

# Distorsión de precios en el mercado frutihortícola: la caída del consumo mayorista desploma el valor de las verduras de invierno

17/06/2026



La recesión económica y la pérdida del poder adquisitivo global por la crisis comenzaron a reconfigurar la dinámica de precios en la cadena de comercialización de productos frescos en la región de Cuyo. A través de un documento oficial emitido por la **Unión Frutihortícola Argentina (UFHA)**, la entidad alertó sobre un marcado enfriamiento en la demanda interna que forzó una corrección bajista en los valores de los bultos de referencia.

**Omar Carrasco, titular de la organización empresaria en Cuyo,**

analizó de forma pormenorizada las variables comerciales que deprimieron el valor mayorista de hortalizas y hojas verdes que provienen del norte del país, describió la encrucijada financiera que atraviesa el sector de los puesteros debido a la ausencia de circulante monetario y brindó recomendaciones técnicas orientadas al consumidor final para optimizar el presupuesto familiar.

A diferencia de los ciclos agrícolas tradicionales donde la estacionalidad invernal encarecía severamente las producciones extrazona, el actual escenario comercial exhibe un quiebre en la elasticidad de los precios debido a la falta de compradores. **«A diferencia de otros años para esta misma época, donde los precios de la mercadería extrazona estaban sumamente elevados, hoy estamos viendo una realidad completamente inversa. Si comparamos este ciclo con el año pasado, nos encontramos con artículos que valían \$70.000 el cajón en los puestos mayoristas y hoy se están comercializando a \$40.000 o \$45.000. El motivo detrás de esta baja es que las ventas simplemente no dan; cuando el consumo se retrae, los precios tienen que ajustarse de forma obligada hacia la baja porque la oferta y la demanda son, en definitiva, las que establecen el precio final de venta en el mercado»**, explicó Omar Carrasco en FM Vos 94.5.

### **Pérdida de rentabilidad y la ruptura en los eslabones productivos**

La devaluación de la mercadería en los centros de abasto genera un efecto de asfixia económica que repercute desde el pequeño agricultor del norte argentino hasta el comercio minorista de cercanía. **«Lamentablemente, para los que están haciendo el trabajo de campo y traen la mercadería desde las provincias del norte, este escenario no es bueno. El productor que está allá en origen recibe muy poco dinero por su cosecha y al intermediario que comercializa acá en la provincia le cuesta muchísimo vender el stock. La cadena de valor frutihortícola está resentida desde el principio hasta el**

final, afectando al consumidor, que es quien debe poner el circulante para que el sistema funcione. Quien vaya a la verdulería debería encontrar el tomate, la lechuga, el camote o los zapallitos más baratos que las semanas previas», aseguró Carrasco.

«Frente a esto, el consumidor tiene que pedirle a su proveedor de barrio que camine los mercados mayoristas y busque precios; hay mucha dispersión, pero en las líneas generales existen valores muy accesibles si se los compara de forma interanual», agregó.



**Omar Carrasco, titular de la organización empresaria, analizó de forma pormenorizada las variables comerciales La crisis operativa de los puesteros y la escasez de dinero en efectivo**

La persistencia de los márgenes recesivos impacta en la continuidad comercial de los operadores de los mercados mendocinos, modificando las modalidades tradicionales de cobro y acelerando la informalidad. «La situación en los mercados mayoristas actualmente está muy difícil, es un panorama bastante negativo. Hay muchos operadores que se están viendo obligados a cerrar sus puestos de venta, mientras que otros

intentan de forma desesperada ampliar su matriz productiva para dedicarse a otras actividades comerciales alternativas. El circulante de dinero en las naves disminuyó de forma drástica; antes en la actividad frutihortícola se veía mucho el movimiento de billetes en mano, y hoy el efectivo prácticamente desapareció de los mercados», aseveró el referente del sector.

«Si la oferta y la demanda no buscan un punto de equilibrio urgente, este acomodamiento de precios hacia la baja por falta de ventas va a seguir ocurriendo en otros artículos con el transcurrir de los días», anticipó.

### **Comparativa interanual y la volatilidad intrínseca del sector**

Para la conducción de la UFHA, es indispensable comprender la diferencia estructural que existe entre los bienes perecederos y el resto de la canasta alimentaria a la hora de analizar la formación de precios. «A pesar de que el listado pueda mostrar que algunos artículos específicos se reacomodan al alza en el corto plazo debido a cuestiones climáticas o logísticas, si tomamos como referencia la temporada invernal y lo que valía la mercadería el año pasado, el balance actual es mucho más bajo. Si se busca el registro histórico, un cajón de tomates cotizaba entre los \$50.000 y \$70.000. Es vital entender que la verdura y la fruta se manejan con un sistema de oferta instantánea totalmente diferente a lo que sucede con el azúcar, la harina o un kilo de carne. Los productos de la tierra no se pueden stockear ni especular; si el consumo interno se detiene, el precio en el mercado mayorista se desploma inmediatamente», expuso Carrasco al cierre de la entrevista.

### **Valores de referencia: Los precios mayoristas del sector frutihortícola**

Las planillas de relevamiento de la UFHA correspondientes a la operatoria de abasto reflejan modificaciones significativas en

los cajones de mercadería que promedian los 18 y 20 kilogramos por unidad.

Segmento de hojas verdes: la lechuga mantecosa experimentó una retracción al pasar de \$32.000 a \$24.000 por bulto, mientras que la variedad repollada descendió a \$24.000. La mayor caída se verificó en la lechuga morada, cuyo valor mayorista cedió desde los \$30.000 hasta posicionarse en \$17.000.

Variedades de estación: El zapallito redondo para relleno mostró una corrección en las pizarras cayendo de \$35.000 a \$22.000 el cajón, en sintonía con el zucchini, que retrocedió de los \$50.000 iniciales a un piso de \$30.000.

Cítricos y fruta de pepita: Las frutas provenientes del Litoral y los envíos de peras y manzanas procedentes del Alto Valle de Río Negro debieron corregir sensiblemente sus costos en bloque ante la escasa rotación comercial en los galpones.