

# ***Relevamiento y análisis de los sistemas de pago de la leche en Uruguay***

Álvaro Bertini Serena<sup>1</sup>

Laura Astigarraga<sup>2</sup>

Mario Fossatti<sup>3</sup>

---

*En un mercado lácteo cada vez más competitivo, y a la vez incierto y fluctuante, el aumento del control sobre aquellas variables que rigen la producción y la comercialización de la leche constituye un instrumento indispensable para definir el resultado económico de la actividad y el futuro de la misma.*

*Este trabajo es el primero a nivel nacional que analiza los sistemas de pago utilizados en nuestro país, presentando una comparación de los precios pagados por seis industrias para diferentes tipos de leche definidos para este estudio, y un análisis de la sensibilidad de los distintos sistemas a diferentes variables que inciden en el precio de la leche.*

## **1. OBJETIVOS**

- Efectuar un relevamiento de los sistemas de pago de la leche de las diferentes industrias lácteas presentes en el Uruguay, utilizando como base la información presentada en las boletas de compra que recibe el productor remitente a las correspondientes empresas.
- Realizar un análisis de las características de dichos sistemas, a través de la determinación del impacto de las principales variables que inciden sobre el precio de la leche, como son: composición (porcentaje de grasa y porcentaje de proteína), calidad higiénico-sanitaria (recuento bacteriano y células somáticas), estacionalidad de la remisión, volumen y el aplazamiento del pago de las remisiones.
- Analizar el posicionamiento relativo del Uruguay en una comparación internacional de precios, con el objetivo de cuantificar las diferencias existentes entre los precios pagados en nuestro país y aquellos pagados por los principales

---

<sup>1</sup> Resumen del trabajo final de tesis para obtener el título de Ing. Agr. de la Facultad de Agronomía, presentado el 9 de agosto de 2006.

<sup>2</sup> Docente de la Facultad de Agronomía.

<sup>3</sup> Asesor y Coordinador del Sector Lechero de FUCREA.

exportadores a nivel mundial, como lo son la Unión Europea (UE), Estados Unidos (EEUU) y Nueva Zelanda (NZ).

El análisis incluyó a seis empresas lácteas que en conjunto comprenden al 81% de los productores remitentes y el 74% de la leche remitida a plantas en el año 2004 (Calcar, Claldy S.A., Coleme, Conaprole, Inlacs S.A. y Pili S.A.).

## **2. RESULTADOS**

Para el conjunto de las empresas analizadas, la sensibilidad del precio al incremento del contenido de grasa en un 10% significó un aumento promedio de 2,5% del precio del litro, mientras que el aumento en el contenido de proteína en un 10% significó un aumento del 6%, lo cual ratifica la importancia otorgada a este último componente por la industria.

Sin embargo, el análisis de sensibilidad por empresa, evidenció diferencias en la respuesta, con variaciones entre +7,2% a +4,5% de incremento en el precio por un aumento del 10% del contenido de proteína, y una variación entre +0,7% a +3,2% de incremento en el precio por un aumento del 10% del contenido de grasa. Este resultado muestra similares variaciones relativas entre plantas en el sistema de pago por grasa que por proteína, aunque nuevamente queda evidenciado el mayor impacto en el precio en función del contenido proteico.

Con respecto al análisis comparativo del precio según la calidad higiénico sanitaria de la leche, se diferencia por un lado la respuesta de tres empresas que penalizan en mayor medida la leche calidad inferior (200.001 UFC/ml y 800.001 CS/ml) con una disminución del 15% al 12% en el precio con respecto a una leche de calidad superior (49.999 UFC/ml y 399.999 CS/ml), mientras que las otras plantas dicha disminución se sitúa entre 7% a 5%.

Se observó además que en el caso de una leche de calidad inferior -como la definida en el párrafo anterior- que presenta características higiénico-sanitarias que la califican de "mala calidad" por la mayoría de las empresas, en una de ellas continúa siendo pasible de bonificación, en otras dos pierde totalmente la bonificación, mientras que en otras dos industrias la misma es objeto de un descuento de 10%, lo cual remarca la diferencia importante entre los sistemas de calidad que coexisten en nuestro país.

Sería interesante analizar a futuro como repercute este diferente nivel de exigencia evidenciado entre plantas en la valorización industrial según la canasta de productos que estas empresas comercializan.

