

# Quejas de productores porque no consiguen...

## VIENE DE TAPA

los embarques, pero a otras directamente no les han aprobado la importación.

Si bien el año pasado ya empezaron a registrarse estos problemas, porque faltaba material para siembra, pudieron suplantar por otras variedades, pero ahora todos están en la búsqueda. Esto, porque hasta fin de año hay cultivos, pero no se sabe qué pasará con los que se deberían implantar a partir de agosto y cosecharse en enero y febrero, ya que no tienen semillas para la próxima campaña.

Carlos Freitas, de Vivero San Nicolás, que comercializa semillas para cultivos hortícolas y también plantas de vid, comentó que los distribuidores de semillas, sobre todo de tomate, que es el rubro en el que se especializan, tienen demoras, porque no les aprueban las Siras (autorización para importar) o sólo en forma parcial.

Si antes sabían que iban a contar con determinada cantidad de estos materiales, ahora el distribuidor llama para ofrecer las que consiguió y no hay certeza de cuándo, o si, va a recibir nuevamente. De ahí que quienes comercializan estos insumos tampoco le puedan dar certezas al productor, salvo que cuenten con un stock remanente del año pasado.

Freitas indicó que, si bien los problemas con las importaciones se extienden a una buena cantidad de insumos para el agro, si faltan rulemanes para un vehículo, ejemplificó, se puede esperar un mes a que lleguen,



**EN PROBLEMAS.** Los productos hortícolas son algunos de los que presentan más complicaciones.

pero el tiempo es crucial en el caso de las semillas, porque hay un momento propicio para la siembra y si se reciben después, se perdió esa temporada.

“Para el tomate estamos a tiempo. Todavía no estamos desesperados, pero sí muy preocupados”, comentó. Asimismo, expresó que ha aumentado el precio en dólares, aunque prefirió no arriesgar un porcentaje promedio, y sumó que hay compañías que, hasta que no reciben la semilla, no dan un presupuesto, porque no saben cuáles van a ser los costos cuan-

do puedan entregarlas.

Alejandro David, quien tiene un emprendimiento familiar de cultivo de hortalizas y verduras en el cinturón verde de Guaymallén, planteó que el problema para conseguir semillas es muy grave. Añadió, al momento de la consulta de Los Andes, que diez minutos antes una de las empresas proveedoras les había informado que habían logrado ingresar un contenedor después de tres meses de espera. Otra, añadió, hace más de un mes que no le permiten importar estos elementos desde Israel, y que lo mismo les

**Los que se dedican a la venta de semillas, les llaman a sus clientes cuando les llegan los productos. El precio no se sabe hasta que no llegan.**

sucede a una francesa, una norteamericana, una holandesa y varias muy conocidas en Argentina.

Como señaló que estas dificultades no son nuevas, sino que empezaron a manifestarse en 2005, siempre se aseguran de tener un stock para el año siguiente. De ahí que en 2023 tengan elementos para plantar tomates, cherries, sandías, melones, pimientos. Pero también reconoció que, para una finca de 10 hectáreas, como la de ellos, necesitan invertir unos US\$ 20 mil. De ahí que a los productores que tienen 50, 100 o hasta 300 hectáreas se les complica tener tanto material disponible.

Además, los David se dedican a tener varios cultivos, pero hay fincas en las que un año cultivan zanahoria y, al siguiente, por cuestiones de mercado, pueden cambiar a otra hortaliza, por lo que compran semillas cuando deciden qué van a cultivar.

Y si bien se consiguen en la provincia las de ajo, papa, ciertas variedades de cebolla y zanahoria, y zapallo inglés y coreano, las de otros productos, como tomate redondo, perita y Cherry, pimienta y berenjena se traen del exterior. En el caso del maíz, acotó, todas son híbridas y vienen de afuera.

El productor señaló que, si bien tiene semillas para este año, intentará ir comprando para el próximo, a medida que vayan autorizando los ingresos. Es que añadió que, en general, dejan entrar los contenedores en septiembre y octubre, cuando ya pasó la temporada.

## El “dólar agro” de Massa sigue sin convencer

**SIN VENTAS.** Desde diversas entidades han planteado al Gobierno nacional cuáles son los motivos por lo que no está favoreciendo las exportaciones, sin respuesta hasta ahora.

Cuando Sergio Massa habló por primera vez de un tipo de cambio diferencial para las economías regionales, en noviembre de 2022, desde el sector productivo rechazaron la propuesta, porque el plazo de 40 días era inaplicable a estas exportaciones. Cuando volvió a mencionarlo, en marzo, para la Fiesta Nacional de la Vendimia, bajo otras condiciones, muchos señalaron que podía ser beneficioso. Hoy, esa expectativa favorable viró hacia la decepción porque el funcionamiento no ha sido el esperado.

