

COMPETITIVIDAD DE LA MANZANA PARA EXPORTACIÓN EN URUGUAY



Ing. Agr. Catalina Rava Zefferino
Ing. Agr. (PhD) Bruno Lanfranco Crespo
Cr. Bruno Ferraro Albertoni

INTRODUCCION

Uruguay está muy bien posicionado y reconocido en el cultivo de la manzana a nivel regional, principalmente por la buena calidad de las manzanas bicolores, como lo son la variedad Royal Gala o la Fuji, muy demandadas en el mercado internacional. Sin embargo, las exportaciones uruguayas de manzana en fresco han sido muy variables y discontinuas en los últimos años. Los problemas productivos y de mercado han limitado la posibilidad de generar y fortalecer una corriente exportadora fluida y estable.

De manera de contribuir a la superación de dichas dificultades, INIA estudió el comportamiento de la cadena exportadora de manzana para consumo en fresco en Uruguay mediante la aplicación del método de la matriz de análisis de políticas (MAP)¹. La MAP es un instrumento de aplicación sencilla que permite llevar a cabo estudios de competitividad de cadenas agroindustriales.

Se basa en el análisis de presupuestos, a precios de mercado y a precios sociales (costos de oportunidad), estableciendo de esa manera, la competitividad (medida como la rentabilidad privada) y las ventajas comparativas (eficiencia en el uso de los recursos domésticos de producción) de distintos sistemas productivos.

Específicamente, el análisis se planteó desde una visión económica y comprendió la cuantificación de los efectos de las políticas públicas (impuestos, subsidios, cargas sociales) a través de los distintos eslabones de la cadena y la estimación de las eventuales transferencias de recursos desde o hacia la cadena. Se computaron los ingresos y costos en los distintos eslabones considerados y se calcularon los beneficios privados y sociales de toda la cadena, desde la chacra hasta el puerto. Se trabajó con la manzana Royal Gala, una de las variedades más exportadas por nuestro país, como consecuencia de su maduración temprana y buena aceptación de su calidad, en mercados de valor como el europeo.

¹ Rava, C., Lanfranco, B. y Ferraro, B. (2011) Beneficios privados y beneficios sociales en la cadena de la manzana para exportación en el Uruguay. INIA Serie Técnica 192.

Cuadro 1 - Resultados de la MAP para manzana Gala, en Uruguay

MAP Manzana Gala (US\$/ton)	2007				2010			
	Ingreso	Costos		Beneficio	Ingreso	Costos		Beneficio
		IT	FD			IT	FD	
Precios Privados	745,14	- 225,64	- 209,54	310,06	761,84	- 264,03	- 327,25	170,57
Precios Sociales	736,11	- 221,56	- 166,98	347,57	746,04	- 255,01	- 239,88	251,15
Divergencias	9,03	- 3,98	- 42,56	- 37,51	15,80	- 9,02	- 87,36	- 80,58

IT: Insumos transables / FD: Factores domésticos

El estudio se realizó para dos períodos diferentes, 2007 y 2010. Se definió un corredor de comercialización con destino a la exportación a través del puerto de Montevideo. Para completar la MAP se construyeron presupuestos separados para cada uno de los cuatro eslabones considerados: chacra (producción primaria), primer flete (desde la chacra hasta la industria), industria (planta de procesamiento y empackado) y segundo flete (desde la industria hasta el puerto). Los presupuestos se calcularon a precios privados y sociales incorporándose a la MAP en dólares americanos por tonelada de manzana procesada (US\$/ton).

En todos los casos (precios de insumos y factores, costo de mano de obra y precios del producto) se discriminaron los componentes referidos a subsidios, tasas, impuestos y cargas sociales, de manera de obtener costos e ingresos privados y costos e ingresos sociales de cada eslabón.

COMPETITIVIDAD DE LA MANZANA ROYAL GALA

La MAP consiste en una matriz de contabilidad de los ingresos, costos y beneficios netos, de toda la cadena. Los ingresos y costos privados y sociales, calculados previamente para cada eslabón de la cadena, se ubican en las celdas correspondientes de la matriz. Ésta se completa mediante el cómputo de los respectivos beneficios (privados y sociales) y transferencias (de producción, de insumos, de factores domésticos y transferencia neta) como se observa en el Cuadro 1.

