

# Industria Láctea en Argentina 2006

Informe al 25º Congreso de la UITA

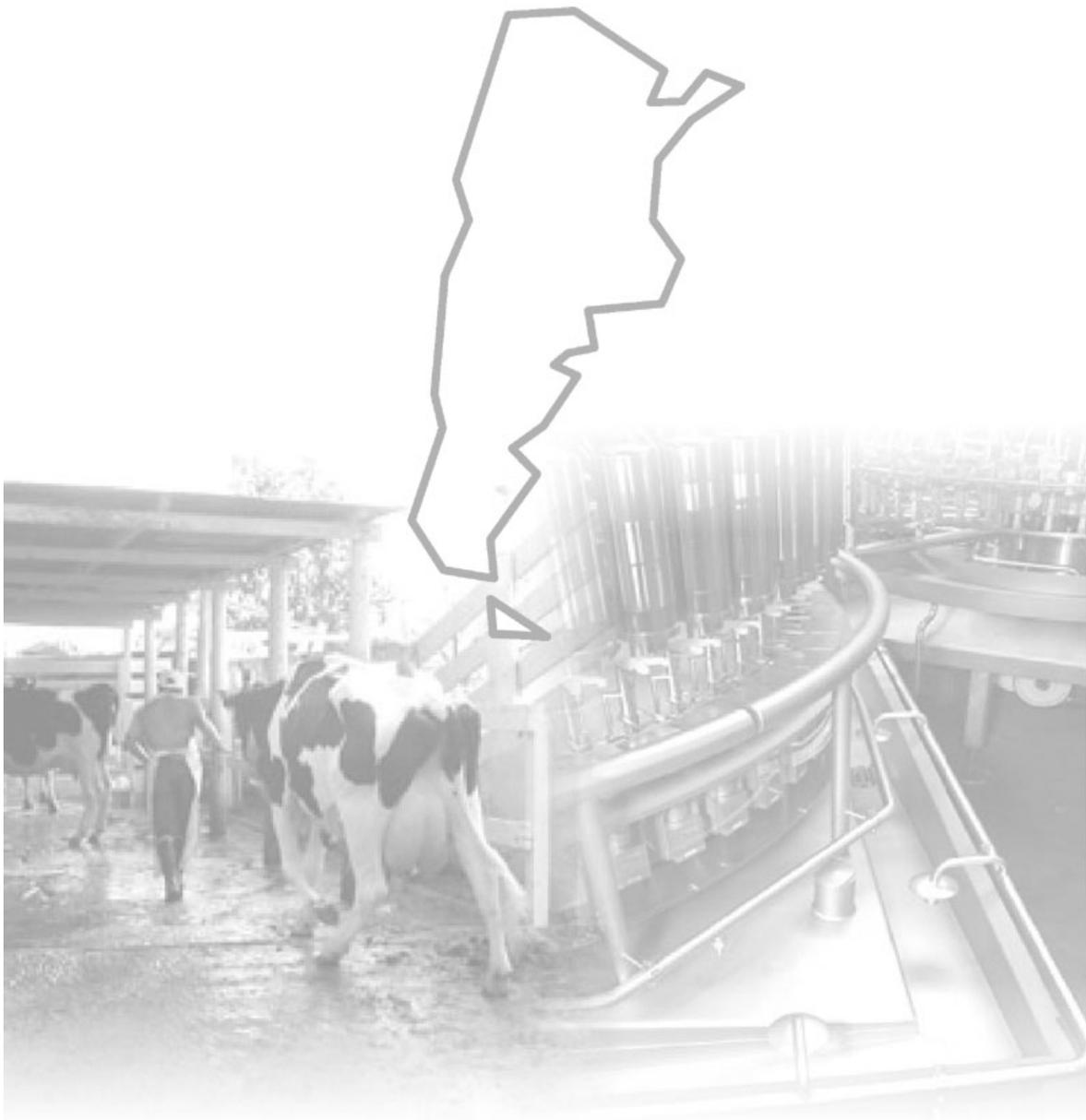


**A.C.I.L.R.A.**



[www.rel-uita.org](http://www.rel-uita.org)

# Industria Láctea en Argentina 2006



**2<sup>do</sup> Semestre 2006**

# Producción Primaria

**S**egún datos preliminares, 2006 habría cerrado con un crecimiento de la producción que se ubicaría en el orden del 6 por ciento, bajando en la última parte del año los guarismos registrados en el primer semestre que ubicaban la marca en el 10 por ciento respecto de idéntico período correspondiente a 2005.

De todos modos, este nuevo registro anual vendría a consolidar un proceso de crecimiento sostenido que se viene dando en nuestro país luego de una profunda depresión que vivió el sector en el período comprendido entre 2000 y 2003, en el que se perdió el 23 por ciento de la producción total, llegando en 2003 al piso de 7.951 millones de litros procesados en todas las compañías lácteas de esta parte del Río de la Plata.

De confirmarse el crecimiento del 6 por ciento en 2006, la producción total se ubicaría en torno a los 10.100 millones de litros, muy cerca del tope histórico registrado en 1999 donde se procesaron 10.329 millones de litros de leche.

La avidez de los mercados internacionales por consumir productos lácteos, el crecimiento sostenido de los precios de éstos, la expansión y el fortalecimiento del mercado consumidor doméstico, más el privilegio que tiene Argentina de constituirse en uno de los escasos países del mundo donde aún la lechería puede seguir creciendo a ritmo sostenido, son sólo algunos de los elementos de valor, a los que hay que agregar otros, que hacen pensar en una actividad en franco ascenso si es que los principales actores se ponen de acuerdo para aprovechar los vientos favorables que soplan en estos tiempos.

Con una Nueva Zelanda en el techo de su producción, Australia afrontando serios problemas climatológicos: sequías e incendios, y con la Comunidad Europea sin la agresividad comercial exportadora que tuviera otrora merced a los importantes subsidios que otorgaba a sus productores tamberos, sólo Argentina, Brasil, y en menor escala Uruguay y Chile, aparecen como las naciones privilegiadas del planeta para incrementar sus volúmenes de materia prima, satisfacer las necesidades de sus habitantes y marcar una fuerte presencia en el ámbito internacional.

Las retenciones aplicadas en su momento por el gobierno a las exportaciones lácteas, como una manera de contener los índices inflacionarios, desalentaron a los hombres de campo que temieron lo peor: que los precios pagados por la industria fueran inferiores a sus costos de producción.

Después que el gobierno fijara en un 10 y en un 15 por ciento las retenciones aplicables a las exportaciones de queso y leche en polvo respectivamente, y eliminara los reintegros a las

**Argentina, Brasil, y en menor escala Uruguay y Chile, aparecen como las naciones privilegiadas del planeta para incrementar sus volúmenes de materia prima, satisfacer las necesidades de sus habitantes y marcar una fuerte presencia en el ámbito internacional.**

exportaciones, se produjo un serio enfrentamiento entre productores e industriales como consecuencia de la distorsión en el precio de la materia prima percibido por los tamberos.

Siempre hemos pregonado desde estas mismas páginas, las grandes diferencias existentes entre los industriales argentinos y la imposibilidad que tenían unos respecto de otros, para satisfacer las necesidades de los productores en relación con el precio de la materia prima entregada.

Quienes sólo secan leche y exportan tienen costos de producción bajos por tratarse de un monoproducción, y alta rentabilidad a raíz de los buenos y sostenidos precios internacionales; esta situación contrasta con la de las compañías que fabrican diversidad de productos, abastecen el mercado consumidor interno, agregan valor a la actividad a través de sus líneas de producción y generan una cantidad importante de puestos de trabajo.

Los primeros se veían favorecidos por los altos precios internacionales que alcanzaron, por ejemplo, en el caso de la leche en polvo, valores de comercialización que se ubican entre los 2.800 y 3.000 dólares la tonelada.

Aquellas empresas que vuelcan la mayoría de sus productos en el mercado consumidor interno tienen un doble problema: mayores costos de producción por diversificación de líneas y precios controlados por el Estado argentino.

Consecuentemente, el reembolso dinerario no es igual para unos y para otros, como tampoco es igual la posibilidad de pagar la materia prima que reciben.



# Nace el Fondo compensador

**C**omo una forma de contemplar los variados intereses de unos y otros, por primera vez lograron consensuar posiciones los productores e industriales con el patrocinio del Estado. De esta manera se oficializó la creación del Programa de Estabilización de Productos Lácteos, como parte del cual se redujeron las retenciones a las exportaciones de leche en polvo a un 5 por ciento.

La resolución se acordó luego de una reunión que presidió la ministra de Economía, Felisa Miceli, con la presencia del nuevo secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Javier de Urquiza, a quien acompañaba el coordinador nacional de Política Lechera, Juan Linari. Además, participaron del encuentro los representantes del denominado Grupo Lácteo, del cual forman parte las cuatro provincias lecheras y la industria. Allí estuvieron Horacio Mihura (Entre Ríos), Juan Aimar (Buenos Aires), Roberto Socín (Santa Fé) y Juan Trossero (Córdoba).

