

**MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN
SECRETARÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA
UNIDAD DE PREINVERSIÓN (UNPRE)
PROGRAMA MULTISECTORIAL DE PREINVERSIÓN II
PRÉSTAMO BID 925 OC-AR**

**COORDINACIÓN GENERAL: OFICINA DE LA CEPAL-ONU
EN BUENOS AIRES**

**COMPONENTES MACROECONÓMICOS, SECTORIALES Y MICROECONÓMICOS
PARA UNA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO**

**LINEAMIENTOS PARA FORTALECER LAS FUENTES DE CRECIMIENTO
ECONÓMICO**

ESTUDIO 1.EG.33.7

ESTUDIOS AGROALIMENTARIOS

**COMPONENTE A: FORTALEZAS Y DEBILIDADES
DEL SECTOR AGROALIMENTARIO**

DOCUMENTO 7: UVA DE MESA

AUTOR: OMAR MIRANDA*

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN
PARA LA AGRICULTURA (IICA-ARGENTINA)**

MARZO 2003

* Las opiniones expresadas en los Informes son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones.

DOCUMENTO 7

UVA DE MESA

Contenido

1. Introducción
2. El producto
3. Síntesis esquemática de la situación internacional y nacional del producto uva de mesa
4. Factores estimulantes y limitantes a la expansión de la producción y las exportaciones
5. Síntesis
6. El proyecto de agronegocios para uva de mesa
7. Bibliografía consultada
8. Anexo estadístico

1. Introducción

Durante la década pasada, la cadena vitivinícola nacional experimentó un proceso de transformación que tuvo como objetivo mejorar su posición relativa frente a otros países y recuperar segmentos de mercado interno a través de la comercialización de productos de mayor calidad. Si bien tradicionalmente ha existido la capacidad para elaborar vinos alta calidad enológica, como así también la de producir uva para mesa y para pasa con excelentes características organolépticas, la Argentina se caracterizó por ser un país con una participación marginal en el valor de las transacciones realizadas en mercado mundial de estos productos.

Una de los factores que incidió en la escasa presencia internacional fue que el sistema vitivinícola nacional estuvo marcado por relaciones tecnológicas productivistas instrumentadas para lograr objetivos de mercado relativamente sencillos. Esto se puso en evidencia con el predominio de material genético que sólo satisfacía los estándares de calidad del vino de mesa y la escasa diversificación de los viñedos para vinos finos, uva de mesa y pasa.

Sin embargo, el cambio en los patrones de consumo de bebidas alcohólicas en el mercado interno indujo una crisis de sobreproducción durante la década de los '80 que incentivó a reemplazar viñedos por otros cultivos. A partir de ello se comenzó a construir un cierto consenso sobre la vía que debería transitar el sector para buscar nuevas estrategias que permitan cambiar su posición, tanto en la competencia intersectorial en las regiones productoras como en los diferentes mercados para los productos y subproductos de la uva. Una nueva corriente de inversiones generó un proceso de transformación de las estructuras y de la organización de la producción, en particular en lo referente a los vinos de alta calidad enológica y a la uva de mesa. Junto con ello, está teniendo lugar un cambio en las instituciones del sector y en los dispositivos que lo regulan, a partir de la necesidad de superar los obstáculos originados en la rigidez de las convenciones de calidad definidas con anterioridad para la oferta de vino de mesa.

En este informe se abordará la situación de la uva de mesa. Por ser la provincia de San Juan la principal productora a escala nacional, el análisis de la situación varietal se hará desde las características agroecológicas de la misma.

2. El producto

La uva de mesa es una especie trepadora de hoja caduca. Perteneció al género *Vitis*, al igual que la uva para vinificar. La mayoría de las variedades cultivadas derivan de la vid europea (*Vitis vinífera*). Si bien las variedades para vino se vienen seleccionando desde la antigüedad, el mejoramiento de aquellas para consumo fresco comenzó a ser activo durante el siglo pasado. De esta manera, la mayoría de las variedades para mesa que se cultivan en la actualidad son de origen reciente.

En la Argentina hay 201.113 ha cultivadas con vid (INV, 2001). Las provincias de Mendoza (141.080 ha) y San Juan (45.285 ha) concentran el 93% de la superficie del viñedo nacional, siguiendo en importancia La Rioja (7.550 ha), Río Negro (2.544 ha), Catamarca (2.326 ha) y Salta (1.794 ha). Hasta comienzos de la década de los '80, la superficie del país cultivada con vid aumentaba todos los años, llegando a un pico de 324.407 ha en el año 1982. A partir de ese momento comenzó a disminuir y, en el período 1984-1990, se erradicaron 111.604 ha de vid.

La uva es un producto que puede tener distintos destinos. El más importante en el ámbito nacional e internacional es la vinificación. En la Argentina hay 196.434 ha de vid cultivadas con este destino. Hay que distinguir entre variedades para vinificar comunes y de alta calidad enológica. Entre las últimas están Malbec (16.347 ha), Bonarda (14.989 ha), Cabernet Sauvignon (12.199 ha), Syrah (7.915 ha), Merlot (5.513 ha), Tempranillo (4.335 ha) y Sangiovese (2.491 ha) entre las tintas, y Chardonnay (4.625 ha), Chenin (3.591) y Ugni Blanc (2.846 ha), entre las blancas. Las principales variedades comunes para vinificar del país son Cereza (31.666 ha), Criolla Grande (24.641 ha), Pedro Giménez (15.101 ha), Moscatel Rosado (10.656 ha) y Moscatel de Alejandría (5.539 ha). Estas últimas también se utilizan para elaborar mostos, participando además en el mercado de uvas de mesa y en el de pasas.

Otro destino de la uva es el deshidratado para la elaboración de pasas. En Argentina hay 3.489 ha cultivadas con variedades de vid específicas para este destino. La provincia de San Juan concentra el 66% del área del país con vid para pasa, siendo las variedades más importantes a escala nacional la Sultanina Blanca (2.229 ha) y la INTA CG 351 o Arizul (1.140 ha), ambas blancas y de características similares.

Por último, hay un grupo de variedades que han sido seleccionadas para ser consumidas en fresco, aunque circunstancialmente pueden ser destinadas a la vinificación o a pasa. La superficie nacional cultivada con estas variedades de vid es de 8.754 ha, concentrándose el 82% de la misma en la provincia de San Juan. En el punto siguiente se hará una descripción detallada del abanico de variedades de uva de mesa desde su aspecto técnico.

2.1 Identificación técnica

La producción de uva de mesa de la Argentina se localiza en los valles cordilleranos irrigados. La provincia de San Juan tiene el área cultivada más importante, con 7.165 ha, a continuación siguen Mendoza (930 ha), Río Negro (300 ha), La Rioja (181 ha) y Catamarca (151 ha). En la provincia de San Juan el cultivo de uva de mesa se centraliza en los valles de Tulum, Ullum y Zonda, estando una gran parte de la producción nacional concentrada en un radio de 20 km desde la ciudad capital. En esta provincia existen alrededor de 500 explotaciones con cultivares de vid para mesa y, en la década del noventa, San Juan participó con el 90% del total nacional producido con ese destino (INV, 1998). Los viñedos registrados en la provincia durante el año 1999 fueron 5.943 (*Ibid*, 2000), produciendo la mayoría uva con destino para industria. De las 45.285 ha cultivadas con vid en San Juan, sólo el 16% corresponde a variedades específicas de mesa y las restantes, aunque producen variedades para industria, eventualmente destinan parte de la cosecha al mercado de consumo fresco dependiendo de los precios relativos y de la calidad de la uva recolectada. Esto

hace que sea difícil determinar la cantidad exacta de hectáreas que año tras año se destinan a la producción de uva de mesa. Hay que aclarar, entonces, que hay un conjunto de variedades de vid que son multipropósito; es decir que la fruta puede destinarse a industria, a la deshidratación para pasa o a mesa. Sin embargo, varios factores intrínsecos a estas variedades, y que no se van a analizar en este informe, hacen que las mismas no sean aptas para el mercado externo de uva de mesa. De la misma manera, los precios obtenidos en el mercado interno por las variedades multipropósito son menores a los que se pagan por las variedades específicas de mesa. En este informe, salvo aclaración, en todos los casos en los que se hable de producción, área cultivada, exportaciones y otros indicadores comerciales, se estará haciendo mención a las variedades específicas para mesa.

Para el análisis técnico del producto se va a agrupar a las distintas variedades cultivadas a partir del color de los granos de uva, que es como se las identifica tanto en el mercado interno como en el internacional. Otra identificación importante es si los granos contienen o no semilla, aspecto que se abordará más adelante.

2.2 Características de las principales variedades de uva de mesa cultivadas en el país

Existe una gran dispersión en cuanto al espectro varietal de la uva para mesa. Las mismas poseen características organolépticas diferenciales que las hacen aptas para determinados mercados externos o para el mercado interno. Además, teniendo en cuenta la época de maduración, es importante evaluar la zona de cultivo para apuntar a la producción de primicias o uva tardía, que son los dos momentos en los cuales el producto obtiene mejor precio. En lo que hace al mercado interno, hay que considerar también las variedades multipropósito, la mayoría de las cuales se adaptan al gusto de los consumidores nacionales.

A continuación, se van a resumir las principales características de las variedades de uva específicas para mesa y las multipropósito, ordenadas por época de maduración (fechas referidas a la provincia de San Juan). Es necesario aclarar que las épocas de maduración son orientativas, pudiendo variar en una misma zona por efectos microclimáticos y por el manejo que se hace en el cultivo. Para una descripción más detallada, consultar Cáceres (1996) y Alcalde (1982).

a. Maduración temprana (fines de diciembre y principios de enero):

Superior Seedless, *Sugraone*, *Imperial Seedless* (blanca sin semilla). El principal mercado de destino es el externo. *Flame Seedless* (roja sin semilla). El principal mercado de destino es el externo. *Perlette* (blanca sin semilla). El principal mercado de destino es el externo. *Black Seedless* (negra sin semilla). El principal mercado de destino es el externo. *Cardinal* (roja con semilla). Destino mercado interno y externo. *Alba*, *INTA CG 90412* (blanca con semilla). El principal mercado de destino es el interno. *Sultanina*, *Thompson Seedless* (blanca sin semilla). El principal mercado de destino es el externo. *Alphonse Lavallée*, *Ribier* (negra). El principal mercado de destino es el externo. *Victoria*.

b. Maduración intermedia (fines de enero y febrero)

Cereza (rosada con semilla). El principal mercado de destino es el interno. *Italia* (blanca con semilla). Se destina al mercado interno y al externo. *Moscatel de Alejandría* (blanca con semilla). El principal mercado de destino es el interno. *Red Globe* (rosada con semilla). El principal mercado de destino es el externo. *Dattier de Beyrouth* (blanca con semilla). Destino mercado interno y externo.

c. Maduración tardía (marzo)

Emperador, *Emperor* (rosada con semilla). Destino mercado interno y externo. *Moscatel Rosada* (rosada con semilla). El principal mercado de destino es el interno. *Almería*, *Ohanes* (blanca con

3. Síntesis esquemática de la situación internacional y nacional del producto uva de mesa

3.1 Situación internacional

La uva de mesa¹ es uno de los productos que tuvieron un *boom* exportador de contraestación en las últimas dos décadas. Un grupo de países del Hemisferio sur, entre los que están Chile, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Australia y la Argentina, han estado compitiendo por el acceso a mercados del Hemisferio Norte con su oferta de frutas frescas de clima templado. Estos mercados de contraestación incluyen a Europa, países de la Cuenca del Pacífico, América del Norte y Lejano Oriente. En Europa se encuentran los mayores consumidores e importadores de fruta fresca, siendo uno de los principales mercados de exportación tanto de manzanas como de peras. El principal país exportador de fruta fresca del mundo es EE.UU.; mientras que Brasil y Chile son los principales exportadores del Hemisferio Sur. Sin embargo, al considerar solamente las exportaciones de frutas de climas templados (uva de mesa, pomáceas, duraznos y nectarines y kiwis), Chile se convierte en el principal exportador del Hemisferio sur, ya que Brasil tiene un componente importante de frutas subtropicales en el volumen de sus exportaciones de frutas frescas. El valor de las exportaciones mundiales de uva de mesa en el año 2001 fue de 2.500 millones de dólares (FAO-Agrostat, 2003) y a fines de la década pasada, los países del Hemisferio sur participaron con el 30% del valor de las mismas (Miranda y Parera, 1999).

3.1.1 Principales exportadores del Hemisferio Norte

Los principales países exportadores de uva de mesa del Hemisferio Norte son Italia, Estados Unidos, Grecia y España. Italia, además, es el principal exportador mundial de este producto. Durante la década pasada exportó un promedio anual de 559.000 toneladas, mostrando una tendencia sostenida de crecimiento a partir del año 1995. Los precios FOB recibidos muestran una evolución desfavorable durante la década pasada, ya que si bien en el año 1990 obtenían entre los principales exportadores del Hemisferio Norte el mayor precio unitario por kilogramo de uva exportada (1,16 US\$/kg), en el año 2001 obtuvieron el menor precio (0,79 US\$/kg). Sin embargo, con 529,4 millones de dólares en el año 2001, encabeza el valor mundial de las exportaciones de uva de mesa, lugar que ha conservado a lo largo de toda la década pasada con una cifra relativamente constante. Los principales destinos de su producción son otros mercados europeos, como Alemania y Francia. La variedad que predomina es la Italia, con poco menos del 70% de la producción. En los últimos años se ha comenzado a introducir la variedad Superior Seedless, con el objetivo de ganar consumidores de uva sin semilla.

Estados Unidos es el segundo país exportador del Hemisferio Norte. Durante la década pasada exportó un promedio anual de 346.000 toneladas, mostrando una tendencia creciente. A diferencia de Italia, el precio promedio unitario recibido durante la década pasada tiene una tendencia creciente, pasando de 1,1 US\$/kg en el año 1991 a 1,37 US\$/kg en el año 2001. La misma tendencia se manifiesta en el valor FOB de las exportaciones, que pasaron de 280,2 millones de dólares en el año 1991 a 475,8 millones de dólares en el año 2001. En cuanto a la distribución territorial de las plantaciones, el 90% de la superficie cultivada se concentra en California y en segundo lugar aparece Arizona. Los principales destinos de la uva son Asia, Canadá y América Latina; representado las exportaciones al mercado europeo apenas del 0,5% del valor total. En cuanto a las variedades cultivadas, la Sultanina (Thompson Seedless) es la principal, seguida por Ruby Seedless, Flame Seedless y Red Globe.

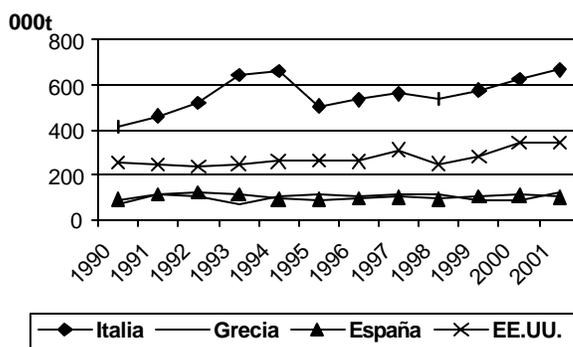
Grecia y España se disputan el lugar del segundo país exportador europeo y el del tercero del Hemisferio Norte. Grecia exportó un promedio de 99.232 toneladas de uva de mesa en el período

¹ Nomenclatura uva de mesa comercio exterior. Capítulo: 08 - FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS. Partida: 0806 - UVAS, FRESCAS O SECAS, INCLUIDAS LAS PASAS. Item: 08061000 - FRESCAS.

O. Miranda (IICA); Uva de mesa (Doc.A-7); Estudio I.EG.33.7, Componente A; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.

1991-2001, manteniéndose con una leve tendencia creciente. Los precios promedio recibidos en ese período, sin embargo, muestran una tendencia creciente. En el año 1991 el precio promedio unitario recibido por sus exportaciones de uva de mesa fue de 0,99 US\$/kg, mientras que en el año 2001 recibió un precio de 1,024 US\$/kg, con valores más altos en otros años del período. Este incremento en los precios recibidos, lo que habla de un aumento en la calidad del producto comercializado, al combinarse con el relativo estancamiento en los volúmenes vendidos generó una suba sostenida en los valores FOB recibidos, pasando de 69,8 millones de dólares en el año 1991 a 121,5 millones de dólares en el año 2001. Grecia concentra sus envíos a países del continente europeo. Las principales variedades cultivadas son la Sultanina (Thompson Seedless), Victoria, Rosaki, Sultana y Cardinal.

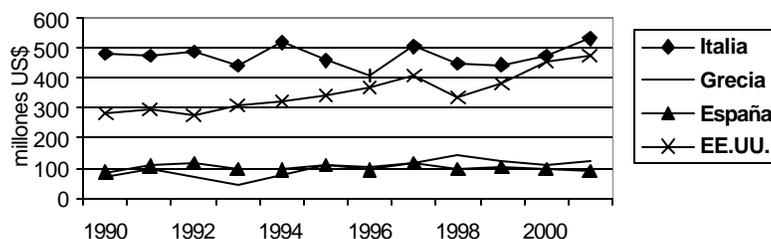
Gráfico 1. Principales países exportadores de uva de mesa del Hemisferio Norte, evolución del volumen exportado en toneladas durante la última década.



Fuente: elaboración propia según tabla del anexo.

España, al igual que Grecia, manifiesta un leve incremento en los volúmenes exportados durante de la década pasada. En el año 1991 exportó un total de 91.779 tn anuales de uva de mesa y en el año 2001 102.537 tn anuales. Los precios recibidos, en cambio, tuvieron una tendencia fuertemente decreciente. Mientras que en el año 1991 el precio promedio de la uva de mesa exportada era 0,94 US\$/kg en el año 2001 fue 0,89 US\$/kg. El valor FOB de las exportaciones muestra una tendencia secular levemente creciente, pasando 86,6 millones de dólares en el año 1991 a 91,3 millones de dólares en el año 2001. España orienta también sus ventas a países del continente europeo. Predomina el cultivo de variedades con semilla y en la actualidad hay proyectos de reconversión tendientes a sustituir estas plantaciones por cultivares sin semilla. Las cultivares más importantes son Cardinal, Italia, Dominga, Napoleón y Flame Seedless (*ibíd*, 1999).

Gráfico 2. Principales países exportadores de uva de mesa del Hemisferio Norte. Valor de las exportaciones 1990-2000 (en millones de US\$)



Fuente: elaboración propia según tabla del anexo.

3.1.2 Principales exportadores del Hemisferio sur

La potencialidad de la Argentina en el mercado externo debe ser analizada a la luz del desempeño competitivo de los países exportadores de uva de mesa del Hemisferio sur. En razón de ello, se va a describir en forma sintética la estructura productiva de estos países y la evolución de sus ventas externas durante la última década.

