

Evolución reciente de la actividad láctea: el desafío de la integración productiva

**Roberto Bisang
Fernando Porta
Verónica Cesa
Mercedes Campi**



Este documento fue preparado por Roberto Bisang y Fernando Porta y Verónica Cesa, consultores, y Mercedes Campi, asistente de investigación de la Oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Buenos Aires, en el marco del Convenio firmado entre la CEPAL y la Cámara de Productores de Leche de la provincia de Córdoba, la Cámara de Productores de Leche de la provincia de Entre Ríos, la Mesa de Productores de Leche de la provincia de Santa Fe, la Asociación de Productores de Leche de la Cuenca Mar y Sierras de la provincia de Buenos Aires, la Cámara de Productores de Leche de la Cuenca Oeste de la provincia de Buenos Aires, la Asociación de Productores de Leche Cuenca Abasto Norte de la provincia de Buenos Aires, la Cuenca de Productores de Leche de Abasto Sur de la provincia de Buenos Aires y Confederaciones Rurales Argentinas, Proyecto PLA/05001.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/W.179 – LC/BUE/W.26

Copyright © Naciones Unidas, marzo de 2008. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Introducción	7
II. Perfil tecno-productivo y económico de la trama láctea en Argentina	10
1. Introducción.....	11
2. Panorama general de la trama de los lácteos	12
2.1 Indicadores generales	12
2.2 Relevancia económica de la trama láctea.....	19
3. La trama láctea argentina en el mercado internacional.....	21
3.1 Participación argentina en el mercado mundial de productos lácteos.....	21
4. La estructura de la trama láctea.....	22
4.1 La producción primaria	22
4.2 La industria	26
4.3 Distribución y canales de comercialización.....	31
5. Las relaciones tecno-productivas y económicas de la trama lácteas.....	32
5.1 Vinculaciones entre las usinas lácteos y los tambos proveedores	32
5.2 Las relaciones entre industria y comercialización.....	35
6. Una visión de conjunto de la trama láctea	37
III. Comportamiento de la trama láctea, 1990-1997	39
1. El contexto macroeconómico y regulatorio	39
2. La trama de los lácteos en el período 190-1997.....	41
3. Evolución y comportamiento de los agentes de la trama láctea.....	44
3.1 Sector primario	44
3.2 Industria	46
3.3 Las grandes cadenas de comercialización	47
4. Dinámica de las relaciones internas en la trama láctea	48
4.1 Las relaciones al interior de la trama de lácteos.....	48
4.2 Resultados: de la expansión a la duda	52
IV. La crisis en la trama láctea: del apogeo a la depresión, 1998-2002	53
1. Las condiciones locales e internacionales a fines de los años noventa.....	53
1.1 Crisis económica y salida de la convertibilidad.....	53
1.2 Panorama internacional: crisis y reflujo del financiamiento	55
1.3 La soja y la competencia por la tierra.....	57

2.	La trama de los lácteos en el período 1998-2002.....	58
2.1	Indicadores generales	58
3.	La estructura de la trama láctea en el período 1998-2002	62
3.1	La producción primaria	62
3.2	La industria	64
4.	Dinámica de las relaciones intrasectoriales	64
4.1	El ajuste simétrico	64
IV.	Recuperación de la economía y la trama láctea, 2003-2005	69
1.	Las nuevas condiciones de contexto	69
1.1	Contexto local: la recuperación de la producción y el consumo	69
1.2	Panorama internacional: los vientos favorables.....	71
2.	Panorama general de la trama de los lácteos	72
2.1	Indicadores generales	72
3.	La estructura de la trama láctea.....	74
3.1	La producción primaria	74
3.2	La industria	74
3.3	La comercialización	75
4.	La dinámica reciente del ajuste.....	76
	Bibliografía	81
	Anexo estadístico	83

Resumen

Este trabajo constituye la primera parte del proyecto “*Los desafíos de la actividad láctea. Propuestas para su desarrollo a largo plazo sobre bases sustentablemente equitativas*”. Los trabajos que conforman el proyecto dan cuenta de la evolución de la actividad láctea desde inicios de los años noventa desde una perspectiva conjunta del sector que incluye una estimación del reparto intrasectorial de la renta generada. El enfoque utilizado considera que cada uno de los componentes de la trama láctea presenta comportamientos, dinámicas y formas de acumulación propias que, a la vez, se condicionan mutuamente.

El eje central de este primer trabajo gira en torno a establecer bases conceptuales para el desarrollo sostenido y equitativo de la lechería en Argentina. Para ello, analiza lo ocurrido en los últimos años -que significó un cambio en la estructura productiva del país sin precedentes- en la actividad láctea, como punto inicial para acciones futuras. El examen se realiza para el período comprendido entre los años 1990 y 2005 y sigue la metodología de tramas (examina los distintos actores, sus conductas tecno-productivas, las relaciones y los cambios operados en función de los cambiantes entornos -locales e internacionales- en los que se desarrolló).

El presente trabajo apunta a constituirse en una herramienta útil que facilite la toma de decisiones y sirva como base para el diseño de acciones de política que promuevan el avance por un sendero de desarrollo sustentable a largo plazo para la cadena láctea en su conjunto.

I. Introducción

La producción láctea es una de las más antiguas de la economía argentina. En los últimos treinta años ha sufrido una serie de vicisitudes que van, desde un lapso signado por los vaivenes cíclicos con la presencia de intervenciones públicas, a otro de rápida expansión seguida por una recesión nunca vista en el marco del libre comercio. En efecto, la crisis ocurrida entre los años 1999 y 2002 no guarda registros previos en la historia de la actividad en Argentina. Tampoco hay antecedentes recientes de un crecimiento tan rápido como el operado en el último trienio, tanto en producción como en otros indicadores (exportaciones, inversiones, etc.). Al igual que en otros momentos -en la segunda mitad de los años noventa; en el conflicto del año 2002- se mantiene la incertidumbre respecto al futuro.

El presente se explica, por lo general, por decisiones del pasado (más o menos reciente); el futuro, se “construye” con las decisiones del presente. Ello es particularmente cierto en las actividades -como la lechería- cuyos insumos son de origen biológico, dado el ritmo que la producción de éstos le imponen a las etapas de industrialización y comercialización. Los tiempos (inamovibles) de desarrollo del bien de capital básico (la vaca), así como su ciclo de producción asociado con la existencia de forraje (los ciclos de producción de leche y disponibilidad de alimentación natural), introducen especificidades en el sector primario que se trasladan a las etapas posteriores. El desarrollo sostenido demanda, entonces, una alta dosis de coordinación, que no siempre brindan con total precisión las señales de precios de cada uno de los mercados. Los precios (junto a otros elementos), además de componentes de la ecuación de rentabilidad, son “señaladores” de las decisiones a futuro, lo cual implica eventuales grados distintos de coordinación y, con ello, de eficiencia del conjunto. A partir de ello, la competitividad, tanto de cada uno de los estamentos, como del conjunto de la actividad depende en gran medida de la coordinación entre etapas, que -como se examinará a lo largo del trabajo- va más allá del sistema de precios que relaciona las distintas etapas que conforman la actividad.

Partiendo de esta perspectiva, el eje central de este trabajo (y su complementario), gira en torno a establecer bases conceptuales para el desarrollo sostenido y equitativo de la lechería en Argentina. Para ello es necesario analizar en primer lugar lo ocurrido en los últimos años -que significó un cambio en la estructura productiva del país sin precedentes- en la actividad láctea, como punto inicial para acciones futuras.

Cabe efectuar dos precisiones sobre la metodología que se va a utilizar y el contenido de los trabajos que se realizarán en el marco de este proyecto.

La primera de ellas es la respuesta metodológica a la sensación habitual de que los estudios de un sector productivo -por ejemplo la producción primaria de leche- da como resultado que las principales causales de su comportamiento se relacionan con (o son reacciones a) lo que ocurrió en otro “mercado” ubicado “aguas arriba” o “aguas abajo”. Dado que estudiar una parte del problema siempre trae aparejada la posibilidad de que el eje de las causas se encuentre en otra parte, se adopta un enfoque más amplio que se denomina de trama o red. En este caso, se estudia el conjunto de la trama láctea, con énfasis en la producción primaria. Esto significa que es de vital importancia analizar:

- ✓ quiénes son las empresas y/o otras organizaciones (públicas y privadas) que actúan en la cadena láctea; sus características en cuanto a tamaño, capacidad económica, técnica y financiera, como asimismo sus conductas productivas/tecnológicas y sus estrategias;
- ✓ las relaciones entre los distintos componentes de la trama; no sólo referidas al sistema de precios, sino, además, a otros contenidos de los contratos formales e informales (sistemas de incentivos, premios y castigos, condiciones financieras, parámetros de calidad, normatización del producto, etc.) que regulan la competencia y/o cooperación entre empresas que operan en distintas etapas de la trama;
- ✓ el contexto local e internacional, considerándose tanto a los mercados como a las normas regulatorias que afectan a la actividad; y
- ✓ la dinámica de la trama a lo largo de los años; ello implica analizar cómo han ido cambiando los actores, sus relaciones y el reparto de la renta, generada internamente tanto en los ciclos de crecimiento como en los de ajuste.

Desde esta perspectiva, la evolución, tanto pasada como presente del sector es respuesta a:

- ✓ La productividad individual de cada uno de los componentes de los diversos sectores de la trama láctea; y
- ✓ la “calidad” de las relaciones entre los sectores de la cadena, esto es, el logro de los mejores acuerdos al interior de la trama en lo referido a las condiciones que van a determinar el reparto de la renta generada (sistemas de precios de productor a usinas, de usinas a la comercialización y/o a la exportación, etc.). En este caso, no interesa tanto el nivel de rentabilidad de cada segmento de la cadena sino si un segmento gana o pierde más que el otro en las diferentes fases del ciclo. En lo sustantivo, es un problema de reparto de la renta generada en función de los activos dedicados a cada tramo de la actividad.

Por todo lo expuesto, y en resumen, el presente trabajo tiene como objetivo examinar lo ocurrido en los últimos quince años- en el período comprendido entre los años 1990 y 2005-¹ en la lechería, siguiendo la metodología de tramas (o sea se examinan los distintos actores, sus conductas tecno-productivas, las relaciones y los cambios operados en función de los cambiantes entornos -locales e internacionales- en los que se desarrolló). En un trabajo posterior, se analizará el sistema de relaciones entre los actores de la cadena láctea -en particular entre la producción primaria y la industria- y su vinculación con el reparto de la renta generada por el conjunto de la trama láctea.

¹ Si bien el énfasis estará centrado en lo acontecido en la producción primaria, el análisis se extiende a toda la cadena de valor.

El presente trabajo apunta a constituirse en una herramienta útil, que facilite la toma de decisiones y sirva como base para el diseño de acciones de política que promuevan el avance por un sendero de desarrollo sustentable a largo plazo para la cadena láctea en su conjunto.

Tradicionalmente, el sector lácteo argentino ha estado fuertemente orientado al mercado interno. Las exportaciones presentaban un comportamiento anticíclico; esto es, las ventas al exterior tenían lugar frente a una caída de la demanda interna, contrayéndose al recuperarse la demanda local. Sin embargo, a partir de las nuevas condiciones macroeconómicas imperantes en los años noventa: apertura comercial, desregulación, ley de inversiones extranjeras, mercado ampliado (Mercosur), tuvo lugar un conjunto de transformaciones en la industria láctea que dió como resultado una trama productiva con mayores niveles de producción, incrementos importantes de la productividad, modernización tecnológica, inversiones en plantas y equipos, aumentos en las escalas, y una mayor inserción externa, dirigida inicialmente a Brasil, México y Chile, pero con una creciente orientación a todo el mundo.

La existencia en el contexto internacional de grandes oportunidades para las colocaciones de productos lácteos argentinos y la magnitud del mercado internacional enfrentaron al sector a nuevos desafíos que incluyeron la construcción y consolidación de una base productiva capaz de abastecer tanto el mercado interno como el externo.

En función de lo previamente expresado, surgen en este trabajo dos hipótesis a desarrollar:

- ✓ la existencia en el sector lácteo de un potencial significativo basado en ganancias genuinas de productividad; y
- ✓ la trama se encuentra frente a la disyuntiva que plantea la transición desde un modelo de lechería con exportaciones anticíclicas hacia un sector lácteo fuertemente exportador.

Siguiendo la metodología mencionada previamente, el trabajo se conforma de la siguiente manera. El capítulo inicial se concentra en la descripción de lo que es, actualmente, la trama láctea. Se pasa revista a su contribución -en producción, empleo, comercio exterior y otros indicadores- a la economía nacional y provincial. En los tres capítulos posteriores, se examina lo ocurrido en los períodos 1990-1998 (el auge); 1999-2002 (la crisis) y 2003-2005 (la recuperación). En los tres casos, el análisis sigue un esquema único: se analiza lo ocurrido en cada segmento, las relaciones intra sectoriales, y el impacto de los cambios en los entornos productivo, regulatorio, local e internacional.

II. Perfil tecno-productivo y económico de la trama láctea en Argentina

1. Introducción

La lechería es una actividad tradicional² en el país, ampliamente difundida, de fuerte impacto regional y creciente presencia internacional. La actividad láctea, que engloba las actividades de producción de leche, transformación industrial, distribución y comercialización, es una de las cadenas de valor agroalimentarias más importantes y dinámicas del país.

Actualmente, una de las características distintivas de esta actividad, a nivel mundial y también en Argentina, es el incremento de la composición de la producción con el desarrollo de nuevos productos, que apuntan tanto al mercado masivo como a mercados específicos. En tal sentido, a lo largo de los últimos años se verificó una tendencia en dos direcciones: i) el creciente consumo de *commodities* producidos bajo nuevas tecnologías -como el caso de la leche larga vida y en menor medida, la leche en polvo- y, ii) el auge de productos frescos con crecientes grados de sofisticación (leches y yogures saborizados, o con nutrientes/microorganismos especiales). Recientemente, hacen su aparición en el mercado los denominados productos funcionales que además de su capacidad nutricional, poseen un efecto benéfico adicional sobre la salud.³

² El establecimiento de la primera industria láctea, La Martona, fundada por Vicente Casares data de 1889. Con modernos equipos adquiridos en la Exposición Universal de París, La Martona introdujo un cambio sustancial en la producción y venta de leche y productos derivados. Ya en 1894, la empresa inició la pasteurización. Sin embargo, la obligación de pasteurización de la leche, establecida por ley en 1915, se reglamentó varias décadas después.

³ Como ejemplo, SanCor lanzó en el año 2000 una nueva gama de productos especiales: SanCor BioSalud, la primera línea de derivados lácteos específicamente desarrollada para uso medicinal, desarrollada en conjunto con Farmacia Nutricional S.A.

2. Panorama general de la trama de los lácteos

2.1 Indicadores generales

La producción y el consumo

La producción de leche en Argentina alcanzó en el año 2005, valores estimados en 9 493 millones de litros. Ello representó un incremento del orden del 3,5% respecto de los registros alcanzados en el año previo. De esta manera, la actividad primaria va en camino a recuperar los niveles récord de producción alcanzados en 1999 (10 328,8 millones de litros), pero en base a un número de tambos más reducido y de mayor tamaño y productividad.⁴

Estos niveles de producción de leche fresca significan una facturación total estimada en el entorno de los 4 744 millones de pesos.⁵

CUADRO 1
NIVELES ESTIMADOS DE VENTAS ANUALES. ACTIVIDADES SELECCIONADAS
(En millones de pesos)

Actividad	Año	Ventas Anuales
Soja	2005	18 900
Ganadería (hacienda para faena)	2005	11 974
Leche (nivel primario)	2005	4 744
Trigo	2005	4 744
Maíz	2005	4 200
Sorgo	2005	410
Algodón	2005	280
Maquinaria agrícola (producción nacional)	2005	928
Girasol ^a	2005	1 900
Medicamentos	2005	4 223
Software	2005	3 920
Calzado	2005	2 327

Fuente: elaboración propia en base a datos de ACSOJA, ASAGIR, Cámara de la industria del Software, INTA Marcos Juárez, IPCVA, ADEFA, ONCCA, INDEC y SAGPyA.

^a Producto primario sin ninguna elaboración industrial.

La actividad se ubica convenientemente, tanto respecto de algunas con las que compete por el uso de la tierra, como con otras de carácter industrial. Así por ejemplo, la producción de leche a nivel primario es cuatro veces superior al total facturado por la producción nacional de

⁴ Ello surge claramente tanto de las estadísticas promedio recopiladas por AACHA a través de los controles lecheros, como de estimaciones y estudios parciales a nivel de cuencas específicas llevados a cabo por INTA y AACREA.

⁵ No existe información pública disponible sobre el particular; en función de ello se estimaron los niveles de facturación del sector primario a partir de los litros producidos y los precios promedios informados por la industria (captados por SAGPyA y otras fuentes). Se trata, cabe remarcarlo, de una estimación, que al ser realizada con idénticos criterios a lo largo del período analizado permite cierta verosimilitud en lo referido a su comportamiento. Todas las referencias en el trabajo a ingresos o valor bruto de producción son datos obtenidos con esta metodología.

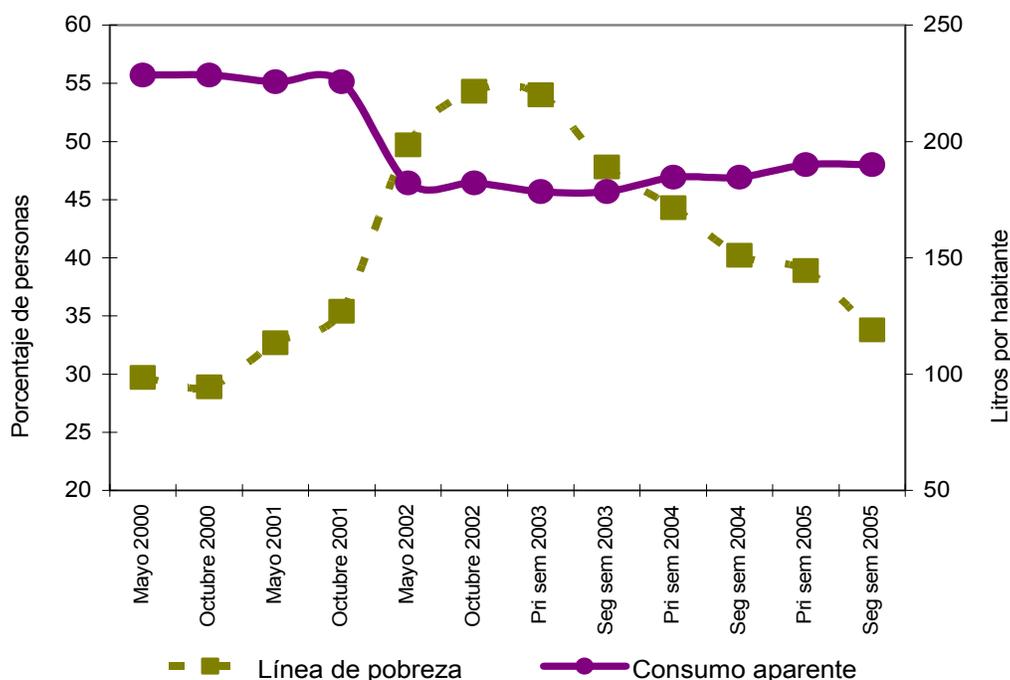
maquinaria agrícola, duplica el producido en girasol, es similar a la producción de fármacos y representa alrededor de un 25% del valor de producción de la soja.

El consumo interno anual por habitante de lácteos en el año 2005, fue de 190 litros (equivalente leche). El menor registro en los últimos quince años tuvo lugar en el año 1990, cuando el consumo aparente por habitante alcanzó los 160 litros (equivalente leche); en el extremo opuesto, el pico máximo de consumo se registró en el año 1999, cuando trepó a los 234,1 litros/hab.

Nótese que los valores de consumo del último año implican una brecha de posible crecimiento en la medida que se sigan recuperando los salarios reales y con ello el consumo interno.

El consumo interno de productos lácteos guarda una estrecha relación con las condiciones sociales básicas. Una aproximación a la dinámica del consumo local, necesariamente remite a los niveles del salario real, de desempleo y a los índices de pobreza e indigencia.

GRÁFICO 1
RELACIÓN ENTRE LÍNEA DE POBREZA Y CONSUMO APARENTE DE LECHE. 1990-2005



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

Notas: desde el año 2003 en adelante, las series de pobreza e indigencia se relevan de la EPH continua, por esta razón, no son estrictamente comparables con los datos anteriores. Los datos de pobreza, indigencia y desempleo corresponden a los 28 aglomerados urbanos.

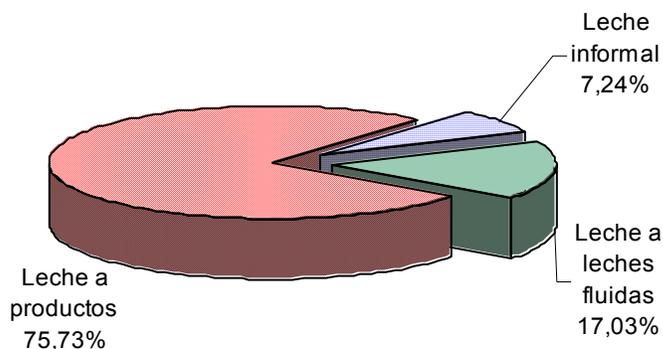
A medida que mejoran los ingresos, el consumo sube; idéntico comportamiento es dable esperar en el nivel de consumo si disminuyen las tasas de desempleo y aumentan los niveles de salario. En otro orden, utilizando un razonamiento similar y suponiendo que continúen mejorando los indicadores sociales internos, es dable prever una tasa creciente de absorción del producto por parte del mercado interno.⁶

⁶ A título ilustrativo, de alcanzarse los picos máximo de consumo del año 1999 -ubicado en el entorno de los 234 litros por habitante-, con la población actual -estimada para el año 2006 en 38 970 millones de

¿Cómo se “asigna” la producción de leche? Del total producido en el año 2005 -unos 9 493 millones de litros-:

- alrededor de 7 200 millones de litros se destinaron a la elaboración de productos lácteos;
- 1 600 millones, a leches fluidas; y
- más de 600 millones correspondieron a leche informal.

GRÁFICO 2
DESTINO DE LA LECHE FLUIDA. AÑO 2005



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Como leches fluidas se consideran las leches pasteurizada, esterilizada y chocolatada. En esta categoría, el grueso de la leche se destina a la elaboración de leche pasteurizada (72,6%). Para el año 2005, la demanda interna de leche pasteurizada se estimó en 30 litros por habitante mientras que la demanda de leche esterilizada ascendió a 10,21 lts/hab.

CUADRO 2
LECHE FLUIDA. DESTINO POR PRODUCTO. AÑO 2005
(En miles de litros y porcentajes)

Leches Fluidas	Elaboración	Participación/ total elaboración	Consumo real	Participación/ total consumo real
Total Leches fluidas	1 598 559	100,0	1 584 735	100,0
Leche pasteurizada	1 161 160	72,6	1 160 673	73,2
Leche esterilizada	406 337	25,4	393 988	24,9
Leche chocolatada	31 062	1,9	30 074	1,9

Fuente: elaboración propia en base a Dirección de Industria Alimentaria - SAGPyA.

Nota: consumo real = elaboración + importación - exportación - existencias.

A la elaboración de productos lácteos se destinaron aproximadamente 7 189 millones de litros de leche, lo que permitió obtener 1 361 millones de toneladas de productos. Los quesos en conjunto, el yogur y la leche en polvo son los principales productos elaborados, mientras que en

habitantes- el consumo interno cubriría alrededor del 96% de lo producido en el año 2005, dejando sólo un 4% para exportación.

el consumo interno se destacan en primer lugar el yogur y luego los quesos (principalmente quesos de pasta blanda). Para el año 2005 la demanda interna de yogur ascendió a los 9,7 kilos por habitante y a 5,6 kg por habitante en el caso de los quesos de pasta blanda.

CUADRO 3
PRODUCTOS LÁCTEOS. ELABORACIÓN, CONSUMO REAL. 2005
(En toneladas y porcentajes)

Producto	Elaboración	Participación/ total elaboración	Consumo real	Participación/total consumo real
Total Productos Lácteos	1 361 709	100,0	1 086 821	100
Total Leche en Polvo	286 431	21,0	102 917	9,5
Leche en Polvo Entera	254 356	18,7	87 041	8,0
Leche en Polvo Descremada	32 075	2,4	15 876	1,5
Total Quesos	414 412	30,4	359 720	33,1
Quesos Pasta Dura	66 970	4,9	45 698	4,2
Quesos Pasta Semidura	128 763	9,5	102 012	9,4
Quesos Pasta Blanda	212 339	15,6	204 949	18,9
Queso Fundido	6 340	0,5	7 061	0,6
Yogur (incluye Leche Cultivada)	405 241	29,8	402 747	37,1
Dulce de Leche	109 935	8,1	104 240	9,6
Leche Condensada	5 614	0,4	6 679	0,6
Postres Lácteos y Flanes	42 326	3,1	41 897	3,9
Manteca	40 046	2,9	30 340	2,8

Fuente: elaboración propia en base a Dirección de Industria Alimentaria – SAGPyA.

Nota: consumo real: Elaboración + Importación – Exportación – Existencias. El total de productos lácteos no coincide con la suma de los productos ya que sólo se incluyen los más importantes en cuanto a volumen producido.

Respecto a la relación entre elaboración y consumo, cabe remarcar que durante el año 2005, así como también en el año anterior, la elaboración de leches fluidas fue apenas superior al consumo. Esto revierte lo observado en el año 2003 cuando la elaboración de leche -en particular leche pasteurizada- no alcanzó a cubrir plenamente los requerimientos del consumo interno. En dicho año, en el consumo de leches fluidas -básicamente leche pasteurizada- se registró un 2,4% de consumo de leches importadas.⁷

CUADRO 4
LECHES FLUIDAS. ELABORACIÓN, CONSUMO REAL, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. AÑO 2005
(Miles de litros y porcentajes)

Leches fluidas	Consumo/ elaboración	Exportaciones	Expo/ elaboración	Importaciones	Impo/ consumo real
Total Leches fluidas	99,14	13 201	0,83	1 049	0,07
Leche pasteurizada	99,96	0	0,00	292	0,03
Leche esterilizada	96,96	13 201	3,25	757	0,19
Leche chocolatada	96,82	0	0,00	0	0,00

Fuente: elaboración propia en base a Dirección de Industrial Alimentaria – SAGPyA.

Nota: consumo real: elaboración + importación – exportación – existencias.

⁷ Varias cadenas de supermercados entre ellas Carrefour, importaron durante los años 2003 y 2004 leche de Uruguay en razón de sus menores precios.

En el caso de los productos lácteos, la situación es diferente. El consumo interno absorbió cerca del 80% de la producción. Así la relación entre exportaciones y elaboración arroja que se destinó a los mercados externos el 20,2% de los productos lácteos elaborados. En particular, la leche en polvo (y principalmente la leche en polvo entera), tuvo como destino primordial a los mercados internacionales. También se verifica la alta participación en las exportaciones de los quesos de pasta dura y semidura (los quesos de pasta blanda son consumidos internamente en mayor proporción). En cuanto a los productos importados, se destacan los quesos fundidos y la leche condensada.

CUADRO 5
PRODUCTOS LÁCTEOS. ELABORACIÓN, CONSUMO REAL, EXPORTACIONES E
IMPORTACIONES. AÑO 2005
(En toneladas, en porcentaje)

Producto	Consumo/ Elaboración	Exportaciones	Expo/ Elaboración	Importaciones	Impo/ Consumo real
Total Productos Lácteos	79,81	2 75 797	20,25	15 199	13,98
Total Leche en Polvo	35,93	181 830	63,48	4 567	4,44
Leche en Polvo Entera	34,22	166 366	65,41	4 510	5,18
Leche en Polvo Descremada	49,50	15 464	48,21	57	0,36
Total Quesos	86,80	51 892	12,52	2 280	0,63
Quesos Pasta Dura	68,24	19 682	29,39	416	0,91
Quesos Pasta Semidura	79,22	24 980	19,4	274	0,27
Quesos Pasta Blanda	96,52	7 077	3,33	359	0,18
Queso Fundido	111,37	153	2,41	1 231	17,43
Yogur (incluye Leche Cultivada)	99,38	3 353	0,83	1 331	0,33
Dulce de Leche	94,82	5 605	5,1	30	0,03
Leche Condensada	118,97	5	0,09	877	13,13
Postres Lácteos y Flanes	98,99	s/d	s/d	s/d	s/d
Manteca	75,76	7 015	17,52	21	0,07

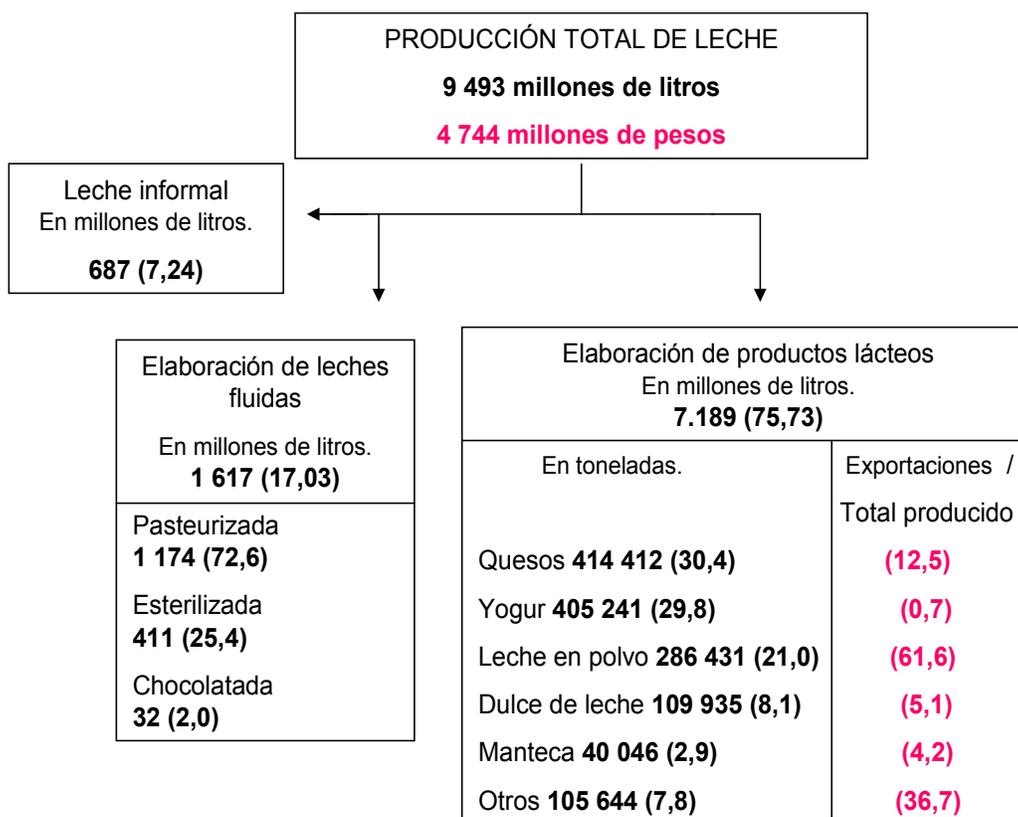
Fuente: elaboración propia en base a Dirección de Industria Alimentaria - SAGPyA.

Notas: consumo real = elaboración + importación - exportación - existencias. La exportación de leche entera incluye a la leche maternizada.

Como se desprende de lo anteriormente expuesto, el flujo productivo comienza con un producto básico del cual se desprenden una multiplicidad de actividades; cada una de éstas tiene una “tasa de conversión” particular respecto de la leche fresca y una particular inserción en los mercados (locales y/o externos). De esta forma, si se desea contar con una génesis de los factores que afectan el precio del fluido inicial, resulta de utilidad contar con un “mapa” general de la actividad y de los respectivos destinos de los múltiples subproductos.

A modo de síntesis el gráfico siguiente ilustra el flujo lácteo -para el año 2005- y la incidencia que tienen las exportaciones en cada caso en particular.

GRÁFICO 3
FLUJO DE ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS. AÑO 2005



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Nota: los datos entre paréntesis indican porcentajes.

Algo más del 7% del mercado correspondía a leche informal y el 17%, al consumo de leche fluida. Ambos mercados tuvieron una nula o escasa participación en exportaciones e importaciones. Más del 75% de la leche se destinó a la industrialización y, como tal, ingresó al circuito transable internacional. Algo más del 12% de quesos era exportable, mientras que el grueso de la leche en polvo (casi 62%) se derivó al exterior, ingresando al sistema de precios internacionales.

El comercio exterior: exportaciones e importaciones

En el año 2005, las exportaciones de productos lácteos alcanzaron cifras récord, con colocaciones que llegaron a las 277 mil toneladas, por un valor cercano a los 624 millones de dólares.

Estos valores que representaron un incremento respecto al monto de las colocaciones externas del año 2004 del orden del 14%, se sustentaron en el aumento en el volumen de las ventas y en el incremento de los precios internacionales. Si bien los volúmenes exportados crecieron -en el caso de quesos y otros productos, las variaciones fueron del orden del 49% y del 22%- los precios lo hicieron más rápidamente (el precio promedio de quesos subió un 64% mientras que en el rubro “otros productos” fue del orden del 30%). Un caso particular fue el de la leche en polvo: las colocaciones externas declinaron un 8% pero, por efecto de la suba de precios internacionales, los valores exportados crecieron un 2%.

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS. AÑO 2005
(Toneladas, porcentaje y miles de dólares)

Producto	Volumen	Porcentaje / Total	Valor	Porcentaje / Total	Variación respecto de 2004	
					Volumen	Valor
Quesos	51 895	18,73	143 301	22,95	49,0	64,0
Leches	183 134	66,09	419 210	67,15	-8,2	2,0
Otros	51 895	18,73	61 783	9,90	22,3	30,5
Total	277 103	100,00	624 294	100,00	3,2	14,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de Programa Nacional de Política Lechera, SAGPyA.

Los dos productos -genéricamente expresado- más vendidos son la leche en polvo y los quesos.

Leche en polvo. El principal producto exportado por la Argentina ha sido tradicionalmente la leche en polvo entera. En el año 2005, la venta de casi 176 500 toneladas de leche en polvo aportó unos 401 millones de dólares. Este excepcional desempeño de las exportaciones estuvo estimulado por los precios récord registrados en el precio internacional de la leche en polvo. En promedio para el año 2005, éste se ubico en los 2 235 dólares la tonelada.

Quesos. En este período, se observó un notorio crecimiento de las colocaciones de queso (casi 52 mil toneladas) que representaron ingresos por más de 143 millones de dólares. Las exportaciones de quesos se dirigieron a 51 mercados. Estados Unidos fue el principal cliente para los quesos argentinos absorbiendo el 33,8% de las compras. Otros destinos importantes fueron Rusia (11,1%), México (12,5%), Chile (10,6%) y Corea del Sur (7%).

También en el mercado de quesos se verificó en los últimos años un importante incremento en el precio internacional.

Destino de las exportaciones. Los productos lácteos argentinos se vendieron en 112 países, siendo los principales destinos, Argelia (que absorbió el 15,4% de las ventas externas), Venezuela (12,2%), Brasil (10,9) y EE.UU. (8,2%). El punto marca una “novedad” respecto al pasado reciente: Brasil y el Mercosur en general son mercados menores respecto del resto del mundo (o sea hay una menor Brasil-dependencia en las colocaciones externas a diferencia de lo ocurrido a fines de los años noventa).

Importaciones. Las importaciones muestran en el año 2005 valores algo más elevados que los que se venían registrando en los últimos años, históricamente bajos. El volumen de productos lácteos importados ascendió a las 15 mil toneladas por un valor cercano a los 31 millones de dólares.

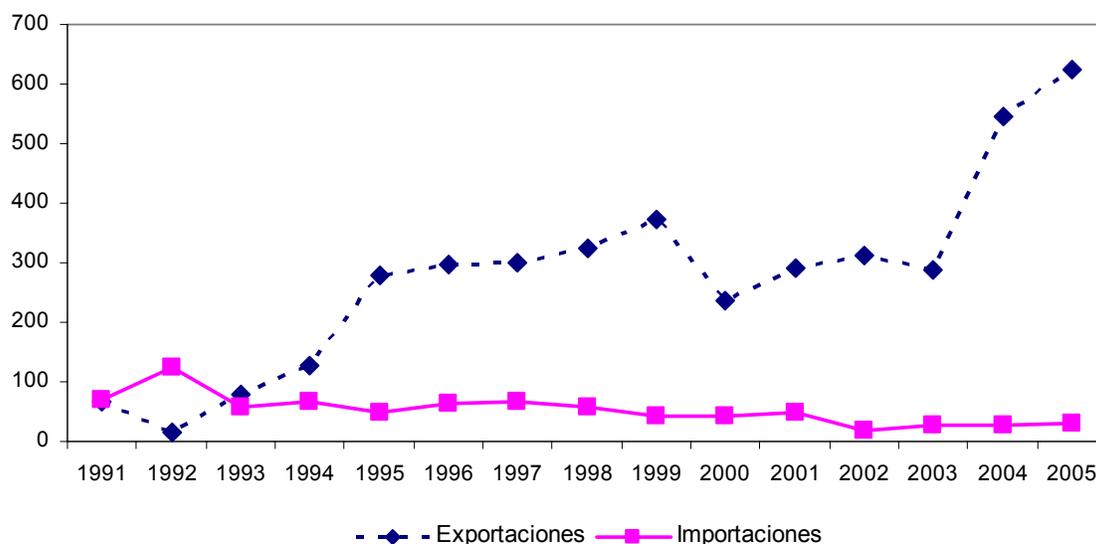
Luego de la caída abrupta que sufrieron las importaciones de lácteos en el año 2002 - apenas 10,7 toneladas por valor de 17,5 millones de dólares- experimentaron cierta recuperación en los años siguientes aunque lejos de los valores alcanzados en los noventa. En 1992, se verificó el récord de importaciones del período al alcanzar las 68 mil toneladas por un valor aproximado de 124 millones de dólares. Más allá del desempeño en ciertos años, las compras externas muestran cierta estabilidad en niveles inferiores a los 70 millones de dólares (con excepción del año 1992 en que ascendieron a casi US\$ 125 millones). El nivel más bajo de importaciones en el período se alcanzó en el año 2002, como consecuencia de las condiciones macroeconómicas (devaluación, recesión). En los años siguientes se verifica una lenta recuperación aunque a valores más bajos que los registrados en la década pasada.

