



PARLAMENTO

DEL URUGUAY

CÁMARA DE REPRESENTANTES

Secretaría

XLIX Legislatura

**DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

Nº 1413 de 2023

S/C

Comisión de Ganadería,
Agricultura y Pesca

**ASOCIACIÓN CIVIL UNIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES
FRUTIHORTÍCOLAS DEL URUGUAY**

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 13 de junio de 2023

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Gonzalo Onetto.

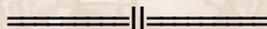
Miembros: Señores Representantes Ubaldo Aíta, Alfredo Fratti, Nelson Larzábal Neves,
Eduardo Guadalupe y Ricardo Molinelli.

Delegada
de Sector: Señora Representante Sylvia Ibarguren Gauthier.

Concurre: Señor César Vega Erramuspe.

Invitado: Economista Heraldo Méndez.

Prosecretaria: Señora Tatianna Cygan.



SEÑOR PRESIDENTE (Gonzalo Andrés Onetto Linale).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Mientras esperamos al gerente de la Asociación Civil Unión de Productores y Exportadores Frutihortícolas del Uruguay, podemos conversar sobre la reunión de julio a la que vendrá el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Lo que el Ministerio nos pide son los temas que vamos a abordar, que son varios. Siempre nos quedamos cortos de tiempo con ellos. Estaba previsto recibir también ese día a la delegación de la ARU, pero vamos a cambiarla para la otra semana.

SEÑOR REPRESENTANTE AITA (Ubaldo).- La convocatoria original al Ministerio tenía que ver con la situación general del déficit hídrico, que había quedado pendiente en la comparecencia anterior. El tema tiene dos núcleos: por un lado, cuáles son las medidas que efectivamente se tomaron y, por otro, las proyecciones. Quiero ratificar ese interés.

Por otro lado, aprovechando la comparecencia del Ministerio, nos interesaría que se pronunciara o tuviera disposición a intercambiar sobre el proyecto de campo natural.

Esos son los asuntos que nos interesa plantear.

SEÑOR REPRESENTANTE LARZÁBAL NEVES (Nelson).- En principio, creo que esos dos temas dan para bastante. En este momento, no recuerdo ningún otro. Tenía una listita en el despacho que no traje. Se la pedí a la secretaria.

SEÑOR PRESIDENTE.- Queda abierto el tema. A más tardar, tenemos que comunicárselo esta semana. También había quedado pendiente el tema de la gripe aviar. No sé si lo trataremos.

SEÑOR REPRESENTANTE MOLINELLI ROTUNDO (Ricardo).- Nos gustaría consultar al diputado Moreno -de quien soy suplente- si tiene interés en considerar algún otro tema en la reunión con el Ministerio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo ideal sería que entre esta semana y la que viene tengamos todos los temas que vamos a plantear.

Me gustaría que para el tema del campo natural, al que se refirió el diputado Aita, vinieran expresamente otro día. Además, de escuchar una aproximación del Ministerio al respecto, quisiera escuchar antes a otras delegaciones que tienen el tema encaminado y después, en todo caso, citarlo nuevamente. Se trata de un tema importante y debemos darle la atención que corresponde.

SEÑOR REPRESENTANTE MOLINELLI ROTUNDO (Ricardo).- Sí, presidente, apoyamos eso. Como usted dice, el tema del campo natural es muy importante y de mucha profundidad. Sería bueno contar con una primera opinión del Ministerio, pero después habría que citar a todos los involucrados en el tema y, posteriormente, otra vez, al Ministerio.

SEÑOR PRESIDENTE.- También necesitamos que ustedes sugieran delegaciones para hablar sobre el tema del campo natural, de manera que cuando lo discutamos nosotros acá esté suficientemente escuchada la parte del campo y las instituciones.

Lo que está programado, y quiero que sepan, es la ARU (Asociación Rural del Uruguay), por supuesto el Ministerio y el INIA. Luego, hay dos instituciones que tratan este tema, que tienen base en Uruguay pero son internacionales, que me gustaría que concurrieran. Me quedaron en contestar si están dispuestos a venir. Se los consulto luego en Comisión o por el grupo de WhatsApp de la Comisión y opinamos todos, si están de acuerdo.

SEÑORA REPRESENTANTE IBARGUREN GAUTHIER (Sylvia).- ¿El Ministerio de Ambiente?

SEÑOR PRESIDENTE.- No lo tengo, pero lo anotamos para citarlo.

¿Ministerio de Economía y Finanzas? Porque cuando hablamos de agroecología hay límites que se rozan; están los bonos de carbono, etcétera, y sería interesante hablarlo.

¿Les parece?

(Apoyados)

SEÑOR REPRESENTANTE AITA (Ubaldo).- No sé si figura en la lista la Comisión Nacional de Fomento Rural.

La Comisión Nacional, de alguna manera, representa a la producción familiar y la producción familiar se desarrolla en el campo natural. Parece importante también escucharla.

SEÑOR PRESIDENTE.- La anotamos. Yo creo que cuantas más delegaciones escuchemos sobre este tema, nuestra posición será mucha más formada y de toda la Comisión.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Ingresa a sala el gerente de la Asociación Civil Unión de Productores y Exportadores Frutihortícolas del Uruguay, economista Heraldo Méndez)

—Damos la bienvenida al gerente de la Asociación Civil Unión de Productores y Exportadores Frutihortícolas del Uruguay, economista Heraldo Méndez.

Lo invitamos para que viniera a efectos de sacamos muchas dudas y escuchar cuál es la realidad.

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Pido disculpas por haberlos hecho esperar; tenía agendado que era a la hora 12 y 30.

Gracias por la invitación. Traje para entregar un material, a efectos de ser más efectivo con respecto a los temas.

Hablé con el presidente para poder hacer una pequeña introducción de no más de dos o tres minutos con respecto a la gremial, y después hacer referencia a un tema clave y vital para la citricultura en particular, que es la enfermedad del HLB. Eso tiene que ver con el seguro especial para los trabajadores del sector cítrico.

La Asociación nació en 2007 a instancias de que el arándano iba a entrar en el mercado americano, y el protocolo exigía que, además de sanidad de Uruguay y sanidad de Estados Unidos, los privados tendrían que estar organizados porque son los que financian los inspectores en origen cuando la fruta se carga. En ese 2007 la idea fue que no podía ser que una gremial de una fruta fuera la representante de la fruta del Uruguay. Entonces, creamos Upefruy, y por eso dice que es frutihortícola, porque la idea es que englobe todo.

Dentro del plan estratégico de los arándanos era clave la promoción de la fruta en el exterior, y la feria de Berlín, la Fruit Logística, es el lugar. Es como decir que hay una sola SIAL en el mundo; hay una sola Fruit Logística, que es donde todo el mundo va. Ahí fuimos con la marca país, Uruguay Fruits, que pueden ver en la parte de atrás del folleto. Upefruy tiene el uso de la marca Uruguay Fruits. Entonces, desde un inicio la idea era promocionar no solo los arándanos, sino también los cítricos y la hoja caduca, que es la manzana y la pera. Adefhcu -verán ahí- es uno de

los miembros. Ellos tienen su agenda porque poseen un mercado interno con mucho foco, pero también cuando hacen la exportación de fruta, la idea es manejar un concepto del tema fruta.