En cuanto al volumen, solo una industria realiza bonificación sobre este parámetro; sin embargo, es poco sustancial la diferencia en el precio del litro pagado al productor, ya que de los tres volúmenes de remisión evaluados (280, 1000 y 2900 litros/día) sólo el mayor de ellos recibió una bonificación diferencial, la cual se tradujo en un precio +2% superior al recibido por los otros dos volúmenes mencionados.

La no-inclusión del volumen por la mayoría de las empresas analizadas en la ecuación de pago al productor, evidenciaría una particularidad de la industria nacional, que no diferenciaría en forma explícita el volumen remitido en el pago a los productores.

Se realizó asimismo, un análisis comparativo del precio por litro según la estacionalidad de la remisión. Para las industrias analizadas, se observó un incremento del precio pagado para una curva de remisión con 100% de parición en otoño con respecto a la curva de remisión promedio a plantas a nivel nacional (+1,4% a +0,85%) mientras que para una curva de remisión con parición 100% de primavera con respecto a la curva de remisión promedio nacional, se observó una disminución del precio pagado por las industrias analizadas (-1,9% a -0,65%). Estos resultados muestran el interés de las empresas por captar mayor volumen de leche en otoño-invierno, aunque los incentivos en el precio no son de la envergadura que podría esperarse considerando el impacto que tiene la estacionalidad de la remisión en el dimensionamiento de la capacidad de recibo y almacenamiento a nivel industrial.

El análisis comparativo del precio según el aplazamiento de los pagos que realizan las industrias, arrojó una diferencia entre el precio recibido con respecto al precio actualizado por inflación (7,6% anual para 2004) de -0,85%, variando entre -0,7% a -1% según las diferencias de plazos de pago de la leche entre industrias. En un escenario de mayor inflación, es de esperar diferencias mayores en el precio real cobrado por el productor por este concepto entre empresas.

Finalmente, se realizó un análisis del precio promedio pagado por el conjunto de las industrias analizadas y el precio promedio pagado por la UE (promedio de 16 empresas de diferentes países), por EEUU (leche clase III) y por NZ (Fonterra) para el año 2004 para una leche estándar (4,20%G, 3,35%P, 24.999 UFC/ml, 249.999 CS/ml, volumen 350.000 litros/año). Tomando como base el precio promedio para esta leche estándar pagado en Uruguay, el precio pagado por NZ fue +45%, por la UE +137% y por EEUU +152%. Los incrementos observados en UE y EEUU son resultado de políticas proteccionistas, pero en el caso de NZ que vuelca el 90% de la leche remitida a la exportación, la diferencia puede estar evidenciando posibles márgenes de mejora en la eficiencia de la cadena láctea nacional para transferir un mayor precio al productor.

### 3. CONCLUSIONES

Referente a la disponibilidad de información, en cantidad y calidad, un aspecto a remarcar es la existencia de grandes diferencias en la información brindada en las boletas de pago que recibe el productor. Este es un factor que quita transparencia a los sistemas de pago y que dificulta las comparaciones. Salvo una excepción, la información de los sistemas de pago y de la formación del precio no está fácilmente disponible y comprensible para los remitentes y el público en general.

En cuanto a los sistemas de pago, en general no se observan marcadas diferencias en los parámetros de pago que integran el precio de la leche, a excepción del volumen, el cual es tomado en cuenta únicamente por una de las empresas. Sin embargo, con referencia la ponderación de los parámetros, sí existen diferencias importantes en algunos de ellos, especialmente en la calidad, y en el pago de la grasa butirosa.

En lo referente a la estacionalidad de la remisión, la misma no aparece como un parámetro de peso en la formación del precio de la leche.

La empresa que presentó el mayor precio por sólidos, tanto por el kilo de proteína, como por el kilo de grasa butirosa, no es la que pagó el mayor precio promedio por una leche “tipo” según el análisis realizado en este trabajo. Por lo tanto, no es suficiente el conocimiento del precio de los sólidos para realizar comparaciones de precios por litro de leche, siendo para ello fundamental conocer en forma integral el sistema de bonificaciones y castigos aplicados por cada industria.

*Queda demostrada además la necesidad de disponer de información accesible acerca de los sistemas de pago y de contar con herramientas que permitan hacer comparaciones, en tiempo real, de los precios pagados al productor a nivel nacional e internacional*