

Fruta: el potencial y los desafíos de la cereza, el durazno y la ciruela

En plena cosecha o a punto de comenzarla el sector frutícola enfrenta perspectivas comunes y trabajan para no perder más hectáreas. La posibilidad de exportar y la incidencia de la tecnología.



DIANA CHIANI

sábado, 25 de noviembre de 2023 · 13:29 hs



La fruta de verano con desafíos diversos en el comienzo de la temporada. Foto: Foto: Gobierno de Mendoza

La **fruta** de verano es de las más sabrosas y variadas de la temporada y cada una tiene realidades sectoriales diferentes más allá de los problemas comunes como contingencias climáticas, inflación y la pelea por la competitividad con hectáreas que decrecen. Al estar dentro de las economías regionales, una de las características de los frutales como la **ciruela**, la **cereza** y el **durazno** es que los productores son chicos y no están muy integrados.

Más allá de la caída en la cantidad de hectáreas, los rendimientos se acomodan de la mano de la tecnología y la renovación de cultivos. En los últimos diez años, la **ciruela** se ha retraído unas 10.000 hectáreas y el 80% de lo que hoy existe se concentra en el sur de Mendoza y se destina a la industria. La ciruela disecada se exporta casi en su totalidad con Brasil como principal mercado actual y Estados Unidos, México, Europa y Rusia como secundarios y con posibilidades de crecer.

En la región, este cultivo que funciona casi como un *commodity* tradicional tiene a Chile como su principal competidor. En los últimos años, el precio se ha mantenido tonificado en un contexto internacional en el que Chile es el principal competidor pero que siempre depende de la oferta, la demanda y el contexto internacional. No sólo porque tienen una productividad mayor sino también por su mayor apertura para llegar a distintas partes del mundo sin aranceles.

En Mendoza hay unos 2.000 productores que en promedio cuentan con 5 hectáreas cada uno. Los grandes y pocos cuentan entre 80 y 100 hectáreas. Por este motivo, se ha formado un clúster con el objetivo de avanzar en la integración de los productores y poder mejorar sus rentabilidades. En este sentido, Francisco Araujo, coordinador del Clúster de **Ciruela** Industria de Mendoza, explicó que la cosecha se realiza en febrero y que la mayoría hoy la vende a la industria que la seca primero para después volver a hidratarla, descarozarla, empaclarla y exportarla.



Francisco Araujo, del clúster de ciruela para industria

Entre los desafíos del sector no solo está el de avanzar en la integración sino también en mejorar la tecnologización con el fin de minimizar la volatilidad climática propia de los cultivos. En el contexto macro y al ser un sector exportador, es un área con perspectivas de crecimiento y un pedido: Igualar los tratados comerciales y arancelarios con Chile para poder competir mejor y abrir oportunidades.

Las cerezas y el desafío de atravesar el mundo

El sur de la Argentina y la provincia de Mendoza suman unas 2.100 hectáreas de **cereza** de las que 700 se encuentran en esta última. Este cultivo ha logrado aumentar sus rindes debido a la reconversión y la innovación tecnológica y de las 7.000 toneladas que se cosechan por año, casi todo va al mercado interno mientras que el 25% se exporta por aire y barco a destinos tan lejanos como Inglaterra, Europa y hasta China.

“La cereza se cosecha fría y se despacha, no se guarda en cámaras sino que se utiliza una tecnología específica para mantener la fruta fresca y en buen estado”, explicó Diego Aguilar, presidente de la Cámara de **Cereza**. Esta fruta se consume en fresco y aunque la exportación es el nicho que buscan muchos por el mercado que se abre, en los últimos años por un tema de costos ha sido más sencillo despachar en el mercado interno. Sin embargo, el sector de la cereza también espera que el cambio del contexto macro favorezca la exportación para, de este modo, atraer capitales e inversiones.



Las cerezas son una de las estrellas del año nuevo chino

Hay que tener en cuenta que el de la cereza es un negocio de largo plazo que requiere de tiempo y de estabilidad. Con relación a la competencia, Chile también es un modelo a seguir debido a la grandísima posibilidad que ofrece el año nuevo chino cuando –cerca de febrero– se envían barcos completos con la **cereza** debido a que el fruto es muy solicitado para esa época. Entre otras tradiciones, los chinos acostumbran a regalar frutos rojos y redondos para esa celebración.

El durazno con opciones diversas

En plena cosecha, esta temporada el **durazno** presenta buena cantidad debido a que no fue afectado por las contingencias climáticas de otros años. En este marco, este sector se divide entre el que va a la industria (70%) y el fresco (30%). Este último tiene un precio 50% superior que el obtenido el año pasado –por lo que ha perdido contra la inflación– mientras que el de industria todavía no tiene valor ya que recién se comienza a cosechar a fines de diciembre.

Como otros rubros en los que predominan los pequeños productores, el del durazno también viene en baja y la supervivencia de los que tienen **durazno** en fresco está en los que están integrados y pueden cosechar y empacar para enviar a los mercados de concentración. Así lo relató Arturo Morozumi, productor y empacador de **durazno**, para quien la desaparición de los pequeños productores simples implica una pérdida para el sector.



A mayor calibre, mejor precio para el durazno

La mejor cosecha de este año ha llevado a tener un calibre menor al tiempo que se ha requerido de la realización de tareas de raleo –un trabajo artesanal para sacar flores de la planta para el que escasea el financiamiento. El **durazno** en fresco tampoco puede guardarse en cámaras frigoríficas y hoy enfrenta la dificultad de los grandes incrementos de costos y, sobre todo, de flete. En cuanto al **durazno** para industria, la situación tiene una complejidad que parte de un consumo menor por la situación económica y cambios en los hábitos de consumo.