



HAL
open science

Contratos de exportacion de fruta chilena: consignacion y venta en firme

Jean Marie Codron, Iciar Pavez Lizarraga

► **To cite this version:**

Jean Marie Codron, Iciar Pavez Lizarraga. Contratos de exportacion de fruta chilena: consignacion y venta en firme. Pomaceas, 2019, 105, pp.6-10. hal-02623205

HAL Id: hal-02623205

<https://hal.inrae.fr/hal-02623205>

Submitted on 26 May 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Contratos de exportación de fruta chilena: consignación y venta en firme

Dr. Jean-Marie Codron¹ | codron@supagro.inra.fr | Francia

Dra. Iciar Pavez¹ | iciar.pavez@supagro.inra.fr | Francia

¹ Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), UMR MOISA, INRA, CIHEAM-IAMM, CIRAD, Montpellier SupAgro, Univ Montpellier, Montpellier, France.

Con el desarrollo de las exigencias sanitarias se ha producido una disminución de la exportación bajo la modalidad de libre consignación, con un aumento de la venta en firme, la última teniendo funciones diversas según el país de destino y el tipo de cliente.

Las transacciones internacionales de fruta se caracterizan por estar sometidas a fuertes niveles de incertidumbre, debido a la naturaleza perecible del producto y a la volatilidad de los precios.

Las transacciones entre los exportadores chilenos y los importadores se han realizado tradicionalmente bajo dos tipos de contratos:

- Consignación, sea libre o con mínimo garantizado.

- Venta en firme.

Un acuerdo de consignación implica que el exportador envía la mercancía al importador, quien está encargado de su venta en el mercado de destino al mejor precio posible. Una consignación puede ser libre, cuando ningún precio es fijado antes del

envío, o bajo un mínimo garantizado, en el que las partes acuerdan un precio basal con la expectativa de mejora a la venta en destino. La venta en firme, implica que las partes del acuerdo fijan un precio previo al envío de la mercadería.

El caso de la exportación de fruta chilena es interesante debido a que Chile, además de ser uno de los principales proveedores del hemisferio sur, tiene una amplia estrategia de diversificación de mercados en el mundo. Ello hace que el análisis de su experiencia sea rico en enseñanzas sobre las prácticas contractuales de la exportación hacia más de 100 países importadores.

La Fig. 1 muestra los diferentes mercados de destino de la fruta chilena a lo largo del tiempo.

En los últimos 20 años se observa un incremento de la exportación bajo venta en firme, las cuales, para el año 2014 representaban el 39% de los envíos y hasta más del 50% para fruta de menor perecibilidad, como las manzanas.

La pregunta que motivó esta investigación fue: ¿qué factores influenciaron el desarrollo de los contratos de venta en firme y, por ende, la disminución de los envíos bajo consignación?. El presente artículo es una síntesis basada fundamentalmente en dos artículos científicos en economía institucional. El primero publicado en la revista *International Management* (Pavez & Codron, 2018), que destaca el efecto de los atributos de las transacciones según la teoría de costos

