



14 de marzo de 2012

Agro. Julio César Meléndez
Administrador
Oficina Reglamentación de la Industria Lechera
Departamento de Agricultura
PO Box 10163
San Juan, PR 00908-1163

Re: Vista Pública fijación precios máximos, mínimos o únicos para la leche fluida



Lcdo. Manuel Reyes Alfonso
Vicepresidente Ejecutivo

Agradecemos la oportunidad brindada por su Oficina, de escuchar y ponderar la postura del sector detallista y mayorista de Puerto Rico, en torno a la fijación de precios para la leche fluida.

Como es sabido, la Cámara de Mercadeo, Industria y Distribución de Alimentos (MIDA) es el organismo, por excelencia, representativo de la Industria de Alimentos de Puerto Rico. Nuestra membresía incluye la cadena completa del sector de alimentos desde agroindustriales hasta detallistas. Es por ello que conocemos de primera mano las circunstancias y necesidades de toda la cadena y podemos ser solidarios con los reclamos que tanto los ganaderos como los productores hacen constantemente ante los cambios en sus circunstancias económicas. Sin embargo, tradicionalmente este proceso ha menospreciado a los sectores detallista y mayorista que en última instancia sirven de colectores para toda la cadena y los cuales también sufren el embate

de la presente crisis económica y los mismo aumentos en costos que el resto de la cadena.

Antes de comenzar nuestra argumentación deseamos aclarar que nuestros comentarios parten de la premisa que en este proceso no se incluye la regulación para implementar la Ley Núm. 221 de 2011 que dispone la refrigeración de la leche UHT. Tal análisis requiere un proceso separado que explique las exigencias a los comercios de manera que se pueda hacer un análisis de impacto que al menos en la parte energética será sustancial.

Argumentación

La posición de MIDA siempre ha sido en contra de los controles de precio pero sabemos que la Ley Núm. 209 de 2007 ordena a ORIL a fijar precios y que por ende la petición de desregulación total debe llevarse ante el foro legislativo. Ante esa realidad, nos limitamos a exigir que cualquier determinación de ORIL aplicable a los detallistas y mayoristas, al menos cumpla con los parámetros establecidos en las determinaciones del Tribunal Federal y en nuestro derecho constitucional. Es decir, que se basen en un análisis científico que considere adecuadamente los costos reales de cada sector.

Reconocemos que ORIL ha hecho un esfuerzo por realizar semejante análisis enviando encuestas a algunos integrantes de nuestra matrícula y a otros detallistas. Sin embargo, entendemos que el resultado y la recomendación presentada para esta vista subestima los costos dejando a los detallistas desprovistos de un margen adecuado.

Por una parte, hay diferentes factores que pueden haber afectado el proceso de recolección de datos por ORIL. Recibimos comentarios de detallistas a los cuales la encuesta les pareció demasiado compleja y alguna de la información solicitada les pareció privilegiada lo que puede haber afectado el resultado con encuestas incompletas o información limitada. Igualmente, entendemos que la complejidad del sector detallista no estaba adecuadamente

considerada. Las particularidades de una gasolinera versus una panadería versus un supermercado son considerables.

Para poder sustentar la mencionada subestimación del costo real de los detallistas, aparte de la impresión generalizada de nuestros socios, sólo conocemos de un estudio realizado a esos efectos por el doctor José Alameda para el Centro Unido de Detallistas en marzo de 2011 donde se concluye que el costo de manejo del cuartillo no debe ser menos de 17 centavos lo que contrasta grandemente con los 7 centavos recomendados ahora por ORIL. Es una diferencia dramática.

Aunque no hemos visto el estudio preparado por ORIL y sólo contamos con el resumen, es evidente que la diferencia entre los costos que se incluyen en un estudio versus el otro puede explicar parte del problema. Como hemos mencionado, es fundamental que se entienda no sólo la diferencia entre los diferentes tipos de detallistas (gasolineras, panaderos, farmacias o supermercados), sino la diferencia entre los detallistas, los ganaderos y los elaboradores. La relación de costos de operación y precio de la leche es mucho más fácil de identificar cuando el negocio principal se relaciona a la leche como es el caso de ganaderos y elaboradores. Con todo y eso el tema ha generado tal controversia que el Tribunal Federal lleva muchos años considerando cuales costos deben incluirse y qué peso se les debe dar. Sin embargo, en el caso de detallistas, particularmente los supermercados, que pueden tener sobre 20 mil productos en góndola, cada producto tiene que aportar para cubrir los gastos totales del establecimiento. Y como si fuera poco, el negocio de supermercados es precisamente el "arte" de hacer el "mix" adecuado de márgenes en esa selección de sobre 20 mil productos que les permita atraer clientes al mismo tiempo que generar ganancias. Utilizamos la palabra "arte" precisamente para ilustrar la dificultad de intentar reproducir algo tan variable, individual y dinámico. Definitivamente es muy distinto que el caso de los ganaderos y elaboradores.