Origen de las importaciones. Mientras en los primeros años de la década de los noventa los productos importados provenían en gran medida de países tales como Nueva Zelanda y

Alemania (y también Uruguay, Chile y EE.UU.), en los últimos años, los proveedores habituales son Uruguay, Brasil y EE.UU.

Una visión más prolongada temporalmente -ver gráfico siguiente- indica que el sector es fuertemente superavitario con una tendencia creciente a lo largo del último quinquenio.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE LÁCTEOS
(En millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

En síntesis se trata de un mercado donde las exportaciones tienen una participación promedio del orden del 20%, pero con una fuerte concentración en dos productos: leche en polvo y quesos (el primero de los cuales explica 2/3 del total vendido en el exterior). Como es de esperar, en el caso de la leche en polvo, el peso de las exportaciones en la producción local, es muy elevado. Con esta composición y considerando la existencia de múltiples destinos (con una declinación del peso de Brasil como comprador), una visión de más largo plazo indica que el comercio externo es, en los últimos años, una variable clave (en inversiones, precios finales y pagados al productor) en la dinámica del sector. Ello implica una tendencia distinta a la prevaleciente décadas atrás donde las colocaciones externas eran anticíclicas al consumo interno (una suerte de saldos de lo no consumido localmente). El sector lácteo aparece, en los últimos años, como una actividad muy dinámica en el conjunto de sectores exportadores, aunque sin los niveles evidenciados por las actividades líderes (soja, petróleo, etc.).

2.2 Relevancia económica de la trama láctea

Valor Bruto de Producción

La facturación del sector primario lechero argentino ascendió en el año 2005 (según estimaciones propias) a valores cercanos a los 4 744 millones de pesos. Este valor representa aproximadamente, el 8% del valor bruto de producción del sector agropecuario, estimado en cerca de 65 000 millones de pesos.

A su vez, la elaboración industrial de productos lácteos, tiene un nivel de facturación para el año 2005, estimado en el orden de los 9 399,8 millones de pesos. Utilizando datos del año 2004, la industrialización de los productos lácteos representa el:

- ✓ 2,77 % del Valor Bruto de Producción Industrial (VBP);
- ✓ 9,36 % del VBP dentro de la Industria de la Alimentación. Dentro del rubro Industria de la Alimentación, esta actividad es el tercer rubro en importancia, luego de Aceites y Grasas (liderada por la soja) y Carnes.

Exportaciones

Aproximadamente el 29% de los litros obtenidos de la producción láctea nacional tiene como destino los mercados externos. Ello totaliza unos 625 millones de dólares anuales. En el contexto de una creciente internacionalización de la actividad, las exportaciones de lácteos aportan:

- ✓ el 1,5% de las exportaciones totales del país;
- ✓ el 2,1% de las exportaciones industriales;
- ✓ el 5% de las exportaciones en el rubro Alimentos y Bebidas, por lo que se constituyen en el quinto sector exportador dentro del rubro.⁸

Empleo

Las estimaciones de empleo para el año 2003 para toda la cadena láctea que involucra tanto al empleo directo como indirecto y contempla las etapas de cría de ganado, producción de leche, industria, comercialización y transporte, revelan la existencia de algo más de 230 mil ocupados vinculados al entramado productivo (Lach y otros 2004). De éstos, un 73% está constituido por empleos directos.

En la cría de ganado y producción de leche se estima la participación de 99.767 trabajadores, esto es el 43% de los puestos de trabajo en la cadena de valor.

En la etapa industrial, que absorbe un 18% de los puestos de trabajo generados en la cadena, se estiman involucrados unos 40,5 mil empleados. Aproximadamente unos 27 mil son empleos directos en la rama de actividad. Estimaciones posteriores -primer semestre de 2004- ubican esta cifra en un valor algo menor, unos 26,5 mil empleados, dato que concuerda con la tendencia decreciente del empleo industrial en el sector. La actividad Elaboración de productos lácteos constituye la tercera industria en importancia dentro del rubro Alimentos y Bebidas aportando el 9,8% del empleo. En el total del empleo industrial, el empleo en el sector representa el 2,1%.

Por su parte, la comercialización capta unos 87,6 mil trabajadores, que representan el 38% del empleo en la trama y en el transporte (1% del empleo en la cadena) se contabilizan unos 2 200 puestos de trabajo.

Otro trabajo más reciente estima una ocupación directa de 85.000 personas en el año 2004 (Gutman, 2005). Estos puestos de trabajo se distribuyen, un 53,4% en el sector primario (excluyendo la ocupación en etapas de insumos y bienes de capital para el agro y la industria), un 2,9% en el transporte de tambo a planta, 28,9% en la industria y 14,7% en la logística y distribución. Además el mismo trabajo estima unos 100 000 puestos de trabajo indirecto. A partir

⁸ Los primeros rubros en el ranking de exportación de Alimentos y Bebidas son: 1) Aceites y grasas; 2) Carnes; 3) Pescados; 4) Frutas, Legumbres y Hortalizas.

de la revisión de diversas estimaciones, dicho trabajo plantea la ocupación total de la trama láctea entre 185 000 y 230 100 empleados.

Las estimaciones realizadas para las provincias indican que Santa Fe y Córdoba son las que generan más ocupación, lo que coincide con la mayor actividad láctea de esas provincias. Siguen Buenos Aires, Entre Ríos y, por último, La Pampa con un bajo porcentaje de ocupación.

CUADRO 7
ESTIMACIÓN DE LA OCUPACIÓN POR PROVINCIA. AÑO 2002
(Cantidad y porcentajes)

Provincias	Ocupación fija	Ocupación transitoria	Ocupación total	Porcentaje empleo por provincia / ocupación total
Santa Fe	13 101	168	13 269	31,89
Córdoba	12 471	236	12 707	30,54
Buenos Aires	9 918	28	9 946	23,90
Entre Ríos	4 616	147	4 763	11,45
La Pampa	876	51	927	2,23
Total Región Pampeana	40 982	630	41 612	100

Fuente: elaboración propia en base a Gutman (2005) con tabulados especiales del CNA 2002.

Notas: ocupación fija: propietarios y socios que trabajan en la EAP y trabajadores permanentes; ocupación transitoria: jornaleros anualizados.

3. La trama láctea argentina en el mercado internacional

3.1 Participación argentina en el mercado mundial de productos lácteos

Participación en la producción y el comercio

Con una producción de leche de 9,85 millones de toneladas métricas (FAS-USDA), la participación de Argentina en la producción mundial de leche en el año 2005 (408,2 millones de toneladas métricas)⁹ representa el 2,7% del total. Esto la ubica en el onceavo lugar en el ranking de países productores.

El principal productor de leche cruda es el bloque europeo (y dentro de éste, Alemania, Francia, Polonia, e Italia). En segundo lugar se encuentra EE.UU.; le siguen India, Rusia, China y Brasil.

Si bien la mayoría de los países del mundo cuentan con rodeos lecheros, sólo unos pocos ingresan al mercado internacional; ello se debe al elevado peso de los productos frescos en el complejo de producción. Sin embargo en las últimas décadas el volumen del comercio internacional comenzó a crecer en base a cambios técnicos que acrecentaron las posibilidades de comerciar internacionalmente:

- a) las mejoras técnicas en la producción de leche en polvo (con cierto ritmo de la mano de la expansión de su consumo); y

⁹ Se consideran los 13 principales productores.

- b) la masiva difusión de la leche larga vida. Previamente, las necesidades de cadenas de frío restringían el grueso del comercio a los quesos.

El consistente crecimiento económico que viene experimentando la economía mundial en su conjunto, en los últimos años, ha dado sustento a un mercado mundial para los productos lácteos caracterizado por la conjunción de una sólida demanda con altos precios. En ese marco, el escenario internacional que se vislumbra para el 2006 admite la posibilidad de una leve caída de los precios, que se mantendrán, sin embargo, en niveles históricamente altos.

La fortaleza del mercado se basa en las perspectivas favorables respecto a la continuidad del crecimiento del Producto Bruto Global, que se estima superaría el 3% en el año 2006. Por otra parte, si bien es posible que los altos precios del petróleo crudo incidan negativamente en algunas economías, cabe remarcar que algunos de los principales importadores de productos lácteos, tales como Argelia, México y Rusia son también exportadores de petróleo.¹⁰

Los principales productos comercializados en los mercados internacionales son: leche en polvo entera, quesos, leche en polvo descremada y manteca. Entre los principales exportadores de estos productos en el año 2005, se encuentra, en primer lugar la Unión Europea, con exportaciones en todos estos rubros, liderada por las ventas de leche en polvo entera y quesos.

El segundo exportador es Nueva Zelanda, con participación en el comercio de todos estos productos, pero entre los que se destaca la leche en polvo entera. Le sigue Australia, que se especializa en quesos y leches en polvo. En cuarto lugar figura Estados Unidos, cuyas ventas se restringen casi exclusivamente a leche en polvo descremada.

Argentina participa en el comercio internacional, principalmente, con colocaciones en los mercados de leche en polvo (especialmente entera, pero también descremada) y quesos. Con una producción estimada en 270 000 toneladas, Argentina se posicionó como el quinto productor mundial de leche en polvo entera. Las ventas externas rondaron las 185 000 toneladas constituyéndose en el tercer exportador mundial de este producto.¹¹ En el rubro quesos, Argentina es el quinto productor mundial con 400 000 toneladas y también ocupa el quinto lugar como exportador con colocaciones que ascendieron a las 45 000 toneladas.¹²

4. La estructura de la trama láctea

4.1 La producción primaria

Cuencas lecheras

La base productiva de la cadena láctea se conforma a partir de distintas cuencas productivas con disímiles niveles de conexión (tanto como proveedores de materia prima, como en la conformación de mercados de consumo).

¹⁰ Asimismo, la apreciación del dólar durante el año 2006 podría inducir a cierta baja de los precios. En cambio, la caída de la oferta de leche de Nueva Zelanda (por cuestiones climáticas) no tendría gran efecto, dados los niveles de *stock* disponibles a nivel mundial.

¹¹ Los principales productores de leche en polvo entera a nivel mundial son: China (que superó en el año 2005 a la Unión Europea); Unión Europea, Nueva Zelanda y Brasil. Los exportadores son Nueva Zelanda y la Unión Europea.

¹² Los productores más importantes de quesos son, en orden decreciente: Unión Europea, Estados Unidos, Brasil y Egipto. Los exportadores son: Unión Europea, Nueva Zelanda, Australia y Ucrania.

Las principales provincias productoras, entre las que se encuentran las cuencas lecheras más relevantes -y que concentran asimismo la mayor parte de las plantas industriales- son Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires, Entre Ríos y La Pampa.¹³

En la provincia de Santa Fe, según datos del año 2002, la producción tambera supera los 2 100 millones anuales de litros de leche cruda. Es la provincia con mayor capacidad instalada para el procesamiento de leche - se procesa también leche proveniente de otras provincias: cerca de 16 millones de litros diarios distribuidos en 162 plantas procesadoras. Entre las empresas más importantes figuran: SanCor, Williner, Milkaut y Verónica.

Córdoba es la principal productora de leche cruda, con más de 3 100 tambos. Se localizan en su territorio aproximadamente 332 plantas industriales que, en conjunto, poseen una capacidad de procesamiento de leche de más de 9 millones de litros diarios. La principal empresa establecida en la provincia es SanCor.

Buenos Aires es la tercera provincia en función de la cantidad de litros producidos (alrededor de 1 700 millones de litros anuales) y segunda en cuanto al número de fábricas instaladas (con una capacidad de procesamiento cercana a los 7,5 millones de litros/día). Mastellone Hnos. es la empresa más importante de la provincia, y se estima que absorbe el 50% de la producción de leche local.

Características de los tambos

Según datos del Censo Nacional Agropecuario del año 2002, en el país se registraban 15 250 establecimientos agropecuarios con instalaciones tamberas. La cantidad de bovinos de tambo ascendían, para el total del país, a las 3 255 500 cabezas.

Estos mismos datos permiten analizar los establecimientos agropecuarios con instalaciones tamberas según la escala de tamaño de rodeo.¹⁴

Así surge que, en el país, los establecimientos que poseen entre 101 y 350¹⁵ cabezas representan la mitad del número de establecimientos totales (50,3%) y poseen el 36,3% de las existencias de rodeo. Al sumarse las categorías siguientes y considerarse, entonces, las entidades que poseen entre 101 y 750 cabezas de ganado, abarcamos el 67,78% de los establecimientos del país (relevados) y el 65,8 % de las existencias de ganado.

Las distintas provincias muestran algunas heterogeneidades. En la provincia de Buenos Aires, se destaca el número de los pequeños productores (1 a 100 cabezas), que representan cerca del 30% de los establecimientos, aunque su aporte en cuanto a cabezas de ganado es menor (5,7%). También se verifica la relativa importancia de los establecimientos grandes.

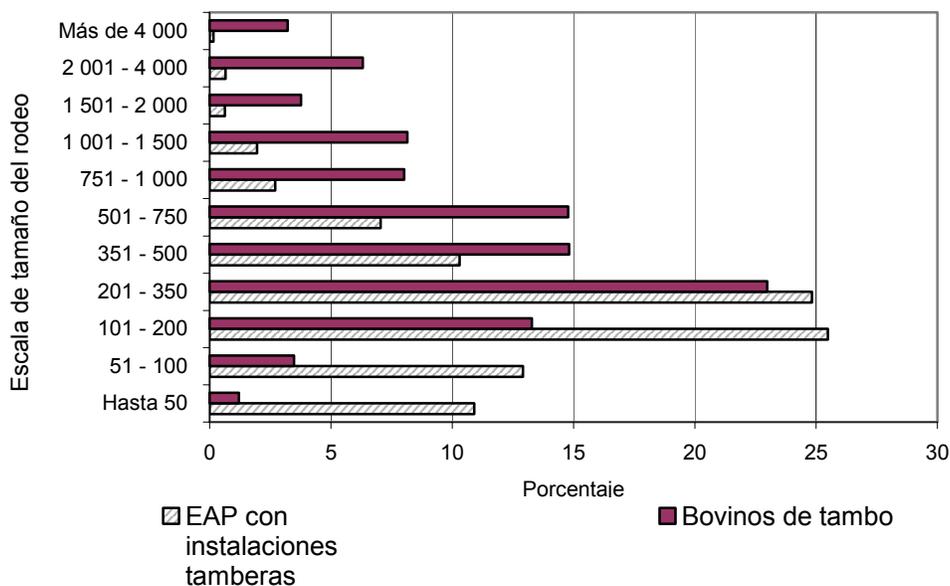
En Córdoba se presenta una menor heterogeneidad en cuanto a tamaño. Los establecimientos de entre 101 y 750 cabezas constituyen el 74,8% del total, con el 68,6% de las cabezas. Asimismo, resultan relevantes los aportes de algunos establecimientos más grandes.

¹³ Las principales cuencas son: en la provincia de Buenos Aires: Mar y Sierras, Oeste, Abasto Sur, Abasto Norte; en Santa Fe, las cuencas Sur y Central; en Córdoba, las llamadas cuencas Sur, Villa María y Noreste; en Entre Ríos, las cuencas “A” y “B”; y en La Pampa, la cuenca La Pampa.

¹⁴ Se relevaron las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, La Pampa y San Luis.

¹⁵ Suma de las categorías 101-200 y 201-350.

GRÁFICO 5
ESTABLECIMIENTOS AGROPECUARIOS CON INSTALACIONES TAMBERAS
Y EXISTENCIAS DE BOVINOS DE TAMBOS*
(Según tamaño de rodeo. Total del país)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Censo Nacional Agropecuario 2002.

* Incluye terneras, vaquillonas, vacas en producción y vacas secas.

La provincia de Santa Fe exhibe una situación similar a la de Córdoba, con una importancia aún mayor de los establecimientos de las categorías que abarcan entre 101-750 cabezas, que representan el 72,1% del total y concentran el 72,4% de los bovinos de tambos, pero se verifica en cambio un mayor peso de los establecimientos chicos (51-100 cabezas) que constituyen el 14,9% de los establecimientos.

La heterogeneidad que presenta el universo de establecimientos tamberos en las distintas cuencas se refiere no sólo a la escala, sino también a las diferencias en productividad. Si bien esto es difícil de demostrar con precisión, por la falta de estudios específicos para cada contexto productivo, un trabajo realizado por el INTA de Rafaela (Gambuzzi y otros, 2005; Castagnino y otros, 2005) mediante el análisis empírico de una muestra representativa de tambos en las cuencas, permite distinguir algunas características propias de las cuencas:

RECUADRO 1

Cuenca Santa Fe- Córdoba

- Tambos más chicos en superficie, pero con tierra propia.
- Utiliza la menor cantidad de concentrados en la alimentación y más pastura natural.
- Es la cuenca que mejor aprovecha los pastos por hectárea y posee la mayor superficie de praderas.
- Posee la carga más alta de vacas adultas por hectárea (1,25/ha).
- Posee la menor producción individual (13,9 lts/vaca en ordeño por día).

Cuenca Villa María

- Alto porcentaje de superficie alquilada (lo cual induce a un sistema de costeo que incluye indefectiblemente el costo de la tierra).

- Predomina la actividad tampera combinada con agricultura.
- Es la cuenca que más utiliza verdeos de invierno y verano para pastoreo.
- Se utiliza menos superficie para silo y grano húmedo.
- Como contrapartida, es la que más utiliza heno como reserva.

Cuenca Entre Ríos

- Tiene los tambos más chicos, clasificados por número de vacas totales y en ordeño (carga de vacas por hectárea 0,85/ha).
- Posee la menor utilización de pasto por hectárea y la menor superficie de praderas.
- Utiliza poca superficie para silo y grano húmedo.
- Menor productividad por hectárea (litros / ha vacas totales = 3,4).
- Posee el margen bruto por hectárea más bajo.
- Tiene la menor entrega diaria de leche (1,03 lts).
- Posee, junto con la cuenca Abasto Buenos Aires, los costos más bajos de mano de obra como porcentaje de la liquidación.

Cuenca Oeste Buenos Aires

- Presenta los mayores tambos clasificados por superficie total y por número de vacas adultas.
- Posee la mayor superficie destinada a silo y grano húmedo.
- Como contrapartida, es la que menos utiliza heno como reserva.
- Posee la mayor entrega diaria de leche (3,71 lts).
- Posee la mayor producción individual diaria de litros por vaca de ordeño (16,6).
- Tiene la mayor productividad (lts/ha vacas totales = 5,3).
- Son los tambos que tienen mayor margen bruto y mayor ingreso neto total.

Cuenca Abasto Buenos Aires

- Utiliza mayor proporción y cantidad de concentrados para la alimentación de las vacas.
- Presenta la menor superficie alquilada.
- Posee los costos totales más bajos como porcentaje de la liquidación.
- Posee, junto con la cuenca Oeste Buenos Aires, los costos más bajos de mano de obra como porcentaje de la liquidación.

Fuente: elaboración propia.

A partir de la generalización para las cuencas, es posible sostener que la de Entre Ríos es la que posee los tambos de menor tamaño con los niveles más bajos de productividad. En el otro extremo, la cuenca Central Santa Fe–Córdoba y la Oeste Buenos Aires, son las que tienen mayor productividad, mayores escalas de producción y mejores resultados económicos.

Las distintas características de las cuencas muestran que conviven en la producción lechera del país, una diversidad de situaciones. Aún cuando sea posible establecer ciertas especificidades para cada cuenca, debe tenerse en cuenta que dentro de ellas coexisten, a su vez, distintas situaciones productivas. Ello tiene su contrapartida en una articulación diferencial con las diversas usinas lácteas ubicadas en cada cuenca (a lo cual se suman, los “traslados” de leche inter cuencas). Como resultado, existe una multiplicidad de estructuras de costos por cuencas y

estratos de productores y, en el extremo opuesto, una multiplicidad de precios (tanto entre empresas, como al interior de cada empresa en relación con el perfil y la ubicación de los productores). De allí que las medidas públicas, los acuerdos sector/gobierno, e incluso las posiciones de entidades industriales y/o de la producción siempre operen sobre valores promedios que no necesariamente reflejan la situación de productores considerados individualmente.

Tecnología y manejo

En los últimos años -y de acuerdo a las tendencias mundiales- tuvo lugar un proceso de concentración de la producción primaria caracterizado por la existencia de un menor número de tambos con mayor rodeo y el incremento de la productividad como resultado de la maduración de las tecnologías adoptadas (ordeño mecánico, equipos de frío, modificaciones en el *lay out*) y la difusión de conocimientos e implementación de nuevas técnicas relacionadas con el manejo del rodeo (suplementación alimentaria con rollos y alimentos balanceados, inseminación artificial, mejora genética).

Esta incorporación de tecnologías fue impulsada por múltiples factores, en especial por la necesidad de mejorar la productividad o ahorrar costos, frente a la rentabilidad del uso alternativo de la tierra (soja) y también en función de los requerimientos de las usinas lácteas, como en el caso de los equipos de enfriado.

En resumen, en los últimos años, la configuración del sector primario se ha modificado en la siguiente dirección:

- a) una menor cantidad de tambos, en el marco de un proceso de reorganización productiva; estimaciones de diversos expertos indican que actualmente operan algo menos de 13 000 establecimientos;
- b) un tamaño creciente de las explotaciones en lo referido a número de vacas en ordeño; las estimaciones señalan que los valores promedio de piso rondarían entre las 90 y 120 vacas total/rodeo, alejándose de los promedios de 1970-1990 que caracterizaban a la producción dos décadas atrás;
- c) algo similar ocurre con la productividad promedio -estimada en base a litros día vaca en ordeño-; los registros de Control Lechero de AACHA indican crecimientos relevantes en los últimos años; y
- d) todo ello se da en el marco de un proceso donde se incorpora tecnología (nuevamente), se aplican -más masivamente- técnicas de manejo de forma más extendida (guacheras, alimentación, limpieza, etc.), y se trabaja con una genética que -habiéndose eliminado la parte menos eficiente de los rodeos durante la crisis reciente- recoge el trabajo de la última década.

De acuerdo a estimaciones del INTA (INTA, 2005), la productividad media nacional se ubicaría en los 125-150 Kg/GB/Ha/Año, valores que indican incrementos medios superiores al 100% comparativamente con los de mediados de los ochenta. Sin embargo, como ya fue señalado, no debe olvidarse que existe una marcada heterogeneidad tanto entre cuencas como entre tambos.

4.2 La industria

Caracterización del sector

En el año 2000 el país tenía 848 plantas elaboradoras de leche que se distribuían de la siguiente manera: 332 en la provincia de Córdoba, 276 en Buenos Aires, 162 en Santa Fe, 54 en Entre Ríos y 24 en La Pampa. En el año 2005, la cantidad de plantas elaboradoras de leche en el total del país se elevó a 886.

Sin embargo, el sector se caracteriza por la gran heterogeneidad que presentan las empresas que lo constituyen en cuanto a tamaño económico, capacidad instalada, origen del capital, perfil productivo e inserción en los mercados. Se encuentran, por un lado, grandes y medianas empresas multiplanta y multiproducto responsables de la mayor parte de la producción, y por el otro, un gran número de empresas pequeñas, con un reducido peso económico, que actúan en el circuito de la leche informal y en la elaboración de quesos artesanales y pasta para queso mozzarella.

Así, la recepción de leche se encuentra altamente concentrada en nueve empresas que absorben el 51% de la producción de leche cruda del país. En el mercado interno, se destacan como firmas líderes Mastellone Hnos y SanCor Coop. Ltda. Esta última es también la principal exportadora argentina de productos lácteos.

Otras empresas tienen una fuerte inserción en mercados locales vinculados a la cuenca en la que se asientan, pero no logran, en general, una alta participación en los mercados de la Capital y del conurbano bonaerense (donde deben competir con las marcas líderes y las marcas propias de las grandes cadenas de supermercados). En este escenario, muchas empresas medianas destinan un alto porcentaje de su producción a los mercados externos. La reciente conjunción de fuertes precios internacionales, y la relación cambiaria luego de la devaluación, constituye un incentivo importante para que estas empresas capten nuevos mercados en el exterior e incrementar el volumen de negocios.

El *ranking* de exportadores de productos lácteos refleja estas estrategias de inserción en el mercado mundial de las empresas medianas.

CUADRO 8
RANKING DE EXPORTADORES. EMPRESAS LÁCTEAS
(Millones de dólares FOB y en porcentaje)

Posición	Empresa	2004	2005	Variación
1	SanCor	132,5	148,7	12,23
2	Nestlé Argentina S.A.	79,6	92	15,58
3	Williner S.A.	51,1	57,54	12,6
4	Mastellone Hnos.	79	51,8	-34,43
5	Verónica S.A.	27	35	29,63
6	Milkaut	33,16	33,04	-0,36
7	La Sibila	19,36	32,16	66,12

Fuente: *Prensa Económica*, 2005.

¿Cuál es la visión del conjunto de la etapa industrializadora?

Inicialmente, cabe señalar que la cantidad de empresas -respecto a aquellas que conforman el sector primario (13 000 tambos)- es claramente menor; más aún si consideramos que varias empresas operan en mercados específicos (quesos, dulce de leche. etc.) y que éstos están segmentados.

Más allá de ello, en el cuadro siguiente se presenta un panorama general:

CUADRO 9
INDICADORES BÁSICOS DE LA INDUSTRIA LÁCTEA. EMPRESAS SELECCIONADAS. 2005
(Miles de litros, miles de pesos, miles de dólares y cantidad)

Empresa	Capacidad	Ventas	Exportaciones	Empleo
SanCor	6 230 000	1 452 000	148 170	3 650
Mastellone Hnos.	4 500 000	1 599 000	51 800	s/d
Milkaut	2 100 000	21 000	33 040	s/d
Sucesores de Alfredo Williner	1 000 000	400 000	57 540	950
Verónica	300 000	155 000	35 000	550
La Sibila	1 200 000	s/d	32 160	120
Nestlé	s/d	s/d	92 000	s/d
Molfino Hnos.	s/d	352 000	s/d	s/d
Manfrey Coop. De Tamberos	230 000	163 000	s/d	s/d
Cabaña Santa Rosa	s/d	61 000	s/d	s/d
La Lácteo	s/d	73 000	s/d	s/d
CORLASA	800 000	s/d	s/d	80
Resto	s/d	s/d	s/d	s/d
Total	s/d	4 546 000	637 920	26 472

Fuente: elaboración propia.

Nota: los datos son aproximados en base a información periodística, entrevistas, revistas especializadas, etc.

El panorama general del conjunto industrial, desde un punto de vista estructural, queda reflejado (imperfectamente en el detalle, pero preciso en lo sustantivo) en el cuadro previo. ¿Qué se desprende de su análisis?

- ✓ Existe una fuerte concentración de las ventas totales en manos de dos empresas, que a la vez operan en la mayoría de los productos finales.
- ✓ También las exportaciones totales están concentradas, pero con un perfil totalmente distinto; para las empresas más grandes, la participación de las exportaciones en las ventas es menor al 30%; para las empresas pequeñas o medianas no hay términos medios: o bien no exportan, o bien los mercados externos son decisivos en sus esquemas de rentabilidad; ergo las condiciones internacionales pesan de forma muy heterogénea al interior del mercado.
- ✓ Las empresas de mayor tamaño son multiplanta y multiproductos; ello implica estructuras de costos muy diferentes respecto de las medianas y pequeñas que por lo general tienden a la especialización en un número acotado de productos.
- ✓ Ello se refleja en el tema empleo; los niveles de empleo por litro procesado tienen severas divergencias respecto del promedio y (probablemente) de los parámetros internacionales; si se considera a la mano de obra como un costo (semi) fijo, se entiende la heterogeneidad de conductas entre empresas mono productos de clara orientación hacia el mercado externo y alta relación litro procesado por empleado, respecto de la líderes de mercado que operan con una gran cantidad de productos, varias plantas (no siempre con las escalas técnicas óptimas), más orientadas al mercado interno y una baja relación litro procesado empleado.
- ✓ Estas estructuras industriales con tal grado de heterogeneidad necesariamente se articulan de manera distinta con la producción primaria en lo que atañe a poder de negociación y niveles de precios posibles al productor primario.
- ✓ A su vez reaccionan de forma distinta frente a *shocks* internacionales de aumentos de precios, cierres de mercado o variaciones sustantivas en las demandas internas.

El problema del endeudamiento

A lo anteriormente expuesto cabe agregar un tema crucial en el panorama actual, que si bien deviene del pasado reciente, tiene una fuerte impronta sobre la estructura empresaria y su dinámica a futuro. Nos referimos en particular a los problemas de endeudamiento, especialmente de las dos empresas líderes del mercado. Con distintas intensidades (como se verá en otros capítulos), la actividad en su conjunto ingresó en la segunda mitad de los noventa en un fuerte proceso de endeudamiento (en parte como estrategia de crecimiento, en parte como “fuga hacia adelante” frente a la crisis que se visualizaba como de corto plazo). En el caso de las dos empresas líderes del mercado (SanCor y Mastellone), parte sustantiva de las deudas fueron tomadas en moneda extranjera, lo cual las descalzó luego de los episodios de devaluación. Con posiciones diferentes (SanCor tiene una mayor orientación exportadora), ambas empresas enfrentaron la necesidad de reconvertir deudas frente a un sistema de ingreso que en lo sustantivo proviene del mercado interno.

El cuadro siguiente -construido en base a información de los balances de las empresas- revela la magnitud del problema, especialmente si se la compara con la situación vigente a mediados de los años noventa.

CUADRO 10
EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO
(En miles de pesos)

Año	Pasivo no corriente	Ventas Netas	Deuda/Ventas
Mastellone Hnos.			
1998	332 343	744 570	0,45
1999	359 969	727 285	0,49
2000	359 577	695 715	0,52
2001	317 683	648 988	0,49
SanCor Coop. Unidas Ltda.			
1999	132 710	820 681	0,16
2000	184 974	776 222	0,24
2001	133 038	716 021	0,19

Nota: los datos corresponden a los estados contables consolidados.

Fuente: elaboración propia en base a datos de balances de las empresas.

El importante endeudamiento acumulado por las empresas, en gran parte en moneda extranjera, provocó una crisis y la suspensión del pago de sus obligaciones financieras hasta alcanzar la renegociación de dichas deudas.

Los casos de Mastellone y SanCor son representativos de lo ocurrido en el sector.¹⁶ SanCor había contraído una deuda de 70 millones de dólares en 1995 para la financiación parcial de su plan de inversiones y en el año 2000 emitió obligaciones por 94,8 millones de dólares. La crisis económica y financiera de fines del año 2001 afectó su flujo de fondos, lo que sumado a las restricciones en el acceso al crédito, generó dificultades para cumplir con las obligaciones contraídas que a la vez

¹⁶ Se consideran estos casos con más detalle dado el peso que tienen en el conjunto, pero no son excluyente de otros similares -como el de Milkaut o en menor medida Williner.

aumentaron debido a la devaluación del peso. Estos factores llevaron al incumplimiento de las obligaciones financieras. Finalmente, se inició un proceso de reestructuración de la deuda que culminó en marzo de 2005. Actualmente la deuda de la empresa asciende a 210 millones de dólares de las cuales 167 fueron refinanciados a ocho años, mientras que los 43 millones restantes son de corto plazo (con el consiguiente costo financiero que afecta el *cash flow* cotidiano).

Por su parte, Mastellone, también fuertemente endeudado, presentó a sus acreedores financieros la propuesta definitiva para la reestructuración de su deuda en septiembre de 2004. Más del 97% de los acreedores aceptó la propuesta de negociación de la deuda no garantizada. La oferta aceptada establece el canje de la deuda financiera existente por una nueva deuda, sin reconocer intereses devengados e impagos acumulados sobre la deuda reestructurada. Tras la negociación, se emitieron obligaciones negociables con vencimiento 2012 por un monto de 157 190 millones de dólares y una nueva deuda a tasa flotante por aproximadamente 79 725 millones de dólares. A partir de junio de 2006, la empresa deberá destinar parte de los fondos del resultado económico a rescatar nuevas obligaciones negociables a la par.

Con una mejor situación de la deuda, empezaron a invertir nuevamente, pero el peso de los pasivos a futuro afecta el mecanismo de vinculación con la actividad privada a la vez que introduce una clara heterogeneidad respecto de las empresas restantes.

Ello implica que las empresas líderes operan a partir de pesados pasivos que, si bien fueron aliviados respecto del pasado, a futuro repercuten sobre la estructura de costos y con ello en la relación con la producción primaria. Esto las coloca en una encrucijada respecto a empresas más recientes, o con menos endeudamiento, o con mejor estructura de costos fijos, que evidencian una conducta muy activa tanto a nivel productivo como inversor.

Las nuevas inversiones

Las nuevas inversiones se caracterizan por estar claramente orientadas a la exportación. Nuevas empresas se incorporan a la actividad atraídas también por las oportunidades en los mercados internacionales. Los programas de inversiones y los nuevos anuncios se refieren principalmente a la construcción o ampliación de la capacidad de secado de leche y de elaboración de quesos.

A modo ilustrativo, se mencionan a continuación algunas de las principales inversiones realizadas en los últimos meses:

- ✓ La construcción de una planta con capacidad para procesar 800 mil litros diarios de leche, para la fabricación de leche en polvo para exportación, por parte de la asociación conformada por el Grupo Gloria (peruano) y el Grupo Gonella (argentino); proyecto que demandó cerca de 12 millones de dólares.
- ✓ La inversión de SanCor por casi 3 millones de dólares para aumentar la capacidad de secado en una planta y la modernización tecnológica de otra.
- ✓ La construcción de una planta para la elaboración de quesos por parte de la empresa Lactear S.A..
- ✓ El anuncio de una inversión de aproximadamente 25 millones de dólares por parte del grupo Saputo/Molfino, con el objeto de obtener subproductos lácteos con mayor valor agregado.
- ✓ El plan de inversión de Manfrey por cerca de 6 millones de dólares para la reconstrucción y ampliación de la planta de leche en polvo de la localidad de Freyre.
- ✓ La inauguración reciente de la segunda etapa de una nueva fábrica de leche en polvo, propiedad de la empresa La Sibila, en Nogoyá, Entre Ríos.

Un plano adicional para considerar en el área de las inversiones es el esfuerzo destinado a lograr mayores niveles de calidad, de acuerdo a las exigencias de los mercados internacionales. Varias de las inversiones ejecutadas en los últimos años estuvieron vinculadas al aseguramiento de la calidad y cuidado del medio ambiente. De acuerdo con la base de datos del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI),¹⁷ el sector industrial lácteo registraba, en junio de 2005, un total de 29 certificaciones de normas de aseguramiento de la calidad -sumando Buenas Prácticas de Manufactura, HACCP e ISO. De esta cifra, diez correspondían a plantas de leche en polvo certificadas. Las fábricas con certificación suman el 30% del total de las plantas de secado de leche, y alrededor del 50% de la capacidad instalada total para el rubro.¹⁸

Industria láctea: en síntesis

Lo hasta aquí expuesto plantea un nuevo escenario productivo, con una cadena láctea con un perfil sustancialmente diferente al que venía manteniendo tradicionalmente. El sector -antes orientado netamente al mercado interno- da señales de una creciente internacionalización a partir de las estrategias de varias de las empresas de la cadena de inserción en los mercados externos.

Esto da lugar a la existencia de un sector industrial heterogéneo, en el que es posible distinguir tres bloques claramente delineados:

1. Un primer conjunto de empresas -mayoritario en términos de capacidad instalada de procesamiento- con una fuerte orientación hacia el mercado interno y disímil nivel de inserción en los mercados internacionales. Se trata, en general, de empresas multiplanta y multiproducto, con marcas afianzadas en el mercado local, cobertura nacional en sus ofertas y que captan una parte importante de la producción de leche cruda.
2. Un bloque exportador, con empresas especializadas en pocos productos (leche en polvo, quesos) primordialmente destinados a los mercados externos. Se encuadran en este caso, las recientes empresas inversoras en capacidades de secado de leche.
3. Un conjunto amplio de empresas pequeñas, con unos pocos productos, de alcance regional y que, por lo general, operan con bajos costos de estructura.

Esta nueva realidad implica respuestas y posicionamientos políticos heterogéneos frente a una demanda (local e internacional) sostenida y ante los requerimientos de las políticas públicas de abastecimiento pleno al mercado interno a precios compatibles con las pautas inflacionarias generales.

4.3 Distribución y canales de comercialización

Estructura comercial de las empresas

Las empresas realizan la distribución de sus productos a través de sucursales de ventas, oficinas comerciales y centros de distribución. En 1995, Mastellone y Danone acordaron la creación de la empresa Logística La Serenísima, que actualmente pertenece en un 95% a Danone. Esta empresa está integrada por unas 1 040 personas y cuenta con una red de 13 depósitos en todo el país y una

¹⁷ Dirección de Industria Alimentaria, SAGPyA.

¹⁸ En el año 2005, Williner fue la primera empresa argentina en completar, a través de su empresa Las Taperitas S.A. la certificación ISO 9001:2000 para todo su sistema de gestión de la calidad incluyendo el tratamiento de los rodeos, ordeño, almacenamiento y entrega de leche.

flota de más de 900 camiones. El convenio de distribución conjunta de los productos de Mastellone y Danone está establecido hasta el año 2040.¹⁹

En el caso de SanCor, primera exportadora a nivel nacional, la empresa tiene presencia directa a través de sus filiales en Brasil, SanCor do Brasil Produtos Alimentícios; y en Estados Unidos, la SanCor Dairy Corporation, con delegaciones en México y otros países de Latinoamérica.

Grandes supermercados

En el año 2005, los grandes supermercados absorbieron el 26% de la demanda de bienes de consumo. Esto indica que la tendencia hacia la concentración de las ventas en supermercados e hipermercados se ha ido revirtiendo en los últimos años (en el año 2001 captaban el 37% de las ventas), perdiendo participación a favor de almacenes tradicionales y autoservicios.²⁰

Sin embargo, el poder de compra en grandes volúmenes de las grandes cadenas de supermercados, sumado a las condiciones que ofrecen en cuanto a llegada al público, capacidad de exhibición y refrigeración de la amplia gama de productos lácteos frescos, da lugar a la constitución de los grandes supermercados como un agente de singular importancia dentro de la trama láctea.