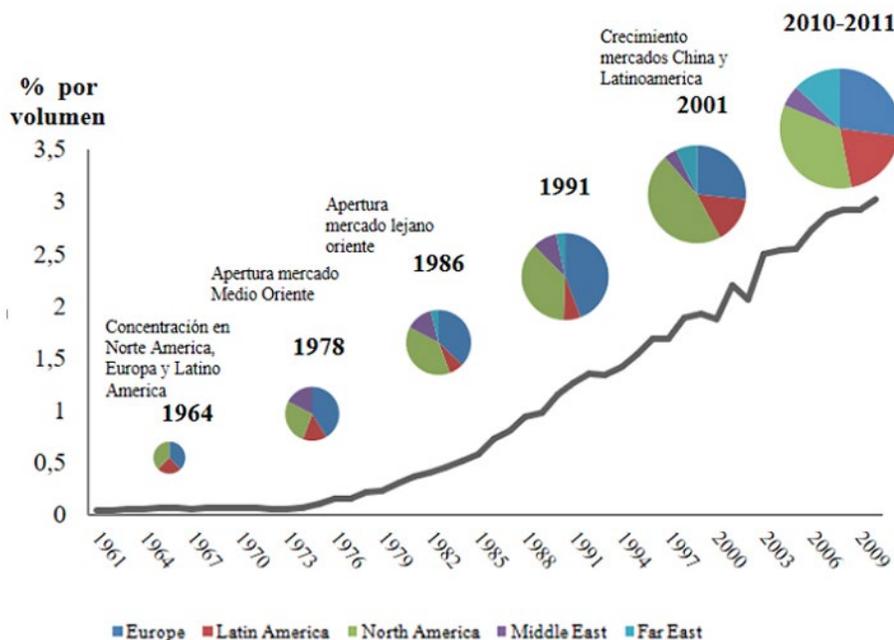


Figura 1. Diversificación de destinos de exportación de la fruta chilena (Fuente: Pavez, 2013).

de éstas, así como la influencia del riesgo país del importador. Este riesgo se explica más detalladamente en un segundo artículo, actualmente en revisión en Agricultural Systems (Pavez, Codron, Lubello, Florêncio), que destaca el rol de factores institucionales públicos y privados del entorno de los negocios en los países importadores, con énfasis en las instituciones Sanitarias y Fitosanitarias (SPS por su sigla en inglés).

Las transacciones ya sean venta en firme o en consignación, son respaldadas por documentación de comercio exterior. Las partes confirman los acuerdos a través de comunicaciones electrónicas y en menor medida, aunque con tendencia creciente, por contratos firmados (Pavez, 2013; Pavez, Codron, Moustier, 2014).

En este artículo se aborda el grado de formalización de los contratos. Se utiliza el término contrato, independientemente si existe el respaldo firmado por las dos partes de la transacción. Además, se centró en las transacciones entre el exportador y el importador. Las transacciones entre productor y exportador, o entre importador-clientes en mercado de destino, no forman parte de este análisis.

A continuación se presenta brevemente el contexto del análisis, algunas consideraciones teóricas y metodológicas que permiten una mejor interpretación de los contratos, para posteriormente abordar los resultados.

CONTEXTO DE LA EXPORTACIÓN DE FRUTA

Las exportaciones de larga distancia y especialmente las realizadas desde el hemisferio sur están marcadas por fuerte incertidumbre. Existen tres fuentes principales de incertidumbre: la relacionada con la volatilidad de los precios; la relacionada con la calidad de los productos y la relacionada con el entorno de las transacciones, es decir con el ambiente institucional.

En efecto, los precios de los productos perecederos fluctúan diariamente y

obligan a los operadores a negociaciones frecuentes en mercados multi-origen altamente competitivos, lo que no ocurre con los productos secos. La calidad de los productos perecederos, es por naturaleza frágil, el transporte de larga distancia incrementa los riesgos de pérdida de valor de la mercadería durante trayectos de varios días o semanas.

La volatilidad de los precios y la incertidumbre sobre la calidad afectan especialmente a los exportadores e importadores de productos distantes geográficamente, debido a la dificultad de fijar precios por adelantado (tres o cuatro semanas en el caso de exportación a Europa; Foto 1).

Otra fuente de incertidumbre está ligada al entorno de las transacciones, las que pueden ser exógenas al exportador e importador, tal como las derivadas de las debilidades institucionales en el país importador, o endógenas, tal como el riesgo de selección adversa del socio comercial, la aparición de comportamientos oportunistas, la insolvencia del comprador, entre otras.

Tradicionalmente, las exportaciones de frutas se han realizado bajo consignación, utilizando mecanismos tales como el establecimiento de relaciones de confianza a fin de proteger las transacciones. Cuando la relación no es lo suficientemente fuerte o es inexisten-

te, el exportador realiza la transacción en venta en firme, con un precio fijo establecido antes del envío y con anticipos de pago suficientes para contrabalancear los riesgos.