Estuvieron también presentes, el ingeniero Osvaldo Capellini, presidente del Centro de la Industria Lechera (CIL) y por la Junta Intercooperativa lo hizo Alejandro Galetto. Mientras que en representación de la Sociedad Rural Argentina asistió Daniel Pellegrina y Raúl Catta por la Asociación de Productores Lecheros.

Según lo manifestado por voceros de la SAGPyA, la resolución se refiere a un Programa de Estabilización de Productos Lácteos que incluye un mecanismo que permite recomponer el precio a los tamberos por la producción primaria a través de una metodología implementada.

Restaría ahora que se instrumenten los aspectos operativos del Programa, y entre ellos el que más interesa a los productores: cómo se determinará el pago del incentivo compensador que recibirán.

La operatoria ideal sería que el Estado deposite directamente en las cuentas de los productores los montos que les correspondan según las liquidaciones que consten en los registros que se tendrán en cuenta para ese efecto. De allí la importancia y a tener especialmente en cuenta, que los pagos se efectuarán únicamente en la proporción correspondiente a la leche entregada y declarada ante los organismos competentes, ello implica que aquellos productores que estén agrupados en el sector marginal, o sea que entregan leche “en negro” automáticamente quedarían excluidos del beneficio.

**Como parte del Programa de Estabilización de Productos Lácteos, se redujeron las retenciones a las exportaciones de leche en polvo a un 5 por ciento.**

**Los pagos se efectuarán únicamente en la proporción correspondiente a la leche entregada y declarada ante los organismos competentes.**

De todas maneras, la instrumentación de la operatoria llevará su tiempo, por lo que seguramente en los primeros meses los pagos podrían hacerse a través de la industria, que se haría cargo de los desembolsos remitidos por el estado.

## Aspectos importantes del **Programa de estabilización de Productos Lácteos**

- ✓ Se reducen los derechos de exportación de la leche en polvo al 5 por ciento como punto de partida para el funcionamiento del sistema propuesto.
- ✓ Se establece un mecanismo que, a partir de la aplicación de derechos de exportación móviles, permite capturar la diferencia entre el valor de corte acordado por el sector (2.100 dólares por tonelada de leche en polvo entera en bolsa de 25 kg. y su equivalente para las presentaciones fraccionadas) y los precios vigentes en las operaciones de exportación, con el objeto de constituir un fondo destinado a los productores tamberos como beneficiarios del sistema.
- ✓ La SAGPyA se constituye en autoridad de aplicación, pudiendo delegar en la ONCCA la instrumentación operativa.
- ✓ El sector privado –producción e industria– participará en forma activa y permanente asesorando a la autoridad de aplicación.
- ✓ Se adoptan los recaudos necesarios para evitar maniobras de subfacturación de las exportaciones en perjuicio del Estado argentino y de los beneficiarios del fondo a crearse.

Bajo estos aspectos se busca:

- ✓ Mantener los precios de los lácteos en niveles compatibles con el poder adquisitivo de los consumidores argentinos.
- ✓ Mejorar el precio de la producción primaria al tambero.
- ✓ Reconocer la creciente inserción internacional de la lechería argentina contemplando un marco de rentabilidad razonable para las exportaciones de productos lácteos.

# Industria

**E**n materia de industria lo más importante es el acuerdo de asistencia financiera logrado por **SanCor** a través del salvataje propiciado por el gobierno de Venezuela, tema que por su magnitud desarrollamos en nota por separado.

Esto es importante, máxime si tenemos en cuenta que antes que cierre el primer semestre de este año la otra gran empresa láctea de nuestro país, La Serenísima, tendrá la difícil misión de volver a refinanciar su pasivo.

Por el lado de Milkaut, la otra cooperativa lechera emplazada en la cuenca láctea santafesina, se asoció nuevamente con una firma extranjera, en este caso la francesa Bongrain, que le aportará sus quesos Santa Rosa, Adler y Bavaria, además de sus plantas, a cambio de un 40 por ciento del paquete accionario. Bongrain es propietaria y operadora de las plantas de Santa Rosa Estancias ubicadas en San Jerónimo Norte, Las Parejas y Carlos Casares en la Provincia de Buenos Aires.

**Las compañías lácteas radicadas en nuestro país continúan creciendo a paso firme.**

Milkaut es una cooperativa con poca presencia en Buenos Aires, pero a nivel nacional está posicionada como la tercera jugadora del mercado de leche fluida detrás de las dos gigantes: La Serenísima y SanCor.

Milkaut, controlada por la Asociación Unión Tamberos Cooperativa, con sede central en Franck, Santa Fé, nuclea a unos 650 tamberos para quienes no constituye una novedad tener un socio extranjero, ya que en 2000 los fondos de inversión Laccap y Patagonia adquirieron el 24 por ciento del paquete accionario. Mediando 2005 estos fondos vendieron su participación a la láctea chilena Vialat.

Bongrain adquirió ese 24 por ciento en julio del año pasado y luego incrementó su participación hasta un 40 por ciento con el aporte de su negocio de quesos, para lo cual solicitó autorización al gobierno, la que llegó a través de una resolución de la mano del secretario de Comercio, Guillermo Moreno.

Oportunamente, en París, donde cotiza Bongrain, se difundió un comunicado en el que las dos compañías aseguraban que el acuerdo logrado hacía crecer a Milkaut en al menos un 20 por ciento desde el inicio de la nueva relación comercial.

El resto de las compañías lácteas radicadas en nuestro país continúan creciendo a paso firme, como son los casos de Molfino-La Paulina, Verónica y Williner, que puso en marcha una nueva planta para secar leche, con capacidad para procesar 700 mil litros diarios.

# Exportaciones

**S**egún información oficial proporcionada por el SENASA, las exportaciones lácteas argentinas en 2006 alcanzaron las 378.931 toneladas por un valor de 836.550.000 dólares, reflejando un crecimiento del 32 por ciento en volumen y del 30 por ciento en toneladas, respecto a los envíos de 2005, que habían alcanzado las 284.961 toneladas por un valor total de 640.689.000 dólares.

Según el organismo oficial, las leches bovinas sumaron 241.240 toneladas, un 30 por ciento por sobre lo exportado el año anterior. Los principales destinos de este producto fueron: Argelia 45.550 tn.; Venezuela 39.460 tn.; Brasil 33.309 tn.; México 14.940 tn. y Nigeria 14.448 tn.; otros destinos de menor cuantía fueron Chile, Cuba, Senegal, Jordania y República Democrática del Congo.

