

El sector frutihortícola

Ing Agr. Jorge Amigo *

La Inocuidad Alimentaria trata lo relativo a asegurar que el producto no causará ningún daño al consumidor (**FIGURA 1**). La calidad se refirió tradicionalmente a características intrínsecas de un producto que lo definen y que tienen significación en la determinación del grado de aceptabilidad por parte del comprador.

Hoy se habla de calidad ampliada para lo que debe sumarse a las características del producto la capacidad de dar respuesta a las expectativas del cliente. Este cliente en el exterior es generalmente un supermercado o un mayorista al que hay que satisfacer día a día. En una palabra, la calidad está determinada por el consumidor y no por el producto. Hoy se habla de trazabilidad o rastreabilidad cuando nos referimos al seguimiento de toda la cadena de un producto, desde su producción primaria hasta la venta al menudeo y la identificación de transformaciones, agregados y actores a lo largo de la misma. A todo ello le debemos sumar necesariamente la sanidad, fitosanidad en nuestro caso de frutas frescas.

Estos son algunos de los campos de acción en los cuales el SENASA en mayor o menor medida, necesitamos que se desempeñe exitosamente.

1. VISION DEL ACTUAL SENASA

El SENASA es un organismo que se ha transformado en fundamental para el mantenimiento y desarrollo del comercio exterior argentino y pretendemos que intervenga en el ordenamiento del comercio doméstico (**FIGURA 2**). El primer rol se ha dado y

continúa incrementándose con el recrudescimiento de las negociaciones comerciales a nivel mundial, por bloques o sencillamente en el marco bilateral. Más aún, se intensificará su trabajo dadas las necesidades de mayor seguridad alimentaria en vistas a las nuevas exigencias mundiales en materia de inocuidad de los alimentos.

En la República Argentina el SENASA es el promotor de las medidas relacionadas con la fijación de estándares para el intercambio de productos agroalimentarios y a su vez, el organismo de aplicación y también el juez en caso de litigio.

Legalmente es un organismo que crea las normas, las corrige, es el encargado de velar por su cumplimiento y es el juez que condena e impone castigos en caso de incumplimiento o infracción.

Todas las negociaciones internacionales, para nuestro país en principio, parecen tener dos sustentos, uno público y el otro privado,, pero en la práctica existe una mesa en la cual se apoyan actualmente, un tanto débilmente, pero se deberían sustentar con total fortaleza, las exportaciones del sector frutihortícola argentino.

(FIGURA 3)

Estas bases son :

- “ la decisión de inversión privada, las negociaciones económicas internacionales,
- “ la decisión y acciones políticas que las respalden, les den continuidad, y las repotencien y por último,
- “ la negociación internacional sanitaria, en nuestro caso fitosanitaria. Sin

* Gerente de la Federación Argentina de Citrus (FAC)

alguna de las «patas» oficiales, la mesa tambalea. Sin la «pata» SENASA la mesa deja de existir para la frutihorticultura y ya no hay posibilidad de explorar nuevos mercados o mantener los existentes.

Por otra parte las negociaciones exteriores en temas sanitarios forzadamente recaen en el SENASA, no existiendo, como en el caso de las negociaciones económicas internacionales, varios organismos que tienen incumbencia, a saber: la Cancillería, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación y la Secretaría de Comercio.

De esto se desprende que es necesario un mínimo correcto de funcionamiento de este Servicio multifuncional. No es fácil ser juez y parte además de cubrir el plano internacional y teóricamente asegurar la inocuidad de los alimentos que consume nuestra población.

Es evidente que en la actualidad el SENASA no está cumpliendo las labores a la altura que demanda nuestra actividad como para convertirse en uno de motores de las exportaciones argentinas, ni siquiera para expandir dichas exportaciones y en algunos casos, ni tan solo para conservar mercados. Tampoco se percibe una labor regular en el plano interior.

Pero la parte estatal, que muchos errores ha cometido desde el punto de vista del SENASA no tiene toda la culpa del problema que aquí se trata. Es obvio que el SENASA tiene personal valioso e imprescindible, pero es difícil dilucidar desde la órbita privada, cual es el elemento humano necesario y cual es la parte prescindible. En otras palabras, cual es la asignación actual y cuál la correcta de los recursos que el SENASA percibe o donde se halla sobredimensionado el Servicio.

En la década del '90 se creó el IASCAV y luego se fusionó SENASA con IASCAV, so pretexto de racionalizar gastos, confundiendo, o queriendo confundir, fusión con racionalización o achicamiento de la estructura estatal. Evidentemente para el subsector al que pertenezco, esta fusión no arrojó un balance positivo.

No solo no se logró un organismo más eficiente sino que esta nueva creación resultó más burocrática, menos concreta y sus cabezas se alejaron de las voces de los reales usuarios. Esto es importante ya que se percibe que, tanto el antiguo IASCAV como el SENASA, tienen el poder de decisión a la altura de sus cabezas, aún para temas de importancia menor. El IASCAV permitía un diálogo de mayor especificidad con los diferentes subsectores agroalimentarios verdes, de por sí muy diferentes en su raíz y evolución. Tales diferencias se ven profundizadas dado los diferentes problemas y aptitud para afrontar las dificultades sanitarias que día a día imponen los mercados.

