

La temporada de cerezas en Mendoza: el desafío de competir con Chile y expandir mercados

13/11/2024



La temporada de cerezas ha comenzado en Mendoza y con ella, los desafíos y las oportunidades de una industria que crece con cada ciclo. La provincia apuesta a una cosecha temprana, respaldada por avances tecnológicos y una mejora en la calidad de su producto. Con una demanda en auge tanto en el mercado

interno como en el exterior, los productores buscan ampliar sus horizontes comerciales y competir con otros grandes exportadores, especialmente Chile, en un escenario marcado por exigencias fitosanitarias y arancelarias.

Diego Aguilar, presidente de la Cámara de Cerezas de Mendoza, explicó los desafíos y oportunidades de un mercado en expansión, donde la competencia, la calidad y los costos son determinantes.

“La cosecha comenzó la semana pasada, aunque algunos productores del norte de Mendoza lograron sacar la fruta unos días antes”, señaló Aguilar a Diario San Rafael y FM Vos 94.5. La competencia es intensa: el objetivo principal de los productores mendocinos es adelantarse a los agricultores chilenos, ya que cuanto más temprano se logre colocar la cereza en el mercado, mejores son los precios. Este año, el clima ha sido un aliado importante. “Ha sido un buen año en cuanto a frío invernal; ya en julio se habían acumulado las horas de frío necesarias”, contó Aguilar. Explicó que la cereza es un cultivo que requiere frío en invierno y calor en primavera para madurar en condiciones ideales, algo que se ha logrado sin mayores complicaciones. “Ha sido una primavera calurosa al inicio, lo cual marcó bien la diferencia entre invierno y verano, y no hemos tenido grandes eventos climáticos que afecten la producción, salvo un episodio menor de granizo y lluvia en una zona pequeña”.

Mendoza ha implementado un paquete tecnológico que incluye riego tecnificado y sistemas de conducción avanzada. Esto ha permitido mejorar la calidad y la eficiencia de la producción. Además, la selección varietal ha sido fundamental: “Hay laboratorios en California que trabajan en variedades de bajo requerimiento de frío, que ayudan a obtener frutos de maduración temprana. Tradicionalmente, la variedad más común en Mendoza era la ‘bing’, que es excelente pero no muy temprana. Con los avances en genética, hoy se pueden cosechar cerezas desde finales de octubre, lo cual da una ventaja de precio significativa”.

El mercado interno, con Buenos Aires como principal destino,

es muy atractivo para los productores. “El mercado de Buenos Aires es inmenso, con millones de habitantes dispuestos a pagar un buen precio por una fruta de calidad, lo cual lo convierte en una excelente alternativa para algunos productores que prefieren no exportar”, señaló Aguilar. Sin embargo, la exportación continúa siendo una opción estratégica y cada vez más importante. China es el principal destino de las cerezas mendocinas en el exterior debido a su alta demanda y los precios competitivos que ofrece. No obstante, para ingresar a este mercado, la fruta debe provenir de áreas libres de la mosca de la fruta, una condición sanitaria indispensable. “China es el destino más atractivo, pero las frutas de Mendoza aún no cuentan con el estatus de libre de mosca en toda la región. El Valle de Uco, por ejemplo, no es tan temprano y también enfrenta esta limitación. Necesitamos trabajar junto al Senasa y al Iscamen para lograr el estatus libre de plagas en todo el territorio, algo que nos permitiría exportar de manera más fluida”.

Además de China, los productores apuntan a otros destinos en Asia, Medio Oriente y Europa. Aunque estos países no imponen restricciones sanitarias tan estrictas, sus precios no alcanzan los niveles de China. “En el sudeste asiático y en Medio Oriente, la demanda es buena, pero los precios no son tan altos como los que ofrece China. Para competir, necesitamos reducir costos, y ahí entra en juego el tema de los aranceles”, detalló Aguilar. Según el productor, los aranceles son una carga significativa para los productores argentinos y limitan su competitividad frente a países como Chile, que cuenta con acuerdos de libre comercio y tarifas cero en varios de los principales mercados. “Chile tiene un arancel cero en casi todos los países donde nosotros pagamos costos altos. Por eso, necesitamos trabajar con Cancillería para reducir estos aranceles y facilitar la competencia internacional”.

El mercado de la cereza tiene un enorme potencial de crecimiento en Argentina. Actualmente, el país cuenta con solo 2.000 hectáreas dedicadas a este cultivo, y la demanda de

cerezas sigue en aumento a nivel mundial, especialmente durante los meses de octubre y noviembre, cuando el hemisferio norte no tiene producción. “Las condiciones para crecer están, pero se deben resolver cuestiones sanitarias y arancelarias. Hay que trabajar con Iscamen y Cancillería, además de buscar una estabilidad económica que permita a los productores proyectar a mediano y largo plazo. Es una industria de alto riesgo, ya que los productores invierten hoy y recién ven resultados en ocho años”.

En el cierre de su análisis, Aguilar reflexionó sobre el futuro de la industria: “La cereza tiene un mercado muy particular, ya que no es una fruta que se cultive todo el año. En octubre y noviembre, cuando el hemisferio norte se queda sin producción, nuestra fruta es la primera en llegar al mercado y tiene una demanda insatisfecha. Podríamos crecer mucho en superficie cultivada y en calidad si logramos superar estos obstáculos”.