

Informe de coyuntura de la cadena láctea

Ing. Agr. Aníbal Schaller

Este número de fin de año de nuestra revista INDUSTRIA LECHERA resulta una ocasión propicia para realizar una breve reseña sobre el comportamiento de las principales variables que componen la oferta y la demanda del mercado lácteo argentino.

Suscribiendo plenamente la línea argumental planteada en el último informe de coyuntura (nro 6, oct17) del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA) es necesario aclarar de antemano que si bien “las estadísticas oficiales han mejorado notablemente desde principios de 2016, aún se encuentran en un proceso de acomodamiento, por lo cual es necesario en muchos casos trabajar con datos parciales provenientes de muestras poblacionales y sobre supuestos en lo que refiere a datos de producción, tambos, vacas, stocks, y consumo doméstico, entre otros.”

En las próximas páginas esbozaremos algunos aportes que permitan al menos delinear las principales tendencias registradas, recurriendo en cada parámetro analizado a las que consideramos las fuentes alternativas más verosímiles, ya sean oficiales o propias del CIL y de otros organismos privados. De esta forma, y también en sintonía con el espíritu de trabajo del OCLA, se trata de “brindar un panorama objetivo y oportuno del sector lácteo, como herramienta para la toma de decisiones de los productores, la industria y el propio Estado, sin interpretaciones sesgadas y sin marcar posición a favor de uno u otro actor de la cadena.

Producción:

Uno de los datos disponibles más confiables y representativos que nos permite monitorear la marcha de la producción nacional de leche casi en tiempo real, se difunde mensualmente en la página de la Subs. de Lechería de la Nación bajo el título “Estimación de la variación de la producción nacional interanual a tambo constante¹”.

Como fuente alternativa que permite enriquecer el análisis, también ponemos a disposición del lector la información relevada por el CIL, tanto a nivel de recepción total como de producción a tambo constante, en ambos casos circunscripta a una muestra del orden de 15 empresas líderes.

Finalmente, y como variable complementaria de las anteriores, hemos tomado la información oficial disponible al momento de redactar esta nota en la página de la SSL, referida a la **elaboración de productos lácteos de un panel de 45 empresas** (de más de 60.000 litros/día de recepción y que en conjunto representan aproximadamente el 85% de la producción nacional) que remiten mensualmente sus declaraciones juradas del Relevamiento Coyuntural. Dado que la información se presenta en litros/kilos de peso producto, es necesario aplicar una serie de coeficientes de conversión para obtener los datos en litros equivalentes de leche. Las variaciones interanuales que surgen de esta muestra (en ton. y litros) se vuelcan también en el cuadro 1 y nos brindan algunas pistas de la movilidad de los tambos y los litros entre segmentos industriales.

Para el período enero- noviembre del corriente la última información disponible se exhibe a continuación:

Cuadro 1: Variación interanual (2017 vs. 2016) de distintos parámetros (en porcentaje)

Parámetro / Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Ene-Nov.
Tambo Constante SSL	-5,9	-8,1	-6,1	4,9	4,1	4,0	2,8	-2,4	-1,8	1,3	-0,4	-0,8
Tambo Constante 15 E	-7,8	-5,3	-8,8	4,7	7,1	7,0	6,5	0,8	0,7	2,9	4,4	1,6
Recepción 15 E	-15,4	-15,4	-17,0	-2,8	-1,8	-2,4	-2,0	-7,3	-5,4	-3,5	-0,5	-7,0
Elabor. Ton. Equival. 45 E	-8,6	-10,1	-8,9	-8,6	-2,9	-6,0	-12,3	-8,1	-6,7	s/d	s/d	-8,1 *
Elabor. Lts. Equival. 45 E	-0,6	-4,4	-3,0	4,1	21,8	5,9	-7,1	-5,5	-11,6	s/d	s/d	-1,0 *

Fuente: CIL sobre la base de datos propios y de la Subs. Lechería de la Nación.

SSL: Subsecretaría de Lechería, muestra de 9000 tambos. 15 E: muestra industrias líderes CIL.

