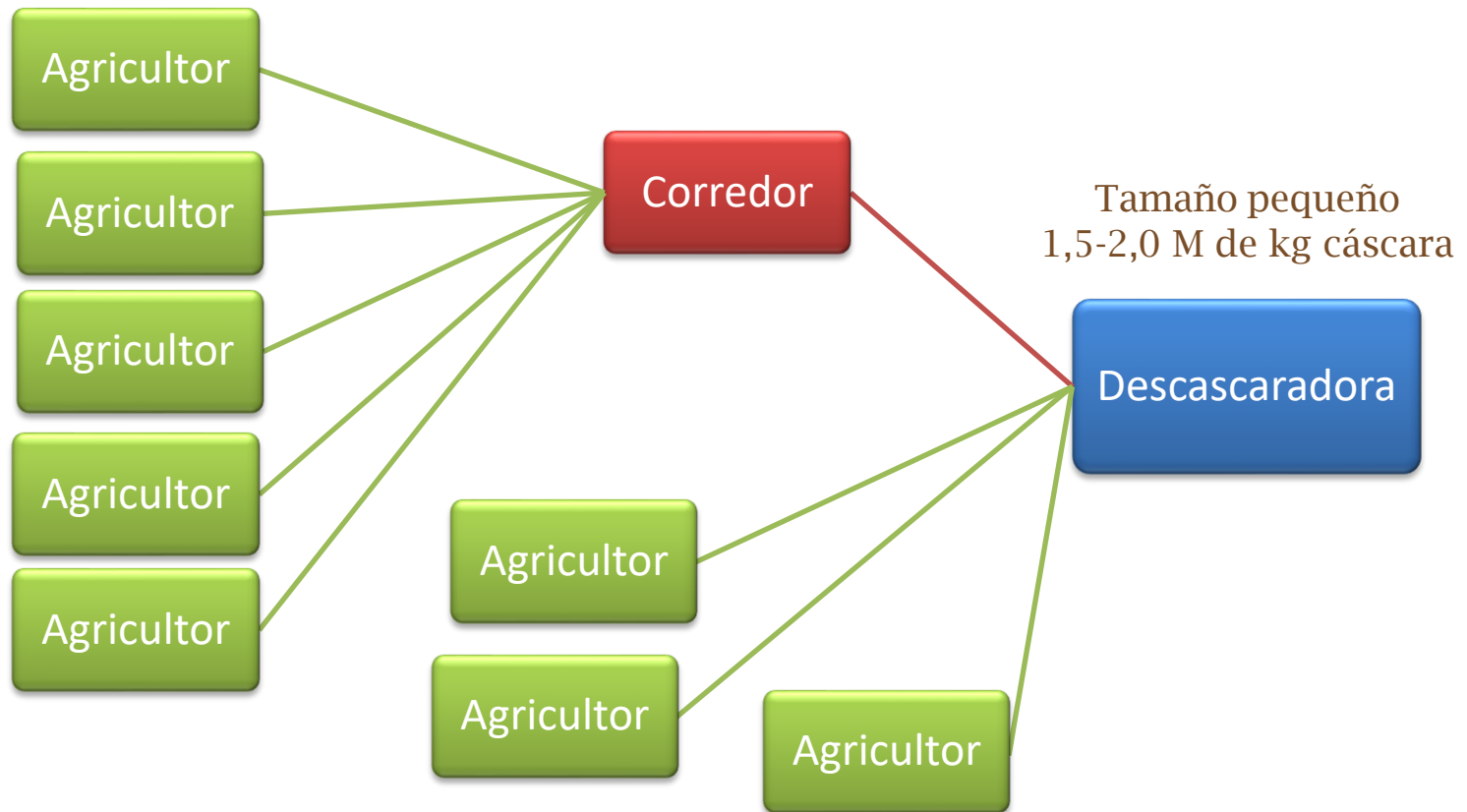
¿QUÉ HACE ESPAÑA?



¿QUÉ MODELOS HEMOS TENIDO?



Comercialización tradicional



Entorno cercano/local



Comercialización tradicional

- Tenía sentido por la gran atomización de la oferta, diseminada en pequeños agricultores.
- Se han podido manejar las cosechas.
- Los propios agricultores, por tamaño, han podido almacenar y manejar su propia cosecha en cortijos y pequeños almacenes.



Modelo de cooperativas

- ¿Es como el Grower Pool?
 - NO.
- Las liquidaciones de cada cooperativa no son conocidas por el resto del mercado.
- Cada cooperativa tiene sus inversiones y sus amortizaciones que afectarán a las liquidaciones de los socios.



¿A QUÉ MODELO VAMOS?