Complementariamente, en los últimos años se ha incrementado el uso de otros medios para reducir riesgos, como la utilización de nuevos dispositivos tecnológicos y organizacionales (inspección de calidad por terceros, transmisión de reportes de calidad y fotos de forma inmediata, sistemas de seguros, afiliación a cámaras de arbitraje), para un mejor control de calidad y reducción de la asimetría de la información entre las dos partes de la transacción. Además, con la globalización de las cadenas de abastecimiento, nuevos dispositivos organizacionales se han implementado, por ejemplo alianzas de empresas, importación directa por supermercados o a través de product managers, entre otros.

EL ENFOQUE TRANSACCIONAL E INSTITUCIONAL

Según las teorías de la economía institucional, particularmente la de costos de transacción, ciertas características de ella influyen en la decisión de optar por tipos alternativos de contrato; estas son: la especificidad de los activos involucrados en la transacción, la



Foto 1. La gran mayoría de la fruta chilena se exporta por barco.

incertidumbre y la frecuencia de las transacciones. Hay diferentes formas de especificidad de activos y en el caso de la fruta, debido a la corta vida del producto, esto es, su perecibilidad, la principal es la especificidad temporal.

Las transacciones que involucran altos activos específicos son más riesgosas, por tanto, a mayor perecibilidad, mayor riesgo. Por ejemplo, el exportador es más vulnerable a un comportamiento oportunista del importador (y viceversa), si el comprador amenaza con suspender en el último minuto el cumplimiento de su obligación en el contrato, sabiendo que es difícil para el vendedor reorientar el producto a compradores alternativos. La frecuencia de las transacciones puede ser interpretada desde una perspectiva de economía de escala y desde una perspectiva relacional, que es la que ha sido retenida en este análisis, es decir, a mayor frecuencia de transacciones, mayor aprendizaje del mercado de destino y colaboración entre las partes.

Otro factor de gran influencia en la selección de contratos, es la incertidumbre y en el caso de este análisis se hace énfasis en la incertidumbre que emerge del ambiente institucional de los negocios. Las transacciones internacionales están sometidas a riesgos políticos, económicos y comerciales de los países involucrados en ellas.

Las diferencias de los sistemas institucionales entre país exportador e importador hacen que sea difícil y costoso hacer ejecutar los contratos por vías legales en el caso de incumplimiento de las partes. En el caso de la fruta, los disfuncionamientos en los procesos de exportación-importación serían las ineficiencias de los sistemas legales en los países importadores, la baja eficiencia de los servicios logísticos y aduaneros, la opacidad de las reglas y de su aplicación. En este análisis se explora especial-

Cuadro 1. Variables utilizadas en los modelos económicos.

		ARTÍCULOS	
		Pavez & Codron (2018)	Pavez, Codron, Lubello, Florêncio (en revisión)
		Exportación de frutas	Exportación de manzanas
<i>Variable a explicar:</i> Tipo de contrato	Tipo de contrato (Aduanas Chile)	Venta en firme; Consignación	Venta en firme; Consignación; Mínimo garantizado
<i>Variables explicativas</i> Características de la transacción	Especificidad activos Perecibilidad, estacionalidad (Calculo propio)	✓	
	Modo transporte (Aduanas Chile)	✓	
	Frecuencia de envíos (Aduanas Chile)	✓	
	Incertidumbre: Índice riesgo país importador (COFACE)	✓	✓
Ambiente institucional general	Cumplimiento del derecho contractual (Banco Mundial: enforcing contracts index)		✓
	Desempeño aduanero y logístico (Banco Mundial)		✓
	Conectividad logística (UNCTAD)		✓
	Percepción de la corrupción (Fuente: Transparency International)		✓
Ambiente institucional SPS	Numero de provisiones SPS en Tratados comerciales (Calculo propio)		✓
	Percepción del exportador sobre la severidad de reglas SPS (Engler et al, 2012)		✓
Instituciones privadas SPS	Exportación directa a supermercados (proxy) (Calculo propio con base en datos EXIMFRUT)		

mente las referidas a aspectos sanitarios y fitosanitarios que se han vuelto críticos desde fines de los años 90 para el comercio de fruta perecible.