El principal exportador del Hemisferio es Chile, país que, además, es el segundo exportador mundial de uva de mesa. Su volumen de ventas es similar al del primer exportador (Italia). En el período 1991-2001 exportó un volumen promedio de 513.133 toneladas anuales, por un valor promedio de 389 millones de dólares anuales. El principal destino de sus exportaciones de uva de mesa es los Estados Unidos, país al que dirigen más de la mitad de las ventas. Así, en los últimos cinco años este país concentró el 57% de las exportaciones chilenas de uva de mesa. A continuación, se ubicó Europa, con el 18% del volumen de las exportaciones. China, Hong Kong, Japón, Corea del Sur y Arabia Saudita son países en los que tienen ventas importantes. Finalmente, Sudamérica fue el destino del 7% de las ventas externas chilenas.

Cuadro 2. Chile, destino de las exportaciones de uva de mesa(1997-2001)

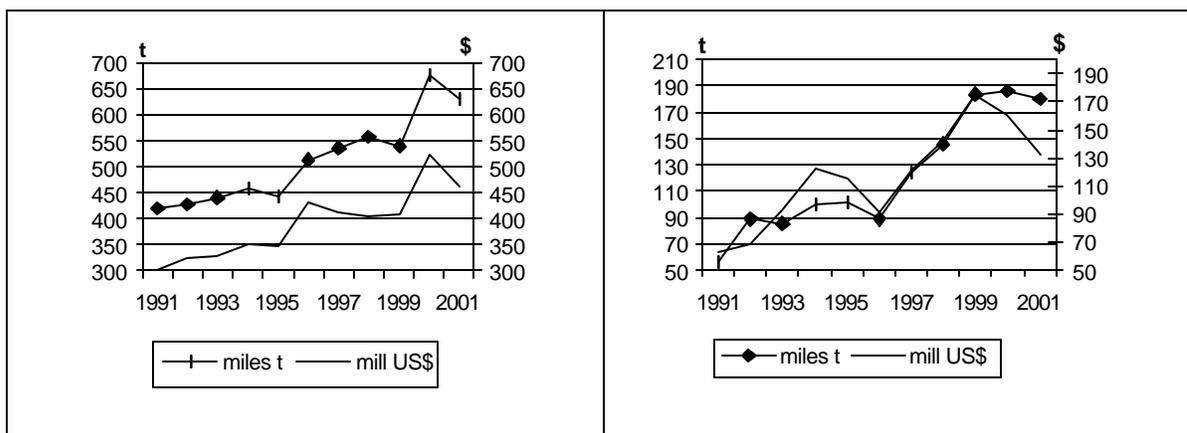
Destino	toneladas	%
América Central y Norte	1.337.717	62,7
Europa	385.555	18,1
Asia	253.372	11,9
Sudamérica	151.231	7,1
Africa y Oceanía	6.595	0,3
Total	2.134.470	100,0

Fuente: elaboración propia según datos de Aladi

En Sudamérica, Brasil fue el destino de casi la mitad de la uva de mesa chilena exportada a este subcontinente. Mientras que en Africa y Oceanía se destaca el mercado neozelandés.

Chile tiene un gran mercado, Estados Unidos. El resto de las exportaciones las distribuye en un gran número de países, con una amplia diversificación geográfica. En el período 1997-2001, exportó uva de mesa a 80 países y la mayoría de los destinos aparecen todos los años. El cultivo de la uva de mesa en Chile se realiza en la zona Central del país. A fines de la década pasada tenía 43.800 ha plantadas con variedades para mesa. Las variedades más importantes son Sultatina (Thompson Seedless), con el 47% de la superficie, Flame Seedless (23%), Alphonse Lavallée (9,8%) y Black Seedless (5,6%) (Fernández, 1997). Como se puede ver, la estructura varietal está orientada a la producción de uvas sin semilla, con un gran predominio de Thompson Seedless que es una uva de gran demanda en Estados Unidos. Chile está libre de varias plagas y enfermedades que perjudican el cultivo de uva de mesa en otras regiones de exportación. Japón lo reconoció como país libre de mosca de la fruta en el año 1996, estatus que no tiene ningún otro país de América (Miranda y Parera, 1999).

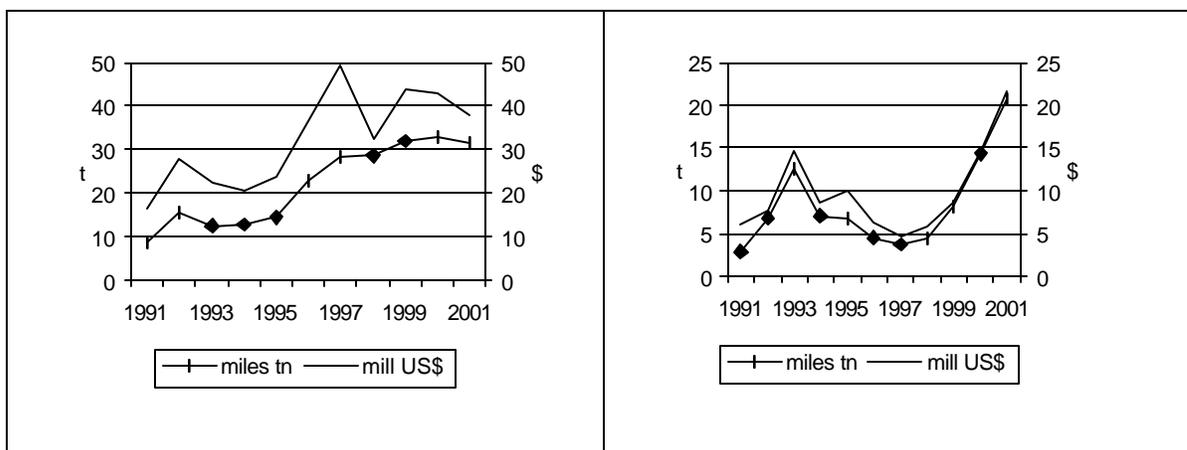
Gráficos 3 y 4. Chile y Sudáfrica, volumen (miles tn) y valor (millones US\$) de las exportaciones de uva de mesa, 1991-2001.



Fuente: tablas del anexo.

Sudáfrica es el segundo mayor exportador de uva de mesa del Hemisferio sur. Sus ventas externas se cuadruplicaron durante la década pasada, a partir de la entrada en producción de las nuevas plantaciones realizadas en las regiones de Western y Northern Cape. Sin embargo, la región más importante continua siendo el distrito de Worcester, lugar de donde se origina el 50% de la uva de mesa de exportación del país. Es una zona de primicia, adelantándose hasta tres semanas al resto de las regiones con uva de mesa de Sudáfrica. En las más de 21.000 ha cultivadas con uva de mesa sudafricana, predomina la variedad Sultanina (Thompson Seedless), con el 29% de la superficie, sigue Barlinka (9%), Dauphine (9%), Alphonse Lavalle (Ribier) (6%) y La Rochelle (6%). En los últimos años se ha incrementado la plantación de la variedad Sun Red Seedless, esperándose una producción que superará el millón de cajas para esta temporada. El principal mercado para la uva de mesa sudafricana es la Unión Europea, destacándose el Reino Unido que absorbe el 60% de sus exportaciones de uva sin semilla.

Gráficos 5 y 6. Australia y Brasil, volumen (miles tn) y valor (millones US\$) de las exportaciones anuales de uva de mesa, 1991-2001.



Fuente: tablas del anexo.

Australia es otro de los países del Hemisferio sur que aumentó su participación en el mercado de exportación de la uva de mesa en la década pasada. El volumen anual exportado se cuadruplicó y los ingresos pasaron de 16 millones de dólares en el año 1991 a 40 millones de dólares a fines de los '90. Produce unas 60.000 toneladas anuales de uva y exporta aproximadamente el 70%. Las principales zonas productoras se encuentran en el estado de Victoria, con el 60% del volumen

nacional, siguiendo en importancia New South Wales (22%). Las principales variedades cultivadas del país son Flame Seedless, Red Globe, Almería y Ruby Seedless. Los principales mercados para la uva australiana son los del Sudeste asiático, destacándose Singapur como puerta de entrada a los mismos. El pico de exportación lo tiene en los meses de abril y mayo.

Por último, Brasil es otro país del Hemisferio sur que comenzó a hacerse un lugar en el mercado mundial de uva de mesa durante la década pasada. Si bien todavía tiene grandes oscilaciones en los volúmenes exportados, muestra una tendencia creciente. La superficie nacional con variedades de mesa llega a 10.000 ha. En el nordeste, en la zona del Valle del río San Francisco, es donde se encuentran las mejores condiciones ambientales para la producción de uva de mesa. En esta región se origina el 50% del volumen exportado nacional, siendo las principales variedades cultivadas Italia, Piratininga y Red Globe. Otras zonas productoras tienen el inconveniente de que, por razones climáticas, son favorables para el ataque de enfermedades fúngicas y es necesario el control preventivo con hasta treinta pulverizaciones (Pereyra y Natchigal, 1997). El principal destino de las exportaciones es Europa y en segundo lugar Argentina.

3.1.3 Principales países importadores

Si bien parte de la producción de uva de mesa del Hemisferio sur se exporta a países de América Latina, algunos de África y a Nueva Zelanda, la gran mayoría se destina a los grandes centros importadores del Hemisferio Norte. Estados Unidos y la Unión Europea son los mayores consumidores, destacándose como compradores países productores que adquieren en contra estación, como Francia y los importadores netos, como Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido. Las importaciones de uva de mesa de la Unión Europea se han incrementado en los últimos años, siendo las cultivares blancas sin semillas las que más incidieron en este fenómeno (Miranda y Parera, 1999). También existe un aumento en los ingresos de uvas blancas con semilla y de rojas sin semilla. Por su parte, aunque estabilizadas en volumen, las variedades negras sin semilla están perdiendo espacio relativo a manos de las rojas con semilla. En líneas generales, se puede decir que los ingresos de uvas sin semilla han aumentado un 25% en los últimos años; mientras que los de uva con semilla sólo lo hicieron un 8% (Warnke y Alcaino, 1998). En cuanto al origen de la uva que ingresa a Europa, en los últimos 15 años se triplicaron los embarques de países extra comunitarios, siendo Sudáfrica y Chile los principales exportadores.

Como se dijo, Estados Unidos es un mercado de contra estación bien abastecido por Chile, país que cubre un 90% de los ingresos. Además, Chile ha diseñado en gran medida su estructura varietal al gusto de los consumidores Norteamericanos y tiene una logística comercial que le permite cubrir los huecos de oferta sin ningún problema. En la década pasada, Sudáfrica comenzó a incrementar su participación en este mercado, pero siempre dentro de valores menores al 5%. En Estados Unidos el consumo de uva de mesa creció de 2,85 kg/persona/año a 3,45 kg/persona/año durante la década pasada (Miranda y Parera, 1999), lo cual impactó en la duplicación de las importaciones. La principal variedad demandada es la Sultanina (Thompson Seedless). En América del Norte, Canadá es un mercado interesante para la uva de mesa, registrando importaciones por unos 150 millones de dólares que en su mayoría provienen de Chile y de Estados Unidos.

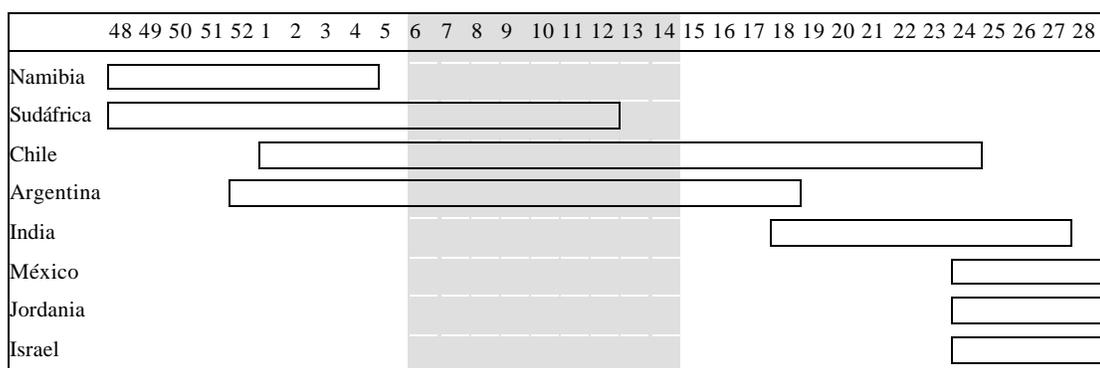
El tercer mercado importante es el Sudeste asiático. Chile, Estados Unidos, Sudáfrica y Australia son los principales exportadores a este mercado.

3.1.4 El mercado europeo

De acuerdo a la estructura varietal argentina, el mercado europeo continua siendo el más importante para dicho país. Teniendo en cuenta esto, a continuación se va a realizar un análisis de los ingresos de uva de mesa que hubo a este mercado de acuerdo a la variedad y el origen.

a. Uva blanca sin semilla

Cuadro 3: Oferta de uva blanca sin semilla en Europa (semana del año), promedio volúmenes años 1994-1997. El sombreado indica el período de mayor abastecimiento y menores precios.



Fuente: elaboración propia según Warnke y Alcaino (1998), Miranda y Parera (1999).

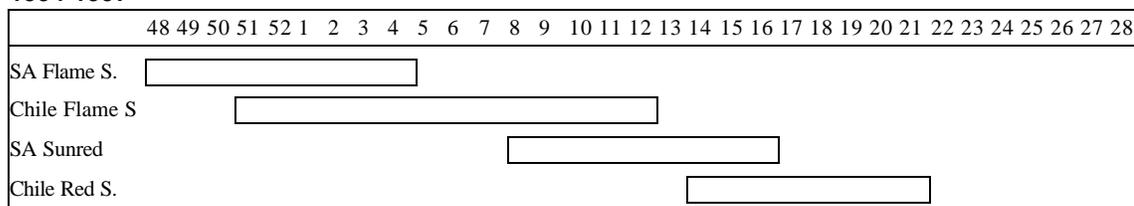
Los principales vendedores de esta uva al mercado europeo son Chile, Sudáfrica y la Argentina. Chile tiene la capacidad de incidir sobre los precios cuando reorienta parte de los volúmenes que habitualmente destina a Estados Unidos. No existen problemas de abastecimiento de este tipo de uva y la capacidad del mercado europeo de absorber uva blanca sin semilla se satura en los 17 millones de cajas (Warnke y Alcaino, 1998). Hay que tener en cuenta que el período de comercialización de este tipo de uvas dura unos seis meses, hasta el momento en que entre la producción local. En particular, las exportaciones se concentran durante las semanas 6 y 14, siendo el período en el cual los precios son los más bajos. Existe todavía la posibilidad de colocar mayores volúmenes en los períodos de menor oferta, esto es, en la época de Navidad y después de la semana 15. Si bien cada vez se hace más difícil identificar momentos de bajo abastecimiento de este tipo de uva en el mercado europeo, durante fines de la década pasada los volúmenes no se incrementaron de manera sostenida y los precios estuvieron relativamente estables. En cuanto a las variedades comercializadas, las principales chilenas fueron Sultanina (Thompson Seedless), Superior Seedless (Sugraone), Perlette y Dawn Seedless. Las principales sudafricanas fueron Sultanina (Thompson Seedless), Sultana y Festival Seedless. De Argentina Superior Seedless (Sugraone) y de India y Namibia Sultanina (Thompson Seedless).

b. Uva roja sin semilla

Los principales vendedores de este tipo de uva a Europa son Chile y Sudáfrica. La Argentina exporta desde fines de la década pasada. El volumen importado por el mercado europeo es de alrededor de 1 millón de cajas anuales. Entre mediados y fines de la década pasada se registró un importante aumento de las importaciones de uva roja sin semilla, siendo Sudáfrica el país con mayor *market share*. Las tendencias indican que va a seguir el incremento de las importaciones de este tipo de uva. En el caso de Chile, los envíos son muy dependientes de lo que sucede con el mercado en Estados Unidos. Las principales variedades que llegan desde Sudáfrica son la Sunred Seedless y la Flame Seedless. Como se puede ver en la tabla inferior, existe un buen escalonamiento en la oferta de las variedades de uva roja sin semilla de estos países, por lo que la superposición y el sobre abastecimiento son escasos. Sin embargo, no se descarta que un aumento de las exportaciones de la Sunred Seedless pueda afectar el negocio de la Sultanina (Thompson Seedless) de Chile, ya que es una variedad que está disponible cuando arriban los mayores volúmenes de esta última. En comparación con el mercado de las uvas blancas sin semilla, el de las rojas sin semilla es relativamente pequeño y el 80% de las ventas se concentra en el Reino Unido. Es por ello una buena oportunidad desarrollar el mercado en otras plazas europeas, considerando

que la Argentina tiene capacidad exportadora de este tipo de variedades (Flame Seedless). Pero para ello hay que planificar los envíos de manera que no haya superposición de envíos con los de los de Chile y Sudáfrica.

Cuadro 4: Oferta de uva roja sin semilla en Europa (semana del año), promedio volúmenes años 1994-1997



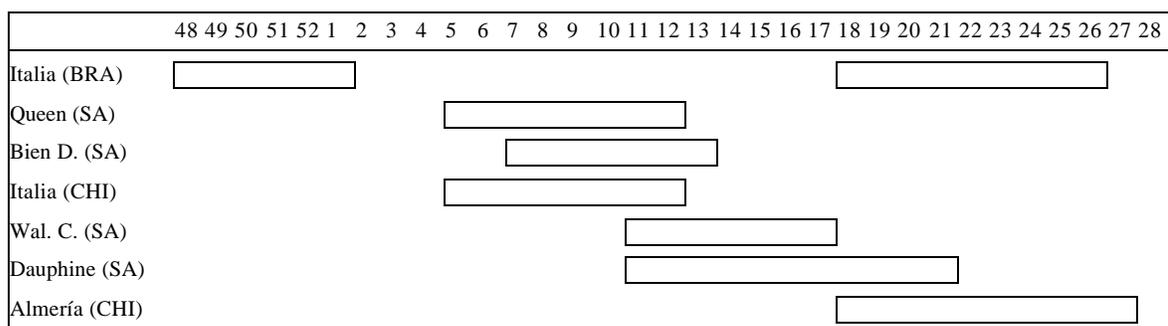
Fuente: elaboración propia según Warnke y Alcaino (1998), Miranda y Parera (1999).