Por otra parte las continuas reestructuraciones del organismo, sin entrar a calificarlas de necesarias o no, atentaron y atentan contra la continuidad y preparación de sus integrantes, lo que dificulta el diálogo de trabajo con la actividad productiva y exportadora.

Pero entremos ahora de lleno en cuál es el rol que está desempeñando la actividad privada en el SENASA y cuáles son algunos puntos a debatir para delimitar ese papel., todo ello partiendo de las actuales restricciones de nuestra política económica y de la necesidad imperiosa que requiere: **(FIGURA 4)**

... negociar la apertura y/o mantenimiento de mercados externos, así

como realizar, aunque sea mínimamente y ocuparse mínimamente del mercado interno, de forma tal de ir cerrando la brecha entre el estándar de sanidad y calidad para exportación y el correspondiente al consumo local, así como tendiendo al achicamiento de la marginalidad en general.

Control fitosanitario y cualitativo de las importaciones.

MERCADO INTERNO E IMPORTACION

En cuanto al orden interno, es evidente que el control es sumamente laxo. En referencia al área verde, en especial frutas y hortalizas, no existen controles rutinarios en la práctica, ni en zonas de producción, ni durante el traslado, ni en los mercados concentradores, ni en los lugares de expendio al público. (FIGURA 5)

En la últimas dos décadas se observa día a día un incremento de la producción, ya calificable de sobreproducción en muchos productos y debido a la carencia de controles, una expansión de la comercialización hortifrutícola con una participación marginal cada vez más importante, acompañando el alza en el nivel de pobreza y la continua aparición de galpones, denominados mercados clandestinos, obviamente sin ningún tipo de controles.

Esta marginalidad no sólo se da en el plano comercial, sino también en el fiscal y sanitario.

En el otro extremo, las cadenas de hipermercados han tomado una significativa porción del mercadeo frutihortícola al por menor a través de estrategias para captar consumidores y productores de frutas y hortalizas, todo ello dentro de estrategias orientadas más que nada a alcanzar sus metas en cuanto a desarrollos comerciales.

Paralelamente, el abastecimiento a domicilio es una tercera vía que se está expandiendo en un determinado segmento poblacional de recursos medios a altos.

¿Y dónde está el SENASA en todo este entramado? ¿En que puntos de la cadena se realizan inspecciones sanitarias?; ¿cuál es el grado de seguridad en cuanto a la inocuidad alimentaria de estos productos en el país?.

Hoy día es sumamente escaso.

Todo el control o mejor dicho la responsabilidad de asegurar la inocuidad de estos alimentos, queda entonces en manos de la actividad privada.

Poco es lo que se ha hecho al respecto. En alguna medida el Mercado Central de Buenos Aires en su entorno y en un porcentaje sumamente bajo de sus ingresos, ha trabajado y está trabajando; por ejemplo algunos recientes operativos de SENASA, a instancias de la actividad privada, en los mercados concentradores frutihortícolas legalizados y en unos pocos clandestinos.

En todos los casos se contó con la imprescindible intervención de la DGI y de la Gendarmería Nacional, pues de lo contrario ni SENASA, ni las direcciones de bromatología y/o sanidad municipales- a las que se les ha delegado el poder de policía sanitaria -, pueden en la práctica entrar en dichos centros y realizar un efectivo control.

Estos operativos se realizan con aportes privados para pagar el auxilio de la fuerza pública. Es decir que la actividad privada debe sumar a sus costos el sufragar operativos para controlar a la competencia desleal.

Todo ello muestra el papel de

reparto que tiene SENASA en control interno de alimentos, en cualquiera de sus etapas y lo que es más grave, la resignación que ha efectuado de su rol de policía sanitaria. En efecto, esto es así y a tal punto que ni siquiera consta que supervise o audite a los organismos provinciales y municipales en que ha delegado dicho control.

La situación descrita es grave y debe resolverse en mínima medida, con miras a ejercer controles mínimos de inocuidad alimentaria, proteger al buen productor del inescrupuloso y achicar la alarmante porción de comercialización ilegal de alimentos de primera necesidad (**FIGURA 6**). El SENASA debe recobrar su rol de policía sanitaria interior, independientemente de la labor que realicen o no municipalidades o entes provinciales, tanto en forma directa como asesorando y auditándolos.

Y el sector privado debe “meter manos” a la obra al respecto.

En primer lugar expidiéndose sobre la delegación de facultades de poder de policía del SENASA., puesto que éste, en tanto delega sus derechos en provincias y municipalidades so pretexto de no contar con recursos para realizar su labor- y sí medios humanos preparados- estos últimos organismos municipales y provinciales instauran a través de sus legislaturas, cuantiosas tasas por servicios no prestados o deficientemente prestados. Esto se ha convertido en un verdadero sistema de aduanas internas.

Este es un ejemplo de mala asignación de recursos del sector privado en el sector público, por parte del sector público.

