

Crisis frutihortícola: entre el desplome del consumo y el impacto de las heladas en Mendoza

30/04/2026



El sector frutihortícola de Mendoza atraviesa una tormenta perfecta: una contracción sostenida del consumo interno sumada al impacto climático estacional. **Omar Carrasco, titular de la Unión Frutihortícola Argentina (UFHA) en Mendoza y Cuyo,** analizó en diálogo con **FM Vos 94.5** el complejo panorama de la región. Según el dirigente, el reciente descenso de temperatura generó subas de hasta el 200% en algunos productos, mientras los productores locales buscan alternativas desesperadas –como la venta directa en rutas– para defender su rentabilidad.

La llegada del frío al sur provincial no solo marca el fin de la temporada para varios cultivos locales, sino que genera una distorsión inmediata en los valores de pizarra de los mercados. **«Las ventas siguen hacia abajo y se ha dado lo que ocurre todos los años para esta época: con la primera helada, los precios de la mercadería de producción local suben automáticamente. Lo vimos reflejado estos últimos días y eso frenó las ventas aún más de lo que estaban»**, advirtió Carrasco de entrada.

«El zapallito italiano, por ejemplo, pasó de 8.000 a 24.000 pesos la caja en una semana; el tomate subió de 9.000 a 15.000 pesos. Es una recuperación para el productor, pero el impacto no dura mucho porque ya empieza a entrar mercadería del norte y el consumo se retrae por los altos costos», explicó.

Venta directa: ¿salida de emergencia o competencia desleal?

Un fenómeno que se ha vuelto moneda corriente en las avenidas y accesos de San Rafael es el del propio productor instalado con su camioneta vendiendo frutas y hortalizas de manera directa. Omar Carrasco analizó esta tendencia no como una elección, sino como un síntoma de la profunda crisis que atraviesa el sector.

Respecto a la necesidad del productor, el titular de la UFHA expuso que esta modalidad surge como un mecanismo de defensa ante la falta de rentabilidad en los canales tradicionales. **«El productor busca sacarle más plata a lo que tiene para poder cubrir sus gastos. Muchos toman esta decisión porque, de otra forma, la mercadería se termina perdiendo en la propia finca al no tener un precio de mercado que justifique la logística. Es, en definitiva, una salida desesperada para defender su trabajo y el sustento de su familia»**, señaló.

Sin embargo, Carrasco no ignoró las fricciones que este fenómeno genera en la cadena comercial debido al conflicto de la informalidad. «Por otro lado, somos conscientes de que

entramos en un campo de competencia desleal para el comercio establecido. Al no pagar los impuestos correspondientes ni los costos de un lugar físico de venta, el productor puede ofrecer precios mucho más bajos que en los mercados», comentó.

«Es una situación que raya en la informalidad, pero el productor siente que hoy no tiene otra alternativa viable para subsistir ante márgenes que ya no existen», amplió.



La crisis de rentabilidad no solo afecta el bolsillo inmediato, sino que está provocando cambios silenciosos pero profundos en la geografía agrícola de la provincia
El pedido de una matriz productiva controlada

Para la UFHA, el problema de fondo en Mendoza es la falta de previsibilidad y la ausencia de un registro que ordene qué y cuánto se planta para evitar la superproducción que liquida los precios. **«Venimos luchando hace tiempo por tener un registro de la matriz productiva para tener un control de**

producción y consumo. Hace falta apoyo político nacional para que esto tenga peso. Hoy pasa que todo el mundo planta lo mismo porque un año tuvo buen precio, y al año siguiente hay superproducción, el precio cae y el productor dice 'no planto más'. Necesitamos ampliar la matriz y que quien lo haga reciba ayuda, como créditos con intereses bajos, para que el mercado no se mueva siempre por la ley del péndulo, pasando de un extremo al otro», planteó Carrasco con sensatez.

Cultivos en retirada: el caso del Valle de Uco

La crisis de rentabilidad no solo afecta el bolsillo inmediato, sino que está provocando cambios silenciosos pero profundos en la geografía agrícola de la provincia, donde productos emblemáticos están perdiendo terreno de manera alarmante frente a otras regiones.

En lo que respecta a la situación de manzanas y peras, Omar Carrasco advirtió sobre la pérdida de competitividad de una zona históricamente líder. **«En el Valle de Uco la gente ya no aguanta más; los productores están llegando al límite. Hoy nos encontramos con la realidad de que entra más mercadería desde Río Negro que lo que alcanzamos a producir nosotros mismos. Son años de márgenes asfixiantes y falta de incentivos que terminan, inevitablemente, con el abandono sistemático del cultivo»**, lamentó el dirigente.

Para el titular de la UFHA en Cuyo, parte del problema radica en la falta de fuerza legislativa para consolidar políticas de Estado que trasciendan las buenas intenciones. «Nosotros somos parte fundadora del Foro Legislativo Frutihortícola de la provincia, un espacio creado legalmente para informar y accionar sobre estos temas. No obstante, muchas veces las movidas empiezan con muchas ganas y se quedan en el camino porque se pierde la fuerza política o el interés. Es fundamental que todos los sectores del gobierno y los productores estemos alineados; si no hay una estrategia conjunta, estas discusiones quedan en la nada mientras el

campo se sigue achicando», sentenció.

La mirada sobre el consumidor

A pesar de las subas puntuales por las heladas, Carrasco marcó que el escenario general sigue siendo de precios bajos que no llegan a cubrir los costos de producción. «En este momento, paradójicamente, el más favorecido debería ser el consumidor porque los precios vienen muy bajos por la caída de demanda», subrayó.

«Lo que no hay que permitir es que los valores se vayan a los extremos; cuando el precio sube de golpe por una helada, el consumo desaparece. El desafío es lograr un equilibrio que permita al productor vivir de su tierra y al vecino acceder a la mercadería sin saltos bruscos», completó.