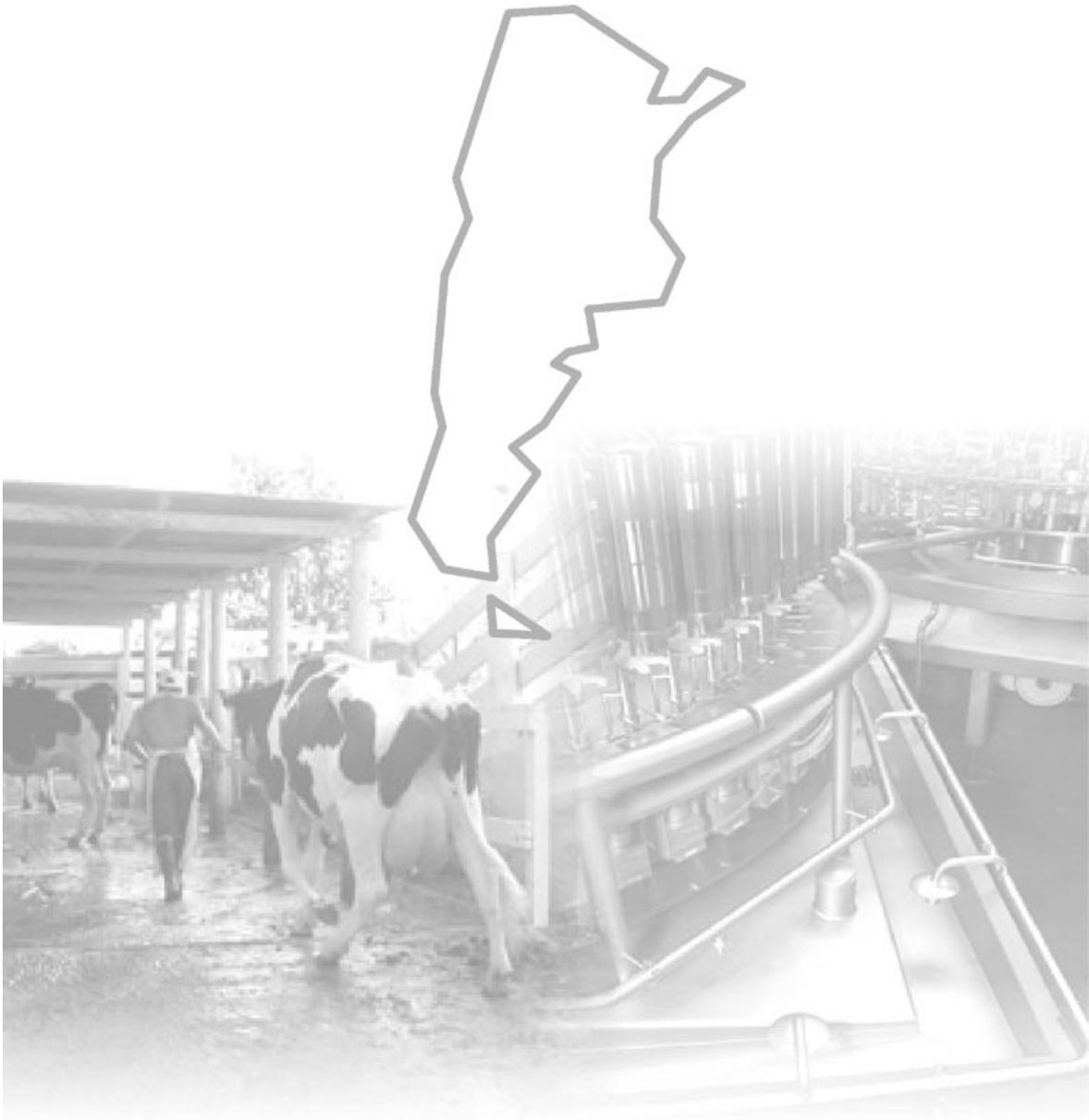
## Quesos

el SENASA certificó exportaciones de quesos por 57.706 toneladas y un valor de 156.785.000 dólares, mostrando un crecimiento del 8 por ciento en divisas y en volumen con respecto a 2005. Los principales destinos fueron: Rusia 14.435 tn., Estados Unidos 7.415 tn., Chile 7.356 tn., México 5.825 tn., Corea del Sur 5.299 tn. y Japón 5.250 tn.

Otros envíos lácteos al exterior como dulce de leche, suero, manteca, entre otros, sumaron 78.985 tn. por un valor total de 138.411.000 dólares, lo que significó un incremento del 83 por ciento en divisas y del 70 por ciento en volumen.



# Industria Láctea en Argentina 2006



## Caso **SANCOR**

# ATILRA garantiza los puestos de trabajo de sus afiliados

## Antecedentes

**S**anCor Cooperativas Unidas Ltda., qué duda cabe, se ha constituido desde siempre en una empresa de profunda raigambre nacional, orgullo de todos los argentinos. Desde épocas pretéritas existen en nuestro país frases hechas y poco felices como, por ejemplo: “Mirá si el Hogar Obrero, ese monstruo, se va a fundir”. Y El Hogar Obrero un día dejó de ser ese templo criollo, dejando un tendal de damnificados. Con la empresa Cooperativa Sunchalense ha pasado algo parecido, no desapareció ni va a desaparecer, pero ha sufrido las consecuencias de las desidias que otrora muchos de sus hombres supieron generosa y groseramente generarle.

Dicen que ser tontos, egoístas y tener una buena salud, suelen ser tres elementos vitales para ser feliz, pero si falta lo primero, entonces todo está perdido.

Este axioma pareció acuñarse durante muchos años en SanCor, aunque hubo gente, honrosas excepciones, que trataron de pergeñar un camino distinto, conscientes de que en política, muchas veces la suma de dos más dos suele dar cinco, o a veces tres; pero en materia de negocios: dos más dos dará siempre como resultado cuatro.

**SanCor se asemejaba a una torpe embarcación a la deriva.**

Cuando la opinión pública conoció acerca de la negociación que la Gran Empresa Láctea Argentina estaba llevando adelante con Adecoagro, se nos preguntó cuál era la posición institucional de ATILRA.

Si verdaderamente se conociera nuestra historia, entonces nos obviarían la respuesta. Desde siempre ATILRA acompañó a todas aquellas empresas lácteas que se constituyeran en polo de desarrollo de ciudades y regiones, como es el caso de SanCor. Eso no significaba, de ninguna manera, que fuésemos condescendientes con las políticas equivocadas que adoptaron los hombres encargados de regir los destinos de la empresa. Es más, siempre hemos tomado como una responsabilidad indelegable, la obligación de denunciar todas aquellas políticas, vinieran de dónde y de quiénes vinieran, que conspiraran contra el normal desenvolvimiento de la empresa.

No cargamos las tintas contra la actual gestión porque, nos consta, ha hecho verdaderos esfuerzos para sacar la situación adelante. Muchos, pero muchos años atrás, esta institución sindical advertía que SanCor se asemejaba a una torpe embarcación a la deriva, sin puerto de destino, donde mientras los de abajo remaban y remaban, los de arriba traficaban y se repartían el botín. Esa embarcación, cuya preciada carga era custodiada por una tripulación numéricamente justa y laboralmente apta, se vio de repente resentida por el abordaje de nuevos tripulantes que alegremente llegaban al navío, sin tareas específicas aparentes, de la mano de algún personaje influyente, comprometiendo la embarcación toda y a la propia carga.

Para colmo de males, esos nuevos tripulantes, sin tareas específicas aparentes pero con salarios superiores, trajeron con el tiempo una anacrónica manera de justificar sus pseudo-jerarquías y salarios, nuevos tripulantes, a los que se les asignó paradójicamente, buenos y nuevos salarios para cumplir nulas tareas específicas aparentes.

**El destino de los hombres inexorablemente debe estar atado al destino de las empresas y no a la inversa.**

Se sabe, lo dice la lógica, el sentido común y la razonabilidad, que para que una empresa sea viable comercialmente debe respetar algunos parámetros que se constituyen en insoslayables a la hora de evaluar el por qué de los éxitos o los fracasos de las gestiones.

Ninguna empresa puede prosperar comercialmente con un número indefinido de su personal fuera de la Convención Colectiva de Trabajo que norma la actividad. Es decir, a las jerarquías hay que pagarlas bien, ocurre en cualquier empresa sana del país y del mundo, pero esas jerarquías deben ser numéricamente muy pocas, de manera tal que no haya que mover un elefante desde el punto de vista económico; por otro lado, históricamente en SanCor esa corporación jerárquica pugnó por sus propios intereses personales y sectoriales, sin privilegiar el bien común, y sin darse cuenta, o tal vez sin importarles, que el destino de los hombres inexorablemente debe estar atado al destino de las empresas y no a la inversa. Esta corporación jerárquica, ya decididamente enquistada en el poder, le hizo creer sucesivamente y durante muchos años a los distintos consejos de administración de la cooperativa, acerca de la importancia de ellos mismos y prácticamente manejaron la empresa a su voluntad. Dentro de sus argumentos de permanencia y de privilegios estaba la hipótesis de conflicto con el gremio, para lo cual, esgrimían, había que crear un frente protector, que el tiempo demostró que era carísimo y que no sirvió para nada.

La base de sustentación del plan consistía en tratar de alejar al trabajador de ATILRA. ¿Cómo? Pagándole a una gran cantidad de empleados sueldos por encima de lo que establece la Convención Colectiva de Trabajo N° 2/88 que rige a la actividad. Esos sueldos altos se agregaban a los otros sueldos más altos todavía de la muy nutrida corporación jerárquica. Para colmo de males esa misma corporación jugaba su propio partido, vestía su propia camiseta y se iba adueñando de las decisiones más importantes. Pero era menester para sus planes la utilización emblemática de un foro que los contuviera para lo cual utilizaron una mutual.

**¿Puede una empresa marchar correctamente con su material más valioso, el humano, dividido?**

Por entonces la ley obligaba a las empresas a realizar los aportes de sus trabajadores a la Obra Social de origen, en este caso: OSPIL.

Pero la corporación no quería que la burocrática y pesada administración de la cooperativa utilizara los servicios de OSPIL, entonces imponía a la empresa un pago adicional, un gasto doble e inútil. Por un lado, y según lo determinaba la ley, SanCor hacía el aporte a OSPIL por la totalidad de los trabajadores, pero una gran parte de ellos, a instancias de la mencionada corporación, no utilizaba los servicios medico-asistenciales de OSPIL; y por otro lado, sin ningún tipo de obligación, pagaba idéntica suma a la mutual para que ésta prestara los servicios. Los trabajadores estaban divididos. ¿Puede una empresa marchar correctamente con su material más valioso, el humano, dividido? Se entiende que esa división no fue generada por factores exógenos, sino por los mismos que tenían la

responsabilidad de crear condiciones laborales aptas y armoniosas para el grupo de trabajo. ¿Se comprende que para realizar todos esos desquicios, encima a la madre cooperativa le hacían poner un voluminoso monto dinerario al que no estaba obligada? ¿Verdad que razonablemente no se entiende este procedimiento al que hacemos mención?