¿Por qué manejamos un concepto del tema fruta? Pido disculpas porque el folleto está en inglés ya que es para la promoción. En la parte de adentro se puede ver el concepto de lo que buscamos vender al consumidor en el mundo, y Uruguay tiene una particularidad que es que cumple las cuatro características, que son: bueno para la salud, bueno por el sabor, bueno para su gente y bueno para el ambiente. Los países del hemisferio sur que son competencia nuestra tienen algunas de esas, pero no las cuatro. Como nosotros fuimos, somos y creemos que seremos caros, si se mide en dólares, cuando el consumidor compra nuestra fruta, que quizás sea un poco más cara, queremos que diga: "Pago algo más porque estoy comiendo algo que cumple con esas cuatro condiciones".

En el caso de la gente, que es el motivo por el que estamos acá, es bueno para su gente porque básicamente todas las empresas tienen trabajadores en forma regular y están certificadas. El 95 % de las empresas exportadoras cuentan con sindicatos que tienen un acuerdo bipartido de productividad. Esa es la realidad del sector citrícola.

Otros países no pueden decir lo mismo con respecto a esas cuatro características.

En 2010, hubo un plan estratégico para la citricultura, que fue elaborado, pensado y diseñado por el doctor Pablo Caputi y el ingeniero agrónomo Federico Montes. Hicieron un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) y vieron dónde estaban, dónde querían estar y qué tenían que hacer en el medio para llegar a eso. Dentro de la reconversión había una mesa de sustentabilidad social y esa es la génesis por la cual el seguro especial. La realidad es que la tendencia era que se acortaba la zafra. Nosotros antes -estuvo charlando con los más veteranos de hace treinta años- teníamos zafras más largas. Para el mercado interno podemos decir que vamos desde marzo hasta noviembre, y para la exportación íbamos desde marzo hasta octubre y ahora vamos desde abril hasta setiembre. ¿Qué es lo que nos está pasando? El consumidor cambió. Capaz que es más fácil de explicar si recordamos lo que nos pasaba a nosotros: todos teníamos las mandarinas criollitas en el fondo de casa: comíamos una y escupíamos diez semillas. Eso no existe más en el mercado internacional. La criollita sigue siendo muy rica y la tengo en el fondo de casa. Ahora quieren una mandarina de fácil pelado, sin semilla y, si le agregamos un poco más, creo que ni quieren que huelga a mandarina ni deje olor en las manos.

La banana, por ejemplo, es una fruta fantástica porque se autotransporta sola, se pela rápido y la semilla te la comés. Eso es lo que la gente consume. Entonces, hubo todo un recambio varietal de las empresas exportadoras porque se necesitaba producir lo que el mercado quiere consumir. Al hacer el FODA nos dimos cuenta de que la zafra se iba a achicar y por un tema de convalidación social surgió la pregunta de qué hacemos con la gente, porque va a perder jornales y la zafra va a ser más corta. Esa fue la génesis.

Voy a volver a retomar esto después, porque es el motivo por el que nos invitaron.

Les quiero transmitir una cosa que es vital: el HLB. Les vamos a pedir una reunión en julio -si es posible- por este tema y, seguramente, va a venir el INIA, el Ministerio, etcétera.

Le saqué una fotocopia a esta primera hoja del folleto de difusión del Ministerio y del INIA para mostrarles. Fontagro (Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria) es un fondo regional, porque la enfermedad está en Brasil y en Argentina.

Hay un punto previo: en fruticultura nosotros tenemos relación con el Estado y sus distintas administraciones. ¿Por qué les queremos transmitir esto? Porque lo que nosotros hoy estamos viviendo, en realidad, fue pensado y diseñado durante administraciones pasadas, y cómo nos comportemos hoy es lo que vamos a vivir en los próximos cinco a diez años. Por lo tanto, nosotros siempre tenemos relación con el Estado y sus administraciones. Eso es lo que siempre comentamos. ¿Por qué digo esto? Porque esta enfermedad se detectó en el mundo varias décadas atrás y esto hizo que en 2016, 2017 y, básicamente, en 2018, se pensara en un plan de prevención de la entrada de la enfermedad, del HLB, sabiendo que en la región iba a estar, estuvo y que podía entrar, y en enero de 2023 entró en Artigas. Ahora, si nosotros vemos cómo estaba la citricultura en 2010 y cómo está hoy, pueden ver en la parte de atrás del folleto -traje folletos porque nos ayudan para varias cosas- a muchos de los inversores. Hay varias empresas que hoy son nuevas para ustedes, pero que compraron activos. Por ejemplo, Frutura Uruguay es quien compró Citrícola Salteña. Son empresas que vinieron a invertir a Uruguay, porque es serio, previsor y piensa lo que va a vivir dentro de cinco a diez años; por eso es que vinieron.

En aquel momento, se diseñó el plan de contención de esta enfermedad que no tiene cura por el momento y que es transportada por un síldo que pica el árbol que está contaminado y lo sigue pasando. ¿Por dónde es que entra toda enfermedad? Por el mapa de las rutas. Las personas somos las que transportamos trayendo las plantas de contrabando para el fondo de casa. Vamos hasta el sur de Brasil y decimos: "Che, una lima o un limonero, sí, vamos a plantarlo; aprovechamos que cumplen los nenes, lo plantamos ahí y sacamos la foto". Después es un problema cortar ese árbol que está contaminado, porque no estás cortando un árbol, sino algo que es de la familia y que tiene una historia. Entonces, se pensó en un enemigo natural; se investigó con el INIA y hay una avispa que se llama tamarixia que lo que hace es combatir al que transporta la enfermedad. Por ejemplo, acá tenemos la enfermedad, esto pica el árbol, transporta la enfermedad, pero tengo a la tamarixia que combate al que transporta. Por lo tanto, combato la enfermedad de una forma biológica. Con respecto a eso, se presentó un proyecto en 2018 de Upefruy en cofinanciación con la ANII para trabajar bajo el plan del Ministerio de Ganadería dentro de las instalaciones del INIA en Salto Grande; eso hoy es una realidad. Por supuesto, está arriba de la mesa la invitación para que vayan y lo vean.

Hoy, estamos liberalizando tamarixia porque según dónde esté la enfermedad hay distintas estrategias. Yo no puedo entrar al fondo de una casa, pero puedo liberalizar en la zona para que ella sola entre; si son quintas comerciales o empresas de exportación es otra estrategia de control y combate. O sea, se pueden manejar de distintas formas. ¿Qué les quiero decir con esto? En la siguiente hoja del folleto pueden visualizar una hoja de un informe que está en inglés del estado actual de la producción en el Estado de Florida en Estados Unidos; hay una barra de color rojo que muestra que en diez años destruyó la citricultura de Florida, Estados Unidos.

