LA ALMENDRA:
EVOLUCIÓN DESIGUAL

ENRIQUE SÁNCHEZ
Periodista agroalimentario

España es uno de los principales productores de almendra de todo el mundo. Las cifras de cosecha facilitadas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación señalan que la producción nacional alcanzará las 373.538 toneladas, lo que representa un 17,5% más que la campaña anterior. La producción media de los últimos cinco años se sitúa en las 307.000 toneladas. La situación de la ecológica "es ruinosa" según sus productores que, ante las plagas, han recogido su cosecha "a mano".

Un sector que sigue inmerso en una revolución en cuanto a técnicas de producción se refiere y donde el cultivo en seto gana terreno. Un manejo que exige formación a los agricultores y se hace imprescindible ya no solo en el campo sino también en los almacenes, donde la transformación que sufre la almendra deja grandes rentabilidades.

Para que este cultivo sea rentable "la formación es básica" señala María Dolores Gómez, directora de la plataforma Synergynuts. Es una herramienta diseñada por la Universidad Politécnica de Cartagena para la divulgación, formación, innovación y conocimiento del almendro. Por ella han pasado casi dos mil alumnos de España, Portugal, Italia o Sudamérica. "Vendemos conocimiento gracias a la generosidad de los técnicos que participan en este proyecto. No somos comerciales de nada, sino que vamos a la innovación y formación de la mano de profesionales del sector. Vamos desde el inicio del cultivo hasta su recolección, la poda, el riego, la fertilización. Y no contamos con docentes sino con más de 300 técnicos que ponen su conocimiento al servicio de todos para crecer juntos", asegura la directora de la plataforma.

Esa difusión la hacen mediante jornadas virtuales y presenciales en las que se habla de las variedades más indicadas dependiendo de los suelos donde se van a plantar los almendros, de precios, de las necesidades hídricas y de la mejor tecnología que se puede implementar para mejorar la producción de los árboles. "Tiramos del talento que hemos visto en otros sectores, como el olivar, que puede ser similar al almendro, y ahora estamos con una recopilación de datos de los profesionales para que las empresas puedan ahorrar costes y sacar mejores producciones".

Dos ejemplos son el cultivo en seto y las cubiertas vegetales. Manejos de campo que inició el olivar y que el almendro ha copiado porque "está dando muy buenos resultados". "Estamos viendo que las cubiertas vegetales tienen grandes beneficios para el almendro, incluso más que en el olivar. De hecho, estamos ahora haciendo un ensayo recogiendo datos de 18 fincas y esperamos los resultados", indican desde la plataforma. Aseguran que ya han conseguido transformar más de 10.000 hectáreas.

Resultados de la apuesta por la almendra ecológica

Hace unos años también fueron muchos los agricultores que apostaron por la almendra ecológica. Lo hicieron con variedades tradicionales como la largueta y la marcona en zonas de Murcia, Alicante, Granada o Almería donde no había otros cultivos alternativos. Ya con variedades más tardías y nuevas, la almendra ecológica se ha extendido al resto del territorio nacional. Ahora mismo representa una cuarta parte de la superficie de almendra y entre un 15% y un 17% de la cosecha actual.

Desde el pasado mes de abril, se creó "en tiempo récord" la asociación que engloba a los mayores productores de almendra ecológica, según cuenta su presidente Rogelio Pardo. "Vivimos ahora una situación ruinosa por los altos costes de producción, la menor productividad y los precios abusivos del comercio", señala Pardo.

Detalla que los costes de producción se han disparado porque el manejo ecológico tiene que hacer frente a plagas como la avispilla o la mancha ocre. "Eso nos obliga a recoger la almendra a mano. Además, como empleamos productos que no son tan eficientes, tenemos que aplicar más dosis. La productividad media está en torno a un 25% menos que la almendra convencional", dice Pardo quien critica

que “el precio debería ser un 50% más que el de la almendra convencional”. Precisamente denuncia “los precios abusivos del comercio” ya que, dice, “el precio en origen ha bajado de los 9 a los 5 euros por kilo y el consumidor sigue pagando lo mismo, que son unos 25 euros”. Una situación que se ha agravado desde el fin de la pandemia y que “va a obligar a sacar del mercado a casi la mitad de la producción de almendra ecológica porque se van a pasar a convencional”.

La ecológica lucha también contra la llegada de la almendra eco de Estados Unidos donde “a nosotros se nos exigen tres años de conversión y a ellos tan solo uno”. Algo que no entienden desde la asociación, que defiende la sanidad y calidad de la almendra nacional con una cáscara más dura que no deja “entrar a ningún contaminante ni agente externo al fruto, mientras que con las de Estados Unidos puede pasar porque son almendras de cáscara más blanda”. Por este motivo, auguran una reestructuración del sector de almendra ecológica y piden también a la industria que tire de ese producto “que es el ‘5 Jotas’ de la almendra española” en sus productos de transformación ya sea “en turrones, helados, batidos u otros productos lácteos”.