Ese plan, carísimo, puede dar un resultado sólo parcial con una organización sindical sin ideas, sin bases, ni convicciones, cosa que lamentablemente en un momento ocurrió, pero cuando hay que lidiar con una entidad gremial seria, lúcida, racionalmente responsable, con participación activa de los hombres y mujeres que la componen, ese plan perverso se queda sin su base de sustentación.

Por mantener desde siempre esta línea de pensamiento, a los directivos más representativos se los vapuleó, era un tiro por elevación para desacreditar a ATILRA como entidad gremial.

## Que pase el que sigue

Por eso cuando se nos preguntaba cuál era la posición institucional de ATILRA respecto de la situación de la compañía, repetíamos: se ha obviado nuestra historia.

Conviene recordar que fuimos nosotros y no otros quienes en su momento hicimos todo tipo de gestiones oficiales y oficiosas ante distintos organismos con la finalidad de que se le brindara a la cooperativa el auxilio que estaba necesitando; habiendo llegado inclusive al propio Poder Ejecutivo Nacional a quien le manifestamos la importancia que para nosotros revestía el hecho de que la empresa continuara siendo manejada por genuinos capitales argentinos.

**La aspiración máxima del gremio era que SanCor Cooperativas Unidas Ltda. no perdiera su status de cooperativa.**

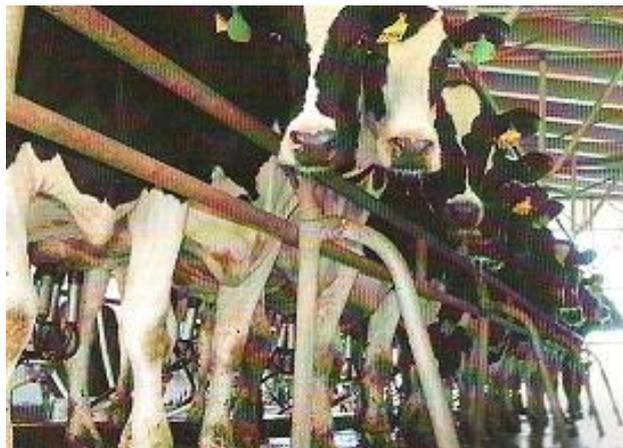
En la misma nota entregada al gobierno decíamos que no existía país lechero en el mundo que no contara con una gran empresa láctea de referencia de capital autóctono. Vale la aclaración para dejar en claro que la aspiración máxima del gremio era que SanCor Cooperativas Unidas Ltda. no perdiera su status de cooperativa. Queda claro también que aspirábamos a que no se transnacionalizara, motivo por el cual, y sin que fuese nuestra obligación específica, hicimos en ese sentido todas las gestiones que estuvieron a nuestro alcance.

Las gestiones, no las nuestras claro, sino las oficiales llevadas a cabo por la empresa, no dieron los resultados esperados y sobrevino una etapa de incertidumbre, luego de lo cual se nos comunicó oficialmente desde la compañía, que se estaban buscando distintas alternativas a través de alguna asociación con quienes pudiesen estar interesados en realizar este tipo de negocios.

Recordemos que SanCor había entrado en default en 2002 logrando concluir la reestructuración de su deuda en 2004.

Todo indica que para hacer frente al pago de sus acreencias la cooperativa tenía una previsión de ingresos basada en exportaciones que conforman aproximadamente el 30 por ciento de su facturación total.

El aumento de las retenciones provocó a SanCor una disminución de sus ingresos superior a los 50 millones de pesos, a esa situación se agregó la imposibilidad de aumentar el precio de sus productos en el mercado consumidor interno por las restricciones impuestas para impedir una escalada inflacionaria.



La cooperativa, que había cumplido con los compromisos contraídos durante 2005, por las razones expuestas no pudo hacer lo mismo en 2006. La magnitud de la deuda – 167 millones de dólares declarados– que podrían llegar a una cifra que rondaría los 200 millones si se actualizaran algunas variables, es significativa, y un escollo muy importante a la hora de buscar soluciones.

En los últimos tiempos y merced al ahogo financiero, la compañía veía reducido su horizonte de planificación de mediano y largo plazo, debido a que tenía que operar con un flujo de caja casi diario.

A esta compleja situación hay que sumarle que el resto de las empresas del sector, al que se agregaron nuevos actores, Saputo, etc, se constituyeron en jugadores de peso en la disputa por la materia prima; por lo que el escenario de negociaciones para SanCor se convirtió en un verdadero problema de difícil solución.

En este estado de situación, las autoridades de la cooperativa anunciaron públicamente que habían comenzado una serie de negociaciones con Adecoagro, una firma de agronegocios que pertenece al grupo inversor cuya cabeza visible es George Soros, aunque éste no cuenta hoy con una participación mayoritaria.

**El escenario de negociaciones para SanCor se convirtió en un verdadero problema de difícil solución.**

Cuando se habló de la participación de un accionista transnacional mayoritario (62,5 por ciento) en la estructura de manejo de lo que hoy es SanCor, enseguida surgieron las interrogantes y, como no podía ser de otra manera, ATILRA, que ostenta la representación de todos los trabajadores del sector, se vio en la obligación –no solamente para el caso SanCor, sino para otros que ya tenemos en el país y para futuros– de efectuar un profundo análisis de la situación y sacar conclusiones que sirvieran para montar las estrategias que fuesen necesarias.

En tal sentido, ya aclaramos que para la entidad gremial lo mejor era que SanCor no perdiera el rango de cooperativa manejadora del 100 por ciento de sus intereses empresariales.

Ahora bien, si ello hubiese resultado imposible y la decisión final, que es potestad facultativa de las autoridades de la compañía, hubiese sido que la empresa se transnacionalizara, nos veríamos en la necesidad de pensar racionalmente que:

- Argentina se ha constituido en uno de los cinco países del mundo con mayores alternativas de crecimiento en materia de lechería.
- A diferencia de otros competidores importantes, en el nuestro no se observa aún el techo del actual crecimiento.
- En nuestro país los costos de producción continúan siendo relativamente bajos comparados en dólares.
- Las vacas argentinas, merced al esfuerzo que durante años vienen realizando los productores tamberos mejorando la genética, obtienen parámetros óptimos de producción.
- En esta parte del mundo hay suficiente tierra apta para el desarrollo de una lechería a gran escala.
- Argentina cuenta con una importante cantidad de explotaciones tamberas de alta tecnología y la posibilidad de insertar aún muchas más.
- La industria láctea cuenta con numerosas fábricas automatizadas, semiautomatizadas, plantas de secado modernas, etc.

Teniendo en cuenta lo previamente citado, la defensa de los intereses laborales de los compañeros depende del grado de madurez, convicción, fortaleza y capacidad de movilización de nuestro gremio, más que cualquier apetencia fagocitaria de parte del grupo inversor que se quiera hacer cargo de una empresa láctea argentina.

De todas maneras, y en previsión de que se mantenga en el futuro la empresa como una unidad operacional integral, los directivos de SanCor deberían haber dejado debidamente garantizado, sea cual fuere el socio, la imposibilidad de que la compañía pueda llegar a desguasarse y pretender ser vendida en partes, y si el futuro socio no tenía ninguna intencionalidad oculta, no tendría que haber puesto ningún tipo de objeciones en la inserción de tal cláusula.

**La defensa de los intereses laborales de los compañeros depende del grado de madurez, convicción, fortaleza y capacidad de movilización de nuestro gremio,**

## CONCLUSION:

En ATILRA no teníamos temores por la llegada de grupos inversores transnacionales, somos responsablemente conocedores de nuestra propia capacidad de movilización, además, ya estamos tratando con compañías multinacionales y las mismas están respetando los derechos de los trabajadores lecheros de todo el país, manteniendo una relación armónica y de respeto hacia ATILRA. Respeto que nuestra entidad ha sabido ganarse a fuerza de lucha y profundas convicciones.

Además, y esto tiene que ver con una estricta norma universal de sentido común, es imposible trabajar ordenadamente sin la lógica conciliación de intereses por parte de la empresa y la entidad sindical que representa a los trabajadores.

**“Son todos buenos paisanos, pero el poncho no aparece”**

No bien se conoció que, dentro de un menú de ofertas, los directivos de SanCor se habían quedado con la de Adecoagro, comenzaron a surgir hacia afuera y hacia adentro un sinfín de controversias.

Adecoagro, firmante de una carta de intención por medio de la cual a la misma se le otorgaban 90 días para negociar en exclusividad la alternativa de constituirse en el socio mayoritario de una futura sociedad con SanCor, tuvo su génesis en nuestro país hace escasos cuatro años. Su director general es Mariano Bosch, y el ingeniero Raúl Filippi es el gerente de negocios lácteos.

**Adecoagro se convirtió en muy poco tiempo en una de las entidades de agronegocios más importantes de esta parte del planeta.**

Con importantes inversiones en tierras, maquinarias y el nacimiento de distintos proyectos agroindustriales, esta empresa se convirtió en muy poco tiempo en una de las entidades de agronegocios más importantes de esta parte del planeta.