Hay un incorrecto manejo de fondos, cobrados en forma de tasas, desviados desde la prestación de servicios a destinos no específicos.

Este desvío se realiza sin intervención privada y tampoco del SENASA.

Con lo expuesto no quiero proponer que el SENASA deba agrandarse en cuanto a infraestructura y personal, sino reubicar al existente para controlar en forma directa una veintena de puntos críticos o cuellos de botella que, decisión política mediante e imprescindible, son perfectamente controlables. (**FIGURA 7**)

Si no logramos este objetivo en nuestro mercado de productos hortifrutícolas frescos y perecederos, corremos el riesgo que, ante cualquier eventualidad, se produzcan estos efectos, tarde o temprano:

Primero, el consumidor se alejará del alimento fresco y natural hacia el elaborado y con marca reconocida, sustituyendo en la conciencia del consumidor esta última la necesidad de seguridad que el Estado o el pequeño y mediano productor no pueden brindar por sí mismos.

En segundo término, no podemos exigir a las mercaderías de importación, exigencias que vayan más allá de lo que logremos imponer sanitariamente y en materia de identificación en el mercado interno, ya que esto nos dejaría expuestos a reclamos y disputas internacionales, como consecuencia de los cuales, tradicionalmente el país y sus productores resultan perdedores.

En tercer lugar, es necesario entender que una actividad que no tiene un mercado más o menos transparente internamente y no tiene mínimas seguridades para desarrollarse externamente, no recibirá inversión externa o interna.

Finalmente, es difícil que pueda apuntarse a la reconversión y desarrollo de las economías regionales sin un SENASA fuerte, en el que se escu

chen y comprendan estas necesidades.

Tenemos en la actividad frutihortícola casos de inversiones que se han perdido por este motivo, ya que el fiel de la balanza se inclinó hacia países vecinos cuyos servicios fitosanitarios presenta niveles de actividad, antecedentes y continuidad superiores al nuestro.

El papel que debería jugar en el plano doméstico el sector privado es el de un mayor compromiso en el control doméstico, aunado a una mayor actividad de SENASA para que ello ocurra.

Debemos comprender la necesidad de ir cerrando la brecha entre los dos estándares, el que rige las exportaciones y el que se tolera para el mercado doméstico.

La brecha entre ambos estándares hace que la diferencia entre productores más tecnificados y orientados a la exportación y productores orientados al mercado interno, se agrande día a día (**FIGURAS 8**). Paralelamente debe recordarse que por el Acuerdo Sanitario SPS no puede exigirse al producto importado exigencias mayores que a los nacionales. Y que son cada vez más frecuentes los internos reclamos en cuanto a frenar las importaciones. Como recientemente manifestó el Ing Juan Schiaretto de REUNIDA, en el diario CLARIN, y de lo que respetuosamente me voy a hacer eco, : «Estamos ante una situación imposible: muchos productores del agro «venden sus cosechas a precio de remate, en las banquinas de las rutas, mientras las góndolas - de los supermercados- tienen cada vez más alimentos importados». Hay casos en los supermercados que lindan con el absurdo. Aparecen, por ejemplo, latas de choclo importadas de Francia y

Tailandia, cuando la Argentina es el segundo exportador mundial de maíz».

«En el Mercado Central, cerca de la General Paz, unas 2.000 toneladas mensuales de frutas y verduras son derivadas al CEAMSE como «relleno ecológico», porque no llegan a venderse y pierden su calidad comercial». Canadá, nueces de Chile; aceite de oliva de España; remolachas, choclo, espinaca, chauchas y otros vegetales importados de Francia y tomates pelados llegados desde Italia.

Supermercado Norte, que pertenece al grupo Carrefour, importa distintas salsas de tomate y aceitunas desde Brasil; frutillas, brócoli, espinaca, espárragos, chauchas, choclo, arvejas desde Chile y champiñones desde España.

«Los supermercados no tienen prohibido importar, pero la mayoría de los productos que compran afuera perfectamente se pueden elaborar aquí, generando valor agregado y fuentes de trabajo».

Coincidimos también que se obligue a separar en las góndolas lo nacional de lo importado, para permitir que el consumidor elija. «Está todo mezclado y con etiquetas engañosas», según expresa el Ing. Schiaretto.

Adhiero a dicha postura, pero paralelamente habría que aplicar la reglamentación vigente sobre los productos, tanto sean nacionales como importados.

La mayor parte de lo importado proviene de EE.UU. y la Unión Europea, justamente las dos potencias contra las que lucha la Argentina porque subsidian a sus productores y exportadores con «unos 1.000 millones de dólares al día» según REUNIDA. Ante esto, institucionalmente se reclama al Gobierno que aplique una

«política espejo» o de reciprocidad que limite la importación de productos desde los países que actualmente ponen trabas a la Argentina. Esto se complementarí­a perfectamente con una devolución en la delegación del poder de policí­a sanitaria por parte de SENASA y una reintroducción a acciones directas, no espectaculares pero sí regulares, con una línea de conducta clara, consensuada y previamente informada, perfectamente conversada con los sectores productivos.