La almendra ecológica representa una cuarta parte de la superficie de almendra y entre un 15% y un 17% de la cosecha actual

Añadir valor cerrando el ciclo

Precisamente cada vez son más los agricultores que deciden transformar la almendra en sus almacenes. En este apartado, el trabajo ha cambiado mucho porque “hemos pasado de la almendra entera a trocearla, laminarla, secarla, tostarla, añadirle chocolate o caramelizarla”, afirma Ramón Segués, propietario de maquinaria agrícola en la provincia de Lérida. “La línea a la que va el agricultor es hacia un ciclo más cerrado. Primero en el secado, luego están viendo que si no sacas la almendra entera y la sacas separada el margen sube y, además, están viendo que si la transforman todavía hay más margen. Por eso lo que más nos piden son rompedoras y máquinas de procesado”, señala Segués.

Se trata de máquinas parecidas que se pueden emplear para almendras, nueces o avellanas “sirven equipos muy parecidos sobre todo en el secado. El responsable de maquinaria asegura que “se puede multiplicar por tres o por cuatro” dependiendo del

El sector opina
ESTRATEGIAS PARA AÑADIR VALOR A LA ALMENDRA

MARÍA JOSÉ LLOPIS
Vicepresidenta de Almendrave

"Trabajamos con países que tienen un conocimiento maduro sobre la almendra española, conocen el producto español. Lo que ocurre es que en España se han introducido nuevas variedades en los campos y en el mercado y tenemos la obligación de darlas a conocer. Desde Almendrave apostamos por un nuevo plan de marketing para incentivar el consumo en países como España y Portugal, que somos grandes productores, pero también en Alemania o Francia donde vendemos nuestras almendras".

MARÍA DOLORES GÓMEZ
Directora de la plataforma Synergynuts

"Vendemos conocimientos gracias al trabajo de los técnicos que recopilan la información y la ponen al servicio de los agricultores. Muchos de nuestros alumnos no vienen del sector agrario porque son abogados o economistas que trabajan para empresas que deciden invertir en almendras para diversificar sus negocios. Entonces tenemos que asesorarles en todo el proceso desde la plantación, la poda, el riego, los fertilizantes, las mejores variedades y en el proceso de recolección".

RAMÓN SEGUÉS
Propietario de Maquinaria Segués

"Los agricultores se han dado cuenta de que cerrar el ciclo con la transformación de la almendra en los almacenes es más rentable. Vender la almendra entera a hacerla por trozos, tostada o caramelizada puede multiplicar por tres o por cuatro la rentabilidad del cultivo. Empezamos vendiendo maquinaria para el secado y cada vez nos piden máquinas más grandes y que puedan hacer más procesos de transformación".

ROGELIO PARDO
Presidente de AEPAEC

"La almendra ecológica es ruinosa. Tenemos unos costes de producción altísimos y menos productividad que la convencional. En los próximos años creemos que la mitad de la producción, unas 100.000 hectáreas, dejarán de ser eco y pasarán a almendra convencional. Además, el precio abusivo de la comercialización hace que se venda igual la ecológica y la convencional cuando nos han bajado casi la mitad los precios en origen desde la pandemia".

tipo de transformación que se hace sobre la almendra. Su trabajo con la maquinaria se remonta a 1978 pero con los frutos secos comenzaron hace solo siete u ocho años "y la gente cada vez nos pide más. Empezamos con maquinaria para el secado y resulta que la gente nos pide más cosas".

En esa rentabilidad tienen mucho que ver los precios de un producto que cada vez tiene más consumo mundial. Se habla de cifras en torno al 6% o 7% de crecimiento anual, pero los precios parecen haberse estancado en los últimos años. Lo saben bien en la Agrupación Almendrave dedicada la comercialización y exportación de almendras y avellanas que representan al 65% de la exportación nacional.

El año pasado vendieron más de 131.000 toneladas principalmente a países europeos. La mayoría es almendra entera y troceada, más de 18.000 toneladas es en forma de harina y otras 16.000 toneladas son tostadas. Pero "hay diferentes formatos que vendemos y pueden ser repeladas, en filetes, en grano, o en harina" explica la vicepresidenta de Almendrave, María José Llopis.

Llopis destaca también el crecimiento que ha tenido la exportación de la almendra troceada y tostada, "hace diez años atrás la parte de tostada era muy pequeña, pero ha ido creciendo porque es un producto que da más valor". Señala que "ha evolucionado la liberalización en los mercados y se han agilizado mucho los trámites, también la logística ha cambiado mucho, se ha mejorado mucho también a nivel arancelario y eso da más facilidades a la exportación".

Desde la agrupación "apostamos por promocionar el consumo y para eso hemos desarrollado un plan de marketing dirigido a Alemania, Francia, y también a otros países productores como España y Portugal. Queremos incentivar ese consumo donde hay una especialización, además es un producto local, cercano, sostenible" con todos los ingredientes para aumentar los datos.