Con un aporte de 120 millones de dólares y haciéndose cargo del management, Adecoagro ingresaría a la futura sociedad con el control que le asignaría el 62,5 por ciento de su participación, según figuraba en la carta de intención. Del total del dinero aportado, 50 millones de dólares serían destinados a capital de trabajo, y los restantes 70 millones a cancelar de manera parcial la deuda de SanCor. Por tratarse de una cooperativa a la que la ley le impide incorporar capital privado, la empresa tenía previsto que la figura jurídica a utilizar sería la conformación de una nueva sociedad.

Adecoagro nació en septiembre de 2002 con fondos provenientes del mercado financiero internacional, los que fueron puestos con el objetivo de desarrollar el negocio agropecuario. Las principales actividades que desarrollaba esta empresa tienen que ver con la agricultura, la producción de leche fluida y en polvo, ganadería, café, azúcar y etanol; para lo cual la compañía, a través de sus diferentes sociedades, adquirió en Argentina, Uruguay y Brasil 340.000 hectáreas de tierra.

El director general, Mariano Bosch, proviene del movimiento CREA, mientras que el ingeniero Raúl Filippi, a cargo de la asesoría láctea en Argentina, en su momento estuvo estrechamente ligado a SanCor al haber ocupado nada menos que la gerencia general.

El grupo arrancó con la adquisición del paquete de Pecom Agropecuaria, con ocho campos y 74.000 hectáreas en la pampa húmeda. Venían procesando en distintas empresas del sector algo más de 200.000 litros de leche por día provenientes de sus propias explotaciones tamberas, habiendo pasado de una producción de 16 litros por vaca y por día, a una producción de casi 25 litros por vaca diarios, constituyéndose en la estrella del equipo, la construcción de un tambo modelo calesita que cuenta con 84 bajadas y capacidad para 3.500 vacas en ordeño.

No bien se conoció la firma de la carta de intención entre SanCor y Adecoagro, los distintos medios de comunicación daban cuenta de la existencia de otra oferta. En efecto, causó revuelo el conocimiento de una propuesta presentada por un consorcio de capitales nacionales conformado por Enrique Eskenazi (Grupo Petersen), Hugo Sigman (Biogénesis Bagó), y Eduardo Eurnekian, que en un principio habría sido negada, luego reconocida pero descalificada por los directivos de la Cooperativa.

El Grupo Petersen reveló una propuesta que, paradójicamente, no parecía ser la misma, por lo menos desde el espíritu, que la que se había recibido en SanCor. El grupo informó que su propuesta contemplaba el aporte de 60 millones de dólares para capital de trabajo y un menú de opciones para negociar la deuda. Aquí también surgiría la creación de una nueva empresa, en la

que la cooperativa tendría participación con el 25 por ciento de las acciones, con una opción futura de compra que no debería superar el 49 por ciento.

A partir de esta información se desató una verdadera pelea mediática, operaciones de prensa mediante.

Así, por un lado se enfatizaba en la necesidad de preservar a la empresa de la voracidad de los capitales multinacionales, para lo cual el Grupo Petersen era presentado como la garantía que la láctea sunchalense necesitaba, pero por otro lado otra parte de la prensa recordaba la tipología de negocios y la falta de un proyecto lechero de parte del consorcio criollo.

## Cooperativistas y bolivarianos

Hasta que surgió otra información que daba cuenta que el gobierno de Venezuela se mostró interesado en financiar con 120 millones de dólares el pasivo de la empresa, a cambio de un pago a largo plazo con leche en polvo y la transferencia de tecnología para desarrollar la industria láctea de la nación presidida por Hugo Chávez.

**El gobierno de Venezuela se mostró interesado en financiar con 120 millones de dólares el pasivo de la empresa.**

El monto señalado en primera instancia por la embajadora Alicia Castro, bajó ostensiblemente días después cuando el propio Hugo Chávez, luego de ser reelecto presidente de su país, en una conferencia de prensa en el Palacio Miraflores, sede del gobierno venezolano, dijo que estaba dispuesto a otorgar un crédito pero de 80 millones de dólares a SanCor.

Finalmente el monto a prestar quedó definido en 135 millones de dólares.

Luego de más de dos meses de arduas negociaciones, se firmó en la patria de Hugo Chávez el tan esperado acuerdo. La firma tuvo lugar el miércoles 21 de febrero y contempla los detalles económico-financieros, comerciales y de transferencia tecnológica a cargo de las partes.

La propia gente de SanCor anunció que: *“El Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, a través del BANDES, asiste financieramente a SanCor Cooperativas Unidas Ltda. con un crédito que tiene dos tramos. El primero de ellos, por un monto de 80 millones de dólares será destinado a la cancelación de la deuda financiera de la cooperativa. El segundo, consiste en 55 millones de dólares que se aplicarán a capital de trabajo.*

*SanCor Cooperativas Unidas Ltda. cancelará este préstamo mediante dos mecanismos: a) con la provisión de 68 mil toneladas de leche en polvo entera en bolsas de 25 kilogramos, de acuerdo a un cronograma establecido a tal efecto que contempla cantidades específicas para cada año de duración del contrato; b) con transferencia de tecnología lechera para aplicar en Venezuela, contando para esto con la colaboración del INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) de la Argentina.*

*En cuanto al acuerdo comercial, se determinó que durante los próximos doce años SanCor proveerá 15.000 toneladas anuales de leche en polvo entera en bolsas de 25 kg. al precio que rija internacionalmente para la misma. Será un total de 180.000 toneladas”.*

## Características del acuerdo

El período de amortización del capital tendrá un plazo de doce años, con dos características sumamente auspiciosas para la cooperativa sunchalense.

Por un lado, quedó debidamente aclarado que el precio equivalente de la leche en polvo a entregar como cancelatorio de los vencimientos, será el vigente en el mercado internacional; esto es bueno teniendo en cuenta que el precio fuera de las fronteras de nuestro país está marcando récords y todo indica que los mismos se mantendrán por lo menos en el mediano plazo.

La otra ventaja indiscutible está dada en el interés anual que la cooperativa deberá afrontar por amortización del préstamo: 3 por ciento. Esto, que para algunos puede resultar un simple dato estadístico, para la empresa es OXÍGENO EN SU MÁS ALTA PUREZA, porque SanCor estaba afrontando intereses que superaban el doble de lo que ahora tendrá que pagar. Esto es muchísimo dinero. Cabe aclarar también al respecto, que este tipo de tasa preferencial, el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela sólo lo aplica por vías de excepción, como lo hizo con SanCor en esta oportunidad.

Entonces, se preguntan los mal pensados de siempre, ¿cuál es el negocio para Venezuela, o qué hay escondido detrás de esta operación?.

Veamos: el país conducido por Hugo Chávez se está planteando para los próximos años construir su propia soberanía alimentaria. Esto es, asegurarse los nutrientes indispensables para la alimentación de su población. Como se sabe, la leche es un alimento irremplazable por sus propiedades nutritivas y Venezuela no cuenta con este preciado alimento debiendo importarlo.

Con el préstamo a SanCor y el acuerdo comercial paralelo, el país petrolero se asegura para los próximos doce años el reembolso de una determinada cantidad de leche en polvo que de todas maneras debía importar.

Por el pago anticipado de la leche, Venezuela está consiguiendo un descuento del 3 por ciento (tres por ciento), que es la tasa de interés que por el préstamo le está cobrando a SanCor.

¿Es negocio para Venezuela? Claro que sí. ¿Le sirve a la empresa cooperativa? ¡Por supuesto!

