

Poner blanco sobre negro

Con el objetivo de transparentar la cadena se presentaron los resultados del proyecto "Observatorio lácteo, evolución de precios y avances sobre poderes de compra del sector industrial" llevado adelante por IAPUCO con la coordinación de FunPEL. Una foto sobre cómo se reparte hoy la torta en el sector.

En un seminario organizado por la Fundación PEL (FunPEL) y el Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO) denominado "Observatorio lácteo, evolución de precios y avances sobre poderes de compra del sector industrial", el contador Enrique Cartier presentó una serie de herramientas metodológicas y resultados de análisis que echan luz sobre un trabajo que tiene varios años de trayectoria y que busca transparentar el poder de compra y la generación de valor a lo largo de toda la cadena láctea.

IAPUCO a través de su Dirección de Estudios de Costos Mesoeconómicos (DECoM), desarrolla varios proyectos vinculados a la generación de información de costos y creación de valor en cadenas agroindustriales. Particularmente, el que corresponde al observatorio de la cadena láctea ha comenzado a producir sus primeros resultados, los que en gran parte están referidos a la integración del "valor por litro equivalente" (VLE).

¿Qué es esto? Sobre la base de que el precio que paga un comprador expresa —de algún modo— el valor reconocido del bien que adquiere, el concepto de valor por litro equivalente (VLE) pretende exteriorizar el que le corresponde al litro de leche cruda en

"ELESLABÓN
COMERCIAL NO
SERÍA TAL, SINO SOLO UN
PRESTADOR
DE SERVICIO QUE COBRA
UN PRECIO"
E. CARTIER

las diferentes etapas que lo convierten en un producto de consumo.

Las instancias en las que se miden los precios son:

- Tranquera de productor,
- Planchada de industria,
- Consumidor final sin impuestos al consumo,

- Consumidor final con impuestos al consumo.

Dado que, excepto el que corresponde al de tranquera de productor, los precios están referidos a unidades de diversos productos como quesos, leche fluida, etc. y no en litros de leche, el VLE traduce los precios de los productos lácteos (quesos, leches fluidas, leche en polvo, yogures, etc.) en términos de los litros de leche empleados en su elaboración, tomando en cuenta el

mix estimado del destino total de los litros producidos y procesados en el año 2012. En definitiva, se trata de expresar en litros de leche equivalente la totalidad de los productos lácteos comercializados tanto con destino al mercado interno como a la exportación.

En los gráficos presentados también se hace mención al "Total Sistema", lo cual refiere a la ponderación empleada para unificar los VLE de los diferentes productos en una única expresión que los contenga. La misma fue realizada sobre la base del conjunto de destinos (o producción) estimado del total de los litros producidos y procesados en el año 2012.

Es decir que la herramienta utilizada pone foco en el eslabón industrial y en el segmento comercial que atiende la cadena, es decir, en el análisis de la creación de valor más allá de la tranquera del tambo.

En tal línea de trabajo, la exposición



tuvo como objetivo presentar algunas miradas del escenario del año pasado en tres sentidos: la evolución del VLE, la evolución de la participación sectorial en el valor final por litro equivalente y la evolución de los poderes de compra o capacidades de pago de la leche cruda en condiciones de equilibrio según perfiles industriales y a nivel del sistema total.

Si bien algunos resultados ya habían sido expuestos en la web de la Fundación, no todos eran conocidos, y en particular es de destacar dos niveles de análisis:

1. El nivel de integración. La evolución de los tres niveles en el año 2012, con los porcentajes de variación que exhibe cada uno de ellos.

2. Poder de compra. La presentación dejó en evidencia la evolución del poder de compra promedio del sistema y también la comparación, es decir, lo que se podría haber pagado versus el precio promedio al productor (lo efectivamente pagado).

Integración

El esfuerzo de relevamiento de precios no fue sencillo, y en él participaron varios docentes del IAPUCO, el instituto dedicado al trabajo académico que nuclea a docentes de costos de todo el país que este año cumple 36 años de intensa actividad. Allí trabajan evaluando la generación de valor de distintos complejos productivos, cada uno con problemas específicos que requieren de enfoques y metodologías diferentes. Particularmente, hace dos años se creó la división del observatorio lácteo y se convirtió en el proyecto insignia. De todas maneras, Cartier repite una y otra vez en su interlocución: "No somos conocedores de la cadena láctea. Hacemos un aporte sobre cómo generamos información pero no decimos qué es lo que pasa, tenemos una herramienta para ver escenarios pero no interpretamos, sino que brindamos la observación para que los actores involucrados la interpreten".

En cuanto a metodología, señala, trabajan con modelos de generación de valor y perfiles de empresas. A nivel del sector comercial capturan mensualmente



Enrique Cartier

Consultor en temas de costos y gestión y profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Es también el responsable de la Dirección de Estudios de Costos Meso-económicos del IAPUCO.