Estados Unidos -según los datos- lleva más de US\$ 400.000.000 de investigación para tratar de combatirla y no le ha encontrado la vuelta todavía. O sea, no le encontró la vacuna para el covid. ¿Cuál es nuestra estrategia? Es comportarnos seriamente para que no entre, pero ya entró. Así que ahora tenemos que comportarnos muy seriamente para erradicarla y seguir manteniéndonos libres del HLB, que tiene la capacidad de destruir la citricultura del país. Por lo tanto, hablar de un seguro o no de la gente hace que se nos diluya el agua de las manos. Esto es lo más importante y lo otro se arreglará como siempre, pero si a esto no le ponemos foco, destruye todo.

Eso sería con respecto al HLB. Seguramente, vamos a estar pidiendo una reunión para el mes de julio en la que venga el Ministerio y el INIA.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Alguien quiere hacer una pregunta sobre este tema?

¿Ustedes están en contacto con el Ministerio por este tema?

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Sí, claro, trabajamos juntos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Están trabajando en conjunto?

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Sí, claro. La autoridad sanitaria es el Ministerio, la Dirección General de Servicios Agrícolas. Ellos son la policía sanitaria, los que definen la estrategia de combate y nosotros somos las empresas que colaboramos. Hoy, tenemos un móvil con cuatro personas que está ayudando al móvil del Ministerio en Bella Unión, porque estamos haciendo un monitoreo en Bella Unión, Tomás Gomensoro, Colonia Palma, Cuareim; esta semana estamos comenzando en Constitución y después vamos a subir a Belén. Salieron más positivos en un barrio al sur de Bella Unión, su nombre es Portones de hierros, así que estamos esperando un informe de sanidad que nos diga hoy en la tarde dónde y cómo estamos. Esto es como el covid: no es lo mismo que esté en Valentines en un pueblo de Treinta y Tres a que esté en Montevideo. O sea, cambia la estrategia, incluso, de lo que podés hacer.

Así que les pido si por favor podemos ser recibidos en julio, porque la verdad que esto es la clave.

Con respecto al seguro especial, lo que les queríamos transmitir es lo siguiente: ¿el futuro cuál va a ser? Porque me hicieron la pregunta de si falta o sobra gente y, en realidad, pasan las dos cosas y les voy a decir por qué. Si soy un cosechero, voy a tener menos jornadas en una zafra, porque se achicó en meses y va a aumentar la productividad. O sea, voy a ganar más, porque normalmente los convenios bipartitos son por productividad, pero voy a tener menos jornales, debido a que la zafra se achicó. Ahora, la foto al día de hoy indica que del 100 % de la producción citrícola, el 50 % tiene una lógica de mercado interno y el otro 50 % es exportación, es decir, exportamos entre 80.000, 100.000 toneladas. Esas 80.000, 100.000 toneladas en diez años se van a transformar en 231.000 toneladas, según las estimaciones del FODA que estamos trabajando con el Estado, con la Administración actual, pero también lo estuvimos trabajando con la Administración pasada y ya estamos queriendo trabajar con los que vayan a venir -no importa quién- porque, como siempre decimos: tenemos que trabajar con el Estado. ¿Por qué? Porque hay varios problemas. ¿Cuál va a ser el problema? Que vamos a necesitar más gente en menos tiempo. Tenemos que ser inteligentes. Nuestra idea es tener algún tipo de ley de inmigración de cosecha y no para que venga y se quede, porque después vamos a causar un problema a los intendentes. Si se vienen tres mil personas que luego se quedan en el cinturón, mañana puede haber problemas. Entonces, habrá menos jornales para el trabajador -aunque va a ganar más, pero vamos a necesitar el doble de gente de la que tenemos hoy. Van a pasar las dos cosas. ¿Cuándo van a pasar? Dentro de tres a cuatro años; quizás un poco antes. Habrá que verlo porque también hay un tema de rotación de la gente.

En todo esto hay un punto natural. Esto tiene una cierta habilidad. Si yo trabajo determinada cantidad de meses en el año y después me puedo mantener con alguna otra cosa y vuelvo a la zafra, me sirve. Sin embargo, como todos nosotros, la gente quiere trabajar los doce meses del año; no quiere trabajar cuatro o cinco meses. Entonces, el seguro juega una partida.

También juega una partida lo siguiente, y eso lo pudimos hablar con esta Administración y con las anteriores. Por ejemplo, en Algorta, el cítrico es parte de una realidad. El trabajo femenino se da mayormente en la citricultura porque en el campo no tiene mucha opción. Les invito a charlar con gente del Mides porque les puede dar más información al respecto. Hablo de la cantidad de

divorcios y de jefas de hogar, que dicen: "Hasta acá fue la cosa. A partir de acá soy yo, mi familia y esto no". ¿Por qué? Porque tienen trabajo, que dignifica. Conversen eso con el Mides y con los colegas del sindicato.

Otro punto importante es que con los sindicatos tenemos una relación madura, pero no de hablar, sino de hacer las cosas. Muchas veces no estamos mirando la realidad en el mismo momento, pero entendemos que estamos en la misma flota, que vamos hacia el mismo lugar. Por ejemplo, cuando sucedió lo del covid a mediados de marzo de 2020, nosotros, el 30 de marzo, teníamos firmado en el Ministerio de Trabajo el protocolo para trabajar en las zafras. Por ahora nadie nos ha dicho lo contrario pero, si no fuimos los primeros, anduvimos dentro de los segundos o de los terceros en tener un protocolo de trabajo porque en el mundo la producción de comida no podía parar. Entonces, nos sentamos con el sindicato, y dijimos: "Mirá, no sabemos muy bien cómo va a terminar esto, pero tenemos claro que debemos trabajar". Nos pusimos de acuerdo, les entregamos toda la documentación, la analizaron, y dijeron: "¡Bueno, vamos para adelante!". Y así hicimos la zafra. El 30 de marzo teníamos firmado en el Ministerio, a las dos semanas del covid, un protocolo de trabajo. Eso habla de la madurez de nuestra relación.

Además, siempre acordamos con los sindicatos: a veces a regañadientes, a veces ellos a regañadientes. Esto es como el árbol, hay una relación de años. No es que hoy nos vemos y que mañana no nos vemos. ¡No! Hoy nos vemos y nos vamos a ver durante quince años más. Entonces, tiene que haber confianza en que si yo te digo algo, es así, y si vos me decís algo, es así.

Con estas palabras he transmitido la realidad del seguro.

SEÑORA REPRESENTANTE IBARGUREN GAUTHIER (Sylvia).- Como soy diputada por el departamento de Río Negro, obviamente, voy a consultar sobre todo en relación a la empresa San Miguel.