Las dos principales objeciones a cómo se implementó el Programa de Incremento Exportador fueron que se exige la inclusión de todas las etiquetas que se comercialicen en el mercado interno en Precios Justos, con subas autorizadas muy por debajo de la inflación general; y que no se previó un mecanismo de ajuste del tipo de cambio y los \$300 están muy cerca del oficial y muy lejos del blue, por

el que, en la práctica, se fija la evolución de los costos.

Sin embargo, hay otro reclamo reiterado y es que, aun quienes, ante estas condiciones, deciden participar, se encuentran con un laberinto de requisitos que, en la práctica, demoran, e incluso bloquean, el acceso. Ernesto Villasante es productor y exportador de uva en fresco y pese a que apenas se anunció el nuevo tipo de cambio empezó a prepararse para participar, todavía no ha logrado completar la gestión y teme haberse topado con un “callejón sin salida”.

Villasante explica que, en un primer momento, enviaron una presentación, por intermedio del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, para que se tomara en consideración que el sector de la uva en fresco ya había concretado los despachos, pero aún no habían cobrado ni liquidado esas exportaciones. Esto, debido a que la ventana de tiempo establecida no correspondía con el momento en que se realizan las ventas.

Desde entonces, aunque ya tiene listos algunos pagos, está frenando las liquidaciones a la espera de una respuesta. Sin embargo, le pidieron que presentara registros de la pyme, que se inscribiera en Precios Justos (pese a que no participan en el mercado interno porque exportan toda su producción) y otras gestiones, pero sin

acceder a la resolución que autoriza al Banco Nación a liquidarles con este tipo de cambio. “Me parece que estamos llegando al final del camino y no hay nada que hacer, porque no hay referentes con quienes hablar”, planteó.

El gerente del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Mauro Sosa, señaló que el hecho de que se haya anunciado en noviembre y, seis meses después, todavía haya tantas dificultades para acceder, con numerosas inscripciones y sin una persona para hablar personalmente cuando surgen complicaciones, parece demostrar que no se busca facilitar el acceso.

En este sentido, consideró que no ha sido un programa exitoso, ya que sólo tiene conocimiento de una empresa que haya logrado finalizar la gestión, y señaló que habrá que esperar a conocer los resultados cuando presenten una rendición. De todos modos, subrayó que se requieren soluciones de fondo y estas parciales suelen beneficiar sólo a algunos. Y sumó que este tipo de cambio de \$300 ha quedado desactualizado frente a un blue que impacta en los costos internos y que fue algo que advirtieron desde un principio que iba a ocurrir.

La semana pasada, la Corporación Vitivinícola Argentina le envió un pedido de audiencia a Massa, “debido a

la preocupación de la cadena vitivinícola por la pérdida de competitividad y la consecuente caída que se viene registrando sostenidamente en las exportaciones vitivinícolas”. Para ilustrarlo, detallan que las ventas al exterior de vinos fraccionados tuvieron un descenso del 11% en 2022, con respecto a 2021; los graneles, del 42%; el mosto, del 23%; la pasa de uva, del 17%; y la uva de mesa, del 23%.

La presentación añade que la baja se sostiene en los cuatro primeros meses de 2023 y que, en este contexto, les alarma que las empresas estén teniendo dificultades para obtener las autorizaciones porque esto agravará la situación. El presidente de Coviar, Mario González, detalló que aún no tienen respuesta del pedido y que les preocupa que pasa el tiempo y el mercado externo se reduce cada vez más.

Y si bien indicó que la medida era positiva, casi no se ha podido avanzar por las complicaciones en su tramitación -acotó que algunas empre-

**Mario González, presidente de Coviar, dijo que son muy pocas las bodegas que lo han podido utilizar porque es muy complicado tramitarlo.**

sas han ingresado al programa, pero el porcentaje es muy bajo- y por el requisito de formar parte de Precios Justos, ya que los incrementos mensuales son del 1% al 3%, según el caso, frente a una inflación del 7% u 8%. Esto, además de la no actualización del tipo de cambio.

González detalló que, en todas las reuniones previas con el Gobierno nacional, explicaban que el 75% de la producción se vuelca al mercado interno, por lo que la industria lo cuida, y, además, el vino no es un commodity y ganar un nuevo cliente en el exterior demanda presencia, promoción y un vínculo directo, que no se genera de inmediato. Esto implica que no hay riesgo de desabastecimiento ni de una suba significativa en las góndolas locales. En cambio, cuando se pierde un importador, luego cuesta mucho recuperar ese espacio.

También desde Bodegas de Argentina han tomado contacto directo con funcionarios de Nación para solicitar que se revise el programa. La presidenta de la entidad, Patricia Ortiz, detalló que, luego de la reunión que tuvieron con el secretario de Agricultura y Ganadería de Nación, Juan José Bahillo, los primeros días de mayo, han pedido otra con Matías Tombolini, secretario de Comercio, por el impacto que está teniendo en la industria Precios Justos.