

ProMendoza: estrategias para globalizar la producción y superar las barreras del mercado externo

28/01/2026



Patricia Giménez, gerente general de ProMendoza, encabezó una jornada de trabajo con empresarios en San Rafael para delinear la agenda exportadora de 2026. En una entrevista detallada, la funcionaria analizó las nuevas oportunidades para la fruta en fresco en China, la apertura de mercados en Dubái y México, y el cambio de paradigma que obliga a la industria vitivinícola a diversificarse para seguir siendo competitiva.

Frutas de carozo: el desembarco en China y Dubái

Uno de los anuncios más esperados para el sur provincial es el

avance en los protocolos fitosanitarios para colocar fruta mendocina en góndolas asiáticas y de Medio Oriente. La reciente visita de autoridades chinas marca un hito para la producción local. “Recibimos a una delegación técnica de China que vino a complementar el protocolo para la fruta en fresco de carozo. Es un paso vital para nuestras cerezas, ciruelas y duraznos. Esperamos que en los próximos seis meses el protocolo esté aprobado para toda la Argentina”, explicó Patricia Giménez a **FM Vos 94.5**.

“Además, ya hemos visto señales positivas: la semana pasada salió un embarque de durazno en fresco a Dubái vía aérea. Esto demuestra que nuestros precios empiezan a ser competitivos incluso absorbiendo los costos logísticos”, agregó.

El desafío de la tecnificación en la ciruela

Mendoza es un actor global en la industria de la ciruela, concentrando la mayor parte de su producción en el sur. Sin embargo, Giménez advirtió sobre un tope de rendimiento que solo se podrá romper con inversión tecnológica. “En el caso de la ciruela, el 90% se produce en el sur de la provincia y el 97% de esa superficie se exporta. No obstante, solo el 5% de esas hectáreas está tecnificado. Si logramos tecnificar apenas un 5% adicional por año, las exportaciones aumentarían fuertemente”, expuso.

Mercosur-Unión Europea: el factor Alemania y la «regla del 70%»

Patricia Giménez se mostró optimista respecto al tratado comercial Mercosur-UE. La clave reside en el peso de las economías que ya han dado el visto bueno. **“Una gran ventaja hoy es que países como Alemania brindan un apoyo total. Alemania es el gran motor dentro de la Unión y su conformidad ayuda a vencer los obstáculos de naciones más escépticas”,** destacó a **Diario San Rafael**.

La gerente aclaró un punto fundamental sobre la aprobación:

“No hace falta que el 100% de los países firmen. En la Unión Europea se requiere la aprobación de países que representen el 70% de su PBI. Con Alemania, Italia y España a favor, ese porcentaje es alcanzable, incluso si Francia decide no acompañar. Lo mismo sucede en nuestro bloque: es imperativo que firme Brasil para alcanzar ese 70% de representación del PBI del Mercosur”.



La agenda de ProMendoza para 2026 incluye la recuperación de mercados históricos y la expectativa por la firma de acuerdos transcontinentales

Vitivinicultura: diversificación o estancamiento

El sector vitivinícola enfrenta una crisis de demanda global que obliga a las bodegas a repensar su oferta. **“El sector entendió que debe diversificarse. Hace cinco años, hablar de un vino sin alcohol era impensado; hoy, la mayoría de las bodegas está lanzando etiquetas de este tipo. Las empresas que no entiendan este movimiento hacia los spirits y la innovación tendrán dificultades”**, advirtió.

Nuevos horizontes: ajo en México

La agenda de ProMendoza para 2026 incluye la recuperación de mercados históricos. **“En cuanto al ajo, buscamos reemplazar la dependencia de Brasil. Logramos un nuevo acuerdo con México que elimina controles especiales que antes solo nos pedían a nosotros. México vuelve a ser un gran mercado”**, resaltó Giménez.

Herramientas de ProMendoza para el empresario

Para este año, la entidad ha diseñado líneas de apoyo específicas:

- **Internacionalización:** Capacitación continua para atraer socios o inyección de capital.
- **Promoción en ferias:** Adquisición de stands en eventos clave (como en Italia o Panamá) a costo reducido para las pymes.
- **Búsqueda activa:** Visitas a empresas con potencial exportador para acompañarlas en su primera venta externa.
- **Inteligencia comercial:** Seguimiento estratégico del Foro Mundial de la Ciruela.