



Precios de la leche cruda en tranquera.

Valores de referencia y capacidades de pago.

Simuladores de precio y costos de oportunidad.

**Es célebre el enunciado de Lord Kelvin¹ que dice: “Lo que no se mide no se puede mejorar”.
Menos conocida es la frase que lo precedió: “Lo que no se define no se puede medir”.**

En el mes de septiembre de 2025 se estará emitiendo el Boletín N° 100 del Convenio INTA-IAPUCo. Mas allá de las evaluaciones que merezca, la permanencia del proyecto durante más de 8 años puede interpretarse como un hecho a celebrar. Sin embargo, un recurrente debate entre los actores del sector impone la necesidad de refrescar algunos aspectos conceptuales que parecerían no ser tenidos debidamente en cuenta.

Decíamos en los “Aspectos metodológicos” que los actores estratégicos de la cadena láctea (tambos e industrias) interactúan entre sí en dos planos complementarios. Por un lado, como “socios” de un mismo complejo productivo y, por el otro, en una relación “proveedor-cliente” en sus transacciones cotidianas. De tal modo, sus intereses económicos son comunes y compartidos en el primer plano, pero opuestos y encontrados en el segundo.

En la inteligencia de que contar con información confiable y ecuánime sobre el valor económico del producto objeto de intercambio entre los eslabones ayudaría a reducir el grado de desconfianza entre los actores, fue que se abordó la tarea de definir “valores de referencia” desde dos perspectivas simultáneas y simétricas sobre el valor del producto “litro de leche cruda”:

- a. El mínimo valor que garantizaría la sustentabilidad económica de los oferentes (tambos), o **Valor de Referencia de Oferta (VRO) - INTA.***
- b. El máximo valor que garantizaría la sustentabilidad económica de los demandantes (industrias) o **Valor de Referencia de Demanda (VRD) - IAPUCo.***

Valor de Referencia de Demanda (VRD).

*El “**Valor de Referencia de Demanda**” que elabora el IAPUCo. expresa la capacidad de pago por litro de leche cruda por parte de las industrias, operando en*

¹ William Thomson (Lord Kelvin) - Físico y matemático británico (1824-1907).



condiciones normales y en una situación de “nivelación” en los resultados económicos de la empresa, esto es, sin margen de renta alguno o renta cero.

Para su determinación se detraen del “valor generado” por la totalidad de los productos lácteos (volúmenes producidos a precios en planchada), el “valor aplicado” por la industria (costos de producción) para disponer del resto de los factores y recursos necesarios para su elaboración que no sean la “leche cruda” (enfoque mesoeconómico).

La hipótesis de base supone la decisión de los actores industriales de asumir los riesgos del negocio de transformar en productos lácteos la materia prima que adquiere a los tambos y de colocar esos productos en los mercados que lo demanden. Esto, obviamente, con la expectativa de obtener una renta por su actividad.

Poderes de compra de productos específicos.

En forma esporádica, suele circular en el sector información sobre “poderes de compra” que entregarían ciertos productos lácteo, determinados a través de la detracción del precio de venta, de los costos atribuidos al producto lácteo específico que lo genera.

Tal criterio de determinación, que suele asimilarse al del enfoque del IAPUCo., adolece del inconveniente de la siempre discutible atribución subjetiva de los costos que son comunes a todos los productos (de operación y de estructura empresa).

Este es el fundamento de la objeción técnica que realizamos desde IAPUCo., la que en sus estudios queda superada a través de la perspectiva mesoeconómica que se emplea.

Simuladores de precio.

Por ser los simuladores de precio de la leche herramientas que infieren el valor de la materia prima a través del mecanismo de descontar de los precios de venta de los productos lácteos los costos del resto de los factores que no sean leche; sus resultados suelen ser asimilados a la “capacidad de pago industrial” de su materia prima.

Tal comportamiento seguramente obedece a la circunstancia que, tanto el resultado de los “simuladores de precio” como los “valores de referencia de demanda” (en cualquiera de sus enfoques) se expresan en términos de “\$ por litro de leche cruda”.



Sin embargo, la indicada asimilación disimula diferencias conceptuales muy significativas cuya desatención es fuente de debates estériles y enfrentamiento inútiles.

Los resultados que surgen de los “simuladores” (el del OCLA, por ejemplo) no expresan la capacidad de pago de la leche al productor por parte de la industria, sino el “costo de oportunidad”² que representa para el productor remitir su leche a una industria (entorno actual) renunciando a la alternativa (entorno posible) de emplearla -a su riesgo- en el “negocio de fação”, entregándola a un actor que preste el servicio de su transformación en productos lácteos para, luego, comercializarlos -siempre a su riesgo- en los mercados que los demanden.

Dicho de otro modo, **el resultado de un “simulador” expresa el “precio implícito” (o potencial) de la leche cruda al que el productor renuncia cuando decide remitir su leche a una usina**, evitando de ese modo asumir los riesgos del negocio que están a cargo de los actores industriales/comerciales en el entorno actual.

Obsérvese que el procedimiento de cálculo de un simulador computa, además del precio potencial de un producto lácteo en un mercado determinado (exportación de leche en polvo entera - NCM 04.02.21.10.900M en bolsas de 25 kg., para el caso del simulador del OCLA), los precios de mercado de los servicios de traslado, transformación y comercialización -**tarifas de fação**- correspondientes. **NUNCA EL COSTO DE GENERAR LOS SERVICIOS PRESTADOS POR PARTE DEL INDUSTRIAL.**

Esto es lo que le otorga validez técnica al procedimiento -aún estando referido a un producto lácteo específico- toda vez que no opera sobre valores de costo industriales sino, exclusivamente, sobre precios de mercado asumidos por el propietario de la materia prima, tales como el precio del producto lácteo de referencia y la tarifa de fação de los servicios industriales/comerciales que requiere.

Todo lo anteriormente expresado conduce a algunas conclusiones que resultan sumamente importantes para encuadrar los debates entre los actores del sector:

1. La información surgida de los “simuladores” (correctamente diseñados) respecto del “valor por litro de leche cruda” no debería ser interpretada como capacidad de pago industrial, sino como referencia de un eventual “lucro cesante” del productor por no asumir los riesgos del negocio industrial/comercial.

² Costo de Oportunidad: “... valor al que se renuncia al decidir escoger una entre varias opciones excluyentes”.



2. *La generación de información a partir de “simuladores” presume, como condición necesaria, la decisión del productor de asumir los riesgos del negocio industrial/comercial.*
3. *Sin embargo, la aludida es una condición necesaria, aunque no suficiente. Para que resulte viable la determinación “valor por litro de leche cruda” a través de “simuladores”, resulta imprescindible la existencia de terceros operadores (industriales/comerciales) que ofrezcan y presten servicios a cambio de tarifas por las operaciones implicadas en la determinación.*
4. *Lo anterior implica que no habría “entorno posible” alternativo al actual, si no existiera un mercado de servicios de façón para el producto lácteo que se intente referenciar.*

Buenos Aires, Septiembre de 2025