

La cadena de valor afegit

En tot procés econòmic, des de la producció fins a la venda, es genera valor afegit al producte inicial; cada agent busca la rendibilitat de la seva activitat. En cada part de la cadena hi ha costos, i, sovint, només es veu allò que convé segons sigui l'interès d'un o altre analitzador. Els preus són indicadors del guany, amb moltes matisacions, i sobre ells es fan elucubracions sobre el que hi guanyen uns i hi perden els altres, però tot és més complicat. En primer lloc, la cadena de valor afegit sobre quins productes s'ha de fer? Hi ha productes agrícoles i ramaders que no sofreixen gaires transformacions, almenys en aparença, des de que surten del camp fins que arriben al consumidor, d'altres s'hi semblen ben poc.

En la llet s'hi concentren tots els processos de transformació. En que s'assembla, per exemple, un litre de llet en origen a un iogurt? Una tona de fusta tindrà un preu, segons la procedència, però aquesta fusta posada en mans d'un ebenista en què s'assemblarà a la de l'origen? Qui posa el preu final a la transformació? Sigui com sigui, en tot procés caldrà calcular els costos.

A continuació, tot seguint un estudi del MARM¹, i fonts pròpies, s'indiquen les diferents partides que s'han de tenir en compte en el conjunt de costos de cada part de la cadena: producció de llet, transformació, distribució i venda. Sovint no es tenen presents tots els costos, i en alguns casos convé fer l'esforç de, almenys, nombrar-los.

Ens fixem en el producte llet, que arriba al consumidor, com a llet bàsica.

La producció de llet

La producció de llet té una sèrie de costos que agrupem en dos epígrafs generals: costos variables i costos fixos. Els costos d'oportunitat portaran al càlcul del benefici, i per a la simulació que estem fent, de moment no ens calen. En la feina hi participa el titular i la resta de mà d'obra, que en el cas de les explotacions de Catalunya, seria, de mitjana, 2,68 UTA/explotació. Ens limitem a enumerar les partides dels costos.

Els **costos variables** els podem dividir en unes poques partides:

- Productes comprats per l'alimentació
- Cost parcel·les farratges llet
- Sanitat i reproducció

¹ *Estudio de la cadena de valor y estructura de precios de la leche líquida envasada. MARM, 2008.*

- Maquinària
- Llum/telèfon
- Aigua bestiar
- Detergents i desinfectants
- Material divers
- Material jaç/llit
- Sous eventuais

Els **costos fixos** també els dividim en unes poques partides:

- Contribucions, assegurances i conservació d'edificis, instal·lacions i maquinària
- Arrendaments
- Amortitzacions tècniques
- Sous i Seguretat Social familiar
- Altres fixos

La transformació

El transformador paga un preu pel litre de llet, d'unes característiques requerides, i el transforma per ser venut al consumidor, previ pas pel distribuïdor i venedor. A continuació s'indiquen les partides i els processos.

Les principals despeses són les derivades dels següents processos:

- Recollida
- Envasos, embalatges, taps
- Fabricació (transformació pròpiament dita)
- Comercialització i gestió
- Distribució

D'aquestes despeses les de fabricació i les de comercialització mereixen el respecte desglossament, a efectes de comprendre millor aquest subsector del sector lleter.

Les *despeses de fabricació* es distribueixen en les següents partides:

- *Mà d'obra*
- *Energia, aigua*
- *Combustibles i carburants*
- *Manteniment i reparacions*
- *Seguretat i vigilància*
- *Neteja i punt verd*
- *Tractament residus*
- *Pèrdues de material*
- *Traçabilitat i control qualitat*

- *Amortitzacions*
- *Altres*

Les *despeses de comercialització i gestió* les podem dividir en les següents:

- *Despeses I+D*
- *Assegurances, impostos, conservació, etc.*
- *Administració*
- *Màrqueting, promoció, publicitat*
- *Gestió financera*
- *Gestió comercial i vendes*

La distribució i la venda

Aquí ens trobem amb el procés més difícil d'entendre, tant per la complexitat del mercat, com per la variabilitat dels diferents sistemes de com fer arribar el producte al consumidor. De fet, aquest apartat són dos processos, distribució i venda, que en alguns casos estan integrats en les grans superfícies. La venda té, al seu torn, múltiples varietats, botiga de barri, supermercat, àrea, etc.

