

Mendoza expande sus fronteras frutihortícolas: los alcances del nuevo sistema «Zona Segura»

12/05/2026



Tras años de restricciones fitosanitarias que encarecieron los productos y limitaron la competencia, la puesta en marcha del sistema «Mercado Zona Segura» marca un antes y un después para la producción mendocina. **Anael Carrasco, integrante de la Unión Frutihortícola Argentina (UFHA) Región Cuyo**, explica cómo este nuevo esquema rompe con un modelo monopólico, habilita a más de 3.000 puestos para vender a San Rafael y la Patagonia, y proyecta un retorno económico para la provincia superior a los 100.000 millones de pesos.

Históricamente, el traslado de productos sensibles a la mosca

de los frutos desde el norte de Mendoza hacia el sur (zona libre de plaga) estaba restringido a un solo canal de comercialización. **«Para que la gente lo entienda: de Zapata hacia el sur es Área Libre de Mosca. Muchos productos como pimiento, manzana, pera o uva no se podían llevar de forma libre; tenían que pasar por un sistema de desinfección en una empresa llamada 'Burbuja'. El problema es que existía una sola empresa de este tipo en toda la provincia para más de 5.000 productores. Eso monopolizaba el mercado y elevaba muchísimo los costos. Con este acuerdo, pasamos de una sola empresa a tener 3.000 posibles nuevos puestos habilitados para vender hacia el sur de Mendoza y el resto del país»**, explicó Carrasco en FM Vos 94.5.

«Zona Segura»: una solución simple para un problema complejo

El sistema que hoy se expande a diversos productos de la región nació de una crisis operativa en 2023, cuando una decisión unilateral del SENASA prohibió la venta libre de cítricos, obligando a los puesteros a innovar para garantizar su supervivencia y la del sector. El origen del sistema se remonta a una restricción que afectó de forma directa a los comerciantes de los mercados de abasto. **«En 2023 se prohibió vender cítricos al sur de la noche a la mañana. Los puesteros nos asociamos y creamos 'Zona Segura'. Es un sistema simple pero que cumple con todas las normativas internacionales: el producto llega al puesto y se le coloca un 'poncho' –una malla especial– que impide que la mosca ingrese. Lo que antes era un problema, hoy es la solución para toda la producción mendocina»**, destacó el referente de la Unión Frutihortícola Argentina (UFHA).

Esta nueva modalidad puede establecer una verdadera igualdad de condiciones entre los actores del mercado. Según Carrasco, anteriormente existía una lucha desigual donde el pequeño puestero no podía competir con la infraestructura de una gran empresa que monopolizaba la desinfección. **«Ahora, el chico también juega el partido. Al haber 3.000 puestos ofreciendo**

productos y servicios, la competencia baja los precios y mejora la logística. Un camionero que antes tardaba 24 horas en cargar en una sola empresa ahora carga mucho más rápido comprándole a varios puestos», detalló. Asimismo, el cambio también responde a un complejo contexto político que marcó el nacimiento de la iniciativa. El referente señala que, en su momento, las diferencias entre administraciones afectaron el comercio: «En 2023 quisieron hacernos un daño porque el gobierno nacional y el provincial estaban enfrentados y querían cerrarle las puertas a Mendoza. Pero ese escollo nos obligó a crear este sistema que hoy está alineado con todos los protocolos fitosanitarios y permite que nuestra producción llegue a más destinos de forma eficiente», subrayó.



Anael Carrasco, integrante de la Unión Frutihortícola Argentina (UFHA) Región Cuyo, explica cómo este nuevo esquema rompe con un modelo monopólico

El impacto en el bolsillo y la mesa de los sanrafaelinos

La flexibilización de los protocolos, sin descuidar la sanidad, promete una mayor oferta de mercadería y una baja sensible en los precios al consumidor final. «Se ha calculado, junto a la Subsecretaría de Agricultura, que podrían volver a

la provincia más de 100.000 millones de pesos. Muchos clientes del sur se habían ido por las trabas fitosanitarias constantes. En el caso de San Rafael, van a entrar el doble de frutas y verduras; habrá mejores productos y mucho más económicos», anticipó el entrevistado. «El productor podrá vender más y el consumidor comprará mejor y más barato. Solo con el pimiento, estimamos un movimiento de 50.000 millones de pesos anuales», calculó.

Los productos que se suman al cambio

Aunque el sistema comenzó con los cítricos, la hoja de ruta para los próximos meses es ambiciosa e incluye los pilares de la economía regional. «El sistema arrancó con la naranja y la mandarina, y ahora se le está sumando el pimiento. El paso a paso seguirá con la uva, la manzana, la pera, el durazno, la cereza y la ciruela; es decir, todos los frutos que pueden verse afectados por la mosca», precisó Carrasco. «Estamos recuperando un mercado que es vital para nosotros y abriendo una gama de posibilidades enorme para el sur y para toda la provincia», concluyó.