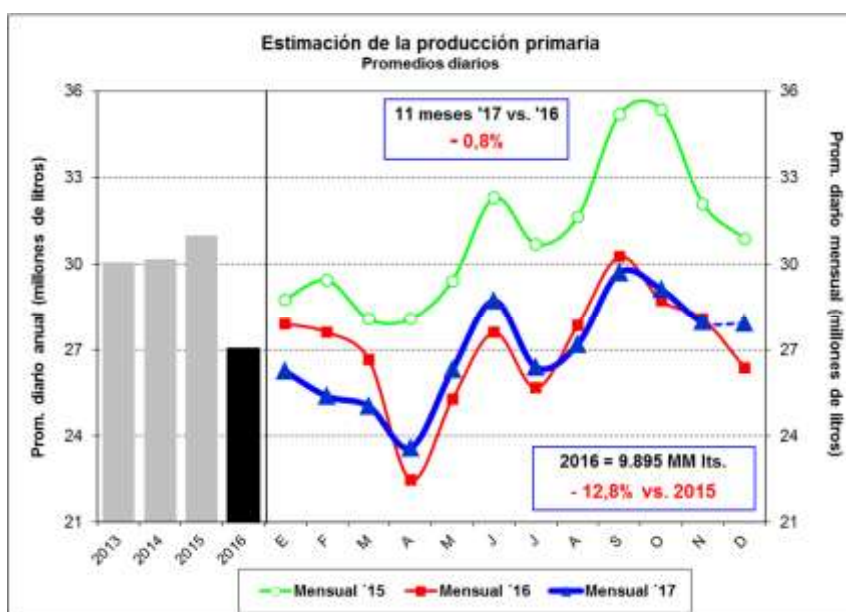
* La información disponible solo permite calcular el acumulado Ene-Sep.

¹ Subs. de Lechería – Min. de Agroindustria. En base a más de 9.000 tambos asociados por las industrias en el Sistema Integrado de Gestión de la Lechería Argentina (SIGLeA)

Considerando como más certera la información a tambo constante difundida por la Subs. de Lechería, se podría estimar que en los primeros once meses de 2017 la producción acumulada de materia prima habría sido 0,8% inferior a la registrada en igual período del año anterior. Si el análisis se descompone por trimestre, se detectan realidades bien distintas, que en gran medida son el reflejo en las estadísticas del momento de ocurrencia de los dos últimos desastres climáticos por excesos hídricos sufridos en cada año, centrados en el mes de abril en 2016 y en enero del corriente.

En esa lógica, el primer trimestre de 2017 habría arrojado una caída interanual del 6%, mientras que el segundo mostraría un alza del orden del 4%. Este último repunte luce ciertamente modesto si se lo contrasta con la situación vivida durante el otoño anterior, lo que pone en evidencia las serias dificultades que aún se enfrentan en las cuencas afectadas para recomponer tanto la base forrajera como el estado de los rodeos, situación que entre otras cosas ha generado el “corrimiento” de las pariciones, y los consecuentes picos de lactancia, hacia el invierno.

Gráfico 1



Elaboración CIL sobre la base de datos propios y de la Subs. de Lechería de la Nación. Ene-Nov 2017: Estimación base var. i.a. a Tbo. Cte. SSL. Dic.: proyección propia.

El tercer trimestre habría sido prácticamente neutro (-0,58%) y se proyecta que el cuarto y último tercio del año cierre con una suba aproximada del 2%.

De acuerdo a la tendencia que exhiben los datos oficiales de variación de la producción a tambo constante y a las proyecciones de las empresas socias del CIL para el último mes del año, es esperable que el ciclo 2017 pueda terminar con volúmenes similares o levemente superiores a los del ciclo anterior.

Algunas conclusiones que pueden extraerse del análisis comparativo de las distintas fuentes presentadas en el cuadro anterior son:

- La variación a tambo constante que surge de la muestra del CIL se ubica en rangos muy similares a los de la muestra (mucho más representativa) que monitorea la SSL.
- La diferencia entre la variación en la recepción total y la producción a tambo constante observada en la muestra de 15 empresas del CIL (casi nueve puntos porcentuales en el acumulado de 11 meses), estaría enmascarando varios factores confluyentes y de difícil dimensionamiento: la posible menor producción proveniente de los tambos que se mantienen en la muestra, la movilidad de tambos y litros fuera de dicho grupo –total, o cada vez con mayor impacto, parcial- y finalmente el cierre definitivo.
- Efectivamente, y si bien las series no pueden compararse en el acumulado de 11 meses, en el subperíodo enero-septiembre del corriente se constata que mientras el grupo de “las 45” experimentó una merma interanual (estimada en litros equivalentes) de aproximadamente el 1%, en igual lapso la

muestra de “las 15” cayó algo más del 8%. Esta gran brecha de performance puede explicarse por la abrupta reducción de la recepción de Sancor -que integra el panel de 15 líderes-, pero a la vez sugiere que sólo una fracción de los tambos y litros cedidos por la cooperativa fueron captados por el resto de las empresas de esa muestra. Si se analizan los antecedentes disponibles, se observa que este último fenómeno forma parte de un proceso de migración de tambos y litros desde las 15 hacia el resto de 30 empresas que, junto con aquellas, componen el panel de las 45.

