

# La brecha entre la góndola y lo que recibe el productor superó el 250%: “No es el productor el formador de precios”

19/09/2023



En muchos bienes alimenticios de la economía, es cada vez mayor la brecha entre el precio que reciben los productores y el que abonan los consumidores. Sobre ello dialogó con FM Vos (94.5) y con Diario San Rafael, Pablo Vernengo, director ejecutivo de Economías Regionales de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

En el año 2015, la CAME comenzó con un relevamiento con 24 productos, de los cuales 19 son frutihortícolas y el resto del sector ganadero. “Lo que nos llama la atención es lo poco que recibe el productor, y lo mucho que pagamos los consumidores.

En el mes de agosto, la brecha superó el 250%, es decir, por cada \$3,50 que nosotros como consumidores pagamos en el comercio minorista, el productor sólo recibe un peso. Lo que nosotros estamos haciendo es concientizar a la sociedad en el lugar para que sepa que no es el productor el formador de precios, y cómo hay dentro de la cadena de valor ciertas distorsiones ocasionadas justamente por los demás actores”, dijo Vernengo.

Aclaró que “el sector frutihortícola tiene una diferencia más que significativa del comportamiento del sector ganadero, y esto es debido a que el productor está atomizado, no hay mercados transparentes y es un mercado que funciona por oferta y demanda; lo que vemos es que desde la salida de la chacra hasta que llega a góndola, hay distintos puestos ocultos y hay rentas que no deberían existir porque siempre, para donde se ajusta, es para el consumidor que le elevan los precios en góndola, o quitándole rentabilidad al productor pagándole menos por su mercadería”.

Considera que hay una completa falta de controles y, al mismo tiempo, de transparencia, lo cual debería garantizarse por el bien de los productores y de los consumidores.

A modo de ejemplo, se refirió al tomate redondo que actualmente llega a Mendoza desde Corrientes. “Al productor se le pagan \$245; en el mercado concentrador, la conseguís a esa mercadería en \$338; y después si vas a la góndola, pasa de \$338 a \$832. Eso hace que haya un incremento que se lo lleva el mayorista y el comercio minorista”, criticó. En el caso de los limones, los productores reciben \$23; en el mercado concentrador pasa a \$100; y termina en góndola en \$261. Así ocurre con muchos otros productos, que tienen subas de hasta once veces entre lo que adquiere el productor y lo que abona el cliente.

“Es cierto que tenemos calidades bajas en muchos de nuestros productos, caída de ciertos mercados internacionales por la falta de competitividad, pero al productor le tendríamos que estar dando mayores rentabilidades para que pueda aumentar la productividad, ya que al tener mayor volumen podría generar un

precio aún más bajo y poder todos estar satisfechos dentro de la cadena de valor, pero eso no se da”, reclamó. Vernengo considera que debería volverse a la época en la que había remates en el Mercado Central de Buenos Aires, aprovechando las nuevas tecnologías.

Por otra parte, reconoció que hay menor producción debido al efecto de la sequía y heladas tardías, lo que generó menor oferta, más allá de las restricciones de la demanda debido a la caída del poder adquisitivo.