Realidad y soluciones para el sector vacuno de leche

Estimado amigo, lector de Mundo Ganadero: la verdad es que deseábamos dedicar esta carta a comentar el Primer Encuentro sobre Protección y Bienestar Animal que tuvo lugar en Talavera de la Reina los pasados días 12 y 13 de mayo. En él, intentamos poner, en blanco sobre negro, la grave problemática que se genera para el sector pecuario cuando se confunde, como está sucediendo, la Protección y el Bienestar Animal "social" con la Protección y el Bienestar Animal "zootécnico".

No obstante, dejaremos el análisis de esta cuestión para la carta del próximo mes, y nos vamos a centrar en la presente a analizar una vez más lo que sucede en nuestro subsector del vacuno de leche. Algunas de las reflexiones que efectuaremos son repetitivas y válidas, desde nuestro punto de vista, para la mayoría de nuestros subsectores pecuarios.

La verdad es, que nuestros ganaderos dedicados a la producción de leche de vaca, especialmente los pequeños y los medianos, lo están pasando rematadamente mal a causa de la situación del mercado.

La inmensa mayoría de nuestros ganaderos están en su actividad empresarial en una grave situación de pérdidas reales y con grandes dificultades para conseguir financiación

En los primeros cinco meses del presente año 2009, los precios base reales que han percibido los ganaderos por su leche (leche tipo) se han situado, aproximadamente, entre los 0,35 euros/litro del mes de enero y los 0,28-0,30 euros/litro del mes de mayo. En realidad, los precios al productor no han dejado de bajar desde el mes de febrero del año pasado cuando estuvieron alrededor de los 0,45 euros/litro (recuerde usted, por favor, que en el verano del año 2007 estos precios alcanzaron un cenit cercano al los 0,48-0,49 euros/litro).

Por su parte, los costes medios de producción se han posicionado en este pasado mes de mayo alrededor de 0,36-0,38 euros/litro. Costes que, entendemos, van a subir irremediablemente en las próximas semanas a causa, en primer lugar, de la previsible evolución al alza del precio de la mayoría de las materias primas que conforman las raciones de las vacas.

No hace falta ser ningún lince para colegir, ante las cifras expuestas, que la inmensa mayoría de nuestros ganaderos están en su actividad empresarial, desde hace algunos meses, en una grave situación de pérdidas reales y que esta situación se ve agravada por las grandes dificultades que tienen para conseguir financiación externa.

Sin duda, una parte (pero sólo una parte) del problema está en el hecho de que España presenta un nivel de autoabastecimiento para la leche de vaca del orden de un 63-65%, mientras que éste en la UE-27 supera actualmente el 121%. Ello da lugar, lógicamente, a que nuestro déficit sea cubierto básicamente con productos lácteos (en parte en función de marginalidad), a través fundamentalmente aunque no de una forma exclusiva, de la "gran" distribución.

Ello genera, obviamente, grandes asimetrías negativas, tanto para los productores como para la propia industria láctea nacional (en realidad, lo que está sucediendo es lo que predijimos en un estudio que realizamos para la FENIL, allá por el año 2002).

Mire usted, desde hace años, se habla continuamente de la necesidad de afrontar cambios sustanciales en este subsector pecuario; se publican regularmente "Planes Estratégicos" (el penúltimo, el Plan Estratégico del MARM para el año 2015). Pero, en nuestra opinión, aunque en todos estos planes se aportan ideas interesantes y útiles, entendemos que no se aborda el "núcleo del problema". Es por esta razón, que no se soluciona la situación ni, en nuestra opinión, tiene visos de que se vaya a solucionar.

Entendemos que la solución debe venir, necesariamente, por la creación y estructuración de una verdadera cadena de valor, que implique obligatoriamente a todos los estamentos de la cadena, desde la producción hasta el consumidor. En esta cadena (productor, industrial, distribución, etc.) se ha de poder garantizar contractualmente, vía precios, la viabilidad económica de todos y cada uno de los segmentos de la misma.