Cambio de escenario

- En la industria española caminamos hacia cambios importantes.
- Basado en:
 - Cambio cuantitativo -> **Δ del tamaño de las cosechas**
 - Cambio cualitativo -> **Δ Exponencial de la superficie en regadío y lotes mono varietales.**



Cambio cuantitativo

Año	Tamaño de cosecha cáscara	$\Delta [N-(N-1)]$
2018	339.033 Tns de cáscara	28,06 %
2017	243.876 Tns de cáscara	18,49 %
2016	198.767 Tns de cáscara	- 6,19 %
2015	211.084 Tns de cáscara	7,28 %
2014	195.699 Tns de cáscara	26,88 %
2013	143.081 Tns de cáscara	-

Fuente: MAPA



Cambio cualitativo

Año	Superficie total (Ha)	Secano (Ha)	Riego (Ha)	% en riego
2018	657.771	563.647	94.124	14,30 %
2017	633.562	547.073	86.489	13,65 %
2016	583.673	516.395	67.278	11,52 %
2015	548.604	495.491	53.113	9,68 %
2014	527.029	480.259	46.770	8,87 %
2013	534.057	490.590	43.468	8,13 %

Fuente: MAPA



Cambio cualitativo

- Proyección a 2023 nos daría **más de 100.000 Tns de grano** potenciales sólo de riego.
- 2018 ha sido la primera campaña con un suministro continuo de mono varietales de riego toda la campaña.



Consecuencias

- **¿Qué costes y riesgos van aparejados a extender el modelo tradicional a volúmenes más grandes?**
- **¿Qué capacidad financiera va a hacer falta en la industria para comprar con el modelo tradicional?**



¿Qué ha cambiado?

- Se ha incrementado la capacidad de partido en España (Δ capacidad en las existentes + nuevas instalaciones).
- La figura del corredor/acumulador cambia de rol:
 - Antes: recogía cosecha diseminada
 - Ahora: Absorber volumen, almacenar y suministrar escalonadamente.
- El partido a maquila es cada vez más frecuente.



¿Qué ha cambiado?

- Se ha incrementado la capacidad de partido en España (Δ capacidad en las existentes + nuevas instalaciones).

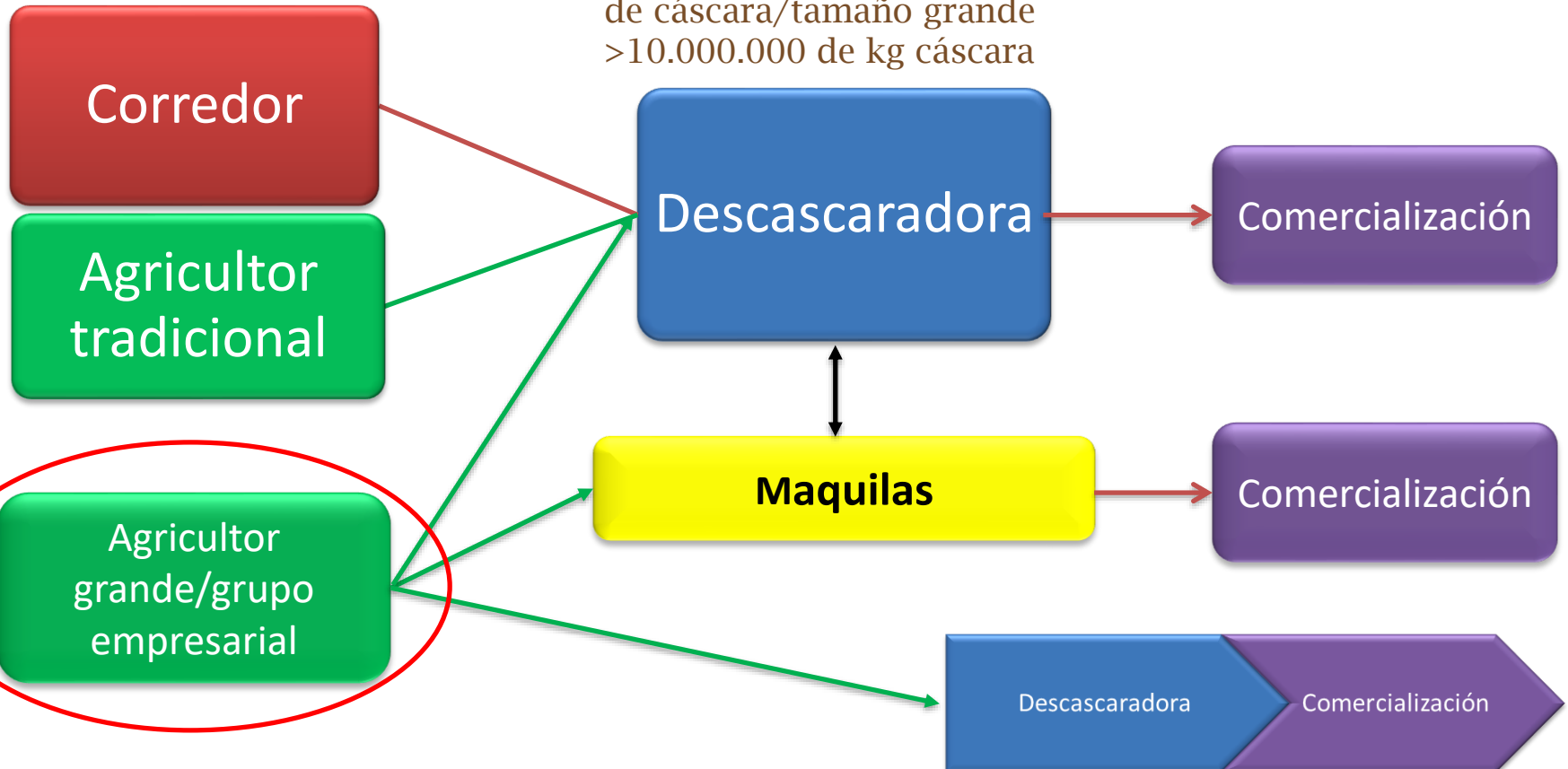
¿Pero es suficiente?