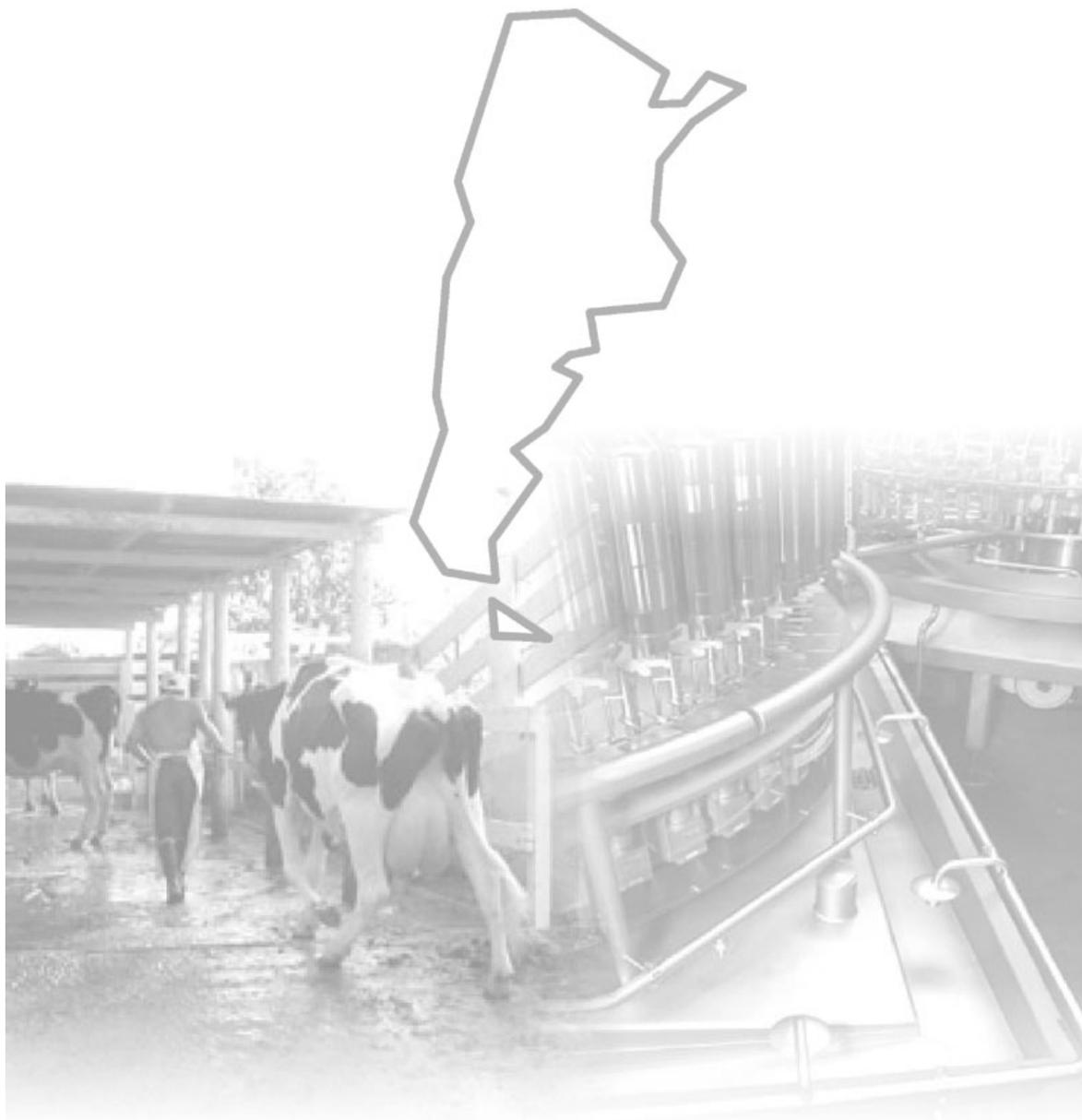
Entonces dejemos que los gurúes de siempre continúen elucubrando hipótesis basadas en cuestiones seudo-ideológicas. Esta es una operación que les sirve a ambas partes.

Pero cuidado, porque a SanCor no le han dado nada que no tenga que devolver; sus hombres, todos, deberán recrear el espíritu con el que fue concebida en su fundación, hay que revisar gestiones y conductas, caso contrario será “criar chanchos con bombones”.

**El interés anual que la cooperativa deberá afrontar, 3 por ciento, para la empresa es OXÍGENO EN SU MÁS ALTA PUREZA.**

**Dejemos que los gurúes de siempre continúen elucubrando hipótesis basadas en cuestiones seudo-ideológicas. Esta es una operación que les sirve a ambas partes**

# Industria Láctea en Argentina 2006



**1<sup>er</sup> Semestre 2006**

# Producción Primaria

**S**egún datos oficiales y privados, comparado con idéntico período de 2005 el primer semestre de 2006 cerró con un crecimiento de la producción del orden del 10 por ciento. Esta importante evolución porcentual marca una clara tendencia que demuestra que la variación interanual de la producción es cada vez mayor.

Como se espera que, salvo algún hecho fortuito, la producción primaria consolide su crecimiento en la segunda parte del año, especialmente a partir de la próxima primavera, todos los cálculos conducen a suponer que en 2006 Argentina recuperará su techo de producción registrado en 1999, cuando se procesaron 10.329 millones de litros de leche.

En realidad, esta evolución productiva se da luego de una profunda depresión que vivió el sector en el período comprendido entre 2000 y 2003, en el que se perdió el 23 por ciento de la producción total, llegando en 2003 al piso de 7.951 millones de litros procesados en todas las compañías de esta parte del Río de la Plata.

La falta de políticas internas y la volatilidad de los escenarios internacionales, se constituyeron siempre en escollos prácticamente insalvables a la hora de desarrollar un proyecto sólido de una de las actividades productivas más importantes del país.

Estos son los motivos de los vaivenes y las fluctuaciones que caracterizaron desde siempre el movimiento pendular de la producción primaria argentina. Así, tuvimos un crecimiento sostenido en la década del 90 donde se promedió una suba interanual acumulada del orden del 7,2 por ciento; pasando de una producción total de 5.937 millones de litros registrados en 1991, al récord mencionado para 1999 de 10.329 millones de litros procesados.

De esta recuperación que se viene dando desde 2004 en adelante, hay más de una lectura para hacer y una compleja conclusión para sacar.

Lo ideal sería que, con este crecimiento acumulado, el mercado interno esté plenamente abastecido, que haya un importante excedente para exportar habida cuenta de que todo hace suponer que los buenos precios internacionales se mantendrán, que las usinas lácteas mantengan su rentabilidad y que los productores tamberos reciban buena paga por la materia prima que entregan. Esto sería lo ideal. Sin embargo es muy probable que esto no ocurra, especialmente por algunos factores que sintéticamente pasaremos a detallar.

Uno de los temores de los productores es que a raíz del crecimiento de la materia prima se produzca una sobreoferta y baje el precio de la leche. La alternativa sería el mercado externo; sin

**Uno de los temores de los productores es que a raíz del crecimiento de la materia prima se produzca una sobreoferta y baje el precio de la leche.**

embargo, las retenciones aplicadas por el gobierno para contener los índices inflacionarios parecieran ponerle un límite a esas intenciones.

Los productores tamberos, al unísono y sin excepciones, han puesto el grito en el cielo por la suba a las retenciones exportables. Es notable que no haya ocurrido lo mismo con la industria que, en definitiva, es a la que se la grava en forma directa.

Sin embargo, mal que les pese a los hombres de campo, esta posición, asumida por no pocos industriales es coherente con los intereses de sus compañías lácteas.

Después que el gobierno fijó en un 10 y en un 15 por ciento las retenciones aplicables a las exportaciones de queso y leche en polvo respectivamente, y eliminara los reintegros a las exportaciones, fueron muy pocos los industriales que salieron a la palestra para fustigar las decisiones del Poder Ejecutivo; los empresarios sólo parecieran coincidir en que es imposible mantener los precios internos de algunos productos lácteos por las subas de sus costos. A esta altura no se puede desconocer que existen grandes diferencias entre los industriales. Estas diferencias tienen que ver con la naturaleza de sus propios intereses.

Mientras quienes acopian leche, secan y exportan están en total desacuerdo con la suba de las retenciones, las empresas que atienden el mercado interno, disimuladamente asienten que si bien el aumento a los excedentes exportables no constituye la solución ideal al problema del sector, sin embargo éste contribuye a emparejar la rentabilidad entre unos y otros.

Los que sólo secan leche y exportan, tienen costos de producción bajos por tratarse de un monoproducto, y alta rentabilidad a raíz de los buenos y sostenidos precios internacionales; esta situación contrasta con las compañías que fabrican diversidad de productos, abastecen al mercado consumidor interno, agregan valor a la actividad a través de sus líneas de producción y generan una cantidad importante de puestos de trabajo.

Si bien es cierto que el sector de la producción viene realizando ingentes esfuerzos ante la caída de la rentabilidad de la actividad en relación con el año pasado, no es menos cierto que los hombres de campo, sin dejar de tener en cuenta el flujo de caja actual, no deberían perder de vista el mediano plazo.

Esto significa que a ellos también les cabe la responsabilidad de evaluar si aquellas empresas que secan leche y exportan tienen las mismas posibilidades de pago de materia prima que aquellas que vuelcan la mayoría de su producción al mercado consumidor doméstico.

La representación tambera esboza que los actuales precios pagados por la industria deberían mejorar y mantenerse previsiblemente a lo largo del año, como una manera de incentivar al productor para que éste invierta en su explotación. Los 54 centavos pretendidos por litro de leche entregado, parecen estar demasiado lejos de las posibilidades de la industria, excepto las que exportan en forma excluyente.

Teniendo en cuenta el escenario de crecimiento que se avizora en términos generales para la producción lechera de 2006, es muy difícil que se conceda una mejora en la oferta del precio que se

**Los hombres de campo, sin dejar de tener en cuenta el flujo de caja actual, no deberían perder de vista el mediano plazo.**

le paga al productor, es más, la próxima primavera traerá consigo el riesgo propio de la sobreproducción donde invariablemente bajan los montos pagados por cada litro de leche entregado.