Estos últimos deberían poder dejar de pagar tasas municipales y provinciales y destinar esos recursos al funcionamiento del SENASA domé­stico en la medida que este efectúe las contraprestaciones que le son propias y convenidas, sobre planes previamente acordados.

Paralelamente debe haber un respaldo polí­tico claro, pú­blico, de los Poderes Legislativo y Ejecutivo, para que la labor del SENASA no encuentre barreras provinciales o municipales. Es incoherente por ejemplo que SENASA hoy no realice inspecciones en un supermercado, una fruterí­a, un mercado concentrador o el mismo mercado Central de Buenos Aires. Pero esto es lo que está ocurriendo.

Queda domé­sticamente dirimir los límites de acción entre SENASA e INAL así como la fusión o no de estos organismos, tema que no estamos discutiendo en este momento y este no es un tema menor.

Recientemente la Resoluci3n 4377/2001 del ANMAT dispone un nuevo trámite obligatorio para todos los productos, lo que comprende los frutales y agroindustriales. Este tema de la falta de una definici3n clara de límites, entre SENASA e INAL es fuente de costos y dificultades.

Esta es otra tarea del sector

privado, en especial de las entidades privadas que tienen una relaci3n, podemos decir más formal con y dentro de estos organismos, pues forman parte de sus consejos de asesoramiento o administraci3n.

2. EXPORTACIONES Y MERCADOS EXTERNOS

En el plano externo el papel del SENASA y el rol de los privados en este Servicio es tan o más complejo (FIGURA 9). Hasta el momento SENASA decide , como qued3 dicho, la normativa y su aplicaci3n, es quien impone sanciones y es el juez en caso de diferendos, es el negociador internacional y quien sube o baja el pulgar a las importaciones.

Todo ello en gran parte en una atm3sfera de secreto o de una necesaria falta de transparencia para con el sector privado que, a la corta o a la larga, es el beneficiario o perjudicado por su labor.

En contraposici3n y a modo de grá­fica explicaci3n, para entrar cí­tricos frescos a USA el APHIS hizo tres audiencias pú­blicas prefijadas para recoger inquietudes y oposiciones del sector privado. A cada objecci3n presentada contest3, una a una, antes de autorizar y publicar dicha norma. En la otra vereda, el SENASA, un organismo con participaci3n privada, no consulta muchas veces al subsector interesado y un organismo similar sin participaci3n privada actúa a trav3s de métodos democrá­ticos.

Evidentemente SENASA tiene demasiadas funciones, pero ello no implica que el mismo organismo no las pueda cumplir. El problema es que su cumplimiento en la prá­ctica deja mucho que desear.

En este caso el rol de buena parte de la actividad privada, aquella

que es beneficiaria de los éxitos y sufre de las carencias de SENASA, es principalmente informal, irregular y en su parte formal no ha surtido efectos exactamente positivos.

Por comenzar por alguna de estas puntas del ovillo, diremos que la concreción de normas y/o su modificación es sumamente lenta, cuando no se concreta. Existe una concentración de temas en la cúpula del organismo, independientemente de la importancia de los mismos. Cada uno debe sortear innumerables pasos, llámense funcionarios técnicos y asesores.

Por otra parte, para el organismo tiene un Consejo de Administración que en la práctica no ha actuado a favor de la resolución de los temas regionales, por lo menos en el caso de la frutihorticultura.

En cuanto a negociaciones internacionales no existe una política clara y de largo aliento. Por una parte un importador presenta un AFIDI y, si este es aprobado, la mercadería ingresa sin más trámite ni consulta o vista a la actividad privada, por lo tanto no se pueden presentar objeciones técnicas en tiempo y forma.

Por otra parte, cualquier negociación internacional el sector privado debe solicitarla, generalmente se realiza sin fijar tiempos, a largo plazo, y muchas veces sin considerar la reciprocidad de trato del otro país o los antecedentes de este, en el caso de otras negociaciones internacionales.

Entretanto la actividad privada que la solicita no tiene ninguna intervención en la misma, ni siquiera de asesoramiento técnico u opinión. Con esto no quiero decir que se debe delegar la negociación fitosanitaria internacional en la actividad privada, pero - y dado que en muchos casos los privados también deben soportar un

cargo extra para que se lleve a cabo, y son los beneficiarios por el éxito o fracaso de la gestión - deben tener participación en la estrategia y/o la decisión final, así como las provincias deben ser informadas en tiempo y forma de la negociación internacional.

Pero para poder comparar, podemos tomar a modo ilustrativo la intervención de la actividad privada en organismos similares al SENASA. El SAG chileno, organismo que diferentes autoridades de SENASA han colocado como ejemplo de Servicio sanitario, no contempla dirección conjunta público privada ni consejo consultivo alguno. Sí existe, me comentaba el Ing. Jorge Iribarra, agregado agrícola de Chile en Buenos Aires y ex Director del SAG, la realización de talleres donde se fijan grandes lineamientos a seguir, especialmente los planes a desarrollar junto a la actividad privada, pero luego es el SAG el que, con fondos provistos por el Estado chileno y este a su vez de organismos internacionales, desarrolla dichos planes.