En la primera fila se registran los ingresos, costos de insumos transables y costos de los factores domésticos a precios privados, mientras que en la segunda se ubican sus análogos a precios sociales. Dentro de los costos de los factores domésticos o insumos no transables se incluyen mano de obra y capital. Todos los costos se expresan directamente con signo negativo, estimándose los beneficios y las divergencias mediante la suma algebraica de filas y columnas.

Los efectos de las divergencias constituyen una de las dos identidades que definen la matriz y refieren a las diferencias entre valores privados (mercado real) y sociales (corregidos) de los ingresos, costos y beneficios. Estas divergencias dan lugar a transferencias de recursos desde o hacia la cadena.

En la MAP, valores positivos (+) en las divergencias implican transferencias desde otros sectores hacia la cadena, en tanto que valores negativos (-) implican transferencias desde la cadena hacia otros sectores de la economía.

El ingreso privado de toda la cadena productiva en 2007 fue 745,14 US\$/ton, un 1,2% por encima del recibido en ausencia de distorsiones (736,11 US\$/ton). Esta diferencia, entre ingreso privado y social, asciende a 2,1% durante 2010. Por la forma como fueron construidos los valores privados y sociales en este estudio, los efectos de las políticas públicas derivadas de impuestos directos, subsidios y créditos por devolución de impuestos indirectos (IVA) fueron representados del lado de los ingresos.

Para 2007, la divergencia en los precios del producto para toda la cadena alcanzó a 9,03 US\$/ton, en tanto que en 2010 se incrementó 75%, pasando a 15,80 US\$/ton. Dicha divergencia representa el balance neto entre los impuestos y subsidios.



El signo positivo indica que las devoluciones de impuestos y los subsidios, compensan los impuestos directos que paga la cadena y otorgan un pequeño margen para compensar eventuales divergencias en los costos.

Las políticas públicas también influyen sobre los costos de los insumos transables y los factores domésticos. La divergencia en los insumos transables en 2010 (-9,02 US\$/ton) refleja la proporción de IVA compras “no descontado”, sobre el costo privado. Esta es mayor que la reparada en 2007, donde el costo privado de los insumos transables fue estimado en 225,54 US\$/ton y el social en 221,56 US\$/ton.

Respecto a los factores domésticos, en el año 2007, el costo privado se calculó en 209,54 US\$/ton, en tanto que el social fue 166,98 US\$/ton. Sus análogos en 2010 fueron superiores en 56% y 43% respecto a los observados en el período anterior. Aquí, en ambas divergencias -42,56 US\$/ton y -87,36 US\$/ton, respectivamente, se involucran dos conceptos.

Por un lado, a diferencia del costo social, el costo privado contabiliza las cargas sociales relativas a la mano de obra. Por otro lado, mientras que en la contabilidad privada, el costo de oportunidad del capital se estimó utilizando una tasa de interés local, a nivel social se utilizó una tasa internacional de bajo riesgo (Libor). La diferencia surgida por este concepto intenta aproximar las ineficiencias derivadas del costo país.

El beneficio es la otra identidad de la matriz de contabilidad. Se mide horizontalmente a través de las columnas de la matriz substrayendo los costos a los ingresos. Los beneficios privados muestran la extensión de la competitividad real del sistema agropecuario, para un nivel dado de tecnología, de valores de producción final, costos de insumos y transferencias actuales de las políticas públicas. El beneficio social, es una medida de eficiencia y al igual que su análogo privado, se estimó como la diferencia entre ingresos y costos, todos medidos a precios sociales.

Para 2007, el beneficio social de toda la cadena fue 347,57 US\$/ton. De esa cifra, 310,06 US\$/ton correspondió al monto recibido efectivamente por los agentes privados involucrados. Durante 2010, el beneficio social recibido por la cadena fue 251,15 US\$/ton, mientras que los agentes privados recibieron un 32% menos.

La suma de los efectos de todas las políticas consideradas (efectos sobre el producto, insumos transables y no transables) se denomina Transferencia Neta de Políticas. Representa el valor monetario que las políticas públicas transfieren desde (signo negativo) o hacia la cadena (signo positivo). En el caso de la manzana, en ambos períodos de estudio se estaría produciendo una transferencia neta de recursos hacia otros sectores de la economía, evaluada en -37,51 US\$/ton de manzana procesada en 2007 e incrementándose a más del doble durante 2010 (-80,58 US\$/ton).



