

Cómo reducir el precio de la yerba (y de otros productos de la canasta alimentaria)

Resumen ejecutivo

El precio de la yerba mate se forma a partir de sucesivos márgenes relativamente fijos que aplican los distintos eslabones de la cadena yerbatera (secadores, molinos, comercializadores) sobre el valor de la materia prima. Ello hace que un pequeño incremento en el precio de la materia prima se transforme en un gran aumento en las góndolas.

En el caso de la yerba mate, los sucesivos márgenes multiplican por aproximadamente 5,2 el precio de la materia prima. Así, antes del aumento con los 3 kilo de yerba verde a \$2,70, el precio básico por kilo de yerba procesada era de \$14 ($=\$2,7*5,2$). Aplicándole el 21% del i.v.a., se llega a los \$17 ($\$14*1,21$) a que la comprábamos hasta hace poco. Con el incremento obtenido por el productor, los 3 kilos de yerba verde pasaron a \$5,10, y el precio básico por kilo a \$26 ($=\$5,4*5,2$) que aplicándole el i.v.a. da los \$32 ($\$28*1,21$) que se ve en las góndolas de algunos comercios del país.

En su lugar proponemos mantener el precio vigente anteriormente de 90cvos por kilo de hoja verde y dar un subsidio al productor de 80cvos por kilo. Para juntar los fondos con que financiar el subsidio se podía imponer un impuesto de suma fija de \$2,40 por kilo de yerba vendido al público. Como los comerciantes trasladan ese impuesto al consumidor, el precio hubiera pasado de \$17 a \$19,40 (+14%), en lugar de los \$32 (+90%) que se observa actualmente.

Es decir, el subsidio a la materia prima financiado con un impuesto sobre las ventas finales, permite incrementar el ingreso del primer eslabón de la cadena pero manteniendo los ingresos de los demás eslabones. En cambio, la política que se aplicó, de incrementar el precio de la materia prima, generó un incremento proporcional en los ingresos de los demás eslabones de la cadena, que multiplicó el impacto en el precio final de la yerba. La política por nosotros sugerida genera un

menor incremento en el precio al consumidor y redistribuye el ingreso al interior de la cadena yerbatera beneficiando al eslabón más débil: el campesino productor.

Esta política se puede aplicar a otros productos de la canasta básica alimentaria obteniendo resultados similares.

Cómo reducir el precio de la yerba (y de otros productos de la canasta alimentaria)

Por Andrés Asiain¹

La yerba es un producto tradicional indispensable para los argentinos, y que en el caso de las familias más humildes, muchas veces, reemplaza alguna de las comidas diarias. Por eso, el reciente aumento del precio de la yerba mate en las góndolas de los supermercados, que en algunos casos alcanzó el 90%, genera una fuerte preocupación. En esta breve nota explicaremos las razones del incremento, como se forma el precio de la yerba y una propuesta de política de gobierno para devolver el precio a su nivel anterior o incluso por debajo. El mismo tipo de medida podría aplicarse para reducir el precio de otros productos de consumo básico.

Los orígenes del incremento de precios

El aumento de precios tiene su origen en la mejora que lograron los productores de yerba mate en el precio para su cosecha. Pasaron de recibir 90cvos. por kilo de yerba verde a \$1,70, es decir un incremento de casi el 90% pero que en términos absolutos es de sólo 80cvos por kilo (un justo incremento que alivia la situación económica de los más de 17.000 campesinos yerbateros del noreste argentino). Para producir 1 kilo de yerba molida se precisan aproximadamente 3 kilos de yerba verde, por lo que el incremento en la materia prima fue de \$2,40 (3*80cvos.). Pero si el incremento fue de \$2,40, ¿por qué el kilo de yerba que compramos aumento en 15 pesos (pasó de \$17 a \$32 en algunos comercios)?

En primer lugar, el aumento tiene componentes especulativos. Así los comercios que la venden se anticiparon a remarcar incluso antes de que los productores perciban el aumento. Sin embargo, las causas del incremento van más allá de actitudes especulativas

¹ andresasiain@gmail.com . Economista de la Cátedra Nacional de Economía Arturo Jauretche. Se desempeña como profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y es investigador de diversos centros de estudios, entre ellos, el IIHES-CONICET, CEMOP-Madres Plaza de Mayo y Centro Cultural Cooperación.

y tienen que ver con las prácticas de formación de precios en la cadena de la yerba mate, que son similares a las de muchos otros productos.