Comencem per la **distribució**. Aquest procés té les següents partides, agrupades, que originen despeses o costos:

- *Recepció, descarrega i control del producte*
- *Gestió interna del magatzem i annexes*
- *Gestió interna del producte*
- *Gestió externa del producte*
- *Expedició del producte*

De totes aquestes, almenys per a nosaltres, la primera s'explica per si mateixa. De la resta les podem desglossar, a efectes de conèixer-ho millor.

Pel que fa a la *gestió interna del magatzem i annexes*, les principals feines són les següents:

- *Amuntegar partides/sortides/entrades*
- *Reposar mercaderies*
- *Manteniment i neteja*

La partida *gestió interna del producte* inclou les següents feines:

- *Control etiquetatge*
- *Traçabilitat*
- *Retorns*
- *Incorporar a sistema informàtic*

- *Control estocs*

La *gestió externa del producte*, per la seva banda, inclou:

- *Control comandes*
- *Organitzar rutes distribució*
- *Documents per a botigues*

I, per últim, l'*expedició del producte*, és un conjunt de feines, d'entre les quals podem destacar les següents:

- *Passar partides ordenades a moll de sortida*
- *Transport a botigues*
- *Gestió residus*
- *Control rebuig, caducitats*

Fins aquí les feines que originen despeses a la distribució, que, en resum, té com a missió condicionar el producte per tal de ser venut.

Per últim, ens queda la **venda**, pròpiament dita. Aquí hi trobem múltiples modalitats. A efectes de simplificar ens fixem en un local o botiga.

Les principals partides o feines que originen despeses o costos són les següents:

- Despeses del local (amortització, impostos, etc.)
- Despeses de funcionament del local (energia, aigua, seguretat, vigilància, manteniment, neteja)
- Despeses mà d'obra (fixa, eventual, SS, etc.)
- Punt verd
- Gestió del *lineal* (reposició, control etiquetatge, promoció, publicitat, manteniment, prestatges, etc.)
- Costos financers

La simulació de costos

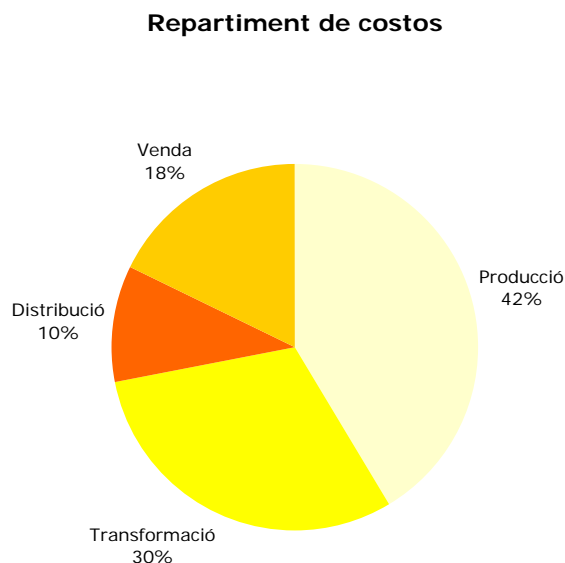
A la taula següent (taula 1) incloem els costos, agrupats per a les diferents parts de la cadena de valor afegit. Els costos només estan referits a costos variables i fixos, sense tenir en compte els costos d'oportunitat que generaran el benefici.

Cadena productiva	Cost mitjà	Cost mínim	Cost màxim
Producció ¹	36	28	48

Transformació ²	26,5	21	32
Distribució ²	9	8,5	14
Botiga (venda) ²	15,5	10,5	23

Taula 1. Costos de la cadena productiva. ¹Dades Observatori llet (2008).²Dades MARM 2008. Valors en cts/l

En el gràfic 1 es visualitza el repartiment de costos segons la taula 1, en valors mitjans.