Juan José Linari

El secretario de FunPEL inauguró el seminario reconociendo el esfuerzo de las instituciones que brindaron apoyo a la Fundación durante el primer año de trabajo.

GRÁFICO N°1. EVOLUCION DE LA PARTICIPACION

Muestra la evolución que tuvo en un año la participación de cada uno de los tres eslabones en el precio final de los lácteos. Se ve cómo el productor llevó la peor parte, con una variación porcentual que es aproximadamente la mitad de lo que obtuvieron la industria y la comercialización.



el precio bruto facturado, los precios en góndola. En la industria, los costos fijos operativos de cada planta y según el producto.

"No miramos costos, decimos: todos los productos lácteos en algún momento fueron leche cruda, por lo tanto hay un valor de la leche cruda en la tranquera y ese litro conforme sea des-

tinado a productos queso o dulce de leche tiene como un valor por litro en la planchada de la fábrica. Este mismo litro en tranquera tiene un valor uniforme, pero puede tener distinto valor en función del producto al que se destine. Esto es simplemente valor percibido por alguien", aclara.(Gráfico N° 1) Por ejemplo, en los quesos, el VLE recu-

ACTUALIDAD

GRÁFICO N°2. LAS TAJADAS DE LA TORTA

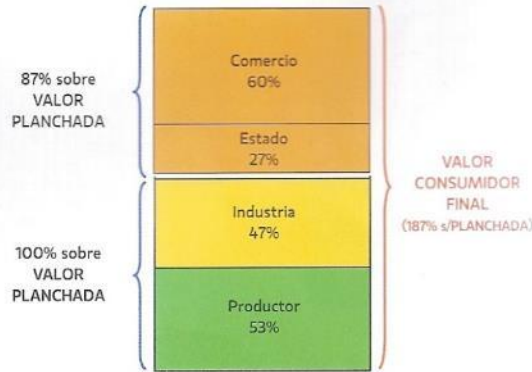


GRÁFICO N°3. PODER DE COMPRA INDUSTRIAL - 2012

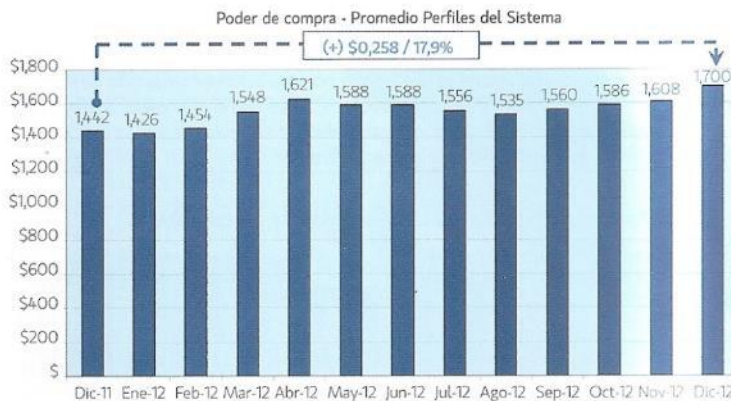
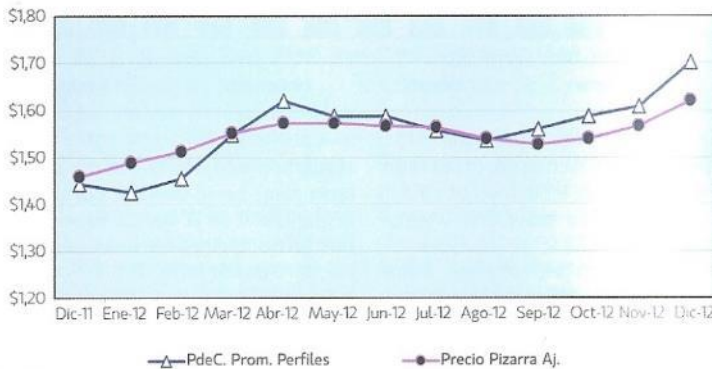


GRÁFICO N°4. PAGO DE LA INDUSTRIA SOBRE Y DEBAJO DE SU CAPACIDAD



peró un 22% tomando como referencia diciembre 2011-diciembre 2012 a nivel consumidor, y 24,2% a salida de fábrica. Particularmente desde IAPUCO proponen desestacionalizar la información haciendo divisiones anuales. "Cada uno de los casos están referidos al mismo volumen anual pero con los precios de diciembre. Lo desestacionalizamos haciendo divisiones anuales".