Notas: SA (Sudáfrica); Flame S. (Flame Seedless); Red S.: Red Seedless.

c. Uva blanca con semilla

Anualmente, el mercado europeo importa alrededor de seis millones de cajas de uva blanca con semilla. Los mayores volúmenes provienen desde Sudáfrica, tratándose de las variedades Dauphine y Waltham Cross. Luego sigue Brasil, con su uva Italia de primicia, llegando a vender hasta un millón de cajas.

Cuadro 5: Oferta de uva blanca con semilla en Europa (semana del año), promedio volúmenes años 1994-1997.



Fuente: elaboración propia según Warnke y Alcaino (1998), Miranda y Parera (1999).

Notas: BRA (Brasil); SA (Sudáfrica), CHI (Chile); Queen (Queen of Vineyard); Bien D. (Bien Donne); Wal. C. (Waltham Cross).

Las variedades chilenas no tienen gran incidencia, probablemente porque este país está reemplazando cultivares tradicionales de blancas con semilla como la Almería por Italia, lo cual reduce su oferta exportable. La Almería no tiene buena demanda, aún en épocas de baja oferta general de uvas. En la medida que Chile aumente sus envíos de Italia y Sudáfrica continúe con los aumentos de producción de estas variedades, se espera que el volumen total de este tipo de uva ofertado al mercado europeo supere los 7,5 millones de cajas anuales, lo cual va incidir sobre los precios. Las variedades precoces sudafricanas como Bien Donne y Queen of Vineyard no tienen buena demanda, ya que aparecen en el mercado cuando hay una gran oferta de variedades blancas sin semilla como Sultanina (Thompson Seedless). Las variedades de media estación, como la Waltham Cross y la New Cross tienen mejores precios, los cuales se terminan de tonificar cuando ingresan las variedades tardías con semilla, como Dauphine. Brasil vuelve a entrar al mercado con las Italías tardías, obteniendo muy buenos precios hasta el ingreso de la uva de Israel. En general, el mercado de uvas tardías de fines de mayo y principios de junio se caracteriza por ser interesante y tener buenas perspectivas. Por último, es importante destacar que el mercado de uvas blancas con semillas está siendo afectado por la disponibilidad creciente de uvas blancas sin semilla, fenómeno que se nota con mayor fuerza en las uvas tempranas.

3.1.5 El mercado estadounidense

La uva de mesa es la tercera fruta fresca más vendida, después de las bananas y las manzanas. Su consumo se ha beneficiado por la fuerte campaña que existe en este país para adquirir productos frescos y por la introducción de nuevas variedades que responden al gusto de los consumidores. De acuerdo al USA, en el año 2000 se registró el mayor consumo de la uva de mesa en los Estados Unidos, con 3,6 kg-persona/año, un 13% superior al registrado en 1999. A fines de los '80, el consumo era tan solo 1,3 kg-persona/año, cifra similar al consumo por habitante de la Argentina. A principios de los años '90 se realizó una fuerte campaña contra la uva chilena fundamentada en que se encontraron residuos químicos riesgosos para la salud; aunque esta campaña pudo estar asociado a la reducción en el consumo de uva para mesa que se verificó entre 1992 y 1995 (Engel, 1997). En la época actual existe una fuerte tendencia a asociar la calidad de la uva con la cantidad y tipo de productos químicos tanto los pesticidas como en los productos hormonales que se utilizan para estimular el desarrollo de la planta y del fruto. Esta tendencia se inició por parte de los grupos ecologistas y después se extendió a los diferentes grupos de consumidores. El incremento en el consumo de uva en fresco se ha asociado a un cambio en la calidad de las nuevas variedades, donde destaca que las uvas de mayor consumo son uvas grandes y sin semilla. Con el propósito de analizar las posibilidades de la Argentina se examinará la disponibilidad de uva de mesa en el mercado de los Estados Unidos.

Cuadro 8: Origen de la disponibilidad de uva en el mercado de EE.UU.

Tipo de uva	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Blancas (Greens)												
Perlette Seedless	CH					CV	CV	SJ				
						SON	SON	SON				
Thompson Seedless	CH	CH	CH	CH			CV	CV	SJ	SJ		
						SON	SON					
Rojas												
Flame Seedless	CH	CH	CH	CH			CV	CV				
							SON	SON				
Crimson Seedless										SJ	SJ	SJ
Ruby Seedless		CH	CH						SJ	SJ	SJ	
Red Globe	CH	CH	CH						SJ	SJ	SJ	
Christmas Rose									SJ	SJ	SJ	
Negras												
Beauty Seedless						CV	CV					
Exotic							CV	SJ	SJ			
Fantasy Seedless								SJ	SJ			
Ribier (Alphonse L.)									SJ	SJ		

CH: Chile; CV: Valle de Coachella; SJ: Valle de San Joaquín; SON: Sonora (México).

Fuente: elaboración propia según Miranda y Parera (1999) y Cornejo y otros (2001).

En la Tabla anterior se presenta información sobre variedades y época de comercialización de los cuatro proveedores más importantes del mercado de los EE.UU. Como se puede apreciar Chile inicia desde diciembre hasta abril, California (Valle de Coachella) y México (Sonora) durante los meses de mayo a julio y de julio a diciembre aparece de nuevo California con la uva del Valle de San Joaquín. Es necesario especificar que por ser estos los principales proveedores podríamos decir que son los fijadores de precios en el mercado de uva de los Estados Unidos. Sin embargo, hay otros exportadores como Sudáfrica cuya oferta se está incrementando a un ritmo muy acelerado, así como también Australia y la Argentina.

Estados Unidos aplica a la uva de mesa y a otras frutas frescas un sistema de *marketing orders* a través del cual se establecen restricciones para la comercialización de las mismas mediante la

aplicación de requisitos mínimos de calidad controlados en el puerto de entrada. Estas órdenes pueden afectar artificialmente las condiciones del mercado si son usadas como barreras para-arancelarias. La uva de mesa, junto con los frutales de carozo, proveniente de países como Argentina y Chile, debe ser fumigada con Bromuro de Metilo en origen o en destino. Luego de esta fumigación, se emite un certificado fitosanitario que califica a la fruta como libre de plagas consideradas cuarentenarias en los EE.UU., como la mosca de la fruta.

3.2 Situación nacional

3.2.1 Regiones productoras y principales variedades

De acuerdo al relevamiento nacional de viñedos del año 2001 (INV, 2002), el cultivo de viñedos que producen uva de mesa se localiza en las provincias de San Juan, Mendoza, Río Negro, Catamarca y La Rioja. Como se mencionó, la superficie total cultivada con este tipo de vid es de 8.754 ha. El gran incremento del área con variedades de mesa ocurrió durante la década pasada. Así, en el año 1980 la superficie nacional era 902 ha y en 1990 era 1.472 ha, lo que quiere decir que en los años '90 se implantaron unas 7.000 ha con variedades para mesa. Teniendo en cuenta que la mayoría de estos cultivos se riegan por goteo, se puede estimar que durante la década pasada se realizaron inversiones en parrales de uva de mesa (implantación y riego presurizado) por un monto cercano a los 70 millones de US\$ (valores al año 2001).

El cultivo de la vid en la Argentina se puede dividir en tres regiones diferenciadas por sus características agroecológicas: noroeste, centro-oeste y sur.

A. Región centro-oeste.

Concentra el 92% del área con uva de mesa del país. Se extiende desde los 29,5° a los 36° de latitud sur y el cultivo de la vid se realiza a altitudes que superan los 500 metros sobre el nivel del mar. Se pueden distinguir dos subregiones con características bien diferenciadas: San Juan y Mendoza.

San Juan. El cultivo de vid se realiza en los valles de Tulum, Ullum y Zonda, ubicados en la parte centro-meridional de la provincia entre los Andes y la sierra Pie de Palo, a ambos lados del río San Juan. En menor medida, la vid se cultiva en otros valles cordilleranos más altos y frescos, como Calingasta, Jáchal e Iglesia. El clima es cálido, de gran estabilidad, con lluvias escasas y vientos suaves. Existe riesgo de daño en el cultivo por viento Zonda, el cual es extremadamente caliente y seco, y si sopla en época de floración o cuaje puede producir daños en los viñedos, no sólo por la elevada temperatura del aire, sino por los bajos índices de humedad atmosférica. La incidencia del granizo es mucho menor que en la provincia de Mendoza. El agua de irrigación es apta para uso agrícola, siendo principalmente aportada por el río San Juan y en menor proporción por el río Jáchal y también por captación de aguas subterránea mediante perforaciones. En cuanto a la estructura varietal del cultivo de vid, es la provincia más diversificada, ya que es la principal productora del país de uva de mesa, uva para pasa, mosto y licores, siendo la segunda productora nacional de uva para vinificar.

Mendoza. La estructura varietal de la provincia se encuentra especializada en el cultivo de uva para vinificar. Si bien ha realizado una reconversión importante hacia variedades de alta calidad enológica, todavía predomina el cultivo de variedades de uva común para vinificar. Se distinguen las siguientes áreas: Norte, Centro, Este, Valle de Uco y Sur.

El área Norte comprende las superficies con vid de los departamentos Lavalle y Las Heras, irrigadas con aguas del Río Mendoza. Tiene diferencias marcadas con las áreas Centro y Este, tanto por sus características agroclimáticas como por las variedades en ella cultivadas. Los suelos en su gran mayoría son poco profundos y algo salinos, lo que demanda la implementación de sistemas de

drenaje para efectuar lavados que mantengan un bajo nivel de sales. Esta área es de gran aptitud para el cultivo de uva de mesa y pasas, ya que se obtienen buenos rendimientos y calidad.

El área Centro tiene condiciones excepcionales para el cultivo de variedades de alta calidad enológica y corresponde al territorio conocido como "Primera Zona" para la elaboración de vinos finos. Comprende los departamentos de Luján de Cuyo, Maipú, Guaymallén y Godoy Cruz y el cultivo de uva de mesa no tiene importancia.

El área Este abarca los departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz. Es la mayor productora de la provincia, con el 50% de su superficie vitícola. Está irrigada por el curso inferior del río Tunuyán y por el río Mendoza, completándose la demanda hídrica por agua subterránea captada por bombeo. Predomina el cultivo de variedades comunes para vinificar y existe una superficie importante de uva para mesa. En la actualidad hay plantadas 233 ha de uva de mesa Red Globe. Es de destacar que en el año 2003 se retomó la exportación de uva de mesa mendocina, con salidas de esta variedad desde el área Este de la provincia.

El área Valle de Uco está al sudoeste de la ciudad de Mendoza y abarca territorios cultivados de los departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos, sobre el pedemonte de la Cordillera de los Andes. La altitud varía desde los 900 m sobre el nivel del mar en la ciudad de Tunuyán hasta los 1.200 m sobre el nivel del mar en el Viejo Tupungato. La superficie implantada con viñedos representa el 5,65% del total de la provincia de Mendoza y está especializada en vides de alta calidad enológica. Mención especial merece la notable calidad de los vinos tintos, principalmente de Malbec, variedad que alcanza óptimos niveles cualitativos en el Valle de Tupungato.

El área Sur comprende los viñedos de los departamentos de San Rafael y General Alvear. Este oasis está irrigado por los ríos Atuel y Diamante y se ubica al pie de la cordillera principal. Representa el 18,22% de los viñedos de la provincia de Mendoza. Está especializada en la producción de uvas para vinificar, tanto comunes de mesa como de alta calidad enológica.

B. Región noroeste.

Esta región tiene gran dispersión geográfica. Se encuentra ubicada entre los 22° y 29° de latitud sur, comprendiendo el sur de la provincia de Jujuy, parte de las provincias de Salta, Catamarca y La Rioja y el noroeste de Tucumán. El cultivo de la vid encuentra su mejor expresión en los valles cordilleranos irrigados, cuya altitud oscila entre 1.000 y 2000 metros sobre el nivel del mar, tales como Cafayate en Salta, Andalgalá y Tinogasta en la provincia de Catamarca y Chilecito en La Rioja. Pese a la gran amplitud latitudinal que presenta esta región, el cultivo se concentra en los mencionados valles y no es muy grande la superficie que reúne las condiciones de irrigación y altitud requeridos. Efectivamente, esta región representa el 5,48% de la superficie de viñedos del país. En esta región no se consideran subregiones, ya que como se indicó anteriormente, el área cultivada con vid está generalmente concentrada en valles aislados. Siguiendo la dirección Norte-sur, cabe mencionar los valles de la provincia de Jujuy.

Perico y El Carmen. Es un área vitícola muy reducida, de aproximadamente 100 ha, que produce uvas destinadas al consumo en fresco. Se ubica en el departamento El Carmen de la provincia de Jujuy. El factor limitante para el cultivo de la vid es la precipitación pluvial, que registra anualmente valores superiores a los 600 mm, concentrados principalmente entre los meses de diciembre a marzo. Las variedades más difundidas, en orden de importancia, son: Cardinal, Alfonso Lavallée, Dattier de Beyrouth y Reina de la Viña. El destino de la producción es fundamentalmente el consumo en fresco como uva de mesa. El sistema de conducción más utilizado es el parral (100% de los viñedos).

Valles Calchaquies. Es quizá la más afamada de la región. Se denomina así al conjunto de valles profundos, a mucha altitud, que forman las cadenas montañosas al oeste de Salta, comprendiendo

también el noroeste de Tucumán y el Norte de Catamarca. Abarca: La Poma, Cachi, Molinos, San Carlos y Cafayate en la provincia de Salta, la localidad de Amaicha del Valle en Tucumán y Santa María en Catamarca. Está especializada en el cultivo de uva para vinificar, siendo la Torrontés Riojano la variedad más importante.

Valles de la Provincia de Catamarca. En el área occidental, el departamento Tinogasta, tiene prácticamente el 65% de la superficie vitícola de la provincia, dedicándose a la producción de uvas para consumo en fresco y para vinificar, con las que se elaboran vinos regionales. En el área del valle, se destaca Capayán, dedicado a la producción de uvas para consumo en fresco. Recientemente se ha producido un proceso de reconversión varietal que involucró la reinjertación de 310 ha en Tinogasta con cultivares de alta calidad enológica y para mesa. La renovación genética también se difundió en otras zonas vitivinícolas de Catamarca, particularmente en diferentes distritos de los departamentos Belén y Santa María, ubicados en la zona oeste de la provincia. En lo que hace a las variedades para consumo fresco implantadas, las principales fueron Alba, Perlón, Cardinal, Superior Seedless (Sugraone) y Muscat Rouse. La mayoría de estas variedades son primicia y se espera poder cosechar a principios del mes de diciembre.

La Rioja. La vitivinicultura riojana está principalmente concentrada en pequeños valles irrigados al oeste de la provincia, entre las Sierras de Velasco por el este y la Sierra de Famatina por el oeste. Para consumo en fresco y pasas producen las variedades Sultanina blanca, Arizul y Cardinal. Esta última, se explota como primicia. El departamento Chilecito tiene la mayor superficie con viñedos de la provincia, representando el 70% del área cultivada.

C. Región sur

Comprende áreas bien determinadas de las provincias de La Pampa, Neuquén y Río Negro, donde la viticultura se asienta principalmente en las márgenes de los ríos Negro y Colorado. A diferencia de otras regiones del país, la vitivinicultura constituye una actividad secundaria en la economía de esta región y el cultivo de la vid ha decrecido sensiblemente en los últimos años. En esta región se pueden delimitar distintas subregiones bien diferenciadas.

Alto valle del río Negro. Concentra aproximadamente el 80% de la superficie vitícola de la región. Se trata de un valle ubicado desde Chichinales hasta Confluencia, sobre las márgenes del curso inferior de los ríos Limay y Neuquén, comprendiendo los departamentos General Roca en la provincia de Río Negro y Confluencia en la provincia de Neuquén. El principal factor limitante para el cultivo de la vid lo constituye las heladas tardías y tempranas, que perjudican especialmente a las variedades de ciclo vegetativo largo. Está especializada en variedades para vinificar y ha comenzado a tener importancia el cultivo de variedades para mesa.

Valle medio del río Negro. Abarca el área irrigada por el citado río en su curso medio. En la zona de Chimpay la empresa Expofrut tiene una superficie importante con uva de mesa con las variedades Red Globe, Italia, Baressana, Alphonse Lavallée (Ribier), Victoria y Black Seedless

Alto valle del río Colorado. Comprende áreas de influencia de las localidades de Catriel, Peñas Blancas y Valle Verde, en la provincia de Río Negro y de Colonia 25 de Mayo en la provincia de La Pampa. Tiene una superficie de aproximadamente 125 ha y hay pocos viñedos, predominando las variedades viníferas.

Valle medio del río Colorado. Está ubicado al nordeste de la provincia de Río Negro, en el departamento Pichí Mahuida. Es un valle largo y angosto con un largo aproximado de 70 km y un ancho variable de 2 a 6 km. Predomina el cultivo de variedades de uva para vinificar, pero también registra uva para consumo en fresco, destacándose Alphonse Lavallée y Moscatel Rosado.

La estructura varietal nacional está especializada en la producción de uvas blancas sin semilla, dominando la variedad Superior Seedless (Sugraone) y rosadas con semillas, en donde predomina la variedad Red Globe.

Cuadro 9: Uva de mesa, año 2001. Superficie cultivada provincial de las principales variedades.

Variedad	San Juan (ha)	Mendoza (ha)	Catamarca (ha)	La Rioja (ha)	RN y Nqn (ha)	Resto (ha)	Total (ha)
BLANCAS							
Superior S.	2.695,5	91,1	-	42,0	0,3	6,6	2.835,4
Italia	202,8	1,2	0,1	19,1	27,7	-	250,9
Victoria	79,8	13,3	-	-	48,4	-	141,5
Almería	78,8	49,6	-	0,1	-	0,0	128,6
Alba	78,3	6,0	7,4	3,6	0,7	0,5	96,6
Otras	76,0	109,3	34,5	15,6	23,3	1,9	260,6
Total blancas	3.211,2	270,5	42,0	80,4	100,5	9,0	3.713,5
ROJAS							
Red Globe	1.424,7	345,5	-	15,0	109,9	-	1.895,1
Cardinal	519,9	62,1	2,6	40,9	21,4	15,2	662,1
Flame Seedless	489,0	9,8	-	10,0	0,2	-	508,9
Emperador	101,6	52,6	-	-	2,4	-	156,7
Otras	51,8	63,1	106,6	21,0	3,5	-	141,5
Total rojas	2.587,2	533,1	109,2	86,9	137,5	15,2	3.469,0
NEGRAS							
A. Lavalleé	825,8	91,1	-	5,6	54,7	0,5	977,7
California	355,3	-	-	4,0	-	-	359,3
Black S.	161,7	0,5	-	-	6,5	-	168,8
Otras	24,4	35,3	-	4,0	1,5	0,2	65,3
Total negras	1.367,1	126,9	-	13,6	62,7	0,7	1.571,1
TOTAL GRAL	7.165,6	930,4	151,2	180,9	300,7	24,9	8.753,6

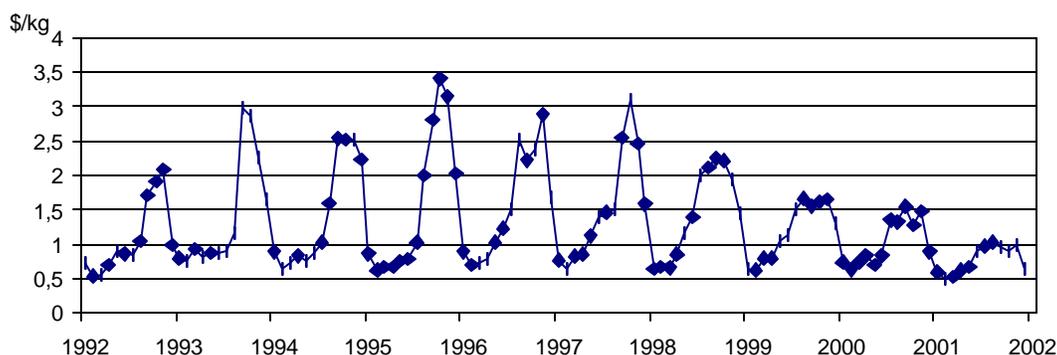
Fuente: elaboración propia según INV.