La modalidad de comercializar marcas propias de los supermercados se ha consolidado. Muchas de las empresas lácteas más importantes fabrican productos de marcas propias para los super e hipermercados. Según los datos de un relevamiento de la SAGPyA de 2003, Milkaut, SanCor y Bodini abastecían a Carrefour para su marca “Carrefour”; SanCor, Mastellone, Milkaut, Molfino y Parmalat para COTO (“COTO” y “Ciudad del Lago”); Milkaut, SanCor, Bodini y San Ignacio para Norte; Williner y San Ignacio para Wal-Mart (“Great Value”); Mastellone, Verónica y San Ignacio para Disco (“Bell’s” y “Suli”); SanCor, Molfino y Manfrey para Día%; Mastellone para Jumbo; Verónica y Bodini para Maxiconsumo (“Marolio”), entre otras.

5. Las relaciones tecno-productivas y económicas de la trama láctea

5.1 Vinculaciones entre las usinas lácteas y los tambos proveedores

El marco de la relación entre la industria y los productores

La relación entre la industria y los productores primarios, en lo que atañe a la provisión de leche fresca se enmarca en un conjunto de datos centrales:

- a) no existe en el mercado un parámetro único referido a la definición de la leche como producto intercambiado para toda la actividad; técnicamente el producto en sí es agua como continente, que “transporta contenidos” de grasas, proteínas lípidos y demás; cada uno de estos elementos tiene relevancia específica y particular interés de acuerdo con el destino final de la leche a nivel industrial (por ejemplo, quien elabora leche en polvo está más interesado en un producto más rico en proteínas).

¹⁹ Esta operación se realizó por la condonación de parte de los pasivos.

²⁰ Entre las empresas se destacan, por el volumen de sus ventas, el grupo Carrefour (integrado por Carrefour, Supermercados Norte y Día %), con un volumen de negocios conjunto de 4 300 millones de pesos. Por su parte, Supermercados Coto registró ventas, en este mismo año, por \$2 224 millones. Otras cadenas, tales como Jumbo, alcanzaron una facturación de \$1 473 millones; Patagonia, \$1 032 millones y Libertad, \$ 748 millones.

Algo similar ocurre respecto a temas sanitarios, aproximados a partir del conteo de células somáticas, bacterias y demás. Ello plantea un primer problema no resuelto - como en otros países- por la política pública, referido a cuál es la unidad de transacción en el mercado (más allá de las definiciones genéricas), lo cual reduce la posibilidad de contar con parámetros referenciales uniformes. Estos parámetros son esenciales, tanto para dotar al mercado de mayor transparencia, como para poder proyectarlo a futuro;

- b) los mecanismos de relacionamiento se conforman -en lo sustantivo- por el sistema de precios y por las condiciones financieras; ambas “regulan” el reparto de la renta entre la industria y la actividad primaria;
- c) coexisten distintos modelos productivos y con sus respectivas localizaciones geográficas (a nivel de producción y con cercanías diversas a los centros de consumo), lo que conduce a heterogéneas formaciones de costos primarios que se reflejan en los mecanismos de articulación con la industria;
- d) el producto inicial es perecedero, pero las crecientes posibilidades de enfiados y las plantas respectivas, marcan límites borrosos entre las cuencas, excepto para situaciones muy particulares de largas distancias; aún así, el flujo creciente de consumo de leche larga vida lentamente equilibra las situaciones;
- e) el productor primario -más desconcentrado que el nivel industrial- opera en base a una función continua de producción -no puede parar- con largos períodos de inversión previa, elevados costos de salida y poca flexibilidad en términos de los parámetros básicos de la leche producida (mas allá de las condiciones sanitarias y de higiene, el contenido de la leche es resultado de la genética y del tipo de alimentación);
- f) en el extremo industrial, la necesidad de reducir costos conlleva a operar con mayores escalas técnicas y económicas; sin embargo, las mayores escalas -y concentración industrial- implican fijar mayores cantidades de capital inmovilizado con una pérdida de flexibilidad y costos fijos elevados; todo ello lleva a la industria a requerir de un sistema estable de provisión de leche fresca, a fin de garantizarse el abastecimiento de materia prima; así, a menudo, en un extremo tiene una oferta de leche fresca variable en cantidad y calidad, y una demanda final más estable, *ergo* debe arbitrar entre ambos extremos. Innegablemente, ello es más sencillo si el mercado de destino es la exportación -como la leche en polvo- donde la demanda puede contractualizarse a largo plazo e incluso cubrirse con instrumentos financieros; y
- g) finalmente, la fase industrial, en el caso argentino, no está desligada totalmente de la producción primaria, dada:
 - a) una presencia mayoritaria -al menos en términos de capacidad instalada- de cooperativas;
 - b) empresa lácteas integradas (total o parcialmente) con tambos propios (caso Williner, La Sibila, y otros); y
 - c) tambos que elaboran los primeros pasos industriales (la producción de masa para queso, típico de las provincias de Buenos Aires y Córdoba).

A partir de estas condiciones estructurales -tanto de la oferta como de la demanda- en las diversas etapas de la cadena, y frente a una virtual inexistencia de “arbitrajes” públicos, las relaciones entre las etapas primarias e industrial y entre la industria y la gran comercialización, se han caracterizado por marcadas fluctuaciones a lo largo del período analizado. Si bien individualmente, en cada una de las etapas, se reconoce la conveniencia de contar con algún

sistema estable y equitativo a mediano plazo, no se han podido consensuar un esquema de ese tipo desde los intentos públicos de mediados de los ochenta. Estos intentos se articulan -esencialmente- a partir de los sistemas de precios y las condiciones financieras que sustentan las relaciones entre las diversas etapas.

Sistema de precios

La fijación del precio que deben pagar las empresas a los productores por parte de lo realizan éstas en función de ciertos criterios comunes en lo sustancial, a los que se adicionan bonificaciones establecidas por cada una de las firmas.

El precio que deben pagar la mayor parte de las empresas se determina básicamente por la cantidad de kilogramos de grasa y de proteínas entregados. Otras empresas agregan más elementos a considerar en función del tipo de producto final. En el extremo opuesto, algunas industrias (en función del perfil final de producto) no tienen mayores restricciones ni por calidad ni por temperatura.

A este precio “base” se adicionan, en muchos casos, bonificaciones en función de:

- ✓ la calidad higiénica de la leche, que se determina en función de tres parámetros: recuentos bacterianos, células somáticas y temperatura; y
- ✓ la ausencia de brucelosis y tuberculosis en el tambo.

A partir de este marco general, las distintas empresas otorgan adicionales en función de criterios propios (ver Anexo).²¹ Así, la multiplicidad de combinaciones existentes entre empresas y productores e incluso al interior de cada empresa (que segmenta a los productores) deriva en que no exista -en el sentido estricto del concepto- ni un mercado de leche fresca, ni un precio único y fiable como buen predictor de negocio.

Esta conformación estructural, lejos de generar equilibrio, equidad y certeza de negocios a largo plazo (deseable en proporciones distintas tanto por la producción como por la industria) tiene algunos aditamentos que cobran mayor o menor relevancia de acuerdo con la relación de escasez y/o abundancia de materia prima frente a requerimientos de la demanda:

- a) la casi totalidad de los parámetros que componen el precio de la leche son de fijación unilateral por parte de la industria, mientras que la producción “toma o deja” el contrato de adhesión propuesto por cada industria;
- b) ocurre lo mismo con el cambio de tales condiciones;
- c) generalmente, las notificaciones referidas a las modificaciones en los precios se producen *a posteriori* o durante el lapso del período de pago, con lo cual se refuerza la asimetría negociadora;
- d) la industria establece operativamente los tenores que tienen los parámetros en base a análisis que si bien pueden ser chequeados *a posteriori* son realizados en planta por parte de la propia industria. Nótese que cualquier diferencia en los parámetros obliga al productor a accionar, tratando de demostrar por la negativa a costo propio; y
- e) existe poca transparencia en los precios de mercado, tanto entre empresas como al interior de la empresa, entre productores de diversos tamaños.

²¹ La empresa SanCor, por ejemplo, otorga bonificaciones por *aseguramiento de la calidad* (que requiere la existencia de un sistema de registros confiables, trazabilidad, buenas prácticas de manejo, y condiciones edilicias adecuadas); por *escala de volumen*- de acuerdo al volumen mensual de kilogramos de proteína entregados y por *permanencia y asociado constante* (aspecto, éste, que en la realidad opera como una suerte de barrera a la salida de los asociados).

En síntesis, se trata de una relación muy asimétrica, a partir del distinto grado de poder de negociación y por el tipo de estructura de negocio en cada segmento. Obviamente, frente a dichas asimetrías la actividad primaria –aunque muy desconcentrada numérica y territorialmente- responde conformando esquemas asociativos -desde cooperativas hasta *pooles* de productores- que negocian desde posiciones menos desventajosas.

Plazos y financiamiento

La transacción del producto en el mercado de la leche se caracteriza por:

- a) la entrega a cuenta a una usina láctea en función de adherir a los sistemas propuestos por ésta;
- b) la regla general es un contrato de palabra y de hechos consumados;
- c) los pagos son mensuales frente a entregas diarias de las mercaderías; y
- d) los plazos son de entre 15 a 25 días subsiguientes al mes vencido; ello significa que la leche entregada el día 1, se cobra como mínimo a los 45 días.

De esta forma, se materializa un mecanismo de fijación de precios y con ello de reparto de los flujos producidos, que inicialmente se asienta sobre una fuerte asimetría de poder y de negociación. También, ante esta situación, la reacción, desde la producción, es la tendencia hacia el asociativismo, especialmente bajo la forma de generación de acuerdos entre productores para negociar mejores precios y/u otras condiciones (*pooles*).

Todas estas condiciones de relacionamiento, más allá de su ineficiencia como generadores de señales de largo plazo entre dos etapas de la actividad que -en lo sustantivo- son interdependientes, se caracterizan por un escaso nivel de información fidedigna y una alta volatilidad.

En tal sentido, cuando el ciclo de negocios es positivo -traccionado por la demanda local o internacional- tienden a establecerse negociaciones individuales que poco respetan las condiciones de los contratos iniciales. En otros términos, cuando existe un faltante de leche fresca los contratos de provisión se celebran en condiciones de mayor simetría, y se dejan de lado, en muchos casos, las condiciones técnicas que conforman el precio final. En tales instancias, importan los volúmenes producidos y las ubicaciones geográficas de las cuencas. En otro orden, esto introduce otro elemento disruptivo al interior de la producción: una notable dispersión de los precios pagados al productor.

Por el contrario, cuando las condiciones del negocio en general tienden a desmejorar, la asimetría de poder de negociación cobra mayor relevancia. Los mecanismos de precios se acercan a las condiciones técnicas estrictas (lo cual permite, además, reducir costos a la etapa industrial), decrece la dispersión de precios entre productores (que entregan a la misma empresa) y se alinean las condiciones financieras entre todas las usinas.

5.2 Las relaciones entre industria y comercialización

La relación de la industria con los canales comerciales tiene un nexo dado por los sistemas de distribución de cada empresa en particular. Las empresas líderes cuentan con sus propias redes de distribución que, a la vez, le permiten un mayor control sobre la logística y las cadenas de frío (elemento clave en el negocio).

A partir de ello, el tramo siguiente es la relación con quienes detentan las bocas de expendio al público. Alrededor del 50% de las mismas se concentra en un número acotado de supermercados/hipermercados, mientras que el resto va por los canales minoristas de menor tamaño (almacenes, pequeños supermercados y supermercados de comunidad).

En el caso de los supermercados grandes e hipermercados, la dinámica de trabajo se caracteriza por:

- a) la empresa tiene un espacio en la góndola, cuenta con cadena de frío y sistema de limpieza;
- b) la reposición corre por cuenta de la empresa láctea;
- c) un sistema de rotación de producto de entre 48 y 72 hs para los productos frescos; y
- d) un mecanismo de cargos o débitos por roturas, vencimientos y calidades.

A grandes rasgos, el sistema comercial se asemeja más a un alquiler de góndola con riesgo propio para la industria que al convencional sistema de comercialización al minoreo (donde el comerciante corre el riesgo de la venta al adquirir el producto).

También concurre a este tipo de canal la presencia (variable en importancia entre grandes empresas, pero común a todas) de marcas propias de los supermercados.

Los plazos de cobro -por parte de la industria- son variables entre empresas, pero se estima que rondan los 21 días.

En este segmento de comercialización, las grandes empresas lácteas tienen enfrente a una decena de hipermercados, que: i) son de mayor volumen en términos de facturación; ii) en su *mix* de ventas, los productos lácteos (frescos o de mayor alcance) son una parte ínfima del negocio; iii) la existencia de tales productos en góndola les es necesaria por el “armado” de la oferta y por la rápida rotación (lo cual permite márgenes bajos, e incluso negativos, en función del negocio global), y iv) tienen fluidos vínculos con la importación (con lo cual, ante deslizamientos de precios internos, pueden convertirse en importadores directos de productos lácteos del exterior).²²

Nuevamente, ante esta estructura, las conductas observables dependen en gran medida del ciclo económico. Frente a demandas crecientes y con facilidades de importación (debido a los niveles del tipo de cambio y/o los aranceles) se fortalece el poder de la comercialización frente a la industria (como ocurrió en los noventa), hecho que se traduce en un posicionamiento privilegiado a la hora de imponer condiciones de control y mantenimiento de las góndolas. Por el contrario, cuando la demanda decrece, la importación se dificulta y parte de la comercialización regresa a los almacenes y supermercados chicos, la industria reposiciona su poder de negociación.

Complementariamente, existe una gran cantidad de pequeños supermercados y almacenes que operan como puntos de ventas de los lácteos. En este caso, existe un doble juego desde la industria: su poder de negociación es mayor (al punto de poder “sugerir” ciertamente el nivel de precios finales al público y delegar el riesgo del negocio asociado con devoluciones y roturas) y, por otro, pero con el agravante de que ello eleva el costo de distribución por un tema de escala de las micro operaciones (en muchos casos, variadas y dispersas). En estos casos, el sistema de cobros oscila entre siete y quince días dependiendo de cada empresa y caso particular.

En síntesis, a grandes rasgos, la cadena se conforma con mecanismos de precios muy asimétricos en la primera de las etapas (primaria-industria) a favor de la industria y grados variables de equilibrio entre la industria y el comercio. En este último caso, las reglas de juego son mucho más claras que en el primero y dependen del segmento (gran comercialización o pequeños almacenes). En términos del financiamiento, mientras la industria paga al productor a 45 días de entregado el producto (y tiene un lapso de “industrialización” promedio del orden de los 20/25 días), “recupera” el flujo financiero entre 7

²² Especialmente de aquellos productos de alto precio (y rentabilidad) demandados por los segmentos de mayor poder adquisitivo.

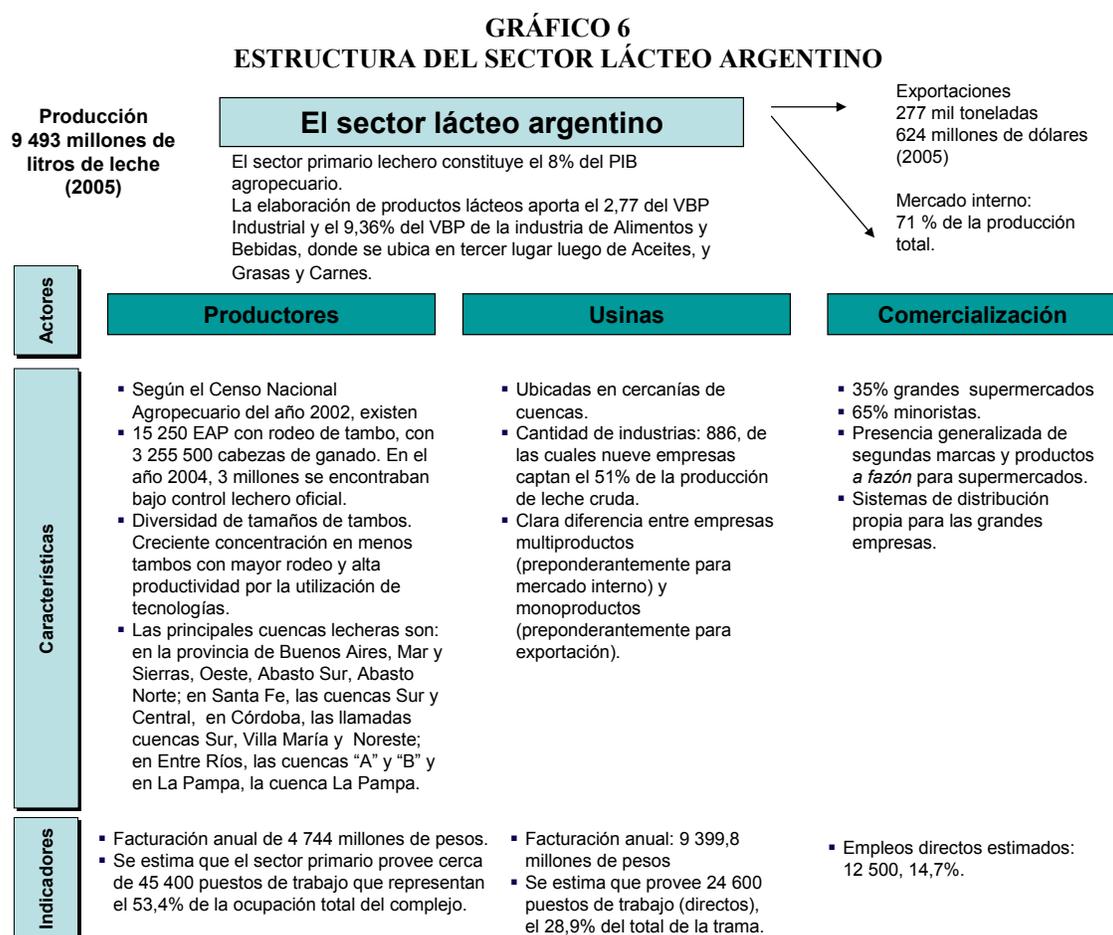
y 21 días (mediados, sí, por las dispersiones asociadas con cada circuito comercial, perfil de especialización productiva, grado de cobertura regional, etc.).

6. Una visión de conjunto de la trama láctea

Se trata de una actividad de permanencia y potencialidad futura de maduración lenta y cuya productividad -de conjunto- se construye tanto individual como colectivamente. Relevante desde el punto de vista de la facturación pero más aún desde el empleo, incluso si a éste se lo visualiza desde la perspectiva regional.

Emplea de manera directa e indirecta alrededor de 180 000 personas. En el año 2004 facturó a nivel primario cerca de 4 000 millones de pesos anuales y a nivel industrial alrededor de 8 100. Cubre la totalidad de la demanda interna y, en los últimos años, consolidó una corriente exportadora que -aún desde niveles modestos en relación a otras actividades primarias- se cuenta entre las que exhiben mayor dinamismo.

Su base productiva se asienta en el desarrollo adaptativo de una genética con mínimos rasgos propios -el holando argentino- con estándares técnicos tendiendo a alcanzar los mejores registros internacionales; a lo largo de las últimas dos décadas incorporó sustantivamente mejoras tecnológicas, a la vez que tendió a establecer perfiles productivos de cierta eficiencia.



Fuente: elaboración propia.

III. Comportamiento de la trama láctea, 1990-1997

1. El contexto macroeconómico y regulatorio

En los años noventa, en Argentina, tuvo inicio un proceso de intensas transformaciones que dio lugar a una nueva configuración del escenario económico. En efecto, la apertura de la economía, la globalización de los mercados a nivel mundial, las privatizaciones, la entrada de nuevos flujos de inversiones y la integración regional en el marco del Mercosur, implicó un cambio radical en las condiciones del ambiente económico.

Así, las importantes reformas, que tuvieron lugar en el contexto macroeconómico y en los marcos regulatorios, impulsaron una fuerte reestructuración productiva y la elección, por parte de los agentes económicos, de nuevas estrategias en lo vinculado a las formas de producción, incorporación de tecnología e inserción en los mercados mundiales.

La puesta en vigencia del denominado Plan de Convertibilidad significó un marco de referencia nuevo para la lechería, en su conjunto, en lo referido a los aspectos agregados y regulatorios. La estabilización de la tasas de inflación por períodos prolongados -en niveles inéditos para Argentina desde inicios de los años sesenta- sumado a la reaparición del crédito y un crecimiento rápido de la economía impulsaron el consumo durante el primer quinquenio de los noventa. Dichas mejoras se reflejaron rápidamente en demandas puntuales a los sectores básicos de la canasta de bienes, entre ellos, los lácteos.

Otras características del modelo macroeconómico influyeron también de manera directa o indirecta sobre la actividad en su conjunto.

Inicialmente, se desmantelaron las iniciativas de controles de precios y mecanismos de fijación mensual, en pro de un modelo desregulado enmarcado en las reglas del libre mercado, constituyéndose en una de las pocas experiencias mundiales que operan de esta forma.

La liberación de una gran cantidad de precios de insumos y productos finales, junto con la apertura de la economía a la importación de insumos, condujo a establecer márgenes favorables para la lechería; la quita de las retenciones a las exportaciones operó también en tal dirección. Los datos del cuadro siguiente son elocuentes sobre el particular, especialmente en los primeros años.

CUADRO 11
EVOLUCIÓN DE LA RELACIONES DE PRECIOS. GRASA BUTIROSA/ INSUMO
(En kg por 100 lt., kg por lt., kg por QQ., kg por 100 kg, kg por unidad)

Año	Gasoil	2 4 DB 100%	Maíz (dársena)	Alim. balanceado	Pick up
1990	6,55	2,05	2,10	1,95	3 007
1991	7,28	2,73	2,15	2,91	3 130
1992	5,59	1,62	1,73	3,30	3 130
1993	4,50	1,45	1,57	2,16	3 080
1994	4,50	1,35	1,78	2,00	3 037
1995	4,91	1,60	2,24	2,73	3 313
1996	5,09	1,64	3,38	3,30	3 438
1997	7,17	1,27	1,62	2,42	3 037

Fuente: elaboración propia en base a datos de Márgenes Agropecuarios.

Nota: los datos se refieren al mes de julio de cada año. El precio de grasa butirosa es el precio final con bonificaciones.

Como se desprende del cuadro precedente, se necesitaban menos kilos de grasa para un conjunto de insumos claves para la actividad, especialmente para maíz, combustibles y herbicidas.

Otro conjunto de elementos de contorno de la actividad -como la restauración del crédito (no sólo el de origen público, sino también el privado -que por primera vez en largo tiempo aparecía como relevante para el sector-, junto con algunas innovaciones -tales como las tarjetas de crédito específicas para el agro-), una favorable ley de inversiones extranjeras y, en general, una filosofía pro mercado impulsada por parte de las autoridades económicas- contribuyeron asimismo, a establecer un clima de negocios favorables para la actividad láctea.

Estructuralmente, cabe mencionar dos acciones complementarias que, *a posteriori*, serán centrales en la dinámica de la trama en su conjunto: la primera de ellas se refiere a la apertura a la importación de productos terminados (leche, quesos, leche en polvo) y, la segunda, a la paulatina y plena conformación del Mercosur, (en particular la presencia de aranceles mínimos en el comercio con Brasil, Paraguay y Uruguay). En el primero de los casos, la reducción de los aranceles fue temporalmente simultánea al arribo y/o la consolidación de las grandes cadenas de comercialización internacionales, algunas de las cuales operaron, desde un principio, como puerta de entrada de los productos importados (inicialmente en los productos de mayores precio y sofisticación y posteriormente en *commodities* como la leche larga vida). El tema relevante en este punto es que la gran distribución pasó a ser la bisagra entre la producción local y su competencia importada, con lo cual se fortaleció su poder al interior de la trama.

Como resultado de este conjunto de factores la lechería en su conjunto enfrentó:

- a) una demanda interna creciente; prueba de ello es el crecimiento del consumo *per cápita* que pasó de 160 litros por habitante a algo más de 220 en un lapso de cuatro años;
- b) un traccionamiento de la demanda hacia la oferta, dado que parte (sustantiva) fue suplida por producción local. Para ello, ésta creció rápidamente y desalentó exportaciones;
- c) las exportaciones, a pesar de cierto impulso inicial, se insertaban en mercados externos donde los precios se mantuvieron estables -en el entorno de los 1 500 dólares por tonelada para leche en polvo- hasta mediados de 1994; y

- d) mayores importaciones de productos finales; en efecto, en 1990, la importación era -en términos equivalente a litros- el 0,4% del consumo aparente; mientras que cinco años más tarde rondaba el 5%.

Estos factores se tradujeron en un claro impulso a la producción local destinada, cabe remarcarlo, al consumo interno. El perfil de las inversiones industriales, apuntaron, entonces, a dar respuesta a esta mayor (y más diversificada) demanda local. Más aún, el grueso de las inversiones realizadas por empresas multinacionales ingresó, mayormente, para captar el mercado interno a favor de su posicionamiento en términos de su cartera de productos (y, en menor medida, para captar leche, procesarla y volcarla a los mercados externos). La actividad en su conjunto ingresa en un ciclo positivo, pero en el marco de una economía abierta y sin mayores esquemas de regulación (más allá del propio mercado).

2. La trama de los lácteos en el período 1990-1997

2.1 Indicadores generales

La producción y el consumo

La producción de leche cruda experimentó espectaculares incrementos en el período analizado. Mientras que en 1990 se produjeron 6 093 millones de litros, en el año 1997 la producción anual alcanzó los 9 090 millones de litros. Esto representa un incremento superior al 49% en seis años.

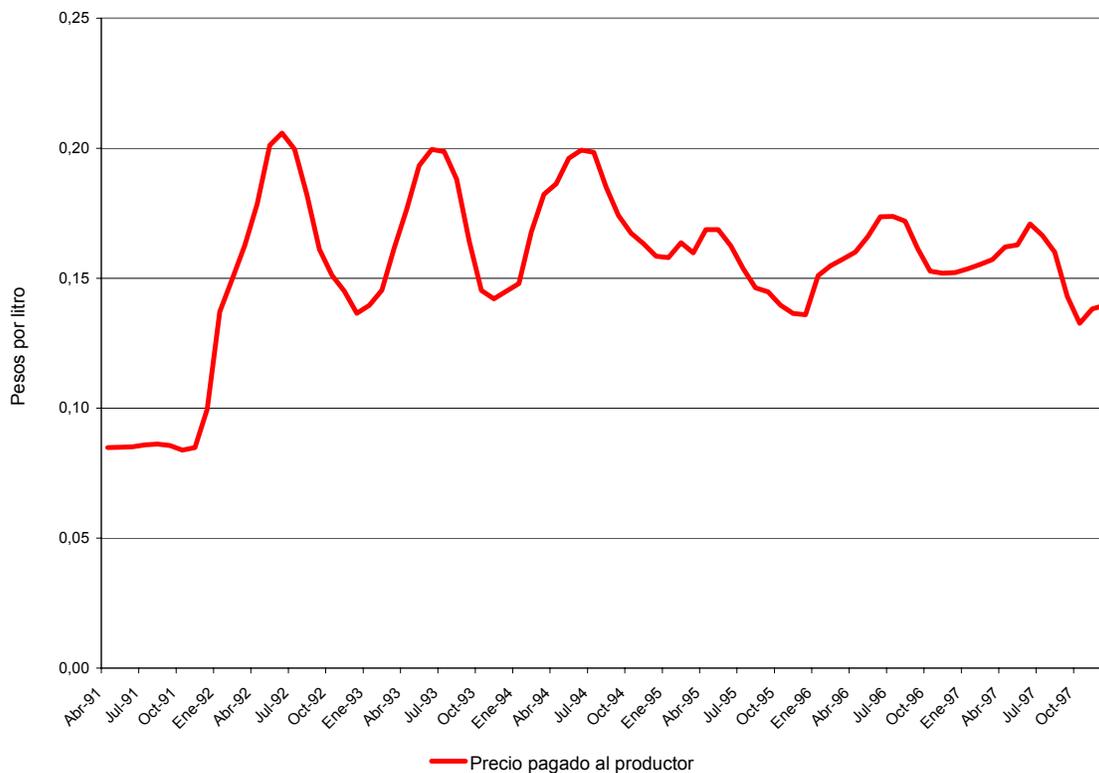
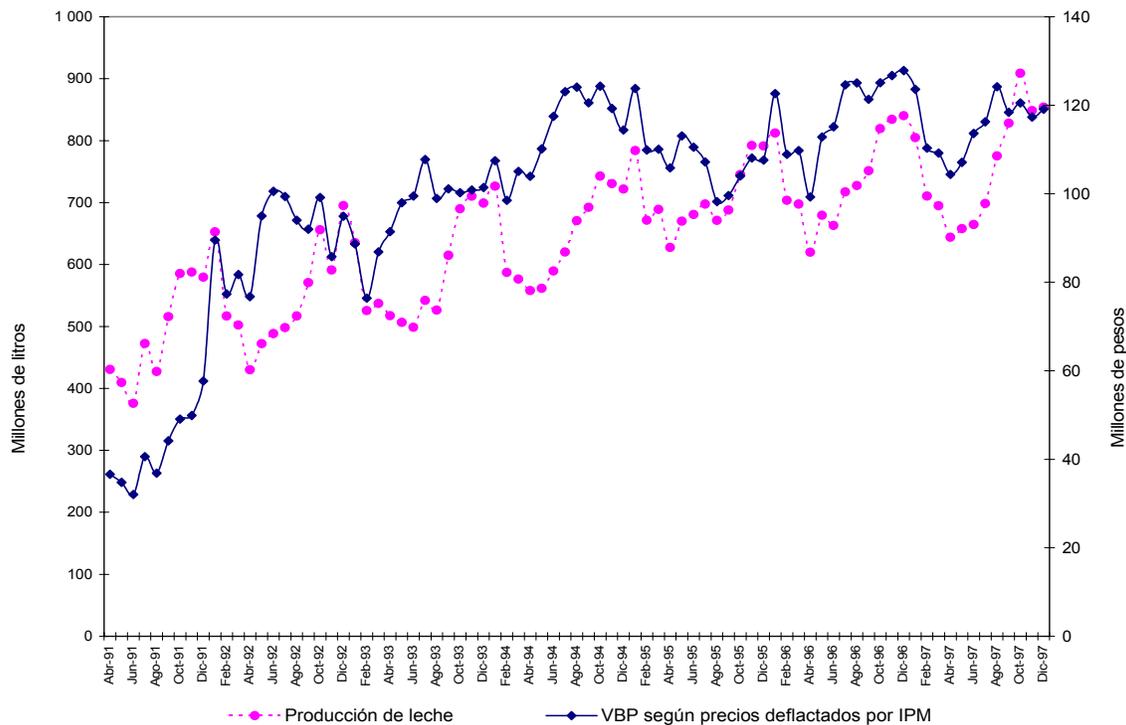
Los crecimientos en los niveles físicos tuvieron su correlato en el nivel de ingresos. En tal sentido, entre 1992 y 1997, los litros producidos crecieron un 38%, mientras que la facturación total lo hizo en el 45%. En otros términos, hubo una inicial apreciación de la actividad en términos económicos. Al igual que en otras actividades, el crecimiento -medido en términos monetarios- fue más rápido en los primeros años, notándose en el último bienio cierto “amesetamiento” de la actividad.

La producción industrial, tanto de leches fluidas como de productos lácteos, se incrementó año tras año, impulsada por el crecimiento del consumo interno y la demanda externa proveniente, principalmente, de Brasil.

El consumo mostró una tendencia creciente en el período 1990-1994, interrumpida en el año 1995, por los efectos sobre la economía argentina del llamado “efecto tequila”.²³

²³ La devaluación mexicana a fines de 1994 provocó el retiro de los capitales de corto plazo colocados en el país y la región, generando una gran incertidumbre en el mercado financiero local que se reflejó en la caída en las cotizaciones de las acciones líderes en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y en los niveles de la tasa de interés expresada en pesos o en dólares. Los efectos sobre la economía real fueron considerables: el PIB cayó el 4,4% en 1995, descendió bruscamente el consumo, se elevó la tasa de desempleo y cayó la inversión. Otras consecuencias de la crisis del tequila fueron la reaparición del déficit fiscal y el incremento de tres puntos del IVA, que pasó del 18% al 21%.

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE PRECIOS, CANTIDADES Y ESTIMACIÓN DEL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN. SECTOR PRIMARIO. ARGENTINA 1991-1997



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Notas: el VBP y los precios pagados al productor se encuentran deflactados por el IPM con base en abril 1991 = 100.

CUADRO 12
LECHES FLUIDAS Y PRODUCTOS LÁCTEOS. ELABORACIÓN, CONSUMO, CONSUMO PER
CÁPITA. ARGENTINA 1990-1997
(En miles de litros, toneladas)

Año	Leches fluidas ^a			Productos lácteos ^b		
	Elaboración	Consumo real ^c	Consumo por habitante	Elaboración	Consumo real ^c	Consumo por habitante
1990	1 020 000	1 014 149	31,40	706 689	574 337	17,78
1991	1 091 724	1 127 153	34,49	762 788	765 386	23,42
1992	1 284 183	1 348 774	40,41	815 407	852 894	25,55
1993	1 324 138	1 386 815	41,06	863 465	864 693	25,60
1994	1 362 759	1 391 607	40,71	960 652	944 271	27,63
1995	1 373 926	1 278 205	36,76	1 000 176	921 654	26,51
1996	1 408 388	1 390 888	39,49	1 036 721	926 324	26,30
1997	1 493 330	1 471 330	41,25	1 073 977	980 206	27,48

Fuente: elaboración propia en base a SAGPyA.

^a Involucra a todo producto líquido salido de fábrica.

^b Involucra a todo lo salido de fábrica que no sea líquido; como ser: leche en polvo, quesos, manteca, crema, caseínas, etc.

^c Consumo real = elaboración + importación - exportación - existencias.

Exportaciones e importaciones de productos lácteos

Las exportaciones, impulsadas básicamente por la demanda brasileña,²⁴ mostraban en el período una tendencia creciente. Mientras en 1991 las colocaciones de productos lácteos alcanzaron las 32,6 mil toneladas, por un monto total 65,4 millones de dólares, en 1997, el volumen exportado superaba las 125,8 mil toneladas por un valor cercano a los 300,6 millones de dólares. En este año, aproximadamente el 71% correspondió a colocaciones en Brasil. En un esquema de dos países con convertibilidades fijas y automáticas, el intercambio lácteo favorecía claramente a la Argentina. Estructuralmente, ello indujo a la apertura de subsidiarias de empresas argentinas en Brasil.

La evolución, en general, de las exportaciones está estrechamente ligada a lo sucedido con el consumo interno durante el período. Con el incremento de la demanda interna en 1991/1992, los saldos exportables se redujeron (y se verificó, a su vez, un crecimiento en las importaciones para suplir la demanda local). En contrapartida, con la contracción del consumo en 1995, producto de la “crisis del tequila”, las exportaciones se duplicaron.

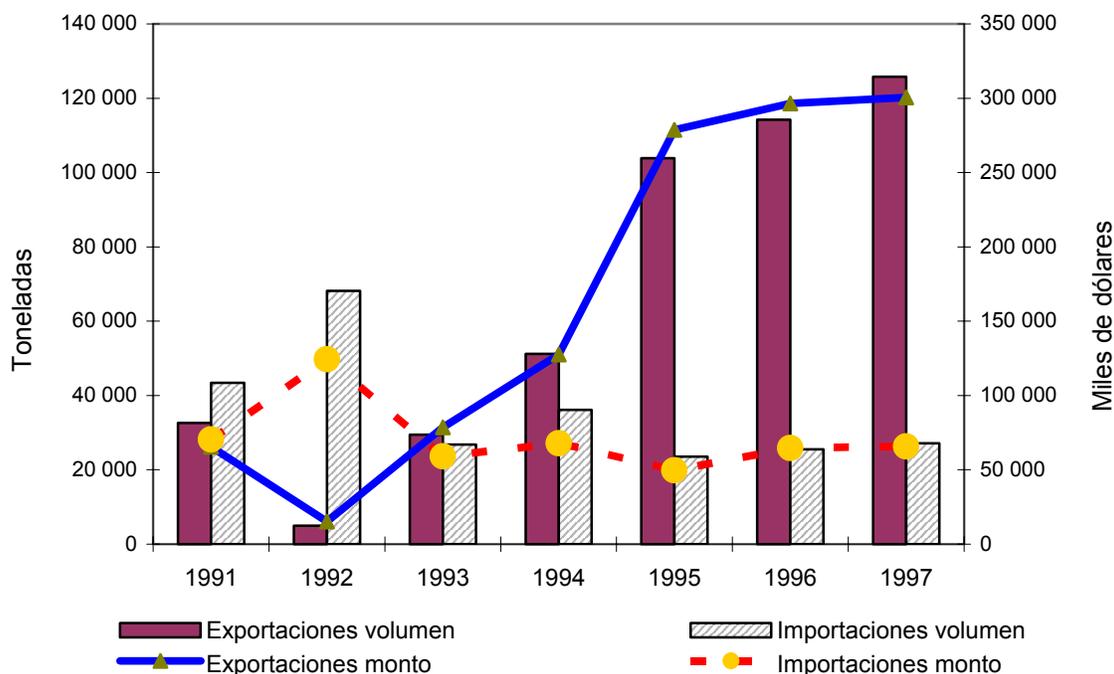
El análisis de la composición de las ventas al exterior indica que éstas se hallaban fuertemente concentradas en leche en polvo entera. Relativamente importantes -con una participación variable en los distintos años- eran otros productos tales como leche en polvo descremada, leche esterilizada y quesos.

Las importaciones de lácteos en los años 1991/1997 se mantuvieron en valores históricamente elevados, con un pico en el año 1992, en el que ascendieron a 124,5 millones de dólares, como producto del fuerte incremento de la demanda interna. En 1997, se registraron importaciones por 65,6 millones de dólares y tenían como orígenes principales a Nueva Zelanda, Uruguay y Estados Unidos.

²⁴ Entre los principales destinos de las ventas argentinas se encontraban- además de Brasil- Paraguay y EE.UU.

Las compras al exterior estaban compuestas mayoritariamente por i) productos de alta gama (especialmente quesos); ii) leches larga vida (para segmentos de precios reducidos); iii) leche en polvo (por faltantes ocasionales de oferta interna). Los canales de ingreso comienzan a ser en este período las grandes cadenas de supermercados -especialmente las de capital externo- que capitalizan su posicionamiento mundial y poder de compra.

GRÁFICO 8
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS
(En millones de pesos, en toneladas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA e INDEC.

