



www.caprolecoba.com.ar

UNA MIRADA SOBRE EL PANORAMA LECHERO DE OCTUBRE 2017

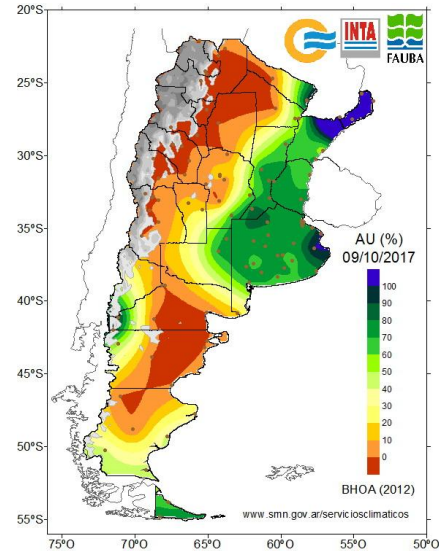
CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS

En las zonas que siguen más afectadas por la cuestión hídrica, las aguas se van desplazando en el oeste sobre suelos saturados, de acuerdo a las pendientes que define la cuenca del Salado, o se van acumulando, donde no encuentran una salida. Las napas están allí muy altas, y la evaporación no alcanza aún mucha fuerza. El desahogo es así predominantemente por escurrimiento superficial, antes que por infiltración o evapotranspiración.

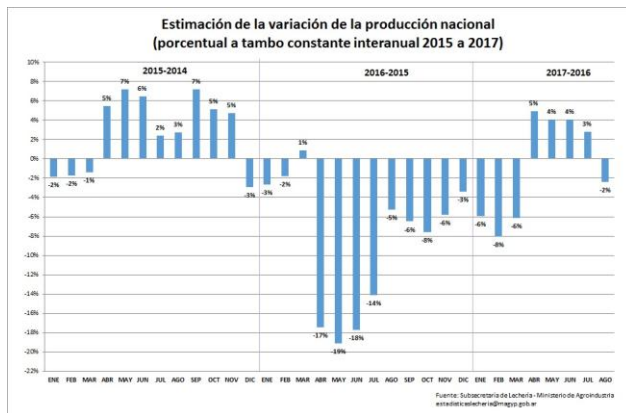
En Agrositio, el Prof. Sierra anticipó una primavera con períodos más largos de lluvias frecuentes, en alternancia con períodos más cortos sin ellas. Y ubicó un diciembre como visagra hacia un período estival con menor cantidad de lluvias.

Si esto fuera así, la primavera podría ser aún bastante complicada en las áreas inundadas, que recién encontrarían un mayor desahogo a partir del verano y otoño próximos.

AGUA ÚTIL EN EL PERFIL



PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS



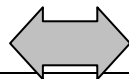
Fuente SSL - MA

Las condiciones de producción son buenas en las áreas de la cuenca oeste no afectadas por las aguas, y muy complicadas en las que sí lo están. En septiembre, nuestro mayor recibo de planta (MH), estuvo algo más de 5% arriba del año previo, e igual, tomado a tambo constante. Y en el acumulado desde enero, todavía un 2% abajo. Las aguas que aún escurren en la región, y la recurrencia de lluvias moderadas pero frecuentes, están a su manera provocando dificultades importantes y atrasos en las siembras de los cultivos de verano, cosa que puede afectar la disponibilidad de reservas para la campaña 2018.

PRECIOS ORIENTATIVOS DEL MES DE SEPTIEMBRE

En la cuenca oeste de Bs. As., para una leche libre de Brucelosis y Tuberculosis, con **3.60% grasa y 3.40% proteína**, 25.000 UFC, 300.000 CCS, y remitida a 4.0 °C. Se trata de una **estimación genérica** y -como tal- **sólo orientativa**, referida a algunas de las principales empresas que operan en la Región. Se toma "anillo 2" de Planta Gral. Rodríguez de La Serenísima, sin bonificaciones comerciales. Y operaciones por "compra directa", en SanCor. La 1º fila, se refiere a un **tambo de 1500 litros / día**, la 2º corresponde a un **tambo de 4500 litros / día**, y la 3º hace referencia a un **tambo de 10000 litros / día**. Los precios se expresan en \$/Litro, \$/KSU (Kg de sólidos útiles), y \$/KPT (Kg de proteínas totales).

LA SERENISIMA			Nestlé			SAN COR Compra Directa			QUESERIA PYME			LA SUIPACHENSE		
\$/ Litro	\$/ KSU	\$/ KPT	\$/ Litro	\$/ KSU	\$/ KPT	\$/ Litro	\$/ KSU	\$/ KPT	\$/ Litro	\$/ KSU	\$/ KPT	\$/ Litro	\$/ KSU	\$/ KPT
5,5000	78,57	161,76	5,4000	77,14	158,82	5,6000	80,00	164,71	5,2000	74,29	152,94	5,2000	74,29	152,94
5,5500	79,29	163,24	5,5000	78,57	161,76	5,6500	80,71	166,18	5,4500	77,86	160,29	5,4000	77,14	158,82
5,6500	80,71	166,18	5,6000	80,00	164,71	5,7000	81,43	167,65	5,7000	81,43	167,65	5,7000	81,43	167,65



Septiembre: Como previmos, los precios entraron en una meseta

Los precios de la leche en la cuenca oeste, mostraron en septiembre un leve incremento, asimilable a la paridad, respecto del mes previo. En “\$/litro”, la suba osciló alrededor de 0,20%, y en “\$/KSU” estuvo en un 0,90%. En dólares, los valores se ubicaron alrededor de u\$s 0,32/litro, y u\$s 4,49/KSU (\$17,60/u\$s Márgenes Agropecuarios). Y en la comparación interanual (a moneda corriente) quedamos aproximadamente +32,2% en \$/litro y en \$/KSU, respecto de septiembre 2016.

