

En abril los consumidores pagaron en promedio un 250% más en los agroalimentos que el valor que recibieron los productores

16/05/2024



La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) publicó un informe en el que destacaron que, durante abril, los consumidores pagaron \$3,5 de cada \$1 que recibió el productor de agroalimentos.

En promedio, la participación del productor explicó el 31,4% de los precios de venta final. La mayor participación la tuvieron los productores de frutilla (81%), mientras que la menor fue para los de limón (8,1%).

Si se toma solamente el IPOD (Índice de Precios en Origen y Destino) que se compone de 19 frutas y hortalizas la brecha es mayor: de 4,3 veces. Por cada peso que recibe el productor los

consumidores pagan 4,3 pesos, lo que significa que, en el camino de la tranquera a la góndola, las frutas y hortalizas se encarecen en promedio un 330 por ciento.

«El sistema de comercialización tiene una cantidad de actores y de intermediarios en la cadena de valor que distorsionan totalmente el precio de nuestros productos. Los consumidores terminan pagando valores excesivos. Nadie cuida a quien genera ese producto primario. En este caso, estamos hablando de frutas y hortalizas. Se olvidan del jugador más importante: el productor», declaró al principio de la nota el director ejecutivo de Economías Regionales de CAME, Pablo Vernengo.

Luego de este preámbulo, se refirió a las últimas mediciones que realizó la entidad que él representa. «El último informe nos arrojó que en abril los consumidores pagaron 3,5 pesos por cada peso que recibieron los productores. Ese es un promedio. Los productos con mayor brecha son, además, del limón, la mandarina (con un IPOD de 6,9), la naranja (6,3), la pera (5,9) y la carne de cerdo (5,6). Lo de los cítricos es llamativo: en el caso del limón: el precio al productor cayó en el último mes 16,7%, pero apenas 2,6% en góndola, mientras en el de la naranja, cayó 20,4%», precisó.

«Esta distorsión que se produce con el limón es porque hay un exceso de oferta. Lo mismo sucede con la mandarina y la naranja. En el caso de la pera es porque está compitiendo con la exportación», amplió la información.

En ese contexto, planteó cuáles son las mayores problemáticas que aquejan a los productores. «Siempre el sector frutihortícola se maneja por el mercado de la oferta y demanda. Las economías regionales tienen dos problemas. Uno de ellos es la presión tributaria que recae sobre el sector. Cerca del 39 % son impuestos. El otro tema es el de la distancia y el transporte. Una manzana se produce en Río Negro y va al mercado concentrador de Buenos Aires. Ese mismo producto vuelve a esa provincia o a Neuquén para estar en una góndola de un supermercado a un precio desorbitante. Esa ineficiencia operativa alguien la termina pagando. Siempre quienes pagan los mayores costos son los más débiles, el

consumidor y el productor», explicó Vernengo.

«Por otra parte, ante la recesión el consumidor final tampoco convalida los precios, por lo que hay una retracción del precio que se paga al productor. Las economías regionales están en crisis desde hace varios años. La cosecha no puede esperar a que la situación del país mejore. Tampoco se puede frenar la venta de una verdura o fruta. La dinámica del sector es totalmente diferente al resto. En muchos casos se entrega una producción en marzo y recién se fija el precio en mayo. Al productor se le termina pagando con un cheque en junio y en cómodas cuotas. Con esta inflación galopante se termina descapitalizando al eslabón más frágil de la cadena de valor», enfatizó el director ejecutivo de Economías Regionales CAME.

Al terminar, apuntó directamente a los intermediarios y a los operadores del mercado central de Buenos Aires. «Acá lo que pasa es que no quiere intervenir ningún actor del Estado. No puede ser que un operador a las cinco de la mañana fije un precio de un producto a mil pesos y a las once de la mañana ese mismo valga cien pesos. Entiendo que ese producto no vale ni mil pesos ni cien. No hay un punto donde se desplacen correctamente hacia la oferta y la demanda, siempre se mueven en el terreno de la especulación. Estamos dentro de un espiral desde hace años. Hay que modificar los modos de comercialización en Argentina», cerró.