Empleo

Las estimaciones de empleo directo e indirecto para el año 1997 señalan que la cadena en su conjunto empleaba 242 487 trabajadores. Mientras que en la etapa de cría de ganado y producción de leche participaban unos 104 mil trabajadores con un 73% de empleos directos, en la industria se registraban algo más de 44 mil empleos (aproximadamente 28 mil eran empleos directos), 92 mil correspondían a la fase de comercialización y 2,4 mil puestos de trabajo se relacionaban con el transporte.

3. Evolución y comportamiento de los agentes de la trama láctea

3.1 Sector primario

La expansión de la producción, que pasó de 6 mil millones de litros en 1990 a más de 9 mil millones de litros en el año 1997, se verificó en todas las provincias lecheras, en especial en Santa Fe (con un salto en la cantidad de litros producidos entre 1990 y 1997 del orden del 59%) y Córdoba (58%). Otras provincias, aún con producciones sustancialmente menores, también exhibieron importantes incrementos en la obtención de leche cruda. Como ejemplo, la producción de leche cruda en la provincia de La Pampa creció en un 76% en el lapso considerado.

Este aumento de la producción de leche se dio en un contexto caracterizado por:

- i) la concentración de la propiedad,
- ii) una sustantiva mejora tecnológica, y
- iii) la reducción del número de tambos y el incremento de la escala media.

Cabe observar que la difusión del cultivo de la soja -proceso que se inició a principios de los noventa, aún antes del auge que experimentaría este cultivo con la introducción de la soja transgénica en 1997- dio lugar a la necesidad de replantear la rentabilidad del tambo respecto a otros usos alternativos. Los productores recurrieron, entonces, a tecnologías que mejoraron la productividad y/o redujeron costos.

Así, la mejora significativa en la eficiencia de los tambos estuvo impulsada por la incorporación progresiva de un conjunto de cambios, que en los primeros años de la década se centraron en:

- a) La introducción -vía genética importada- de animales de mayor porte y alta producción, que implicó la adopción de consecuentes cambios en el manejo del rodeo. La mejora genética se vio impulsada, asimismo, por el uso de técnicas de inseminación artificial;
- b) la implementación de cambios en el sistema de alimentación de los animales. Si bien continúan siendo primordiales las pasturas, éstas se complementan con rollos y alimentos balanceados. Asimismo, el uso de rollos induce a realizar siembras adicionales de cultivos específicos y, en consecuencia, reorganizar el uso del suelo;
- c) la instauración de una nueva modalidad en la crianza de terneros -la estaca-, que permite un mayor control del animal, modificaciones en su alimentación que resultan en una mejora en kilogramos obtenidos y reducción de costos (por mejoras en alimentación y/o reducción de la mortandad);
- d) la difusión de la adopción de ordeñadoras mecánicas en línea en reemplazo de las de balde;
- e) la ejecución de mejoras en las instalaciones tamberas (pisos de cemento) apuntando a incrementar la higiene y, por consiguiente, mejorar la calidad de la leche en tambo;
- f) la incorporación paulatina de equipos de frío, incentivada a inicios de los noventa por los adicionales de precio por leche refrigerada que pagaban las grandes usinas lácteas (a fines de los noventa, en un contexto de exceso de oferta de leche, se volvería una condición ineludible para entregar la producción a dichas firmas);
- g) el uso masivo de la electrificación rural -con el sistema de doble tarifa- que facilita el uso de todo tipo de equipamiento electrónico (boyeros, equipos de frío, bombas centrífugas para limpieza, etc.); y
- h) la extensión de las campañas de vacunación contra la brucelosis y la tuberculosis bovina. Las certificaciones otorgadas por el SENASA a los establecimientos libres de brucelosis y tuberculosis permitieron a los productores obtener ingresos adicionales en función de la calidad de la leche.

Los datos de importación de maquinarias para la actividad tambera para el período dan cuenta, en alguna medida, de la magnitud de las inversiones del sector primario en la mejora de la eficiencia productiva.

CUADRO 13
IMPORTACIÓN DE MAQUINARIAS PARA LECHE
(En miles de dólares)

Año	Máquinas para ordeñar	Otras máquinas y aparatos de lechería n.e.p.	Total importaciones maquinarias para lechería
1994	887	4 484,0	5 371
1995	1 301,5	4 243,2	5 545
1996	1 392	4 072	5 463
1997	1 310,7	6 702,6	8 013
1998	952,5	11 204,2	12 157
1999	475	5 949	6 424
2000	60,9	1 243,3	1 304
2001	88	810	897
2002	85,3	4 625,8	4 711
2003	63,2	705,4	769
2004	9	667	676
2005*	155	146	301

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía y Producción – Secretaría de Política Económica.

* acumulado hasta agosto.

En síntesis, en el marco de una percepción de alta rentabilidad de la actividad, la producción primaria se reconvirtió sustantivamente, al tener enfrente una demanda ávida por producciones de calidad e incentivada por el mecanismo de precios diferenciales (incentivos a la calidad y al volumen), se inició un “salto” tecnológico- algo que no ocurría desde mediados de los años sesenta. Ello se basó en un proceso de fuertes inversiones en activos fijos, por parte de la actividad primaria y de cambios en las conductas tecno-productivas de los tamberos (además de verificarse algunos cambios en su composición con el ingreso de capitales externos a la actividad).

3.2 Industria

En un contexto de fuerte incremento de las inversiones en general impulsadas por las condiciones de entorno macroeconómico, las perspectivas generadas por el mercado ampliado del Mercosur y el redireccionamiento de los flujos internacionales de capital, la industria de productos alimenticios en general incrementó fuertemente su acumulación de capital en el período.

En particular, la industria láctea exhibió un importante dinamismo, triplicando su ritmo de acumulación. En este período, la industria recibió un importante flujo de inversiones (alrededor de 1 300 millones de dólares). La actividad ocupó el segundo puesto en cuanto al monto de inversiones, luego de la rama Elaboración de aceites y grasas vegetales (SAGPyA, 2001).

Las inversiones en la industria láctea implicaron un fuerte incremento en la capacidad de producción local con la instalación de nuevas plantas, la expansión de las plantas previamente existentes y la incorporación de equipos. Estas inversiones fueron realizadas tanto por parte de agentes locales con una trayectoria consolidada en la actividad, como por nuevas empresas,

algunas líderes a nivel mundial, que se instalaron o incrementaron su presencia en el mercado local a partir de inversiones en plantas y equipos y *joint ventures*.

Una proporción significativa de estos proyectos se vinculaba al secado de leche. Así, la capacidad instalada para la elaboración de leche en polvo entre 1994 y 1998 aumentó un 70% alcanzando los 10,6 millones de litros/día. Sin embargo, el grueso de ellas se destinó a eliminar cuellos de botella productivos o al desarrollo de nuevos productos claramente orientados a suplir una demanda interna que se manifestaba muy dinámica. Las principales empresas comenzaron lentamente a diversificar su cartera de productos y a segmentar los mercados a través de innovaciones en materia de envases, campañas de publicidad y promociones.²⁵

El grueso de estas inversiones tiene un elemento en común: su financiación, de manera directa o indirecta, contó con el apoyo de créditos tomados en moneda internacional por plazos que excedían los 2/3 años y en el marco de un convencimiento del mantenimiento a futuro de las condiciones cambiarias.

3.3 Las grandes cadenas de comercialización

A partir de la década del ochenta hacen su ingreso al país las grandes cadenas de super e hipermercados. Carrefour establece su primera sucursal en el año 1982. Wal-Mart se establece en el país en 1995. Auchan hace lo propio en 1997. Coto, de capitales nacionales, establece su primer supermercado en 1987. Supermercados Norte (con la gestión del Exxel Group) inicia su expansión en 1997. Rápidamente, el consumo se desplaza de los almacenes tradicionales a los grandes supermercados.

Otro fenómeno de estos años es el surgimiento de cadenas de tiendas de descuento, en las que se puede encontrar tanto artículos de primera marca como un extenso surtido de productos con marcas propias. Eki discount se inicia en 1996, con capitales nacionales a los que se sumaron fondos de inversión: Global Investment Partners (de capitales belgas), West Phere, y Bank of America; poco después lo hizo Sobrape Vinhos de Portugal, dueña en la Argentina de la bodega Finca Flichman. Por su parte, la cadena Día (de la francesa Promodés) se instaló en el país en 1997.

Estos cambios introducen una lógica distinta en un actor de la cadena que, a lo largo de los años sucesivos, iría cobrando mayor relevancia. El poder de compra de la gran distribución impone nuevas reglas de juego entre industria y comercialización. La gran comercialización comienza a tener la posibilidad de imponer condiciones en cuanto a precios, logística, espacio en góndola, etc. Los grandes supermercados imponen cuotas para la entrada de nuevas marcas a la góndola y arancelan los espacios destacados y la publicidad en los mismos. Las grandes cadenas y en particular aquéllas de origen internacional, actúan asimismo como importadoras de productos de alta calidad y también de leche larga vida importada, lo que representa un poder adicional en la fijación de precios.

Aparecen en los grandes supermercados y en las cadenas de *discount* las marcas propias -o marcas blancas- aplicadas a productos generados por otras empresas. A través de estas marcas, los supermercados ofrecen productos a un precio en general más competitivo que el de las marcas de primera línea, garantizando su reposición. Ante el consumidor, la garantía de calidad está vinculada al prestigio del supermercado en cuestión.

²⁵ Algunos de estos productos han tenido un fuerte impacto sobre el mercado. Por ejemplo, con la aparición en el mercado a fines de los ochenta y su difusión en la década siguiente de las leches larga vida (proceso UAT de esterilización por altas temperaturas), se facilita para las empresas del interior el acceso al mercado de leche fresca en Buenos Aires y Capital Federal y en general para todas las firmas, las ventas de leches frescas a otros países.

La creación de marcas propias por parte de los supermercados -que se inicia a mediados de los años noventa y cobrará relevancia en los períodos de crisis- tiene una serie de efectos en la relación entre industria y comercialización. Estos implican básicamente un aumento del poder de negociación del supermercado con respecto a las empresas con marcas líderes. Los establecimientos que elaboran productos para marcas propias deben ahora competir con su propia marca ante la del supermercado. Sin embargo los beneficios para la industria están dados por la menor inversión requerida y la posibilidad de utilización de la capacidad ociosa.

4. Dinámica de las relaciones internas en la trama láctea

4.1 Las relaciones al interior de la trama de lácteos

Al impulso de una demanda creciente, y en el marco de la competencia de tierra por efecto de algunos granos (especialmente la soja), el mercado se volvió un rápido demandante de leche fresca.

De forma generalizada la industria comenzó a instrumentar mecanismos de pagos a la producción que, en un doble sentido, tendieron a:

1. incentivar -adicionalmente a un pago de base- los volúmenes crecientes de leche; y
2. promover prácticas y niveles de calidad de la leche a fin de facilitar el posterior procesamiento, que también se pagan como porcentajes adicionales.

Cabe señalar que este proceso de inducción hacia el desarrollo de mayores capacidades productivas:

1. fue impulsado por precios crecientes, que comenzaban en la relación comercio-consumidor y terminaban en la relación usina-productor (al calor de la firmeza del consumo local y aún en competencia con el “techo” que marcaban los productos importados);
2. tuvo lugar en el marco de contratos informales -o sea de duración incierta- entre productores y usinas.

Se tendió a generalizar un modelo de relación en el que se inducía a la actividad primaria hacia una expansión en la producción, en simultáneo con mayores exigencias de calidad (hecho que a su vez, mejoró la estructura de costo de la industria al eliminar procesos internos otrora realizados en las fábricas). El esquema de funcionamiento impulsaba, además, a la producción primaria hacia un modelo tecnológico que no sólo modificaba prácticas de manejo de rodeo o del tambo, sino que implicaba un mayor requerimiento de capitales (fijos y circulantes) por parte de los productores primarios.

Los mayores requerimientos de capital se refieren a dos aspectos:

1. capital operativo destinado a “lubricar” la marcha de la actividad; e
2. inversiones en activos fijos -de larga recuperación- tanto a nivel de genética como de instalaciones (equipos de frío, facilidades en los tambos, silos, comederos, etc.).

Desde la perspectiva del productor el modelo era compatible, además, con otros elementos adicionales:

1. la mayor inversión en capital (fijo y circulante) encontraba su contrapartida en el flujo (crecientemente ofertado) de crédito bancario;
2. la mayor demanda impulsaba precios que, a su vez, revalorizaban los activos, lo cual permitía efectuar favorables comparaciones patrimoniales. En otros términos, el dinamismo final del mercado permitía inversiones y revalorizaba los activos que hacían sustentables los niveles de incorporación de tecnología y capital a tasas de interés -en

algunos casos- claramente positivas. La revalorización de los activos -efecto riqueza- no sólo respondía a lo ocurrido con activos relacionados con la actividad, sino que además era impulsado por el valor creciente de la tierra (soja); y

3. en este contexto, comenzaron a tener relevancia emprendimientos de productores sin tierra cuya sustentabilidad se basó, posteriormente, en aumentar las escalas y presionar al límite las tecnologías disponibles. Obviamente, al ser estos emprendimientos menos fuertes en términos de capital propio fueron los más endeblés en el lapso del ajuste.

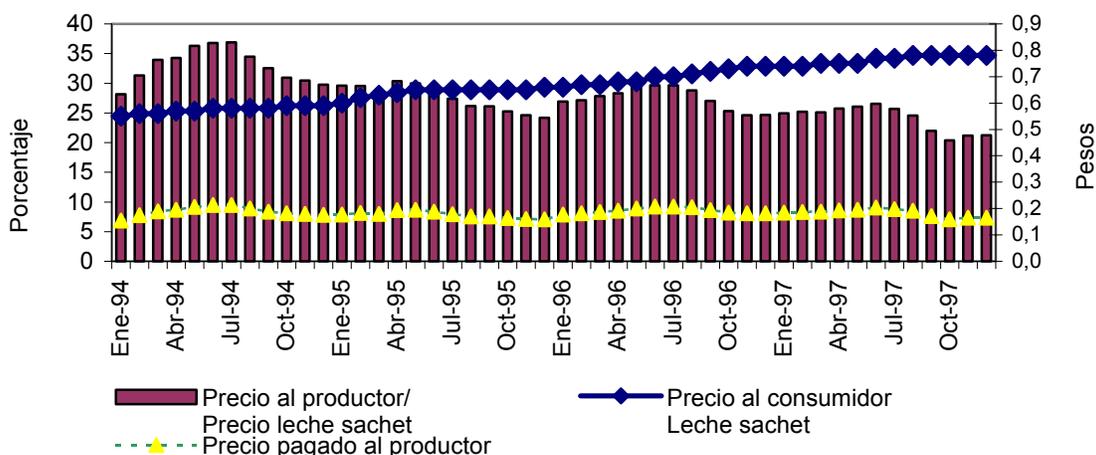
El proceso de expansión primaria -con los límites de precios al productor superiores a los 20 centavos de dólar- fue acompañado por la industria sobre la base de algunas inversiones de cierta relevancia, realizadas con endeudamiento internacional. El grueso de las mismas se dedicó a mejorar y ampliar capacidad de procesamiento de productos destinados, mayormente, hacia el mercado interno. La diversificación de la demanda fue el objetivo, en línea con la presión que ejercía el producto importado, especialmente aquél de alta gama de precio. O sea que la industria se endeudó en dólares para inversiones que redituaban en pesos, apostando al mantenimiento de la paridad cambiaria. Esta conducta era, además, compatible con los niveles de precios internacionales que oscilaban alrededor de los 1 500 dólares por tonelada y que le otorgan mayor importancia al consumo local.

Sin embargo, en la dinámica de reparto de la renta producida, comenzaba a evidenciarse un deslizamiento respecto a las condiciones vigentes inicialmente (sin que ello implique que el punto de partida de inicios de los años noventa fuera el deseable para un desarrollo de largo plazo).

En tal sentido, la tracción efectuada por el consumo interno elevaba los precios que estaba dispuesto a pagar el consumidor a un ritmo mayor que el percibido en la otra punta de la cadena productiva (el productor primario).

Un ejercicio tentativo -usando precios promedios pagados al productor y el precio registrado por INDEC para el *sachet* de leche fresca- indican que aunque los precios al productor inicial suben en el marco de cierta estabilidad general de precios, la participación de éstos en el precio final tiene una tendencia declinante.

GRÁFICO 9
EVOLUCIÓN DE PRECIOS AL PRODUCTOR Y AL CONSUMIDOR. 1994-1997

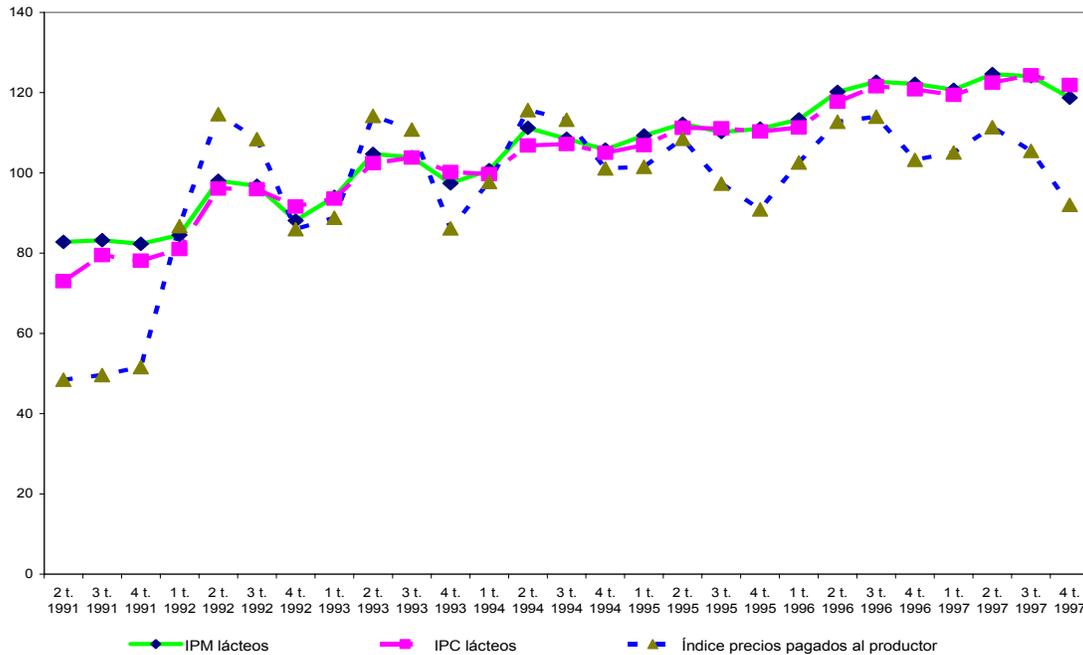


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

Así, mientras que en 1994 la relación entre el precio promedio pagado al productor y el precio promedio del *sachet* de leche fresca era de 32,05, dos años mas tarde se había reducido 7 puntos. Obviamente esta medida no refleja el conjunto de los productos -lo cual puede introducir variantes asociadas con los cambios en el perfil del destino de la leche a industria- pero indica una tendencia sobre el reparto de la renta interna y su relación con el lugar que se ocupa en la trama (más aún si se considera que durante este lapso se verificó un crecimiento y apreciación económica de la actividad en su conjunto).

Una perspectiva complementaria -de mayor alcance en términos de los productos considerados- gira en torno a analizar las evoluciones de los precios pagados al productor y de una canasta de productos (considerados por el INDEC) captados a nivel mayorista (salida de fábrica) y minoristas (al público). Los datos que constan en el gráfico siguiente, refuerzan la tendencia que surge del análisis de la leche en *sachet*.

GRÁFICO 10
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR, MAYORISTA Y
MINORISTA. PRODUCTOS LÁCTEOS
(Promedio 1993=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC; INTA Rafaela y SAGPyA.

Como puede observarse, en base a los valores promedios registrados en 1993, como tendencia general y salvo algunos períodos muy acotados, el precio de la leche pagado a los productores oscila por debajo de los precios de salida de fábrica y los posteriores precios al público.

En un contexto de clima favorable para el negocio en su conjunto, con revalorizaciones sustantivas en los activos, los indicadores de precios mostrarían un reparto asimétrico de los flujos producidos entre la producción primaria y la industria y la comercialización.

Aún en un clima de negocios favorable, otro elemento subyacente -además de la forma asimétrica de reparto de la renta al interior de la actividad- comienza a operar en idéntica dirección, como es el “encarecimiento” (o la revalorización de activos) de los valores de la tierra,

presionada por un uso alternativo (más directo y sencillo): la soja. Como se indica en el cuadro siguiente, los precios de este “insumo” sea como respuesta a las demandas o como precio de factor, comenzaron a “cercar” la rentabilidad primaria (especialmente para aquellos emprendimientos efectuados en base a alquileres).

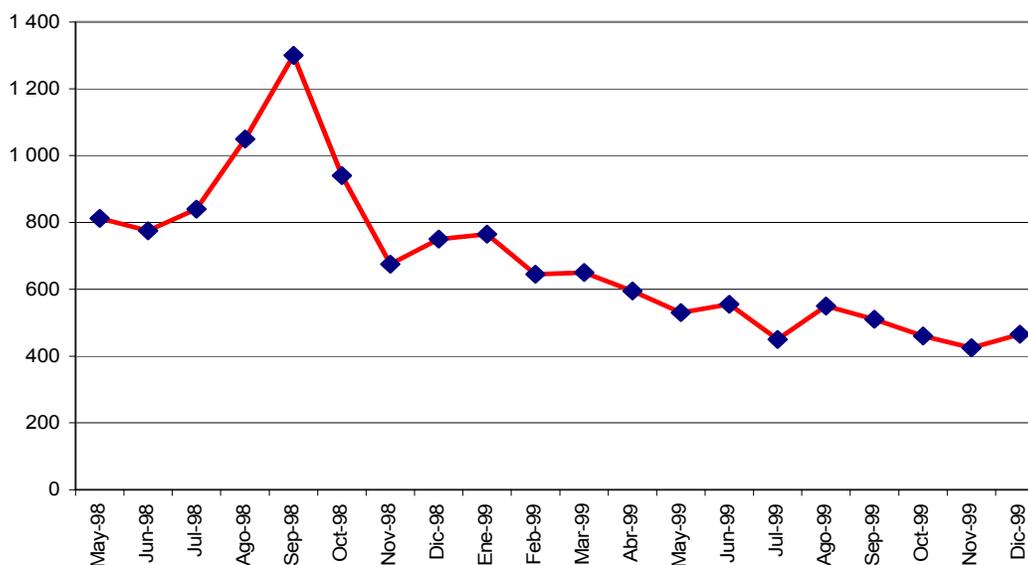
CUADRO 14
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA TIERRA. PRINCIPALES CUENCAS LÁCTEAS
(En dólares por hectárea)

Año	Buenos Aires		Santa Fe		Córdoba		La Pampa		Entre Ríos	
	Suipacha	Monte	Las Colonias (Esperanza)	Castellanos (Rafaela)	La Carlota	San Francisco	Int. Alvear	Santa Rosa	Gualeguaychú	Federal
1995	950	s/d	1 200	1 050	650	525	850	275	725	200
1996	1 100	s/d	1 800	1 550	750	525	1 050	400	800	200
1997	1 350	1 450	2 250	1 900	1 050	725	1 100	525	1 150	300
1998	1 900	1 800	2 500	2 250	1 250	800	1 450	650	1 850	450
1999	2 000	2 250	2 000	1 800	1 050	850	1 250	575	1 850	375

Fuente: elaboración propia en base a datos de Compañía Argentina de Tierras S.A.

Notas: los precios son el promedio de los precios orientativos mínimos (preferentemente ganaderos) y precios orientativos máximos (campos de aptitud agrícola).

GRÁFICO 11
VAQUILLONAS ADELANTADAS PARA TAMBO: VALORES PROMEDIOS
(En pesos/dólar por unidad)



Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por *Nuestro Agro*, varios números y comunicación personal.

¿Por qué el mecanismo de relacionamiento no ingresó rápidamente en un sistema de señales de peligro? En nuestra interpretación, ello se debió a que la actividad en su conjunto, y en particular el sector primario, evidenció -como resultado del dinamismo- una notable revalorización de sus activos. En tal sentido, la mejora en los precios y el clima favorable de negocios, inducido por los sistemas de precios que impulsaban aumentos en cantidad y calidad,

hicieron elevar el valor del *stock* de las explotaciones; un indicador ilustrativo al respecto es el precio de las vaquillonas para tambo, que rápidamente, superó los 1 400 dólares. La mayor valorización de los *stocks* de producción era, en otro sentido, la base de la expansión crediticia, lo cual reforzaba el modelo de crecimiento a futuro (en base a inmovilizar en semovientes y tecnologías (equipos de frío, corrales, silos etc.). En el extremo opuesto, el circuito se cerraba con un sistema de comercialización dominado crecientemente por los grandes supermercados (varios de los cuales desembarcaban en Argentina y contaban con fluidos nexos con los grandes productores lácteos europeos); o sea, por un lado comercializaban y por otro intermediaban como importadores. Dada su posición internacional y el contacto con el consumidor, los supermercados se convierten crecientemente en un nuevo actor relevante de la cadena. A partir de allí, acrecientan su posicionamiento estratégico al imponer cada vez más condiciones a la industria. Temas tales como el reconocimiento de los productos vencidos, el pago de derecho por uso de góndola, el pago de los repositorios; el sistema de notas de débito posterior y los “acuerdos” para el lanzamiento de nuevas sucursales fueron, entre otros, los sistemas habituales de relación.

4.2 Resultados: de la expansión a la duda

En resumen, los resultados en este período señalan que:

- La producción y el consumo crecieron en el período a tasas importantes en base a una ampliación del *mix* de productos ofrecidos;
- el sector primario estaba conformado, ahora, por un número menor de tambos, pero éstos habían incorporado nuevas prácticas y tecnologías que representaban un incremento en la eficiencia. Los productores experimentaban un “efecto riqueza” con la valorización de sus activos. Como contrapartida, muchos productores estaban fuertemente endeudados, pero con aceptables indicadores de repago (especialmente en la relación capital/deuda);
- en la industria se había generado una mayor capacidad instalada, a la vez que se incorporaban nuevos jugadores en el mercado. Buena parte de las inversiones -realizada por empresas preexistentes como por otras que arribaban atraídas por los convenientes precios relativos de los activos- se direccionaron al consumo interno (y en menor medida, con un mayor horizonte temporal de maduración hacia el Mercosur). En simultáneo, la industria aumentaba su exposición de deuda en moneda externa; y
- el rol de la gran comercialización fue crecientemente importante en la fijación de reglas en el sector. Este poder en la negociación se sustentaba tanto por la capacidad de imponer reglas para el ingreso a las góndolas, como por la importación de productos por parte de las cadenas que fijaban precios límites a la industria local y el establecimiento de marcas propias que operaban en este mismo sentido.

Sin embargo, al final del período considerado se vislumbraba que las condiciones macro eran insostenibles en el tiempo. En un ambiente de creciente incertidumbre ante las condiciones de largo plazo, el sector lácteo en su conjunto se enfrentaba a importantes cuestiones.

En primer lugar, los actores de la cadena, tanto los productores como la industria estaban endeudados por la incorporación de activos fijos y su situación financiera dependía del mantenimiento de la paridad cambiaria. Por otra parte, el ritmo de actividad se sustentaba en el fuerte consumo interno. Con el inicio de la crisis del modelo en 1998 y de la retracción del consumo -en un contexto de aumento en la producción de leche año tras año incentivado por las condiciones previas- el mercado se encontró en una situación de exceso de oferta, que indujo una fuerte caída de los precios al productor y que resultó en la quiebra y cierre de gran cantidad de tambos.

IV. La crisis en la trama láctea: del apogeo a la depresión, 1998-2002

1. Las condiciones locales e internacionales a fines de los años noventa

1.1 Crisis económica y salida de la convertibilidad

En los primeros años de la década del noventa, en el marco del régimen monetario y cambiario vigente entre 1991-2001, la economía argentina experimentó un importante crecimiento, estabilidad en los precios, grandes flujos de inversión y financiamiento externo. Sin embargo, en los últimos años de la década, comenzaron a presentarse los signos de agotamiento del modelo. En 1998, se inició la recesión económica en el país, acompañada por deflación e incremento de las tasas de desempleo y pobreza, lo que se profundizó en los años sucesivos y desembocó en la crisis del año 2001 con la posterior salida del esquema de convertibilidad. La crisis del modelo vigente tuvo origen, por un lado, en los cambios en las condiciones internacionales y por el otro, en los condicionantes endógenos propios del modelo.

El régimen de tipo de cambio fijo -inalterado a lo largo de una década- implicaba una fuerte pérdida de competitividad para la producción nacional. La devaluación de Brasil -en enero de 1999- dio como resultado el incremento de la asimetría con el principal socio comercial. Otras condiciones, como el incremento en las tasas de interés internacional y el reflujo de capitales, se sumaron a la debilidad del sistema. Sin embargo, la devaluación se produjo recién a comienzos del año 2002.²⁶ A partir de diciembre de 2001, el escenario económico se modifica radicalmente con las nuevas políticas instauradas. El 1º de diciembre de 2001, se prohibió el retiro de efectivo

²⁶ Una de las cuestiones que retrasaron la salida de la convertibilidad fue la incertidumbre ante la posibilidad de la ruptura de la cadena de pagos en una economía altamente endeudada. Tanto el Estado como gran parte de las empresas privadas y los consumidores habían contraído sus deudas en dólares: aproximadamente el 95% de la deuda pública estaba nominada en dólares, el pasivo del sector privado ascendía a unos 65 500 millones de dólares y, además, un amplio porcentaje de la población se hallaba endeudada tanto con préstamos hipotecarios con bancos locales, como con créditos prendarios y préstamos para la compra de electrodomésticos y otros bienes del hogar.

de los bancos, de manera que todos los depósitos quedaron dentro del sistema bancario (“corralito”).²⁷ Con la aprobación por parte del Congreso de la Ley de Emergencia Económica en enero de 2002, se toman nuevas medidas: el 6 de enero de 2002, se devalúa el peso, culminando un período de once años de tipo de cambio fijo 1 a 1. Se establece un dólar oficial a 1,40 pesos y otro libre, con un valor fluctuante que fijaría el mercado. A través del dólar oficial se liquidarían las exportaciones, las importaciones y algunas operaciones financieras, mientras que el dólar libre regiría para el turismo, algunas operaciones financieras, y la compra o venta de dólares para gastos o atesoramiento. A partir de la devaluación del peso, se pesificaron y reprogramaron los plazos fijos en dólares a \$1,40 pesos.²⁸ También se permitió transferir una parte de los saldos en cuenta corrientes o caja de ahorro en dólares a las cuentas en pesos, a 1,40 pesos por dólar. El resto quedó reprogramado junto al plazo fijo.²⁹ En febrero de 2002, el capital del plazo fijo en dólares reprogramado pasó a estar indexado por el CER.³⁰ También se autorizó por un período determinado a utilizar los plazos fijos reprogramados para la compra de bienes registrables (autos cero kilómetro, inmuebles y maquinaria agrícola). Otra opción (también por tiempo determinado) era canjear el plazo fijo en dólares por bonos en dólares, a diez años, o un bono en pesos a cinco años, más el CER y el 3% anual.

CUADRO 15
PRODUCTO BRUTO INTERNO POR ACTIVIDAD
(En millones de pesos a precios de 1993)

Período	Bienes	Servicios básicos	Otros servicios ^a	PIB a precios de productor ^b	Variación interanual PBI
1998	86 137,3	30 059,6	155 752,7	271 949,6	4,5
1999	81 181,3	29 994,1	153 142,7	264 318,1	-2,8
2000	78 010,1	30 847,1	153 676,5	262 533,7	-0,7
2001	73 509,0	29 853,0	147 637,0	250 999,0	-4,4
2002	64 305,0	27 846,0	133 835,0	225 986,0	-10,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía y Producción.

^a Incluye comercio al por mayor y al por menor; restaurantes y hoteles; intermediación financiera; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; administración pública y defensa; enseñanza; servicios sociales y de salud; actividades de servicios comunitarias, sociales y personales; hogares privados con servicio doméstico y organizaciones y órganos extraterritoriales.

^b No incluye ajuste por Serv. de Intermediación Financiera medidos indirectamente que recaen sobre las actividades productivas no financieras.

El problema con las deudas en dólares a partir de la devaluación se resolvió a partir de medidas diferenciales según el tipo y monto de la deuda.³¹ Las tarifas se pesifican 1 a 1 provisionalmente hasta la renegociación de los contratos.

²⁷ Las compras o pagos sólo podían realizarse con cheques, tarjetas de débito o transferencias y se estableció un límite de retiros en efectivo de 250 pesos por semana.

²⁸ El valor de \$1,40 es el resultado de comparar la base monetaria (18 000 millones de dólares) con las reservas del Banco Central, que se calculan en 13 000 millones.

²⁹ Asimismo se amplió el retiro en efectivo de los sueldos a 1 500 pesos por mes y de las cuentas corrientes y caja de ahorro a 300 pesos semanales.

³⁰ Hubo excepciones a la reprogramación, como las cuentas de los titulares mayores de 75 años, personas con problemas de salud o las indemnizaciones laborales.

³¹ Los saldos de las tarjetas de crédito se cancelaron 1 a 1 para las deudas contraídas hasta antes de la promulgación de la ley. Los alquileres y deudas no bancarias en dólares se cancelan por 180 días en

Lo ocurrido en el contexto global es de relevancia en el posterior análisis de lo que sucedió en la trama láctea, donde los contratos (especialmente los de corte verbal entre productores y usinas) son parte esencial del sistema de relaciones. Los datos de PIB reflejan lo sucedido en la economía en estos años de recesión.

Las caídas en el producto, leves en un principio, se agudizan cuando se abandona la convertibilidad, a punto tal que a fines del año 2002, los niveles de producto se habían retrotraído a los existentes una década atrás. Estas desmejoras fueron heterogéneas tanto entre actividades como entre segmentos poblacionales.

CUADRO 16
PRODUCTO BRUTO INTERNO A PRECIOS DE PRODUCTOR ^a

(En millones de pesos a precios de 1993, porcentaje)

Período	PBI	Variación interanual	Agríc. Caza y Silvic.	Variación interanual	Industria manufacturera	Variación interanual
1998	271 949,6	4,5	14 444,7	9,5	49 425,0	1,6
1999	264 318,1	-2,8	14 824,4	2,6	45 598,8	-7,7
2000	262 533,7	-0,7	14 567,1	-1,7	43 855,5	-3,8
2001	250 999,0	-4,4	14 612,0	0,3	40 627,0	-7,4
2002	225 986,0	-10,0	14 370,0	-1,7	36 176,0	-11,0

Fuente: Ministerio de Economía y Producción.

^a No incluye ajuste por Servicios de Intermediación Financiera, medido indirectamente, que recaen sobre las actividades productivas no financieras.

Las reducciones en la industria y en los servicios fue mucho más pronunciada que en el sector primario, debido en gran medida, al dinamismo de algunos productos en particular -como los oleaginosos- que aunaron favorables condiciones cambiarias con precios internacionales en recuperación.

En el proceso de ajuste, las tasas inflacionarias (que crecieron a un ritmo inferior que la devaluación) junto al proceso de realineamiento de las deudas se tradujo en una redistribución que afectó seriamente los niveles de consumo interno. Las tasas de desocupación treparon a niveles históricos y deprimieron aún más el consumo interno. Comenzaron a ser claves los indicadores de pobreza desde la perspectiva de sustentabilidad del país como sociedad.

1.2 Panorama internacional: crisis y reflujo del financiamiento

Hasta 1998, la gran liquidez de los mercados internacionales en el bienio previo favoreció el ingreso de flujo de capitales -líquidos o bajo la forma de inversión directa- al país. Pero la situación financiera internacional se modificó radicalmente con el default de Rusia en agosto de 1998. La repercusión inmediata fue la suba en las tasas de interés y la declinación de los precios internacionales de los *commodities*, lo cual introdujo pesadez en el comercio mundial de agroalimentos.

A ello se sumó, en enero de 1999, la devaluación de Brasil, país con el cual Argentina opera bajo condiciones de libre comercio. La posterior recesión de Brasil tuvo, como

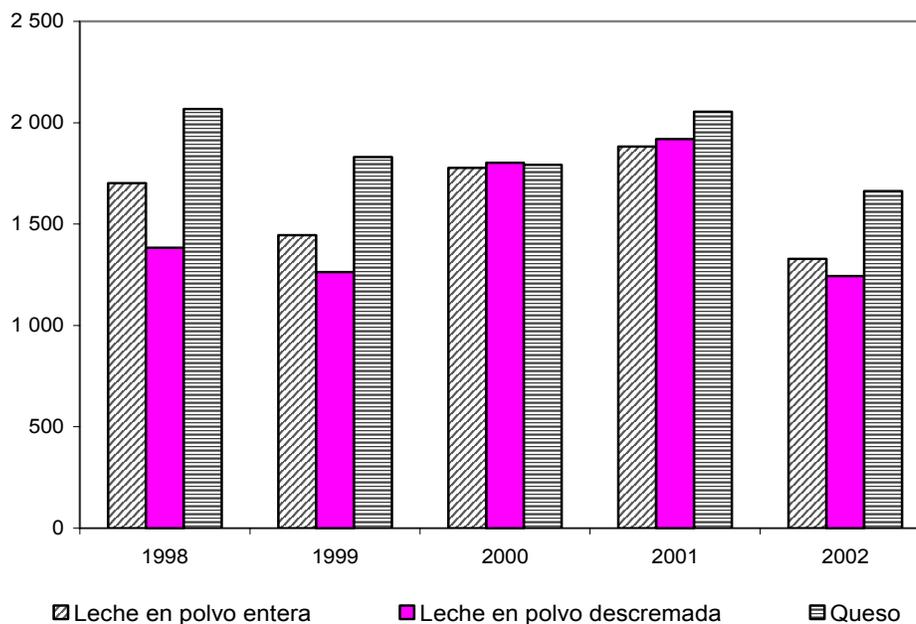
pesos 1 a 1 y se requiere la renegociación de las partes para establecer un nuevo contrato con el criterio de compartir los costos de la devaluación. Las deudas con los bancos menores a 100 mil dólares se pesifican 1 a 1, mientras que las mayores a este monto se pagan en la moneda pactada. Los préstamos hipotecarios hasta 100 mil dólares para la compra o refacción de una vivienda única familiar se pesifican 1 a 1, al igual que los créditos prendarios y préstamos personales.

consecuencia, una caída de las compras provenientes de Argentina, superior en términos relativos al resto de los países proveedores.

