



PRODUCTO INVESTIGADO: CIRUELA PARA DESHIDRATADO (SECADO)

PRODUCCION Y CONSIDERACION GENERALES

- Con una superficie que supera las 15.500 has plantadas, Argentina es el tercer país en importancia como productor de ciruela para deshidratar.
- El 95% de la superficie plantada se encuentra en la provincia de Mendoza, existiendo pequeños polos de producción en San Juan, Neuquén y La Rioja.
- Dentro de Mendoza, el 70% de la superficie plantada se encuentra en el Oasis Sur, departamentos de San Rafael y Gral. Alvear, una región que frecuentemente es afectada por el granizo.
- De la superficie total, el 14% corresponde a montes de menos de 4 años y un 29% a montes con menos de 5 años de ingreso al circuito productivo.
- Existen en el país cerca de 3.800 productores con superficies promedio inferiores a las 2 has de ciruelas, siendo comunes las explotaciones mixtas con duraznos o viñedos.
- A medida que las plantaciones ingresen en régimen productivo, Argentina irá afianzando su posición como país productor y exportador, convirtiéndose, incluso, en el principal productor de ciruela D´Agen desplazando a Francia de su lugar de preponderancia.
- A mediados de la década de 1980, el sector ciruelero ingresó en un círculo vicioso que terminó con el abandono de gran parte de los montes. Esto se debió a que los malos precios internacionales se reflejaron en bajos precios a los productores, y los bajos precios en una reducción de las prácticas agronómicas aplicadas. El resultado fue la reducción progresiva de los calibres de la fruta y la disminución de los precios pagados al productor.
- A principios de la década actual, el aumento de los precios internacionales y la posibilidad de incursionar en nuevos mercados facilitó el ingreso del sector en un proceso de mejoramiento que se manifiesta en la mayor calidad comercial de la fruta y el aumento de los precios al productor. Como resultado, la producción comenzó a aumentar alcanzando un récord en la campaña 2002/03 con un total de 93.000 ton. de fruta fresca o 21.000 ton. de fruta desecada.



- Este incremento productivo se vio afectado en la campaña 2003/04 por las malas condiciones climáticas, que redujeron la oferta de materias primas a solo 58.000 ton. de fruta.
- La actual campaña 2008/09 fue muy buena, estimándose que la oferta superó las 110.000 ton. de fruta fresca.
- En Argentina el período de cosecha de ciruela para industria se extiende del 15 de enero al 15 de febrero.
- La oferta de materias primas se halla muy concentrada debido a que un 90% del total corresponde a ciruela D´Agen. Esta concentración dificulta la adecuada planificación industrial. En nuestro país el rendimiento es de 4.5 ton/ha de ciruela fresca, valor sensiblemente menor a las 12-16 ton/ha del promedio mundial.
- Frecuentemente la producción de ciruela es afectada por inclemencias climáticas. Las heladas reducen la cantidad de fruta y el granizo afecta la calidad. La colocación de una malla antigranizo tiene un costo del orden los 4.000 a 4.200 U\$S/ha.
- El costo anual de producción de ciruela de industria es de 700-800 U\$S/ha para un monte de producción cercana a las 5-6 ton/ha de fruta fresca. El costo de cosecha ronda los 40 U\$S/ha.
- En general la ciruela se vende "al barrer", es decir, comprando la carga completa de los montes, abarcando así productos de muy diferente calidad industrial.
- Ante las altas probabilidades de que la producción se malogre por efecto del granizo, en Argentina, y en especial en San Rafael, es muy poco común que se realicen varias cosechas de ciruela a la largo de la campaña. Esto redundo en la caída de la calidad comercial de la fruta (menor contenido de grados brix) y en el rendimiento global del monte (según datos aportados por los productores, este tipo de manejo puede llegar a reducir un 20-25% del rendimiento potencial).
- La calidad de la ciruela con destino a industria está condicionada por la presencia de marcas de granizo que afectan directamente el aspecto visual de la fruta.
- También conspiran contra la calidad comercial de la fruta la cosecha anticipada y con madurez despareja, que en muchos casos incluye ciruela con altos índices de taninos y bajos de azúcar.
- La falta de contratos de abastecimiento tiene una doble consecuencia negativa: para los productores, un menor precio porque los productos no cumplen las exigencias de los industriales; y para los procesadores, problemas para estandarizar la producción.