La reconversión apuntó al cultivo de variedades primicia con el fin de obtener las ventajas comparativas de las zonas áridas del país con respecto a otros países del Hemisferio sur. Estas ventajas se manifiestan en la posibilidad de entrar antes al mercado con medios de transporte marítimo. En este sentido, la Superior Seedless o Sugraone es una uva de mesa blanca sin semilla que madura en diciembre y fue la más plantada, con 2.835,4 ha en la actualidad. Lo mismo sucedió con las variedades Flame Seedless y, en menor medida, Black Seedless. Otro cepaje plantado que ocupa una superficie importante es Red Globe, a pesar de no ser primicia y de tener semilla. Esta uva ha tenido una adaptación muy buena en las principales zonas productoras del país, adquiriendo un tamaño, color y sabor que la distinguen en el mercado externo.

3.2.3 Mercado interno

En el mercado interno, la caída de los precios de la uva de mesa se comienza a observar cuando se inicia la comercialización de las variedades “doble propósito”, como la cereza y la moscatel, esto es en los meses de febrero y marzo. La ilustración muestra las fuertes oscilaciones en los precios internos, con el período enero a mayo con el mercado abastecido con fruta nacional y en el resto de los meses con uva importada.

Gráfico 7. Uva de mesa, estacionalidad de los precios promedio mensuales en el MCBA, en pesos corrientes por kilogramo, 1992-2001.



Durante la década pasada, el volumen de uva comercializado en el Mercado Central de Buenos Aires se mantuvo relativamente estable en el rango de 21.000-23.000 toneladas. Sin embargo, según registros de la provincia de San Juan, en el año 2001 desde la misma se registró un envío total de 36.300 toneladas a Buenos Aires y en el año 2000 de 34.062 toneladas (Cámara de Exportadores, 2002), cifras muy lejanas a las informadas por el Mercado Central. En cuanto al tipo de uva comercializada, tomando como referencia los años 2001 y 2002, hay un predominio absoluto de las variedades rosadas, con el 76% del volumen anual comercializado en el MCBA. Entre éstas se destacan Cereza (35% del total de uva vendida), Moscatel, Cardinal y Red Globe. Siguen a continuación las uvas blancas, con el 15 % de la uva comercializada. La principal es la variedad Italia y en segundo lugar la Superior Seedless (Sugraone). Finalmente, en las negras con el 9% de las ventas, Alphonse Lavalleé (Ribier) y California se reparten el mercado. En cuanto a la presencia de semillas, el 90% de la uva vendida tiene semillas y el 10% no, lo cual muestra una gran diferencia con las preferencias de los consumidores de uva del Hemisferio Norte.

Para estimar la producción nacional de uva de mesa y de uva doble propósito que se destina a mesa, se va a hacer un cálculo aproximado. El volumen de la producción nacional de uva de mesa y de uva doble propósito que se destina a mesa no consta en estadísticas oficiales. Aunque el INV lleva un registro de la declaración de los viñateros, el total declarado es inferior al registrado en el MCBA y en la Cámara de Productores de San Juan, por lo que se requiere realizar una estimación teniendo en cuenta estos últimos. Durante los meses de comercialización de uva nacional, la provincia de San Juan abastece el 87% de las ventas que se realizan en el Mercado Central de Buenos Aires y las salidas de uva anual de la misma llegaron a 55.219 toneladas en el año 2001. San Juan, además, tiene el 82% de la superficie nacional de uva de mesa. Suponiendo que las demás provincias destinan a mesa la misma proporción de uva doble propósito que San Juan, se puede estimar que el total de uva nacional producida para mesa en el año 2001 fue 67.340 toneladas.

Por otro lado, teniendo en cuenta que en ese año se exportaron 26.600 toneladas de uva fresca y se importaron 4.924 toneladas, el consumo aparente es de 45.664 toneladas anuales, lo que da un consumo per capita de 1,14 kilos/persona-año.

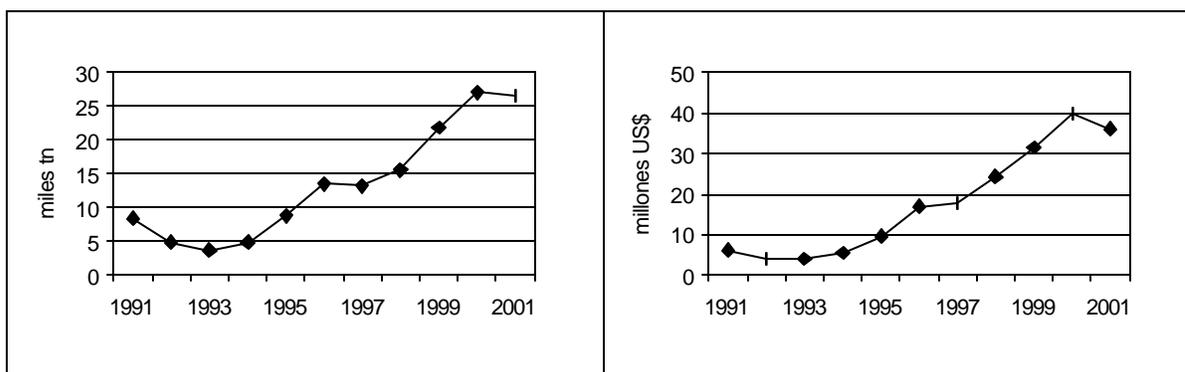
3.3 Exportaciones nacionales

Como se vio en los puntos anteriores, además de la variedad cultivada, otro factor a tener en cuenta es la época de entrada al mercado. La primera uva de mesa de importancia comercial que se cultiva en la Argentina es la Cardinal, que en las zonas primicia de la provincia de San Juan (Carpintería) se cosecha a partir de fines de noviembre. Tanto en el contexto interno como en el internacional los mejores precios se obtienen con la producción de primicia y de uvas tardías. En líneas generales, el mercado internacional se deprime en el momento de mayor entrada de la Sultanina (Thompson Seedless) chilena, fenómeno que ocurre entre la 6° y 14° semana del año. A

pesar de tratarse de una uva con características particulares (blanca y sin semilla), los grandes volúmenes ofertados terminan afectando el precio de las otras variedades. El 70% de la uva de mesa nacional de exportación se cosecha entre la semana 52° y la 3° del año siguiente, lo que indica una gran concentración tanto en las operaciones de campo como en las de empaque y frigorífico.

Tanto la evolución del volumen como del valor de las exportaciones de uva de mesa nacionales muestran una tendencia creciente en el período 1991-2001. Un factor a tener en cuenta es que los precios FOB recibidos por las exportaciones nacionales también tienen una tendencia creciente, lo cual indica que la uva de mesa está logrando reconocimiento en los mercados internacionales. Mas adelante se verá que son pocos los países exportadores de contraestación que registraron una *performance* de este tipo durante el período de referencia.

Gráficos 8 y 9. Argentina, volumen (miles tn) y valor (millones US\$) de las exportaciones de uva de mesa, 1991-2001.



Fuente: tablas del anexo.

En cuanto a los destinos de la uva de mesa argentina, durante el período 1991-2001 el 87% el volumen fue a países europeos, el 10% a Estados Unidos y Canadá, el 13% a otros países americanos y el resto a países de Asia. Si se analiza el período 1999-2001 se nota un cambio en la composición de los mercados, con una disminución de la participación del mercado europeo (80%), un incremento de EE.UU. y Canadá (16%), una disminución del resto de América (3%) y un leve incremento de los países de Asia (1%).

Cuadro 10. Destinos de la uva de mesa argentina, 1991-1993 y 1999-2001.

Período 1991-1993	Toneladas	Período 1999-2001	Toneladas
Brasil	6.404	Bélgica-Luxemburgo	18.156
Alemania	2.957	Holanda	8.490
Holanda	2.602	EE.UU.	4.184
Italia	994	Canadá	1.345
Reino Unido	613	Reino Unido	1.274
Suecia	238	Brasil	1.061
Bélgica-Luxemburgo	95	España	302
Francia	73	Portugal	215
Singapur	45	Hong Kong	172
Bolivia	9	Francia	172

Fuente: elaboración propia según datos de Tradstat.

Al desagregarse el análisis por países, el Cuadro 10 muestra el cambio notable en la composición de los mercados para la uva de mesa nacional. Mientras que a comienzos de la década pasada Brasil, Alemania y los Países Bajos eran los principales compradores, a fines de la misma los principales destinos eran los Países Bajos, Estados Unidos y Canadá. Brasil continúa siendo un destino para las importaciones, pero con una caída relativa y absoluta en los volúmenes transados.

3.4 Importaciones nacionales

En cuanto a las importaciones nacionales de uva de mesa, durante la década pasada han tenido una tendencia creciente, aunque su volumen no es importante. El promedio para la década pasada es de una 4.000 toneladas anuales, con una mínima de 2.200 toneladas y una máxima de 5.800 toneladas, siendo Brasil, con 2.500 tn y Chile, con 1.100 tn anuales promedio, nuestros principales abastecedores. Otros países, como EE.UU., Francia, España e Italia aparecen esporádicamente con uva en nuestro mercado y sólo el primero ha tenido importancia algunos años.

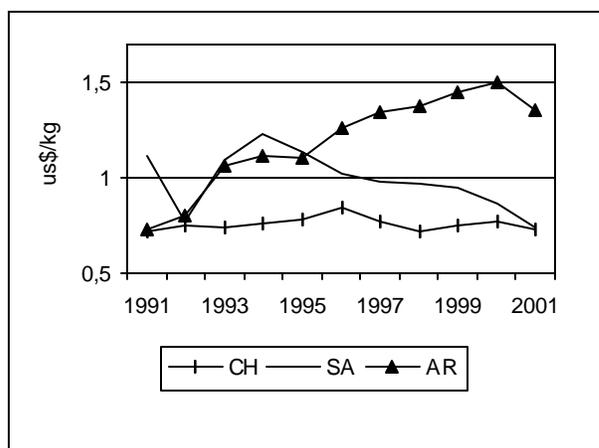
4. Factores estimulantes y limitantes a la expansión de la producción y las exportaciones

El objetivo de este punto es identificar y analizar los factores que han influido en el desempeño y competitividad de la producción de uva de mesa en los últimos años.

4.1. Ambito internacional

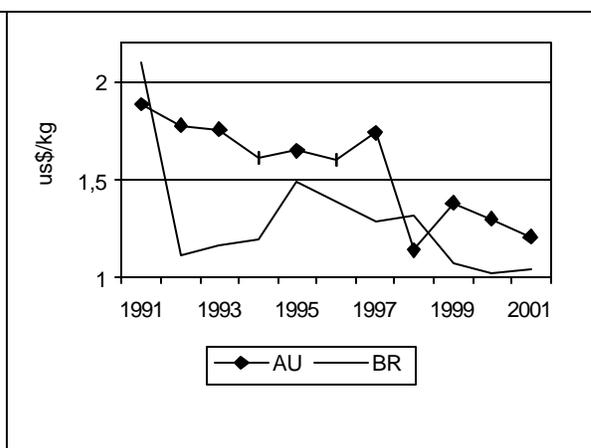
Los precios internacionales han influido positivamente en el desarrollo de la producción argentina de uva de mesa. De los principales países exportadores del Hemisferio Sur, la Argentina es quien ha mantenido una tendencia sostenida de crecimiento en los precios obtenidos durante el periodo 1991-2001. Esto refleja las mejoras en calidad que se han realizado a lo largo de toda la cadena y el resultado de la entrada en producción de las variedades primicias, que son las que obtienen mejores precios y las que tienen mayor peso relativo en el abanico de variedades que exporta el país. Interesa comparar la *performance* nacional con la de los dos países con los que se compete en el mercado europeo en las épocas de mayor demanda de uva de mesa: Chile y Sudáfrica. El primero obtuvo precios relativamente estables durante el periodo analizado, estando afectado este indicador por los grandes volúmenes de uva que Chile destina al mercado de Estados Unidos. Como se puede ver, su negocio pasa más por el volumen que por los precios obtenidos. Sudáfrica, en cambio, tiene como principal mercado al europeo, y es notoria la caída en los precios que registró desde el año 1994, llegando casi a igualar en el año 2001 a los precios que obtuvo Chile, país que lo cuatricula en volumen exportado.

Gráfico 10. Chile, Sudáfrica y Argentina. Evolución de los precios FOB de la uva de mesa. Período 1991-2001.



Fuente: elaboración propia según tablas del anexo.

Gráfico 11. Australia y Brasil. Evolución de los precios FOB de la uva de mesa. Período 1991-2001.

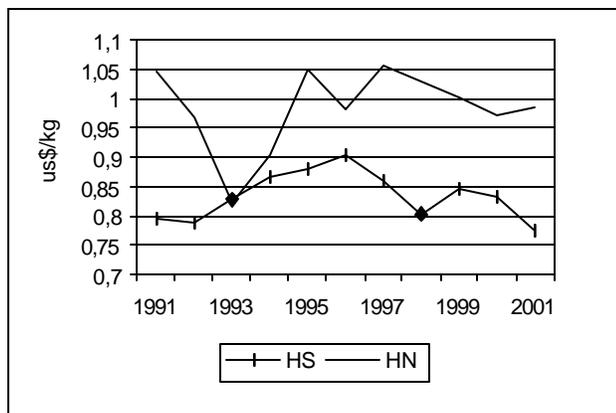


Fuente: elaboración propia según tablas del anexo.

Como se dijo anteriormente, de los principales países exportadores de uva de mesa del Hemisferio Norte, Estados Unidos es el que obtiene los mejores precios FOB. Si bien exporta al mercado europeo, los precios más ventajosos los obtiene de sus compradores del Sudeste Asiático. El Gráfico 12 muestra una comparación de los precios FOB ponderados obtenidos por los principales países exportadores del Hemisferio Sur (Chile, Sudáfrica, Australia, Argentina y Brasil) y los del Hemisferio Norte (Italia, Estados Unidos, España y Grecia) durante el período 1991-2001. Los precios de los países del Hemisferio Norte son mayores durante todo el período, lo cual básicamente está influenciado por los altos precios y grandes volúmenes comercializados por

Estados Unidos y por los bajos precios y grandes volúmenes exportados por Chile. El precio promedio para el período del Hemisferio Norte fue de 0,98 US\$/kg y el del Hemisferio Sur de 0,83 US\$/kg. Sin embargo, más allá de lo dicho acerca de la influencia de Estados Unidos en estos valores, sería interesante profundizar en el tema con información más desagregada, ya que con la disponible no es posible entender porqué países que exportan dentro de la Comunidad Europea en temporada obtienen mejores precios que otros que exportan al mismo destino en contraestación.

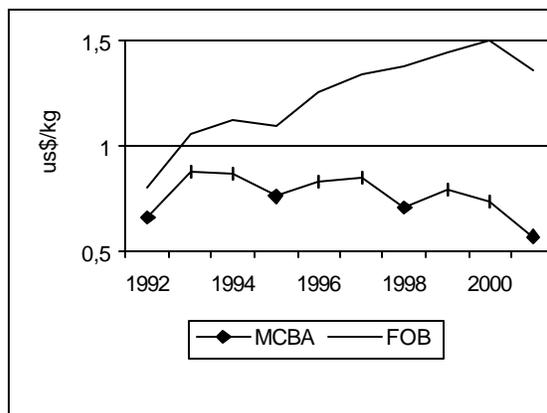
Gráfico 12. Uva de mesa, principales países exportadores del Hemisferio Norte y Sur. Evolución del promedio ponderado de los precios FOB. Período 1991-2001.



Fuente: elaboración propia.

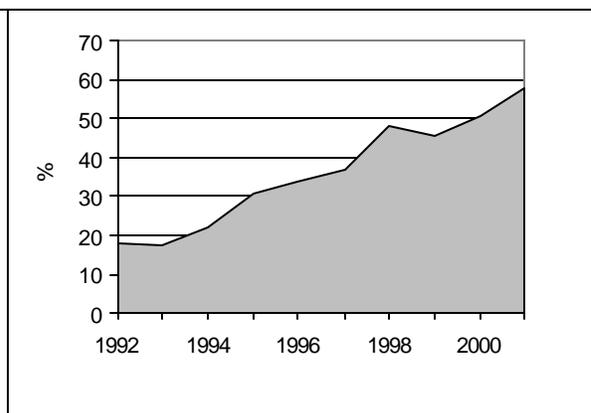
En cuanto a la *performance* externa de la Argentina, se ha obtenido una mejora notable en los precios obtenidos. Su tendencia durante la década pasada fue netamente favorable, lo cual es un aliciente para invertir en el sector con miras al mercado externo, más aún con la mejora relativa que se obtuvo luego de la devaluación. Las expectativas no son buenas en lo que hace al mercado interno. Como se puede ver en el Gráfico 13, los precios internos tienen una tendencia opuesta a los externos, mostrando, además, un comportamiento de variaciones cíclicas que no aparece en el mercado internacional. Esto se debe a la influencia de las variaciones recurrentes de la producción de uva para vinificar y mosto en los precios y volúmenes de uva que se comercializan en el mercado para fresco.

Gráfico 13. Argentina, uva de mesa. Precios promedio ponderados del Mercado Central de Buenos Aires y precios FOB, 1992-2001, en valores corrientes.



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 14. Argentina, uva de mesa. Brecha entre precios mayoristas mercado interno (MCBA) y precios FOB, 1992-2001, en porcentaje del precio FOB.



Fuente: elaboración propia.