Sí existen diferentes tasas que se cobran por servicios, tales como la inspección de exportación y expedición del certificado fitosanitario, pero nada más. No se exige que el organismo sea superavitario ni se mantenga a través de estas tasas.

Otro ejemplo, el APHIS americano, de igual modo que el SAG chileno, no es mantenido en forma directa por los productores y exportadores. Tampoco existen consejos de administración ni consejos asesores, pero sí la posibilidad privada de objetar decisiones antes que estas sean adoptadas.

De esta manera estos organismos tienen amplia libertad para delinear y llevar a cabo sus políticas sanitarias y fitosanitarias. Cabe pre

guntarse, ¿si nuestro SENASA depende sólo de los recursos privados aportados en concepto de tasas y contribuciones para la realización de planes determinados, cual es la independencia del organismo y cuales los recursos para actuar en sectores que no aporten a su mantenimiento ? (FIGURA 10).

En función de sustentar económicamente el SENASA, ¿el Estado solo debe dedicar la labor de este a los sectores que lo mantienen o también atender necesidades de actividades que, por diferentes motivos, no contribuyen significativamente a la supervivencia de la labor del SENASA:?

Y en el caso de que políticamente esté definido que SENASA debe ser costeado 100 por 100 % por la actividad privada; ¿ la participación de los distintos sectores agroindustriales en la dirección del Servicio debería responder a parámetros ciertos y actualizados tales como volumen de exportaciones, ingresos por las mismas y capacidad de generación de empleo, o sólo y directamente a los subsectores agropecuarios que mantienen el Servicio ?.

Para contestar estas preguntas repasemos brevemente cual es la situación de financiamiento del SENASA hoy día.

El Servicio tiene un presupuesto anual de unos 90 millones de pesos. De ellos, 70 millones son aproximadamente aportados por la cadena de la industria cárnica - actividad que recibe mayoritariamente la atención del Servicio -y el resto, 20 millones por el sector verde, principalmente por la exportación de granos que abonan \$ 0,15 por tonelada exportada.

Este subsector granario no está representado en forma directa en el Consejo de Administración de

SENASA (léase Bolsa de Cereales, Centro de Exportadores, etc...) .

Entonces, si se toma el criterio de intervención en la dirección del organismo desde el punto exclusivo de vista de su manutención, pocas reformas se podrían exigir a la conformación del actual Consejo de Administración o dicho de otra manera, a conformar la parte de dirección privada con subsectores diferentes a los actuales. Surge nuevamente aquí la inconveniencia de haber fusionado SENASA con IASCAV.

Ahora, desde la óptica de una política de desarrollo de exportaciones, podemos analizar que la industria cárnica nacional, ampliamente representada en la conducción pasada y actual del organismo, ha exportado en el año 2000, según el último informe de la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina, por un total de \$603 millones. La frutihorticultura y su agroindustria, por ejemplo, basada principalmente en la fruticultura, ha exportado por \$ 800 millones en el mismo período y no tiene representación alguna en la dirección del organismo. La fruticultura en el Valle del Rio Negro emplea en forma directa 63 mil personas, 30 mil en Tucumán y otro tanto en el norte de Entre Ríos sobre la costa del río Uruguay.

Paralelamente la fruticultura, a través de los planes fitosanitarios en el NOA y en la Patagonia, ofrece dos ejemplos medianamente exitosos de la interacción SENASA - sector privado, proyectos mayormente costeados por la actividad privada y que han sobrevivido a los cambios intra-organismos, estructurales y a los funcionarios (FIGURA 11).

En el NOA, el dispositivo administrado por la actividad privada y

monitoreado por SENASA, que a su vez permite la intervención y funcionamiento parcial de organismos provinciales, se basa en un aporte fijo por cada caja de cítricos que se exporta y por cada tonelada de fruta que entra a fábrica.

En la Patagonia existe una fundación, FUNBAPA, que en este caso es un ente mixto, SENASA - sector privado.

Ambos emprendimientos tienen como objetivo asegurar los mercados de exportación existentes y colaborar fitosanitariamente en la apertura de nuevos destinos.

Párrafo aparte merecen las provincias, con muy distinto grado de desarrollo en cuanto a sus dependencias encargadas de controlar la sanidad de los agroalimentos. Estas no pueden reclamar a SENASA lo que no cumplen mínimamente en numerosos casos.

Debe haber una subordinación de los servicios sanitarios provinciales al SENASA, pues de lo contrario no existe una dirección definida a nivel país y esto es fundamental tanto interna como externamente. De lo contrario ocurre, como ya ha ocurrido, que los servicios provinciales pretenden negociar internacionalmente con países o provincias foráneas vecinas.

El otro tópico es la intensidad de la negociación sanitaria, especialmente fitosanitaria internacional. Es necesaria una mayor dedicación en tiempo y recursos en esta tarea si se quiere tener una política agresiva de exportaciones. La actividad privada puede ayudar pero no puede remplazar al Estado en este tipo de negociaciones. De nada sirven la asistencia a ferias, a misiones comerciales, los estudios de mercado o los reintegros a la exportación si antes no hay

un estudio sobre las barreras sanitarias y una negociación previa de SENASA en el mundo globalizado de hoy día.