# Industria

**A** pesar de las vicisitudes por las que permanentemente ha pasado la actividad en nuestro país, definitivamente Argentina es valorada en el mundo entero por su elevado potencial de crecimiento y sus bajos costos de producción comparados con los de otros países del globo.

La industria lechera criolla, en función de lo señalado precedentemente, se ha poblado de un importante número de nuevos jugadores quienes, conscientes de las ventajas del medio, se han instalado en estas pampas dispuestos a jugar fuerte.

En 2003, Pérez Companc, que había adquirido Molfino Hnos. y a través de ésta había hecho lo propio con La Paulina, de Tío Pujio, decidió retirarse de una actividad que no conocía vendiendo sus activos a la canadiense Saputo.

Según lo expresado por Lino Saputo Jr.: “Primero estamos buscando plataformas de fabricación que muestren un gran potencial de crecimiento. Segundo, buscamos crecer internacionalmente desde el punto de vista de las ventas. A medida que ganamos acceso a la materia prima, el mundo se transforma en nuestro mercado”.

Seguramente por eso que el grupo empresario decidió invertir 18 millones de dólares en la ampliación y modernización de sus plantas ubicadas en Rafaela (Sta.Fe) y la ya mencionada de Tío Pujio (Córdoba.).

La mayor inversión fue hecha en la Perla del Oeste Santafesino donde incrementó notablemente su capacidad para secar leche en polvo y aprovechar ese proceso para producir suero líquido.

Con un procesamiento de 1,6 millones de litros de leche diarios, Saputo se ha convertido en un competidor muy importante para el medio, máxime si se tiene en cuenta los objetivos de crecimiento que se han planteado sus dueños.

Según datos del mercado la compañía exporta el 57 por ciento de lo que produce y destina el 43 por ciento restante al mercado doméstico, habiendo facturado en Argentina el último año 483 millones de pesos, algo así como 161 millones de dólares.

Desde un primer momento los representantes de la firma, que es la procesadora láctea más importante de Canadá, le expresaron a las autoridades de ATILRA que habían decidido sentar sus bases en Argentina, sólo después de hacer un exhaustivo análisis de factibilidades entre los países con mayores posibilidades de crecimiento de la actividad; dejándole en claro a los directivos del gremio, que venían para quedarse e invertir, algo que efectivamente están haciendo.

**Estamos en presencia de un nuevo proceso de asentamiento de grupos lecheros multinacionales que se están afincando en nuestro país**

Evidentemente, estamos en presencia de un nuevo proceso de asentamiento de grupos lecheros multinacionales que se están afincando en nuestro país, ya sea a través de alianzas estratégicas con otras lácteas o bien a través de la adquisición en forma directa de las mismas, como ha ocurrido con el caso Saputo.

Milkaut, posicionada dentro de las cinco empresas que procesan más leche dentro de Argentina, le abrió sus puertas al grupo francés Bongrain, propietario de Estancias Santa Rosa. El ingreso se produciría a través de la compra de acciones de Vialat, del holding chileno Bethia, cuya dueña es la empresaria Liliana Solari (Falabella). Recordemos que los chilenos habían desembarcado en 2004, con la adquisición del 24 por ciento de la compañía, controlada por la Asociación Unión Tamberos Cooperativa Limitada (AUT).

El Grupo Gloria, el mayor fabricante de alimentos del Perú, asociado con la firma Gonella-La Ramada, ya está operando en el país a través de la instalación de una planta de secado de leche, ubicada en Esperanza, provincia de Santa Fe.

La Ramada es una pequeña productora de leche que cuenta con algunos tambos propios, cuyo dueño es a su vez titular de una importante fábrica de calderas y recipientes para transportar gas licuado de petróleo. A su vez, el grupo económico Gloria, que se gestó en 1941 como una filial del grupo multinacional General Milk, fue adquirido en la década del 80 por la familia peruana Rodríguez, que hoy continúa siendo su principal accionista.

Otra de las empresas que pasó a manos extranjeras es El Danubio, de Ruiz y Tremblay, que fue comprada por los vascos de Yparlat.

Estas firmas en realidad son continuadoras de una tendencia que comenzó a darse ya hace muchos años, con el asentamiento en nuestro país de compañías importantes y con historia como Nestlé, Danone y la ya mencionada Santa Rosa Estancias.



# FONTERRA

## Probable desembarco del gigante neocelandés

**S**eguramente Argentina debe estar al frente de una serie de cinco naciones lecheras del mundo, con inmejorables perspectivas de crecimiento futuro.

¿Cuáles son las ventajas que ofrece nuestro país?

La primera es el potencial de crecimiento para lo cual no se avizora un techo, por los menos en el futuro cercano.

Otra ventaja está dada por el tipo de explotaciones existentes, de base pastoril, donde los animales se alimentan en grandes parcelas de campo, a cielo abierto y con alimentación suplementaria sólo cuando hace falta.

La tecnología y genética existente en la lechería argentina es casi un milagro que no condice con otras variables del país, ya que aquí se produce leche de calidad, pero a costos más bajos comparados con otras latitudes del mundo, seguramente también beneficiados por el tipo de cambio.

Esto lo sabe Max Parkin, director International Manufacturing Fonterra.

Es el hombre que maneja fronteras afuera de Nueva Zelanda la lechería de la mayor compañía láctea del mundo.

Al ser invitados por ejecutivos de la firma, no solamente tuvimos la oportunidad de conocer in situ el proceso productivo de una de sus usinas lácteas ubicada en Hamilton, en la isla norte de Nueva Zelanda, sino que tuvimos la posibilidad de conocer el pensamiento de quien tiene a su cargo el control y la estrategia comercial de Fonterra en distintas partes del mundo.

El ejecutivo internacional de la firma neocelandesa conoce muy bien las ventajas competitivas que tiene Argentina, y así nos lo hizo saber.

Aún sin darnos a conocer por cuestiones obvias la estrategia total de la compañía para esta parte del mundo, sí nos comentó en cambio la necesidad que tiene Fonterra de recalcar en aquellas naciones donde la compañía tenga la posibilidad de coleccionar mayores volúmenes de materia prima.

**La tecnología y genética existente en la lechería argentina es casi un milagro que no condice con otras variables del país**

**Fonterra procesa el 32 por ciento del comercio internacional de lácteos.**

Aunque no lo hubiese dicho, esto sin embargo lo sabemos por los antecedentes de la empresa: Fonterra procesa nada menos que el 95 por ciento del total de la leche de las islas y participa con el 32 por ciento del comercio internacional de lácteos.

Ahora bien, de ese 32 por ciento (32%), el 25 por ciento es materia prima que la empresa capta fuera de Nueva Zelanda, y como tienen necesidad de aumentar su presencia internacional ante un mercado ávido de consumir productos lácteos, no tienen más remedio que salir a buscar mayores volúmenes de materia prima al exterior, habida cuenta de que Nueva Zelanda prácticamente llegó al techo de su producción.

Max Parkin no sólo nos demuestra que conoce acerca de la lechería Argentina, también conoce a la organización sindical encargada de tutelar los intereses laborales de los trabajadores del sector. Esto quedó demostrado cuando, como al pasar, el director internacional de manufacturas de Fonterra mencionó dos o tres características actuales del accionar gremial de ATILRA.

Hoy por hoy existe en Argentina una presencia menor del gigante lácteo neocelandés, que se da a partir de la formación de la Unión Transitoria de Empresas entre SanCor Cooperativas Unidas Ltda. y DPAA, la compañía que integran la suiza Nestlé y Fonterra.

La alianza estratégica le permite a las mencionadas disputarle el mercado de lácteos refrigerados a la poderosa Danone, líder indiscutida en Argentina en ventas de productos lácteos frescos.

Hay que tener en cuenta que en este segmento, en el de productos frescos como yogures y postres, se encuentra el mayor grado de rentabilidad en el comercio doméstico.

La sociedad se llama Unión SanCor CUL-DPAA UTE, siendo cada compañía dueña del 50 por ciento del total del paquete accionario. La UTE tiene a su cargo la producción y el marketing de yogures, quesos ultrafrescos, leches fermentadas, cultivadas y postres frescos, mientras que el management quedó en manos de ejecutivos de Nestlé, quedando bajo la responsabilidad de SanCor la distribución y la venta de los productos.

Si bien representantes de las empresas asociadas no descartan la posibilidad de comercializar juntos otros productos en el futuro, en la actualidad lo hacen con las líneas Petit, Shimmy, Nestlé Crecimiento, Mendicrim, Mendicota y los yogures de DPAA y Yogur Yogs, Sancorito y Vida de SanCor.

En definitiva, ¿es posible el desembarco de Fonterra en Argentina con todo su potencial? Todo hace suponer que sí, por lo menos es lo que dejó entrever su director internacional de Manufacturas cuando se entrevistó con el secretario general de ATILRA; daría la sensación de que sólo están buscando el momento oportuno.