- La figura del corredor/acumulador cambia:
 - Antes: recogía cosecha diseminada
 - Ahora: Absorber volumen, almacenar y suministrar escalonadamente.
- El partido a maquila es cada vez más frecuente.



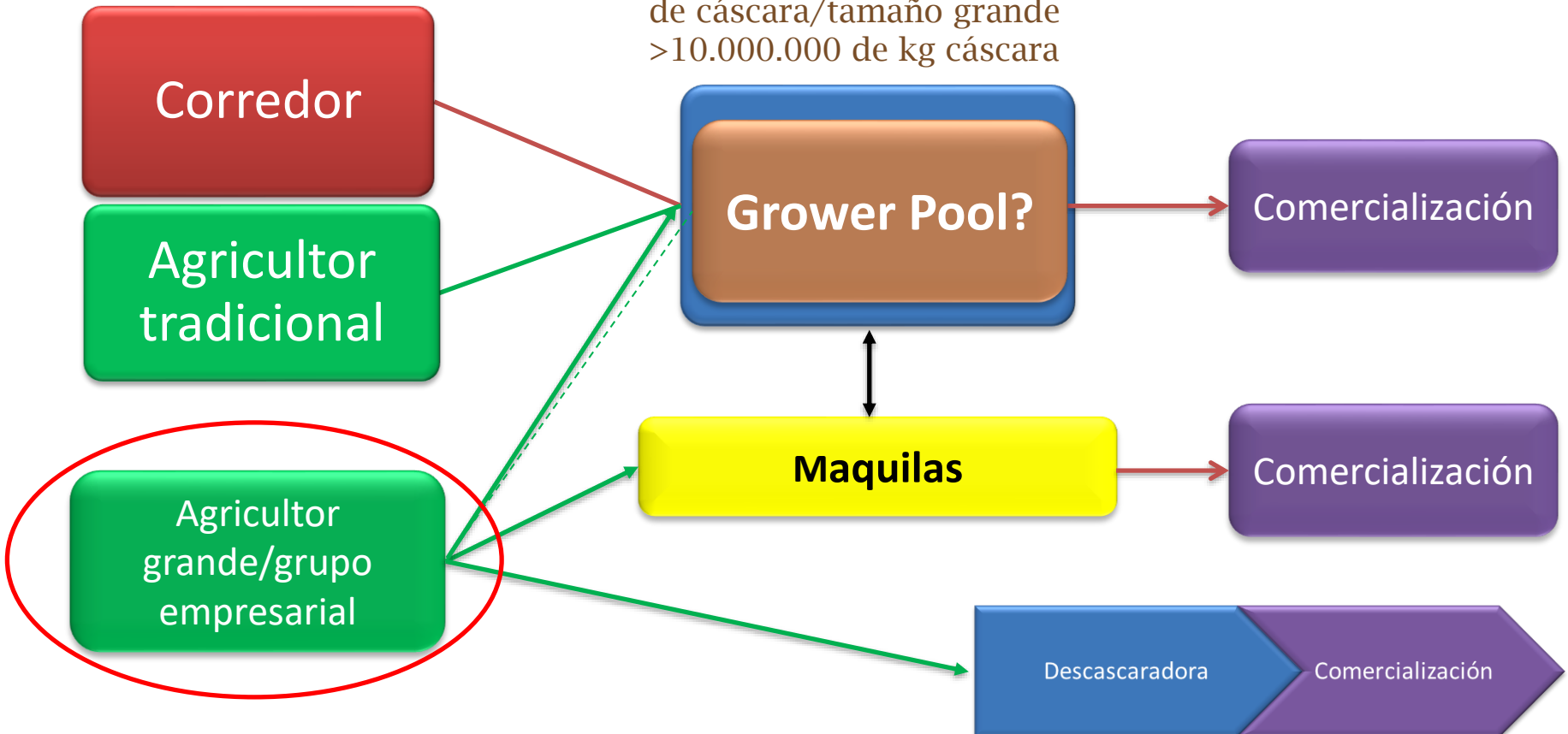
Posible comercialización

Tamaño mediano >2.000.000 de kg
de cáscara/tamaño grande
>10.000.000 de kg cáscara



Posible comercialización

Tamaño mediano >2.000.000 de kg
de cáscara/tamaño grande
>10.000.000 de kg cáscara



Hay mucho que debatir

- Se lo voy a dejar a la mesa que sigue!
- Lo que es seguro... es que **NO** nos vamos a aburrir!!



Muchas gracias

