



**Informe N° 5/012**

Montevideo, 17 de febrero de 2012.

**ASUNTO: ESTUDIO PREPARATORIO EN EL MERCADO DE SERVICIOS  
AGROPECUARIOS**

Este expediente viene para informe económico de manera de analizar en qué medida las tarifas que recomienda CUSA operan como obligatorias o como referencia, en base a la información que surge de las respuestas de CUSA a los oficios de fecha 11 de agosto de 2011 y 26 de agosto de 2011, y las respuestas de algunos de los socios de CUSA en relación a una encuesta efectuada por esta Comisión.

**1. ANTECEDENTES**

Con fecha 8 de junio de 2011, esta asesora emitió el informe N° 36/011, en donde concluyó que consideraba que no existían elementos en el expediente que indicaran que las prácticas desarrolladas por CUSA se encuadraran dentro de las conductas prohibidas por el art. 2° de la ley N° 18.159; considerando las condiciones de aplicación de las listas de precios de CUSA, las características de mercado de servicios agrícolas y las justificaciones esgrimidas por la Cámara.

Posteriormente, esta Comisión resolvió solicitar informaciones a CUSA y a sus asociados en relación a la aplicación de los precios de CUSA, de forma de poder evaluar los posibles impactos de las mismas.

Por Resolución N° 72/011 del 28 de junio de 2011, se resolvió efectuar un relevamiento entre los socios de CUSA en relación a la fijación de precios y la aplicación de las “tarifas” sugeridas; y librar oficio a CUSA para que ésta informe

sobre la existencia de mecanismos de capacitación y/o asistencia técnica entre sus socios en relación al cálculo de costos y precios de los servicios que brindan. A su vez, considerando la información divulgada por el diario “El Observador” de fecha 8 de agosto de 2011 en referencia a la falta de acuerdo entre los asociados sobre el incremento de algunas tarifas, por Resolución N° 92/011 del 9 de agosto de 2011, se resolvió librar oficio a CUSA solicitando que efectúe ciertas aclaraciones sobre las tarifas fijadas, con respecto a: si son resueltas por la Asamblea de socios o si surgen de estudios técnicos; si tienen carácter de sugeridas o son impuestas por la asamblea; si ante un desacuerdo en la asamblea sobre la fijación de tarifas se requiere de mayorías, especificando cuáles serían las tarifas a considerar si no se alcanzan dichas mayorías o acuerdos.

Finalmente, figuran en este expediente las respuestas de algunos socios de CUSA a los oficios de fecha 6 de setiembre de 2011 que fueron enviados por esta Comisión, en donde se les solicitaba que indicaran cómo fijaban los precios de venta de sus servicios, especificando si habían existido cambios en las modalidades de fijación de precios durante el período en que habían estado operando; e informaran cuáles habían sido sus precios mínimo, máximo y promedio entre los meses de febrero y junio de 2011 para los siguientes servicios: cosecha de soja, cosecha de sorgo seco, cosecha de girasol, cosecha de maíz 5TT, disquera, inoculación, fertilización común hasta 200 kgs., fertilización variable hasta 200 kgs., pulverización de más de 100 lts..

## **2. ANÁLISIS**

Seguidamente se analizan las mencionadas respuestas de la gremial y de sus asociados en relación a la modalidad de determinación de los precios de los servicios agrícolas y a los precios efectivamente cobrados por los mismos.

### **2.1 Respuestas de la Cámara Uruguaya de Servicios Agropecuarios**

Las respuestas de CUSA a los oficios de esta Comisión de fecha 11 de agosto de 2011 y 26 de agosto de 2011, permiten aclarar y complementar las informaciones

aportadas anteriormente por la gremial, las cuales fueron analizadas por quien suscribe en los informes N° 13/011 y N° 36/011.

En fecha 11 de agosto de 2011, la Cámara Uruguaya de Servicios Agropecuarios confirmó lo expuesto previamente, informando que los precios "...son calculados mediante un equipo técnico basados en la información remitida por los socios...", "...Tienen carácter sugerido y son presentadas ante la Asamblea para su evaluación...", "...El precio sugerido se pone ante la Asamblea y ésta lo evalúa. En caso de que la mayoría lo considere correcto se publica tal cual es. En caso contrario se chequean nuevamente los cálculos y se publican.

