



SITUACION DE LIQUIDACIONES FRUTAS POR PARTE DE EMPRESAS  
COMERCIALIZADORAS

1.- PLAZOS DE LIQUIDACIONES:

Las plantas comercializadoras tradicionales desarrollan diferentes sistemas de "compra" de frutas que se pueden resumir en los siguientes:

1.1 Contratación de frutas en verde.

La empresa desarrolla contratos en meses de junio adelante comprometiendo parte de financiamiento en base a "mínimos garantizados" de modo que este crédito no llega nunca más allá del 40% del valor final de venta, que es el saldo (60%) que queda pendiente de pago hasta el mes de septiembre-octubre de cada año.

1.2 Consignaciones.

Las empresas reciben frutas "en consignación" para venta por cuenta del productor en mercados externos. En este caso la comercializadora no compromete créditos previos sino que, en algunos casos, se cancela un porcentaje al contado y el saldo queda para la liquidación entre septiembre y octubre. Es el método más empleado en la actualidad.

En el primer caso la empresa entrega asesoría técnica al cultivo y en el segundo sólo a partir del contrato.

1.3 Compra a firme.

Empresas menores y no tradicionales en la zona han realizado operaciones de compra "a firme" pagaderas de contado a menos precio.

COMENTARIO.-

- 1.- La situación de venta a empresas tradicionales significa prolongar el año frutícola a 17 meses



ya que, las labores culturales se inician en mayo de cada año para tener los pagos recién en septiembre-octubre. Esta situación se repite anualmente.

Lo anterior se ve agravado por cuanto las empresas comercializadoras reciben sus pagos en el exterior a plazos no superiores a los 30 días, o sea a más tardar a 1° de junio se ha tranzado y pagado más del 70% de la fruta exportada.

- 2.- Lo anterior significa que la empresa trabaja durante un tiempo variable con dinero de los productores (4 meses).
- 3.- Como en algunas modalidades de venta se entrega financiamiento al productor, significa que las plantas están "prestando" al productor parte de capital que es de él, por cuanto se ha recibido por la venta de sus frutos.
- 4.- Al margen de las demoras en las liquidaciones se cobra al productor una comisión variable por mercadeo que va del 6-8% en el mercado interno y hasta el 10% en el exterior. Es decir se duplican las comisiones que además son desmesuradamente altas.
- 5.- Finalmente se han detectado diferencias de hasta un 100% entre los precios pagados por compras "a firme" y las liquidaciones finales a productores.

Todo lo anterior sin entrar a comparaciones de precios obtenidos en puertos de destino.