Una de las conclusiones más polémicas que arrojó la presentación fue la invitación a contemplar desde otra perspectiva la "torta" del sector. Es decir, "en términos de valor de planchada (ex fábrica), el 53% corresponde al precio en tranquera y el 47% es industria, y está bien discutir posiciones pero hay que ver que —tomando como 100% el valor de planchada— queda un 87% de valor que el consumidor percibe en los productos lácteos, del cual el 60% es el sector comercial y un 27% el sector de impuestos. Tanto producción como industria tienen que buscar mecanismos porque es demasiado gruesa la torta que hay más arriba de la planchada. Habría que llegar a alguna estrategia que contenga mecanismos que permitan mejorar la participación de los actores genuinos de la cadena sobre el valor de los productos. Hay un único actor que reconoce el valor sobre el alimento, que es el consumidor, quién está reconociendo un 87% más de valor. Hay acciones que se pueden desarrollar a los efectos de mejorar las condiciones de rentabilidad. Y no perdamos de vista que hay una sola persona que le paga al tambero y a la industria, y es el consumidor. No sé si lograremos que alguien escuche, pero por lo menos tenemos elementos transparentes para hacerlos escuchar" (Gráfico N°2).

Poder de compra

El segundo punto a destacar de la presentación fueron los análisis realizados en pos de alcanzar un indicador que represente el poder de pago de la materia prima. Para ello se descontaron a los valores de planchada los costos variables y los fijos, excepto la leche. ¿Cuál es el excedente que quedaría en la industria para pagar la materia prima con la cual se elaboran?

Se llegaron a modelizar esquemas con 36 productos. Cada producto puede tener un poder de compra distinto según

cual fuera la empresa, grande, mediana o chica, que lo haya elaborado. Finalmente se determinaron 15 poderes de compra. A su vez, promediando de manera ponderada todos los datos se define también el poder de compra del sistema.

En el Gráfico N°4 se ve cuándo la industria pagó sobre su capacidad de pago y cuándo debajo de su capacidad. Vale aclarar que son poderes de compra de equilibrio, esto es que se remuneran todos los factores que componen el costo pero no se incluye la rentabilidad de las empresas.

"Tenemos discriminado el poder de compra según el perfil de la empresa. Son modelos que representan empresas de carne y hueso que funcionan actualmente. Con este esfuerzo se buscó aproximar una interpretación del pasado ya que es imposible una caracterización a tiempo real. Y de esa manera también se pueden avizorar escenarios futuros", señaló Cartier.

ARRANCAMOS EL AÑO SIN CAMBIOS

De acuerdo con lo informado por IAPUCO, en el mes de enero de 2013 la participación del productor en el precio final de los productos lácteos fue del 27,4%, sin cambios respecto de la participación de diciembre 2012. La industria disminuyó su participación del 26,3% en diciembre al 25,4% en enero. Esa menor participación de la industria fue a expensas de un crecimiento en la participación de la cadena comercial y el estado, habiendo ambos eslabones aumentado 0,8 y 0,1 puntos porcentuales respectivamente en su participación respecto de diciembre de 2012.

A la luz de los gráficos, el público asistente ligado a la producción no tardó en sentenciar, "la leche en polvo marcó el precio al productor". Cartier aseveró que "durante el 2012, el precio internacional de la leche en polvo actuó como un tractor para abajo en la capacidad de pago de la industria. Tal es así que la caída de abril en adelante es casi un espejo de lo que pasó con la leche en polvo a nivel internacional".

La segunda interrupción consensuada fue la ausencia de la estacionalidad en la producción en los gráficos. "El problema de no contar con la estacionalidad es que puede distorsionar mucho el gráfico". En tal sentido, los asistentes ligados a la industria dijeron, "teniendo los datos, hacer el esfuerzo de utilizar la estacionalidad en el modelo sumaría mucho a la aproximación. La Argentina tiene una curva de estacionalidad que se podría incorporar en litros y en sólidos".

María Inés Rimondi



GUILLERMO LEHMANN
COOPERATIVA agrícola ganadera Ltda

San Martín 1531. Pilar (Santa Fe)
Tel: 03404 470051 . Fax: 03404 470432
lehmann@cooperativalehmann.com.ar
www.cooperativalehmann.com.ar

COMO YA ES UNA TRADICIÓN, VAMOS A SER LOS CONSIGNATARIOS EXCLUSIVOS EN:



Jueves 9 de mayo: Venta de Genética Superior: 20 Embriones - 20 Terneras hijas de las mejores vacas de Argentina
Sábado 11 de mayo: 570 piezas Holando Argentino - 60 piezas Jersey

» Y PARA LAS PRÓXIMAS SEMANAS TENEMOS PROGRAMADOS LOS SIGUIENTES REMATES

MAYO

4485 PIEZAS HOLANDO ARGENTINO Y RAZA CARNE

VIERNES
17

SAN VICENTE. SANTA FE. 335 ejemplares Holando Argentino

VIERNES
31

ATALIVA (IDESA). SANTA FE. 350 ejemplares Holando Argentino

ROSGAN

MARTES 7, MIÉRCOLES 8, JUEVES 9 Y VIERNES 10 DE MAYO. 3.800 EJEMPLARES INVERNADA Y CRÍA