

Buscan ampliar el mercado de exportación de la ciruela mejorando las condiciones de competitividad

17/09/2024



Con la meta de fortalecer las plazas a las cuales hoy llega la ciruela mendocina y priorizar la apertura de nuevos destinos internacionales, el presidente del Comité de Exportadores de Ciruela de Mendoza (CECIM) y el Clúster de Ciruela de Mendoza se reunieron con funcionarios de Cancillería y SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria). La idea es mejorar las condiciones de exportación promoviendo la reducción de aranceles y fomentando diversos acuerdos fitosanitarios.

«Con respecto a este tema, inicialmente organizamos una reunión con las autoridades de SENASA. Esto forma parte de la agenda que viene llevando el Clúster de Ciruela de la

provincia y el Comité de Exportadores de Ciruela de Mendoza. Nuestro interés es poder avanzar con el protocolo fitosanitario entre Argentina y China para la exportación de la ciruela. El gigante asiático es un mercado muy interesante en lo que respecta a los volúmenes. Estamos en la etapa final de las negociaciones, creemos que pronto vamos a poder exportar el producto de forma directa a ese país. Es muy importante para nuestro sector darle apertura a ese mercado», aseguró a FM Vos 94.5 Francisco Araujo, coordinador del Clúster de Ciruela de Mendoza.

Luego, comentó cuál es el escenario actual para la comercialización de la ciruela en el mundo. «El mundo es muy volátil. Tradicionalmente, los países de mayor consumo de ciruela argentina siempre han sido Rusia y Brasil. A partir del inicio de la guerra entre Ucrania y Rusia, este último por una cuestión de logística decidió comprar solamente ciruela a los países periféricos. Esto generó cierta inquietud en el sector productivo argentino. No hubo excedente, porque el periodo 2018 – 2023 no fue muy bueno en cuanto a la producción. Ahora bien, la cosecha del 2024 duplicó los volúmenes así que salimos a buscar nuevos mercados. Hoy podemos decir que las ciruelas mendocinas están todas prácticamente vendidas. Queda un remanente para comenzar el año siguiente. No hay un exceso de oferta y eso es muy importante», manifestó.

Dentro de este marco, planteó cuáles son los principales países competidores en el mercado externo. «Nuestro gran competidor directo es Chile, aunque también es nuestro principal cliente. El país transandino tiene una política económica internacional de fronteras abiertas, la cual le permite generar tratados arancelarios con una gran parte del mundo. Esto Argentina no lo ha hecho hasta ahora. Recién con el actual gobierno hay una idea de poder comercializar libremente con el resto del mundo. Desde hace varios años, Chile irrumpe en los mercados con una carga impositiva mucho menor o nula. Estamos en un escenario totalmente desfavorable en cuanto a la competitividad. Tanto es así, que una vez que

Chile consume su stock nos compra a nosotros para abastecer la demanda del mundo. Nos estamos perdiendo una parte importante del negocio», aseveró Araujo.

Dicho esto, comentó cuál es la realidad del sector productivo mendocino. «Hay algunos indicios que nos permiten ver que aquellos productores que logran incorporar la tecnología incrementan el rendimiento de sus cultivos. Se paga mucho mejor la ciruela que es de mayor calibre. Para ello, es fundamental la incorporación del riego de tecnificación y el sistema de mitigación para heladas. El mundo nos viene demostrando que la calidad se paga, en la región tenemos todas las condiciones para poder hacer siempre un mejor producto», recalcó.

«En ese sentido, desde el clúster hemos hecho un diagnóstico en toda la provincia. Cada finca es un mundo distinto, en algunas de ellas su principal problema radica en cómo mitigar el granizo. La colocación de mallas antigranizo es la inversión más cara, pero la más relevante para el oasis sur. En otras zonas de la provincia, quizás, las dificultades pasan por tener un mejor acceso al agua. Hoy, existen líneas de financiamiento en el Fondo de la Transformación con la bonificación de las tasas de interés para productores. Entendemos que es un contexto complicado para invertir, pero en el presente no contar con la tecnología necesaria deja prácticamente al productor fuera del negocio», expresó Francisco Araujo al final del reportaje.