Es innumerable la cantidad de países con menor estándar fitosanitario que el argentino y que nos impiden entrar con nuestras frutas y nos imponen condiciones técnicamente ilógicas, mientras nuestra balanza comercial con los mismos nos es totalmente negativa, desde grandes potencias, pasando por países en desarrollo y terminando con subdesarrollados.

He aquí un ejemplo que puede servir para una estrategia agroexportadora y ejemplo de lo que la acción privada debe hacer en SENASA, y no sólo en este, sino en Cancillería, y las Secretarías de Comercio y Agricultura. : Fijar una lista de productos que son factibles de exportar en mayor volumen y en el futuro inmediato, copiando a Chile con su uva de mesa o a Nueva Zelanda con su kiwi.

Estos productos cuyas características cuali cuantitativas los harían acreedores a figurar en dicha lista actuarían como proa para abrir mercados, tal cual lo han hecho los citados países. Entonces, SENASA y los citados organismos pondrían manos a la obra para incluir estos productos en todo tipo de acuerdo, actualizando la lista de productos denominados «patrimonio histórico», por cierto bastante desactualizado y buscando de inmediato su colocación, eficientizando tiempo y recursos.

De nada valen en este momento negociaciones económicas orientadas a colocar productos que no reporten en la emergencia réditos rápidos en lo económico y/o en lo social; debemos ser pragmáticos desde el sector privado y llevar este

pragmatismo al sector público, comenzando con el SENASA.

EL ROL DEL SECTOR PRIVADO

El rol del sector privado hasta el momento en SENASA es irregular, depende de cada subsector y los canales de acción no están claros. (FIGURA 12)

El Consejo de Administración es evidente que no cumple con las expectativas que en él se habían depositado.

Sin entrar en el tema específico, el mal manejo del tema trajo y trae perjuicios gravísimos al área verde. Esto mismo lo dejó sentado el Dr. Bernardo Cané al hacer mención de la vuelta de la prohibición para entrar cítricos a EEUU. El Presidente del SENASA remarcó que en la apelación del APHIS ante el juez interviniente el único punto que no se pudo rebatir es el desacreditado del SENASA como consecuencia de lo actuado en el tema fiebre aftosa.

Por otra parte, estamentos del sector privado, que contribuyen significativamente a las exportaciones argentinas y en menor medida relativa al sostenimiento del SENASA, tanto directa como indirectamente, que llevan a cabo programas sanitarios medianamente exitosos y que costean en gran parte o íntegramente esos programas, no se sienten respaldados por un Consejo de Administración, cuyos errores los han perjudicado.

Las inspecciones extraordinarias que ha sufrido la parte frutícola como consecuencia del desacreditamiento del SENASA como consecuencia del efecto fiebre aftosa son costos que se han agregado al rojo de las empresas.

El rol del sector privado en

SENASA, dadas las limitaciones del Estado no sólo en materia económica sino también en lo que hace a establecer y ejecutar políticas sanitarias y de exportaciones, debe ser más claro. Ello siempre y cuando se siga insistiendo en que la actividad privada debe mantener al mismo organismo que es el encargado de controlarla en el plano sanitario.

Partiendo de esto último, debe haber un sistema de participación privada efectivo y específico, que responda ampliamente a los intereses e inquietudes de las distintas ramas agroalimentarias, yendo a buscar los problemas y elaborando las soluciones, y no esperando recibirlas. Ello implica colocar a las personas con capacidad y tiempo para realizar el trabajo.

Paralelamente cada rama agroalimentaria debería tener en claro el rol de los integrantes del Consejo de Administración y viceversa. Sería aconsejable que estos reciban, gestionen y den respuestas a los problemas planteados, aliviando la exposición pública de la Presidencia del organismo. Es imposible que la actual estructura, donde el nivel de decisión está exclusivamente en la Presidencia, pueda sacar al SENASA de su actual ritmo de concreciones, independientemente de su Presidente y de su indiscutible capacidad como profesional y de trabajo.

Es hora de presentar una última reforma de SENASA, con clara intervención del sector privado, con representantes privados elegidos por los propios usuarios independientemente a que sector o entidad pertenezcan, por lapsos concretos, con funciones y atribuciones claras. Es hora de clarificar los interlocutores en la línea de trabajo del

SENASA, de tal forma de poder encontrar la palabra autorizada y responsable en todo momento para que la maquinaria agroexportadora no sufra demoras ni costos innecesarios.

Paralelamente y para concretar todo esto, la actividad privada debe realizar una gestión más, esta ante el Poder Ejecutivo. El SENASA tiene sus manos atadas, por el Decreto 1812 del año 1992.

Dicho Decreto, que versa sobre normas de aplicación para los controles de ingreso a plaza de importaciones de productos de origen animal y vegetal, ha permitido que se produzcan distorsiones en la competencia entre dichas importaciones y la producción nacional en nuestro mercado doméstico.