En el Cuadro 1 se presentan las variables y sus fuentes que fueron movilizadas en dos artículos. En Pavez & Codron, 2018, se profundiza el análisis transaccional. En Pavez, Codron, Lubello y Florêncio, se profundiza el análisis institucional. Los datos movilizados provienen de Aduanas Chile y Eximfrut, la primera tiene la ventaja de especificar el tipo

de contrato y la segunda la identidad del importador. Además, se han complementado con bases de datos internacionales (Transparencia Internacional, Banco Mundial, entre otros) para aclarar la calidad del entorno institucional.

Se construyeron varios indicadores: la perecibilidad de la fruta por especie y variedad, el número de provisiones SPS en acuerdos comerciales firmados por Chile (25 acuerdos a 2013), el número de certificaciones de calidad de las empresas exportadoras, la exportación directa a

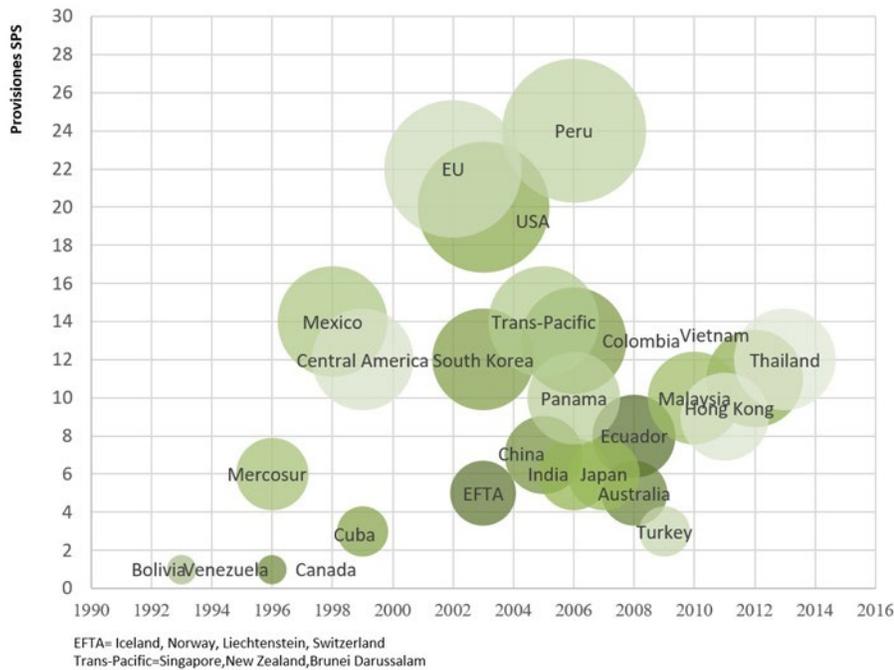


Figura 2. Número de Provisiones SPS en los Acuerdos de Comercio firmados por Chile (Fuente: Pavez, Codron, Lubello, Florêncio, artículo en revisión).

supermercados. En ambos artículos se plantearon hipótesis teóricas que fueron comprobadas econométricamente (Fig. 2).

RESULTADOS

Los estudios confirman las predicciones teóricas. Respecto a la especificidad temporal de las frutas, aunque todas las frutas son perecederas, la vida útil varía según especies e incluso variedades. Cuanto más perecedera la fruta, mayor es la probabilidad de la exportación en consignación. Si se compara frutas con una perecibilidad idéntica, el caso de las manzanas, la consignación libre es más probable si el país de destino tiene instituciones sólidas y brinda mayor seguridad jurídica para las transacciones. Esto se explica por el efecto de la incertidumbre en los países importadores.

En ambientes institucionales de buena calidad, las exportaciones están expuestas a menos riesgos y es más probable la exportación en consignación. Por el contrario, las exportaciones a

destinos con ambientes institucionales de mala calidad, donde la percepción de la corrupción es mayor, o existe fragilidad del ordenamiento jurídico y de las condiciones de logística y servicios de aduanas, hay mayor probabilidad de exportación en venta en firme.

Respecto al efecto de las normas sanitarias y fitosanitarias que gobiernan las transacciones, los resultados muestran que, respecto a las provisiones SPS incluidas en acuerdos comerciales firmados por Chile, a mayor número de provisiones, mayor probabilidad de exportaciones en consignación. Esto se puede explicar por el hecho que estas provisiones establecen de manera más detalladas los mecanismos de coordinación entre autoridades competentes, por ejemplo: comités bilaterales sobre SPS, que son importantes para mejorar el entendimiento mutuo sobre las medidas y los procesos regulatorios, lo cual puede contribuir a reducir la incertidumbre institucional.