Hace tiempo que estamos haciendo un seguimiento a la temática ya que sobre todo en Young es una fuente de trabajo de bastantes familias, fundamentalmente en el *packaging*. En tal sentido, quiero consultar si tiene alguna información más específica sobre la empresa San Miguel ya que esta zafra en particular ha sido extremadamente corta y, a su vez, de pocos jornales. Por ejemplo, en la última quincena de mayo solamente se trabajó tres jornales y en lo que va de esta quincena de junio llevan trabajados tres jornales y medio. A su vez, está el rumor sobre un posible cierre de la empresa a finales de julio. Inclusive, se habla de un posible acuerdo entre Futura y San Miguel como para que se pueda extender hasta julio. Hay mucha preocupación sobre todo a nivel de los trabajadores. Entonces, mi pregunta concreta es si usted tiene alguna otra información al respecto y los motivos.

Por otra parte, me gustaría conocer la perspectiva de la empresa porque ya nos visitó la federación. Si bien entendemos que las zafras vienen acortándose por todo lo que usted explicó, en particular, este año, se está dando esta situación.

Otra consulta refiere al riesgo de automatización. Ahora que se está hablando tanto del índice de riesgo de automatización, quiero saber si de parte de la empresa hay alguna reflexión en tal sentido y en su relación con la mano de obra.

SEÑOR REPRESENTANTE MOLINELLI ROTUNDO (Ricardo).- Me parece muy importante toda la exposición del economista Méndez. Nosotros representamos al departamento de Paysandú, pero conocemos también la realidad de Salto. Realmente, nos interesa tener información sobre esa reconversión que ha habido en las plantas debido a los requerimientos del mercado. Digo esto porque lo vemos en las empresas que han invertido últimamente, sobre todo en el

departamento de Salto. Sabemos que hubo muchas inversiones, sobre todo adaptadas a los nuevos requerimientos del mercado y pensando hacia el futuro, inclusive. Eso lleva a cambiar los períodos de las zafas. No todas las empresas cítricas lo están haciendo igual; en Paysandú tampoco ha sido así.

En definitiva, queremos tener una idea global sobre cómo es actualmente el período en el que se está trabajando porque, como usted dijo, la mitad de la producción va al mercado interno y la otra mitad al mercado externo. Supongo que en el mercado interno se sigue con las variedades anteriores, con muchas de las que no se han reconvertido. Por lo tanto, quiero saber cómo ha definido el período de zafa la asociación que usted representa, ya que habló de dos o tres años. Eso implica un reordenamiento muy grande de la producción y de la exportación.

En definitiva, queremos saber cómo se ha definido el período de la zafa para estudiar también este proyecto de resolución que estamos analizando.

Sobre lo primero que informé acerca de la enfermedad HLB, debo decir que es sumamente importante en cuanto al futuro y las inversiones. Sé que esto no figura en el orden del día, pero sería un buen tema para tratar en la reunión con el señor ministro de Ganadería el próximo 4 de julio. La idea es conocer cómo está trabajando el Ministerio en su dirección correspondiente sobre esta enfermedad HLB que, como nos informó el economista Méndez, ha ingresado ya en Artigas. Es un tema muy importante porque implica el futuro de todo un sector vital para la exportación y para la ocupación de mano de obra, si bien esa ocupación va a tener variantes.

La pregunta concreta para el economista es cómo está actualmente ese período de zafa y cómo se está desarrollando hacia el futuro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ya se tomó nota de lo que dijo el señor diputado en cuanto a incluir este tema en la próxima reunión con el Ministerio.

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- Mi departamento en una época fue productor de naranjas, pero tenemos que remontarnos a la época de Juana de Ibarbourou. Ahora nos quedan algunos en las plazas o frente a alguna comisaría. Este es un tema que nos cuesta abordar.

Creo que Uruguay es especialista en hacer diagnósticos; después nos faltan ideas para resolver los problemas. Entonces, ustedes, que han estado trabajando en esto y que trabajan con el sindicato, ¿cómo creen que se podría allanar esto? Es una dificultad.

Como todos saben, es una actividad que precisa cierta especialización o experticia, así como no cualquiera puede alambrear. Dentro de un tiempo creo que se van a caer todos los alambros porque cada vez quedan menos.

(Diálogos)

—Van a precisar más cantidad de gente. Sucede que después que aprende, el que entró recién, con esa cantidad de meses que no va a tener trabajo va a ser difícil que no busque otra ubicación. Entonces, ¿cómo creen ustedes que se podría solucionar ese vacío? ¿Tienen alguna idea? Como dije, no conozco el tema y, en mi caso, me gustaría una opinión de la gente que está trabajando en los cítricos.

Obviamente, con este problema de la enfermedad creo que habría que hacer una apuesta a la barrera sanitaria. Esto no es secreto para nadie, pero en mi departamento venden los naranjos en la calle principal, contrabandeados. Cada tanto los corren, pero ya se desparramaron; los atajás después de que pasó. Hay alguna inspección del Ministerio, pero a la semana están de nuevo. Hay que buscarle otra vuelta.

Por lo menos los que somos de frontera sabemos que las fronteras terrestres siempre son permeables. No voy a caer en la idea de que vamos a evitar todo, pero una cosa es alguna perforación y otra cosa es una invasión. Creo que estamos en la etapa de la invasión porque el control en la frontera no existe.

SEÑOR REPRESENTANTE AITA (Ubaldo).- Buenos días al señor Méndez y el agradecimiento por la información volcada.

Estoy todavía más lejos que Alfredo de los cítricos. Pertenezco al departamento de Canelones y hay alguna expresión en el entorno, pero es menor.

Mi consulta va por esto. Cuando comparecieron los trabajadores organizados, personalmente me quedé con la sensación de que las dificultades del sector, fundamentalmente vinculadas con las posibilidades de la exportación, eran casi estructurales. Se había perdido mercado e incluso algunas variedades ya no eran aceptadas, etcétera. En ese sentido, personalmente me quedé con una impresión primaria de que el sector no tenía futuro. Por lo que usted nos plantea, tengo que revertir eso. Usted dice que en un horizonte de tres o cuatro años hay un futuro importante, básicamente en términos de exportación.

Entonces, mirando en ese contexto ubico las dificultades que hay. Por las condiciones estructurales de la producción del sector, miro las dificultades que hay entorno a la temporalidad del empleo. La consulta concreta es casi que otra formulación de lo que planteó Alfredo en ese sentido. ¿Hay posibilidades de complementación en términos de distintos sectores de la producción? Todos coincidimos en que el trabajo es lo que dignifica y no es un seguro lo que el trabajador quiere. Teniendo en cuenta los procesos de automatización -no sé si se puede hablar de robotización en el sector-, ¿hay posibilidades de complementación? Puedo carecer de alguna precisión técnica porque no soy técnico, pero en función de la zafralidad de otros sectores de actividad, ¿hay posibilidades de complementación? En ese sentido, ¿hay aspectos a tener en cuenta como la formación? Es un poco lo que planteaba el diputado Fratti en cuanto a la formación de los trabajadores. En ese sentido, ¿qué rol juega o ustedes le adjudican a la institucionalidad disponible en el país, en cuanto a si hay que fortalecerla? Me refiero concretamente a Inefop, en el sentido de si hay capacidades en el país desde ese punto de vista para formar, etcétera, y si ustedes tienen una valoración del trabajo de Inefop en ese sentido. Lo digo con el propósito de ir construyendo alguna solución posible.