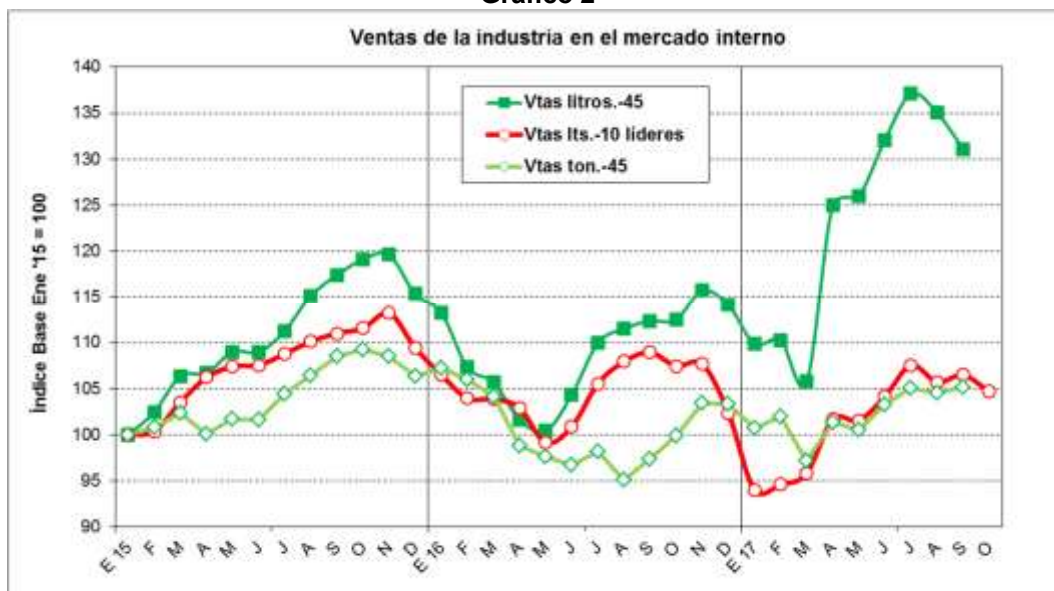
Consumo-Ventas:

Dada la escasez de datos oficiales confiables y actualizados que permitan al menos estimar el consumo interno, es habitual que el abordaje de esta variable tan significativa del mercado lácteo se efectúe a través del estudio de otras variables relacionadas (indirectas o *proxys*) y apelando a fuentes alternativas de información que permitan esbozar algunas grandes tendencias.

Una posibilidad concreta y reciente es analizar los volúmenes de **ventas en el mercado interno** (en el conjunto de los canales comerciales, no sólo en los supermercados como realiza el INDEC) de un panel de empresas de más de 60.000 litros/día de recepción que reportan a la Subs. de Lechería de la Nación. Este parámetro podría interpretarse como una aproximación verosímil, a nivel de una empresa individual, de lo que a nivel general constituiría el consumo interno, una variable muy difícil de medir a ciencia cierta y en períodos cortos.

Para brindar una idea de la magnitud de la muestra de industrias seleccionadas basta consignar que se estima que las 45 firmas realizaron ventas consolidadas promedio para los primeros nueve meses del año – el último dato disponible corresponde a septiembre- del orden de los 10.000 millones de pesos mensuales, monto que triplica al relevado por el INDEC en su Encuesta de Supermercados, que monitorea las ventas – entre otros productos de los lácteos- de unas 60 empresas comercializadoras distribuidas en todo el territorio nacional. Como información complementaria, se incluye la estadística agregada de un grupo de 10 firmas líderes que procesa el CIL y que también componen la muestra de 45.

Gráfico 2



Nota metodológica: En todos los casos se trata de promedios diarios móviles centrados de tres meses.
 10 líderes: Muestra CIL. SSL45: Subs. de Lechería muestra de empresas que reciben más de 60.000 lts/día.
 Fuente: CIL sobre la base de datos propios y de la Subs. Lechería de la Nación.

Del análisis de la información del panel de 45 empresas, surge que en 2016 las ventas acumuladas cayeron un 3,5% interanual en toneladas y 2,3% si se expresan en litros equivalentes. En el mismo lapso, la muestra de 10 líderes vio reducir sus colocaciones alrededor de un 2,5% en ambas formas de medición.

En el presente año se verifica un desempeño bastante dispar entre perfiles industriales: **en el acumulado enero-septiembre, mientras las ventas del panel de 45 aumentaron 1,5% en toneladas frente a igual**

lapso del año anterior pero crecieron 13% en litros equivalentes, las colocaciones de las 10 líderes exhibieron una merma del 9% en toneladas y del 2,5% en litros.

