

Momentos difíciles en la lechería argentina

Ámbito Financiero 30 de Marzo de 2016

Marcos Gallacher

El panorama en general alentador para los agronegocios en general contrasta con la situación enfrentada por el sector lechero. En efecto, en los últimos meses – y en particular en las últimas semanas – notas periodísticas informan sobre fuertes protestas por parte de productores de este sector. Los precios actuales, en efecto, son menores aún en términos nominales a los recibidos hace un año. Dada una inflación anual del orden del 25- 30 por ciento, resulta evidente el deterioro de ingresos que se ha llevado a cabo.

Ante la crisis aparecen disímiles propuestas de solución. Por ejemplo, se cuestiona la transparencia del mercado, argumentándose que los importantes diferenciales de precios entre la leche pagada por los consumidores y el recibido por los productores son evidencia de prácticas anti-competitivas, ya sea en la etapa de industria – o, con mayor insistencia – en la de comercio. Al respecto, un estudio reciente realizado por el Observatorio de la Cadena Láctea muestra que enero de este año el productor recibía por su leche 18 por ciento del precio final pagado por el consumidor, valor bastante menor al de 25 por ciento recibido como promedio para el año 2015. Este aumento del margen recibido por la etapa de la industria y comercio tiene como resultado para el productor lechero un precio 25 por ciento menor que el que obtendría si el margen de industria y comercio se hubiera mantenido inalterado.

¿Puede concluirse de lo anterior que la etapa de industria y comercio (por separado, o ambas) funcionan en forma colusiva, trasladando al productor un precio menor al que trasladarían si operaran en forma competitiva? La respuesta es que no. Por un lado, en la principal zona de producción lechera del país (provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe) existen unas 350 plantas (de diversos tamaños) que compiten entre sí por la producción originada en los tambos. Estas plantas están integradas a empresas, pero aún aquí el grado de concentración no es elevado: las 15 mayores empresas concentran no mucho más del 65 por ciento de la producción. Pasando al nivel de comercio, el grado de concentración es aún

menor: por ejemplo, un estudio realizado en el 2009 por el Programa de Agronegocios de la FAUBA muestra que los hiper y supermercados canalizan no más del 40 por ciento de total comercializado de lácteos, correspondiendo el 60 por ciento restante a autoservicios y minoristas tradicionales. En resumen, tanto la etapa de industria como la de comercio parecerían mostrar un nivel razonable de atomización.

Pero aún cuando se detectara cierta concentración en la etapa industria y comercio doméstico, esto por sí mismo no es razón suficiente para resultar en captura de rentas por parte de estos sectores. En efecto al ser los lácteos bienes transables (quesos, leche en polvo), cualquier oportunidad de arbitraje entre precios del mercado interno y el internacional sería inmediatamente aprovechado por exportadores. De ser esto así, el “piso” de precios recibidos por el productor están en última instancia determinado por el mercado de exportación, y no por la mayor o menor concentración de las etapas industria/comercio del mercado local.

El problema que enfrentan los productores no se debe entonces a falta de competencia sino otro tipo de factores. El primero de ellos es la caída de los precios internacionales, los cuales (según FAO) de Febrero del 2015 a Febrero del 2016 tuvieron una caída del orden del 20 – 25 por ciento. Dada la estructura de costos de la etapa industria y comercio, esta caída de precios FOB tiene como resultado una caída a nivel “tranquera” considerablemente mayor. Esto no es debido a colusión, sino al simple hecho de que parte de los costos de la etapa industria y comercio son enteramente independientes del precio de la lecha. Una caída en el precio del producto final, tiene entonces como consecuencia una caída más que proporcional en el máximo precio que la etapa industria/comercio está dispuesta a pagarle al productor.

El segundo factor es el aumento de precios – resultado de eliminación o baja e retenciones – del precio de los granos. Este aumento resulta en incremento del costo de alimentación, ya sea vía aumento de los arrendamientos pagados a dueños de tierra, o aumento en el precio de la ración con la que se alimenta el rodeo lechero.

El definitiva, el sector lechero argentino deberá ajustarse a las nuevas condiciones que imperan tanto en el mercado internacional como el doméstico. Los programas de apoyo que diversas entidades sugieren al gobierno – subsidio de precios, créditos blandos, colocación de excedente en mercado internacional pueden no solo ser costosos en términos fiscales, sino además retrasar los ajustes resulta necesarios.