Reitero el agradecimiento por la información volcada.

SEÑOR REPRESENTANTE VEGA (César).- Fue muy ilustrativo.

Yo más o menos algo conozco, pero se me estaba pasando que podemos encontrar con buenas noticias para dentro de tres o cuatro años, que es menos de lo que se esperaba, que es un tiempo suficiente como para prepararse.

La pregunta mía viene por el lado de cómo se está resolviendo eso en los países del mundo que tienen situaciones parecidas. Lo digo en la medida en que conocemos jóvenes uruguayos -hemos estado con ellos- que han trabajado como cosecheros en Sudáfrica o en Nueva Zelanda, y también hay otros países. ¿Cómo se estaría resolviendo?

También quisiera saber cuál es la situación de *blueberry* en general, y de arándanos en particular, porque estaría relleno un período que creo que en los últimos años ha pasado a tener una cantidad de problemas. Si pudiéramos copiar -si es bueno, si no más vale no copiarlo- algo de lo que se está haciendo en otros países del mundo, capaz que ahorraríamos camino.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se han hecho casi todas las preguntas que tenía anotadas.

Soy diputado por Río Negro, igual que la diputada Iburguren. Mi inquietud es general y también muy específica con respecto a San Miguel y su futuro.

¿Qué pasa con la zafra del limón? ¿Fue ocasional que este año solamente haya ido para jugo y no para exportación? ¿Es algo que se va a revertir y permite más gente trabajando, tanto en cosecha como en *packaging*? Por ese lado viene mi pregunta.

El gran desafío que creo que tenemos todos, porque trabajos zafrales en Uruguay hay muchísimos, es ver cómo vamos solucionando los problemas específicos de la gente que trabaja en el citrus. Usted habla de que se va a precisar mucha más gente en menos tiempo. Va a ser muy difícil conseguir mucha gente sabiendo que va a trabajar determinados meses del año, y en el resto, ¿qué hacemos con ellos? Creo que el desafío es encontrar algún equilibrio para que la gente maneje su presupuesto y su vida diaria con un sueldo lo más aproximado posible a los doce meses.

Entonces, la pregunta, al igual que la de los otros diputados, es cómo manejan eso en otros países; cómo manejan la zafralidad. Me gustaría que nos informe un poco sobre eso.

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Seguro, la muerte y los impuestos. Es lo primero que puedo decir.

Hay cosas que podemos charlar ahora y que son 99 % así, y algunas que son muy variables.

Voy a tratar de ir contestando y viendo todo.

Comenzaré con una anécdota personal. En 2013 estábamos negociando en el Consejo de Salarios con los sindicatos y era como que estábamos en dos mundos. Entonces, yo traje toda la información de los mercados internacionales, los precios, etcétera y les decía: "Mirá, este es el precio que se vende en Tesco. Hacemos la cuenta de lo que gana el supermercado, los costos de exportación, etcétera, y queda tanto". Era fruta de Sudáfrica. Si yo no hago el esfuerzo de compartir la información, el otro no va a entender que si yo peleo dos pesitos es porque tienen que estar asociados a productividad y no a salarios por ir a trabajar, pero no asociado a la producción de lo que se saca. ¿Se entiende? Ahí empezamos a generar una relación de confianza de que si me pelean \$ 2 es porque la información está y están las cosas sobre la mesa. Es un primer punto que creo que es importante.

En 2013 estaba el fin de Montes del Plata y en la zona del litoral era complicadísimo conseguir gente que fuera a trabajar por un precio razonable, y de ahí pagar productividad. Ahí manejamos el tema de la inmigración puntual de zafra, copiando lo que pasaba en Europa. Allí se traía gente de Europa del este.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

—Ahora la inmigración de cosecha es del norte de África. Por un tema religioso, va el referente religioso con la gente, hacen la zafra, cobran la plata y se van. El europeo no quiere trabajar en zafra, excepto que sea moda, y por ejemplo los estudiantes de ingeniería se van a Nueva Zelanda o a otros lados. Es parte de lo que queremos generar. Mi hijo tiene veinte años y está estudiando Matemática en Facultad de Ciencias, pero le encanta ir al campo y cosechar. Podrá cosechar una zafra, dos zafras, tres años y después seguirá su carrera de matemático. Entonces, también hay que generar esa onda.

En realidad, hay que ver en qué lugar del mundo se está para saber qué solución se puede tener con respecto de quién cosecha, y si esa persona valora mucho o poco lo que gana. Que una persona del norte de África gane € 500, € 600 o € 700 es como si un europeo gane € 10.000.

Con respecto a la fruta, puedo decir que cuando se planta se cree que dentro de cinco a diez años la foto exitosa será A, pero la vida se encarga de que sea B o Z. Nosotros tenemos mucha relación con los productores pequeños y familiares. Yo soy productor familiar forestal. Yo quizás no quiero plantar la mejor variedad, sino que no quiero errar, y el productor familiar también. Capaz que no quiere la mejor variedad, que dé 40.000 kilos o 50.000 kilos por hectárea, pero no quiere cosechar una que no se venda; ya ni siquiera que dé 10.000 kilos, sino que no se venda. Cuando se invierte, se invierte en función de toda la información que se tiene, pero no se sabe qué puede pasar en el futuro porque puede cambiar el gusto. Había una tendencia de que las naranjas ya se iban y tendrían poco mercado, y que el furor eran las mandarinas. El tema es que Sudáfrica plantó mucha cantidad, y Perú, que no existía en fruticultura hace quince años, con fondos de inversión y mucho dinero, en el desierto con cero enfermedad de hongos, etcétera, plantó miles de hectáreas. Entonces, eso entró en el mercado y hoy hace que la mandarina y, ojo, la naranja -que a veces tiene y a veces no- en años puntuales o dos años sí y un año no, tengan excelentes años y paguen muy bien.

¿Qué es lo que quiero responder? Que en realidad no hay una verdad única o absoluta que se mantiene durante cinco o diez años. En realidad, hay que tener una malla de variedades entre limones, naranjas y mandarinas -y es mejor ser multifruta porque hay más zafas y hay inversiones que son multifruta-, pensando en el futuro. Entonces, dependiendo del mercado y del año, se negocia, sabiendo que siempre Uruguay fue, es y seguramente será más caro que nuestros competidores, pero somos serios, y parte de lo del HLB es ser serio; por eso vienen acá. Aparte, lo que es tuyo es tuyo, que a veces en otro lado no pasa.

O sea que hay empresas en el departamento que no están al ritmo de reconversión de otras, pero tienen algunas cosas que plantaron hace tiempo que hoy está bueno tener, y capaz que hace cinco años no era la foto que iba a tener éxito; hoy te diría que sí, porque va cambiando.