Bajo ese panorama, durante 1998 y hasta mediados de 1999, los precios internacionales de los productos lácteos en general registraron continuas bajas. Básicamente, este fenómeno se originó por la existencia de una oferta excedente por parte de los principales países exportadores aunado a la caída en la demanda como consecuencia de la devaluación de la moneda en algunos importantes países importadores de productos lácteos (Federación de Rusia en agosto de 1988, algunos países de Asia sud oriental y Brasil, en enero de 1999). Hacia mediados de 1999, los precios se estabilizaron a niveles bajos.

Desde mediados de 2001 y durante el año 2002, los precios internacionales de los productos lácteos vuelven a caer drásticamente como resultado de nuevos desajustes entre la oferta y la demanda en los mercados internacionales.

GRÁFICO 12
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES
(En dólares, por tonelada métrica)



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAS-USDA.

Notas: Los precios anuales son los promedios mensuales. El valor tomado es el de precios FOB *Low* en Europa.

De esta forma, el panorama sobre el cual la lechería como actividad modela su sendero de comportamiento sufrió un cambio abrupto respecto de las condiciones vigentes a mediados de los noventa. Habiéndose “lanzado” hacia un proceso de inversiones masivas tanto a nivel primario -cuya maduración se produciría en el medio de la crisis- como industrial, destinado al mercado interno de productos frescos, el derrumbe del consumo interno obliga a la producción a redireccionarse -entre 1997 y 1999- a Brasil y otros mercados externos. Sin embargo, las condiciones de tales mercados empeoraron a partir del período 1999-2000, lo cual reduce los beneficios de optar por la salida exportadora- a la que históricamente se había recurrido ante reducciones en el consumo local.

Como corolario, luego de la espectacular expansión que experimentó la lechería argentina en los años anteriores -impulsada por el crecimiento del consumo interno con la estabilización de los precios-, el sector lechero se enfrentó con la crisis derivada del agotamiento del modelo de convertibilidad.

En el período 1998/2001 se hizo tangible, por un lado, la reducción en la capacidad de compra del mercado interno y, por el otro, la imposibilidad de una reducción inmediata de la oferta. Ello trae como consecuencia la sobreoferta y el descenso en los precios (relativos y absolutos) de los productos lácteos (tanto de manera directa, como a través de la aparición de segundas marcas).

Sumado a ello, las importaciones de productos finales por parte de las grandes cadenas de supermercados contribuyen, también, a limitar los precios de los productos locales. Por otra parte, la devaluación asimétrica del real en Brasil, en enero de 1999, repercutió seriamente sobre las exportaciones del sector, limitadas por el tipo de cambio fijo establecido en el marco de la convertibilidad. Adicionalmente, en este mismo año se viven episodios de fuerte tensión comercial entre Argentina y Brasil, por las denuncias efectuadas por este último país de competencia desleal contra los productos lácteos argentinos.³²

De esta forma, se produjo, en simultáneo, una desaceleración del consumo interno y una clara disminución de las colocaciones externas en el Mercosur (especialmente a Brasil).

1.3 La soja y la competencia por la tierra

Un elemento adicional que tendrá una importante repercusión en la dinámica posterior del sector- principalmente del sector primario- es la liberación al uso comercial de la soja transgénica en 1996, que traerá aparejada una importante expansión de este cultivo y una fuerte competencia por las tierras en los años siguientes.

CUADRO 17
EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD PROMEDIO DE LÁCTEOS Y SOJA
(En US\$/lt, US\$/ha, US\$/tn, porcentaje)

Fecha	Leche (176 kg GB/ha)				Soja (30 qq/ha)				Inversión	Resultados			
	Costo	Precio	Result.	Invers	Costo	Precio	Result.	Invers		Dólares por hectárea		Porcentaje sobre inversión	
									Tambo	Soja	Tambo	Soja	
Jul-00	0,179	0,196	0,017	742	143	166	23	258	188	85	79	11,5	30,8
Jul-01	0,182	0,180	-0,002	754	144	172	28	264	186	-10	96	-1,3	36,5
Jul-02	0,091	0,085	-0,006	318	88	140	52	172	85	-30	183	-9,5	106,3
Jul-03	0,130	0,161	0,031	525	106	169	63	197	166	154	221	29,4	112,0

Fuente: *Márgenes Agropecuarios*. Varios números.

Notas: Tambo: planteo de 176 kg GB/ha. Incluye costos directos, estructura, amortizaciones e intereses. Soja: planteo de 30 qq/ha en SD. Incluye costos directos, estructura y comercialización (30+350 km a puerto). Zona Oeste Bs. As. Inversión tambo: costos directos + estructura. No incluye capital en instalaciones, mejoras y hacienda, ni amortizaciones e intereses. Inversión agricultura: costos directos + estructura. No incluye comercialización ni cosecha.

La semilla transgénica sumada a la difusión de la siembra directa y el uso del glifosato conformó un paquete técnico altamente competitivo por el uso de tierras. Se trata de una

³² En enero del año 2001, la denuncia de Brasil por *dumping* en los productos lácteos argentinos tuvo como resultado un acuerdo de precios mínimos de exportación. Esto generó una desfavorable repercusión en las colocaciones argentinas en el Brasil.

tecnología que, en simultáneo, revaloriza el precio de la tierra, es de libre disponibilidad, fácil manejo y fuertemente reductora de costos. La extensión del cultivo de la soja implicó una modificación sustantiva que llevó consigo un replanteo del resto de las actividades agropecuarias, especialmente de aquéllas de ciclo largo (respecto del semestre que implica este cultivo).

2. La trama de los lácteos en el período 1998-2002

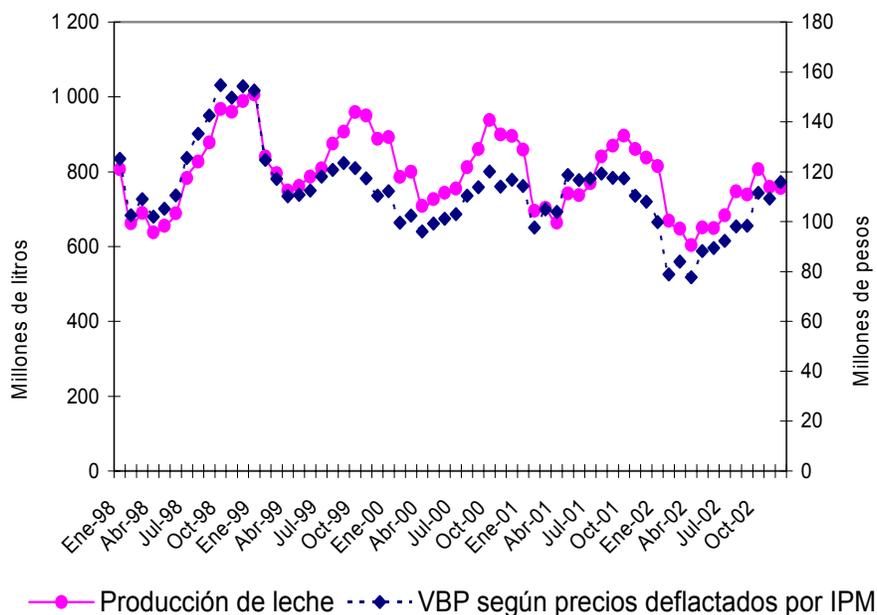
2.1 Indicadores generales

La producción y el consumo

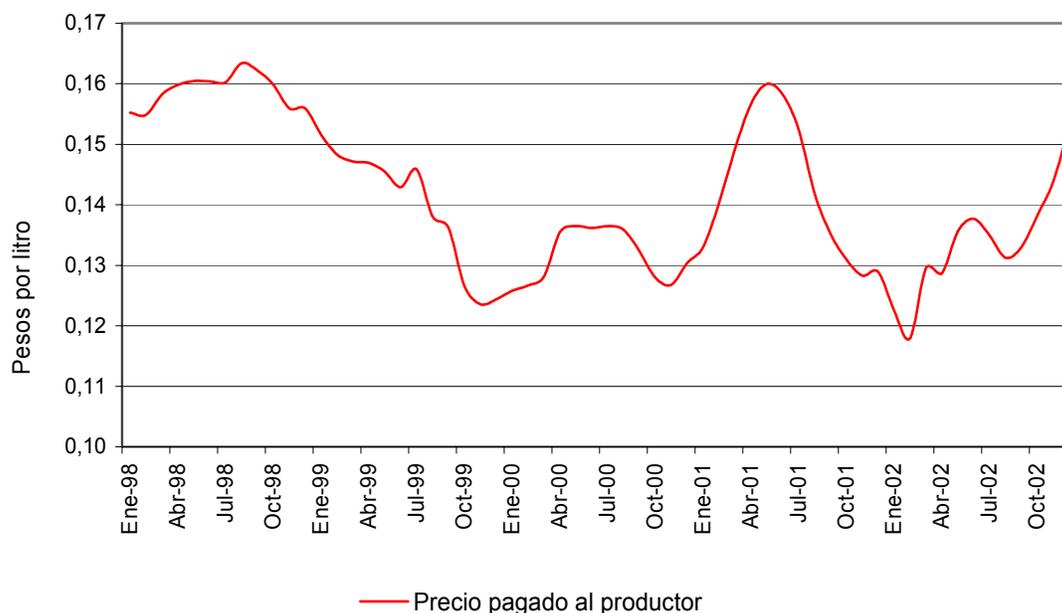
La producción de leche en el año 1999 experimenta un récord al alcanzar los 10 328,8 millones de litros. Pese a los bajos precios pagados al productor durante ese año (alrededor de 14 centavos de dólar el litro), la producción mostró -debido a las características propias de la actividad (ciclo natural de producción, altos costos de salida, etc.)- una inercia que le imposibilitó ajustarse al bajo precio. Recién en los años siguientes, la producción experimentó un fuerte declive de la mano de la reducción en el número de tambos³³ y la concentración de la actividad en establecimientos de mayor tamaño.

Así, en el año 2002 la producción se redujo a 8 529 millones de litros de leche y la caída fue aún más notoria en el año 2003 (apenas 7 951 millones de litros).

GRÁFICO 13
EVOLUCIÓN DE PRECIOS, CANTIDADES Y ESTIMACIÓN DEL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN. SECTOR PRIMARIO. ARGENTINA 1998-2002



³³ Los datos del año 2000 reflejaban el cierre del 10% de los tambos (Revista *Nuestro Agro*, varios números, año 2000).



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Notas: El VBP y los precios pagados al productor se encuentran deflactados por el IPM con base en abril 1991 = 100.

La magnitud de la crisis quedó expresada en una reducción del orden del 10% en la cantidad de litros totales producidos y una caída en los precios del 13% (en valores corrientes). Ello llevó a un cierre masivo de tambos que, o bien fueron reabsorbidos por otras empresas, o bien se destinaron a la faena.

Las reducciones en los niveles totales facturados por el sector declinaron a un ritmo superior que la evolución de los litros producidos, lo cual indicaría una pérdida de capacidad de captar renta del sector primario en su conjunto frente a las nuevas condiciones que enfrentaba la actividad (el ciclo recesivo). Los datos en tal sentido son muy claros entre 1998 y 2001, dado que los correspondientes al año 2002 ya incorporan los efectos precios asociados con el abandono de la convertibilidad.

El rezago temporal existente entre los inicios de la crisis -percibida por el productor a través del descenso de los precios de la leche fresca- respecto de la caída en el consumo operada un bienio más tarde respondió a:

- a) el carácter continuo de la producción primaria; esto es, la presencia de elevados costos de salida de la actividad que indujeron a profundizar en tecnología antes de abandonar la actividad;
- b) los largos períodos de maduración de la actividad -más allá de los cuatro años; habiéndose introducido importantes cambios tecnológicos y de manejo, éstos redundan en una mayor productividad en plena crisis;
- c) ambos elementos se tradujeron en aumentos de producción lo cual indujo a la obtención de mejores precios por parte del consumidor; y
- d) recién a partir del año 2001, se produjo una fuerte caída en los niveles de ingreso, lo cual retrajo el consumo, reforzando el efecto de la crisis y extendiéndolo al eslabón restante de la trama (el consumo).

En cuanto a la industria, el panorama también fue recesivo, especialmente a partir del año 2001, verificándose, en el año 2002, las mayores reducciones.

CUADRO 18
LECHES FLUIDAS Y PRODUCTOS LÁCTEOS. ELABORACIÓN, CONSUMO, CONSUMO POR
HABITANTE. 1998-2002
(En miles de litros, toneladas, litros)

Año	Leches fluidas ^a			Productos Lácteos ^b		
	Elaboración	Consumo real ^c	Consumo por/hab.	Elaboración	Consumo real ^c	Consumo por/hab.
1998	1 534 979	1 497 898	41,46	1 137 443	998 713	27,65
1999	1 576 196	1 547 715	42,31	1 254 623	1 062 313	29,04
2000	1 623 591	1 597 878	43,44	1 182 101	1 024 195	27,84
2001	1 614 899	1 622 782	43,67	1 175 607	1 089 614	29,33
2002	1 436 231	1 432 564	38,19	1 071 464	1 042 644	27,79

Fuente: elaboración propia en base a SAGPyA.

^a Involucra a todo producto líquido salido de fábrica.

^b Involucra a todo lo salido de fábrica que no sea líquido; como ser: leche en polvo, quesos, manteca, crema, caseínas, etc.

^c Consumo real = elaboración + importación - exportación – existencias.

El consumo de leche por habitante (real) alcanzó en el año 1999 la cifra récord de 234,1 litros por habitante, mientras que en el año 2000 experimenta cierta caída al ubicarse en los 212,5 lts./hab. Pero será en los años siguientes en los que se resentirá fuertemente el consumo: desciende a 182,2 lts./hab. en el año 2002 (y en el año 2003 se ubicará en el valor más bajo desde 1990 con 178,4 lts./hab).

La caída del consumo fue generalizada en todos los productos. Las leches fluidas bajaron menos en relación al descenso experimentado en el consumo de otros productos. Sin embargo, frente a los 43,66 litros de leche fluida por habitante registrados en el año 2001, el consumo descendió a 38,19 lts./hab. en el año 2002.

Comercio exterior de productos lácteos

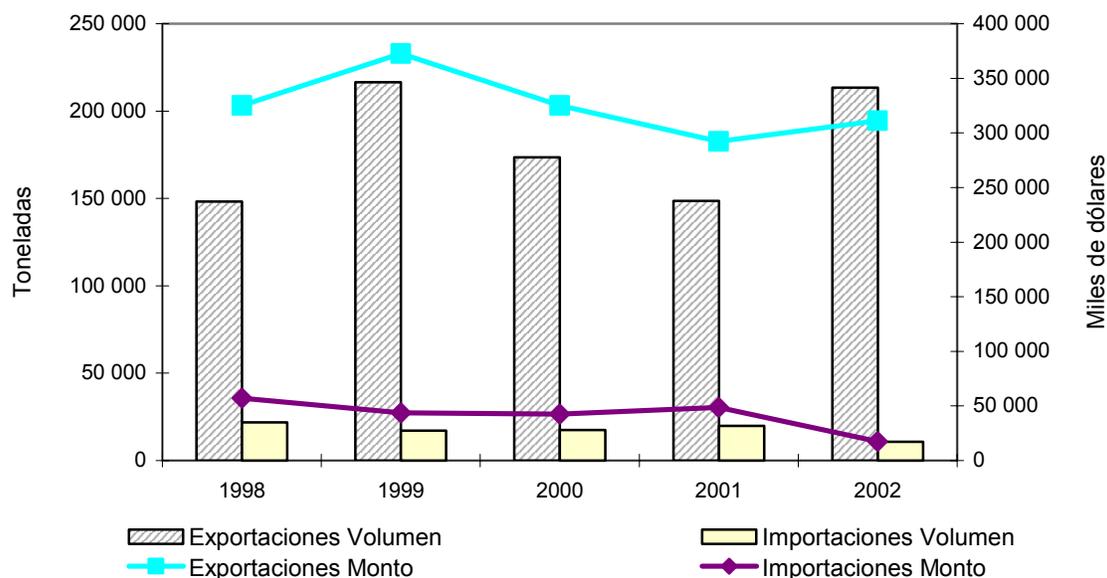
Las exportaciones, que crecían año tras año desde 1992, experimentaron un record en 1999 al alcanzar los 372, 6 millones de dólares.

Los destinos de las ventas externas argentinas de productos lácteos se modificaron sustancialmente en el período. En los años 1998 y 1999, Brasil era el principal comprador de los productos lácteos argentinos y captaba aproximadamente el 73% de las exportaciones en el rubro. Con la crisis en las relaciones comerciales entre ambos países, las ventas de productos lácteos al mercado brasileño cayó fuertemente en el año 2001 y se redujo el monto total exportado en un 56% (mientras que en el año 2000 las ventas a Brasil ascendieron a los 222 millones de dólares, éstas sólo alcanzaron los 97,6 millones en el año siguiente). En el año 2001, el mercado brasileño absorbió el 33% de las exportaciones lácteas argentinas- porcentaje considerablemente menor al registrado en los años previos.

Esta caída en las ventas a Brasil se compensó, en parte, por el crecimiento de las colocaciones en otros destinos; sin embargo, el valor total de las exportaciones disminuyó en el 2001, 10% respecto al año anterior.

Hacia el año 2002, favorecidas por la nueva relación cambiaria, y en el marco de la caída en el consumo interno, las ventas externas experimentaron un nuevo impulso. Pero para entonces, si bien las colocaciones en el mercado brasileño se incrementaron, los destinos de las ventas externas se habían diversificado.

GRÁFICO 14
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS.
1997-2002



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

CUADRO 19
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS POR DESTINO.
ARGENTINA, 1998-2002
(En miles de dólares, en porcentajes)

Año	Brasil		Resto del mundo		Total
	Monto	Participación	Monto	Participación	Monto
1998	236 214	73	88 972	27	325 186
1999	273 131	73	99 459	27	372 590
2000	221 882	68	103 382	32	325 264
2001	97 634	33	194 566	67	292 200
2002	123 171	39	189 590	61	312 761

Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Sumado a los cambios de destino, comienzan a producirse algunas leves modificaciones en el perfil exportador a favor de la leche en polvo que, a fines del año 2002 explicaba casi el 75% del total de las colocaciones externas.

Frente a las nuevas condiciones, las importaciones disminuyeron paulatinamente desde 1998, experimentaron cierto incremento en 2001, y se mantuvieron en el entorno de los 40/48 millones de dólares. Tras la devaluación, en el año 2002, experimentaron una importante caída y alcanzaron apenas los 17,5 millones de dólares. En otros términos, se produjo un freno casi total en la oferta importada. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que ello respondió en gran medida a los nuevos precios relativos, pero se siguió manteniendo el arancel y demás condiciones de libre importación.

A partir del año 1998, se produjo una fuerte retracción de la demanda, en primer lugar en los mercados externos y *a posteriori* en la demanda interna (por efecto en la caída de los niveles de ingreso). Mientras, inicialmente, la producción primaria generó una mayor oferta (como

resultado de la maduración de los esfuerzos tecnológicos previos) induciendo a una caída de precios (tanto a nivel de productor, como de público consumidor), finalmente la retracción de la demanda y los precios repercutió en una severa reducción en los niveles de producción primaria, levemente detenida por el repunte de las exportaciones, ahora destinadas a países que no formaban parte del Mercosur.

3. La estructura de la trama láctea en el período 1998-2002

3.1 La producción primaria

La crisis en el sector productor en el período 1998-2001

Las condiciones económicas imperantes en el período tuvieron un fuerte impacto en la dinámica del sector primario lechero. Así, el sector primario se encontró inmerso en un fuerte proceso de reconversión, que implicó el cierre de muchos tambos y la disminución del rodeo lechero. Diversas estimaciones indican que se cerraron alrededor de 3 500 unidades productivas, de un total estimado en el entorno de las 15 500 explotaciones comerciales.

La reducción del número de tambos se dio siguiendo dos lógicas:

- a) el envío a faena de animales de menor calidad. Ello fue acompañado por un repunte en el precio de la hacienda ante la reapertura de algunos mercados externos dado que -a fines de los noventa- se declara el estatus sanitario de libre aftosa sin vacunación;
- b) la venta a terceros productores que ampliaron rodeos, con lo cual el tamaño medio de los tambos creció a lo largo de la crisis.

Como consecuencia, el proceso generó explotaciones promedio de mayor tamaño, a la vez que eliminó haciendas de menor rendimiento lechero preparando con ello un perfil productivo -como el actual- de mayor calidad técnica.

La producción de leche alcanzó un pico histórico en 1999 con 10 329 millones de litros. La oferta de leche excedente en las nuevas circunstancias económicas (recesión) provocó una fuerte caída de los precios al productor que indujo a bajas en la producción en los años siguientes. En efecto, en el otoño de 1999, el precio pagado al productor descendió a 14 centavos de dólar por litro. La oferta tardó en ajustarse a la demanda y este precio se mantuvo hasta el año 2001, cuando la crisis para el sector era evidente.

Otro elemento de importancia en la dinámica del sector es el endeudamiento en el que incurren las explotaciones tamberas en función de la modernización tecnológica en los años previos y que adquirió relevancia en el marco de la crisis, por tres factores:

- a) la caída en los niveles de ingreso (por el efecto precio);
- b) la reducción del valor del capital de las explotaciones (cuyo indicador es el precio de la vaquillona, dadas las pocas perspectivas de rentabilidad del negocio); y
- c) el aumento de la tasa de interés y el virtual corte de los créditos.

En el proceso de reacomodamiento, la industria indujo a la baja de costos del precio de la leche fresca, a la vez que “transfirió” algunos costos al productor primario. Por ejemplo, en 1999, el grueso de las usinas lácteas impusieron la incorporación de máquinas de enfriado en los tambos como un requisito obligatorio a sus abastecedores de materia prima. Ello condujo a mayores

inversiones fijas en el sector primario; como ejemplo cabe señalar que, la importación de maquinarias desde el año 1998 al 2002, ascendió aproximadamente a 25,5 millones de dólares.

Las repercusiones de la devaluación sobre la lechería

En enero del año 2002 se produjo la devaluación del peso en el país. Esto tuvo importantes efectos en el ámbito de la lechería. Por un lado, el incremento en los costos por el aumento en el valor de los insumos, al estar muchos de ellos relacionados directamente al valor del dólar. El combustible registró un aumento del 5 por ciento y también subieron los precios para los insumos, alimentos, agroquímicos, medicamentos, productos para la inseminación artificial, tanto importados como los de origen nacional por tratarse de productos de exportación.

Por su parte, el precio de la leche que se hallaba ya en niveles históricamente bajos (14 centavos promedio el litro de leche), alcanzó valores aún menores- en el entorno de los 8 centavos de dólar por litro- en el período marzo a octubre del 2002.

De esta manera, la conjunción entre el bajo precio de la leche pagado al productor y la inestabilidad en los plazos de pago dificultó las perspectivas de supervivencia de las explotaciones tamberas.

La viabilidad del tambo dependía entonces de:

- la escala productiva del tambo, al determinar el monto de facturación y el ingreso neto. Cabe observar que la incorporación de nuevas tierras a la actividad (por alquiler) se hacía imposible para los productores lecheros ante los valores ofrecidos para la producción de soja;
- la eficiencia productiva, por la incorporación previa de un paquete tecnológico que permitiera aumentar la producción y ahorrar costos. La inexistencia de crédito hacía difícil para los tambos acceder a los cambios tecnológicos tras la devaluación;
- la situación financiera de la empresa-tambo (muchas empresas se hallaban endeudadas); y
- la incorporación de estrategias de diversificación de la producción, principalmente a través de la incursión en el cultivo de soja.

La crisis experimentada en el período se refleja en:

- Una importante merma en la producción de leche. En los años 2002 y 2003 alcanza apenas los 8 529 millones y 7 951 millones de litros, respectivamente.
- El derrumbe en el valor de los activos. Como contrapartida al efecto riqueza de los años anteriores, el productor experimenta ahora un “efecto pobreza”, con la disminución a valores irrisorios del valor de la vaquillona. Los animales de genética de calidad, pasaron a ser vendidos para carne a precios depreciados. De esta manera, el sector primario sufrió un efecto de descapitalización como resultado del remate de explotaciones y rodeos lecheros.
- La caída del valor flujo descontado del precio de la leche a valores inéditamente bajos.
- La agriculturización de las cuencas lecheras. Tras la devaluación, la producción de soja se presentó como una opción más atractiva, ante la importante demanda internacional, la previsibilidad del mercado y la alta rentabilidad para este producto en contraste con la conjunción de incertidumbre, falta de transparencia y bajos precios en el mercado de la leche.

3.2 La industria

El escenario recesivo pre-devaluación puso a las empresas lácteas ante la necesidad de ajustar ingresos en una cadena configurada por el exceso de oferta de leche desde el sector productor y la fuerte posición de poder detenida por la gran comercialización-, que le permitía imponer condiciones de acceso a sus canales de venta e incidir en la determinación de los precios a través de la importación de productos. Como resultado, las usinas lácteas se posicionaron para forzar nuevas condiciones de calidad y reducir el precio pagado al productor.

También en este período (y posteriormente tras la devaluación) tuvo lugar, en el sector industrial lácteo, un significativo proceso de concentración económica y tecnológica caracterizado por compras de firmas e ingreso de capitales para la capitalización de las empresas. En los años previos, se habían producido algunas inversiones con el fin de ganar escala, diversificar la producción y posibilitar el acceso a los mercados internacionales. En los años de la crisis, un número significativo de las acciones estuvo vinculado a transferencias de propiedad, como así también a operaciones de capitalización a través de la incorporación de socios externos. Capitales industriales nacionales, pero externos a la actividad, ingresaron y capturaron empresas medianas (caso Pérez Companc), o inversiones externas cobraron mayor relevancia en empresas líderes (caso Danone en Mastellone). En todos los casos, el endeudamiento continuó creciendo, y se aplica tanto a capital de trabajo como -en unos pocos casos- a desarrollar capacidades productivas para la exportación (revirtiéndose, de esta manera, la tendencia previa de invertir para captar los mejores segmentos del consumo interno).

3.3 La comercialización

Durante los años previos a la devaluación, se registró un importante flujo de importaciones de productos lácteos, especialmente quesos y leche esterilizada. Con la devaluación desaparecieron los productos importados de las góndolas.

Las marcas propias de los grandes supermercados afianzaron su posicionamiento en función del aval que constituye el prestigio del supermercado a vistas del consumidor.

La posibilidad de importar productos competitivos por un lado y la difusión de las marcas propias por otro contribuyeron a aumentar el poder de las grandes cadenas de comercialización dentro de la trama en un contexto de recesión y paulatina caída del consumo.

Como respuesta a esta situación, tuvo lugar la expansión de segundas y terceras marcas, a precios más bajos. Ésta fue una estrategia que desarrollaron las industrias para no "exponer" a su marca líder y captar segmentos de consumidores de menor poder adquisitivo. Entre las marcas alternativas de las empresas más importantes pueden mencionarse a Fortuna (Mastellone), Armonía (Mastellone), Cabaña Santa Brígida (SanCor), Chelita (SanCor), Fransafé (Milkaut), entre otras.

4. Dinámica de las relaciones intrasectoriales

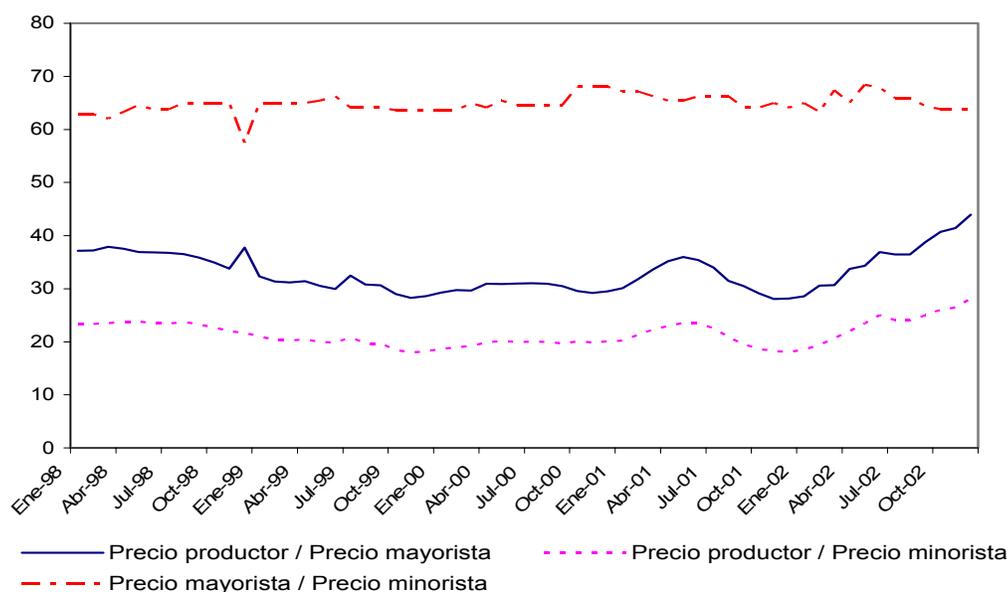
4.1 El ajuste asimétrico

A partir del año 1998, y en el marco de una producción lanzada a generar saldos crecientes de leche fresca -por cantidad de explotaciones y por incorporación de tecnología inducidas en años previos por el sistema de contratos verbales entre usinas y productores- la declinación en la capacidad de compra de los consumidores locales e internacionales llevó a un ajuste en toda la trama. Cabe identificar dos períodos: el primero hasta la devaluación y el segundo, post devaluación.

Considerando la leche para consumo interno, en el primer período, la secuencia se inició con un marcado descenso en los precios pagados al productor y continuó con una caída, pero menos pronunciada, de los precios pagados por el consumidor (lo cual explica los récords de consumo de tales años). Sin embargo, ello no se tradujo en su totalidad, en reducciones de precios al consumo a fin de “colocar” toda la producción permitiendo desagotar el mercado. Por el contrario, existe una asimetría entre el precio pagado por la usina al productor y el precio cobrado por la industria al consumo.

El gráfico siguiente muestra dicha tendencia para el caso de la leche fresca en particular.

GRÁFICO 15
RELACIONES ENTRE LOS PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR, MAYORISTAS Y
MINORISTAS DE LA LECHE FRESCA



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

Una aproximación de este comportamiento asimétrico surge al comparar, la relación existente entre el precio promedio pagado al productor (informado por la propia industria) y el registrado como precio de venta de las usinas al sistema de comercialización. Si bien el precio al consumidor se mantiene prácticamente inalterado (en el entorno de los 79 ctvs por litro) durante los años 1998, 1999 y parte del 2000, el precio al productor desciende desde los 19 ctvs a un promedio ubicado en los 15,5 ctvs litro.

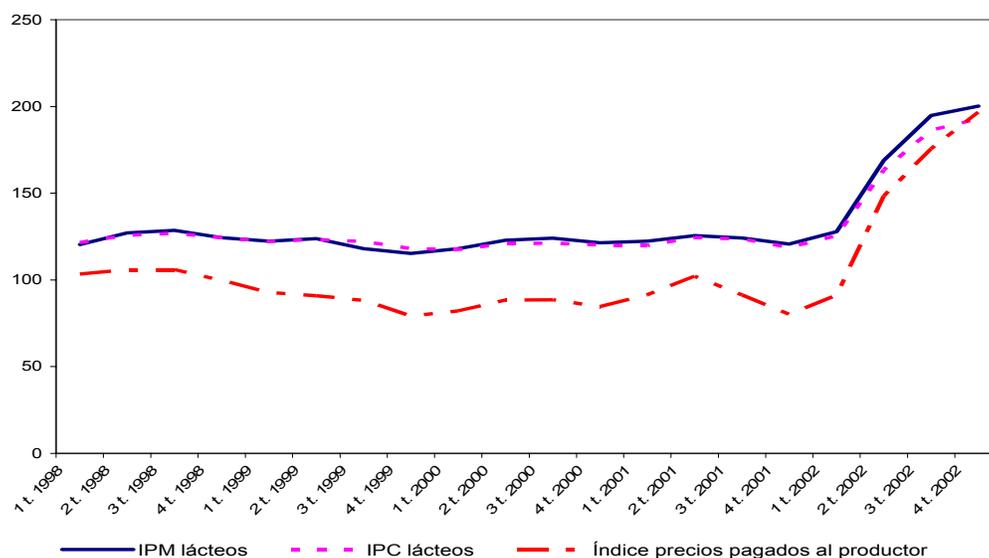
A partir de ello, si se compara la relación entre precio al productor respecto del precio de salida de la usina, puede verificarse cómo va perdiendo relevancia: desde un techo de 37,9% a poco más de 29% en los peores momentos de crisis. En otros términos, las usinas trasladan parte sustantiva del problema hacia la producción primaria.

Algo similar ocurre si se compara el precio recibido por el productor con el precio al público. En promedio, en el año 1998, el precio de la leche pagado al productor representaba el 23,8% del precio de *sachet*; un año más tarde, la producción “captaba” varios puntos menos (o sea algo más del 18%), *a posteriori*, si bien existe una leve recuperación, no se alcanzan los valores del inicio ubicándose en el entorno del 20% (a excepción de la reconversión operada a fines del año 2002 donde comienzan a recuperarse los niveles históricos).

Tampoco es estable la relación entre precios mayoristas y al consumidor (esto, es la relación de industria y comercialización), aunque en tales casos, las variaciones son de menor amplitud.

Otra aproximación al mismo fenómeno puede lograrse considerando las variaciones mensuales de precios captados por el INDEC a nivel mayorista (los cobrados por la industria a la red comercial) y los minoristas (los cobrados por el comercio al consumidor), en comparación con los precios pagados al productor, pero en base a una canasta más amplia de productos. Nuevamente las comparaciones se hacen respecto del precio promedio pagado al productor.

GRÁFICO 16
EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS DE PRODUCTOS LÁCTEOS



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

En este caso -donde la cobertura de productos es mayor- la divergencia en los comportamientos de precios es mayor aún. Descartando los últimos trimestres del año 2002 (que incluyen los efectos iniciales de la devaluación), si se considera como punto de partida la situación vigente en 1993 surge que:

- los precios recibidos por el productor siempre evolucionan por debajo de los mayoristas y minoristas; en otros términos, existe una transferencia neta que sale de la producción primaria; y
- los precios mayoristas y los minoristas evolucionan de manera muy similar; ello indicaría que no hay mayores evidencias para sostener que la gran comercialización presionó y ganó márgenes sustantivos sobre la industria; por el contrario, siguiendo este esquema, ambas actividades-industria y comercio- mantienen y/o mejoran su posición en el ajuste en base a ajustar precios pagados a productores.

Ambas metodologías indican que el reparto de los efectos de la crisis fue claramente asimétrico entre las etapas primarias e industriales/comerciales. Así, mientras los productos finales al consumidor decrecieron levemente en sus precios, los valores percibidos por la actividad primaria sufrieron pronunciados descensos. En el medio del intercambio, la industria y/o la comercialización mejoraron su posición relativa en base a sus posibilidades de transferir hacia atrás la crisis.

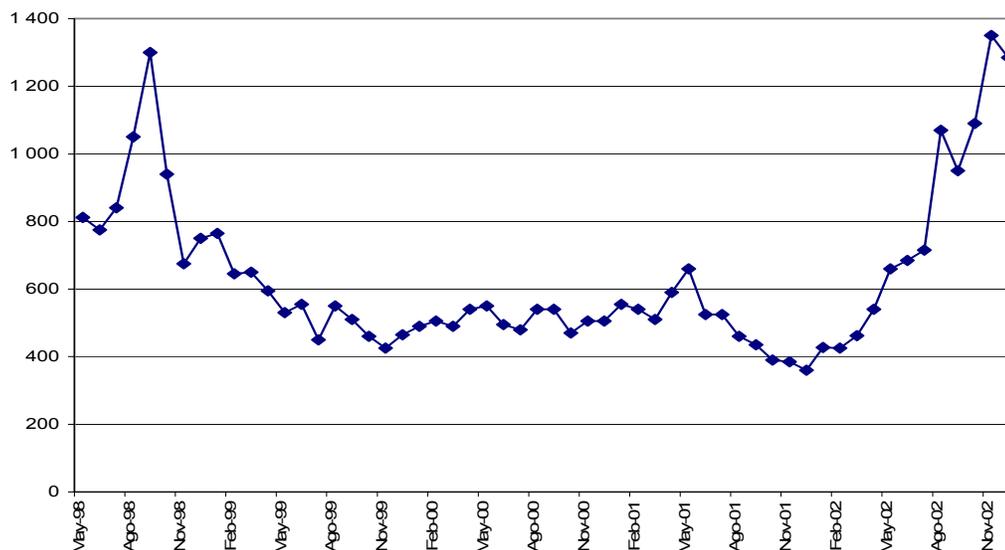
La salida de la convertibilidad, mantuvo el mismo esquema, aunque con variantes, entre la industria y el comercio e incluso al interior de la propia industria.

Como surge de los indicadores previos, el impacto devaluatorio afectó sustantivamente el nivel de ingreso y con ello, de manera indirecta, el poder de compra. Después de la devaluación, el mercado interno inició -a nivel de consumidores- un moderado ascenso de precios cuyo límite estuvo dado por el menguado poder adquisitivo. Sin embargo, ello no tuvo su reflejo en la relación entre la industria y los productores primarios dado que:

- los precios pagados al productor oscilaron levemente a partir de la devaluación y por el lapso de ocho meses;
- se retrasaron las condiciones de pagos (de 30 a 60 días según los casos e incluso en cuotas); y
- en otros casos, los pagos se suspendieron o fueron absorbidos como capitalización de los asociados.³⁴

Este comportamiento en los flujos de ingresos, necesariamente afectó el valor del capital invertido a nivel primario. En tal sentido, el indicador clave -además de los bienes de capital- es la evolución del precio de la vaquillona para tambo (bien de uso y de capital en simultáneo).

GRÁFICO 17
VAQUILLONAS ADELANTADAS PARA TAMBO: VALORES PROMEDIOS
DE REMATES SEMANALES
(En pesos por unidad)



Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados por *Nuestro Agro*.

Aún en el marco de la convertibilidad, el precio de este activo, que refleja en cierta forma el de todos los involucrados en la actividad primaria, cayó abruptamente. Recién se recuperó, en términos nominales, a fines del año 2002.

³⁴ Debe considerarse que este efecto, y el antes mencionado de retraso en los pagos, es simultáneo con la existencia de elevadas tasas de interés y la virtual desaparición del financiamiento bancario.