Como puede apreciarse en el gráfico 2, la peor *performance* relativa de las 10 firmas líderes se verifica, con pocas excepciones, en una curva (roja) que evoluciona por debajo de la correspondiente a las ventas del consolidado de 45 empresas (verde oscuro), lo que sugiere un muy buen desempeño de las restantes 35 empresas que no integran el panel de las de mayor magnitud.

Cabe destacar que la fuerte ampliación de la brecha entre las ventas en litros equivalentes de las 45 vs. las 10 líderes (al comienzo del otoño) coincidió con el recrudescimiento de la crisis de Sancor que, entre otras consecuencias, significó prácticamente su desaparición temporaria de las góndolas, que fueron cubiertas por varios de sus competidores, en muchos casos del segmento PyME. Es probable que este profundo reacomodamiento del mercado explique al menos parcialmente también la mayor brecha entre las ventas en toneladas y en litros equivalentes (verde claro vs. verde oscuro), habida cuenta que el fenómeno tuvo su máxima expresión en el segmento de los quesos, en el que la cooperativa es una de las marcas más reconocidas tradicionalmente.

Más allá de esta reconfiguración disruptiva, de índole sectorial, y como se comentara en el informe de la edición anterior (INDUSTRIA LECHERA Ago '17), el fenómeno señalado se enmarca en un proceso de cambios de paradigmas en el comportamiento del consumidor que lleva prácticamente dos años, signado principalmente por una reducción del ingreso disponible, tras el sinceramiento de algunos precios de la economía (especialmente las tarifas de los servicios públicos). Sintéticamente, entre ellos pueden señalarse:

- **Una hiper-sensibilidad a los precios:** un fenómeno que se registra no sólo en el segmento de bajos recursos, sino también en las clases media y media alta, que eligen no comprar un producto o cambiar de marca cuando entienden que su proveedor habitual "pasó la línea" de tolerancia. Esta actitud se da en todos los canales y comenzó en 2016. Los consumidores se vuelcan casi sin reparos a segmentos en los que convalidan los precios, lo que explica entre otros factores el auge del canal mayorista.
- **Un desplazamiento desde los hipermercados hacia los mayoristas:** Según un estudio reciente de la consultora Kantar Worldpanel, la diferencia de la cantidad de hogares compradores en el hipermercado y en el mayorista se achicó considerablemente en el último año -era de 12 puntos a favor del hipermercado, y hoy es sólo de tres puntos-. No sólo por el crecimiento genuino del mayorista, sino por una contracción real de compradores que sufre el hipermercado hace más de cuatro años.
- **La mayor disposición a adquirir marcas más económicas** (segundas marcas, marcas propias o marcas blancas y *low cost*)

En otro orden, un aspecto a destacar en términos del balance lácteo desde una visión sectorial es que **las ventas en litros equivalentes han tenido una mejor *performance* que las mismas expresadas en toneladas de peso producto**, que es la forma en la que miden tanto los organismos oficiales como las consultoras privadas especializadas. Esta evidencia está indicando un cambio del mix hacia una mayor participación de productos que insumen más litros por cada kilogramo (y a priori podrían catalogarse de mayor valor agregado, por ej. un queso, en promedio, requiere para su elaboración 10 veces más materia prima que un sachet de leche).

Precisamente en referencia a la canasta de productos, y como suele ser habitual, el promedio general del mix total suele ocultar importantes diferencias en la *performance* de cada uno de los rubros que lo integran: en efecto, en el cuadro 2 se observa que en el acumulado de los nueve primeros meses del corriente la suba promedio ponderada alcanzó el 13% en litros equivalentes, siendo la leche en polvo el rubro que más aumentó y a tasas llamativamente altas (+70%), mientras que en el extremo opuesto las leches fluidas cayeron casi un 8%.

Como se mencionara en nuestro informe anterior, hay dos situaciones que requieren algún comentario adicional para enriquecer el análisis. En el caso de las **leches en polvo** debe recordarse que durante 2016 fue una de las categorías más castigadas, a lo que hay que agregar que recién hacia la segunda mitad de aquel año y el primer semestre del corriente se han regularizado las licitaciones de los distintos organismos públicos nacionales y provinciales, tras una etapa de análisis y readecuación de los sistemas. Un sólo ejemplo sirve para brindar una dimensión de este segmento. En sólo una licitación pública del Ministerio de Salud de la Nación, abierta en septiembre de 2016 pero que comenzó a entregarse recién en abril-mayo del corriente, se distribuyeron casi 3.500 toneladas de leche en polvo entera fortificada, lo que equivale a casi un 10% de las ventas declaradas en los seis primeros meses por la muestra de 45 empresas. Finalmente, hay que mencionar un posible efecto de sustitución de la leche en sachet por leche en polvo, habida cuenta

de la crisis de Sancor, el segundo jugador en leches refrigeradas, un segmento cuyas ventas, según las estadísticas oficiales, se desplomaron casi 20% interanual en los primeros nueve meses.