Lo más complicado es el productor familiar porque es más chico y si pone una hectárea quiere que sea de una variedad que salga toda junta y que valga bien, pero no sabemos si eso es así. Entonces, lo primero que tenemos que decir es la verdad. Hay que decir que la verdad es que no sabemos lo que va a pasar. Nadie sabe realmente. Se van plantando cosas que seguramente sean el combo exitoso, pero no se sabe.

Con respecto a la automatización, puedo decir que si somos los más caros en costos medidos en dólares tenemos que hacer que las personas sean las que más cosechan y las que más procesan. Hay alguna empresa, como la que se nombró, que conozco, que incluso en el convenio bipartito tenía un convenio de productividad por el que se pagaba de una manera a la volcadora, a la seleccionadora y a la que está al final de línea, y la propia gente quería rotar dentro de esa línea porque quería ganar más, dado que la volcadora ganaba más que la seleccionadora y entre ellos se acomodaban. La automatización es necesaria porque si somos caros en dólares y no procesamos mucha fruta, terminamos fuera de un negocio. Ese es el punto. Nuestra competencia es Sudáfrica, Chile, Argentina, Perú, Australia

¿Se va contestando?

Lo que te puedo decir es que, por ejemplo, hoy hay dos máquinas nuevas en dos empresas. Obviamente, esas van a tener menos gente en la línea, pero la que está en la línea con los convenios, sin lugar a dudas, va a ganar más. A su vez, vas a necesitar otra gente que tenga otro perfil y que haga soporte técnico, porque cada vez son más tecnológicas. Esto es como los autos, nosotros antes metíamos mano en el auto viejo y sabíamos, más o menos, cómo funcionaba, pero hoy no meto mano, porque no sé por dónde empezar; eso es exactamente igual que los tractores.

Entonces, lo que hay que hacer es capacitar a la gente buscando que se reconvierta, como dijeron de Inefop. La gente debe querer reconvertirse, porque somos humanos y, a veces, nos pasa que si ganamos \$ 40.000 y estamos bien acá, ¿para qué cambiar? Pero para seguir bien hay que cambiar y hacer otra cosa.

La automatización cambia el proceso, o sea, lo que vos tenés que hacer. Cabe aclarar que si no hubiera o si no vinieran más inversiones en automatización, no se podría procesar la producción de lo que ya está plantado. O sea, va a haber 230.000 toneladas de exportación; hoy hay 80.000 o 100.000 toneladas, y con las máquinas viejas no podés procesar 230.000 toneladas, porque se pudre la fruta en el árbol. Es decir, tenés que automatizar para procesar más. Ahí hay un tema de los sindicatos en la bipartita, en donde se negocia por productividad y tienen que ser negociaciones bipartitas; eso también fue parte de una mayoría de edad en relación con el sindicato. ¿Por qué? Porque cada empresa tiene un combo de fruta, de variedades y en qué momento salen. En el folleto pueden ver las variedades y en qué momento sale. Entonces, ¿qué pasa? Yo soy el que negoció en el Consejo de Salarios y en un momento tratamos de llevar al Consejo de Salarios por productividad, pero ¿qué pasa? Capaz que él tiene un combo de mucha naranja y poca mandarina, y tiene mucho para exportación a Brasil y poco a Europa, pero tú tenés mucho de Estados Unidos, algo de Europa y nada de Brasil y sos limonero. Entonces, nada mejor que el sindicato de cada empresa que conoce de memoria la realidad, más que todos nosotros, y puede decir: "No, pará; por la variedad tal queremos más".

O sea, hay un tema de mayoría de edad por el que nos damos cuenta de que cada empresa es un mundo y no podemos meternos, porque es ahí donde se negocia y se saca más. Lo que pasó -ahí fue cuando nos dimos cuenta- es que vos cortás por la mínima: si él puede pagar más y tú menos, tengo que negociar por el que puede pagar menos, porque, si no, a él lo mato y el otro va estar bien. Entonces, es mejor que sea empresa por empresa y con un básico bueno. Nosotros pagamos presentismo, partida de ropa, etcétera; bueno, lo que está en el Consejo de Salarios. En definitiva, es bueno que venga la automatización por ese motivo.

Hay un tema de automatización que estamos tratando de hacer, pero que no es fácil: la automatización de la cosecha, que tiene que ver con la productividad de la persona e, incluso, del trabajo de la persona. Por ejemplo, los bolsos pesan unos 15 kilos y antes pesaban más, al igual que la bolsa de pórtland que antes eran 50 kilos y ahora son 25 kilos. Les puedo asegurar que subir y bajar del árbol de una escalera, cargar, bajar y volcar en un bin -no sé si todos vieron cosechas, pero los invitamos a que lo hagan-, a las dos o tres de la tarde la espalda está destruida; es bravo. Hay una tecnología que no es nada del otro mundo, pero es un avance tecnológico bárbaro y la estamos tratando de implementar. Me refiero a una plataforma de cosecha, o sea, una chata con un motor autopropulsado que va enfrente de los árboles con tres niveles; por lo tanto, lo único que hace la persona es mover las manos, la fruta pasa por un tubo y carga el bin. De esa manera, no está la espalda trabajando y lo único que hace la persona es mover las manos; no tiene que subir y bajar la escalera y caminar hasta el bin veinte pasos, que a las tres de la tarde son como 20 kilómetros. ¿Se entiende?

Hay cambios tecnológicos a los que tenemos que apuntar, lo que pasa es que una plataforma de cosecha sale US\$ 30.000 o US\$ 40.000. Incluso, en su momento estuvimos hablando con la gente de Mary, que es una industria muy importante de herramientas en Uruguay para poderlo hacerlo, pero todavía falta madurez.

Hay otras cosechadoras que se usan más para la parte de industria y son como las grúas del puerto. O sea, es una U invertida que pasa por arriba. Hubo un cambio grande en eso porque los arándanos y las uvas también se cosechan. Lo que pasa es que aunque sea muy poco el golpe, si es para fresco se daña y si es para industria no pasa nada, porque termina en una procesadora. Nosotros estamos lejos del mercado de consumo, porque le vendemos a Estados Unidos y a Europa, pero si fuera desde México capaz que lo cosechan hoy y mañana de mañana está en el supermercado, pero nosotros lo tenemos que mandar por barco

Hay mucho para trabajar; es desafiante e interesante de transitar juntos. Eso implica capacitación de Inefop.

SEÑOR REPRESENTANTE AITA (Ubaldo).- Disculpe, pero me voy a tener que retirar. Lo que quede pendiente lo voy a consultar en la versión taquigráfica.

Le agradezco de nuevo.

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Estamos a las órdenes.