El Gráfico 14 muestra la brecha entre los precios internos y los obtenidos por el país en sus exportaciones. La misma se viene ampliando en forma sostenida, lo cual es coherente con lo que ocurre con los volúmenes comercializados. Mientras las ventas internas durante el período 1992-2001 estuvieron oscilando apenas alrededor de las 20.000 toneladas en el Mercado Central de Buenos Aires por la disminución del consumo *per capita*, las exportaciones se quintuplicaron.

4.2. Política macroeconómica

Hacia fines del año 1983, el Gobierno Nacional extendió a la provincia de San Juan el régimen de promoción económica que había concedido a la provincia de La Rioja. Durante casi una década no se hizo uso de estos beneficios y recién a comienzos de los años '90 tuvo lugar un proceso de inversión que modernizó un sector de la agricultura de las provincias de San Juan, La Rioja y Catamarca. De los beneficios previstos por la Ley Nacional N° 22.021, (conocida también como Ley de Promoción y luego como Promoción Agrícola), durante la década pasada y hasta su finalización, sólo permaneció vigente el artículo 11° que posibilitaba diferir el pago de impuestos nacionales (impuesto al valor agregado, impuesto a las ganancias, impuesto a los activos y los anticipos correspondientes) hasta un 75% del monto invertido. Esto significaba que las inversiones y gastos debían componerse 25% con capitales propios y 75% con impuestos diferidos.

El pago de los impuestos se difería para ser luego devuelto al Estado en cinco cuotas anuales y consecutivas, a partir del sexto año de puesta en marcha del proyecto. En el caso de la uva de mesa, el sexto año desde la puesta en marcha del proyecto es el noveno año desde que se inició la inversión, por lo tanto, los impuestos diferidos se devuelven entre el noveno y el decimotercer año, inclusive. En la provincia de San Juan, un porcentaje importante de las inversiones que se realizaron tuvieron a la uva de mesa como gran protagonista y en la actualidad hay 5.312 ha de uva de mesa cultivadas bajo la Promoción Agrícola (Cámara de Productores y Exportadores, 2002). Esto convierte a la uva de mesa en el tercer cultivo en importancia promocionado de la provincia, ubicándose después del olivo (15.591 ha) y la actividad forestal (5.813). Hay que aclarar que no existe un dato certero acerca del porcentaje de esta superficie comprometida que realmente se realizó; sin embargo, no hay duda que la Promoción Agrícola fue el principal inductor del cultivo de la uva de mesa en el país, ya que, aunque en otra escala, un fenómeno similar ocurrió en las provincias de Catamarca y La Rioja.

4.3. Política exterior

En el caso de las exportaciones al MERCOSUR, el principal destino de las uvas argentinas es Brasil; analizando el período 1991-2001 se observa una tendencia sostenida de crecimiento hasta el año 1996 y luego una disminución progresiva hasta alcanzarse en el año 2000 los niveles más bajos de la década. Recientemente, Chile permitió el paso de uva de mesa por su territorio para ser exportada vía Pacífico a los mercados del Sudeste Asiático.

En 1997 se firmó un acuerdo binacional entre el servicio Agrícola Ganadero de Chile (SAG) y el Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria de la Argentina (SENASA) para la lucha contra la mosca de los frutos. De esta forma ambos países han avanzado en el propósito de materializar la integración agrícola. Para la región productora de uva de mesa de la Argentina, esta integración constituye un objetivo estratégico, ya que Chile ofrece una excelente estructura para la exportación. Para Chile implica hacer pie en el MERCOSUR y la posibilidad cierta de completar sus embarques hacia el resto del mundo. En 1995, Chile fue reconocido internacionalmente como país libre de mosca de los frutos de importancia económica.

En 1999 se acordó el Protocolo para el Tránsito de frutas argentinas producidas en áreas bajo Programa Oficial de Control y Erradicación de la mosca de los frutos por todo el territorio de Chile.

Desde 1983 la posibilidad de transitar por Chile con frutas u hortalizas nacionales hospederos o susceptibles al ataque de la mosca del Mediterráneo estaba cerrada. Al ser Chile un país reconocido como libre de la plaga, el libre tránsito se puede realizar desde áreas bajo Programas de Erradicación de mosca de los frutos (Mendoza, San Juan y Patagonia), donde las poblaciones de la plaga se encuentren a niveles bajos, con capturas esporádicas de especímenes adultos en el área comercial y sin la presencia de focos larvarios; cumpliendo además una serie de condiciones técnicas que le garanticen a Chile un nulo riesgo de reinfestación de la plaga. La mercadería debe ser originaria de áreas bajo protección, contar con certificado de origen, tratamiento de frío iniciado en origen, contenedor hermético, refrigerado y precintado por un inspector de SENASA. La carga no puede ser abierta en puertos chilenos.

Existe una cierta liberalización en el comercio intraregional de uva de mesa. La uva de mesa se encuentra en lista de excepción a 15 años. La uva de mesa chilena está liberada en un 100% para ingresar a Brasil y tiene 9,4% de arancel en la Argentina. Chile en su condición de primer productor mundial de uva de contra estación en el Hemisferio Sur parte de una posición competitiva claramente ventajosa y en los últimos años ha destinado casi el 5% de sus exportaciones globales de uva al MERCOSUR.

4.4. Política crediticia

La primera reconversión a gran escala de uva para vinificar por uva de mesa tuvo lugar a partir del año 1986, cuando mediante un subsidio a pequeños productores otorgado por el gobierno a través del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), se comenzaron a reemplazar variedades comunes para vinificar por Sultanina (Thompson Seedless), Cardinal, Arizul, Alba y Alphonse Lavalleyé (Ribier). Este proceso se frenó con la hiperinflación del año 1989. Posteriormente, no existieron líneas de crédito específicas para la plantación de uva de mesa. El costo del capital de las líneas de crédito que existieron años atrás era demasiado alto como para financiar la inversión de una estructura de producción para la uva de mesa, restricción que se hacía más evidente para los productores de pequeña escala.

Más recientemente, se puso en marcha un proyecto que originalmente preveía la reconversión de 700 ha de uva a variedades de mesa para exportación. Es el caso de los productores nucleados en el frigorífico de la Cooperativa Eléctrica y Agroindustrial Caucete. Fue el resultado de un proyecto de reconversión vitícola que involucró a 120 pequeños productores sanjuaninos de los departamentos Caucete, 25 de Mayo, San Martín, Angaco y 9 de Julio, con el objetivo de producir uva de mesa de exportación. Las primeras exportaciones se realizaron en enero de 1997 y tuvieron como destino a Europa. La reconversión varietal de 120 ha se realizó a través de un préstamo acordado con el Ministerio del Interior de la Nación mediante el plan de Dinamización Productiva Regional, lo mismo que la construcción del frigorífico. Entre los productores de la Cooperativa estaban asociados los integrantes de un grupo del programa Cambio Rural instrumentado por el INTA.

4.5. Estructura geográfica y demográfica

La vitivinicultura nacional se realiza en una franja que está ubicada al oeste del país, al pie de los Andes, y que va desde los 22° de latitud Sur hasta aproximadamente los 40° de latitud sur, abarcando toda la zona templada. Esta gran amplitud en latitud Norte Sur, combinada con la topografía de los valles andinos, genera grandes variaciones ecológicas que posibilitan regiones vitícolas bien demarcadas. Así es posible el cultivo de todas las variedades de vid existentes en el mundo, ubicándose en cada región las que resultan más adecuadas, por sus exigencias y características, desde el punto de vista climático, enológico y organoléptico. Las regiones de cultivo se ubican en zonas de altitud variable que va de los 500 m.s.n.m a los 1.500 m.s.n.m. La

Cordillera de los Andes influencia de manera decisiva el clima de las zonas cultivadas, ya que por su altura detiene las masas húmedas del Pacífico las que se descargan en territorio chileno y cuando penetran al país contienen aire seco y caliente, fenómeno de gran importancia para el crecimiento y la sanidad de la vid en general y de la uva para mesa en particular. De esta manera, el clima de la zona vitivinícola es, en general, de carácter continental, árido con estación invernal seca, templado o templado frío, con precipitaciones en el período estival, que varían entre 100 y 300 mm anuales, pudiendo alcanzar en algunos lugares los 400 mm de lluvia al año. Sumado a esta precipitación escasa, la humedad relativa de la zona es baja, lo cual se convierte en un ambiente excepcional para la calidad y el estado sanitario de las uvas, resultando escaso el desarrollo de enfermedades criptogámicas. De esta manera, en particular la uva producida en la zona central del país prácticamente no contiene residuos de pesticidas, lo cual es una ventaja muy importante en el mercado internacional. Las precipitaciones escasas implican una viticultura bajo riego, lo cual permite que la provisión de agua pueda hacerse de acuerdo a las necesidades hídricas de la vid y de la calidad buscada.

Las regiones productoras se encuentran en su totalidad alejadas de los puertos marítimos. Si bien se realizan algunos embarques vía aérea, el gran volumen de exportaciones es por mar. Los puertos principales son los del Atlántico, ya que el gran mercado de destino es el europeo. Como se ha mencionado en el informe, la principal ventaja comparativa es la posibilidad de entrar en los mercados del Hemisferio Norte en contra estación y en la época de primicia. En particular, antes de que el mercado comience a ser sobre ofertado por los embarques chilenos de Thompson Seedless (Sultanina).

Un aspecto demográfico a tener en cuenta es la competencia de la mano de obra. El cultivo de uva de mesa demanda trabajo calificado ya que todo el manejo del racimo en el parral y en el empaque es artesanal. La principal zona productora, la provincia de San Juan, tiene un déficit de calificación de su mano de obra, la cual tiene tradición de manejo de viñedos con objetivos cuantitativos. La uva de mesa requiere un manejo distinto al de la vid para vinificar, pareciéndose al de una fruta delicada para consumo en fresco. En este sentido, es probable que las zonas con mayor tradición en el cultivo de fruta para consumo fresco puedan cerrar con más rapidez la brecha de capacitación de la mano de obra especializada para el cultivo de uva de mesa.

4.6. Marco regulatorio en sanidad y calidad

A fines de la temporada pasada, cinco empresas de la provincia de San Juan contaban con certificación bajo normas HACCP y otras once estaban en proceso de transición para lograr la certificación futura. La mayoría de las mismas pertenecen al Grupo Fruta Fresca San Juan integrada por 14 firmas que trabajan con la Cámara de Comercio Exterior local, por lo que es de esperar que este año haya aumentado el número de empresas certificadas. La fruta certificada tiene preferencia para algunos compradores del Hemisferio Norte y las tendencias indican que su demanda va a aumentar. Durante el año pasado se instaló en la provincia de San Juan la empresa certificadora de calidad Argentina SGS, lo que va a facilitar las auditorías periódicas que deben realizarse. La primera empresa que obtuvo la certificación de calidad es el emprendimiento familiar “Aymaré”. El mismo tiene 70 ha de uva de mesa, principalmente Superior Seedless (Sugraone) con 45 ha, y también Flame Seedless, Red Globe y Alphonse Lavallée (Ribier). La empresa está integrada con empaque y planta frigorífica, que también fueron incluidos en la certificación. Los otros cuatro emprendimientos, con características de empresas de mayor envergadura, también certificaron empaque y frío, pero es de destacar que la pionera fue una empresa familiar.

En cuanto a las normas de comercialización de uva de mesa, la resolución 289/99 del SENASA sustituyó al apartado 303 del Capítulo XXXVI, uva de mesa, de la Resolución SAG 554/83, estableciendo los tenores mínimos de azúcar para comenzar la cosecha de uva.

Mosca de la fruta. La presencia de esta plaga es una restricción importante a las exportaciones al Hemisferio Norte, ya que Estados Unidos y el Sudeste Asiático son zonas bajo control cuarentenario, lo que implica pérdidas en tiempo y en calidad. Mendoza, San Juan, La Rioja y Patagonia llevan adelante el Programa Nacional de Control y Erradicación de Moscas de los Frutos (PROCEM). De las provincias productoras de uva de mesa, San Juan es la que tiene mayores problemas con el Programa y todos los productos hospederos de mosca de los frutos provenientes de la misma deberán ingresar a las Áreas Libres o con estatus de Escasa Prevalencia con Tratamiento Cuarentenario, de acuerdo a lo establecido por el SENASA (Resolución 601/01). En noviembre del 2002, esta Cámara de Comercio Exterior de esta provincia firmó un contrato de servicios con la empresa SGS Argentina para la administración del PROCEM en San Juan. A comienzos del año 2002 las zonas patagónicas de Alto Valle; 25 de Mayo y Catriel; Valle Medio; Río Colorado; General Conesa; Valle Inferior; Sur de Río Negro; Sur de Buenos Aires; Meseta Patagónica e Interior de Neuquén y la provincia de Mendoza fueron declaradas por el SENASA como "área de escasa prevalencia de la plaga mosca del mediterráneo". Luego de cuatro campañas de ejecución del PROCEM en Patagonia se logró una disminución del 99,5 % en el nivel de la plaga en toda la región. Además, se reconoció a escala nacional a los Valles Andinos Patagónicos como el Primer Área Libre de Moscas de los Frutos de importancia económica de la Argentina. Chile reconoció formalmente el estatus de área libre para dicha zona y se puso en marcha un protocolo de Libre Tránsito de fruta hospedera de mosca de los frutos con este país, para su exportación por los puertos ubicados sobre el Pacífico. Patagonia logró la apertura del mercado de México y Taiwán y se gestiona ante Estados Unidos el reconocimiento del área libre de los Valles Andinos y el levantamiento de la exigencia del tratamiento cuarentenario para toda la fruta que se exporta de la Patagonia Norte hacia dicho país.

Un avance importante en el capítulo información para obtener estándares de calidad fue el establecimiento de las zonas mesoclimáticas para la vid en la provincia de San Juan. Esta es una investigación realizada por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), procesando información meteorológica de 21 estaciones climáticas de la provincia y de 11 estaciones de provincias vecinas. Este trabajo tiene la importancia de ser un aporte a la base de información para obtener área de Denominación de Origen Controlado (DOC) o dar a los productos una Indicación Geográfica (IG) que los diferencie en el mercado.

4.7. Infraestructura

Uno de los factores que benefició las exportaciones de uva de mesa es el mejoramiento de las operaciones de aduana. En un período de cinco años las exportaciones se duplicaron, con el correspondiente incremento de contenedores y servicios de aduana. Además, las exportaciones se concentran en pocas semanas del año, por lo que el aumento de demanda en las épocas críticas ha sido mayor, teniendo en cuenta que las exportaciones de uva de mesa requieren cerca de 2.800 contenedores refrigerados de 20 pies. Algunas empresas hacen llegar su producción al mercado charteando buques y, en algunos casos, aviones, lo cual implica la utilización de camiones frigoríficos para llegar hasta el puerto o el aeropuerto. Sin embargo, todavía existen algunas restricciones en la logística aduanera de la principal provincia exportadora. Entre ellas, todavía no se cuenta con una zona primaria aduanera que permita concentrar el movimiento de carga para su control y despacho, realizándose el mismo en forma dispersa. Además, es necesario mejorar la logística de embarque en las empresas frutícolas a fin de no demorar las verificaciones aduaneras. Mientras más tiempo pasa la uva en esta fase de control, mayores son los perjuicios en la calidad.

El puerto patagónico de San Antonio Este está preparado para las salidas de ultramar de uva de mesa. Allí, la empresa Expofrut, principal exportadora, tiene un frigorífico con capacidad de almacenar 3.500 pallets.

4.8. Ambito mesoeconómico. Estructura de la cadena productiva y articulación.

En el ámbito primario se pueden identificar dos tipos de explotaciones. Las tradicionales, o sea, aquellos viñateros que vienen cultivado uva de mesa desde antes del *boom* exportador. Y los grandes emprendimientos que se constituyeron durante los fines de los años '80 y la década del '90. El primer caso, se trata de pequeñas y medianas explotaciones que generalmente no están especializadas en la uva de mesa, sino que este es un rubro más dentro de la producción de vid para vinificar o para pasa. Si bien las fincas pueden ser de mayor tamaño, la superficie destinada a la uva de mesa es pequeña, de entre 2 ha a 10 ha, pudiendo ser también algo mayor. La estructura varietal no siempre responde a la demanda actual, registrando en plantación aquellas cultivares para mesa que tenían mayor aceptación en décadas pasadas. Estos productores también son los que conforman la oferta de uva de mesa para el mercado interno, la cual está constituida por un gran porcentaje de uva doble propósito, como Cereza y Moscatel. El otro tipo de explotación son las que están especializadas en la uva de mesa de exportación. La mayoría de las mismas crecieron con la Promoción Agrícola y tienen una estructura varietal que responde al mercado de exportación. Son fincas grandes, muchas con más de 100 ha cultivadas, que hacen uso de tecnología moderna como riego presurizado y empaque bajo parral. No es raro que estas explotaciones estén integradas en frigoríficos. La mayoría de la superficie cultivada con uva de mesa a nivel nacional está conformada por este último tipo de fincas.

Durante los últimos años, la estructura de mercado de la uva de mesa de exportación estuvo concentrada en dos grandes empresas: Expofrut y Patagonian Fruit Trade S.A. Han aparecido otros exportadores que alquilaron cámaras frigoríficas pero su actividad no ha sido constante. Las nuevas perspectivas de paridad cambiaria han mejorado las expectativas de los exportadores y en la campaña 2002-2003 comenzaron a aparecer interesados en participar en el negocio de la exportación. Un antecedente fue la empresa tucumana San Miguel S.A., tradicional exportadora de limones, que en la temporada 1999-2000 alquiló el frigorífico de la Cooperativa Eléctrica y Agroindustrial de Cauçete (San Juan).

Expofrut es una empresa perteneciente al Bocchi Group Argentina. Inicialmente de capitales nacionales, en el año 1988 negoció una alianza con el Grupo Bocchi/² y en el año 1991 el Grupo adquirió el 92% del paquete accionario. Con un 30% del volumen, es la empresa líder en las exportaciones de frutas y hortalizas frescas del país. Tiene una empresa subsidiaria, Expomarket S.A., que se encarga de la distribución de sus frutas y hortalizas en los grandes supermercados del país. Por su parte, Patagonian Fruit Trade S.A. es una empresa de capitales nacionales con sede en General Roca, provincia de Río Negro. Su participación en el negocio de la uva de mesa es relativamente reciente, con antecedentes en la comercialización de frutales de pepita y de carozo.

Existen fallas de articulación de la cadena de la uva de mesa que va de la finca al empaque y luego al frigorífico y que redundan en una producción mucho menor a la potencial, que se origina principalmente en fallas de manejo. Con esto no se quiere decir que no se aplica tecnología o que no se destina trabajo suficiente al cultivo, pero sí que hay ineficiencias en la producción y, en parte, éstas se deben a las dificultades de los exportadores para transmitir las características que debe tener el producto uva de mesa en distintos mercados y a cierta inercia de los productores y técnicos que tienden a manejar una fruta (uva de mesa) como una *commodity* (uva para vino común o para mosto).

