

*Aseguran que con inversión tecnológica podría ser una alternativa de producción agrícola rentable en Mendoza. Buscan que sea para consumo en fresco con calidad de exportación.*

La producción de damascos en Mendoza, con la aplicación de un paquete tecnológico adecuado, sobre montes implantados con nuevas variedades aptas para consumo en fresco y pensando en el mercado internacional de frutas finas como destino comercial, podría ser una alternativa de producción rentable.

Esto se desprende de un estudio realizado por la Lic. Elizabeth Pasteris (coordinadora), el Ing. Agr. Alfredo Baroni y los licenciados Daniel Gallardo y Juan Martín Guerra, con apoyo de Fosel, el plan de cooperación para el desarrollo de los sistemas productivos locales financiado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Italia.

Bajo el título “Análisis económico del sector damasco en Mendoza, Argentina”, el trabajo aborda la caracterización de la oferta local y de la demanda mundial del producto, junto con la viabilidad técnica y económica de reconvertir las plantaciones existentes o iniciar nuevos cultivos, en ambos casos con destino a exportación.

El estudio, recientemente culminado, fue impulsado en su momento desde lo que fue el Ministerio de Producción de la Provincia para determinar la viabilidad económica de pasar del modelo actual de producción, empaque y comercialización del damasco, a otro hipotético en donde la producción esté enfocada principalmente al damasco como fruta fina para ser exportado a los principales mercados del mundo.

Si los números cerraran (al menos en teoría), los envíos de damascos podrían complementar las cargas de cerezas y alguna otra especie en el exterior, aprovechando los mejores precios de las frutas primicia.

### Cambiar el modelo

Para producir un cambio habría que virar del actual modelo (con muy bajo nivel de inversión y tecnología) que sólo permite destinar a fresco el 30% de la producción, hacia un “modelo de fruta fina” como lo rotulan los autores del trabajo, que permitiría (con la aplicación de un paquete tecnológico adecuado), invertir los valores, produciendo el 70% de fruta apta para exportar.

De las casi 22.000 toneladas de damasco producidas en Mendoza en la campaña 2010, alrededor de 15.000 fueron destinadas a la elaboración de pulpas concentradas; unas 4.000 a consumo en fresco y otras 3.000 a desecado.

Ha sido llamativo el aumento de la variabilidad de los precios en los últimos años. De hecho en la última campaña (2010-2011) el Gobierno de Mendoza salió a subsidiar el precio del damasco con destino industria, para que el productor pudiera llegar a recibir \$0,60 por kilo, debido a los bajos valores que se manejaban en el mercado. Mientras que en la campaña anterior, el precio del damasco, tanto para industria como para consumo en fresco, había alcanzado un máximo histórico.

En la actualidad, muy pocos productores locales se especializan en este cultivo. La mayoría de los que tienen damascos, lo tienen como cultivo secundario o accesorio; y terminan destinando la mayor parte de la cosecha a lo que debería ser el destino residual de la producción anual: la elaboración de pulpa. El precio obtenido es muy bajo, y un eventual esquema de subsidios recurrentes no será sustentable para los productores ni para el Estado.

### Un gran desafío

De todos modos -y al margen de las eventuales nuevas inversiones en esta producción, que teóricamente arrancarían con el planteo sugerido- reconvertir las explotaciones existentes en Mendoza sería un emprendimiento de envergadura, si se tiene en cuenta los ajustes que serían necesarios, tanto en lo técnico-agronómico como en la gestión del negocio en sí, incluido el aspecto comercial.

Es que el sector tiene varias debilidades. Es baja la calidad de la fruta (por falta de labores culturales y por las variedades implantadas); no hay diversidad varietal que permita extender el calendario de cosecha; el sistema de riego es ineficiente; y la superficie protegida con malla antigranizo es irrelevante.

Por otra parte, es notoria la atomización de la propiedad lo que, unido a una baja propensión a la cooperación horizontal y a la integración vertical, determina asimetrías en el poder de negociación. Esto, claramente, perjudica al productor que, en general, no tiene estrategias de comercialización.

De hecho, dos tercios de los productores venden a plazo; y en el 70% de los casos la antigüedad de la relación con el comprador es menor a 3 años.

Por otra parte, hay una fuerte oscilación interanual de los precios. Esto depende de las variaciones en la oferta, originadas fundamentalmente en el impacto de las contingencias climáticas (particularmente por la alta sensibilidad de este cultivo a las heladas). A todo ello se suma el contexto macroeconómico e institucional que genera incertidumbre, afirma el

estudio.