Respecto a las normas privadas, se puede observar que las exportaciones directas a supermercados se realizan con una probabilidad más elevada, bajo venta en firme. Esto puede explicarse por la práctica del retail de utilizar contratos de proveeduría más completos, que incluyen normas privadas de calidad y sanitarias específicas (Fig. 3).

En aras de la claridad de estos tests, se han limitado las observaciones a una sola especie de fruta, la manzana, considerando como primera aproximación que la perecibilidad es la misma, cualquiera que sea la variedad.

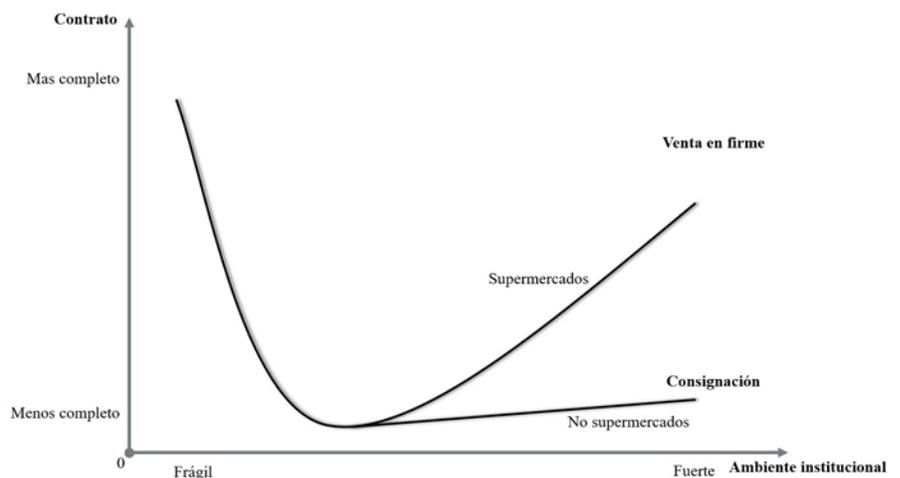


Figura 3. Efecto del ambiente institucional del país importador y tipo de importador directo sobre el tipo de contrato.