**¿Es posible el desembarco de Fonterra en Argentina con todo su potencial? Todo hace suponer que sí.**

# SanCor

**M**ucho se ha dicho y se sigue diciendo acerca de la situación económica y financiera por la que está atravesando la “Gran Empresa Láctea Argentina”. Por cierto que “Nuestra Voz” cuenta con importante material de información que por elementales cuestiones éticas y estratégicas no reproducirá en la presente edición.

Sin embargo, es necesario aclarar que hay tres empresas lácteas en nuestro país que tienen abultados pasivos que enfrentar: Milkaut, La Serenísima y SanCor Cooperativas Unidas Ltda.

En el caso de la empresa con sede central en la santafesina ciudad de Sunchales, es probable que exista una situación más compleja y que la misma amerite una solución perentoria.

De nada sirve esconder la basura debajo de la alfombra, ya que más temprano que tarde, las cosas saldrán a la superficie.

No son nuevos los problemas económicos de la cooperativa ni los gestaron las actuales autoridades, de manera tal que no se pueden cargar las tintas sobre un puñado de hombres que heredaron una pesada carga.

Pero sí les corresponde a los hombres de estas horas enfrentar la situación y buscar una salida práctica y coherente.

Claro que para encontrar salidas prácticas, inmediatas y coherentes hay que tener el suficiente poder, y ese no parece ser precisamente el rasgo distintivo de la actual conducción.

Se nos ocurre bastante recurrente enumerar aquí lo que desde hace años vinimos apuntando como elementos degenerativos, que llevaron a la cooperativa más grande de esta parte del mundo a la actual situación de insolvencia.

Todavía dentro de sus cuadros superiores existen corporaciones jerárquicas que parecen no haberse dado cuenta de la actual situación.

Pugnan por sus intereses personales y sectoriales sin privilegiar el todo. Sin darse cuenta o tal vez sin importarles, que el destino de los hombres inexorablemente está atado al destino de la empresa y no a la inversa.

Esto nos trae a la memoria el recuerdo tragicómico de otros hombres que otrora se rasgaban las vestiduras por SanCor frente a nosotros, y hoy están sentados en la vereda de en frente de la cooperativa, probablemente queriendo ver pasar el cadáver de la que es la mayor empresa láctea de Argentina y la que contiene la mayor cantidad de fuentes de trabajo.

**SanCor es la mayor empresa láctea de Argentina y la que contiene la mayor cantidad de fuentes de trabajo.**

SanCor había entrado en default en 2002 y logró concluir la reestructuración de su deuda en 2004.

Todo indica que para hacer frente al pago de sus acreencias la cooperativa tenía una previsión de ingresos basada en exportaciones que conforman aproximadamente el 30 por ciento de su facturación total.

El aumento de las retenciones provocaron a SanCor una disminución de sus ingresos del orden de los 50 millones de pesos, a esta situación se le sumó la imposibilidad de aumentar algunos de sus productos en el mercado interno, como consecuencia de las restricciones impuestas en la materia por el gobierno, con la finalidad de poner coto a una pirámide inflacionaria que se había desatado a partir de 2005.

La cooperativa, que había cumplido con los compromisos contraídos durante 2005, por las razones expuestas no pudo hacer lo propio en 2006.

Rabobank y Citibank encabezan un sindicato de bancos que también conforman el Nación, el Ciudad, el Nuevo Banco de Santa Fe y el HSBC (heredero de las acreencias de la Banca Nazionale del Lavoro), estos más el Banco Do Brasil y la Corporación Financiera Internacional (CFI) – brazo financiero del Banco Mundial– son los que tendrían en sus manos la alternativa de brindarle un nuevo auxilio a la cooperativa láctea.

**La única referencia importante de capitales autóctonos que queda en materia de lechería es SanCor.**

Claro que existe una diferencia filosófica entre lo que significa SanCor para el Banco Nación y lo que, por ejemplo, puede significar para las corporaciones financieras multinacionales.

El gobierno argentino sabe que no existe nación lechera en el mundo que no cuente con una gran empresa láctea local. En nuestro país, la única referencia importante de capitales autóctonos que queda en materia de lechería es SanCor. Así que bien hace el Estado argentino en tratar de brindarle un manto de protección; lo que está claro es que los hombres de la cooperativa no pueden esperar que el gobierno haga por la empresa lo que ellos, estando en condiciones, no hicieron.

## Consumo interno y demanda mundial

**E**n nuestro país existen 1.200 establecimientos lácteos, sin embargo nueve empresas concentran el 51 por ciento de la producción de Argentina.

El mercado consumidor interno que se había contraído como consecuencia de la fenomenal crisis que vivió el país, lentamente se está recuperando y pasó de un piso per cápita de 160 litros de consumo por año, a superar los 210 litros, merced a la recomposición de los salarios que ha favorecido a una gran parte de la población laboralmente activa de Argentina.

Este es un signo positivo para la industria. Sin embargo, el mismo se encuentra acotado por la chatura de los precios domésticos a raíz del férreo control impuesto por el gobierno.

En términos generales, los industriales están de acuerdo en luchar para contener la inflación, pero, no sin razón, entre bambalinas expresan: ¿pero por qué tenemos que subsidiarle la leche a Amalita Fortabat?.

Lo que los empresarios quieren significar es que es importante que la leche, un producto irremplazable por sus valores nutritivos, llegue a precios bajos a un determinado extracto de la sociedad, pero que no les parece lógico ni justo que aquellos que tienen capacidad adquisitiva para pagar el producto al precio que este vale, no lo hagan.

En definitiva, los industriales, principalmente aquellos que han invertido diversificando sus líneas de producción y destinando la mayor parte de lo producido al mercado consumidor interno, expresan que hoy la rentabilidad de sus empresas es negativa, porque tienen que socializar el precio de sus productos habiendo subido sus costos de producción.

Acá existe una compleja ecuación donde el gobierno tendrá que contemplar intereses de unos y otros, para lograr una solución ecuánime.

Según la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la demanda mundial de lácteos crecerá a una tasa anual del 2,5 por ciento mientras que la oferta lo hará al 1,5 por ciento.

Salvo Estados Unidos, Brasil e India, cuyas producciones están mostrando niveles de crecimiento importantes, la proyección de producción de leche en los principales países exportadores mostraría un crecimiento moderado, esta es otra razón importante de la seducción que provoca la lechería argentina.

**La única referencia importante de capitales autóctonos que queda en materia de lechería es SanCor.**

**Según la (FAO), la demanda mundial de lácteos crecerá a una tasa anual del 2,5 por ciento mientras que la oferta lo hará al 1,5 por ciento.**

La proyección de las naciones con mayor capacidad de producción de leche a costos más competitivos, muestra que sólo nuestro país está en condiciones de hacerlo a precios más bajos.

Nueva Zelanda, como quedó dicho, prácticamente está en el techo de sus posibilidades, y si quisiera avanzar debería intensificar aún más su producción, lo que significaría producirla a mayores costos, mientras que a Australia le queda poco margen para crecer.

Vale tener presente que Argentina y Australia tienen prácticamente similares volúmenes de materia prima, pero nuestro país tiene menos presencia en el mercado internacional de lácteos, ya que debe destinar un mayor caudal de leche al mercado doméstico, por duplicarse la cantidad de habitantes en relación a la nación de Oceanía.

Se podrá decir que a raíz de la inequidad social existente en Argentina, el nuestro tendría que ser un país de bajo consumo, sin embargo no es así, ya que nuestra población está recuperando los niveles de ingesta de lácteos que la acercan al de los países desarrollados.

Esto tiene que ver con que suele haber una relación directa entre producción y consumo; es decir que el mismo suele ser alto en aquellos países que producen buena cantidad de leche y consecuentemente sus habitantes adquieren hábito de degustación, esto se potencia si encima en esos países existe un alto poder adquisitivo.

Los industriales del mundo entero avizoran enormes aumentos de consumo en el futuro, esto teniendo en cuenta la expansión económica de naciones con elevada densidad demográfica como China e India.

Paradójicamente, y por suerte para las potencias lecheras, los países donde el consumo por habitante de productos lácteos es bajo son los que muestran la mayor tasa de crecimiento en la materia, pero además, y como lo comentáramos precedentemente, son los de mayor población mundial, por lo que el volumen total que representa este crecimiento en el consumo por habitante, tiene una gravitación vital en la demanda de productos lácteos en los próximos años.

Argentina, por su tipo de cambio, mantiene costos bajos de producción, posee una importante consolidación genética y una industria con técnica y capacidad instalada, amén de las inversiones que están llegando y que ampliarán esa capacidad.

Nuestro país es, hoy por hoy, la nación con el mayor potencial de crecimiento lechero en el mundo entero. Es un momento para aprovechar, el tren no suele pasar dos veces.

**Nuestro país es, hoy por hoy, la nación con el mayor potencial de crecimiento lechero en el mundo entero.**