El otro caso llamativo se observa en **quesos**, rubro en el que se registra una impresionante suba cercana al 14% de las ventas en toneladas pero algo menor al 12% en litros equivalentes. El fenómeno se explica por la caída sufrida por las versiones semiduras y el aumento de las blandas y muy blandas (quesos de menor precio relativo y que insumen menos litros).

Cuadro 2
Ventas acumuladas ene-sep. del panel de 45 industrias,
var. interanual '17/'16

	en Ton.	en Litros
LECHES FLUIDAS	-7,7%	-7,7%
LECHES EN POLVO	69,4%	71,0%
QUESOS	14,1%	11,6%
OTROS PRODUCTOS	8,7%	6,9%
TOTAL GRAL.	1,5%	13,5%

Fuente: CIL sobre la base de datos de la Subs. Lechería de la Nación.

Entre las leches líquidas, el retroceso en el rubro agregado (-8%) enmascara un reacomodamiento interno: en una tendencia que se viene consolidando en los últimos tiempos las versiones “de corta y media vida” (refrigeradas) vieron reducir sus ventas 18%, mientras las “larga vida” (no refrigeradas) crecieron un 7%. Como resultado, la relación de ventas entre ambas, que en enero-septiembre 2016 fue 60/40, respectivamente, mutó a un 53/47 durante 2017.

Exportaciones:

Según cifras oficiales provisionarias, entre enero y octubre de 2017 se embarcaron 181.000 toneladas, que representaron ingresos por U\$S 585 millones FOB. Estos guarismos representaron mermas del 26% en volumen y del 11% en valor, respecto de igual acumulado del año precedente.

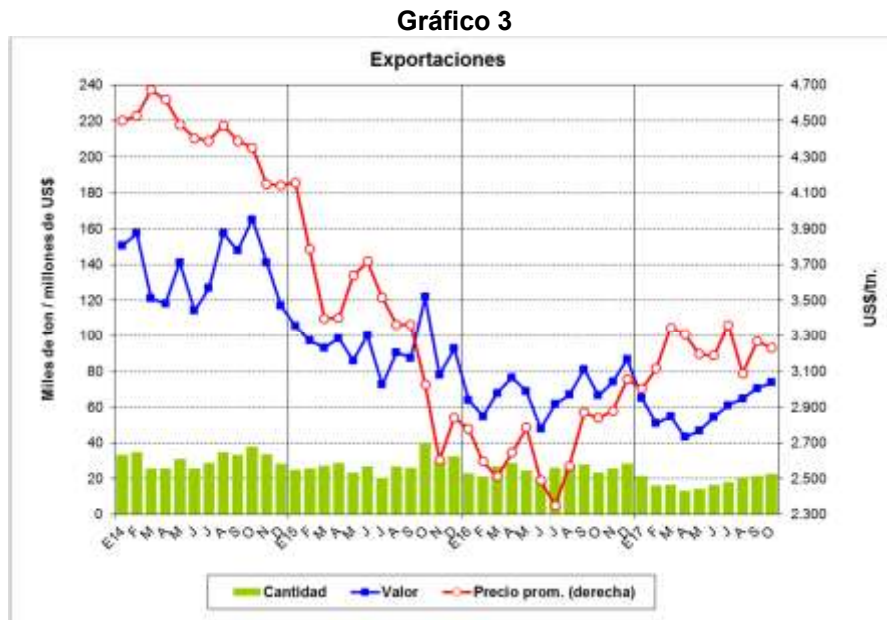
El precio implícito promedio en los primeros 10 meses de 2017 fue U\$S 3.200 por cada tonelada de producto, 21% superior a la media del mismo lapso de 2016.

Para poner en perspectiva esta nueva retracción de las ventas externas, vale consignar que para hallar un acumulado enero-octubre menor que el actual hay que retrotraerse hasta 2003, uno de los años más críticos para la lechería argentina, caracterizado por una producción primaria que resultó ser la más baja de los últimos 22 ciclos. Expresadas en términos de porcentaje respecto de la producción, el “sesgo exportador” del período enero-octubre de 2017 fue de apenas el 14%, y aún suponiendo una hipotética mejoría en los guarismos del último bimestre del año, difícilmente supere el 15%, lo que significará el valor relativo más bajo de los últimos 25 años. Cabe recordar que el pico se alcanzó en 2006, cuando se exportó el 28% de la producción.