La reducción del mercado implicó una severa reducción tanto en los flujos de ingresos como en los *stocks* de riqueza y generó un efecto pobreza que amenazó -junto con la elevación de la tasas de interés- la posición de los productores primarios (especialmente los endeudados).

A su vez, al interior de la industria, aquellas empresas con capacidad exportadora vieron atenuados los efectos de las crisis debido a la duplicación de ingresos por el efecto devaluatorio (con materia prima pesificada a valores estables).

Como resultado de ello, a lo largo de este período de ajuste asimétrico, se produce:

- ✓ Una reducción en el número de tambos por el cierre/quiebra de establecimientos.
- ✓ Un incremento de la productividad por tambo como resultado de la maduración de los avances tecnológicos incorporados en los años previos.
- ✓ La mayor “agriculturización” de las cuencas lecheras, por la alta rentabilidad de la soja.
- ✓ El descenso de la rentabilidad del tambo a niveles mínimos como consecuencia de los bajos precios pagados por la industria.
- ✓ Una caída en la producción de leche.
- ✓ La desvalorización de activos y endeudamiento.
- ✓ Una mayor concentración en la industria.
- ✓ Una capacidad teórica de producción (potencial productivo) por encima de los requerimientos del mercado interno.

V. Recuperación de la economía y la trama láctea, 2003-2005

1. Las nuevas condiciones de contexto

1.1 Contexto local: la recuperación de la producción y el consumo

A partir del segundo semestre del año 2002 y, con más énfasis, en el primer semestre del año siguiente, la economía argentina inició un período de rápida recuperación. A mediados del año 2006 se verificaron 42 meses consecutivos de crecimiento. Los indicadores más relevantes son:

El PIB creció en el período 2003-2005 a una tasa anual promedio del 9%. Con leves diferencias, tanto la industria como las actividades primarias crecieron durante tres años consecutivos a tasas solamente igualadas por los registros de las mejores épocas del desarrollo argentino previo a la década del cincuenta.

CUADRO 20
PRODUCTO BRUTO INTERNO A PRECIOS DE MERCADO.
VALOR AGREGADO BRUTO. ARGENTINA. 2003-2005
(En miles de pesos a precios de 1993)

Concepto	2003 ^a	Variación interanual %	2004 ^a	Variación interanual %	2005 ^a	Variación interanual %
PIB precios de mercado	256 023 462	8,8	279 141 289	9,0	304 815 326	9,2
VAB a precios de productor ^b	239 800 212	8,4	260 171 771	8,5	282 831 923	8,7
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	15 381 780	7,0	15 223 504	-1,0	17 028 549	11,9
Industria manufacturera	41 952 370	16,0	46 976 610	12,0	50 573 269	7,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales – INDEC.

^a Estimaciones provisionarias.

^b Excluye IVA e impuestos a la importación.

Se registró una paulatina recuperación del empleo. La tasa de desocupación descendió casi nueve dígitos desde el inicio del período (primer semestre del 2003) hasta la última medición en el segundo semestre del 2005.

CUADRO 19
EVOLUCIÓN SEMESTRAL DE LAS PRINCIPALES VARIABLES OCUPACIONALES – EPH
CONTINUA^a. AÑOS 2003-2005
(En porcentaje)

Año	Período	Actividad	Empleo	Desocupación (% de la población económicamente activa)	Subocupación ^b (% de la población económicamente activa)	
					Demandante	No demandante
2003	1er Semestre	45,6	36,9	19,1	11,9	5,9
	2do Semestre	45,7	38,6	15,4	11,5	4,9
2004	1er Semestre	45,8	39,2	14,6	10,6	4,8
	2do Semestre	46,1	40,2	12,6	10,1	4,6
2005	1er Semestre	45,4	39,7	12,5	8,9	3,8
	2do Semestre	46,1	41,2	10,6	8,6	3,8

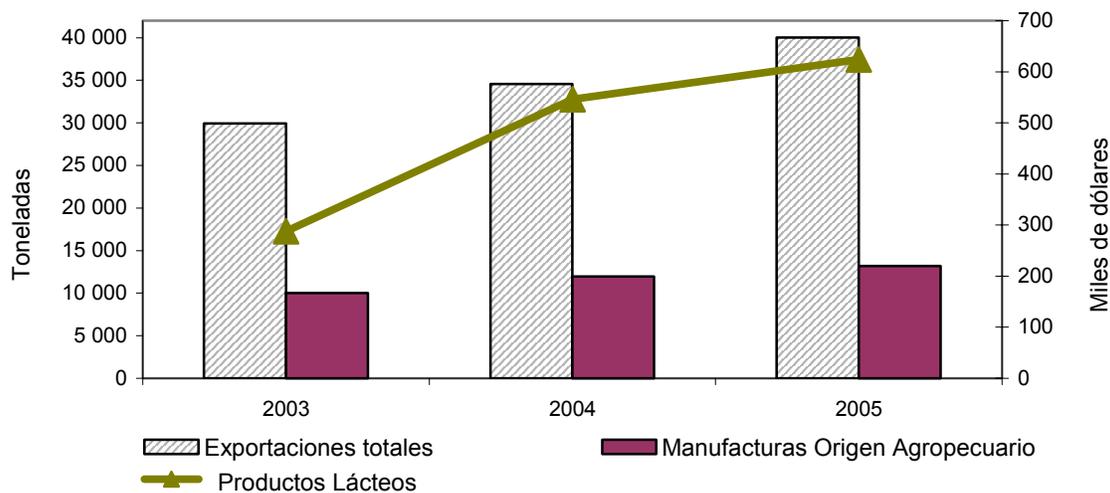
Fuente: INDEC.

^a A partir del año 2003, la tradicional encuesta puntual, difundida dos veces al año (mayo y octubre), es suplantada por una encuesta continua que brinda información trimestral y semestralmente.

^b Los subocupados se dividen en dos categorías diferentes según los mismos sean busquen activamente, subocupados demandantes, o no, subocupados no demandantes, otra ocupación.

Ello, implica una necesaria recomposición de los niveles de consumo; entre los primeros productos a los que se accede desde los estratos menos favorecidos en la distribución del ingreso se encuentran los alimentos (leche y carne); de allí deriva que la mejora en los índices de ocupación sea una variable relevante en términos de la evolución de la demanda de la actividad bajo análisis. Las exportaciones argentinas se incrementaron año tras año a tasas superiores al 15%.

GRÁFICO 18
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS
(En toneladas, lácteos en miles de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC.

Como se desprende del gráfico previo, la actividad láctea acompaña el desempeño exportador.

A estas dinámicas cabe sumarles dos elementos claves para el comportamiento de la trama láctea:

- la paulatina normalización de la deuda externa pública que sirve de marco a las empresas para renegociar sus posiciones con acreedores externos privados;
- la política de mantenimiento de una paridad cambiaria, que frente a los niveles inflacionarios reducidos, permite un persistente “adelanto” cambiario; en el caso de la actividad láctea -que opera en el marco de una economía abierta- ello implica un reducido nivel de importaciones a la vez que crea condiciones de precio/costo favorables para las exportaciones.

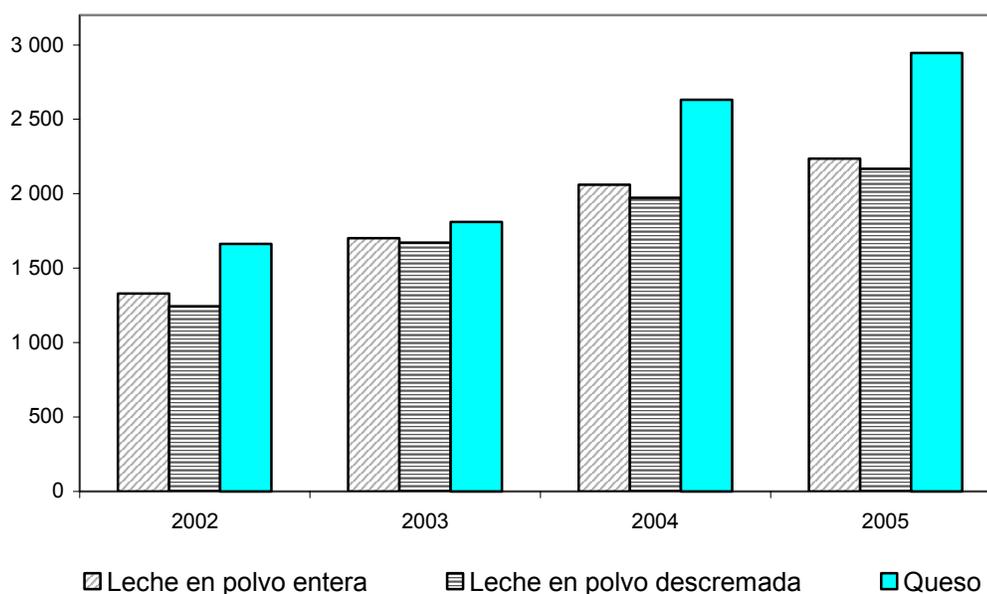
La economía evidencia -a nivel de producción, consumo y exportaciones- un mercado dinamismo, planteándole al sector el desafío de crecer a un ritmo acelerado para abastecer mercados internos y externos en franco crecimiento.

Cabe, por último, señalar que a partir de julio del año 2005, el gobierno instrumentó una retención adicional a la preexistente para las exportaciones de los productos lácteos. La medida, planteada por tres meses, fue prorrogada recientemente por otro lapso similar.

1.2 Panorama internacional: los vientos favorables

Al igual que en el plano interno, a nivel internacional comienza -en estos años- a vislumbrarse un panorama favorable. A partir del año 2004, se verificó un aumento sostenido de la demanda internacional de lácteos -como resultado del crecimiento del producto a nivel mundial-, que se reflejó en el incremento de los precios de los principales productos.

GRÁFICO 19
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE PRODUCTOS LÁCTEOS
(En dólares por tonelada métrica)



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAS-USDA.

Notas: los precios anuales son los promedios mensuales. El valor tomado es el de precios FOB *Low* en Europa.

Los incrementos fueron generalizados en todos los productos, con algunos casos donde las variaciones de precios superaron el 50% anual. Los valores promedios de los últimos años, superan largamente al promedio registrado a lo largo de la década de los noventa. Algunas estimaciones indican que en la próxima década, si bien se morigerarán algunos precios, la tendencia es hacia un consumo creciente con precios estables y a niveles históricamente altos.

A estas condiciones de precios cabe sumar otras de corte más estructural. En tal sentido, es de destacar la política de reducción parcial de algunos subsidios de la Unión Europea y la tendencia de ésta a reducir paulatinamente su rol en la producción mundial y la exportación (como contrapartida de las racionalizaciones en los subsidios internos dadas las crecientes restricciones fiscales que enfrentan). Ello implica, para la lechería local, un mejor posicionamiento en los mercados de África. En idéntica dirección operan la creciente apertura del mercado mexicano y de otros países.

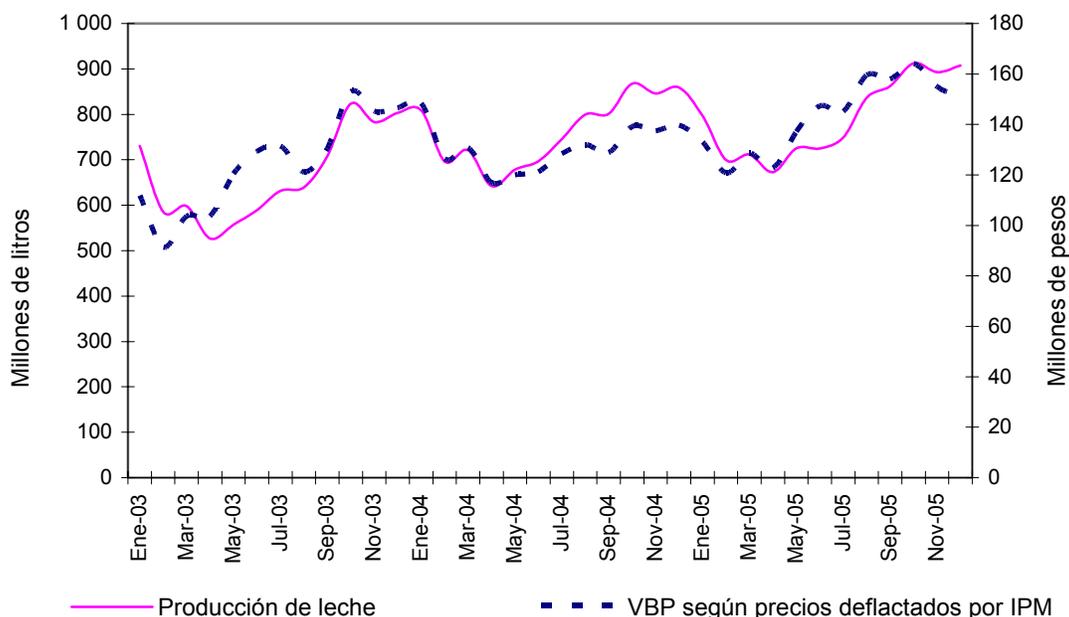
2. Panorama general de la trama de los lácteos

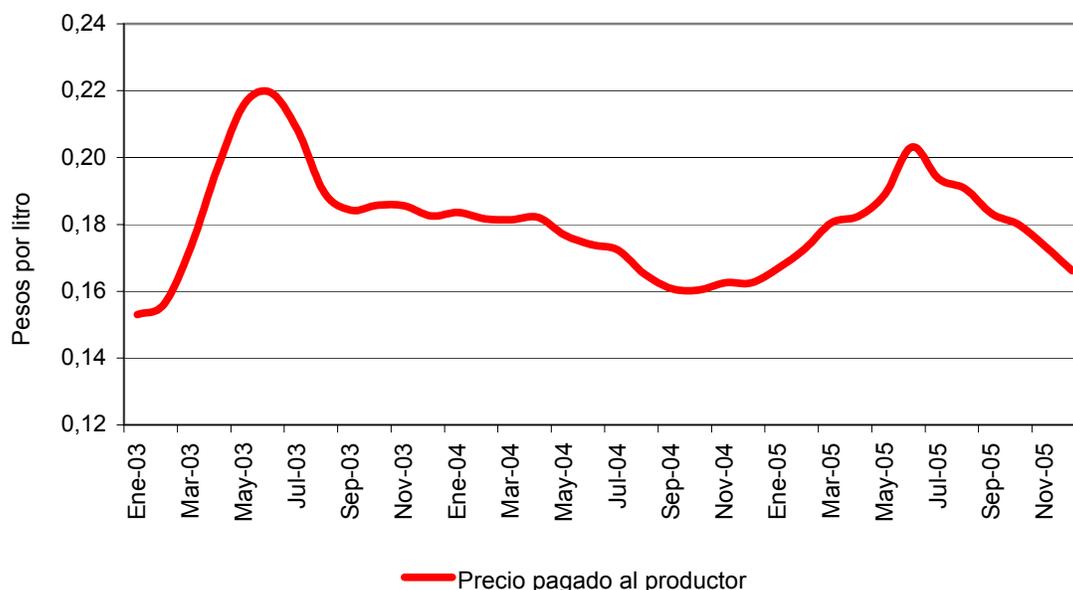
2.1 Indicadores generales

La producción y el consumo

En 2003, la producción lechera alcanza el valor más bajo desde 1994: 7 951,3 millones de litros. En 2004, luego de cuatro años de caída de la producción, ésta experimentó una importante recuperación al ascender a los 9 168,6 millones de litros. La tendencia continúa en el 2005, año en el cual se alcanzó una producción de 9 493,29 millones de litros. La tendencia indicaría que se está próximo a alcanzar los niveles récord de los años noventa (unos 10,4 millones de litros), aunque con un perfil productivo diferente (menor número de explotaciones, pero más grandes y productivas).

GRÁFICO 20
EVOLUCIÓN DE PRECIOS, CANTIDADES Y ESTIMACIÓN DEL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN. SECTOR PRIMARIO. 2003-2005





Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Notas: el VBP y los precios pagados al productor se encuentran deflactados por el IPM con base en abril 1991 = 100.

En el lapso 2003/2005, los volúmenes físicos de producción de leche fresca crecieron poco menos del 20%. Los valores de facturación -expresados en valores corrientes- se incrementan en poco más del 35%, aunque en términos reales lo hicieron un 16%.

Los crecientes volúmenes producidos respondían al traccionamiento inicial que, desde mediados del año 2002, le otorgaban las colocaciones externas al amparo de los crecientes precios internacionales. En el año 2004, las exportaciones en dólares experimentaron un salto del orden del 88% respecto del año anterior. En 2005, volvieron a crecer un 14%.

Como contrapartida, las importaciones se incrementaron levemente, pero manteniendo niveles históricos bajos. La tibia recuperación, en el año 2004, puede estar vinculada a las estrategias de algunas cadenas de supermercados de importar leche -principalmente desde Uruguay- con el fin de bajar el precio de los productos.

CUADRO 20 PRODUCCIÓN DE LECHE, CONSUMO REAL POR HABITANTE, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. ARGENTINA 2003-2005

(En miles de millones de litros, litros anuales por habitante)

Concepto	2003	2004	2005
Producción de leche	7,95	9,17	9,49
Consumo aparente por habitante	178,4	184,6	190,0
Exportaciones	1 292,0	2 176	2 215
Importaciones	95,0	63,0	53,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

En este contexto, el consumo por habitante se ubicó, en el año 2003, en su valor más bajo en trece años -178,4 litros por habitante-. Manifestó una mejoría en el año 2004 al incrementarse en un 4% y en el año 2005, el consumo *per cápita* continuó incrementándose hasta alcanzar los 190 litros por habitante.

3. La estructura de la trama láctea

3.1 La producción primaria

Para el año 2003, el número de tambos se había reducido sustancialmente respecto a años anteriores debido al cierre de explotaciones lecheras como resultado de la crisis. Según algunas estimaciones (*Márgenes Agropecuarios*, agosto 2003) en mayo del año 2003, el número de tambos en actividad fue 15,5% menor que en mayo de 2002, que asimismo registraba un número de tambos 7,6% menor al del mismo período del año 2001.³⁵

En los años previos, muchos productores -aquéllos menos eficientes y de menor escala o comprometidos por el endeudamiento- habían mudado de actividad, volcándose a la producción de soja, más rentable, de ciclo corto (en comparación con la actividad láctea) y con un mercado más previsible. De esta manera, el aumento de la producción a partir del año 2004 está asociado a un tamaño medio de las explotaciones mayor al de la década previa y se explica por el incremento en la producción por tambo, esto es, por un crecimiento de tipo vertical; por vaca y por hectárea.

En el año 2003, al experimentarse cierta recuperación del precio al productor (16/18 centavos de dólar por litro), el tambo volvió a ser rentable. Si bien la soja aún presentaba márgenes de rentabilidad mayores, se frenó la salida masiva de la actividad tampera. En ese sentido, cabe tener en cuenta que se trata de una actividad con altos costos de salida (equipos específicos, animales de genética de calidad que deben ser vendidos en su mayor parte como carne, etc.).

En el otoño de 2004, con el aumento de la oferta, bajó nuevamente el precio a 14 centavos de dólar el litro. En los meses siguientes se experimentó cierta recuperación del precio, vinculado en parte a la presión que ejercía la demanda de leche por parte de las empresas exportadoras. En efecto, el precio por el litro de leche cruda, en las principales cuencas que tienen industrias de secado, que se dedican exclusivamente a la exportación de *commodities*, alcanzó los 58/60 centavos de pesos.

En el año 2005, se verificó un nuevo incremento en la recepción total de leche de las principales industria lácteas, debido a la expansión en la producción por tambo. Según un informe oficial, la cantidad de tambos mostró una reducción del 2,4 por ciento interanual en promedio para 2005, mientras que la producción diaria por cada establecimiento tampero arrojó una media de un 7,4% superior respecto de 2004.

3.2 La industria

La crisis y posterior salida tendieron a reconfigurar el sector industrial, aunque sin la magnitud de quiebras o abandonos de la actividad como la verificada en el sector primario. Además de los episodios de endeudamientos y sus posteriores refinanciaciones -examinados en el capítulo inicial-, existe una serie de elementos que tienden a delinear ciertos cambios en el perfil tecnológico de las usinas:

- a) la presencia de una serie de inversiones que -en vistas a un futuro promisorio de la actividad- ingresan con capitales para revitalizar empresas cerradas o marcas;

³⁵ La reducción en el número de tambos se estima a partir del descenso en el número de tambos que proveen leche a las 15 usinas lácteas líderes. Este hecho puede deberse tanto al cierre de establecimientos como a los "pases" hacia empresas lácteas más pequeñas con condiciones más convenientes para el productor. Ante la reducción en el número de tambos y el incremento en el volumen de leche recibido, puede inferirse el crecimiento en la producción de leche por tambo.

- b) el abandono de la actividad de un relevante grupo empresario local (Pérez Companc) vendiendo el conjunto de sus empresas en esta actividad (Molfino, la Paulina, Abolio y Rubio) a una empresa extranjera con fuerte presencia en algunos mercados internacionales (Saputo);
- c) el ingreso de capitales externos en cooperativas fuertemente endeudadas y/o en empresas privadas líderes a fin de fortalecer las posiciones relativas (en producción, comercialización y financieras); e
- d) inversiones puntuales en empresas establecidas y/o nuevas inversiones de grupos relacionados previamente con el tema, destinadas a mejorar la inserción en los mercados internacionales; en particular, cabe señalar los esfuerzos empresarios por montajes de plantas (de leche en polvo) o mejoras para acceder a mercados internacionales.

Este conjunto de inversiones, compras y ventas y acuerdos entre empresas tiende a redefinir la estructura previa de funcionamiento introduciendo nuevas heterogeneidades en diversos aspectos.

Por un lado, tendió a conformarse un bloque exportador, con una alta dependencia de unos pocos productos (leche en polvo, quesos) destinados a los mercados externos, que opera con menores costos de estructura y que estaba en condiciones de mantener un relacionamiento más estable y dinámico con la actividad primaria. Se encuadran en este caso las recientes empresas inversoras en capacidades de secado de leche, como el grupo internacional que adquiere Molfino (y otras) y otras empresas medianas que se expandían hacia los mercados internacionales (pero tenían aún presencia relevante internamente). Sus indicadores financieros (exposición de deudas, flujos de vencimiento a futuro, etc.), así como sus gastos de estructura, las posicionó como las de mayor dinamismo y proyección a futuro.

Por otro lado, existía otro bloque -mayoritario en términos de capacidad instalada de procesamiento- con una fuerte orientación hacia el mercado interno y exportaciones marginales. Arrastraban los efectos del endeudamiento pasado, operaban con una gran variedad de productos y tenían estructuras productivas -disperso y elevado número de pequeñas plantas productoras- que les representaban mayores costos de estructura. Tenían, además, marcas largamente establecidas, cobertura nacional en sus ofertas y parte relevante de la captación de leche fluida.

Finalmente, el heterogéneo panorama se completaba con un conjunto amplio de empresas pequeñas, con unos pocos productos, de alcance regional y que, por lo general, operan con bajos costos de estructura. Este perfil productivo, donde los primeros bloques eran relevantes, tendía a presentar variados matices en términos de estrategias de crecimiento. El balance mercado interno versus el internacional, el tipo de producto para desarrollar, los niveles de integración (con tambos propios o con asociados), eran, entre otros, aspectos que devenían en posiciones no necesariamente convergentes frente a medidas de política económica comunes para el sector.

3.3 La comercialización

En este período, el rol del supermercado pierde, en cierta medida, importancia relativa frente a otros canales: autoservicios y almacenes tradicionales que absorben una proporción mayor de la demanda de productos en el rubro alimentos y bebidas. En general, la crisis -a través de un tipo de cambio elevado y no vía mayores aranceles- cerró las puertas a la importación masiva, con lo cual varias de las grandes cadenas perdieron, en parte, el elemento de presión (sobre los precios de la industria) que significaba el manejo de los canales de importación. En otro orden, las mejoras en las condiciones financieras generales, tendieron a distender las relaciones entre comercio e industria.

En relación a los precios de los productos lácteos, el paulatino aumento en los precios al consumidor, dió origen a una controversia entre industria y supermercadistas en relación a la responsabilidad por dichos incrementos.

4. La dinámica reciente del ajuste

A partir de fines del año 2003, la cadena láctea comenzó a experimentar una mejoría en sus indicadores, producción, consumo y exportaciones.

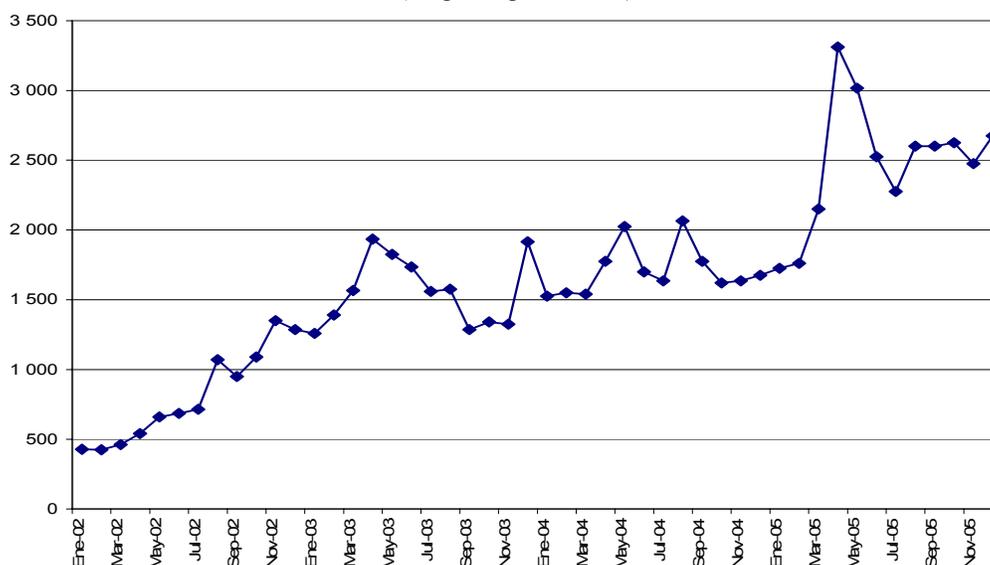
La configuración del escenario en el año 2004 era sustancialmente diferente al verificado un año atrás. El sector externo impulsaba tanto como la demanda interna, y las posibilidades de crecimiento del sector dependían tanto del mercado interno como de las exportaciones. La recuperación de la economía desde mediados del año 2002 impulsó al consumo y esto permitió a la comercialización primero, a la industria luego y, finalmente, a la actividad primaria comenzar a recomponer los precios.

A nivel primario, confluyeron varios elementos para el ciclo ascendente de la actividad:

- la maduración de las mejoras tecnológicas incorporadas previamente;
- la mejor dotación de hacienda, dado que la crisis eliminó planteles de menor calidad; y
- cierta tranquilidad en los precios de la soja que, luego de superar los 70 pesos/qq, se estabilizó en valores menores; a ello cabe sumar un lento pero persistente deslizamiento positivo en el valor de la hacienda revalorizando el subproducto ternero macho de los tambos (que en época de crisis pasan a ser rezago).

Las mejoras en la rentabilidad primaria rápidamente impulsaron el valor de los activos de los tambos, lo cual facilita el perfil crediticio. Los datos del gráfico siguiente son reveladores sobre la tendencia hacia la valorización de activos compendiados en el valor de la vaquillona para tambo.

GRÁFICO 21
VAQUILLONAS ADELANTADAS PARA TAMBO. VALORES PROMEDIOS. 2003-2006
(En pesos por unidad)



Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados por *Nuestro Agro*, varios números y comunicación personal.

A la salida de la crisis, a inicios del año 2002, el valor promedio de las vaquillonas oscilaba en el entorno de los 450 pesos, mientras que a mediados del año 2005, dicho valor se había multiplicado por ocho. En otros términos, se produjo una revalorización de los activos (para quienes estaban en la actividad) y/o una elevación del costo de entrada para los nuevos emprendimientos o las ampliaciones de los preexistentes.

Una situación similar se verificó en el precio de las tierras de las zonas donde se asientan las principales cuencas lácteas; mediado por el impacto de la soja, los valores también son crecientes.

CUADRO 21
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA TIERRA EN CUENCAS LECHERAS
(En dólares por hectárea)

Año	Buenos Aires		Santa Fe		Córdoba		La Pampa		Entre Ríos	
	Suipacha	Monte	Las Colonias (Esperanza)	Castellanos (Rafaela)	La Carlota	San Francisco	Int. Alvear	Santa Rosa	Gualeguaychú	Federal
2003	1 350	1 750	2 000	1 550	1 250	850	1 125	600	1 500	350
2004	1 800	2 250	2 800	2 700	2 100	1 550	1 450	850	2 750	425
2005	1 850	2 250	3 500	3 100	2 500	2 000	2 300	1 275	3 300	550
2006	2 400	3 000	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d

Fuente: elaboración propia en base a datos de Compañía Argentina de Tierras S.A.

Notas: Los precios son el promedio de los precios orientativos mínimos (preferentemente ganaderos) y precios orientativos máximos (campos de aptitud agrícola).

Como puede visualizarse, y siempre considerando que las tierras tienen un uso alternativo cercano en soja y/o otros cultivos -de menores riesgos y mayor rotación y flexibilidad, las expectativas de mayores rentabilidades rápidamente impactan sobre la oferta fija de insumos

En la industria, las empresas más importantes y dinámicas han incorporado, en distinta medida, la exportación de productos -y la diversificación de los destinos- como estrategia de ventas. Nuevos emprendimientos se orientan prioritariamente a los mercados externos.

¿Cómo se han comportado las relaciones al interior de la trama?

A nivel financiero lentamente se fueron normalizando los pagos a lo largo del año 2003 y parte del 2004, hasta volver al sistema de pago a 15/21 días de entrega del último día del mes para la leche vencida.

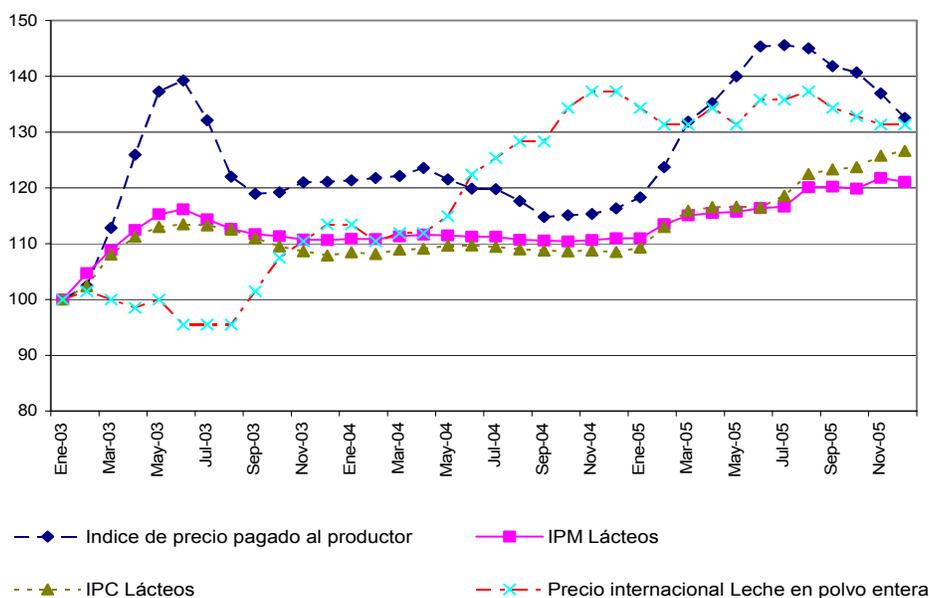
En lo referido a la evolución relativa de los niveles de precios, nuevamente apelamos al análisis tanto de un producto típico -el sachet- como a los índices de precios. Obviamente, existe un quiebre esperable en las tendencias a partir de la imposición -en julio de 2005- de mayores niveles de retenciones.

A partir de enero del año 2003 comenzó la reconversión del sistema de precios pagados al productor, que venían retrasados durante el ajuste del año 2002. Ello dio como resultado que la relación precio productor/sachet a nivel mayorista (o sea industria), subió de 43 a un promedio que osciló alrededor de 52 a lo largo de los años 2003 y 2004. En el mismo lapso, la relación de la industria con la comercialización se mantuvo -dado que la participación mayorista/minorista no varía en demasía. Todo ello, con precios estables al consumo. En este caso, existe una recomposición de márgenes a favor de la producción primaria, impulsado por otro producto que no figura en la tabla: la leche destinada a exportación bajo la forma de leche en polvo; es, además, el lapso donde se produce una variación positiva en la producción capaz de abastecer a ambos mercados.

Esta dinámica de fraccionamiento de las demandas internas y externas comienza a mover hacia arriba los precios al consumidor a partir de inicios de 2005, frente a lo cual el gobierno sube las retenciones. La respuesta (parcial, en este caso, pues se analiza un sólo producto) del mercado -bajo la actual estructura y considerando el comportamiento de los precios internacionales- se tradujo en incrementos en los precios finales al consumidor con leves descensos pero sin llegar a los niveles previos a la medida. Analizando el comportamiento hacia atrás de la trama, la industria achica la brecha con la comercialización (la participación del producto es, entonces, inferior a 60), pero la amplía con la producción. En otros términos, cayó la participación de la producción en el precio de salida de fábrica, se redujeron proporcionalmente los márgenes de comercialización y se trasladaron los aumentos pagados por el consumidor a la fase industrial.

Una aproximación complementaria comprende la evolución de los precios de la leche pagada a productor, con las respectivas evoluciones de los índices relevados por INDEC referidos a precios mayoristas y minoristas. Dada la relevancia creciente de las colocaciones externas, se adiciona al análisis, la evolución de los precios internacionales.

GRÁFICO 22
EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR, MAYORISTAS,
MINORISTAS E INTERNACIONAL DE LECHE
(Enero 2003 = 100)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, SAGPyA y FAS-USDA.

A partir del año 2003, y en el marco de cierta reconfiguración de la industria -segmentada con mayor nitidez entre el segmento pro exportador y el mercado internista- la dinámica que rigió el sistema de relaciones de precios entre productores primarios e industria tuvo un antes y un después de la elevación de las retenciones.

A lo largo del primer subperíodo, la presión simultánea de las colocaciones externas -impulsadas por inversiones recientes, precios internacionales en ascenso y posibilidades de acceso a nuevos mercados- y la demanda interna, hicieron que mejorara el posicionamiento de la actividad primaria con elevaciones de precios pagados al productor. Frente a la mayor demanda, la heterogeneidad de la industria devino

en que las usinas para exportación (de menor tamaño, bajos costos de estructura, mayor integración con producción propia y un acotado *mix* de productos), sumadas a otras dedicadas a nichos de mercado interno, compitieran ventajosamente con las tradicionales empresas del sector (con elevado endeudamiento y costos de estructura), impulsando los precios pagados al productor a la suba. Ello se verificó desde mediados del año 2003 hasta fines del 2004, donde la “salida” del sistema fue el deslizamiento de los precios al consumo interno por encima de los indicadores generales de precios. Ello indujo a las autoridades a incrementar las retenciones a las exportaciones.

El siguiente subperíodo, iniciado en la segunda mitad del año 2005, replanteó las relaciones al interior de la trama en lo concerniente a los precios relativos. Fruto de las retenciones, el bloque pro exportador readecuó los niveles de precios pagados al productor. Rápidamente ello se trasladó, más allá de los factores cíclicos, al conjunto de la producción, lo que posibilitó al otro bloque industrial (que tiene posiciones de liderazgo en el mercado interno, elevados costos de estructura y pesado endeudamiento) reacomodar sus niveles de precios de abastecimiento de leche fresca.

Esta dinámica de ajuste asimétrico de corto plazo tiene un elemento adicional: el ritmo de precios al consumidor no se desaceleró como el de los precios pagados por la industria a la producción, sino que continuó captando el mayor poder de compra del consumo hasta los primeros meses del año 2006.

En otros términos, la medida de elevar las retenciones, a lo largo de un semestre, reacomodó las posiciones relativas al interior de la trama láctea a favor de un segmento industrial, como paso previo a cierta estabilidad general evidenciada en los últimos meses. Significó, además, una señal negativa para la tendencia de largo plazo, en pro de generar un sector lácteo integrado y armónico (en el reparto de la renta generada), con capacidad de insertarse definitivamente como un oferente internacional estable y competitivo.

Bibliografía

- AACREA (2005), *Agroalimentos Argentinos II*, Área de Economía de AACREA.
- Bisang, R., Gutman, G. y Cesa, V. (2003), “La trama de Lácteos en Argentina”, en: *Lineamientos para Fortalecer el Crecimiento Económico*, CEPAL/BID, Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía, Buenos Aires.
- Castagnani, H., Gambuzzi, E., Zehnder R. y Chemicz J. (2005), “Caracterización de los sistemas de producción lecheros argentinos, y de sus principales cuencas”, Asociación Argentina de Economía Agraria.
- FAO (2003), *Production Yearbook*, Vol. 56, 2002, Roma.
- ____ (2003), *Trade Yearbook*, Vol. 56, 2002, Roma.
- Gambuzzi, E., Zehnder R., Chemicz J. (2004), “Análisis de sistemas de producción lechera”, Estación Experimental Rafaela, Centro Regional Santa Fe, INTA.
- Gutman, G., Guiguet, E., Rebolini y otros (2003), *Los ciclos en el Complejo Lácteo Argentino. Análisis de Políticas Lecheras en países seleccionados*, SAGPyA, Programa de Calidad Alimentos Argentinos.
- Gutman, G. (2005), “Estudio de Tramas Sectoriales y Clusters Regionales”, Proyecto MTSS-BID 1. EG 59, *Estudios Estratégicos del Observatorio del Trabajo y el Empleo de la Argentina*, Componente 3, Septiembre.
- INDEC (1998), *Censo Nacional Agropecuario*.
- ____ (2002), *Censo Nacional Agropecuario*.
- ____ (2001), Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas del año 2001.
- ____, *Complejos exportadores*, varios números.
- ____, *INDEC Informa*, varios números.
- Infortambo, varios números.
- INTA Rafaela (2005), *Cuentas lecheras*, Número 2.
- Lach, J. J., Harriague, M. y O'Connor E. (2004), *La Generación de Empleo en las Cadenas Agroindustriales*, Buenos Aires, Fundación Producir Conservando.
- Márgenes Agropecuarios, Buenos Aires, varios números.
- Mercado, varios números.
- Nuestro Agro, varios números.
- Ministerio de Economía y Producción (2000), “Informe sectorial sobre leche y productos lácteos” (en línea), Dirección URL: www.mecon.gov.ar/infolegio/lacteos/indice.htm.
- OECD-FAO (2005), *Agricultural Outlook, 2005-2014*, Agriculture and Food, OECD.
- Prensa Económica, varios números.
- Quintana, J. (2003), “Tambo vs Soja: pasado, presente y futuro”, en: *Márgenes Agropecuarios*, agosto.
- ____ (2005), “Tambo vs Soja”, en *Márgenes Agropecuarios*, abril.

