vinetur

Roland Berger advierte de subidas de hasta el 200% en fertilizantes por la guerra de Irán

El cierre del Estrecho de Ormuz amenaza con encarecer frutas y verduras hasta un 25% en Europa

miércoles 25 de marzo de 2026

Roland Berger ha publicado un análisis en el que alerta de una posible crisis en el sector agroalimentario europeo, que podría superar en gravedad a la vivida en 2021-2022 tras la pandemia y el inicio del conflicto de Ucrania. El detonante es la guerra de Irán y el cierre del Estrecho de Ormuz, un corredor marítimo clave por el que transita un tercio de la urea mundial y el 45% del azufre global, materias primas esenciales para la producción de fertilizantes.

Según datos de CRU y Kpler recogidos en el informe, las exportaciones diarias de fertilizantes a través del Estrecho de Ormuz han pasado de 100-200 unidades a prácticamente cero en pocas semanas. Esta interrupción no solo encarece la producción por el aumento de los costes energéticos, sino que limita físicamente la disponibilidad de materias primas, bloqueando uno de los principales canales del comercio internacional.

Durante la crisis de 2021-2022, el precio de la urea se triplicó, el coste del MWh de electricidad se multiplicó por 12 y el transporte marítimo de contenedores subió un 80%. Ahora, la situación se agrava por la escasez física de producto, sobre una base de precios que no ha vuelto a los niveles previos a la pandemia.

El análisis de Roland Berger se centra en el mercado español de agroinsumos, valorado en unos 5.600 millones de euros a precios de agricultor en 2025. Este mercado se divide en cuatro categorías con diferentes niveles de exposición a la crisis. La nutrición vegetal, que representa el 50% del mercado, es la más afectada por su dependencia directa de la urea y el azufre. Los productos de sanidad vegetal, como bioestimulantes y fertilizantes orgánicos, tienen una exposición mucho menor gracias a cadenas de suministro más locales. Los fitosanitarios y las semillas sufrirán impactos intermedios o limitados.

El informe prevé varios escenarios según la duración del cierre de Ormuz. Si la interrupción dura entre uno y tres meses, los fertilizantes podrían encarecerse entre un 30% y un 50%. Si se prolonga más de seis meses, el incremento podría situarse entre el 150% y el 200%, superando los niveles de la crisis anterior. Otros segmentos, como los fitosanitarios o los productos biológicos, experimentarían subidas más moderadas, lo que refuerza su posición como alternativas más estables en situaciones de volatilidad.

El encarecimiento de los fertilizantes se trasladará al consumidor de forma desigual según el tipo de cultivo. Los cultivos de invernadero, como tomate, pimiento o pepino, especialmente intensivos en el uso de insumos, podrían registrar incrementos de entre el 15% y el 25%. Las hortalizas de hoja experimentarían subidas de entre el 12% y el 20%. Otros productos como el aceite de oliva, frutas frescas o cereales también se verán afectados, aunque en menor medida. En el caso de los cereales, los reducidos márgenes del agricultor harán que el incremento se traslade casi en su totalidad al precio final.

El impacto será especialmente intenso en los agricultores individuales, que representan la mayor parte del sector y operan con márgenes muy ajustados. Durante la crisis anterior, muchos productores redujeron el uso de insumos para contener costes, una estrategia que previsiblemente se repetirá, con el riesgo añadido de abandono de explotaciones pequeñas.

El mercado de distribución de agroinsumos en España, con más de 700 operadores y muy fragmentado, podría acelerar su proceso de consolidación. Los grandes distribuidores, con mayor capacidad financiera, podrán anticiparse a la subida mediante acopio de inventario, mientras que los pequeños afrontarán una fuerte presión sobre márgenes y un mayor riesgo de impago.

El análisis de Roland Berger apunta a un cambio estructural en el sector: la aceleración de la adopción de soluciones biológicas como bioestimulantes, fertilizantes orgánicos y productos de biocontrol. Estos productos dependen menos de materias primas importadas, requieren menos energía en su producción y ofrecen márgenes superiores, lo que los convierte en una alternativa más resiliente y atractiva tanto para fabricantes como para distribuidores. La crisis podría adelantar entre dos y tres años su adopción, especialmente en cultivos de alto valor.

Fernando López de los Mozos, senior partner de Roland Berger en Iberia y responsable del sector Agroindustria, Bienes de Consumo y Retail, señala que la presión sobre costes está empujando al sector a buscar alternativas más eficientes y sostenibles, y que esta vez la transformación puede ser irreversible.