Por lo general, el precio final de la yerba se forma a través de diversos márgenes de ganancia que le aplican los distintos empresarios que intervienen en la cadena. Si bien hay ciertas operaciones como el transporte que depende del peso transportado, en otros eslabones, el empresario compra la materia prima que va a procesar y le aplica un tanto por ciento con lo que cubre sus costos y obtiene una ganancia. Así sucede cuando los productores le venden su cosecha a los secaderos en donde la yerba verde a través de varios procesos de secado se convierte en yerba canchada. Lo mismo sucede cuando pasa a manos del acopiador, que luego lo vende a los molinos, donde se muele para luego ser fraccionada y distribuida a los comerciantes, quienes conforman el último eslabón de la cadena yerbatera.

En ese pasamano que existe entre el productor y el consumidor, cada uno aplica un margen de ganancias con el cual cubre sus costos y hace una ganancia proporcional al capital desembolsado. Es márgenes suelen ser fijos en el corto plazo, es decir, el secadero le aplica el 20% tanto si el kilo de yerba verde a 90cvos. como si está a \$1,80. De esta manera, al aumentar un 90% el precio de la yerba verde, el secadero también incrementa sus ingresos un 90% (de 18cvos por kilo a 36cvos). Al aplicar un margen fijo, cada eslabón de la cadena actualiza sus ingresos a la misma tasa que se incrementan sus costos. De esta manera, si el productor mejora un 90% sus ingresos (aunque son sólo 80cvos en términos absolutos), cada eslabón de la cadena de la yerba mate que mantiene su margen fijo, incrementa sus ingresos un 90%.

En el caso de la yerba mate, los sucesivos márgenes multiplican por aproximadamente 5,2 el precio de la materia prima. Así, antes del aumento con los 3 kilo de yerba verde a \$2,70, el precio básico por kilo de yerba procesada era de \$14 ($=\$2,7 \times 5,2$). Aplicándole el 21% del i.v.a., se llega a los \$17 ($\$14 \times 1,21$) a que la comprábamos hasta hace poco. Con el incremento obtenido por el productor, los 3 kilos de yerba verde pasaron a \$5,10, y el precio básico por kilo a \$26 ($=\$5,4 \times 5,2$) que aplicándole el i.v.a. da los \$32 ($\$28 \times 1,21$) que se ve en las góndolas de algunos comercios del país.

Ya teniendo una aproximación a los mecanismos de formación de precios en la cadena de la yerba (muy similar a la de otros alimentos), vamos a elaborar una propuesta de política económica para devolver el precio de la yerba a su nivel anterior (o aún menos), manteniendo la mejora obtenida por el productor.

Como evitar que aumente la yerba pero manteniendo la mejora en el ingreso de los productores

Una posibilidad sería fijar el precio final de venta. Así lo hacen muchas grandes empresas que incluso lo imprimen sobre sus envases. La dificultad de esa medida se encuentra en la capacidad de control que tiene el Estado, y en como se reparte la reducción de precios al interior de la cadena de la yerba. Al respecto, los ingresos del productor representan tan sólo el 9% del precio final de la yerba, el de los secaderos el 24% y el de la molienda y comercialización: el 67%².

Formularemos una propuesta alternativa que consiste en cobrar un impuesto sobre las ventas finales con el que subsidiar al productor y reducir de esa manera el precio de la materia prima. Esta medida aprovecha la inflexibilidad de los márgenes que aplica la cadena, para con una transferencia de ingresos absoluta entre el final y el comienzo de la misma, generar una caída mucho mayor en el precio final de venta al consumidor.

Para mostrar como funciona esta política daremos un ejemplo de como se pudiera haber incrementado los ingresos del productor en 80cvos. por hoja verde, trasladando al precio final tan sólo ese incremento en las materias primas. Como el kilo de yerba procesada se elabora a partir de 3 kilos de hoja verde, el incremento del precio al consumidor deberá ser de sólo \$2,40, en lugar de los \$15 de aumento que se observan en algunos comercios. Para ello bastaba con mantener el precio vigente anteriormente de 90cvos por kilo de hoja verde y dar un subsidio al productor de 80cvos por kilo. Para juntar los fondos con que financiar el subsidio se podía imponer un impuesto de suma fija de \$2,40 por kilo de yerba vendido al público. Como los comerciantes trasladan ese

² http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Yerbatero.pdf

impuesto al consumidor, el precio hubiera pasado de \$17 a \$19,40 (+14%), en lugar de los \$32 (+90%) que se observa actualmente.