En las últimas dos temporadas, las principales empresas exportadoras de uva de mesa han comenzado a instrumentar una relación más directa con los productores. Se les ha comenzado a dar

^{2/} Con sede en Verona (Italia), el Grupo Bocchi comercializa anualmente 1.100.000 toneladas de frutas y hortalizas frescas. De este volumen, unas 230.000 toneladas provienen de Expofrut.

O. Miranda (IICA); Uva de mesa (Doc.A-7); Estudio I.EG.33.7, Componente A; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.

asistencia dirigida en forma individual, con visitas periódicas y reuniones grupales. En las mismas se transmite el *know-how* para obtener uva de primera y se trata de explicar los beneficios de obtener uva de primera calidad. Por otro lado, estas empresas también han comenzado a desarrollar un servicio de asistencia financiera. Este se basa en la certificación que realizan los técnicos de las “tareas terminadas”. De esta manera, por ejemplo, cuando se finaliza el raleo de racimos se entrega una cantidad de dinero determinada en función del potencial de uva que se estima obtener en cosecha. Este tipo de asistencia se realiza durante toda la época que duran las “tareas en verde” sobre la vid y permite que los trabajos se realicen en forma oportuna. Los productores que no siguen la norma, es decir, aquellos que no se adaptan al plan de manejo técnico de la empresa exportador, son excluidos del grupo.

Existe una interdependencia entre las diferentes actividades que se asocian con el proceso de producción de la uva de mesa. Las actividades que van desde el ámbito primario hasta la cosecha, empaque, conservación frigorífica y distribución final del producto, se encuentran estrechamente ligados entre sí. Es por ello que las decisiones y la forma de organización que se desarrollan en algunas de estas etapas repercuten sobre la cadena con mayor intensidad. En el interior de este conjunto de actividades, las empresas exportadoras son un núcleo desde el cual se originan decisiones que inciden sobre la *performance* global de la cadena. Estas empresas desarrollan sus actividades (producción y exportación propia y de terceros) en la misma región en la que se cultiva la uva para mesa y, por estar en contacto directo con las preferencias de los consumidores de distintos mercados, deberían ser los principales inductores de los cambios tecnológicos en el ámbito primario y en el empaque de la uva.

No existen organizaciones empresariales de relevancia en el sector uva de mesa. Los productores exportadores de la provincia de San Juan están nucleados en la Cámara de Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Como antecedente, se puede mencionar al grupo de productores nucleados en la Cooperativa Eléctrica y Agroindustrial de Caucete, que obtuvieron créditos para reconvertir sus viñedos y construir un frigorífico para uva de mesa.

4.9. Tecnología

La mayoría de la superficie cultivada con uva de mesa cuenta con tecnología moderna. Un porcentaje importante de la misma se riega por goteo y se utiliza la práctica de fertirrigación. Todas las plantaciones se realizan bajo la modalidad de parral y no es posible mecanizar la cosecha. Si bien la tecnología utilizada es apropiada para obtener uva con calidad de exportación, en los últimos años un porcentaje importante de uva de mesa (70%) no se destinó al consumo fresco, debido principalmente al mal manejo del cultivo. O sea que, a pesar de disponerse de tecnología de punta, el manejo inapropiado se manifestó en problemas de calidad. De esta forma, la uva de mesa se destinó a la elaboración de vino, mosto o a secaderos para pasa de uva. Esto no deja de ser una gran ineficiencia, ya que la inversión y los costos operativos del cultivo de uva de mesa son superiores al de la uva con los destinos mencionados. Las razones del mal manejo a campo se pueden deber a dos causas. La primera es que, para determinadas escalas, los precios no justificaban sobrepasar un nivel de gastos operativos específico, lo cual se manifestó posteriormente en la calidad de la uva. La segunda, es probable que entre algunos productores siga pesando la cultura productivista de la uva común para vinificar y que hagan un manejo más tendiente a obtener cantidad que calidad, lo cual después se manifiesta en el gran porcentaje de descarte de la uva durante el proceso de empaque.

Todavía en pequeña escala, se han comenzado a realizar los primeros cultivos de uva de mesa en parral con cobertura. Estas se realizan en zonas de primicia con el objetivo de anticipar la cosecha y entrar a los mercados del Hemisferio Norte en la época de Navidad, que es cuando se obtienen los mejores precios. De esta forma, se pueden adelantar los tiempos en dos y tres semanas,

dependiendo del lugar del cultivo y de las características climáticas de la temporada. El inconveniente del sistema es el costo de la cobertura, que puede llegar a un total de 10.000 \$/ha.

Una de las principales innovaciones que se han realizado recientemente en el sector uva de mesa es el empaque bajo parral. Se utiliza una mesa metálica rectangular de manufactura nacional que se coloca entre las líneas del parral. Al hacerse el embalaje de los racimos en el mismo lugar en el que se los cosecha se ahorra mano de obra, reduciéndose el tiempo entre cosecha y empaque de 3 horas a 15 minutos. Ya no son necesarios los puestos de quienes sacan la uva desde el parral hasta el acoplado y luego hacia los puntos de concentración internos. A esto hay que agregarle el ahorro proporcional en combustible del tractor que arrastra el acoplado. Con este sistema se puede mejorar también la trazabilidad del producto, ya que se facilita el seguimiento del personal que trabajó en cada racimo. En el caso de variedades con maduración escalonada, se uniforma la calidad del empaque ya que con el sistema bajo parral es más eficiente la realización de varias “pasadas”. Por último, las mesas son transportables y se pueden almacenar en cualquier lugar, lo cual reduce las estructuras fijas y que permanecen ociosas gran parte del año de los galpones de empaque tradicionales. Es probable que todavía se pueda innovar más en esta operación. Por ejemplo, en otras regiones productoras del mundo (California), estas mesas de empaque son móviles (con ruedas) y sirven para transportar la uva embalada hasta un punto de concentración. Desde allí, cada 30 minutos como máximo y sin palletizar, se llevan hasta las plantas frigoríficas que no están a una distancia mayor de 3 km.

4.10. Capital e inversión

El origen del capital en las fincas pequeñas es generalmente propio y no siempre proviene de actividades agrícolas, ya que en la viticultura es común la agricultura *part-time*. En la Promoción Agrícola, la mayoría del capital es de origen extra agropecuario, proviniendo de los más diversos orígenes. Como se mencionó en el Capítulo III (Política Crediticia), han existido algunas líneas de crédito para reconversión de viñedos con uva de mesa, pero su impacto global no fue significativo. En el sector exportador, la principal empresa es de capitales italianos y la segunda en importancia es de capitales nacionales con origen en el Norte de la Patagonia. No hay empresas exportadoras de uva de mesa de capitales sanjuaninos.

Por tratarse de una especie perenne que crece apoyada en una estructura (parral), el nivel de inversión inicial es relativamente elevado. La inversión comprende la tierra (una hectárea en blanco limpia, nivelada, sistematizada y con derecho a riego en una zona de primicia) plantas y parral y gastos del primer año lo que suma \$ 23.000 por hectárea. Otra estrategia es comprar 1 ha de tierra marginal sin derecho a riego, limpiarla y emparejarla, instalación de riego por goteo más los gastos del primer año, lo que da un total de \$ 15.000 por hectárea, a lo que habría que sumarle la perforación para sacar agua del subsuelo cuya inversión se justifica sólo a partir de determinada escala.

Las variedades para mesa se comienzan a cosechar a partir del tercer año de plantación y entran en plena producción al quinto año. La curva de producción de, por ejemplo, la variedad Superior Seedless (Sugraone), cultivada en parral y a una distancia de plantación de 3m x 3m, es 5.000 kg/ha al 3° año, 12.000 kg/ha al 4° año y 18.000 kg/ha al 5° año. Se aclara que el rendimiento está expresado en kilos de uva con calidad de exportación, o sea que hay que agregar un descarte del 20% que puede ir al mercado interno o a secado para pasa. El costo operativo anual de esta variedad a partir del quinto año en una explotación con riego por Surco es 4.600 \$/ha.

En un estudio reciente se analizó la viabilidad económica de pequeñas y medianas explotaciones con uva de mesa en la provincia de San Juan (Miranda y Liotta, 2001). Se tomó como referencia la variedad Superior Seedless y se tuvieron en cuenta tres situaciones para una explotación tipo con un viñedo de 10 ha y con derecho de agua: (a) Implantación de parral con instalación de equipo de

riego por goteo en un terreno inculto nivelado; (b) Incorporación de riego por goteo en un parral establecido y regado por Surco; (c) Implantación de parral regado por Surco en un terreno inculto nivelado que ha sido cultivado con anterioridad. El mayor retorno actualizado por peso invertido se obtuvo con la alternativa que implica la incorporación de riego por goteo en un parral ya establecido con uva de mesa. Esto es debido al menor tiempo de recuperación de la inversión. El año de recuperación del capital a valores nominales es el 9 o 10, según los casos. En cambio, a valores descontados puede llegar hasta el año 15 del inicio de las actividades en el caso de riego por surco. Si bien ninguna de las alternativas generó pérdidas económicas, la estrategia de compra de una finca en plena producción e instalación de riego por goteo fue la más conveniente. Esto es debido a que en el contexto de las constantes y variables del análisis es la que comienza a devolver más rápidamente la inversión inicial. Los resultados obtenidos mostraron que el riego por goteo es el sistema más adecuado, tanto desde el punto de vista técnico como económico, para el cultivo de la Superior Seedless en el marco de la composición factorial definida en el estudio. En cuanto a la superficie mínima que justifique invertir en las distintas alternativas, un área de 10ha está en el límite de rentabilidad para aquellos casos que utilizan riego por Surco. En el caso del riego por goteo, esta tecnología deja de ser conveniente en fincas de menos de 8ha. Este resultado muestra que las economías de escala se encuentran presentes en ambos sistemas de riego pero, que, por razones fundamentalmente derivadas del mejor uso del agua por el cultivo, en el estrato de superficie analizado se manifiestan con mayor intensidad en el caso del riego por surco. El nivel de precios del producto, que en este trabajo refleja la obtención de uva de primicia, es el parámetro de mayor incidencia en la elección tecnológica del sistema de riego. El análisis de sensibilidad mostró que la variación en los precios al productor es lo que más afecta a las expectativas de ingresos futuros. Por el contrario, la viabilidad económica de los distintos sistemas de riego analizados casi no fue afectada por la tarifa del agua para riego.

4.11. Mano de obra

La demanda de fuerza de trabajo es alta desde el momento de la poda hasta la cosecha de la uva. Las actividades de empaque generan un mercado de trabajo altamente calificado, en el cual hay una selección por género que ubica a la mujer en la mayoría de los puestos de la línea de empaque. El trabajo en la uva de mesa, tanto en el parral como en el empaque, es artesanal. Se requiere un número elevado de jornales para asegurar un racimo que reúna los estándares de calidad internacionales y en los últimos años se comenzó a prestar atención al tipo de competencias laborales necesarias para obtenerlo.

La Promoción Agrícola generó un aumento en la demanda de mano de obra, el cual se puede estimar en un 30% según las estimaciones del Sindicato de Trabajadores de Frutas y Hortalizas de Cuyo (Suplemento Verde, 25/02/01) y gran parte de estos nuevos trabajadores se incorporaron al sector uva de mesa.

La época de cosecha para las distintas cultivares se extiende desde mediados de diciembre hasta principios de abril y cada cultivar tiene picos de demanda temporaria intensos. Si bien hay controversias sobre la situación legal de los trabajadores, algunas estimaciones oficiales indican que el 40% de las relaciones laborales establecidas en la agricultura son informales (Diario de Cuyo, 15/07/98)³. Aunque no hay cifras oficiales sobre la cantidad de trabajadores rurales de la provincia, la Unión de Trabajadores Rurales y Estibadores estima que los mismos serían alrededor de 9.300, lo

³ El relevamiento fue realizado por la Subsecretaría de Trabajo de la provincia en 54 explotaciones agrícolas durante los meses de febrero y marzo de 1998. Los relevamientos realizados en el marco del Programa Nacional de Regularización Laboral y Previsional del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, indican que el porcentaje de trabajadores no registrados en el Libro de Sueldos y Jornales del lugar de trabajo en la provincia de San Juan es de 42.7% (MTSS, 1998).

cual significa que unos 3.700 no están registrados y son empleados "en negro". Buscando justificar esta situación, en algunos casos se ha hipotetizado que cualquier restricción a la contratación de mano de obra ilegal puede influir negativamente sobre el futuro del sector.

La producción de uva de mesa es trabajo-intensivo y la mayoría de las tareas que se realizan requieren trabajo manual. La ocupación tiene características de una marcada estacionalidad, concentrándose muchas labores en algunos meses del año. Por ejemplo, en las cultivares primicias, entre los meses de octubre y diciembre se concentra el 77% de las jornadas de trabajo anuales totales. En líneas generales, se puede estimar que se necesitan entre 900 a 1.100 horas por hectárea de trabajo por año para producir uva de mesa, la mayoría de las cuales se emplean para la poda, el manejo del racimo y la cosecha.

Comenzando en el mes de junio cuando la viña aún está en dormancia, las plantas son podadas en forma manual y luego son atados los sarmientos. Desde la primavera hasta la cosecha, se realizan las prácticas normales de riego, roturación del suelo y control de malezas, insectos y enfermedades. Junto con la poda, las operaciones en verde son las que requieren mayor cantidad de trabajo temporario. A continuación, se describen las principales tareas que se realizan en la planta a lo largo del año (Miranda, 1999; Cáceres, 1996) y el número mensual de jornales por hectárea requeridos. La mayoría de estas operaciones implica la contratación de trabajadores estacionales con un buen conocimiento de la tarea a realizar. A modo de ejemplo, una hectárea del cultivar "Superior" requiere 100 jornales, para las tareas de poda, desbrote, deshoje, raleo y descolgado de racimos, armado del racimo, raleo manual de flores y cosecha.

La mayoría de las tareas principales del proceso de trabajo en la uva de mesa (poda, operaciones en verde, cosecha y empaque) es pagada por día de trabajo y no existen series de datos consistentes de jornales pagados a los trabajadores del sector. En la última temporada se pagó un promedio de \$12 por día de trabajo durante la cosecha, y ese jornal ha sido más o menos constante desde el año 1992. La productividad del trabajo varía debido tanto a la experiencia individual y habilidad como a los rendimientos del viñedo pero, en líneas generales, un trabajador experimentado puede cosechar unas 30 cajas de uva de mesa por día.

Dependiendo de la superficie cultivada, generalmente la uva es embalada en galpones de empaque en la finca en la cual se cosechó. Los galpones de empaque tradicionales cuentan con una infraestructura sencilla, alcanzando mayor complejidad la organización del proceso de trabajo en su interior. A modo de ejemplo, en un galpón con 32 empleados se pueden identificar las siguientes categorías ocupacionales (Pugliese, Zabala y Guell, 1991): limpiadores (18), encargado de pesaje (1), embaladores (6), distribuidores de fruta y retiro de cajas con uva limpia (2), encargados del armado de cajas y de ubicación del material de embalaje (2), encargados de retoque final y control de cajas embaladas (1) y operarios polifuncionales (3). La eficiencia de esta etapa es función del tipo de selección de racimos que se realizó en la cosecha, lo cual se refleja en el tiempo empleado para la limpieza y el acondicionamiento del racimo. Una buena productividad en el embalaje es 40 cajas de 5 kg cada una, por empacador y por día (Pugliese, 1997). En el promedio de los galpones de la región, la eficiencia del empaque es de alrededor de 30 cajas por persona y por día.

Como se mencionó, una innovación reciente de importancia es el empaque bajo el parral o a campo. La práctica tradicional consistía en cosechar la uva, ponerla en cajas y luego transportarla hasta el empaque. Esto implicaba una serie de manipuleos que, dada la fragilidad de la uva, producía mermas en la calidad. Con esta innovación se reduce el movimiento de la fruta y se mejora la eficiencia del trabajo, ya que se suprime la tarea de transporte de los cajones hasta el empaque.

4.12. Estructuras de comercialización

Para no perjudicar la calidad y lograr que el producto llegue cuanto antes a la planta frigorífica, el empaque de la uva de mesa se realiza en la finca en la que se cosechó. Como se mencionó, se está realizando un cambio en la modalidad de empaque que implica la sustitución de las anteriores estructuras fijas y bajo techo por otras móviles bajo el parral. La uva de exportación debe ser conservada en frigorífico rápidamente, no pudiendo permanecer más de una o dos horas embalada sin frío. No existe un relevamiento de plantas de frío para uva de mesa ni de su capacidad volumétrica, pero de acuerdo a la programación de las cosechas existe capacidad suficiente como para asegurar la conservación de la uva.

Las estructuras de comercialización de la uva de mesa para exportación siguen los patrones que predominan en el mercado internacional. El proceso tradicional de comercialización incluye a un exportador en el país de origen, que puede ser o no productor y un importador/operador en el país o puerto de destino, los cuales reciben diferentes denominaciones tales como recibidores, *brokers* o *dealers*. En el caso argentino, un gran importador (Bocchi Group) invirtió en zonas productoras de uva de mesa como San Juan y Chimpay en Río Negro, convirtiéndose a la vez en productor de uva y en exportador de uva propia y en consignación, controlando de esa manera los dos extremos del proceso de producción y de comercialización. Es una estrategia de inversión viable en el negocio de frutas frescas de climas templados, ya que Argentina (y Chile) a diferencia de Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, no está controlada por *marketing boards*. En Chile se da el caso de las multinacionales estadounidenses bananeras como Dole y Chiquita que están presentes en casi todas las frutas frescas. Entre los grandes grupos europeos se destacan los británicos (Geest, Fyffles, Albert Fischer), que han tenido presencia en la uva de mesa, los holandeses (Velleman y Tas) e italianos (Bocchi Group).

Los productores generalmente empaacan la uva de mesa en sus plantaciones. Para ello contratan cuadrillas de mano de obra especializada en este tipo de operación cuyos jornales pueden ser abonados por ellos o directamente descontados del precio final de liquidación de la empresa exportadora. Una vez que la uva está embalada, si no se dispone de frigorífico propio, se debe alquilar espacio en alguno que se encuentre en las cercanías. Previamente, se acuerda entregar la uva en consignación a alguna de las empresas exportadoras. Estas pueden formar parte o estar relacionadas con empresas importadoras que se dedican a la distribución y venta de la fruta en los países de destino, son especialistas en marketing de frutas y verduras y tienen establecidos sus propios canales de distribución interna. Estas empresas, además de vender la fruta, por la que cobran una comisión que varía entre 8 y 10%, financian normalmente parte de la exportación, asumiendo ciertos gastos como flete marítimo, seguro y los gastos en los puertos de destino, que posteriormente son descontados en el momento de las liquidaciones 30 a 90 días después de arribada la carga.