Voy a ir contestando lo que me preguntó. Hay distintas zafras. Yo era productor de arándanos y la gente que trabajaba en arándanos, después que terminaba iba para la uva y luego para la manzana porque estaba en Canelones o en Montevideo rural. Eso es muy distinto si tenés una plantación en Algorta, porque no hay más nada que la plantación cítrica. Entonces, hay que ver de qué departamentos y de qué localidades charlamos para saber cuál es la realidad; eso es así. Nosotros tratábamos de cambiar e, incluso, tuvimos cuadrilleros que traía la gente y hacían distintas cifras, pero estabas en la zona metropolitana de Montevideo; o sea, cuando te vas para el litoral ya es otra cosa. Con respecto al tema de la gente, creo que es eso.

¿Dónde va a estar el *boom* de la fruta de aquí a 2030, o sea, las 230.000 toneladas? Va a estar en la zona litoral, que es en donde se posicionó la inversión de fruta de exportación. Normalmente, la zona metropolitana es para abastecimiento de Montevideo; básicamente, esa es la lógica por un tema de flete, de transporte.

Con respecto a otras frutas, por ejemplo, hace dos o tres años hubo un grupo que se llamaba Ajos del Uruguay -no sé si después continuó- y la ingeniera Marta Bentancur, que siempre ha sido la jefa de delegaciones en la feria y hoy es presidenta de la asociación que nuclea a todas las asociaciones del hemisferio sur, en la que Uruguay está presente y Upefruy también -además, está al frente del stand y es quien nos representa, y acompañó a esta gente del ajo y los llevó por todos lados porque nuestra idea era que fuese frutihortícola, no solamente fruta. Lo que sucede con la fruta, en particular con el cítrico que tiene un mercado de contra estación, es que sí o sí tiene mercado de exportación. En cuanto a las frutillas -creo que el diputado planta frutilla-, entre los invernáculos y las de largo período -yo tenía plantaciones enfrente a Colonia Wilson, a los Peisino, etcétera-, cada vez te cubren más el año. Entonces, si vas a Italia, ves que produce todo el año y vos no tenés mercado. ¿Qué pasa? Para el mercado interno, vos salís de una zafra a otra, pero cuando pensás en una plantación de exportación, tenés el cítrico, la manzana, la pera y el arándano, cuando las cosas cuadran bien.

Contestando la pregunta, antes habíamos -me incluyo- cerca de ochenta productores -si no recuerdo mal- y teníamos 700 hectáreas planteadas. Hoy en día eso cambió e, incluso, cambiaron las variedades. Las variedades que yo tenía daban entre 8.000 y 10.000 kilos por hectárea, por lo que era del sur uno de los que mejor producía. Pero hoy las variedades que tienen éxito son las que se plantan bajo invernáculos, en macetas y sacan 40.000 o 50.000 kilos por hectárea. De esa manera, la persona cosecha y rinde más porque son 40.000 kilos todos juntos y no tenés que andar paseando y buscando fruta.

Todo lo que se pueda hacer para que lo que está en la cadena de valor del citrus pueda seguir en la cadena de valor para nosotros va a ser bienvenido. Entonces, si ellos tienen cuatro o cinco meses de zafra y se puede extender con equis instrumentos, como el seguro, para nosotros sería fantástico porque tenemos la gente que sigue estando en el sector al año siguiente. Además, al ser menos cantidad de meses, si aplicara el seguro normal, ellos tendrían un seguro cada dos zafras. Si se aplicara el seguro especial, con la cantidad de días que se pide, todos los años tendrían algo del seguro.

Con respecto a si hay futuro, ¡sí! A su vez, hay un punto clave. Nosotros tenemos el agua, que es clave para la producción. Entonces, la calidad del agua y las calidades ambientales de lo que rodea esas plantaciones hacen que vos puedas certificar y que un supermercado del exterior pueda venir y que lo que vea sea socialmente comunicable a su consumidor. Normalmente, generan un código QR que asocian a filmaciones, y dicen: "Esta fruta que tú estás comiendo acá se produjo acá". Entonces, tú podés ver las condiciones en que se produjo. Tenemos la gran oportunidad de triplicar o de cuadruplicar lo que hoy estamos produciendo.

SEÑOR REPRESENTANTE LARZÁBAL NEVES (Nelson).- Quedó pendiente una pregunta sobre el limón. ¿Tiene futuro? ¿Se va a seguir exportando? ¿Fue una coyuntura de este año? ¿Va a ser solo para jugo?

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Nosotros tenemos un doble estrangulamiento en la cadena citrícola: uno, por el lado de los costos, de la producción -somos caros y todo lo que se haga tiene que estar asociado a la productividad- y, otro, por el lado de los aranceles.

Nuestra competencia tiene arancel cero en varios mercados cuando nosotros pagamos 10 % o 12 % o hasta, incluso, 30 %; con el 30 % estamos fuera. Por ejemplo, en China, con ese 11 % o 12 % que pagamos nosotros, competimos contra el 0 % de Nueva Zelanda y de Australia, más el flete que debemos pagar. La calidad de nuestra fruta es buena.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑORA REPRESENTANTE IBARGUREN GAUTHIER (Sylvia).- Se me genera una contradicción que quiero despejar. Entiendo que el mercado es muy variable zafra a zafra, y tiene mucho que ver el mercado internacional. Por la información que tenemos de la federación de trabajadores -esa es la campana que tenemos- el planteo es que este año ha bajado mucho, más allá de que se venía en el proceso que usted explicó. Quería saber si la situación de esta zafra -que en realidad se está produciendo; no podemos hablar de números finales porque estamos en pleno proceso- realmente es de baja producción o si la producción es más o menos similar; si tiene influencia el déficit hídrico, porque una de las cosas que hemos escuchado es que los cítricos no llegan al tamaño de exportación. Quizás no esté cuantificado, pero quería saber si realmente hay una influencia sobre la exportación, por el tamaño de la fruta y por el déficit hídrico.

Usted también habla sobre la proyección. Sacando un tema muy importante que es la mano de obra, es decir, cómo esa zafra complica la situación de la mano de obra con zafras cada vez más cortas -que será un tema para pensar cómo resolver-, esas proyecciones me resultan contradictorias con la situación que se nos plantea hoy. No termino de comprender si es que no lo entiendo o si hay otras variables que no estamos manejando.

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- El año pasado las empresas no tuvieron ganancia. ¿Por qué? Porque la ganancia que pueda haber se fue en el flete de las navieras. La naviera se llevó US\$ 200 o US\$ 300 por tonelada, pero como esto es un negocio de largo plazo, si soy proveedor tuyo, te tengo que seguir mandando porque, si no, mañana le comprás a otro. Este año seguimos con un costo caro, medido en dólares; pero el flete está bajando y el mundo está tratando de bajar la inflación, por lo tanto, todos los supermercados están negociando los costos a la baja. Entonces, cuando hacés la ecuación del precio que te quiere pagar el importador, menos el flete -que por suerte estamos en un costo relativamente razonable- y mirás las variedades que tenés en el campo, tenés que decir: estas cinco variedades van a industria, porque si las cosecho, pierdo, como con el arroz, por tonelada cosechada; más vale que ni la coseche. Lo sacaré para la industria al barrer, que es una forma de cosechar muy distinta. Y sí cosecho esta. Eso es lo que nos está pasando este año. O sea, los costos que tenemos, que son los más caros del hemisferio sur, nos hacen decir: esto sí y esto no. Y a su vez, en el camino, lo que está pasando hoy con los supermercados y los importadores es que negocian y te dicen: bueno, mirá, yo te pago US\$ 700 la tonelada. Y vos decís: pero yo tengo US\$ 600 de costo, más esto, no; tengo US\$ 800 de costo. Hay un tironeo, y más cuando comienza la zafra, porque marcás la línea: hasta acá voy y hasta acá no voy. Eso también es parte de la realidad.