Simultáneamente ha perjudicado a la producción nacional destinada a mercados externos, dado que los potenciales países receptores han usufructuado la desregulación nacional sin haber ofrecido reciprocidad de ningún tipo, conservando sus barreras no arancelarias.

Lo antedicho sucede por la presencia en el Decreto N° 1812/92 de los artículos Nos. 18 y 19, que permiten el libre ingreso y venta de productos alimenticios con la única condición de cumplir sus fabricantes con las exigencias de sus códigos alimentarios, o similares, en origen; exigiéndose solo el control del cumplimiento de esto último por parte de las autoridades

higiénico-sanitarias del país de origen. A su vez, la merma en las ventas en el mercado interno, en especial de productos nacionales (cuyos productores tienen mayores costos que sus similares extranjeros y están sometidos a exigencias de sanidad y calidad también mayores), ha mostrado que esta medida es aprovechada especialmente por las grandes cadenas de comercialización en su desigual relación con el productor.

Por ello es que el Poder Ejecutivo debe suprimir urgentemente los artículos Nos. 18 y 19 del Decreto No. 1812/92, de manera tal que en todo el territorio argentino rija el CAA para todos los productos que estén en condiciones de comercializarse para el consumo, devolviéndole a SENASA la posibilidad de controlarlos en un pie de igualdad.

En síntesis, para definir el rol del sector privado en el SENASA debe darse un amplio pero concreto debate acerca de **(FIGURA 13)**:

“ La participación de los sectores privados en el organismo controlante a la luz de la experiencia vivida y de la dirección en organismos similares-

“ Los criterios en que se debe basar dicha participación

“ La base de consenso público privada para llevar a cabo esta iniciativa.

Muchas gracias por el interés demostrado.

1- SENASA y FRUTICULTURA

- ◆ Inocuidad alimentaria
- ◆ Calidad
- ◆ Fitosanidad
- ◆ Trazabilidad

2-ROLES del SENASA

Externos

- ◆ Control de exportaciones
- ◆ Negociaciones fitosanitarias
- ◆ Actuación en organismos internacionales

Internos

- ◆ Control mercado interno
- ◆ Ordenamiento mercado interno

Legislar y juzgar

3-NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

(Mesa 4 patas)

- ◆ Decisión privada ++
- ◆ Negociación económica internacional +/-
- ◆ Decisión política oficial +/-
- ◆ Negociación fitosanitaria +++

SENASA organismo único (IASCAV)

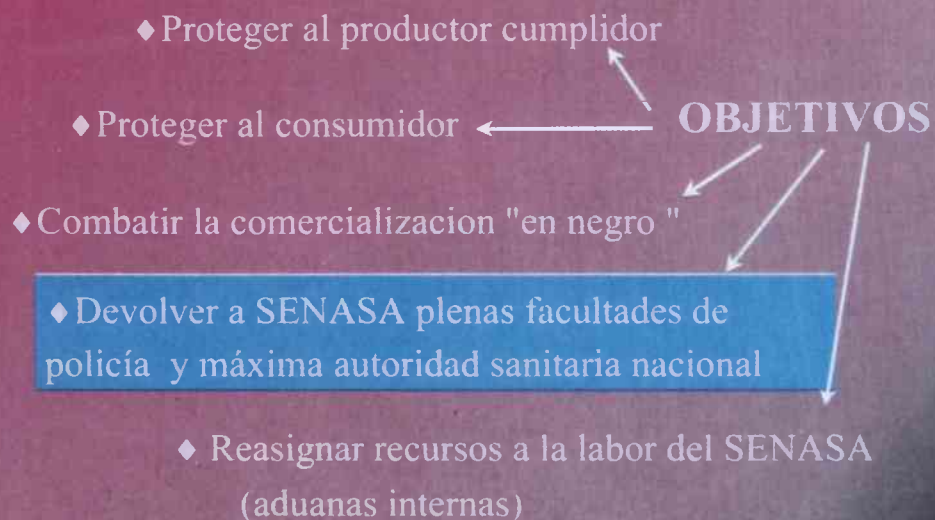
4- REQUERIMIENTOS DE LA FRUTICULTURA

- ◆ Gestionar apertura/mantenimiento de mercados externos
- ◆ Policía fitosanitaria en mercado interno (brecha de estándares)
- ◆ Control fitosanitario y cualitativo de las exportaciones

5- MERCADO INTERNO

- ◆ Presencia de controles en puntos críticos
(campo,empaques,mercados)
- ◆ Crecimiento de la marginalidad comercial,fiscal y sanitaria
- ◆ Irrupción de los supermercados
- ◆ Abastecimiento domiciliario
- ◆ Resignación del rol de policía sanitaria