La uva de mesa, por ser un producto perecedero, no se acostumbra comercializar mediante cartas de crédito, debido al riesgo que tiene de echarse a perder en caso de algún problema durante el proceso de exportación. El sistema comúnmente utilizado es el de venta en consignación, por el cual los recibidores cobran una comisión de acuerdo al precio que logran obtener por la fruta en el mercado, que a su vez se rige por la oferta y la demanda. Es debido a este sistema, que la confianza entre el exportador y el importador cobra particular importancia, a diferencia de muchos otros. Un método que muchos exportadores utilizan para protegerse de los posibles reclamos por parte de los recibidores, normalmente en la calidad que posteriormente se refleja en un menor precio, es el de establecer controles de calidad conjuntos, en particular durante el proceso de empaque.

4.13. Diferenciación de producto

Una de las acciones más importantes tendientes a la diferenciación del producto uva de mesa, ha sido la producción de uva de mesa orgánica. Esta es una práctica complicada ya que de por sí el manejo de los racimos requiere un gran uso de fuerza de trabajo, insumo que se incrementa con la producción orgánica. Durante la temporada pasada, la empresa sanjuanina “Organic Life” exportó casi 30.000 kg de uva orgánica de la variedad Superior Seedless (Sugraone) al mercado inglés. Otra empresa local, “Conexport”, exportó 35.000 kg de uva de mesa orgánica al mismo producto. El envío de esta fruta se debe hacer por avión y los márgenes obtenidos justifican esta modalidad de embarque. Todas las zonas productoras de uva de mesa tienen buenas condiciones agroclimáticas para producir uva de mesa orgánica, ya los cultivos se encuentran en tierras con baja humedad relativa, lluvias escasas y aisladas por barreras geográficas que ayudan a disminuir la presencia de plagas. Sin embargo, existen problemas de logística para desarrollar esta forma de diferenciar el producto. En particular, hay dificultades con el manejo de las bodegas de carga en los aviones por falta de lugar. La cantidad de vuelos internacionales desde el país ha disminuido, por lo que este espacio es menor. La devaluación ha complicado aún más, ya que ahora la uva de mesa orgánica debe competir por el espacio con otros productos de exportación que antes no resultaba rentable comercializar por esta vía, como el caso de algunas frutas y hortalizas frescas. Por otro lado, otro elemento que complica obtener espacio en las bodegas aéreas es que los empresarios intentan alquilarlas a último momento, sin una estrategia previa de logística que contemple las fechas de exportación, generalmente cuando el espacio ha sido comercializado. Esto los termina perjudicando ya que la uva debe esperar en frigorífico, lo cual generalmente es en detrimento de la calidad.

5. Síntesis

La producción de uva de mesa de la Argentina se localiza en los valles cordilleranos irrigados. La provincia de San Juan tiene el área cultivada más importante, con 7.165 ha, a continuación siguen Mendoza (930 ha), Río Negro (300 ha), La Rioja (181 ha) y Catamarca (151 ha). En estas provincias predomina el cultivo de uvas para vinificar y, eventualmente, los viñateros destinan parte de la cosecha algunas variedades “multipropósito” (variedades comunes para vinificar) al mercado de consumo fresco dependiendo de los precios relativos y de la calidad de la uva recolectada. Esto hace que sea difícil determinar la cantidad exacta de hectáreas que año tras año se destinan a la producción de uva de mesa.

Hay un conjunto de variedades de vid que son multipropósito; es decir que la uva puede destinarse a industria, a la deshidratación para pasa o a mesa. Sin embargo, no son aptas para el mercado externo y los precios obtenidos en el mercado interno son menores a los que se pagan por las variedades específicas de mesa. Se puede decir que hay dos mercados para la uva de mesa, uno interno (predominio de variedades tradicionales, rosadas, con semillas, amoscateladas) y otro externo (predominio de variedades sin semilla blancas y, en menor medida, negras, y rosadas grandes con semilla del tipo Red Globe).

Durante la década pasada tuvo lugar un aumento de las plantaciones de uva de mesa, tanto por aumento de la superficie implantada como por reconversión productiva. Se apuntó al cultivo de variedades primicia con el fin de aprovechar las ventajas comparativas de las zonas áridas del país con respecto a otros países del Hemisferio Sur. Estas ventajas se manifiestan en la posibilidad de entrar antes al mercado con medios de transporte marítimo. En este tipo de vid, la Superior Seedless o Sagraone, que es una uva de mesa blanca sin semilla que madura en diciembre y fue la más plantada, existiendo 2.835 ha en la actualidad. Lo mismo sucedió con las variedades Flame Seedless y, en menor medida, Black Seedless. Otro cepaje plantado que ocupa una superficie importante es Red Globe, a pesar de no ser primicia y de tener semilla. Esta uva ha tenido una adaptación muy buena en las principales zonas productoras del país, adquiriendo un tamaño, color y sabor que la distinguen en el mercado externo.

En la producción primaria se pueden identificar dos tipos de explotaciones. Las tradicionales, o sea, aquellos viñateros que vienen cultivado uva de mesa desde antes del *boom* exportador. Y los grandes emprendimientos que se constituyeron durante los fines de los años '80 y la década del '90. El primer caso, se trata de pequeñas y medianas explotaciones que generalmente no están especializadas en la uva de mesa, sino que este es un rubro más dentro de la producción de vid para vinificar o para pasa. Si bien las fincas pueden ser de mayor tamaño, la superficie destinada a la uva de mesa es pequeña, de entre 2 ha a 10 ha, pudiendo ser también algo mayor. La estructura varietal no siempre responde a la demanda externa actual, registrando en plantación aquellas cultivares para mesa que tenían mayor aceptación en décadas pasadas, como Almería, California, Alba y Cardinal. Estos productores también son los que conforman la oferta de uva de mesa para el mercado interno, la cual está constituida, además de por las variedades mencionadas, por un gran porcentaje de uva doble propósito, como Cereza y Moscatel. El otro tipo de explotaciones son las que están especializadas en la uva de mesa de exportación. La mayoría de las mismas crecieron con la Promoción Agrícola y tienen una estructura varietal que responde al mercado de exportación. Son fincas grandes, muchas con más de 100 ha cultivadas, que hacen uso de tecnología moderna como riego presurizado y empaque bajo parral. No es raro que estas explotaciones estén integradas en frigoríficos. La mayoría de la superficie cultivada con uva de mesa a escala nacional está conformada por este último tipo de fincas.

Durante los últimos años, la estructura de mercado de la uva de mesa de exportación estuvo concentrada en dos grandes empresas: Expofrut y Patagonian Fruit Trade S.A. Han aparecido otros exportadores que alquilaron cámaras frigoríficas pero su actividad no ha sido constante. Las estructuras de comercialización de la uva de mesa para exportación siguen los patrones que

predominan en el mercado internacional. El proceso tradicional de comercialización incluye a un exportador en el país de origen, que puede ser o no productor y un importador/operador en el país o puerto de destino.

Una de las ventajas argentinas en la producción de uva de mesa es que puede ofrecer una misma variedad en distintas épocas, ya que el cultivo se realiza en regiones con distintas características climáticas, lo que da una amplitud de oferta en el tiempo que no pueden lograr la mayoría de los países competidores. La potencialidad de la Argentina en el mercado externo debe ser analizada a la luz del desempeño competitivo de los países exportadores de uva de mesa del Hemisferio Sur. El principal exportador del Hemisferio es Chile, país que, además, es el segundo exportador mundial de uva de mesa.

Una de las restricciones más importantes a las exportaciones de uva de mesa es el hecho de que la Argentina no es un país libre de mosca de los frutos. Hasta el momento dos regiones productoras, Mendoza y la Patagonia, han sido declaradas como de “baja prevalencia”, paso previo para el reconocimiento como zonas libres. San Juan es zona bajo control, lo cual implica que es necesario seguir trabajando para mejorar el estatus sanitario de la provincia si se quieren fortalecer las exportaciones a mercados cuarentenarios (EE.UU. y Sudeste Asiático).

Tanto la evolución del volumen como del valor de las exportaciones de uva de mesa nacionales muestran una tendencia creciente en el período 1991-2001.

Por tratarse de una especie perenne que crece apoyada en una estructura (parral), el nivel de inversión inicial es relativamente elevado, pudiendo llegar a \$ 23.000 o más por hectárea. En cuanto a la superficie mínima que justifique invertir en las distintas alternativas, un área de 10ha está en el límite de rentabilidad para aquellos casos que utilizan riego por Surco. El año de recuperación del capital a valores nominales es el 9 o 10, según los casos. En cambio, a valores descontados puede llegar hasta el año 15 del inicio de las actividades en el caso de riego por Surco.

La demanda de fuerza de trabajo es alta desde el momento de la poda hasta la cosecha de la uva. Las actividades de empaque generan un mercado de trabajo calificado, en el cual hay una selección por género que ubica a la mujer en la mayoría de los puestos de la línea de empaque. El trabajo en la uva de mesa, tanto en el parral como en el empaque, es artesanal. Se requiere un número elevado de jornales para asegurar un racimo que reúna los estándares de calidad internacionales y en los últimos años se comenzó a prestar atención al tipo de competencias laborales necesarias para obtenerlo. Como en la mayoría de las actividades agrícolas, la ocupación tiene características estacionales, concentrándose muchas labores en algunos meses del año. Sin embargo, comparándola con el trabajo de la uva para vinificar o para pasa, tiene menos variaciones de ocupación a lo largo del año, pudiendo, además, complementarse en su ciclo anual con las caídas de demanda de otros cultivos. En líneas generales, se puede estimar que se necesitan entre 900 a 1.100 horas por hectárea de trabajo por año para producir uva de mesa, la mayoría de las cuales se emplean para la poda, el manejo del racimo y la cosecha.

El negocio de la uva de mesa puede generar espacios significativos de crecimiento para las economías regionales del oeste del país. La posibilidad de escalonar la oferta a partir de la diversidad agroclimática de las zonas productoras, la baja incidencia de enfermedades y la disponibilidad de agua de riego son ventajas importantes para en la competencia con otros exportadores del Hemisferio Sur. Por otro lado, la demanda sostenida de uva de mesa de contraestación desde el Hemisferio Norte y la posibilidad de reemplazar el consumo de variedades tradicionales multipropósito por las específicas de mesa en el mercado argentino son dimensiones que se deben tener en cuenta en la estrategia comercial sectorial.

En lo que hace al ámbito primario, todavía hay un espacio importante para reconvertir en el estrato de pequeñas y medianas explotaciones vitivinícolas. Para ello es necesario el apoyo de organismos públicos y privados con asesoramiento técnico, comercial y de análisis de inversiones.

Como se trata de un cultivo perenne que tarda cinco años en entrar en plena producción no se puede reconvertir a un pequeño productor de una sola vez. Este necesita capital para financiar la inversión inicial y la pérdida de ingreso durante el período de crecimiento de la nueva plantación. Otra estrategia a contemplar es la de reinjertar variedades tradicionales con las que demanda el mercado externo, lo cual permite ganar tiempo para la entrada en plena producción del viñedo, aunque se pueden producir diferencias de calidad. Cualquiera sea la estrategia política que se instrumente para el sector, esta debe contemplar la reconversión parcial de fincas de pequeños y medianos productores a partir de un plan de desarrollo de largo plazo. Esta planificación debe tener en cuenta los otros destinos de la uva, o sea, hay que planificar para el sector vitivinícola en su conjunto, incluyendo estrategias para el cultivo y mercadeo de vid para vino, mosto, pasa y mesa.

6. El proyecto de agronegocios para uva de mesa

6.1. Objetivo y metodología

Como se indica en el Resumen Ejecutivo (Doc.1 del Estudio 1.EG.33.7 Componente A) la formulación del proyecto de agronegocio en el contexto de este estudio tiene principalmente por objetivo realizar un ejercicio de aplicación metodológica para ampliar el abanico de herramientas disponibles para el análisis estratégico y la identificación de líneas de acción públicas y público/privadas.

Dicho ejercicio, realizado con protagonistas actuales de una actividad productiva determinada, trata de provocar la reflexión sobre las fortalezas y debilidades de un negocio, detectando los aspectos críticos que lo limitan, tanto en el ámbito macroeconómico como en el mesoeconómico (la cadena) y microeconómico. Se intenta llegar a la formulación de una estrategia básica y de profundizar en el desarrollo de los componentes del proyecto.

En el análisis de los factores que determinan fortalezas y debilidades, la experiencia disponible y los lineamientos conceptuales de los agronegocios muestran que la presencia o ausencia de los siguientes factores puede ser determinantes de perspectivas de éxito o fracaso:

- Exploración de la demanda: relevamiento de gustos, de capacidad de absorción del mercado.
- Adopción y mantenimiento de estándares de calidad.
- Adopción de mecanismos que reduzcan los costos de transacción: integración vertical y/o distinto tipo de contratos, alianzas estratégicas, formación de redes entre participantes de la cadena.
- Diferenciación del producto: creación de marcas, diferenciación por características específicas, por atender necesidades de salud o placer.
- Permanencia en los mercados, continuidad.
- Garantía de inocuidad.
- Existencia de empresas del tamaño mínimo necesario o de agrupaciones de productores consolidadas.

Las etapas principales para la formulación del proyecto son:

1. La identificación del producto;
2. El análisis del contexto internacional de los mercados del producto en cuestión;
3. El análisis de la producción local y del desempeño del país en el comercio internacional;
4. El conocimiento de la cadena del producto en cuestión;
5. El análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) del producto y del grupo de productores;
6. La definición de la estrategia;
7. La identificación de un productor/empresa o grupo de productores/empresas que llevarán adelante el agronegocio, con su respectiva localización geográfica;
8. La definición del negocio (producto específico, destinos);

9. La definición de requerimientos en recursos naturales, tecnologías, insumos, mano de obra;
10. La identificación de situaciones de riesgo para el negocio y estrategias alternativas;
11. La formulación del plan estratégico y la definición de los componentes del proyecto.

Para la formulación del proyecto se realizaron varias actividades relacionadas a la búsqueda de información, análisis y propuesta. Principalmente, se incluyeron la revisión de bibliografía, el relevamiento y procesamiento estadístico, las entrevistas con informantes calificados y la realización de reuniones y talleres para la realización de la matriz FODA y la definición del negocio y la formulación del proyecto propiamente dicha.

Las etapas 1 a 4 han sido presentadas ya en este estudio, en los capítulos 1 a 5.

6.2. La matriz FODA

La etapa 5, de formulación de la matriz FODA, se ha realizado con la información obtenida a partir de consultas y reuniones con informantes calificados, tanto del sector público como del privado. De acuerdo a la metodología conocida, se identificaron los elementos favorables y desfavorables del ámbito externo a la empresa (Oportunidades y amenazas) y del ámbito interno (Fortalezas y debilidades). En el caso de este proyecto, la matriz brindó los siguientes resultados:

MATRIZ FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS) DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE UVA DEL DEPARTAMENTO ALBARDÓN DE LA PROVINCIA DE SAN JUAN - 2003	
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Demanda sostenida de uva de mesa blanca sin semilla desde el Hemisferio Norte en contraestación.</p> <p>Relativo desabastecimiento de uva de mesa sin semilla entre las semanas 49 y 5 (primicia) en los principales mercados consumidores de Europa.</p> <p>El mercado europeo no tiene restricciones cuarentenarias para fruta proveniente de zona con mosca de la fruta.</p> <p>Posibilidad de expandir el consumo interno de uva de mesa.</p>	<p>FORTALEZAS</p> <p>Zonas de producción primicia que permiten entrar al mercado europeo en la tercer y cuarta semana de diciembre (por avión) y durante enero (por barco).</p> <p>2.700 ha cultivadas con uva blanca sin semilla de variedades primicia en la provincia de San Juan.</p> <p>Las condiciones climáticas (precipitación anual menor a 100 mm y baja humedad relativa) permiten producir uva de calidad de exportación y con bajo uso de agroquímicos.</p> <p>Presencia de empresas exportadoras y buena capacidad frigorífica.</p>

AMENAZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - El mercado europeo podría comenzar a exigir restricciones cuarentenarias. - Competencia de uva sudafricana de muy buena calidad en épocas de primicia. - En algunas zonas no hay buena distribución del riego y puede haber escasez de agua en momentos críticos. - La uva para pasa tiene muy buenos precios y algunos viñateros pueden optar por enviar su cosecha a deshidratado. - En Argentina no existen viveros autorizados por los propietarios de la licencia para distribuir la variedad blanca Superior Seedless (Sugraone)⁴. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los productores tienen escaso poder de negociación con los exportadores debido a que son poco propensos a funcionar agrupados. - Zona bajo control para la mosca de la fruta. - El costo del crédito no es compatible con la tasa de rentabilidad de la actividad. - Estructura varietal poco diversificada en variedades primicia. - Algunos galpones de empaque no están en condiciones de procesar uva para exportación. - Escasez de mano de obra capacitada para las operaciones en verde y el empaque. - Grandes distancias a los puertos de embarque.

En función de lo analizado a través de la matriz FODA, en la etapa 6 se definió la estrategia seleccionada, que es la siguiente:

ESTRATEGIA DEL AGRONEGOCIO DE LA UVA DE MESA – 2003
<ul style="list-style-type: none"> a. Agrupar productores pequeños y medianos de uva mesa de una zona primicia. b. Producir uva de mesa primicia sin semilla, calidad exportación, con la marca Freshgold para colocar en el mercado externo. c. Mantener un volumen anual estable en calidad y cantidad para mejorar el poder de negociación con las empresas exportadoras. d. Comercializar uva de mesa que no reúna las características de exportación en el mercado interno. e. Producir uva deshidratada con el descarte de la uva de mesa.

Las actividades realizadas (etapas 7 a 10) para identificar el proyecto de uva de mesa permitieron completar la identificación del agronegocio propiamente dicho, el que se presenta a continuación.

6.3. Situación real del proyecto

i. Productores y tipo de producto

Se va a formar un grupo de 12 productores de uva de mesa. Las fincas se encuentran en el departamento Albardón de la provincia de San Juan y están ubicadas en zonas con características climáticas que permiten la producción de uva de mesa primicia, en particular en las localidades Las Tapias, El Rincón, Campo Afuera y Las Lomitas. Todas las fincas cuentan con derecho a riego y el turno.

⁴ La cultivar Superior Seedless (Sugraone) fue creada por la empresa californiana *Superior Farming Company*. A fines de la década de los '80 esta empresa fue absorbida por *Sun World*, firma que actualmente tiene los derechos de reproducción de la cultivar.