Cuadro 2 – Resultados de la MAP expandida para manzana Gala, en Uruguay

MAP Manzana Gala (US\$/ton)	2007				2010			
	Ingreso	Costos		Beneficio	Ingreso	Costos		Beneficio
		IT	FD			IT	FD	
Precios Privados	745,14	- 225,64	- 209,54	310,06	761,84	- 264,03	- 327,25	170,57
Chacra	379,41	- 90,71	- 186,77	102,33	379,91	- 118,69	- 298,90	- 37,68
Flete a Industria	10,94	- 4,05	- 3,71	3,18	27,68	- 6,56	- 2,39	18,73
Industria	349,78	- 129,65	- 17,21	202,93	341,99	- 136,82	- 24,45	180,72
Flete a Puerto	4,61	-1,13	- 1,85	1,63	12,27	- 1,97	- 1,50	8,80
Precios Sociales	736,11	- 221,56	- 166,98	347,57	746,04	- 255,01	- 239,88	251,15
Chacra	309,02	- 86,73	- 150,59	71,69	309,02	- 109,67	- 219,68	- 20,33
Flete a Industria	15,86	- 4,05	- 2,66	9,16	41,86	- 6,56	- 1,94	33,36
Industria	405,78	- 129,65	- 12,30	263,83	379,78	- 136,82	- 17,01	225,95
Flete a Puerto	5,46	- 1,13	- 1,43	2,89	15,39	- 1,97	- 1,25	12,17
Divergencias	9,03	- 3,98	- 42,56	- 37,51	15,80	- 9,02	- 87,36	- 80,58
Chacra	70,79	-3,98	- 36,18	30,64	70,89	- 9,02	- 79,22	- 17,35
Flete a Industria	- 4,92	0,00	- 1,06	- 5,97	- 14,18	0,00	- 0,45	- 14,63
Industria	-55,99	0,00	- 4,91	- 60,91	- 37,79	0,00	- 7,44	- 45,24
Flete a Puerto	-0,85	0,00	- 0,42	- 1,27	- 3,12	0,00	- 0,25	- 3,37

ANÁLISIS POR ESLABÓN

Al descomponer los resultados en los distintos eslabones, tanto para 2007 como para 2010, se observa que la divergencia neta positiva registrada en los ingresos globales, se explica fundamentalmente por el peso del crédito fiscal obtenido por el sector primario sobre el IVA ventas. A esto se suma un crédito especial por hasta el 10% del IVA y un subsidio por el 25% del costo de implantación del monte, restándose los pagos de IMEBA, Primaria y Contribución Inmobiliaria. Todo esto redundando en una divergencia positiva de más de 70 US\$/ton en ambos períodos de estudio (Cuadro 2).

Los otros tres eslabones considerados generan, individualmente, divergencias negativas en los ingresos. En los fletes, la divergencia negativa surge del pago de tasas y patentes, IRAE e IP, incluido un cierto abatimiento. La única diferencia es que mientras el primer flete paga la diferencia entre IVA ventas e IVA compras, el flete al puerto está exonerado de IVA. Para el primer flete se estimó una divergencia negativa de -4,92 US\$/ton, magnitud que en 2010 asciende a -14,18 US\$/ton. Para el segundo flete, la divergencia de -0,85 US\$/ton reparada en 2007 se multiplica por 3,5 veces durante 2010 (-3,12 US\$/ton).

Por su parte, la industria genera IVA ventas por el mercado local pero no por la exportación. Paga IRAE e IP. A su vez, se le devuelven impuestos por los costos de la actividad de exportación y se le permite un cierto aba-

timiento sobre el IP. Esto deriva en una divergencia negativa de -55,99 US\$/ha en 2007, valor que disminuye a -37,79 US\$/ton en 2010.

Con respecto a los costos, se observa que las divergencias verificadas en los insumos transables se originan en la producción primaria. Los -3,98 US\$/ton y -9,02 US\$/ton estimados en chacra en ambos períodos, se refieren al IVA compra de insumos gravados. En los restantes eslabones, el IVA compras que grava los insumos transables es recuperado a través del IVA ventas, por lo cual las divergencias se hacen cero.