- SAGPyA, Departamento de Lechería (2001), *Principales cuencas lecheras argentinas*, Buenos Aires.
- Schaller, A., Labriola, S., Guardini, E. (2001), “Cadena de leches fluidas”, (en línea), Dirección URL: http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/lacteos/01_Productos/cadena_revistas/Leches-fluidas_01.htm
- _____ (2001), “Leches fluidas”, en *Alimentos Argentinos*, N° 16, Dirección de Industrias Alimentarias, SAGPyA.
- _____ (2001), “Productos lácteos”, en *Alimentos Argentinos*, N° 18, Dirección de Industrias Alimentarias, SAGPyA.
- UADE (2004), *Evaluación del poder de mercado en el sector lácteo*, Buenos Aires, Centro de Estudios Económicos de la Regulación, junio.

Anexo estadístico

CUADRO A.1
EVOLUCIÓN ANUAL DE LA PRODUCCIÓN DE LECHE. 1990-2004
(En millones de litros)

Año	Leche a productos	Leche a leches fluidas	Leche informal	Total
1990	4 614,00	1 034,40	444,8	6 093,10
1991	4 353,50	1 107,30	476,1	5 936,90
1992	4 728,30	1 302,30	560,0	6 590,50
1993	5 082,00	1 342,90	577,4	7 002,40
1994	5 800,90	1 382,00	594,3	7 777,20
1995	6 436,20	1 447,90	622,6	8 506,70
1996	6 754,00	1 476,20	634,8	8 864,90
1997	6 896,60	1 533,80	659,5	9 089,90
1998	7 304,10	1 581,90	660,0	9 546,00
1999	8 028,90	1 622,10	677,8	10 328,80
2000	7 444,00	1 674,50	698,1	9 816,70
2001	7 094,20	1 686,00	694,4	9 474,70
2002	6 434,30	1 476,70	617,6	8 528,60
2003	5 928,40	1 426,80	596,1	7 951,30
2004	6 974,20	1 547,80	646,7	9 168,70
2005	7 189,10	1 616,81	687,4	9 493,29

Fuente: Convenio Lechería - S.A.G.P. y A.- C.I.L. - F.I.E.L. Elaboración: Lácteos - Dirección de Industria Alimentaria – SAGPyA.

CUADRO A.2
PRODUCCIÓN, CONSUMO Y COMERCIO EXTERIOR DE LECHE
(En millones de litros, litros por habitante)

Año	Prod. leche	Habitantes	Export.	Import.	Consumo apar.	Existencias	Distrib. total	Consumo Real
1990	6 093	32,3	950	23	160,0	-127,77	5 294	163,9
1991	5 937	32,69	403	540	185,8	17,10	6 057	185,3
1992	6 591	33,38	57	857	221,4	270,04	7 120	213,3
1993	7 002	33,78	306	301	207,1	-185,00	7 182	212,6
1994	7 777	34,18	527	391	223,6	-24,72	7 666	224,3
1995	8 507	34,77	1 094	227	219,7	61,15	7 578	218,0
1996	8 865	35,22	1 118	238	226,7	169,02	7 816	221,9
1997	9 090	35,67	1 196	253	228,4	4,34	8 142	228,2
1998	9 546	36,12	1 322	183	232,7	230,94	8 176	226,3
1999	10 329	36,58	1 848	81	234,1	116,34	8 446	230,9
2000	9 817	36,79	1 476	67	228,5	-76,72	8 484	230,6
2001	9 475	37,16	1 163	75	225,7	190,40	8 196	220,6
2002	8 529	37,52	1 721	29	182,2	-439,75	7 276	194,0
2003	7 951	37,87	1 292	95	178,4	-10,32	6 765	178,6
2004	9 169	38,23	2 176	63	184,6	-105,89	7 162	187,3
2005	9493	38,59	2 215	53	190,0	246,56	7 085	183,6

Fuente: SAGPyA.

Notas: Consumo Aparente = (Producción + Importación - Exportación) / Población; Existencias = Diferencia de Existencias = (Existencia Final - Existencia Inicial); Distribución Total = Producción + Importación - Exportación - Existencias; Consumo Real = (Producción + Importación - Exportación - Existencias) / Población.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES. PROMEDIOS ANUALES
(En dólares por tonelada métrica, en porcentaje)

Año	Leche en polvo entera		Leche en polvo descremada		Queso	
	Precio FOB	Variación	Precio FOB	Variación	Precio FOB	Variación
1990	1 396	-	1 350	-	1 677	-
1991	1 365	-2,22	1 225	-9,26	1 632	-2,68
1992	1 596	16,92	1 550	26,53	1 851	13,42
1993	1 452	-9,02	1 419	-8,45	1 701	-8,10
1994	1 435	-1,17	1 404	-1,06	1 810	6,41
1995	2 088	45,51	2 025	44,23	2 150	18,78
1996	1 898	-9,10	1 852	-8,54	2 246	4,47
1997	1 768	-15,33	1 690	-16,54	2 292	6,60
1998	1 702	-10,34	1 383	-25,31	2 067	-7,98
1999	1 446	-18,22	1 264	-25,20	1 831	-20,10
2000	1 777	4,43	1 802	30,27	1 792	-13,31
2001	1 883	30,26	1 919	51,78	2 054	12,17
2002	1 329	-25,21	1 244	-30,98	1 663	-7,21
2003	1 702	-9,62	1 671	-12,92	1 810	-11,87
2004	2 060	55,02	1 973	58,63	2 631	58,27
2005	2 235	31,33	2 167	29,68	2 946	62,72

Fuente: elaboración propia en base a datos de FAS-USDA.

Nota: los precios anuales son el promedio de los mensuales. El valor tomado es el de precios *FOB Low* en Europa.

CUADRO A.4
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR, MAYORISTA Y MINORISTA
(Promedio 1993=100)

Año	Trimestre	IPM lácteos	IPC lácteos	Índice precios pagados al productor
1991	2	82,8	73,0	48,5
	3	83,2	79,5	49,6
	4	82,3	78,1	51,6
1992	1	84,5	81,0	86,7
	2	98,0	96,1	114,6
	3	96,8	95,9	108,4
1993	4	88,1	91,6	86,0
	1	94,0	93,6	88,8
	2	104,7	102,4	114,2
1994	3	103,9	103,8	110,8
	4	97,4	100,2	86,2
	1	100,7	99,7	97,8
1995	2	111,2	106,8	115,6
	3	108,5	107,2	113,3
	4	105,8	105,0	101,1
1996	1	109,3	106,9	101,5
	2	112,2	111,2	108,5
	3	110,2	111,1	97,3
1997	4	111,0	110,3	90,9
	1	113,3	111,3	102,6
	2	120,2	117,7	112,8
1998	3	122,7	121,6	114,0
	4	122,2	120,8	103,3
	1	120,7	119,4	105,1
1999	2	124,6	122,5	111,4
	3	124,1	124,3	105,4
	4	118,7	121,9	92,0
2000	1	120,4	121,5	103,4
	2	127,1	125,8	106,0
	3	128,6	126,9	105,9
2001	4	124,3	124,3	99,8
	1	122,4	122,2	92,7
	2	123,9	123,4	90,9
2002	3	118,0	122,2	88,2
	4	115,3	118,2	79,1
	1	118,0	117,6	82,2
2003	2	122,9	120,9	88,4
	3	124,1	121,2	88,6
	4	121,4	120,2	84,6
2004	1	122,4	119,9	91,5
	2	125,5	124,5	102,1
	3	124,2	123,6	91,4
2005	4	120,7	118,8	80,2
	1	127,9	125,4	91,3
	2	168,9	163,5	148,3
2006	3	194,9	186,2	175,6
	4	200,2	192,8	196,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, INTA Rafaela y SAGPyA.

CUADRO A.5
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR Y PRECIOS AL CONSUMIDOR
DE LA LECHE FRESCA
(En pesos, en porcentajes)

Año	Mes	Precio pagado al productor	Precio al consumidor leche sachet	Precio al productor/ Precio leche sachet
1994	Ene	0,155	0,55	28,15
	Feb	0,175	0,56	31,30
	Mar	0,190	0,56	33,93
	Abr	0,195	0,57	34,25
	May	0,207	0,57	36,28
	Jun	0,213	0,58	36,78
	Jul	0,214	0,58	36,88
	Ago	0,200	0,58	34,47
	Sep	0,189	0,58	32,55
	Oct	0,183	0,59	30,95
	Nov	0,180	0,59	30,46
	Dic	0,176	0,59	29,76
1995	Ene	0,178	0,60	29,58
	Feb	0,183	0,62	29,56
	Mar	0,179	0,63	28,46
	Abr	0,194	0,64	30,38
	May	0,195	0,65	30,00
	Jun	0,188	0,65	28,91
	Jul	0,178	0,65	27,38
	Ago	0,170	0,65	26,15
	Sep	0,170	0,65	26,11
	Oct	0,164	0,65	25,23
	Nov	0,160	0,65	24,60
	Dic	0,160	0,66	24,20
1996	Ene	0,178	0,66	26,91
	Feb	0,182	0,67	27,13
	Mar	0,187	0,67	27,84
	Abr	0,192	0,68	28,29
	May	0,200	0,68	29,40
	Jun	0,208	0,70	29,66
	Jul	0,208	0,70	29,64
	Ago	0,205	0,71	28,82
	Sep	0,194	0,72	27,00
	Oct	0,185	0,73	25,30
	Nov	0,182	0,74	24,64
	Dic	0,182	0,74	24,65
1997	Ene	0,185	0,74	24,93
	Feb	0,186	0,74	25,19
	Mar	0,188	0,75	25,09
	Abr	0,193	0,75	25,76
	May	0,195	0,75	26,04
	Jun	0,204	0,77	26,52
	Jul	0,198	0,77	25,70
	Ago	0,192	0,78	24,58
	Sep	0,171	0,78	21,97
	Oct	0,159	0,78	20,36
	Nov	0,165	0,78	21,18
	Dic	0,166	0,78	21,23

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

CUADRO A.6
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR Y AL CONSUMIDOR DE LA
LECHE FRESCA. CAMBIOS EN LA RELACIONES DE PRECIOS
(En pesos corrientes por litro)

Año	Mes	Precio pagado al productor	Precio mayorista	Precio minorista	Precio productor / precio mayorista	Precio productor / precio minorista	Precio mayorista / precio minorista
1998	Ene	0,182	0,49	0,78	37,1	23,3	62,8
	Feb	0,182	0,49	0,78	37,2	23,4	62,8
	Mar	0,186	0,49	0,79	37,9	23,5	62,0
	Abr	0,188	0,50	0,79	37,5	23,8	63,3
	May	0,188	0,51	0,79	36,9	23,8	64,6
	Jun	0,188	0,51	0,80	36,9	23,5	63,8
	Jul	0,187	0,51	0,80	36,7	23,4	63,8
	Ago	0,190	0,52	0,80	36,5	23,7	65,0
	Sep	0,186	0,52	0,80	35,8	23,3	65,0
	Oct	0,182	0,52	0,80	34,9	22,7	65,0
	Nov	0,176	0,52	0,80	33,8	22,0	65,0
	Dic	0,174	0,46	0,80	37,7	21,7	57,5
1999	Ene	0,168	0,52	0,80	32,3	21,0	65,0
	Feb	0,163	0,52	0,80	31,3	20,4	65,0
	Mar	0,162	0,52	0,80	31,2	20,3	65,0
	Abr	0,163	0,52	0,80	31,4	20,4	65,0
	May	0,162	0,53	0,81	30,5	20,0	65,4
	Jun	0,159	0,53	0,80	29,9	19,8	66,3
	Jul	0,162	0,50	0,78	32,5	20,8	64,1
	Ago	0,154	0,50	0,78	30,8	19,7	64,1
	Sep	0,153	0,50	0,78	30,6	19,6	64,1
	Oct	0,142	0,49	0,77	29,0	18,5	63,6
	Nov	0,139	0,49	0,77	28,3	18,0	63,6
	Dic	0,140	0,49	0,77	28,6	18,2	63,6
2000	Ene	0,143	0,49	0,77	29,3	18,6	63,6
	Feb	0,146	0,49	0,77	29,7	18,9	63,6
	Mar	0,148	0,50	0,77	29,6	19,2	64,9
	Abr	0,155	0,50	0,78	30,9	19,8	64,1
	May	0,158	0,51	0,78	30,9	20,2	65,4
	Jun	0,158	0,51	0,79	31,0	20,0	64,6
	Jul	0,158	0,51	0,79	31,0	20,0	64,6
	Ago	0,158	0,51	0,79	30,9	20,0	64,6
	Sep	0,155	0,51	0,79	30,5	19,7	64,6
	Oct	0,151	0,51	0,75	29,5	20,1	68,0
	Nov	0,149	0,51	0,75	29,2	19,9	68,0
	Dic	0,150	0,51	0,75	29,5	20,1	68,0
2001	Ene	0,154	0,51	0,76	30,1	20,2	67,1
	Feb	0,162	0,51	0,76	31,8	21,3	67,1
	Mar	0,171	0,51	0,77	33,6	22,2	66,2
	Abr	0,179	0,51	0,78	35,2	23,0	65,4
	May	0,183	0,51	0,78	36,0	23,5	65,4
	Jun	0,181	0,51	0,77	35,4	23,5	66,2
	Jul	0,173	0,51	0,77	34,0	22,5	66,2
	Ago	0,161	0,51	0,77	31,5	20,9	66,2
	Sep	0,152	0,50	0,78	30,5	19,5	64,1

2002	Oct	0,145	0,50	0,78	29,1	18,6	64,1
	Nov	0,140	0,50	0,77	28,1	18,2	64,9
	Dic	0,141	0,50	0,78	28,2	18,1	64,1
	Ene	0,143	0,50	0,77	28,5	18,5	64,9
	Feb	0,153	0,50	0,79	30,6	19,4	63,3
	Mar	0,190	0,62	0,92	30,7	20,7	67,4
	Abr	0,226	0,67	1,03	33,7	21,9	65,0
	May	0,268	0,78	1,14	34,3	23,5	68,4
	Jun	0,295	0,80	1,18	36,9	25,0	67,8
	Jul	0,303	0,83	1,26	36,5	24,0	65,9
	Ago	0,310	0,85	1,29	36,5	24,0	65,9
	Sep	0,322	0,83	1,29	38,8	24,9	64,3
2003	Oct	0,338	0,83	1,30	40,7	26,0	63,8
	Nov	0,344	0,83	1,30	41,4	26,5	63,8
	Dic	0,365	0,83	1,30	44,0	28,1	63,8
	Ene	0,366	0,86	1,32	42,6	27,7	65,2
	Feb	0,375	0,86	1,31	43,6	28,6	65,6
	Mar	0,413	0,88	1,38	46,9	29,9	63,8
	Abr	0,461	0,89	1,37	51,8	33,6	65,0
	May	0,502	0,89	1,36	56,4	36,9	65,4
	Jun	0,510	0,89	1,36	57,3	37,5	65,4
	Jul	0,484	0,89	1,35	54,3	35,8	65,9
	Ago	0,447	0,88	1,36	50,7	32,8	64,7
	Sep	0,435	0,88	1,36	49,5	32,0	64,7
2004	Oct	0,436	0,87	1,35	50,2	32,3	64,4
	Nov	0,443	0,87	1,34	50,9	33,0	64,9
	Dic	0,443	0,87	1,35	50,9	32,8	64,4
	Ene	0,444	0,88	1,35	50,5	32,9	65,2
	Feb	0,446	0,88	1,35	50,6	33,0	65,2
	Mar	0,447	0,88	1,35	50,8	33,1	65,2
	Abr	0,452	0,87	1,35	52,0	33,5	64,4
	May	0,445	0,88	1,35	50,5	32,9	65,2
	Jun	0,439	0,87	1,36	50,4	32,3	64,0
	Jul	0,438	0,87	1,36	50,4	32,2	64,0
	Ago	0,431	0,87	1,36	49,5	31,7	64,0
	Sep	0,420	0,87	1,36	48,3	30,9	64,0
2005	Oct	0,421	0,86	1,36	49,0	31,0	63,2
	Nov	0,422	0,86	1,36	49,1	31,0	63,2
	Dic	0,426	0,86	1,35	49,5	31,5	63,7
	Ene	0,433	0,86	1,35	50,3	32,1	63,7
	Feb	0,453	0,89	1,40	50,9	32,3	63,6
	Mar	0,483	0,89	1,41	54,2	34,2	63,1
	Abr	0,495	0,89	1,40	55,6	35,3	63,6
	May	0,512	0,89	1,42	57,6	36,1	62,7
	Jun	0,532	0,89	1,41	59,8	37,7	63,1
	Jul	0,533	0,90	1,43	59,2	37,3	62,9
	Ago	0,531	0,92	1,48	57,7	35,9	62,2
	Sep	0,519	0,92	1,47	56,4	35,3	62,6
2005	Oct	0,515	0,92	1,48	56,0	34,8	62,2
	Nov	0,501	0,94	1,53	53,3	32,8	61,4
	Dic	0,485	0,91	1,54	53,3	31,5	59,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

Notas: los precios no incluyen IVA.

CUADRO A.7
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR Y AL CONSUMIDOR DE LA
LECHE FRESCA. CAMBIOS EN LA RELACIONES DE PRECIOS
(Base enero 2003 = 100)

Año	Mes	Índice de precio pagado al productor	IPM lácteos	IPC lácteos	Precio internacional Leche en polvo entera
2003	Ene	100,00	100,00	100,00	100,00
	Feb	102,43	104,71	102,41	101,49
	Mar	112,86	108,86	108,09	100,00
	Abr	125,95	112,47	111,21	98,51
	May	137,28	115,29	113,01	100,00
	Jun	139,26	116,16	113,49	95,52
	Jul	132,12	114,35	113,26	95,52
	Ago	122,02	112,67	112,55	95,52
	Sep	118,94	111,68	110,99	101,49
	Oct	119,23	111,34	109,53	107,46
	Nov	121,01	110,74	108,66	110,45
	Dic	121,09	110,63	107,90	113,43
	Promedio	121,01	109,26	109,26	101,62
2004	Ene	121,34	110,87	108,48	113,43
	Feb	121,79	110,83	108,19	110,45
	Mar	122,13	111,33	108,95	111,94
	Abr	123,59	111,61	109,07	111,94
	May	121,54	111,49	109,64	114,93
	Jun	119,87	111,25	109,70	122,39
	Jul	119,80	111,27	109,42	125,37
	Ago	117,63	110,70	109,00	128,36
	Sep	114,79	110,58	108,76	128,36
	Oct	115,09	110,39	108,64	134,33
	Nov	115,34	110,66	108,77	137,31
	Dic	116,35	110,97	108,52	137,31
	Promedio	119,10	108,93	108,93	123,01
2005	Ene	118,29	110,97	109,31	134,33
	Feb	123,70	113,51	113,02	131,34
	Mar	131,87	115,05	115,87	131,34
	Abr	135,20	115,52	116,56	134,33
	May	140,01	115,72	116,64	131,34
	Jun	145,39	116,37	116,50	135,82
	Jul	145,58	116,64	118,62	135,82
	Ago	145,04	120,14	122,47	137,31
	Sep	141,81	120,24	123,30	134,33
	Oct	140,72	119,86	123,72	132,84
	Nov	136,95	121,81	125,75	131,34
	Dic	132,52	121,09	126,63	131,34
	Promedio	136,42	119,03	119,03	133,46

Fuente: elaboración propia en base a datos de INTA Rafaela, INDEC, SAGPyA y FAS-USDA.

CUADRO A.8
ESTIMACIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN. SECTOR PRIMARIO
(En millones de litros, en pesos corrientes, en millones de pesos, en pesos deflactados por el IPC base abril 1991 = 100)

Año	Mes	Producción de leche	Precio pagado al productor	IPM abril 1991 = 100	Precio / IPM	VBP según precios deflactados por IPM	VBP precios corrientes
1990	Ene	592,8	0,012	11,63	0,102	60,66	7,05
	Feb	488,8	0,022	21,85	0,098	48,09	10,51
	Mar	520,8	0,035	37,43	0,094	48,70	18,23
	Abr	437,7	0,037	40,20	0,093	40,62	16,33
	May	445,8	0,042	43,36	0,096	42,97	18,63
	Jun	416,3	0,048	46,95	0,101	42,20	19,82
	Jul	433,2	0,055	48,79	0,112	48,66	23,74
	Ago	484,9	0,058	57,17	0,102	49,45	28,27
	Sep	509,3	0,064	62,41	0,102	52,06	32,49
	Oct	569,8	0,071	63,89	0,111	63,13	40,34
	Nov	584,1	0,073	64,74	0,112	65,60	42,47
	Dic	609,6	0,073	64,67	0,112	68,43	44,26
	Promedio/Total	6 093,1	0,049	46,93	0,103	630,57	302,13
1991	Ene	586,7	0,073	71,21	0,102	59,89	42,65
	Feb	490,5	0,079	98,19	0,080	39,41	38,70
	Mar	475,4	0,083	98,63	0,084	40,10	39,56
	Abr	430,8	0,085	100,00	0,085	36,58	36,58
	May	409,5	0,086	101,03	0,085	34,78	35,14
	Jun	376,1	0,087	102,12	0,085	32,04	32,72
	Jul	472,6	0,088	102,48	0,086	40,58	41,58
	Ago	427,4	0,088	102,08	0,086	36,84	37,61
	Sep	515,8	0,088	102,52	0,086	44,17	45,29
	Oct	585,2	0,087	103,27	0,084	49,07	50,68
	Nov	587,8	0,087	102,38	0,085	49,89	51,08
	Dic	579,3	0,101	101,37	0,100	57,66	58,45
	Promedio/Total	5 936,9	0,086	98,77	0,087	521,02	510,02
1992	Ene	652,6	0,140	101,79	0,137	89,50	91,10
	Feb	516,9	0,153	102,25	0,150	77,35	79,09
	Mar	502,3	0,169	103,77	0,163	81,72	84,79
	Abr	430,0	0,185	103,87	0,178	76,75	79,72
	May	472,1	0,209	103,88	0,201	94,99	98,68
	Jun	488,5	0,216	104,72	0,206	100,53	105,27
	Jul	498,0	0,211	105,68	0,200	99,37	105,02
	Ago	516,8	0,193	106,32	0,182	94,00	99,94
	Sep	570,9	0,173	107,06	0,161	91,98	98,48
	Oct	656,1	0,162	107,18	0,151	99,17	106,29
	Nov	591,2	0,153	105,19	0,145	85,77	90,22
	Dic	695,1	0,143	104,60	0,137	94,89	99,26
	Promedio/Total	6 590,5	0,175	104,69	0,168	1 086,01	1 137,87
1993	Ene	635,1	0,147	105,46	0,140	88,64	93,48
	Feb	525,6	0,155	106,28	0,145	76,40	81,20
	Mar	537,1	0,171	105,61	0,162	86,87	91,74
	Abr	517,3	0,188	106,45	0,177	91,41	97,30
	May	506,8	0,207	106,88	0,193	97,96	104,69
	Jun	498,5	0,213	106,78	0,199	99,44	106,18

Año	Mes	Producción de leche	Precio pagado al productor	IPM abril 1991 = 100	Precio / IPM	VBP según precios deflactados por IPM	VBP precios corrientes
1994	Jul	542,1	0,212	106,62	0,199	107,73	114,87
	Ago	526,2	0,201	107,11	0,188	98,95	105,98
	Sep	614,8	0,176	107,14	0,164	101,11	108,33
	Oct	689,7	0,156	107,56	0,145	100,22	107,80
	Nov	710,1	0,150	105,91	0,142	100,84	106,80
	Dic	699,2	0,152	104,70	0,145	101,37	106,14
	Promedio/Total	7 002,4	0,177	106,37	0,167	1 150,94	1 224,51
	Ene	726,5	0,155	104,66	0,148	107,46	112,47
	Feb	587,0	0,175	104,44	0,168	98,53	102,90
	Mar	576,4	0,190	104,26	0,182	105,05	109,52
	Abr	558,1	0,195	104,80	0,186	103,95	108,94
	May	561,6	0,207	105,45	0,196	110,14	116,14
	Jun	589,6	0,213	107,04	0,199	117,49	125,76
	Jul	620,0	0,214	107,78	0,198	123,04	132,61
	Ago	670,7	0,200	108,05	0,185	124,08	134,08
	Sep	692,2	0,189	108,40	0,174	120,56	130,69
	Oct	742,8	0,183	109,12	0,167	124,29	135,63
	Nov	730,4	0,180	110,06	0,163	119,25	131,25
	Dic	721,9	0,176	110,82	0,158	114,38	126,77
	Promedio/Total	7 777,2	0,190	107,07	0,177	1 368,23	1 466,75
	Ene	783,8	0,178	112,41	0,158	123,76	139,12
	Feb	671,4	0,183	112,02	0,164	109,86	123,07
	Mar	688,9	0,179	112,25	0,160	110,04	123,52
	Abr	627,3	0,194	115,22	0,169	105,85	121,95
May	669,9	0,195	115,56	0,169	113,05	130,64	
Jun	680,5	0,188	115,71	0,162	110,51	127,86	
Jul	697,6	0,178	115,87	0,154	107,17	124,18	
Ago	671,0	0,170	116,16	0,146	98,20	114,07	
Sep	688,0	0,170	117,24	0,145	99,58	116,75	
Oct	745,0	0,164	117,45	0,140	104,03	122,18	
Nov	792,2	0,160	117,20	0,136	108,08	126,67	
Dic	791,2	0,160	117,44	0,136	107,59	126,35	
Promedio/Total	8 506,7	0,177	115,38	0,153	1 297,71	1 496,35	
Ene	812,1	0,178	117,63	0,151	122,62	144,23	
Feb	703,7	0,182	117,51	0,155	108,88	127,94	
Mar	697,6	0,187	118,52	0,157	109,77	130,09	
Abr	619,7	0,192	120,16	0,160	99,23	119,23	
May	679,2	0,200	120,38	0,166	112,79	135,78	
Jun	663,1	0,208	119,57	0,174	115,14	137,66	
Jul	717,1	0,208	119,41	0,174	124,61	148,80	
Ago	727,3	0,205	119,03	0,172	125,02	148,81	
Sep	751,4	0,194	120,40	0,161	121,32	146,08	
Oct	819,3	0,185	120,97	0,153	125,08	151,32	
Nov	834,3	0,182	120,02	0,152	126,72	152,09	
Dic	840,0	0,182	119,86	0,152	127,83	153,22	
Promedio/Total	8 864,9	0,192	119,46	0,161	1 419,00	1 695,26	
1997	Ene	804,7	0,185	120,13	0,154	123,58	148,47
	Feb	710,5	0,186	120,08	0,155	110,28	132,43
	Mar	694,7	0,188	119,73	0,157	109,20	130,75

Año	Mes	Producción de leche	Precio pagado al productor	IPM abril 1991 = 100	Precio / IPM	VBP según precios deflactados por IPM	VBP precios corrientes
1998	Abr	644,0	0,193	119,22	0,162	104,36	124,42
	May	657,8	0,195	119,97	0,163	107,08	128,47
	Jun	664,8	0,204	119,49	0,171	113,60	135,75
	Jul	698,5	0,198	118,91	0,166	116,26	138,24
	Ago	775,4	0,192	119,73	0,160	124,16	148,65
	Sep	828,1	0,171	119,88	0,143	118,40	141,94
	Oct	908,8	0,159	119,74	0,133	120,52	144,32
	Nov	848,5	0,165	119,49	0,138	117,31	140,18
	Dic	854,0	0,166	118,76	0,139	119,09	141,43
	Promedio/Total	9 089,9	0,184	119,60	0,153	1 383,85	1 655,03
	Ene	806,7	0,182	117,26	0,155	125,22	146,82
	Feb	662,1	0,182	117,67	0,155	102,52	120,64
	Mar	689,3	0,186	117,36	0,158	109,07	128,01
	Abr	638,2	0,188	117,47	0,160	101,98	119,80
	May	655,3	0,188	117,22	0,160	105,14	123,25
	Jun	688,9	0,188	117,22	0,160	110,49	129,52
	Jul	783,2	0,187	116,87	0,160	125,51	146,69
	Ago	827,3	0,190	116,08	0,163	135,20	156,93
	Sep	878,3	0,186	114,91	0,162	142,47	163,72
	Oct	967,6	0,182	113,67	0,160	154,66	175,80
	Nov	960,2	0,176	112,60	0,156	149,74	168,61
	Dic	988,9	0,174	111,34	0,156	154,20	171,68
	Promedio/Total	9 546,0	0,184	115,81	0,159	1 516,19	1 751,47
	1999	Ene	1 006,6	0,168	110,82	0,152	152,59
Feb		840,9	0,163	109,91	0,148	124,71	137,06
Mar		795,8	0,162	110,14	0,147	117,13	129,00
Abr		750,0	0,163	111,21	0,147	110,20	122,55
May		761,5	0,162	111,16	0,145	110,76	123,13
Jun		786,8	0,159	111,06	0,143	112,42	124,86
Jul		809,0	0,162	111,27	0,146	118,01	131,31
Ago		874,7	0,154	111,55	0,138	120,75	134,70
Sep		906,6	0,153	112,49	0,136	123,47	138,89
Oct		959,3	0,142	112,36	0,127	121,41	136,41
Nov		950,0	0,139	112,12	0,124	117,35	131,57
Dic		887,6	0,140	112,67	0,124	110,38	124,36
Promedio/Total	10 328,8	0,156	111,40	0,140	1 439,18	1 602,97	
2000	Ene	892,3	0,143	114,02	0,126	112,22	127,96
	Feb	785,9	0,146	115,01	0,127	99,57	114,51
	Mar	799,4	0,148	115,60	0,128	102,42	118,39
	Abr	708,6	0,155	114,19	0,135	96,00	109,62
	May	726,8	0,158	115,39	0,136	99,21	114,48
	Jun	743,5	0,158	116,00	0,136	101,20	117,39
	Jul	754,6	0,158	115,84	0,136	102,99	119,30
	Ago	812,2	0,158	116,05	0,136	110,38	128,09
	Sep	860,3	0,155	117,45	0,132	113,82	133,69
	Oct	938,0	0,151	117,69	0,128	120,02	141,26
	Nov	899,4	0,149	117,55	0,127	114,00	134,01
	Dic	895,7	0,150	115,37	0,130	116,76	134,71
Promedio/Total	9 816,7	0,152	115,85	0,132	1 288,59	1 493,41	

Año	Mes	Producción de leche	Precio pagado al productor	IPM abril 1991 = 100	Precio / IPM	VBP según precios deflactados por IPM	VBP precios corrientes
2001	Ene	859,3	0,154	115,41	0,133	114,28	131,90
	Feb	695,6	0,162	115,54	0,140	97,59	112,76
	Mar	703,4	0,171	114,78	0,149	104,92	120,42
	Abr	663,7	0,179	114,56	0,157	103,94	119,07
	May	742,1	0,183	114,65	0,160	118,71	136,10
	Jun	737,5	0,181	114,14	0,158	116,70	133,20
	Jul	769,0	0,173	113,73	0,152	117,24	133,34
	Ago	840,4	0,161	113,18	0,142	119,26	134,97
	Sep	869,3	0,152	112,69	0,135	117,56	132,48
	Oct	896,1	0,145	111,00	0,131	117,39	130,30
	Nov	860,2	0,140	109,45	0,128	110,35	120,78
	Dic	838,0	0,141	109,25	0,129	107,99	117,98
	Promedio/Total	9 474,7	0,162	113,20	0,143	1 345,91	1 523,30
2002	Ene	814,6	0,143	116,45	0,123	99,82	116,24
	Feb	668,9	0,153	129,76	0,118	78,87	102,35
	Mar	648,0	0,190	146,71	0,130	83,96	123,18
	Abr	603,9	0,226	175,58	0,129	77,70	136,42
	May	650,7	0,268	197,58	0,136	88,23	174,33
	Jun	649,7	0,295	214,45	0,138	89,43	191,79
	Jul	683,8	0,303	224,38	0,135	92,25	206,99
	Ago	747,1	0,310	236,17	0,131	98,07	231,60
	Sep	739,2	0,322	241,92	0,133	98,33	237,88
	Oct	806,5	0,338	244,20	0,138	111,50	272,29
	Nov	759,4	0,344	239,09	0,144	109,26	261,22
	Dic	756,8	0,365	238,40	0,153	115,83	276,15
	Promedio/Total	8 528,6	0,271	200,39	0,134	1 143,25	2 330,43
2003	Ene	730,2	0,366	239,13	0,153	111,75	267,23
	Feb	585,3	0,375	240,06	0,156	91,39	219,40
	Mar	597,8	0,413	238,41	0,173	103,57	246,92
	Abr	526,4	0,461	234,05	0,197	103,66	242,62
	May	557,7	0,502	232,56	0,216	120,48	280,18
	Jun	589,2	0,510	232,24	0,219	129,29	300,27
	Jul	631,5	0,484	232,16	0,208	131,52	305,33
	Ago	639,2	0,447	235,54	0,190	121,18	285,43
	Sep	708,1	0,435	236,28	0,184	130,44	308,20
	Oct	823,8	0,436	234,93	0,186	153,02	359,48
	Nov	782,7	0,443	238,63	0,186	145,25	346,61
	Dic	803,0	0,443	242,79	0,183	146,56	355,84
	Promedio/Total	7 974,7	0,443	236,40	0,188	1 488,11	3 517,50
2004	Ene	808,7	0,444	241,96	0,184	148,41	359,09
	Feb	696,2	0,446	245,34	0,182	126,48	310,30
	Mar	721,4	0,447	246,41	0,181	130,87	322,46
	Abr	642,3	0,452	248,38	0,182	116,97	290,53
	May	678,4	0,445	251,57	0,177	119,95	301,76
	Jun	697,0	0,439	252,14	0,174	121,27	305,76
	Jul	745,6	0,438	254,45	0,172	128,47	326,90
	Ago	799,5	0,431	260,76	0,165	131,99	344,17
	Sep	801,1	0,420	261,22	0,161	128,84	336,56
	Oct	867,9	0,421	262,75	0,160	139,13	365,57

Año	Mes	Producción de leche	Precio pagado al productor	IPM abril 1991 = 100	Precio / IPM	VBP según precios deflactados por IPM	VBP precios corrientes
2005	Nov	846,2	0,422	259,62	0,163	137,57	357,16
	Dic	859,2	0,426	262,01	0,163	139,63	365,84
	Promedio/Total	9 163,5	0,436	253,88	0,172	1 569,58	3 986,09
	Ene	796,7	0,433	259,38	0,167	132,97	344,91
	Feb	699,4	0,453	262,14	0,173	120,78	316,61
	Mar	711,8	0,483	267,30	0,181	128,52	343,53
	Abr	673,1	0,495	271,21	0,182	122,81	333,07
	May	725,6	0,512	271,01	0,189	137,19	371,79
	Jun	725,1	0,532	261,84	0,203	147,35	385,83
	Jul	749,5	0,533	275,10	0,194	145,15	399,32
	Ago	837,2	0,531	278,53	0,191	159,54	444,38
	Sep	861,9	0,519	283,34	0,183	157,88	447,34
	Oct	912,2	0,515	286,17	0,180	164,16	469,80
	Nov	893,1	0,501	289,04	0,173	154,87	447,64
	Dic	907,6	0,485	291,93	0,166	150,78	440,17
Promedio/Total	9 493,3	0,499	274,75	0,182	1 722,02	4 744,38	

Fuente: elaboración propia en base a datos de INTA Rafaela y SAGPyA.

Notas: VBP (Valor Bruto de Producción) = Precio promedio pagado al productor por cantidad de litros de leche producida. El total de producción incluye leche fluida, leche a productos y leche informal.

CUADRO A.9
VAQUILLONAS ADELANTADAS PARA TAMBO. VALORES PROMEDIOS DE REMATES
SEMANALES

(En pesos por cabeza)

Año	Mes	Vaquillonas de reemplazo
1998	may	812
	jun	775
	jul	840
	ago	1 050
	sep	1 300
	oct	940
	nov	675
	dic	750
	ene	765
	feb	645
	mar	650
	abr	595
1999	may	530
	jun	555
	jul	450
	ago	550
	set	510
	oct	460
	nov	425
	dic	465
	ene	490
	feb	505
	mar	490
	abr	540
2000	may	550
	jun	495
	jul	480
	ago	540
	set	540
	oct	470
	nov	505
	dic	505
	ene	555
	feb	540
	mar	510
	abr	590
2001	may	660
	jun	525
	jul	525
	ago	460
	set	435
2002	oct	390
	nov	385
	dic	360
	ene	428
	feb	425

Año	Mes	Vaquillonas de reemplazo
2003	mar	463
	abr	540
	may	660
	jun	685
	jul	715
	ago	1 070
	set	950
	oct	1 090
	nov	1 350
	dic	1 285
	ene	1 258
	feb	1 390
2004	mar	1 565
	abr	1 935
	may	1 825
	jun	1 735
	jul	1 560
	ago	1 575
	sep	1 285
	oct	1 340
	nov	1 325
	dic	1 915
	ene	1 525
	feb	1 550
2005	mar	1 540
	abr	1 775
	may	2 025
	jun	1 700
	jul	1 635
	ago	2 065
	sep	1 775
	oct	1 620
	nov	1 635
	dic	1 675
	ene	1 725
	feb	1 760
2005	mar	2 150
	abr	3 310
	may	3 015
	jun	2 525
	jul	2 275
	ago	2 600
	sep	2 600
	oct	2 625
nov	2 475	
dic	2 675	

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por *Nuestro Agro*.