Es decir, el subsidio a la materia prima financiado con un impuesto sobre las ventas finales, permite incrementar el ingreso del primer eslabón de la cadena pero manteniendo los ingresos de los demás eslabones. En cambio, la política que se aplicó, de incrementar el precio de la materia prima, generó un incremento proporcional en los ingresos de los demás eslabones de la cadena, que multiplicó el impacto en el precio final de la yerba. La política por nosotros sugerida genera un menor incremento en el precio al consumidor y redistribuye el ingreso al interior de la cadena yerbatera beneficiando al eslabón más débil: el campesino productor.

Para cuantificar el monto total que implica la política por nosotros sugerida, hay que tener en cuenta que la recaudación con un consumo de 240 millones de kilos de yerba anuales es de \$576 millones ($\$2,40 \times 240.000.000$), que deberían subsidiar una producción de hoja verde de aproximadamente 720 millones de kilos, a razón de 80cvos por kilo. El costo fiscal sería nulo, ya que el subsidio se financia íntegramente con la recaudación del nuevo impuesto.

Para dar otro ejemplo del funcionamiento de la política por nosotros sugerida, analizaremos otra propuesta que se menciona para reducir el precio de la yerba mate: la eliminación del i.v.a. Si se eliminara directamente el i.v.a., y el comerciante disminuyera el precio en el monto que se ahorra, la yerba en las góndolas costaría \$26,50, \$5,5 menos. ¿Qué pasaría si lo recaudado en concepto de i.v.a. por las ventas de yerba se utilizara para subsidiar al productor de yerba generando una reducción equivalente en el precio de la materia prima? Para el caso de la yerba mate, con los sucesivos márgenes que multiplican por 5,2 el precio final, si se le transfiere el 21% sobre las ventas finales al productor, el precio básico pasaría a ser de \$12,70, que aplicándole el i.v.a. daría un precio al consumidor de \$15,35 (los cálculos pueden consultarse en el apéndice técnico). ***Es decir que transfiriendo lo recaudado en concepto de i.v.a. por las ventas de yerba al productor, el precio de la yerba mate en las góndolas sería \$11 más barato que si simplemente se eliminara el i.v.a.***

El consumo interno de yerba son unos 240 millones de yerba procesada. De implementarse la transferencia del i.v.a, con el nuevo precio básico de \$12,70, la recaudación por i.v.a. sería de \$640 millones ($240.000.000 * \$12,70 * 21\%$). Ese monto distribuido entre los 720 millones de yerba verde que se precisan como materia prima, arroja un subsidio de 89cvos por kilo de hoja verde. De modo que el productor seguiría recibiendo \$1,70 por kilo: 81cvos. del secadero y 89cvos. del subsidio.

Un resultado similar pero sin ningún costo fiscal, podría lograrse introduciendo un nuevo impuesto para financiar con su recaudación, los subsidios al productor. En el caso de un impuesto del 30%, el precio básico del kilo de yerba sería de \$10,36 (ver apéndice). Para obtener el nuevo precio en las góndolas hay que agregarle el i.v.a. (21%) y el nuevo impuesto (30%), por lo que el consumidor pagaría por el kilo de yerba unos \$16,30. Es decir, un precio similar al que regía antes del aumento obtenido sin ningún costo para el fisco. En este nuevo escenario, la recaudación con que se paga el subsidio sería de \$3,10 por kilo de yerba procesada, y aproximadamente \$1,03 por kilo de hoja verde ($\$3,10/3$). De esta manera, el productor continuaría recibiendo \$1,70 por kilo de hoja verde que serían abonados por el secadero (67cvos.) y por el subsidio (\$1,03). La recaudación total por el nuevo impuesto, con un nivel de ventas de 240 millones de kilos de yerba sería de unos \$746 millones ($30\% * \$10,36 * 240.000.000$), que financiarían los subsidios a los 720 millones de kilos de hoja verde necesarios para su producción.