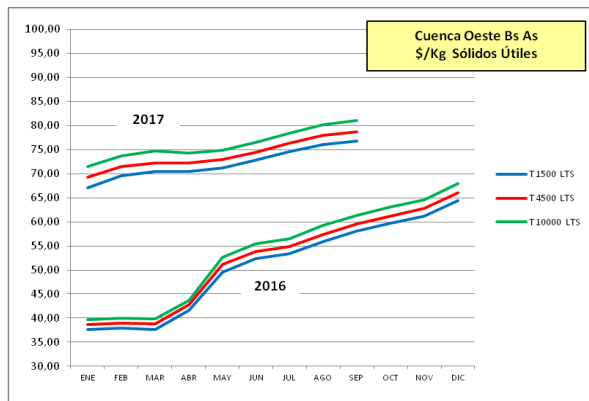
CUENCA OESTE BS AS		TAMBO LITROS / DÍA		
Precio vs mes anterior		1500	4500	10000
\$ / litro	Agosto 17	5,3640	5,5000	5,6560
	Septiembre 17	5,3800	5,5100	5,6700
	Diferencia %	+0,30%	+0,18%	+0,25%
\$ / KSU	Agosto 17	76,09	78,01	80,23
	Septiembre 17	76,86	78,71	81,00
	Diferencia %	+1,01%	+0,90	+0,96%

CUENCA OESTE BS AS		TAMBO LITROS / DÍA		
Precio vs mismo mes año anterior (sin deflacionar)		1500	4500	10000
\$ / litro	Septiembre 16	4,0700	4,1660	4,2940
	Septiembre 17	5,3800	5,5100	5,6700
	Diferencia %	+32,19%	+32,26%	+32,04%
\$ / KSU	Septiembre 16	58,14	59,51	61,34
	Septiembre 17	76,86	78,71	81,00
	Diferencia %	+32,19%	+32,25%	+32,04%

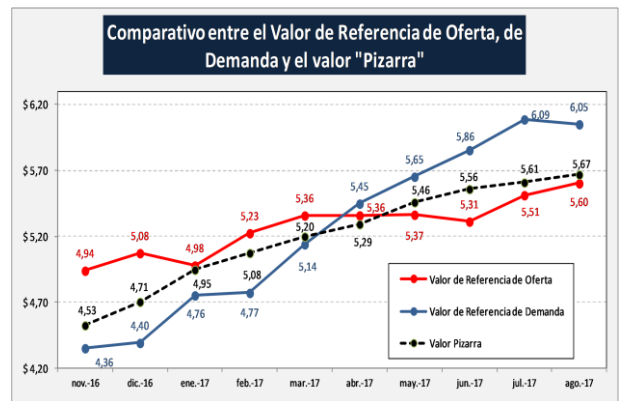
Octubre: La estabilidad de precios parece la perspectiva más probable

Las negociaciones entre productores e industriales, mostrarían que estamos frente a una suerte de “paridad” en los argumentos de las partes, y que los factores de estabilización están predominando hoy por sobre los alcistas o los bajistas. Al menos en el futuro inmediato.

Lo que los productores necesitamos cobrar para no perder plata, y el IAPUCO llama “Valor de Referencia de Oferta”, estuvo en agosto apenas por debajo del “Valor Pizarra” (publicado mensualmente por la SSL), y lo que más podría pagar la industria (y el IAPUCO llama “Valor de Referencia de Demanda”) sin perder plata, se ubicó en ese mes por encima del “Valor Pizarra”. Debiéndose aclarar, para una correcta interpretación de la información, que en función de un saludable funcionamiento de la cadena, lo “deseable” es que el “Precio Pizarra” esté por encima de la Referencia de Oferta y por debajo de la Referencia de Demanda.

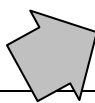


Fuente: CAPROLECOBA



Fuente: OCLA-INTA-IAPUCO

EL MARCO POLÍTICO INSTITUCIONAL



¿Por qué muchos planes quedan lejos de sus objetivos y generan frustración?

Lamentablemente, muchos planes que nos hemos trazado con la mejor voluntad a lo largo del tiempo, y a los que hemos dedicado buena parte de nuestra capacidad y experiencia, no llegan a destino, no cumplen con sus objetivos. ¿Por qué muchas veces esto se da así?

A veces argumentamos que la causa se encuentra en que “no se tuvieron en cuenta todos los factores que estaban en juego”, en otras oportunidades explicamos que “no se contó o no se hizo una adecuada ponderación los recursos necesarios” o “no tuvimos el apoyo político necesario”. Y así, nos surgen muchos argumentos para explicar aquello en lo que invertimos, y que esperábamos, pero que “no fue”.

Ahora, si nos volvemos a preguntar una vez más: ¿Por qué entonces no se contemplaron todos los factores incidentes, no se calcularon bien los recursos, o no se tuvo suficiente apoyo político? Quizá comencemos a aproximarnos a las respuestas que necesitamos, entre las que encontraremos: “Por falta de participación real de aquellos que eran los supuestos destinatarios del plan o proyecto, y cuyas actividades iban a verse, en alguna medida, afectadas o transformadas por los mismos”.

Si los destinatarios del plan son bien informados, consultados, y se les da participación en las decisiones, es probable que se despejen los obstáculos, aparezcan las soluciones... ¡Y los protagonistas!

Porque la participación genera adhesión al objetivo y confianza. Y eso, genera compromiso. Lo otro, no.