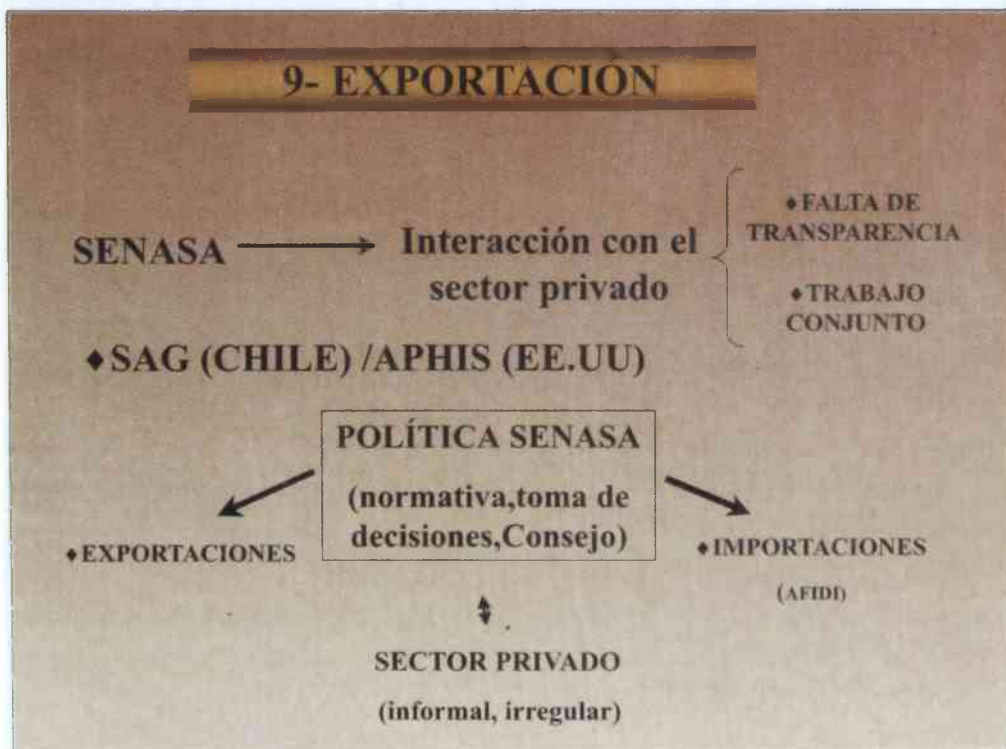
6- MERCADO INTERNO

- ◆ Proteger al productor cumplidor
 - ◆ Proteger al consumidor
 - ◆ Combatir la comercialización "en negro "
 - ◆ Devolver a SENASA plenas facultades de policía y máxima autoridad sanitaria nacional
 - ◆ Reasignar recursos a la labor del SENASA
(aduanas internas)
- OBJETIVOS**
- 

7 - EFECTOS PROBABLES DE CONTINUAR LA ACTUAL SITUACION

- ◆ Cambio de las preferencias del consumidor, de productos frescos a producto elaborado con marca
- ◆ Menores exigencias a las importaciones, mayor afluencia de estas a precios menores o subsidiados
- ◆ Menor capacidad para atraer inversiones
- ◆ Mayores dificultades para la reconversión de economías regionales





10 - Mantenimiento y Políticas del SENASA

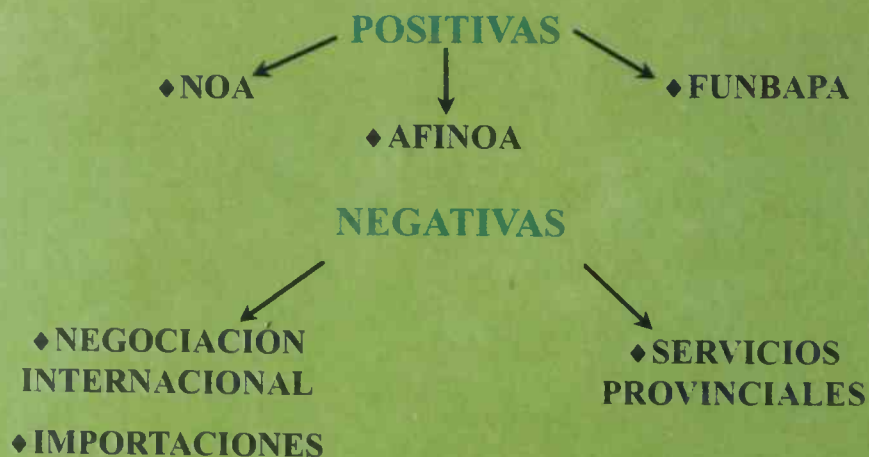
Mayores aportantes

- sector cárnico
+++
- sector granario +
- Menores volumen de exportaciones
- Menor capacidad de generar empleo

Menores aportantes

- sectores frutihortícolas
- otros
- Mayor volumen de exportaciones
- Mayor capacidad de generar empleo

11- INTERACCIÓN SENASA-PRIVADOS



12. PARTICIPACION PRIVADA

◆ DIRECTA

(Consejo, perjuicios)

◆ EN FRENTE INTERNO Y EXTERNO

◆ REPRESENTACIÓN Y ACCIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

◆ DEROGAR ARTICULOS DEL DECRETO 1812/92

13 - CONCLUSION

- participación de los privados en el organismo a la luz de la experiencia vivida en SENASA y organismos similares.
- criterios en que se debe basar dicha participación
- bases de consenso público privada para llevar a cabo la nueva iniciativa