En todos los casos el socio utiliza esta referencia si lo considera pertinente..." (a fs. 117).

Con respecto a la capacitación de sus asociados, la gremial informa en fecha 26 de agosto de 2011 que "...los socios participan aportando sus datos y evaluando sus técnicas particulares de cálculo. Es en estos momentos que junto a los técnicos y a la contadora de la Cámara chequean sus propias técnicas de cálculo..." (a fs. 124).

Vale mencionar que en un artículo del diario "El Observador" de fecha 10 de febrero de 2012, el Pte. De CUSA, Sr. Rafael Ferber Artagaveytia, indica que el alza de los precios sugeridos se explica por los aumentos de los costos de mano de obra, maquinaria nueva y combustible; señalando que "...Los distintos porcentajes de suba se dan porque estos factores no pesan igual en las distintas labores, no es lo mismo el peso que tiene en los costos de mano de obra de una siembra que de una cosecha, por ejemplo..." (a fs. 217 y 218).

En suma, estas declaraciones refuerzan lo expresado previamente por la gremial en relación al carácter sugerido de los precios y al cálculo de los precios a partir de criterios técnicos, considerando los costos de los servicios. Asimismo, se destaca la participación de los socios en dicho proceso de cálculo.

## 2.2 Respuestas de los socios de CUSA

En relación a la encuesta realizada entre los socios de CUSA, se recibieron 44 respuestas. Dentro de éstas, existen 8 respuestas que corresponden a socios que no informan los precios de sus servicios por distintas razones (no prestan los servicios mencionados en el oficio enviado sino otro tipo de servicios, no prestan servicios a terceros, ya sea porque nunca los prestaron o porque dejaron de prestarlos).

### 2.2.1 Modalidades de determinación de los precios

La mayoría de dichos asociados informa que toman los precios de CUSA como referencia y que los ajustan según distintas variables, considerando gastos como los vinculados a traslados, por ejemplo. Otros destacan que fijan los precios según los costos de la empresa, considerando a su vez los precios del mercado. Además, más de un 25% de quienes responden indican que son tomadores de precios o que los precios de CUSA son una referencia y que negocian los precios con los clientes en cada caso. Cabe mencionar algunas respuestas que resultan bastante ilustrativas:

- “Normalmente tomamos como referencia los precios de la CUSA. Aunque las grandes empresas nos hacen ofertas de menores precios” (a fs. 183).

- “NO FIJAMOS PRECIOS.  
SOMOS TOMADORES DE PRECIOS DE LOS GRUPOS GRANDES- DE SIEMBRA- SIEMPRE FUE ASÍ...NOS PAGAN LO QUE QUIEREN Y CUANDO QUIEREN” (a fs. 163);

- “LA CAMARA FIJA TARIFAS LAS CUALES SOLO SE PUEDEN APLICAR CON CLIENTES CHICOS.-  
LAS EMPRESAS GRANDES FIJAN ELLOS ANTES DE CADA ZAFRA EL PRECIO QUE PAGAN.  
ES ASÍ DESDE QUE EMPECE.” (a fs. 165);

- “SE HACE ESTUDIO DE COSTOS A LOS CUALES SE LE AGREGA UN % DE GANANCIA, SON MUY PARECIDO A LO QUE SUGIERE CUSA...AUNQUE LOS PRECIOS LOS FIJAN LAS EMPRESAS, EN UNA PALABRA SOMOS TOMADORES DE PRECIOS.

LUEGO QUE SE FORMÓ CUSA ALGO MEJORÓ SIN LLEGAR A LA REALIDAD” (a fs. 167).

### 2.2.2 Precios cobrados<sup>1</sup>

Finalmente, corresponde analizar la información en relación a los precios que efectivamente cobraron los encuestados entre febrero y junio de 2011 por la prestación de los servicios de cosecha de soja, cosecha de sorgo seco, cosecha de girasol, cosecha de maíz 5TT, disquera, inoculación, fertilización común hasta 200 kgs., fertilización variable hasta 200 kgs. y pulverización de más de 100 lts..