Las razones de tan magro desempeño exportador, como sucede con frecuencia, son múltiples y se combinan entre sí: en el frente externo, el mercado está emergiendo de una de las crisis más profundas de los últimos años, signada por una persistente sobreoferta que hizo desplomar más de 50% las cotizaciones entre el pico de comienzos de 2014 y abril de 2016. En el plano doméstico, es innegable que dos ciclos consecutivos con eventos climáticos extremos han “achicado” a la lechería nacional, restringiéndola al abastecimiento de su mercado interno y asemejándola a la etapa de colocación de “saldos”. En los últimos meses, la escasez de oferta y la consecuente escalada de los precios domésticos (que son aproximadamente 60% superiores a los de exportación), redujeron las ventas externas a su mínima expresión. En este marco general, resulta inevitable mencionar la evidente pérdida de competitividad de toda la cadena, fruto de los constantes incrementos de los costos internos que atraviesa a todos los rubros. Este es uno de los principales motivos por los cuales, aún con precios internacionales que ya acumulan una recuperación de más del 60% en relación al “valle” antes mencionado, la exportación no es una alternativa atractiva para las industrias. A la elevada presión impositiva y el atraso cambiario hay que agregar los

abultados costos laborales directos e indirectos, de combustibles y energía, de transporte y logística para colocar un contenedor en el puerto, etc.

Sólo un puñado de ítems, en general de escasa representatividad relativa, logró sortear las caídas generalizadas a nivel de los distintos productos (leche UAT, lactosa, caseína, helados y quesos duros). Entre los segmentos más destacados se dieron mermas en volumen del 41% en leche en polvo entera, del 16% en su versión descremada, del 20% en sueros, 28% en quesos semiduros, 11% en quesos blandos y 28% en manteca.



Fuente: CIL sobre la base de datos del INDEC.

Entre los destinos, el hecho más destacable es la tendencia a una persistente concentración de las ventas en los dos principales países. En el acumulado ene-oct. 2017 Brasil y Rusia acapararon el 51% del volumen, mientras que el año anterior los mismos dos líderes se llevaron el 49%. El fenómeno se confirma si se considera que nuestro principal cliente, Brasil, pasó de representar el 37% en 2016 al 40% en la actualidad, a pesar de haber disminuído un 21% interanual sus adquisiciones a la Argentina. Esta reconfiguración de nuestra cartera se entiende al analizar los desempeños individuales de los restantes destinos de significación en volumen: en un contexto de baja del 26% en toneladas para el como promedio ponderado del conjunto de los 62 destinos a los que vendemos, Rusia redujo en un 31% sus compras a nuestro país, China y Argelia lo hicieron en un 26%. Por su parte, Venezuela, otrora protagonista de nuestro comercio exterior de lácteos, ocupa hoy un modesto undécimo puesto en el *ranking*, con algo más del 1,5% de participación en volumen y una caída interanual acumulada del 84%.

Ante este panorama poco optimista, como hecho positivo puede mencionarse que desde el mínimo de 12.000 ton. colocadas en abril último, las exportaciones totales hay aumentado ininterrumpidamente en la comparación intermensual (ver gráfico 3), llegándose al mes de octubre con un alza del 75% en volumen y 70% en monto, respecto del cuarto mes del año. Si bien es cierto que las comparaciones interanuales siguen arrojando números en rojo hace 13 meses, la merma de octubre último llegó apenas al 2%, lo que sugiere que probablemente los registros se vayan asemejando a los de un año atrás.

Stocks:

Tras la fuerte liquidación durante el otoño de 2016, los niveles de *stocks* fueron normalizándose en el transcurso de la segunda mitad de aquel año, hasta alcanzar el pico estacional en noviembre. Desde entonces, y como suele ser típico para la época, comenzó un nuevo ciclo de liquidación, que se aceleró como consecuencia del desplome de la producción provocada por las inundaciones de enero del corriente.

En la medición en litros equivalentes, el valle describió una forma de “U” y registró los picos mínimos desde junio hasta agosto y parece comenzar a revertir la tendencia a partir de septiembre. Por su parte, si se observa la curva de stocks en su equivalente en cantidad de días de producción de leche, la marcha exhibe