Según el documento circulado, ORIL trata de limitar los gastos operacionales que entienden deben considerarse como atribuibles a la venta de leche. Y en ese renglón explica que las partidas más relevantes fueron tres; salarios, renta y costo energético. Ya hemos dicho que el sector detallista incurre en un sin número de costos directos o indirectamente relacionados a la venta de la leche que deben ser considerados. Factores tan evidentes pero particulares al sector detallista como el costo por transacción electrónica que cobran los bancos y que el detallista debe amortizar entre todos sus productos hasta factores de cumplimiento con las múltiples regulaciones que aplican sólo a los detallistas, como el cobro del IVU, no aparentan haber sido considerados.

Pero incluso tomando como buenas las tres partidas, ORIL admite que una de ellas, el costo energético, subió un 20% pero su recomendación es mantener al sector detallista con la misma ganancia que han tenido hasta ahora. Esto es, de los tres factores, presumimos que dos se quedaron igual, porque no se discute o evidencia baja alguna, y el restante subió un 20% pero la recomendación es mantener al detallista sin alteración. En este sentido debemos comentar, que mientras los demás sectores han recibido aumentos consistentes durante estos procesos, el sector detallista lleva muchos años con su ganancia inalterada. Esto no parece razonable y representa una reducción porcentual de su margen de ganancia. Es decir, el detallista puede ganar los mismos 10 centavos pero cuando el precio sube de \$1.40 en 2008 a \$1.50 en 2011 su margen porcentual baja. Eso es lo que ha estado ocurriendo con las pasadas revisiones que para colmo tampoco consideran que el incremento del precio de compra para los detallistas implica mayores costos de inventario, pago de contribuciones, riesgo de pérdida, etc.

Otro aspecto que debemos cuestionar del análisis es la conclusión en la página 7 argumentando que no debe considerarse el gasto de las neveras porque las elaboradoras tienen 4 mil neveras en los puntos de venta. Es imperativo que ORIL reconozca que esa no es la norma, al menos a nivel de

supermercados, aunque lo pueda ser para gasolineras y panaderías. Y si el propio documento reconoce que la venta de leche se concentra principalmente en los supermercados, la única conclusión es que se está nuevamente subestimando el gasto en que incurren los supermercados. Otra particularidad de los supermercados es que en su mayoría cuentan con áreas de almacenaje refrigerado para asegurar el suministro ante el mayor volumen que tienen en comparación con otros detallistas. Esto es otro costo que no se está considerando y que se impacta por el incremento energético.

Abundando aún más en la diferencia entre sectores, es menester mencionar que a diferencia del sector agrícola y manufacturero, los sectores detallistas y mayoristas no cuentan con incentivos o subsidios para producir con lo cual dependen exclusivamente de su capacidad de gestión. Todos sus costos tienen que ser compensados por sus ventas y por los márgenes obtenidos. De la misma forma, no debe olvidarse que el detallista, es quien en última instancia distribuye el producto al consumidor y le evita a ganaderos y distribuidores la distribución directa a las casas como ocurría en antaño con el costo que ello implicaba.

Finalmente, queremos repetir lo que hemos comunicado en varias ocasiones consistentemente de que este proceso ha dejado fuera de la regulación a otro sector importantísimo en la venta y distribución de la leche UHT que son los mayoristas. Por años dicho sector se ha visto impedido de obtener margen alguno de la venta de este producto lo que ha provocado una disminución en la venta del mismo. Esto ciertamente perjudica a toda la cadena y debe atenderse. El sector mayorista representa un eslabón determinante para hacer llegar productos alimenticios a los miles de pequeños comerciantes alrededor de la Isla y es en el mejor interés de la industria lechera atender este canal inmediatamente.

Por todo lo cual, recomendamos se revise el análisis de costo asignado a los detallistas, con particular atención a los supermercados y mayoristas, y se establezca un costo no menor de 17 centavos por cuartillo a lo cual se aplicaría el margen de ganancia.