Si bien se preguntan los precios mínimo, máximo y promedio para cada servicio, algunas respuestas incluyen sólo algunos de estos precios. A su vez, a pesar de que existen 44 respuestas, a nivel de cada servicio existe únicamente información de quienes prestan dichos servicios, existiendo sólo un encuestado que presta todos los servicios enunciados.

La información proporcionada por los encuestados en formato papel fue pasada por esta asesora a formato digital, de manera de proporcionar un análisis más detallado de los precios cobrados.

En los siguientes cuadros<sup>2</sup> se resume la información recibida en relación a los precios cobrados para cada servicio y se exponen sus diferencias con respecto a los precios publicados por CUSA (en porcentajes). Para cada servicio se resta el precio de CUSA del precio informado por cada socio y se lo divide por el precio de CUSA.

---

<sup>1</sup> Los precios están expresados en dólares americanos.

En relación a los servicios de cosecha de soja, se cobró en promedio un precio mínimo de USD 50.26, aunque el precio mínimo se encuentra entre USD 35 y USD 73, considerando las 21 respuestas recibidas. Los precios mínimos fueron en promedio un 5.2% menores que el precio sugerido por CUSA, que equivale a USD 53.02 (sin considerar el costo por gas oil); aunque el precio mínimo cobrado llegó a situarse incluso un 34% por debajo del precio de CUSA y un 37.7% por encima del mismo.

Cuadro 1: Cosecha de soja

Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)

```
. sum c_soja_pmin c_soja_pmax c_soja_pprom
```

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
c_soja_pmin	21	50,26381	7,406177	35	73
c_soja_pmax	18	54,95	8,683199	49,1	80
c_soja_pprom	17	52,21588	7,147668	40	73

Precio de CUSA

USD 53.02+13 lts. de gas oil (por há.), considerando un uso anual de 840 há./año

Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA

```
. sum pdsojamín pdsojamax pdsojaprom
```

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdsojamín	21	-5,198398	13,96865	-33,98717	37,68389
pdsojamax	18	3,640135	16,37721	-7,393436	50,88646
pdsojaprom	17	-1,516631	13,48108	-24,55677	37,68389

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

El precio máximo cobrado por cosecha de soja es de USD 54.95 en promedio, para 18 socios de CUSA, siendo en promedio un 3.7% superior al precio sugerido por CUSA (diferencia que varía entre las 18 respuestas entre un 7.4% menor y un 50.9% mayor). El precio promedio de los servicios de cosecha de soja asciende a USD 52.22 y se encuentra entre USD 40 y USD 73 para las 17 respuestas recibidas; situándose en promedio un 1.52% por debajo del precio de CUSA (diferencia que varía entre un -24.6% y un 37.7% entre las distintas respuestas).

Con respecto al servicio de cosecha de sorgo, se aprecia que los precios mínimos, máximos y promedios se ubican promedialmente por encima del precio de CUSA

<sup>2</sup> Estos cuadros surgen de procesar la información recibida con el programa Stata IC11.

(USD 54.15), en un 1.4%, 8.6% y 3.9%, respectivamente (aunque estas diferencias toman valores negativos, y también valores positivos cercanos al 50%).

Cuadro 2: Cosecha de sorgo seco

Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)

```
. sum c_sorgo_pmin c_sorgo_pprom c_sorgo_pprom
```

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
c_sorgo_pmin	8	54,89375	10,74797	45	80
c_sorgo_pp~m	7	56,28571	10,82765	47	80
c_sorgo_pp~m	7	56,28571	10,82765	47	80

Precio de CUSA

USD 54.15 + 13 lts. de gas oil (por há.), considerando un uso anual de 240 há./año

Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA

```
. sum pdsorgomin pdsorgomax pdsorgoprom
```

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdsorgomin	8	1,3735	19,84852	-16,89751	47,73777
pdsorgomax	5	8,587258	22,21446	-7,663897	47,73777
pdsorgoprom	7	3,944071	19,99567	-13,20406	47,73777

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

En referencia al servicio de cosecha de girasol, sólo existe una respuesta, de acuerdo a la cual, el precio mínimo de este servicio es igual al precio de CUSA (USD 37.91).