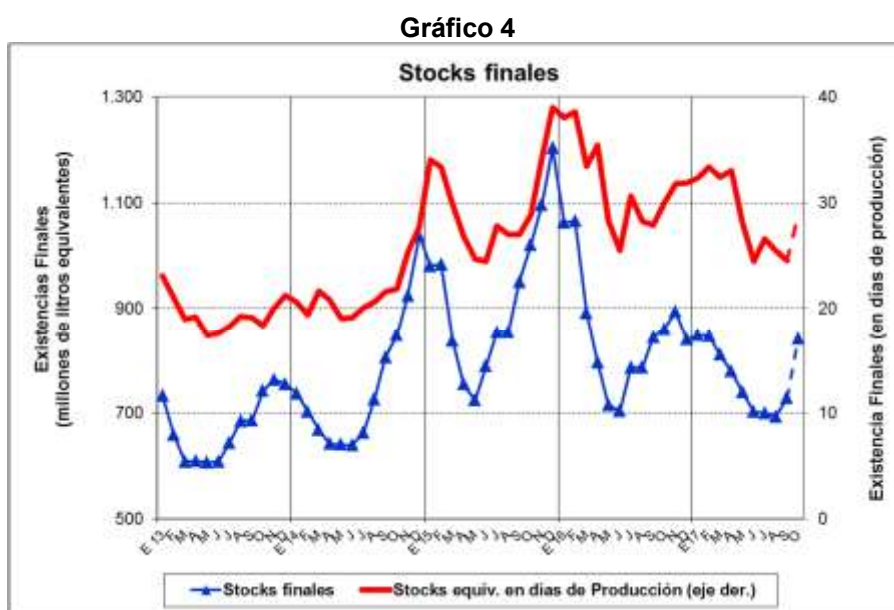
una forma de "W", llegando a septiembre a unos 25 días, y según los datos preliminares del CIL se recuperarían a valores cercanos a 30 días en octubre.

En ambas mediciones, las existencias finales estimadas para el mes de septiembre 2017 –último disponible en la estadística oficial- resultaron entre un 12-13% inferiores a las de igual mes del año anterior. Tomando como referencia los niveles de diciembre de 2016, en septiembre 2017 las existencias en litros equivalentes fueron un 13% menores, pero en su expresión en días de producción de leche resultaron 23% inferiores.

Según cifras provisorias provenientes de una muestra de 10 empresas líderes socias del CIL los niveles de stocks de octubre se habrían recuperado un 15% en litros, posiblemente por un efecto combinado de una mayor oferta estacional de leche y una morigeración del ritmo de ventas.

En un detalle por rubro –y según las cifras oficiales-, las variaciones interanuales negativas fueron bastante generalizadas en septiembre, destacándose entre las mayores mermas las registradas en leches en polvo (los *stocks* disminuyeron 27% y 19% para las versiones entera y descremada, respectivamente) y en leches fluidas (que en promedio bajaron 10% i.a.). Los quesos también exhibieron una reducción de los stocks, pero de sólo el 4% y con la particularidad que las tendencias al interior del rubro fueron muy disímiles: los blandos mermaron un 32% interanual, mientras que los duros aumentaron un 5% y los semiduros prácticamente no registraron cambios.

Un hecho a destacar en este contexto es la sensible recuperación interanual -cercana al 80% en toneladas- que mostraron las existencias de manteca, un producto que en algún momento del año había escaseado en las góndolas, generando cierta preocupación en los consumidores.

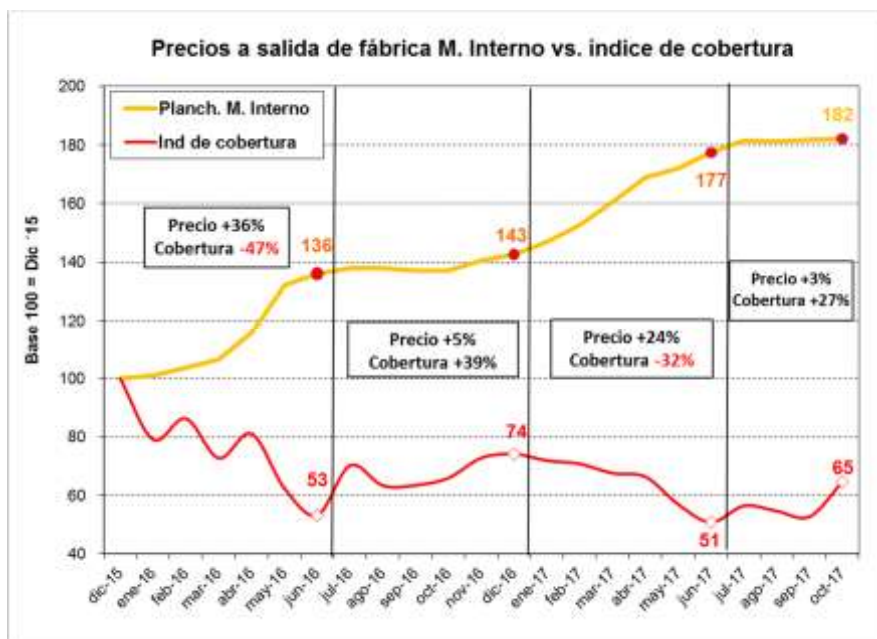


Oct17: estimado base CIL.

Fuente: CIL sobre la base de la Subs. Lechería de la Nación y estimaciones propias.