Los efectos fiscales, económicos y sociales de la aplicación de la política

La propuesta esbozada para el caso de la yerba mate puede extenderse a otros bienes de consumo masivo cuyos mecanismos de formación de precios son similares. En lugar de permitir incrementos de la materia prima que se multiplican al interior de la cadena y dan por resultado un fuerte salto en el precio al consumidor, se puede implementar una política de subsidios a la materia prima para mantener su precio financiada con impuestos al bien final. El impacto de esa medida es un incremento mucho menor del precio al consumidor con una transferencia del ingreso, al interior de la cadena de valor, hacia el primer eslabón.

Esta propuesta es superior a la mera reducción del i.v.a. para los bienes básicos de consumo. Se suele decir, que en caso de eliminarlos, los precios no descenderán y la diferencia se la queda el comerciante. Pero aún si descienden lo harían en un porcentaje similar al impuesto eliminado. Ante esa situación, es preferible una transferencia del i.v.a. al productor primario a cambio de una reducción equivalente en el precio de la materia prima. Ello en una estructura de conformación de precios con márgenes rígidos, como es la habitual en el sector alimenticio, genera una drástica reducción en el precio de venta al consumidor (mucho mayor a la transferencia realizada).

De implementarse este tipo de política se lograría un importante descenso en el costo de la canasta alimentaria, que permitiría incrementar el valor real de los salarios y reducir fuertemente la pobreza y la indigencia. De esa manera se aliviaría la tensión distributiva que genera el encarecimiento de los alimentos y las presiones inflacionarias que desata. Además, la mejora en los ingresos de la mayoría de la población generará un importante incremento en el consumo, que puede actuar como herramienta contracíclica frente a la incipiente desaceleración de la actividad económica. El mayor consumo y actividad económica permitirá, además, un incremento de la recaudación impositiva.

Apéndice técnico

Sea:

p_c = el precio al consumidor

p_b = el precio sin i.v.a

t = el impuesto a las ventas finales que se distribuye al productor

m = el multiplicador del precio dado por los sucesivos márgenes aplicados en la cadena

p_{mt} = precio de la materia prima.

La fórmula que describe la formación de precios antes de la transferencia es:

$$P_c = p_b * (1 + i.v.a) = m * p_{mt} * (1 + i.v.a.)$$

Para el caso de la yerba mate después del aumento tenemos que $i.v.a.=0,21$; $m=5,2$ y $p_{mt}=\$5,1$, por lo que el precio al consumidor (p_c) es de:

$$\$32 = \$26,5 * (1 + 0,21) = 5,2 * \$5,1 * (1 + 0,21)$$

En el caso sugerido la política de subsidio consistía en transferir al productor lo recaudado por el i.v.a. para lograr una baja en el precio de la materia prima equivalente en esa transferencia. Por lo que $t=i.v.a=0,21$, entonces:

$$p_c = p_b * (1 + i.v.a) = m * [p_{mt} - t * p_b] * (1 + i.v.a.) = m * p_{mt} * \frac{(1 + i.v.a.)}{(1 + m * t)}$$
$$= 5,2 * \$5,1 * \frac{(1 + 0,21)}{(1 + 5,2 * 0,21)} = 5,2 * [\$5,1 - 0,21 * \$12,7] * (1 + 0,21) = \$12,7 * (1 + 0,21) = \$15,35$$

Vale hacer la comparación con el resultado obtenido de la eliminación del i.v.a., sin subsidio al productor (medida que tiene el mismo costo fiscal que la aquí propuesta):

$$p_c = p_b = m * p_{mt} = 5,2 * \$5,1 = \$26,52$$

Es decir, la yerba estaría \$5,5 menos que ahora pero \$11 más caro que si se implementa la transferencia del i.v.a. al productor.

Si se aplicara un nuevo impuesto para con el monto recaudado financiar los subsidios al productor (de modo que la política sea fiscalmente neutra), la nueva fórmula de formación de los precios sería:

$$p_c = p_b * (1 + i.v.a.) * (1 + t) = m * [p_{mt} - t * p_f] * (1 + i.v.a.) * (1 + t) =$$

$$= m * p_{mt} * (1 + i.v.a.) * \frac{(1 + t)}{(1 + m * t)}$$

En el caso de que el impuesto-subsidio sea $t=30\%$,

$$= 5,2 * \$5,1 * (1 + 0,21) * \frac{(1 + 0,3)}{(1 + 5,2 * 0,3)} = 5,2 * [\$5,1 - 0,3 * \$10,36] * (1 + 0,21) * (1 + 0,3) =$$

$$= \$10,36 * (1 + 0,21) * (1 + 0,3) = \$16,30$$