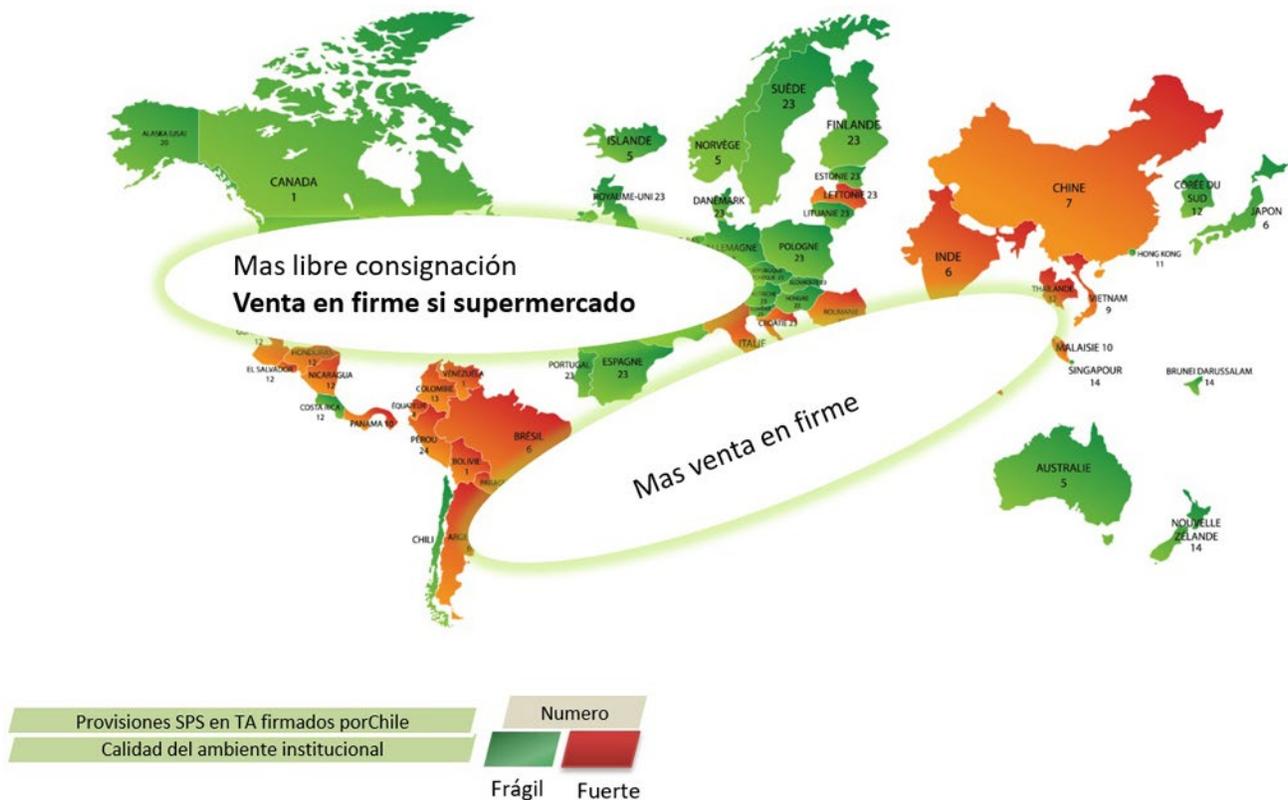


Figura 4. Mapa de cooperación en la cadena de productos frescos (Pavez, Codron, Lubello, Florêncio (artículo en revisión; infografía: Eunat Garcés).

En presencia de normas sanitarias privadas, más estrictas que las públicas, los contratos funcionan no solo para proteger la transacción sino también y sobre todo para crear valor agregado. Esta observación lleva a la conclusión sobre la doble función de los contratos, como mecanismos de protección y de coordinación. La función de protección permite contrabalancear los riesgos inherentes al comercio internacional, los cuales se incrementan en el caso de las transacciones de productos perecibles y hacia mercados con mala calidad institucional, que dejan a los exportadores más expuestos y vulnerables.

La función de coordinación de los contratos permite la realización de transacciones con mayor valor agregado, como suele ser el caso cuando el cliente internacional demanda requisitos específicos y exigentes. Esta función se ha tornado más relevante con el auge de las preocupaciones sanitarias y fitosanitarias.

El consumidor demanda productos frescos más seguros, los supermercados, actores cada vez más relevantes, debido a diversas crisis sanitarias y bajo presión de organizaciones de consumidores y ecologistas, han establecido exigencias sanitarias privadas que pueden ser incluso más estrictas que las normas oficiales (ej. los niveles de residuos de pesticidas en la Unión Europea).

El cumplimiento de estas normas no solo es necesario para el acceso a los mercados, sino que tiene un efecto positivo en la reputación de los proveedores. Los importadores, sean mayoristas o supermercados, actualmente se involucran más en el proceso de producción. Además de las inspecciones del producto en despacho y llegada, y la utilización de certificaciones privadas (e.g. Global Gap), cada vez es más frecuente la coordinación que involucra a toda la cadena productiva y comercial con diversos niveles en la delegación de control, monitoreo y decisión.

Para cumplir con esta función de coordinación, que permita proveer alimentos frescos con altos estándares sanitarios y de calidad comercial, se necesitan contratos más completos para agregar valor al producto. Agregar valor significa una cooperación estrecha en la cadena de productos frescos y activa la función de coordinación del contrato (Fig. 4). Esta investigación se llevó a cabo en la Unidad Mixta de Investigación UMR MOISA, Montpellier, Francia. En particular, en el contexto de una tesis doctoral (Iciar Pavez, 2013) y el proyecto Sustain'Apple (2014-2018) coordinado por Jean-Marie Codron y financiado por la Agencia Francesa de Investigación (ANR).