Con referencia a las divergencias de los costos de los factores domésticos, en 2007, el primer eslabón transfiere hacia otros sectores de la economía -36,18 US\$/ton adicionales, cifra que asciende a -79,22 US\$/ton cuatro años después. Esto representa un encarecimiento de dichos factores del orden de 24% y 36%, respectivamente. En 2007, casi las dos terceras partes de esta diferencia (-23,33 US\$/ha) y poco más de la mitad de la misma (-43,78 US\$/ton) en 2010, se deben a ineficiencias en el costo del capital.

El peso relativo de los factores de producción, tierra y capital, es mucho mayor para el productor que para la industria, cuando se lo considera por tonelada procesada. De los -4,91 US\$/ton y -7,44 US\$/ton registrados en ambos períodos como divergencia en el costo de los factores domésticos para la industria, solamente un 7% y 8,7%, respectivamente, corresponde a ineficiencias del costo de capital.

Algo similar ocurre con la participación de la mano de obra por tonelada procesada. En ambos períodos, las divergencias debidas a las cargas sociales en la industria son menos de la mitad que las que surgen de chacra.

Dentro de las cargas sociales se incluyen prestaciones a los empleados, pues aún en este caso se puede hablar de un sistema de transferencias a través del cual el estado realiza políticas de distribución, ya que tanto el sistema de la seguridad social como el de salud son, preponderantemente, sistemas de aporte solidario.



Finalmente, mientras en 2007 la chacra recibe una transferencia neta positiva de 30,64 US\$/ton, el signo se invierte en 2010, haciéndose negativa (-17,35 US\$/ton). Esto se debió a la pérdida neta de beneficios registrada en el sector primario en el último año. En 2007, las transferencias realizadas hacia fuera de la cadena por los restantes eslabones más que compensan la cifra anterior recibida por la chacra.

La industria registra una divergencia negativa de -60,91 US\$/ton. En conjunto, los fletes presentan una divergencia de -7,24 US\$/ton, que completan un resultado neto negativo de -37,51 US\$/ton. Por el contrario, en 2010, todos los eslabones transfieren recursos fuera de la cadena. A lo aportado por el sector primario, se sumó una divergencia generada por la industria de -45,24 US\$/ton y de -18 US\$/ton por los fletes, completando un resultado neto de -80,58 US\$/ton.

CONCLUSIONES

Bajo determinadas condiciones tecnológicas y productivas, la exportación de manzana para consumo en fresco puede ser una actividad competitiva en Uruguay. En términos netos, la cadena no está siendo subsidiada sino que, por el contrario, está siendo gravada en forma no muy excesiva. Sin embargo, entre 2007 y 2010 se registró una caída en el nivel de competitividad y un incremento en el nivel de gravamen.

Esta se explica básicamente, aunque no solo, por un sensible incremento en el costo de los factores domésticos fundamentalmente en el sector primario. A partir del último año se verificó una pérdida de rentabilidad que amenaza el desarrollo de la actividad exportadora. Para el nivel de precios de la fruta de exportación verificado en chacra durante los últimos años, la actividad productiva puede incluso dar pérdida, manteniéndose a veces como consecuencia de la diversificación usual de los productores frutícolas.

A pesar de lo anterior, en promedio, las políticas públicas sectoriales no estarían alterando sustancialmente las relaciones de precio y no dañarían, en sí mismas, las ventajas comparativas potenciales. El problema surge a nivel macroeconómico, esencialmente por la tasa de cambio entre el peso y el dólar. Un dólar bajo afecta la actividad exportadora, al encarecer el precio de los factores domésticos con relación al precio internacional del producto.

No obstante, algunos puntos ameritan especial interés. Las posibilidades de éxito y expansión de esta cadena exportadora van de la mano de buenos niveles de productividad y calidad del producto en chacra. Para obtener resultados similares a los de éste estudio se deben obtener rendimientos superiores a 40 toneladas de manzana por hectárea, con un calibre y calidad que permita obtener no menos de 40% de fruta exportable. Un aspecto importante es la utilización de variedades aptas para acceder a mercados como el europeo en contra estación.

Asimismo el costo país puede constituir una pesada mochila en las espaldas del sector productivo, atentando contra las posibilidades reales de desarrollo y competitividad del país en los mercados internacionales.

Finalmente, el incremento registrado en los últimos años por algunos factores de producción de naturaleza no transable y la debilidad de la moneda norteamericana están afectando las condiciones de competitividad de los rubros de exportación.