Con respecto a la seca, la fruta es una bomba de agua: vos le das agua y ella crece. Básicamente, ese es el concepto bien burdo, pero hay que tenerlo claro. Las empresas exportadoras tienen, básicamente, riego; hay muy pocas superficies en secano, porque no podés estar rezando para que llueva.

Esto es muy importante para el futuro. Nosotros armamos un congreso de arándanos en Argentina y Uruguay hace siete años al que vino un meteorólogo argentino -no recuerdo su apellido-, que trabajó en la NASA, y dijo: esta zona del mundo va a tener muchos problemas, ya sea que vayamos a un calentamiento o a un enfriamiento. Nos mostró cómo cambiaría el mundo si fuéramos a un calentamiento, qué zonas pasarían de templadas a cálidas, etcétera, o si fuéramos a un enfriamiento. Estábamos escuchando, y en cualquiera de las dos habrá más viento y más eventos extremos; eso fue lo que nos quedó. Entonces recomendó que lo que deberían hacer como empresarios es no invertir en mayor cantidad de superficie, sino, en poner cada vez más protección. La citricultura futura está en el enmallado, básicamente, para minimizar los problemas de viento, polinización no deseada y de las piedras. Es la continuidad. El riego es lo básico, pero a su vez le vas a tener que poner cada vez más inversión por hectárea para que lo que tengas, lo puedas controlar de alguna manera y que sea de calidad. Porque si lo tengo todo cubierto, no tengo viento, la fruta no se ramea, porque si se ramea, se marca, y si se marca, la tengo que sacar para descarte. ¿Dónde está el negocio? En que vos produzcas mucha fruta por hectárea, que el 85 % o 90 % sea exportable, no el 60 %, porque cuando se negocia el Consejo de Salarios bipartito por productividad, no es lo mismo que yo saque el 40 % de descarte a que saque el 5 %, porque lo que está procesando esa persona vale mucho porque rinde mucho. Ese es el quid del asunto. O todos ganamos o todos perdemos.

El agua influyó mucho en el secano, y hay algunos lugares de producción y de empresas que todavía tienen secano; la inmensa mayoría tiene riego. A su vez, hay decisiones empresariales -creo que en el arroz también lo hacen- que, cuando no sabés cuánta agua vas a terminar teniendo, decís: bueno, priorizo esto con riego y aquello, ¡ta!, pero esto lo salvo, aunque no sabés hasta cuándo, porque no regás todo porque, si te quedaste sin agua, perdiste todo.

La calidad de la fruta es muy buena. ¿Por qué? Porque nos está pasando algo similar a lo que está pasando en Perú, que tiene un clima seco, y cuando el clima es seco, la calidad de la fruta es buena. Los rendimientos son buenos, lo que cosecho lo exporto bien, el porcentaje de transformación- exportación es alto, la calidad de la fruta es buena y el tamaño puede ser un poco menor, pero está dentro del tamaño estándar de exportación, si tenés riego, pero si no tenés riego no la vas a aprovechar, la tenés que mandar a industria. Es todo muy diverso.

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- Para reafirmar, la situación que tenemos hoy es que la única posibilidad para quienes se quedaron sin trabajo es el seguro; no hay otra alternativa.

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Para la zona del litoral no hay otro rubro. Para la zona de Montevideo rural y metropolitana tenés opciones, pero allá no. Básicamente, las empresas de exportación están en el litoral, no acá; el mercado interno se provee, básicamente, por un tema costo, flete, etcétera, de acá.

Los invitamos a todos a que nos visiten.

Quisiera terminar con un punto importante. Cuando vamos a dar charlas en el servicio exterior, en el Instituto Artigas, les transmitimos que lo que tienen en la mano, el cítrico, es un producto de innovación; no tiene nada que ver con la mandarina criollita del fondo de casa, esto tiene diez veces más tecnología que un lavarropas. Hoy, con el INIA y la Facultad de Agronomía, durante veinticinco años de investigación, hemos creado en el 2018 un consorcio citrícola conformado por el Ministerio de Ganadería, el INIA y Upefruy. ¿Por qué nos llamaron? Porque nosotros tenemos el dato comercial; si se investigan veinte variedades, te digo: mirá, de las veinte hay cinco que tienen mucho futuro, y estas otras, yo, como privado, te digo que no. Entonces, hubo una madurez entre la relación público- privado donde, sin meternos en lo que hace el INIA, porque el INIA tiene su foco, nos pregunta: ¿Y cómo va esto? Yo, como comercial, te digo: esto va bien y esto, no. Uruguay ha desarrollado variedades y ha hecho un llamado a un *partner*, a un socio internacional para el Mediterráneo, que fue el año pasado, que está convalidando la variedad y cómo se comporta en el hemisferio norte, pagando dinero que le está cobrando el INIA; un modelo como Israel, o sea, Israel desarrolla variedades, las convalida y, si después funcionan, cobra *royalties*, o sea, estás vendiendo conocimiento con una excusa que es que el producto es fruta, pero vendés conocimiento. Es más, la fruta tiene trazadores. Si esta fruta termina en un supermercado, puedo saber si viene del árbol de la variedad que yo desarrollé, y ahí se puede chequear si ese mercado está pagando *royalties* al INIA o no, y si no está pagando es porque esa variedad me la han robado, me está sacando algo. Estamos vendiendo intelecto, conocimiento, innovación. En este momento estamos haciendo lo mismo para Estados Unidos y Asia, y a su vez, al hemisferio sur, también en una mayoría de edad de las empresas, porque si tú estás licenciando la variedad para Sudáfrica, le estás dando el producto a tu competencia, pero todos hemos aprendido que más vale dárselo y decirle bueno, plantás hasta mil hectáreas, y controlar cuánto van a producir y, a su vez, cobrar, porque si no lo hago, si es buena, entran a las quintas y te las roban. Todos hemos llegado a la madurez de entender que yo estoy de acuerdo en que se genere mi competencia, pero controlada. ¿Conocen la manzana *pink lady*? Es eso.

Hoy, la citricultura es un producto de innovación; hay más tecnología en eso que en una licuadora, sin lugar a dudas. Las variedades INIA son muy buenas, y han logrado un nivel de grados brix (dulzura) excelentes y un equilibrio con el grado de acidez que es muy bueno.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias por venir.

(Diálogos)

—¿Cuál es la mejor época para hacer una visita?

SEÑOR MÉNDEZ (Heraldo).- Ahora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.

≠