

Contratos frutihortícolas: “no se está atacando la esencia del problema”

28/08/2020

La ley 9.133 –reglamentada en 2019–, determina que la compra de toda materia prima no propia incorporada a la industria debe registrarse. Ésta tiene algunos cambios en sus resoluciones y para conocer cómo afecta al sector, desde FM Vos (94.5) y Diario San Rafael dialogamos con José Luis Navarro, presidente de la Asociación de Productores y Empacadores de Fruta Fresca (ASPEFF).

Desde la entidad sostienen que “la actividad frutihortícola está bastante diezmada ya que con los acontecimientos ocurridos en el último tiempo, hay cada vez menos hectáreas cultivadas, menos producción y menos empaques”. “Yo creo que estas modificaciones pueden estar ayudando a algunas personas y en algunas situaciones especiales, pero creo que no se está atacando la esencia del problema, porque en nuestra actividad hay cada vez menos rentabilidad”, dijo y agregó: “cada vez tenemos más presión fiscal, más inconvenientes en los costos laborales, en todos los costos logísticos”.

Advirtió que esto se nota mucho en “frutas de pepita”, si tenemos en cuenta que había casi 12 mil hectáreas cultivadas y quedan apenas 1.200, lo que significa que en Mendoza “se está exportando un 10% de lo que se exportaba hace 10 años”.

Considera que si bien es cierto que en muchos casos hubo quienes se aprovecharon de los productores, pero “cuando el producto vale, es muy fácil poder colocar la mercadería, poderla cobrar; el problema es cuando no vale”. “Eventualmente, el contrato puede ayudar, pero estamos atacando un efecto y no la causa de los problemas”, aseguró y añadió que la solución en realidad, sería que se trabaje para alcanzar rentabilidad, el valor de los productos. Actualmente,

las condiciones son muy desfavorables para el productor, aunque lo que tenga para ofrecer tenga calidad. “Hay muy poca rentabilidad en todo lo que es el sistema agrícola, a excepción de algunos productos como el ajo que eventualmente sí es beneficioso y otros en la vitivinicultura, como algunas uvas en especial. El problema en general se presenta cuando el mercado está mal. La rentabilidad se va a generar cuando tengamos valor de exportación, un precio competitivo; una vez que comencás a exportar, comienza a disminuir la cantidad de productos en el mercado interno, lo que ayuda a la producción en general”, dijo. En la actualidad sobran productos, los precios son bajos y en consecuencia nadie gana.