### Algunas fortalezas

El informe rescata, no obstante, algunas fortalezas de la actividad en Mendoza. Como las ventajas comparativas dadas por las condiciones de clima y suelo, que permiten la producción de frutas de alta calidad; baja incidencia de plagas y enfermedades y la posibilidad de cosechar temprano, lo que disminuye el riesgo de daño por granizo.

En otro orden, destaca como fortaleza la solidez institucional de la provincia, producto de la interacción del Gobierno, los organismos de ciencia y técnica y las organizaciones de la sociedad civil.

Pone en valor, por otra parte, algunas oportunidades. Como la creciente demanda internacional de alimentos de alta calidad cultivados con respeto por el ambiente y la posibilidad de crear sinergias comerciales con la exportación de otras frutas, ya que en ciertos casos (cerezas, duraznos) podrían exportarse conjuntamente. Esto permitiría aprovechar la experiencia en comercialización internacional de empresarios líderes en la región.

Por supuesto que hay algunas amenazas. En este caso, se relacionan básicamente con los competidores, como algunos países europeos y, en menor medida, Chile y Australia.

### Costo y retorno

La cuestión es que para cambiar la realidad mendocina habría que avanzar hacia ese esquema de producir damasco como fruta fina.

Naturalmente, los costos no son los mismos. Los especialistas trabajaron sobre un rendimiento hipotético de 20.000 kilos por hectárea, lo que representa casi el doble de la media lograda en Mendoza la temporada pasada, y bastante menos que lo que podría lograrse con un modelo “de fruta fina”.

Concluyeron que, trabajar una hectárea según el modelo tradicional puede insumir desde apenas los gastos de cosecha y acarreo (en el caso de aquellas propiedades donde las plantas estén dispuestas en forma de trincheras) hasta alrededor de un equivalente a \$0,70 por kilo para las que tienen alguna labor mínima. Mientras que, el costo de producir damasco en fresco de alta calidad (fruta fina), para un fruticultor actual (con una superficie cultivada muy chica, generalmente de menos de 5 hectáreas), se ubicaría en alrededor de \$1,42 por

kilo.

A este último precio, el productor prácticamente estaría cambiando la plata. Para que el modelo sea rentable, el precio del damasco para consumo en fresco pagado al productor primario debe ser mayor a \$1,42; y ya a \$1,80 se obtendría una rentabilidad del 23% sobre los costos. En este análisis el precio pagado por el damasco para pulpa es de \$0,80. Cabe remarcar que en este modelo se supone que el 30% de la producción va destinada a pulpa.

Otra posibilidad es iniciarse en el negocio. Para ello, según se desprende del estudio, debería pensarse en una finca de una superficie mínima de 25 hectáreas, lo que posibilitaría algunas economías de escala que harían bajar el costo primario hasta \$ 1,27 por kilo. Con este costo (siempre que se tratara de producción propia), un empacador-exportador estaría “terminando” un kilo de damascos “como fruta fina” a \$ 5,90. Si saliera a comprar la fruta, deberá pagar por encima de \$1,42 y el precio, al final de la cadena, sería mayor.

Hay que tener en cuenta que, el precio internacional FOB del damasco para consumo en fresco, se sitúa en torno a los U\$S 2,20 el kilo, por lo cual cabría esperar que, disponiendo de las variedades que demandan los consumidores en el mundo, el precio al productor local debería ubicarse bastante por encima de \$ 1,80 el kilo (a valores de hoy). Y con un 70% de la producción a esos valores, el balance sería bastante distinto del actual.

### Las recomendaciones

En las conclusiones del trabajo se propone convocar a las instituciones públicas, del sistema de Ciencia y Técnica y organizaciones de la sociedad civil, para elaborar en conjunto un Plan Estratégico Sectorial a mediano y largo plazo.

Se deja a consideración para su discusión algunas líneas de acción cuyo objetivo es contribuir a la generación, adaptación y transferencia de conocimientos a la cadena del damasco en fresco y apoyar económica y técnicamente cada uno de sus eslabones, en la medida que los beneficios de ellos derivados impacten positivamente en el entramado social regional.

Sugiere asimismo analizar la conveniencia de implementar políticas públicas para el mejoramiento genético de las variedades existentes y/o la introducción de nuevas variedades.

En el trabajo se recomienda también evaluar si conviene apoyar la instalación de malla antigranizo y sistemas de riego de mayor eficiencia y apoyar la implementación de programas de Buenas Prácticas en todos los eslabones de la cadena.

Recomienda, en otro orden, fortalecer la exploración de nuevos mercados internacionales, aprovechando la capacidad de gestión provincial (por ejemplo, ProMendoza); y comercializar bajo la imagen positiva de la marca “Mendoza”. Estas son algunas de las opciones para desarrollar el negocio en el provincia.

Fuente: Los Andes