Por otra parte, en el cuadro 3 se observa que los precios mínimo, máximo y promedio para el servicio de cosecha de maíz son en promedio más bajos que los precios fijados por CUSA (USD 66.08), en un 6.4%, 3.1% y 4.9% respectivamente; aunque dichas diferencias llegan a tomar valores negativos superiores al 20% y valores positivos cercanos al 30%.

Para los servicios de disquera (cuadro 4), los precios son promedialmente menores al de CUSA (USD 24.11) en el caso de los precios mínimo y promedio (en un 2.2% y 2.5% respectivamente) y son mayores al de CUSA en el caso de los precios máximos (en un 1.3%); aunque el rango de dichas diferencias es bastante amplio.

Cuadro 3: Cosecha de maíz 5TT

Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)

. sum c\_maiz\_pmin c\_maiz\_pmaxn c\_maiz\_pprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
c_maiz_pmin	7	61,86857	11,369	48	84
c_maiz_pmaxn	4	64	14,39907	50	84
c_maiz_pprom	5	62,8	12,9499	49	84

Precio de CUSA

USD 66.08

Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA

. sum pdmaizmin pdgmaizmax pdmaizprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdmaizmin	7	-6,373227	17,20491	-27,36077	27,11864
pdgmaizmax	4	-3,1477	21,79037	-24,33414	27,11864
pdmaizprom	5	-4,96368	19,59731	-25,84746	27,11864

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

Cuadro 4: Disquera

Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)

. sum disq\_pmin disq\_pmax disq\_pprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
disq_pmin	9	23,56778	4,953922	17	35
disq_pmax	7	24,42857	4,995236	19	35
disq_pprom	9	23,5	4,821825	18	35

Precio de CUSA

USD 24.11

Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA

. sum pddisqmin pddisqmax pddisqprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pddisqmin	9	-2,248952	20,54717	-29,48984	45,16798
pddisqmax	7	1,321325	20,71852	-21,19452	45,16798
pddisqprom	9	-2,530071	19,99928	-25,34218	45,16798

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

En relación a los servicios de inoculación, llama la atención que la diferencia con respecto a los precios sugeridos por CUSA es muy elevada, siendo en promedio de



460%, 600% y 466.7% para los precios mínimo, máximo y medio. Mientras que el precio calculado por CUSA es igual a USD 2.5, se cobró por el servicio de inoculación un precio mínimo que varía entre USD 2.5 y USD 25 entre las distintas respuestas, y un precio máximo que llega hasta USD 30.

Cuadro 5: Inoculación

<u>Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)</u>					
. sum inocu_pmin inocu_pmax inocu_pprom					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
inocu_pmin	5	14	10,69462	2,5	25
inocu_pmax	3	17,5	13,91941	2,5	30
inocu_pprom	3	14,16667	10,10363	2,5	20

  

<u>Precio de CUSA</u>					
USD 2.5					
<u>Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA</u>					
. sum pdinocmin pdinocmax pdinocprom					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdinocmin	5	460	427,785	0	900
pdinocmax	3	600	556,7764	0	1100
pdinocprom	3	466,6667	404,1452	0	700

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

Para los servicios de fertilización común (cuadro 6), los precios cobrados son en promedio más bajos que el precio de la Cámara (USD 9.96), siendo esta diferencia superior al 20%, y cercana al 30% en el caso de los precios mínimo y promedio.

En el caso de la fertilización variable (cuadro 7), en términos promedios, el precio máximo fue más alto que el precio de CUSA (USD 11.97), un 8.6%, mientras que los precios mínimo y medio fueron más bajos que dicho precio, en un 31.5% y 18.5% respectivamente.

Por último, por los servicios de pulverización o fumigación (cuadro 8) se cobró promedialmente menores precios que el precio de la gremial (USD 7.94), siendo dicha diferencia equivalente a -14.2%, -4.2% y -10.3% para los precios mínimo, máximo y medio.

Cuadro 6: Fertilización común hasta 200 kgs.

Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)  
 . sum fert\_c\_pmin fert\_c\_pmax fert\_c\_pprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
fert_c_pmin	13	7,096923	2,32969	2	9,96
fert_c_pmax	11	7,954545	3,150036	2	15
fert_c_pprom	10	7,28	2,308342	2	9,5

---

Precio de CUSA  
 USD 9.96 (incluye gas oil)

Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA  
 . sum pdfertcmin pdfertcmax pdfertcprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdfertcmin	13	-28,74575	23,39046	-79,91968	0
pdfertcmax	11	-20,13509	31,62687	-79,91968	50,60241
pdfertcprom	10	-26,90763	23,17613	-79,91968	-4,618474

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

Cuadro 7: Fertilización variable hasta 200 kgs.

Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)  
 . sum fert\_v\_pmin fert\_v\_pmax fert\_v\_pprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
fert_v_pmin	3	8,193333	2,77347	5	10
fert_v_pmax	2	13	2,828427	11	15
fert_v_pprom	2	9,75	1,06066	9	10,5

---

Precio de CUSA  
 USD 11.97

Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA  
 . sum pdfertvmin pdfertvmax pdfertvprom

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdfertvmin	3	-31,5511	23,17017	-58,2289	-16,45781
pdfertvmax	2	8,604846	23,6293	-8,103593	25,31328
pdfertvprom	2	-18,54637	8,860988	-24,81203	-12,2807

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

Cuadro 8: Pulverización de más de 100 lts.

<u>Precios cobrados (mínimo, máximo y promedio)</u>					
. sum pulv_pmin pulv_pmax pulv_pprom					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pulv_pmin	16	6,8125	,6577588	5,5	8
pulv_pmax	15	7,602667	,9518964	6	10
pulv_pprom	14	7,121429	,5556404	6	8

  

<u>Precio de CUSA</u>					
7.94 (incluye gas oil)					

  

<u>Diferencia porcentual de precios cobrados con respecto a CUSA</u>					
. sum pdpulvmin pdpulvmax pdpulvprom					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
pdpulvmin	16	-14,20025	8,284117	-30,73048	,7556675
pdpulvmax	15	-4,248531	11,98862	-24,43325	25,94458
pdpulvprom	14	-10,30946	6,99799	-24,43325	,7556675

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los socios de CUSA y precios sugeridos de CUSA del período de febrero-agosto de 2011.

Corresponde destacar que las diferencias entre los niveles medios de precios mínimo y máximo son pequeñas para los servicios de cosecha de sorgo, maíz y disquera (2.5%, 3.4% y 3.7%, respectivamente); siendo mayores para los servicios de cosecha de soja, pulverización y fertilización común (del orden del 9.3%, 11.6% y 12.1%, respectivamente), y más elevadas en el caso de los servicios de inoculación y de fertilización variable (25% y 58.7% respectivamente).

Nótese que la información procesada se refiere exclusivamente a la aportada por una parte del total de socios (44 respuestas en 250 socios, siendo 36 las respuestas recibidas sobre los precios efectivamente cobrados). Además, a nivel de cada servicio se cuenta con menos datos, porque sólo existe información sobre los precios de los servicios prestados por los socios que respondieron la encuesta.

Cabe aclarar que se analizaron los datos disponibles en este expediente, aunque no se puede afirmar que los resultados de la encuesta sean representativos de los socios de CUSA, ni tampoco del mercado relevante definido por informe N° 36/011, ya que no se encuestó a otros prestadores de servicios agrícolas no asociados a la gremial.

## **CONCLUSIONES**

En este informe se analizaron las respuestas de los oficios enviados por esta Comisión a la Cámara Uruguaya de Servicios Agropecuarios y a sus asociados en relación a la determinación de los precios por los servicios que prestan.

De acuerdo a lo expresado por CUSA y sus asociados, los precios difundidos por la gremial operarían como orientativos, siendo una referencia para los asociados, en la medida en que están calculados en base a los costos de los servicios informados por los socios de CUSA. Los socios indican que se guían por el precio de CUSA, ajustándolo en cada caso, considerando las condiciones particulares vinculadas a cada trabajo y al contratante del servicio, pues muchos mencionan que negocian el precio con el cliente y que son tomadores de precios de los grandes grupos de productores, los cuales fijan de antemano los precios que están dispuestos a pagar por sus servicios.

**Ec. Laura Nogueira**