Para ello habría que partir de la consideración objetiva, para una leche tipo de calidad y garantía, para cada segmento de la cadena, de unos costes medios mínimos reales. A los mencionados costes habría que sumar, en cada segmento, unos márgenes brutos mínimos; la suma final, la resultante (dinámica en el tiempo), representaría el valor final mínimo para el mencionado litro de leche tipo situada en el expositor de la tienda (actualmente este valor creemos podría estar alrededor de 1 euro/litro). Este valor debería ser, en el segmento correspondiente, el referencial para todos los productos lácteos. A partir del mencionado valor (que debería revisarse periódicamente) la industria y, sobre todo, la distribución, en el sentido amplio de la palabra (que es absolutamente clave), deberían edificar, en cada caso, sus estrategias comerciales (estrategias que podrían verse económicamente reforzadas a través de la comercialización de leche y productos lácteos foráneos, que deberían estar contemplados en la cadena de valor, como elementos de contraprestación).

Obviamente, para poder llegar a definir, estructurar y consolidar, esta cadena de valor propuesta, es absolutamente imprescindible trabajar con total transparencia y que todos los segmentos implicados se sentaran, tal vez con la moderación de la Administración, en una misma mesa. La finalidad: establecer, por una parte, unas bases firmes de acuerdo, sobre las que poder edificar los distintos contratos "tipo" (fundamentales en una cadena de valor real) y, por otra, para establecer una comisión paritaria destinada a verificar regularmente el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.

Para ello, de entrada, sería necesario que instituciones como, por ejemplo, la Federación Española de Empresarios Productores de Leche, la Federación Nacional de Industrias Lácteas o la propia INLAC, asumieran, en sus respectivos segmentos, una representatividad efectiva suficiente y ejercieran realmente un liderazgo consolidado. Ello les permitiría convertirse, por derecho propio, en unos interlocutores válidos, con derecho a sentarse, en una relación adulto-adulto, con la distribución y los consumidores, a la hora de afrontar la constitución de la mencionada cadena de valor.

Desgraciadamente, estimado amigo, como usted bien sabe, estamos muy lejos de encontrarnos en esta situación. Por esta razón, no nos engañemos, cuando por ejemplo INLAC manifiesta que la distribución debería abstenerse de ciertas prácticas comerciales, cuando la FENIL propone estrategias o cuando el MARM, con la mejor intención, insta a la distribución a que colabore a solucionar los problemas del segmento productor en el ámbito del sector lácteo, sólo generan unas actuaciones "cara a la galería". Actuaciones sin efectos prácticos (para muestra un botón: esta semana pasada hemos visto, en nuestro pueblo, leche de MD, en los lineales, a menos de 58 céntimos de euro el brick de litro...).

La solución debe venir, necesariamente, por la creación y estructuración de una verdadera cadena de valor, que implique a todos los estamentos de la misma, desde la producción hasta el consumidor

Ciertamente hay otros Estados de la Unión que tienen problemas similares, como por ejemplo Alemania, con los posibles acuerdos distribución (que aprieta) e industria (que cede). Pero en estos Estados no hay un déficit anual superior a los 3 millones de toneladas anuales en equivalente de leche líquida, ¿estamos?

En fin estimado amigo, sabemos perfectamente que estas reflexiones y otras muchas, que venimos formulando en los últimos decenios, no suelen encontrar el terreno apropiado para fructificar, y que lo único que nos generan son inconvenientes y algún que otro disgusto importante, ¡qué le vamos a hacer!

Al menos se lo podemos exponer a usted a través de nuestras cartas, que no es poco.

Amigo mío, por favor, vayamos preparando, a pesar de todo y de todos, las vacaciones. ¡Qué no se diga!

Un fuerte abrazo,

Carlos Buxadé Carbó