Gràfic 1. Repartiment dels costos en la cadena productiva, del productor a la venda

A la taula 2 s'indiquen els preus mitjans de l'any 2008 del litre de llet bàsica de les primeres marques i de les marques de distribució.

Marques	Preu mitjà	Preu mínim	Preu màxim
Primeres marques ¹	0,98	0,92	1,01
Marques de distribució ¹	0,73	0,56	0,85

Taula 2. Preus venda al públic de la llet bàsica. ¹ Dades Observatori llet (2008). Valors en €/l

A continuació farem un repartiment dels beneficis equitatiu (en sentit exclusivament matemàtic) segons la imputació de costos de cada part de la cadena, per al cas de les primeres marques i per al de marques de la distribució, sobre costos i preus mitjans.

Cas 1) Repartiment de beneficis segons costos: primeres marques

A la taula 3 *el que queda* és la diferència entre el preu de venda al públic i el cost de posar a la venda 1 litre de llet.

	Mitjana	Mínim	Màxim
Cost total de posar a la venda 1 litre de llet	87	68	117
Preu venda PM	98	92	101
<i>El que queda</i>	11	24	-16

Taula 3. *El que queda* entre el preu de venda al públic d'un litre de llet bàsica de primeres marques i el cost total, valors en cts/l. 2008

Si es repartís el que queda (11 cts/l) en funció de la imputació de costos (segons el gràfic 1) el guany de cada part seria (només ho presentem sobre els valors mitjans) para cada part de la cadena el valor indicat a la taula 4.

	Repartiment cts/l
Producció	4,55
Transformació	3,35
Distribució	1,14
Venda	1,96

Taula 4. Hipotètic repartiment del benefici entre els quatre agents de la cadena

Per exemple, segons la taula 4, per a cada litre de llet venuda, de primeres marques, al productor li correspondrien 4,55 cts de benefici. De fet, amb aquest repartiment matemàtic al productor i al transformador li correspondrien el 72% del guany.

Cas 2) Repartiment de beneficis segons costos: marques de distribució

Fem el mateix per al cas de la marca blanca (taula 5)

	Mitjana	Mínim	Màxim
Cost total de posar a la venda 1 litre de llet	87	68	117
Preu venda MMD	73	56	85
<i>El que queda</i>	-14	-12	-32

Taula 5. *El que queda* entre el preu de venda al públic d'un litre de llet bàsica de les marques de distribució i el cost total, valors en cts/l. 2008

Si es repartís el que queda (-14 cts/l) en funció de la imputació de costos (segons el gràfic 1) el guany de cada part seria nul.

Cas 3) Repartiment de beneficis segons costos: conjunt de primeres i marques de distribució

Considerem que la llet bàsica que arriba al mercat, sigui de primeres marques o de la distribució, en la majoria dels casos es fabriquen per les centrals lleteres, per tant el preu mitjà del litre de llet serà el preu ponderat de les dues referències (pes de la primera marca 46%, pes de la marca de distribució 56%). En conseqüència, ens quedarà la següent taula 6.

	Mitjana	Mínim	Màxim
Cost total de posar a la venda 1 litre de llet	87	68	117
Preu mitjà de la llet posada en venda (54% MDD 46% PM)	84,5	72,56	92,36
El que queda	-2,5	4,56	-24,64

Taula 6. El que queda entre el preu de venda al públic d'un litre de llet bàsica i el cost total, valors en cts/l. 2008

Com es pot observar, el que queda és, de mitjana, negatiu. Únicament en la banda baixa dels costos seria possible un repartiment dels beneficis. A la taula 7 posem el cost mínim de cada part de la cadena per tal d'obtenir un benefici positiu.

Cadena de producció i venda d'un litre de llet	Cost mínim
Cost de producció d'un litre	28
Cost de transformació	21
Cost de distribució	8,5
Cost de venda al públic (botiga)	10,5
Cost total de posar a la venda un litre de llet bàsica	68

Taula 7. Cost total de posar a la venda un litre de llet bàsica per tal d'obtenir benefici, als preus actuals de venda