CUADRO A.10
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS LÁCTEOS.
(En toneladas, en miles de dólares, en porcentajes)

Año	Exportaciones				Importaciones			
	Volumen	Variación	Monto	Variación	Volumen	Variación	Monto	Variación
1991	32 607	-	65 502	-	43 403	-	70 503	-
1992	4 979	-84,73	15 302	-76,64	68 127	56,96	124 449	76,52
1993	29 472	491,93	78 645	413,95	26 815	-60,64	59 087	-52,52
1994	51 168	73,62	127 576	62,22	36 105	34,64	67 923	14,95
1995	103 856	102,97	278 806	118,54	23 539	-34,80	49 561	-27,03
1996	114 185	9,95	296 412	6,31	25 542	8,51	64 714	30,57
1997	125 804	10,18	300 575	1,40	27 146	6,28	65 652	1,45
1998	148 303	17,88	325 186	8,19	21 779	-19,77	57 167	-12,92
1999	216 413	45,93	372 591	14,58	17 169	-21,17	43 678	-23,60
2000	173 591	-19,79	325 264	-12,70	17 420	1,46	42 519	-2,65
2001	148 619	-14,39	292 200	-10,17	19 930	14,41	48 573	14,24
2002	213 442	43,62	311 254	6,52	10 702	-46,30	17 499	-63,97
2003	163 802	-23,26	287 965	-7,48	14 047	31,26	27 172	55,28
2004	268 614	63,99	545 907	89,57	12 952	-7,80	28 371	4,41
2005	277 103	3,16	624 294	14,36	15 566	20,18	31 196	9,96

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SAGPyA.

CUADRO A 11
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS LÁCTEOS
(En porcentaje del valor total de las exportaciones)

Producto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Leche Fluida ^a	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	16,9	7,9	6,2
Leche en Polvo Entera	21,4	29,1	16,0	50,8	44,5	44,2	46,7	47,6
Leche en Polvo Descremada	30,4	18,2	2,7	15,5	13,9	13,0	15,4	12,1
Leche Maternizada ^b	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	1,3	1,7
Leche Condensada	0,1	0,1	0,7	0,2	0,5	0,1	0,1	0,1
Dulce de Leche	1,0	1,3	2,8	3,5	0,1	0,5	1,4	2,1
Queso Pasta Blanda	2,8	2,2	1,6	2,4	5,7	2,1	4,3	4,8
Queso Pasta Semidura	18,7	9,6	2,5	4,1	12,4	3,8	3,8	6,3
Queso Pasta Dura	13,7	25,4	56,7	14,5	12,7	8,8	4,1	9,6
Queso Rallado	2,0	4,9	7,4	3,9	3,5	2,4	3,0	2,2
Queso Fundido	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Otros quesos	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	1,9	0,1
Manteca	8,0	5,8	0,3	3,2	1,8	5,1	4,2	2,5
Aceite butírico	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,0	0,4
Crema	0,0	0,0	0,4	0,1	0,8	1,6	1,9	1,3
Yogur	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1
Otros fermentados ^c	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,0	0,0
Caseína	1,2	1,3	3,7	0,6	0,2	0,1	0,1	0,0
Caseínatos	0,5	1,8	3,8	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2
Suero	0,2	0,2	1,5	0,6	0,5	0,3	0,1	0,2
Derivados suero	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,4	0,4
Lactosa	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,2	0,3
Helados	s/d	s/d	s/d	s/d	0,7	0,7	3,0	1,5
Otros	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,0	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Producto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Leche Fluida ^a	3,1	2,6	2,2	0,7	0,8	0,1	1,2	0,8
Leche en Polvo Entera	60,8	63,2	57,0	57,9	62,3	62,3	66,3	58,5
Leche en Polvo Descremada	7,2	10,9	12,7	13,7	9,7	7,3	6,1	5,7
Leche Maternizada ^b	1,5	0,8	0,7	1,9	2,4	4,0	1,7	2,2
Leche Condensada	0,4	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dulce de Leche	1,6	0,9	0,8	0,9	0,7	1,0	0,8	0,9
Queso Pasta Blanda	3,3	2,3	3,8	1,7	1,9	1,9	1,7	2,9
Queso Pasta Semidura	4,7	4,6	4,9	4,9	6,9	6,4	7,8	9,8
Queso Pasta Dura	8,2	6,2	8,0	8,8	7,9	9,7	5,8	9,7
Queso Rallado	2,0	1,2	1,2	1,3	0,6	0,4	0,4	0,5
Queso Fundido	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1
Otros quesos	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Manteca	1,2	2,6	2,7	1,0	1,2	0,3	1,3	0,5
Aceite butírico	1,6	1,3	1,2	1,4	1,4	0,1	1,2	1,8
Crema	1,5	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1
Yogur	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3
Otros fermentados ^c	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Caseína	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caseínatos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suero	0,2	0,3	1,0	1,3	1,5	1,8	1,7	4,6
Derivados suero	0,2	0,4	1,4	2,4	1,3	2,9	2,2	0,0
Lactosa	0,3	0,2	0,3	0,7	0,5	0,4	0,3	0,0
Helados	1,7	1,6	0,9	0,3	0,2	0,5	0,1	0,2
Otros ^d	0,0	0,1	0,4	0,3	0,4	0,5	0,8	1,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

^a Expresada en equivalente leche en polvo.

^b Leche en polvo modificada; ^c otros productos fermentados que no son yogur.

^d Leche concentrada y otros.

CUADRO A.12
COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS LÁCTEOS
(En porcentaje del valor total de las exportaciones)

Producto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Leche Fluida ^a	0,0	10,0	9,4	20,9	9,7	8,3	9,8	7,3
Leche en Polvo Entera	0,3	28,6	23,1	19,5	14,8	26,7	19,9	32,3
Leche en Polvo Descremada	12,5	21,8	24,2	14,6	10,3	3,5	5,4	1,8
Leche Maternizada ^b	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	3,6	4,2
Leche Condensada	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,1	0,5	0,0
Dulce de Leche	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Queso Pasta Blanda	2,9	2,1	2,8	7,1	5,8	5,6	6,9	3,8
Queso Pasta Semidura	5,7	4,6	10,2	9,0	12,1	9,5	9,4	10,0
Queso Pasta Dura	4,7	2,5	1,2	4,6	4,2	2,9	6,6	3,9
Queso Rallado	0,0	0,1	0,0	0,1	0,4	0,5	1,3	2,1
Queso Fundido	0,2	0,8	0,5	3,7	3,3	4,7	3,6	5,5
Otros quesos	s/d	s/d	s/d	s/d	1,9	s/d	2,1	2,3
Manteca	6,0	17,6	16,0	5,7	4,6	2,6	0,8	2,5
Aceite butírico	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,0	0,0
Crema	21,4	7,0	7,5	0,2	7,7	5,8	1,8	0,7
Yogur	0,0	0,0	0,0	0,5	1,2	1,2	1,4	1,3
Otros fermentados ^c	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	0,1	0,6

Producto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Caseína	5,6	0,2	0,4	1,6	1,6	2,6	3,0	2,6
Caseínatos	13,3	2,7	3,2	8,0	9,7	11,5	9,2	8,6
Suero	27,5	1,9	1,5	4,1	3,8	7,4	2,0	1,6
Derivados suero	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	1,7	1,8
Lactosa	s/d	s/d	s/d	s/d	0,9	1,3	1,4	1,3
Helados	s/d	s/d	s/d	s/d	7,7	5,8	7,5	5,7
Otros	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	1,7	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Producto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Leche Fluida ^a	2,0	0,5	0,6	5,4	0,2	21,9	22,7	2,5
Leche en Polvo Entera	3,5	0,0	0,8	2,0	0,0	7,0	4,1	22,7
Leche en Polvo Descremada	1,9	0,6	0,1	0,3	0,0	8,6	0,0	0,2
Leche Maternizada ^b	9,6	9,0	7,3	11,0	6,3	8,3	13,5	11,1
Leche Condensada	0,1	0,3	0,3	0,2	0,0	0,0	2,1	3,2
Dulce de Leche	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1
Queso Pasta Blanda	6,8	10,7	11,4	7,9	1,1	1,2	2,1	4,0
Queso Pasta Semidura	15,5	26,6	21,9	13,3	0,8	3,7	2,0	2,9
Queso Pasta Dura	1,3	2,3	4,1	3,6	0,1	0,6	0,4	3,1
Queso Rallado	1,4	1,5	0,8	0,7	0,4	0,3	1,3	1,9
Queso Fundido	8,0	10,4	12,2	8,7	11,2	6,4	8,1	8,4
Otros quesos	0,9	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Manteca	6,1	0,1	0,5	3,3	5,0	8,7	0,4	0,0
Aceite butírico	7,6	0,0	0,0	0,0	3,2	0,1	0,2	0,3
Crema	2,6	1,2	1,3	0,6	0,2	0,6	0,1	0,4
Yogur	1,3	1,2	1,7	0,9	0,1	0,0	0,0	0,0
Otros fermentados ^c	0,8	1,0	0,0	8,7	31,6	3,8	3,3	2,7
Caseína	3,2	2,4	3,0	1,8	1,7	1,9	3,5	2,1
Caseínatos	8,8	10,9	11,9	12,3	21,1	19,5	28,5	26,6
Suero	3,9	7,8	6,6	3,9	7,7	3,5	2,6	3,2
Derivados suero	0,2	0,5	0,0	1,2	1,4	0,2	0,1	0,0
Lactosa	1,3	1,3	1,4	1,0	1,9	2,2	2,5	0,0
Helados	13,0	11,6	13,7	12,4	5,3	1,2	2,0	1,6
Otros ^d	0,0	0,0	0,0	0,4	0,7	0,1	0,3	2,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

^a Expresada en equivalente leche en polvo.

^b Leche en polvo modificada.

^c Otros productos fermentados que no son yogur.

^d Leche concentrada y otros.

**CUADRO A13.
PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR LÁCTEO**

Empresa	Marcas	Ventas	Capacidad de procesamiento	Productos
Mastellone Hnos	La Serenísima, La Serenísima Diet, Ser, Crecer, Active, Serecol, Finlandia, Armonía, Fortuna.)	Facturación (2005): \$1 599 millones. Exportaciones (2005): \$186 millones.	4 500 00 de litros diarios.	Importante gama de productos: leches, dulce de leche, manteca, quesos, crema, postres, leche en polvo, leche esterilizada, leches de fórmula.

Empresa	Marcas	Ventas	Capacidad de procesamiento	Productos
SanCor Coop. Ltda. ^a	SanCorSanCor, San Regim (bajas colorías), SanCorito, Las Tres Niñas, SanCor Infantil, Bebé, Mamá y Prematuro (leches modificadas), Tholem, SanCor Bio, Bio Salud, Santa Brígida, Angelita, Granja Blanca, Lechelita, Chelita, SC, Don Rosendo, Yógs, SanCor Vida, SanCor Max, SanCor Chicos, SanCor Mix.	Facturación (2004) en el mercado local: \$1 200 millones. Exportaciones: US\$ 148 millones.	6 230 000 litros de leche por día. 17 complejos industriales.	Amplia gama de productos: leches, dulce de leche, manteca, quesos, crema, postres, leche en polvo, leche esterilizada, leches de fórmula.
Sucesores de Alfredo Williner	iLoLay, de Lorenzi.	Facturación (2004): \$360 millones. El 50% de su producción se destina al mercado externo.	1 millón de litros de leche diarios.	Amplia gama de productos, productos industriales y para <i>catering</i> .
Milkaut S.A.	Milkaut, Milkaut, Fransafé, El Tambero, Brany, Chis.	Facturación (2004): \$221 millones.	2 100 000 litros de leche por día. Posee siete plantas y 750 tambos asociados (Asociación Tamberos Coop, Ltda., con una producción diaria de alrededor de 850 mil litros diarios).	Elabora más de 90 productos que incluyen variedad de quesos, leches, yogures, productos para <i>catering</i> , industriales e ingredientes lácteos.
Verónica S.A.	Verónica, Pergamino.	Facturación: \$147 millones. Exportaciones (2005) US\$ 35 millones de dólares.	300 millones de litros de leche anuales en ocho plantas industriales.	Amplia línea de quesos, leches en polvo entera y descremada, leches larga vida, crema de leche, manteca, productos <i>diet</i> , etc.
Manfrey Coop. de Tamberos.	Manfrey	Facturación (2004): \$ 134 millones. 15% de su facturación proviene de ventas en el exterior.	230 millones de litros anuales de leche.	Elabora más de un centenar de productos: leches, cremas, dulce de leche, manteca, postres, yogures.

Empresa	Marcas	Ventas	Capacidad de procesamiento	Productos
La Lácteo S.A.	La Lácteo.	Facturación (2004): \$ 65 millones.	100 millones de litros de leche anuales.	Leches (entera, descremada, ultrapasteurizada, larga vida, yogures, amplia gama de quesos, dulce de leche, ricota, flanes, etc.
Lácteos del Sur (ex Parmalat) ^b Danone S.A.	Parmalat, Gándara. La Serenisima, Casancrem, Casandiet, Serenito, Festy bon, Ser, Ser Tentación, García, Cindor, Cindor Hand Shake, Yogurísimo, Danonino, Actimel, Casanto.			Compró a Mastellone sus líneas de yogures, leches saborizadas, quesos untables y postres y flanes.
Nestlé Argentina S.A.	Nestlé, Nido, Svelty, Mendicrim, Shimmy, Petit Crecimiento, Frigor, Coffee Mate, Mendicota, Molico, Molico Calcio Plus, Nestlé Crecimiento, NAN, Nestum, Frigor, Noel, Shimy, Petit, Nesquik, Fitness.			Leches, crema de leche, queso untable, leches en polvo, postres y helados.
Molfinno Hnos. (Grupo Saputo).	Molfinno, La Paulina, Ricrem.	Facturación (2004): \$ 310 millones.	2 plantas industriales.	Leches en polvo, suero, variedades de quesos, etc.
Estancias Santa Rosa (Bongrain) ^c	Santa Rosa, Adler, Bavaria	Facturación (2004): \$ 55 millones	3 plantas fabriles.	Variedad de quesos y dulce de leche. ^d
La Salamandra	“La Granja” La Salamandra.		3 plantas elaboradoras.	Dulce de leche, línea de quesos, helados; también mozzarella de búfala (Bufarella) y queso de cabra.
La Sibila	Purísima.		1 200 000 litros diarios en su planta en Nogoyá (Entre Ríos).	Leches en polvo (entera, descremada) y leches instantáneas (entera, descremada, chocolatada).
La María Pilar Estancias			50 000 litros de leche por día en su planta en Catrilo (La Pampa).	Amplia línea de quesos blandos, semiduros y duros de calidad.

Fuente: elaboración propia.

^a A partir de 2005, cooperativa de primer grado.

^b La empresa Parmalat Argentina S.A., de origen italiano, con presencia en 30 países, fue declarada en quiebra en el año 2003. La filial argentina fue comprada por Sergio Taselli.

^c En el año 2004 se fusiona con Bonprole y constituyen Queserías del Plata.

^d Algunos productos son elaborados en la filial en Uruguay (Bonprole). Además comercializa productos importados de Francia.

CUADRO A.14
PRINCIPALES INVERSIONES REALIZADAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL
LÁCTEO ARGENTINO

Año	Empresa	Operación	Monto
1990	Estancias Santa Rosa	Bongrain (grupo francés) compra el 90% de esta empresa a la familia Bemberg.	40 millones de dólares.
1990	Manfrey	Inauguración de una Planta Deshidratadora de Leche con una capacidad de 150 mil litros diarios de secado.	
1991	La Salamandra	Se instala esta empresa dedicada a la elaboración de productos lácteos artesanales (quesos de leche de cabra, búfala y vaca; dulce de leche).	s/d
1992	Parmalat	Compra La Vascongada.	s/d
1992	La Montevideana	Philip Morris (Kraft) compra el paquete accionario de la empresa a la Flia.Bakst..	22 millones de dólares.
1992	Ripoll	Parmalat compra Ripoll	s/d
1992	Quelac	Nestlé compra la empresa	
1993	Nestlé	Compra a Mastellone una planta productora de leche en polvo.	25 millones de dólares.
1993	Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda.	Inaugura la primera planta elaboradora de lactosa y concentrado de proteínas de suero de queso (WPC) de América Latina.	s/d
1994	Concoleche/La Suipachense	Concoleche compra del 60% de La Suipachense	2,3 millones de dólares.
1994	Mastellone Hnos S.A./Fripac	Mastellone absorbe a Friplac	
1995	Parmalat	Inaugura en el parque industrial de Pilar (Buenos Aires) una nueva planta para la elaboración de leches pasteurizada y esterilizada, yogures, postres y cremas. (Capacidad de recibo total: 750.000 lts./día; Capacidad de elaboración: 500.000 unidades diarias de yogures, postres y cremas).	45 millones de pesos.
1995	Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda./ Milkaut S.A.	La Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda. crea Milkaut S.A., transfiriéndole sus activos industriales y comerciales. La Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda. conserva la recepción de leche y el servicio de asistencia y fomento a sus asociados.	s/d
1995	Milkaut S.A. / Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda.	Inaugura una nueva planta industrializadora de Leche Larga Vida (UHT).	s/d
1995	Mastellone Hnos./ Danone	Creación de "Industrias Lácteas Cañuelas" (luego Danone S A). En ella se elaboran quesos blancos, leches saborizadas, postres y flanes. Creación de "Logística La Serenísima", para la distribución de productos de Danone y de La Serenísima. (Composición accionaria: 51% Danone y 49% Mastellone).	s/d
1995	SanCor Coop Ltda.	Inicia un programa de ampliación de capacidad y modernización tecnológica para los siguientes cuatro años. Entre las obras más importantes se incluyen: - inauguración de una planta de Quesos Frescos	200 millones de pesos.

Año	Empresa	Operación	Monto
		en San Guillermo, Santa Fe (capacidad de procesamiento de 250 mil lts. de leche por día. - Nuevo centro de recepción y tratamiento de leche para 1 millón lts/día y de una planta deshidratadora para 750 mil lts/día. En la planta Deshidratadora en Morteros, Córdoba. -En la planta Industrial de Sunchales: * Nuevo centro de recepción y tratamiento de leche, para 2 millones lts./día * Nueva planta deshidratadora para 1 millón de litros de leche descremada o 750 mil litros de leche en polvo entera. * Nueva línea de envasado. * Ampliación de la planta de leche esterilizada (U.A.T.) a 600 mil lts./día - Ampliación y modernización tecnológica de la Planta Industrial Devoto, que elabora manteca y leche en polvo. Ampliación de la planta central de Bella Italia, Santa Fe (construcción de recibo de leche, cámaras polivalentes, laboratorio central, sector de elaboración de la nueva línea de leches larga vida).	
1995/ 1999	Sucesores de Alfredo Williner	Inauguración de la planta central de Bella Italia, Santa Fe (construcción de recibo de leche, cámaras polivalentes, laboratorio central, sector de elaboración de la nueva línea de leches larga vida).	s/d
1995	Manfrey	Inauguración de la Planta Quesera con capacidad de procesamiento de 200.000 litros diarios.	s/d
1996	Manfrey	Inauguración de planta elaboradora de dulce de leche.	s/d
1997	Mastellone Hnos./ Danone	Ampliación de la alianza a la línea de yogures que se comercializan con la marca "La Serenísima".	s/d
1997	Milkaut	Nueva planta elaboradora de yogur en la ciudad de San Luis.	s/d
1997	Nutricia-Milkaut	Asociación para la producción de polvos nutricionales	3 millones de dólares.
1997	La Lácteo	Coragri compra La Lácteo S.A.	s/d
1997	Abolio y Rubio S.A. (La Paulina)	DCA (Argentine Venture Partners y Goldman Sachs) compra La Paulina (Abolio y Rubio SA)	34,6 millones de dólares.
1997	Monthelado (marca La Montevideana)	Kraft Suchard (Philip Morris, EEUU) compra a Unilever (G.B.-Holanda) el 100 % de la marca de helados	70 millones de dólares.
1998	SanCor Coop. Ltda/ Cooperativa Cotar	Asociación en las áreas de distribución y comercialización.	s/d
1998	SanCor Coop. Ltda	Certificación ISO 9002 para la planta deshidratadora del Complejo Industrial Sunchales, como muestra del avance en la implementación de sistemas de gestión de la calidad en las plantas industriales.	
1998	Mastellone Hnos. S.A./Dallpoint Investemnet	Dallpoint (Greenwich Investments) adquiere 15% de las acciones de Mastellone.	48 millones de dólares.
1998	Molfino Hnos. S.A.	Héctor Molfino vende el 31% de Molfino a PC Family Goup (fondo de inversión de Perez Companc) con opción a un 18% más	s/d
1998	Lactona S.A.(Gándara)	Parmalat compra el 100%	s/d
1999	La Paulina.	Perez Companc adquiere el 100% de Abolio y Rubio (La Paulina).	Según Apertura el monto es 60 millones más la absorción de un pasivo de 42 millones.

Año	Empresa	Operación	Monto
1999	Lácteos Longchamps S.A.(Danone Argentina)	Danone compra el 40% obteniendo así el 91% de la empresa. Mastellone tiene el 9% restante	100 millones de dólares.
1999	Danone Argentina	Danone compra a Mastellone el 9% restante y pasa a controlar el 100% de la firma.	19,2 millones de dólares.
1999	Mastellone S.A./ Danone S.A.	Mastellone vende a Danone la marca Cindor (leche chocolatada)	17 millones de dólares.
1999	Santa Rosa/Bongrain	Compra a Nestlé su planta elaboradora de quesos de San Jerónimo (Santa Fé) y sus marcas Adler y Bavaria.	s/d
1999	Mastellone S.A.	Pone en funcionamiento su nueva planta de quesos en Trenque Lauquen. Capacidad instalada: 1,5 millones de litros/día	s/d
2000	Logística La Serenísima (Mastellone/Danone)	La firma Danone compra a Mastellone el 51% de su distribuidora Conser para conformar entre ambas una nueva empresa denominada Logística La Serenísima para la distribución de productos de la sociedad. El 49% restante queda en manos de Mastellone Hnos y el fondo de inversión Greenwich (que posee el 33% de la compañía nacional).	s/d
2000	Molfino SA/ Nieto y Senetiner	El grupo lácteo Molfino (Perez Companc) absorbe a su competidor Abolio y Rubio SA (La Paulina), del que tenía el 100%.	s/d
2000	Molfino SA	Se expande en Brasil al adquirir La Láctea Quijo Minas.	
2000	Milkaut S.A./Patagonia /Latcap	Capitalización de la empresa con la venta del 33% de sus acciones a dos fondos de inversión: Patagonia (fondo de inversión de Merchant Bankers Asociados) y Latcap (fondo de inversión administrado por Bassin)	44 millones de dólares.
2000	SanCor Coop. Ltda.	Creación de la subsidiaria SanCor Dairy Corporation para ingresar al mercado norte y centroamericano	s/d
2000	SanCor Coop. Ltda/ Arla Foods (cooperativa sueco-danesa).	Alianza estratégica para la creación de Arla Foods Ingredients en Porteña (Córdoba). Se trata de una planta destinada a la elaboración de queso. Esta es una de las cuatro plantas que existen en el mundo dedicadas a la elaboración de proteínas concentradas a partir del queso.	60 millones de dólares.
2000	Manfrey	- Se habilita la ampliación de capacidad y racionalización tecnológica en la planta de Leches fluidas con capacidad de procesamiento de 3 millones de litros mensuales. - Se inaugura planta de secado de leche por atomización con capacidad de 400 mil litros de leche diarios de secado.	
2000	Sucesores de Alfredo Williner S.A.	Inauguración del sector de productos frescos.	s/d
2001	La Salamandra	Cristina Miguens (una de las propietarias del grupo Bemberg) compra a Javier Gonzalez Fraga el 40% de la empresa.	s/d
2001	Manfrey	- Se inauguran dos nuevos centros de distribución. Ampliación de capacidad y racionalización tecnológica de planta de yogur, postres y flanes para un procesamiento mensual de 2,2 millones de kilogramos.	s/d

Año	Empresa	Operación	Monto
2002	Molfino Hermanos	Molinos Río de la Plata (Pérez Companc) pasa a controlar el 100% de Molfino Hermanos	s/d
2002	Nestlé (Suiza) y Fonterra (Nueva Zelanda).	Asociación a nivel internacional y creación de Dairy Partners Americas-DPA	s/d
2002	SanCor Coop Ltda/Arla Foods Ingredients	Se inaugura la planta de AFISA (Arla Foods Ingredients S.A.), en Porteña, Córdoba. Se trata de una planta destinada a la elaboración de proteínas de queso. Cuenta con una capacidad diaria de procesamiento de 2,3 millones de litros de suero y una producción de 800 mil toneladas anuales. SanCor aporta la materia prima de sus plantas queseras y Arla Foods aporta su experiencia en el desarrollo del producto y su logística de comercialización internacional.	60 millones de dólares. La inversión fue aportada en un 50% por ambas cooperativas, mientras que la otra mitad fue a través de un consorcio integrado por el Rabobank (banco holandés) y un fondo danés de crédito para la exportación.
2002	La Lácteo	El Grupo Macri vende el 100% de esta empresa a Marcos Martín (40% de las acciones) y Yeffreys Investments, fondo de inversión británico (60% restante)	s/d
2002	Manfrey	- Instalación automática de muestras de recibo de leche. - Ampliación instalación tratamientos efluentes. - Certificación de B.P.M. y P.O.E.S. para la elaboración de productos lácteos.	s/d
2002	Nestlé	Inauguración en su planta II de Villa Nueva (Córdoba), dos nuevas secciones: una de fraccionamiento de leche en polvo y otra para la fabricación de envases de hojalata.	4 millones de dólares.
2002	La Sibila	Compra a la multinacional Nestlé la planta de leche en polvo de Nogoyá, Entre Ríos con una capacidad instalada de 500 mil litros diarios	s/d
2003	Parmalat	Parmalat, de origen italiano, con presencia en 30 países, fue declarada en quiebra. La filial argentina fue comprada por Sergio Taselli.	
2003	Danone	Inauguró en Longchamps una planta de última tecnología destinada a elaborar su leche fermentada Actimel, con un sabor más rico y con el fermento exclusivo L. Casei Defensis	5 millones de dólares.
2003	Williner	Compra de una planta de leche en polvo en Bella Italia.	12,5 millones de pesos.
2003	Williner	Ampliación del establecimiento ubicado en Bella Italia para el abastecimiento de la demanda externa. Se prevé la ampliación de la capacidad de secado de unos 600 mil litros.	4 millones de dólares
2003	Molfino	Molinos Río de la Plata (grupo Pérez Companc) vende al grupo Saputo (grupo canadiense) el 100% de la empresa	51 millones de dólares.
2003	Molfino	Ampliación de las instalaciones de la fábrica de Rafaela y construcción de una planta de tratamiento de efluentes.	5 millones de dólares.
2003	Verónica	Ampliación de la capacidad de la planta que produce leche larga vida en la localidad de Totorá.	2 millones de dólares.

Año	Empresa	Operación	Monto
2003	La Salamandra	Inversión para restituir la capacidad operativa de una de sus plantas en Torres, pcia de Bs As.	Más de 2 millones de dólares.
2003	La Salamandra	Inversión para la construcción de una planta de helados. El objetivo es mejorar la línea de helados.	1 millón de dólares.
2003	Verónica	Construcción de una nueva fábrica de leche en polvo en Lehmann que tendrá una capacidad de producción de 400 000 litros de leche diarios. La planta será para la fabricación de leche en polvo y estará orientada a abastecer el mercado externo.	7 millones de dólares.
2004	La Sibila	Obras de ampliación de la planta láctea en Nogoyá, que permitirán aumentar la capacidad actual en un 40%. Llevará la usina a un volumen de 1 200 000 litros de leche industrializada por día.	s/d
2003	La Vascongada	Servicios Portuarios SA compra la marca comercial.	790 000 pesos.
2003	Vascolet	Un grupo inversor compra la marca comercial de Parmalat.	290 000 pesos.
004	La Salamandra	Nueva planta en Catamarca para la elaboración de nuevas variedades de quesos con leche de cabra. Ampliación de la oferta de quesos con saborizados sobre la base de leche de búfala y vaca.	s/d
2004	Williner	Ampliación de la planta de Bella Italia que comprende la habilitación de una nueva planta de elaboración de leche en polvo, otra para la fabricación de quesos y la instalación de un nuevo sistema de recibo de leche con tecnología de última generación.	15 millones de dólares.
2004	Molfino	Compra de un terreno para trasladar la actual planta de tratamiento primario de efluentes y agregar el secundario.	s/d
2004	Mastellone	Compró a Tetra Pack una línea de equipos para la elaboración de botellas plásticas para sus marcas de leche fluida.	4,7 millones de dólares.
2004	SanCor - Fonterra	Instalación de una planta procesadora e instaladora de productos lácteos en Uruguay.	6 millones de dólares.
004	SanCor y Nestlé	Conformación de una Unión Transitoria de Empresas para la comercialización de productos frescos de SanCor y Nestlé	
2004	La Sibila	Compró una planta de Nestlé. Para ponerla en funcionamiento compró maquinaria alemana para el procesado y preparado de leche, software de España y maquinaria de Rafaela para la condensación de leche. Además construyó un galpón de abastecimiento.	1 millón de dólares para la puesta en funcionamiento.
2004	Nestlé	Vende a Innovatech Argentina una planta en Villa Nueva. La operación reactivará la planta que se encontraba fabricando únicamente envases de leche en polvo.	s/d
2004	Cotar	La firma vasca Iparlat se une a la argentina Sociedad Cooperativa de Tamberos de la Zona de Rosario que elabora productos Cotar para comenzar a producir una línea de yogures probióticos.	La firma vasca prevé una inversión de 10 millones de dólares en el país.

Año	Empresa	Operación	Monto
2004	Nestlé	Asociación entre Nestlé y la firma Pro Entertainment (Perez Companc family Group entre otros). Con esta alianza, Frigor, la marca de Nestlé, prevé incursionar en la venta de helados en heladerías.	12 millones de dólares
2004	Parmalat Uruguay	Un grupo encabezado por el argentino Matías Campiani compra la empresa.	s/d
2004	Santa Rosa Argentina y Bonprole Uruguay	Fusión. Ambas empresas constituyen Queserías del Plata.	
2005	Grupo Gloria (peruano) y Grupo Gonella (argentino)	Construcción de una planta con capacidad para procesar unos 800 mil litros diarios de leche, para la fabricación de leche en polvo para exportación.	Cerca de 12 millones de dólares.
2005	SanCor	Cambio en el status legal de la cooperativa. Dejó de ser una cooperativa de segundo grado para pasar a ser una entidad de primer grado.	
2005	SanCor	Inversión en una planta de secado para aumentar la capacidad de procesamiento. Realización de una renovación tecnológica en otra planta.	Alrededor de 3 millones de dólares.
2005	SanCor	Instalación de planta procesadora y elaboradora de productos lácteos en Uruguay.	6 millones de dólares.
2005	Lactear SA	Construcción de una planta para la elaboración de quesos.	Alrededor de 1 millón de dólares.
2005	Molfino (Saputo)	Anuncio de inversión para obtener subproductos lácteos con mayor valor agregado: transformación del suero líquido en un producto deshidratado. Prevé además la instalación de nuevos tambos en Villa María y en Rafaela.	25 millones de dólares.
2005	Milkaut	Patagonia y Latcap venden a Bethia el 24% de las acciones de Milkaut que estos fondos de inversión habían comprado en 2000.	s/d
2005	Milkaut	Compra de una máquina envasadora de yogur automática. Es la tercera de este tipo en el país y tiene una capacidad de envasar unos 16 mil potes por hora.	s/d
2005	Mastellone	Anuncio de inversión en dos plantas para la ampliación de la capacidad de producción y secado de leche en polvo.	10 millones de dólares.
2005	Mastellone	Anuncio de inversión para la construcción de una planta en La Pampa para la recepción de leche.	10 millones de dólares.
2005	Mastellone Hermanos	Para saldar deudas, la firma Mastellone Hermanos, pagó 15 millones de dólares a Dadone SA, y cedió un 44% más de la empresa de logística que tenían en común ambas empresas. Además se desprende de Casancrem, Casanto y otros usos de Ser.	15 millones de dólares.
2005	Pymes y grupos de productores	Proyectos de inversión en Córdoba por parte de un grupo de empresas entre las que se encuentran Dobrero Y Cagnolo (San Marcos Sud), Lácteos Pozo de Molle, Punta del Agua, y la familia Bernardi (socio de Mainero).	Más de 30 millones de dólares.
2005	Lácteos del Sur (ex Parmalat Argentina)	Inversión para aumentar la capacidad instalada que pasaría a procesar 800 000 litros diarios.	Más de 3 millones de dólares.

Año	Empresa	Operación	Monto
2005	Manfrey	Plan de inversión para la reconstrucción y ampliación de la planta de leche en polvo.	6 millones de dólares.
2005	Danone	Danone compra a La Virginia la marca Chocolino de leche en polvo chocolatada.	s/d
2006	Nestlé	Instalación de locales de heladerías Frigor previstas para el año 2006 en Rosario, Córdoba y Mendoza. La empresa ya había instalado en el año 2004 una en la ciudad de Luján, pcia de Buenos Aires, cuatro locales en el conurbano bonaerense y en los próximos meses se inaugurarán otras en aperturas en el gran Buenos Aires.	Más de 12 millones de dólares.
2006	Felfort	Construcción de una nueva planta industrial para la fabricación de dulce de leche.	Algo más de 1 millón de dólares.

Fuente: elaboración propia.

CUADRO A.15 SISTEMAS DE PAGOS DE LAS EMPRESAS AL PRODUCTOR

La Asociación Unión Tamberos/Milkaut S.A. establece el precio del litro de leche sobre la base de tres tipos: A, B y C; tomando como referencia un contenido de sólidos de 3,50% de grasa butirosa y 3,10% de proteínas, libre de sustancias inhibidoras. La categorización de la leche se detalla en el cuadro siguiente:

Tipo	Temperatura	Recuento bacteriano ufc ^a	Células somáticas ^b	Brucelosis	Tuberculosis
Leche A	< 4,9°C	< 100 000	< 400 000	Libre ^c	Libre ^c o en Saneamiento ^d
Leche B	5,0 a 9,9°C	100 000 a 300 000	400 000 a 600 000		
Leche C	> de 9,9°C	> de 300 000	> 600 000		

^a Tres muestras mensuales. Se calcula por decena la media geométrica de los últimos seis análisis; ^b Dos muestras por mes. Para definir el tipo de leche se establece un único valor por mes que surge de la media geométrica de los últimos seis análisis; ^c Certificado de Establecimiento Oficialmente Libre, Resolución 115/99; ^d Presentando dos pruebas tuberculínicas cualquiera sea el resultado obtenido, debiendo realizar una nueva prueba con un intervalo de noventa días.

Por su parte, Sucesores de Alfredo Williner S.A., basa la determinación del precio a pagar a los productores en un complejo sistema de cálculo. La liquidación de la leche entregada en el mes por tambo se realiza tomando como parámetro la composición de la leche. La leche recibida es liquidada por kilogramo de sólidos de leche útiles (sumatoria del 80% de la proteína total contenida y del 20% de la grasa butirométrica). A su vez diferencia la leche por destino: Leche destino mercado interno (50% del promedio diario de la producción recibida de cada tambo medido siempre en kgs de sólidos de leche útiles) y Leche destino exportación (el otro 50%). Además aplica bonificaciones por calidad y sanidad de la leche:

a) Bonificación por recuento microbiológico. Aplicable a la totalidad de los tambos y de acuerdo a la siguiente escala:

Menor o igual a 50 000 u.f.c./ml	18%
Más de 50 000 y hasta 100 000 u.f.c./ml	16%
Más de 100 000 y hasta 300 000 u.f.c./ml	12%
Más de 300 000 y hasta 500 000 u.f.c./ml	6%
Más de 500 000 u.f.c./ml	0%

Para el logro de esta bonificación se toma la media geométrica de los resultados de los análisis microbiológicos observados durante un período de dos meses.

b) Bonificación por recuento de células somáticas. De acuerdo a la siguiente escala:

Menor o igual a 200.000 c.s./ml	14%
Más de 200 000 y hasta 400 000 c.s./ml	10%
Más de 400 000 y hasta 600 000 c.s./ml	5%
Más de 600 000 c.s./ml	0%

Para el logro de esta bonificación se toma la media geométrica de los resultados de los análisis microbiológicos observados durante un período de 3 meses.

c) Bonificación por temperatura. Se verifica la temperatura de la leche entregada en culata de camión con medición diaria y de acuerdo al promedio resultante de todo el mes se aplica la siguiente escala:

Promedio menos de 5° C	6%
Promedio más de 5° C	0%

d) Bonificación por sanidad certificada del rodeo de tambo. Los tambos que presente copia del Certificado de Establecimiento Oficialmente libre de Brucelosis y/o Tuberculosis Bovina extendido por SENASA, Resolución N° 115/99 recibirán bonificaciones especiales adicionales del 3% en el caso de Brucelosis y del 4% en caso de Tuberculosis.

Establecimiento Oficialmente Libre de Brucelosis Bovina	3%
Establecimiento Oficialmente Libre de Tuberculosis Bovina	4%

Asimismo, existen una serie de parámetros penalizables:

a) Presencia de inhibidores: Si se comprueba la presencia de inhibidores, se procede a penalizar con un descuento de 2 (dos) puntos de las bonificaciones por calidad por cada una de las detecciones de inhibidores del mes.

b) Detección de aguado de la leche por crioscopia: Se efectúan pruebas de detección de aguado de la leche por el método de crioscopia y en el caso de aparecer valores anormales, se procede a penalizar con un descuento de 2 puntos de las bonificaciones por calidad por cada una de las detecciones de aguado del mes.

c) Prueba de alcohol: Se efectúa esta prueba diariamente en culata de camión. El "corte" de dicha prueba (leche positiva) determina la no recepción de la misma.

También se otorgan bonificaciones en concepto de premios:

a) Premio por tecnología aplicada a la calidad: la bonificación está basada en la interrelación de dos parámetros: i) por el tamaño de la base mensual de kilos de sólidos de leche útiles correspondientes al período 1° de marzo - 30 de junio, y ii) por el porcentaje de bonificaciones obtenidas mensualmente por calidad y sanidad de la leche (sumatoria de recuento microbiológico, de células somáticas y temperatura).

Aunque este premio es liquidado únicamente sobre la leche destino mercado interno y la leche destino exportación Mercosur y en base a una escala que posee como límites un porcentaje de premio del 5% cuando los kilos de sólidos de leche útiles superan los 500 y un 23% para 8 000 kilos o más.

Fuente: elaboración en base a páginas institucionales de las empresas.