Se parte de una superficie inicial para el grupo de 90 ha con uva de mesa y la reinjertación de 40 ha adicionales. Al tercer año del proyecto, el grupo va a disponer de la siguiente superficie y distribución varietal en plena producción: Superior Seedless: 90 ha; Flame Seedless: 30 ha; Black Seedless: 10 ha. Se va a producir uva de Calidad I (exportación), de Calidad II (“peso fijo” para exportación) y el descarte se va a destinar a uva para pasa. La capacidad operativa total del emprendimiento es de 336.000 cajas de 5 kg de uva de mesa a partir del tercer año.

ii. Forma jurídica

El grupo de productores se van a constituir como una Unión Transitoria de Empresas (U.T.E.). Se prevé una duración de 10 años para la vigencia del Contrato

iii. Distribuidores en el mercado local.

El objetivo principal del emprendimiento es producir uva para exportación, pero aquella fruta que no reúna las condiciones del mercado externo puede ser destinada a la comercialización en el circuito nacional de frutas frescas o al deshidratado para elaborar pasas.

iv. Distribuidores en el mercado externo.

Se va a trabajar con una de las dos principales empresas exportadoras de uva de mesa del país. La fruta se va a entregar en consignación.

v. Plantas de empaque-frigoríficos

No se van a construir plantas de empaque. El embalaje de la uva se hará con la modalidad “bajo el parral”. no se prevé realizar inversiones en plantas frigoríficas. El Grupo alquilará capacidad de frío en una planta de la empresa exportadora localizada en el departamento Albardón.

vi. Contratos

El Grupo no va a firmar contrato con la empresa exportadora que especifique volumen y calidad de uva a entregar. Los acuerdos serán de palabra y la empresa exportadora va a realizar adelantos de ventas futuras de uva mediante la entrega de productos agroquímicos al Grupo. Los miembros del grupo se comprometen a realizar el plan fitosanitario propuesto por la empresa exportadora. Se fijará un precio base al inicio de la temporada, pero sólo como referencia, ya que la empresa exportadora no se responsabiliza de posibles enfermedades de poscosecha que puedan aparecer durante el trayecto a los mercados de destino ni de otros problemas de calidad o fitosanitarios.

La selección de la uva por calidad va a ser realizada por los miembros del Grupo durante las operaciones de empaque y va a responder a los protocolos de calidad que fijan los países de destino. De acuerdo a lo convenido con la empresa exportadora, el Grupo se compromete a realizar un proceso de selección y manejo durante la cosecha y empaque de la uva que se ajuste a las especificaciones acordadas sobre la forma, peso y composición de los racimos, que deberán estar libres de materias y de olores y sabores extraños y deberán cumplir con las normas vigentes respecto a tolerancia y residuos de pesticidas.

vii. Control de calidad

La calidad de la fruta embalada será exclusiva responsabilidad del Grupo. Los miembros del Grupo deberán afectar personal para hacer el control de calidad de la uva durante el empaque. La empresa exportadora controlará el proceso de empaque mediante el muestreo del 3% de las

cajas. Sin embargo, este chequeo no es una certificación de calidad. Se hará otro chequeo al momento del ingreso de la fruta al frigorífico.

viii. Adecuación a la demanda

Se van a seguir protocolos de manejo del cultivo, que se están especificando, para adaptar la producción a las normas de calidad que exige la empresa exportadora con el objetivo de exportar al mercado europeo.

ix. Requisitos de certificados sanitarios y otros

La producción y comercialización de uva se va a regir por la Resolución SAG N° 554 del 26 de octubre de 1983, que reglamenta la comercialización y tipificación de frutas frescas no cítricas, para mercado interno y exportación.

El Grupo se va a inscribir en los registros de empacadores de frutas frescas de la SAGPyA.

En el caso de las tres variedades de uva de mesa que se producen, la cosecha podrá iniciarse cuando el cultivo haya alcanzado el estado de “madurez apropiado” (madurez comercial). Los tenores de azúcar se deberán adecuar a la Resolución 289/99 del SENASA.

Para la uva de exportación se deberá gestionar el correspondiente Certificado Fitosanitario ante el SENASA. La solicitud de inspección la realizará la empresa exportadora de acuerdo a la logística de embarques que ella determine.

El uso de papel generado de Anhídrido Sulfuroso para la conservación de uva de mesa en los envases de empaque se regirá por la Disposición SAG 10/78.

x. Procesamiento postcosecha

Una vez que la uva fue embalada, los pasos siguientes implican: a) Preenfriamiento en túneles, b) Conservación en cámaras frigoríficas y c) Uso de contenedores refrigerados. El servicio de frigorífico será provisto por la empresa exportadora en su planta frigorífica en el departamento Albardón, equipada para refrigerar uva de mesa con destino a la exportación, cobrando la misma un porcentaje variable de acuerdo al volumen almacenado y al tiempo. El uso del servicio de frigorífico se planificará de acuerdo al flujo de uva programado para la cosecha según variedades. Los miembros del Grupo deberán realizar un seguimiento de la uva refrigerada para asegurarse el mejor manejo operativo de la uva con su marca..

xi. Utilización de marca

La uva se va a identificar con la marca comercial “Freshgold” y se seguirán las normativas de rótulos, leyendas y sellos normados en la Resolución SAG N°554 del 26 de octubre de 1983 y las modificaciones introducidas por la Resolución SAGyP 43/86. Cuando se destinen uvas al mercado interno, las mismas se comercializarán con la marca “Uvas de Albardón, San Juan” y la identificación y embalaje se regirá por las normas establecidas en la Resolución SAG N°554 del 26 de octubre de 1983.

xii. Logística

Los puertos de embarque para la uva los decide la empresa exportadora. Generalmente se acostumbra que los primeros embarques (primicia) salgan por el puerto de Campana y luego se utiliza el puerto de San Antonio Este.

La secuencia de pasos que se deberá tener en cuenta luego de la cosecha y programar con la empresa exportadora es la siguiente: acarreo y movimiento interno, empaque, control de calidad, transporte a la planta frigorífica, preenfriado e ingreso a la planta. El transporte de la uva hasta el puerto de embarque corre por cuenta de la empresa exportadora.

xiii. Recursos naturales

Tierra. Ninguno de los miembros del Grupo tiene previsto comprar tierra para implantar uva de mesa. Se parte de una superficie original de 90ha que va a ser ampliada a 130ha por reinjertación de parrales con variedades de uva común. En general, las tierras del Grupo poseen buenas características de suelo, con superficies no salinas y sin presencia de napa freática cercana a la zona radicular.

Origen y calidad del agua para riego. El agua proviene de la red pública, asumiéndose que existe derecho de riego superficial para todas las hectáreas del grupo. El agua de riego es de buena calidad, pero contiene cantidades variables de sales que se incorporan al suelo y cuya concentración disminuye la capacidad productiva y, por lo tanto, se hace necesario su lavado periódico. En el caso de los productores que rieguen con sistemas por goteo, se asume un modelo de programación del riego a partir de la estimación diaria del consumo efectivo de agua del parral y de su reposición diaria. Un criterio similar, pero sin reposición diaria, se va asumir para el riego por Surco.

Costo del riego. En las fincas que utilizan riego por goteo, el costo de la energía para presurizar el agua es un componente importante de los gastos operativos anuales. Uno de los objetivos del Grupo es lograr que los miembros optimicen el uso de todos los insumos que utilizan, en particular los de aquellos insumos de uso intenso, como la energía, y con precios relativamente altos.

xiv. Tecnología. Manejo del parral. Asesoramiento.

Se cuenta con un protocolo no formalizado de buenas prácticas de manejo, las cuales son apropiadas para la mayoría de las fincas incluidas, realizándose adaptaciones en casos especiales. Este protocolo define las prácticas para construcción de la estructura de apoyo, poda y conducción, manejo de plagas y enfermedades, control de malezas, fertilización, mantenimiento del reservorio de agua y la red de riego presurizado, operaciones en verde y cosecha. El Grupo contará con el asesoramiento de un profesional de la empresa exportadora que transmitirá las características de la uva que se debe producir y el manejo sanitario sugerido a un ingeniero agrónomo. La presencia de un profesional exclusivo para el grupo es importante para compatibilizar el manejo agronómico del cultivo y lograr uva de calidad uniforme.

xv. Mano de obra.

El empaque se va a realizar bajo parral y con este sistema se va a mejorar la productividad del trabajo. Se van a ocupar en total, por el grupo, 15910 jornales a lo largo del año, concentrados en los meses de octubre a enero. En varias operaciones manuales es necesario el empleo de mano de obra especializada, para lo que el Grupo necesitará poner en marcha un programa de capacitación formal de los trabajadores.

xvi. Inversión necesaria.

La inversión necesaria es menor que en un emprendimiento nuevo, ya que la ampliación de la superficie con variedades de mesa se va a realizar mediante la reinjertación de variedades comunes conducidas en parral. El gasto total por hectárea al primer año es de \$ 1.911. Al segundo año es de 2.100 \$/ha. El costo global de los reinjertos será de \$ 84.000. Se requiere una inversión en mesas para empaque de \$ 12.000.

xvii. Fuentes de financiamiento.

Teniendo en cuenta el monto de las inversiones, el financiamiento de la inversión va a ser propio. De acuerdo a lo expuesto en el punto anterior, alcanza a un total de 738 \$/ha. Parte de los gastos operativos durante la etapa de operaciones en verde (después de poda hasta cosecha) será financiado por la empresa exportadora, modalidad que se va extendiendo en la zona.

xviii. Estructura de costos

El manejo propuesto para obtener uva de calidad implicará una modificación en el proceso de producción de algunos de los miembros del Grupo, básicamente en lo que hace a las prácticas agronómicas y al uso de agroquímicos. Con el objetivo de conocer los componentes de los costos de exportación y analizar posibles estrategias futuras de encarar el negocio exportador en forma independiente, se identificará la estructura de costos como primer paso para estimar los posibles retornos para el Grupo.

xix. Apoyos institucionales

La EEA San Juan del INTA es la sede del Proyecto Regional Uva de mesa y en esta institución existe una larga tradición de investigación en el tema, por lo que constituirá una fuente de apoyo tecnológico. Dicho Proyecto tiene las siguientes líneas de trabajo principales: Introducción de nuevas cultivares de uva de mesa del extranjero y generadas en la EEA Rama Caída del INTA en finca de productores; protocolo de manejo a campo de las cultivares existentes y a introducir, enmarcado en el uso sustentable de los recursos validado; protocolo de manejo de las etapas que incluyen cosecha-consumidor final validado; estrategia de producción y comercialización definida sobre la base de los comportamientos de los mercados. La EEA San Juan del INTA cuenta con un Campo Anexo en donde existe una colección de variedades de uva de mesa de todo el mundo. En la misma se evalúan materiales nuevos para analizar su comportamiento en las condiciones climáticas locales y también se hace un seguimiento de los materiales vegetativos tradicionales.

7. Bibliografía consultada

- ALADI (2003): Base de datos electrónica. <http://www.aladi.org>
- Alcalde,A (1982): Cultivares vitícolas cuyanos. INTA, EEA Mendoza. Mendoza, 112 pp.
- Cáceres,E (1996): Uva de mesa. Cultivares aptas y tecnología de producción. (Agro de Cuyo, Manual N° 15). Editorial Editar, San Juan. 84pp
- Cámara de Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan (2002): Anuario estadístico 2002. San Juan. 126pp.
- Cornejo,E; Navarro,A; Camarena,D (2001): “Rivalidad comercial en el mercado de uva de mesa”. En: Ponencias de Agronegocios. Centro de Análisis, Secretaría de Fomento Agrícola, Gobierno del Estado de Sonora, 19pp.
- Engel,E (1997): “Uvas envenenadas, vacas locas y proteccionismo”. En: Las nuevas caras del proteccionismo (Fischer,R, Editor). Dolmen Ediciones, Santiago de Chile, 89-127
- FAO-Agrostat (2003): Base de datos electrónica. <http://www.fao.org/>
- Fernández,L (1997): “El modelo chileno para la producción de uva de mesa de la más alta calidad”. Viticultura/Enología Profesional 50, 48-52.
- Güell,O; Zabala,R (1999): Cosecha, empaque y conservación de uva de mesa. Federación Agraria Argentina, Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. 126pp.
- INV (2003): Base de datos electrónica. <http://www.inv.gov.ar>
- Miranda,O (1999): “Estacionalidad del empleo en el sector uva para mesa de la provincia de San Juan, Argentina”. Revista Fruticultura Profesional N° 105, 58-68.
- Miranda,O; Liotta,M (2001): Evaluación técnica y económica del riego preSurizado y gravitacional en uva de mesa. Informe de proyecto FONTAR, empresa contraparte Irrigar SA. INTA, EEA San Juan, 81pp y anexos.
- Miranda,O; Parera,C (1999): Uva de mesa. Estructura productiva en países competidores de Argentina. (Agro de Cuyo, Boletín N°3). Editorial Editar, San Juan. 30pp.
- MTSS (1998): Programa Nacional de Regularización Laboral y Previsional. Informe de Ejecución, Mayo 1998. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Pereyra,F; Natchigal,J (1997): El cultivo de uvas de mesa en regiones tropicales en Brasil. FCAV/UNESP. Câmpus de Jaboticabal, São Paulo.
- Pugliese,F (1997): “Análisis de costos y rentabilidad de la producción de uva de mesa para exportación”. En: Actas del XXII Congrès de la Vigne et du Vin, 3 Economie Vitivinicole. Buenos Aires, 12 pp.
- Pugliese,F; Zabala,R; Güell,O (1991): “Uva de mesa. Una experiencia de control y certificación en empaque centralizado”. Agro de Cuyo 1(1), 68-74.
- Suplemento Verde (25/03/00): “La uva duplicará los puestos laborales”. Diario de Cuyo, 2-3.
- Warnke,T; Alcaino,W (1998): Decomercado Summary. Market Trends. Decofrut Ltda, Infotrade BV.Cologne. 111pp.

8. Anexo estadístico

Cuadro 11: Exportaciones de uva de mesa de países del Hemisferio Sur

Año	Australia			Brasil		
	Volumen	Valor FOB	Precio	Volumen	Valor FOB	Precio
	t	000 US\$	US\$/kg	t	000 US\$	US\$/kg
1991	8.777	16.603	1,89	2.883	6.063	2,10
1992	15.539	27.734	1,78	6.878	7.662	1,11
1993	12.625	22.162	1,76	12.553	14.568	1,16
1994	12.726	20.463	1,61	7.092	8.524	1,20
1995	14.546	24.038	1,65	6.786	10.123	1,49
1996	22.809	36.530	1,60	4.516	6.296	1,39
1997	28.377	49.476	1,74	3.705	4.780	1,29
1998	28.685	32.564	1,14	4.406	5.823	1,32
1999	31.908	43.998	1,38	8.083	8.614	1,07
2000	33.028	43.027	1,30	14.363	14.618	1,02
2001	31.398	37.894	1,21	20.660	21.563	1,04

Año	Chile			Sudáfrica		
	Volumen	Valor FOB	Precio	Volumen	Valor FOB	Precio
	t	000 US\$	US\$/kg	t	000 US\$	US\$/kg
1991	419.203	301.025	0,72	55.867	62.457	1,12
1992	428.516	322.646	0,75	88.921	68.125	0,77
1993	440.748	327.481	0,74	85.280	93.303	1,09
1994	458.160	350.023	0,76	99.899	122.828	1,23
1995	442.818	345.343	0,78	101.923	116.117	1,14
1996	513.093	429.390	0,84	88.917	91.129	1,02
1997	536.423	413.954	0,77	124.082	121.401	0,98
1998	558.620	403.424	0,72	146.140	141.795	0,97
1999	539.640	406.920	0,75	183.684	175.324	0,95
2000	676.474	523.545	0,77	186.413	161.320	0,87
2001	630.771	460.185	0,73	180.104	132.766	0,74

Año	Argentina		
	Volumen	Valor FOB	Precio
	t	000 US\$	US\$/kg
1991	8.437	6.150	0,73
1992	4.971	3.982	0,80
1993	3.707	3.919	1,06
1994	4.908	5.473	1,12
1995	8.805	9.641	1,10
1996	13.546	17.040	1,26
1997	13.235	17.709	1,34
1998	17.591	24.328	1,38
1999	21.805	31.508	1,45
2000	27.104	40.764	1,50
2001	26.600	36.282	1,36

Posición 08061000

Fuente: bases de datos de Tradstat, FAO-Agrostat y ALADI.

O. Miranda (IICA); Uva de mesa (Doc.A-7); Estudio 1.EG.33.7, Componente A; Préstamo BID 925/OC-AR Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.

Cuadro 12: Exportaciones de uva de mesa de países del Hemisferio Norte.

Año	Italia			EE.UU.		
	Volumen	Valor FOB	Precio	Volumen	Valor FOB	Precio
	t	000 US\$	US\$/kg	t	000 US\$	US\$/kg
1991	461.119	472.647	1,03	245.373	295.429	1,20
1992	519.487	487.278	0,94	233.443	277.097	1,19
1993	643.932	440.450	0,68	247.847	307.578	1,24
1994	660.410	517.101	0,78	259.552	320.806	1,24
1995	505.964	458.910	0,91	264.194	342.924	1,30
1996	533.562	409.776	0,77	259.520	367.221	1,42
1997	560.345	505.431	0,90	310.442	409.163	1,32
1998	540.443	448.027	0,83	249.288	334.794	1,34
1999	577.780	443.158	0,77	280.097	382.333	1,37
2000	624.700	474.772	0,76	346.120	454.801	1,31
2001	667.551	529.368	0,79	346.061	475.834	1,38

Año	Grecia			España		
	Volumen	Valor FOB	Precio	Volumen	Valor FOB	Precio
	t	000 US\$	US\$/kg	t	000 US\$	US\$/kg
1991	109.329	98.287	0,90	115.998	107.298	0,93
1992	106.943	72.721	0,68	125.559	116.394	0,93
1993	74.156	46.941	0,63	116.437	100.253	0,86
1994	102.758	79.021	0,77	93.769	94.051	1,00
1995	112.495	108.332	0,96	91.630	111.880	1,22
1996	102.704	100.855	0,98	96.842	95.196	0,98
1997	109.859	113.484	1,03	101.463	115.567	1,14
1998	111.744	143.480	1,28	92.692	98.810	1,07
1999	87.151	122.534	1,41	106.574	103.163	0,97
2000	84.668	109.729	1,30	111.202	96.857	0,87
2001	118.694	121.543	1,02	102.537	91.258	0,89

Fuente: bases de datos de Tradstat.

Fuente: bases de datos de Tradstat.