Un abordaje alternativo de los *stocks* –que para un mes puntual aportan entre el 40-50% de la oferta agregada- puede complementar el análisis anterior, y a la vez brindar pistas para interpretar de manera correcta la evolución reciente de los precios de los productos lácteos. En el gráfico 5 se presenta la marcha comparada del precio a salida de fábrica obtenido en el mercado interno vs. **el índice de cobertura**. Este último refiere a la cantidad de días que el stock inicial disponible es capaz de cubrir el consumo, en otros términos intenta mostrar el tiempo promedio que tardan las existencias en agotarse. La correlación entre ambas variables resulta de -0,82 para el período en estudio, lo que significa que niveles bajos de cobertura se relacionan con valores elevados de precios.

Gráfico 5



Fuente: CIL sobre la base de datos de la Subs. de Lechería de la Nación y del IAPUCo.

En la serie expuesta, es posible detectar cuatro etapas bien distintas:

- Una primera, que abarcó aproximadamente el primer semestre del 2016, en la que una fuerte reducción de la cobertura (especialmente desde abril, cuando se produjeron las inundaciones generalizadas en las principales cuencas lecheras) originó una primera escalada de precios;
- Otra, que transcurrió durante la segunda mitad de 2016, caracterizada por la recuperación del índice de cobertura acompañada de una relativa estabilización de los precios;
- Una tercera, que se inició en coincidencia con el nuevo evento climático de inundaciones en enero de 2017 y que se extendió hasta el sexto mes del año. En ella se registró una nueva caída de la cobertura (de más del 30%) que se correlacionó con una suba de precios del 24% entre dic16 y jun17.
- Y finalmente una cuarta fase, que exhibe una sensible moderación de las alzas de precios en planchada, consistente con una recuperación estacional de la cobertura (de casi el 30%). Esta desaceleración de los precios en planchada de fábrica tuvo su correlato a nivel del consumidor. En efecto, según el IAPUCO, entre junio y octubre del corriente, los primeros aumentaron algo menos del 3%, mientras los minoristas finales incluso registraron una baja del 2%

Conclusiones

Parece ser un diagnóstico compartido por todos que “lo peor de la crisis lechera por suerte ya pasó”. Las principales variables del mercado lácteo ya están mostrando signos de recuperación, de magnitud y a velocidades disímiles según el caso. Está casi asegurado un escenario de normalización de los sistemas de producción y en consecuencia de la oferta de leche, tras dos años muy duros para toda la cadena.

Pero esa mayor producción requerirá sin dudas de una fluida y rentable colocación de los productos finales, ya sea en el mercado doméstico o en el externo. Para alcanzar este logro, todos los protagonistas de la cadena debemos comprometernos a continuar transitando juntos por la senda que ya ha sido esbozada a fines de noviembre en la primera Mesa Sectorial Láctea realizada en la Casa Rosada y con la presencia del Presidente de la Nación.

No podemos olvidar el camino recorrido hasta aquí. Es probable que la magnitud y complejidad de las asignaturas pendientes nos amilanen. Pero lo cierto es que cada vez es más difícil hacerse el distraído y considerarse prescindente. **Quizás esté llegando la hora de la verdad para que “todos tiremos para el mismo lado y del mismo carro”: el de nuestro futuro sustentable.**

Fuentes consultadas:

- ✓ Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA). <http://www.ocla.org.ar/>
- ✓ Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Subsecretaría de Lechería. Estadísticas varias. http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/ss_lecheria
- ✓ INDEC. Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo. Depto. de Análisis y Sistemas de Difusión. Estadísticas de exportaciones de lácteos.
- ✓ Instituto Argentino de Profesores Universitarios en Costos (IAPUCo). Dirección de Estudios de Costos Mesoeconómicos (D.E.Co.M.). Observatorio de la Cadena Láctea Argentina. “Valor por litro equivalente” y “Valor por litro equivalente apertura por productos genéricos” . <http://www.iapuco.org.ar/decom2>
- ✓ Instituto Argentino de Profesores Universitarios en Costos (IAPUCo). Dirección de Estudios de Costos Mesoeconómicos (D.E.Co.M.). Observatorio de la Cadena Láctea Argentina. “Valor por litro equivalente según mercados”.
- ✓ Centro de la Industria Lechera (CIL).
- ✓ Kantar Worldpanel. Artículos varios. <https://www.kantarworldpanel.com/ar>
- ✓ Kantar Worldpanel. 08/08/2017. Consumer Insights 2017.
- ✓ Instituto de Estudios de Consumo Masivo (INDECOM), junio 2017. Comportamiento del consumidor ante las segundas marcas. <http://www.indecom.org/index.php/prensa/1-comportamiento-del-consumidor-ante-las-segundas-marcas>.