- En general la ciruela ofertada es de calibres medios, y debe destacarse que más del 95% del total se halla entre los 27 y los 45 mm.
- Con una producción que fluctúa entre las 16.000 y las 20.000 ton, Argentina ocupa el cuarto lugar como país productor, aportando el 6% del total mundial, ubicándose como tercer productor de ciruela D´Agen. De continuar la recuperación de los montes, esa participación irá en aumento.
- Los primeros datos para la campaña 2004/05 indican que la cosecha rondaría las 16.000 ton. de producto seco, revirtiendo la fuerte caída de la campaña previa.
- Según estimaciones oficiales, si los montes siguen recuperándose, la producción nacional de ciruela seca alcanzará las 30.000 / 40.000 toneladas.
- A principios de la actual década, con el cambio en las condiciones de mercado, Argentina se encaminó a dejar de ser productora de ciruela D´Agen tipo americana con carozo, para transformarse en productora de ciruela D´Agen tiernizada con y sin carozo.
- Una de las particularidades que presenta el sector industrial deriva de que Argentina es el único país del mundo donde la ciruela se paga por kilos de fruta fresca y no por kilos de fruta seca según calibre logrado. Este sistema de comercialización sólo contempla el pago de la ciruela de acuerdo al contenido de azúcar y al juicio que brinda una apreciación visual, pero de ninguna manera se vincula a la calidad del producto que realmente se obtiene.
- En Mendoza hay 573 establecimientos industriales, de los cuales 480 son secaderos a sol que se encuentran en los predios de producción.
- Se estima que el 60% de las empresas venden a acopiadores, que un 30% realiza el acopio y fraccionamiento en su establecimiento y que el 10% son sólo acopiadoras.
- El 35% de la ciruela se seca a sol y el 65% en horno. Argentina cuenta con excelentes condiciones agro climáticas para la implementación del secado a sol, siendo esta una característica que sólo comparte con Chile.
- En Argentina la ciruela se deshidrata sobre paseras de caña o en hornos. La calidad industrial de la ciruela desecada en pasera de caña es igual a la que brindan los hornos y cuenta con la gran ventaja de que se la considera natural.
- En general las paseras son estructuras de madera con cobertura de cañas sobre las cuales se depositan las ciruelas. Anteriormente se utilizaban listones de madera pero, la cáscara



de la fruta se adhería a la madera y se rompía cuando se la giraba, restándole así valor comercial.

- Las paseras miden 1,80 m de ancho y tienen un largo variable. Su costo es de 0,75-0,80 U\$/m² y tienen unos 10 años de vida útil. La carga se estima en 13 kg. de fruta fresca por metro cuadrado de pasera.
- El sistema de secado a sol tiene un costo estimado en 0,03 a 0,04 U\$/Kg. de fruta fresca.
- Los hornos utilizan como fuente de energía leña, gasoil o gas. Se registra un total de 100 hornos destinados al secado de ciruelas, aunque no todos están en funcionamiento. Normalmente trabajan a máxima capacidad, deshidratando, además, uvas, duraznos y damascos. La capacidad de secado es de 300.000 Kg. de ciruelas frescas por año.
- Más del 90% de la producción nacional de ciruela deshidratada se destina al mercado internacional.

EXPORTACIONES

- Nuestro país es el tercer exportador mundial de ciruela seca y progresivamente irá aumentando su participación conforme aumente su producción y adecue la tipificación a las exigencias de los nuevos compradores.
- Argentina tiene una posición estratégica en el contexto internacional ya que produce en contra estación con respecto al hemisferio norte. Además es el primer país del hemisferio sur que ingresa al mercado, anticipándose cerca de un mes a Chile. Tradicionalmente, el principal comprador era Brasil con más del 85% del total, que correspondía a la ciruela tipo americana con carozo.
- A partir de 1999, los exportadores comenzaron a incursionar en otros mercados. En el 2000, a Brasil se destinó sólo el 54% del total exportado y en 2004 sólo el 39%.
- En los últimos años se registró una importante tendencia hacia la diversificación de mercados y una reducción progresiva de la participación de Brasil en el total. Esto no se debió a una reducción de las ventas al país vecino sino a un aumento global de las colocaciones.
- Si bien tradicionalmente el producto argentino presentaba problemas de calidad que restringían la entrada a países de altos ingresos, las posibilidades de incursionar en los mercados que Francia fue dejando vacantes, debido a la reducción de su oferta exportable, llevó a que los industriales comenzaran a valorar la calidad de la fruta. Esto redundó en una mejora de



los precios pagados a productor y en la recuperación de los montes.

- También se puede apreciar un significativo aumento en la participación de las diferentes regiones económicas sobre el total exportado. En 2004 Brasil absorbió el 40%, la UE el 22% y el resto de Europa el 23%. Cabe aclarar que la ciruela deshidratada cuenta con más de 60 destinos de venta.
- La diversificación de destinos se dio hacia países de la UE (España, Francia y Alemania), principalmente con ciruela tiernizada, con y sin carozo, de calibres medios a grandes, y hacia países del este europeo (Lituania, Estonia, Polonia, Letonia y Rusia) con el mismo tipo de producto pero de calibres pequeños y/o con manchas de granizo.
- El cambio en los destinos fue acompañado por un aumento en el valor agregado de los productos. En el último año, la exportación de ciruela descarozada fue de 7.140 ton., representando el 49% del total. Por otro lado, de las 7.834 ton. de ciruela con carozo, 5.151 ton. correspondieron a ciruela tiernizada.
- Es importante destacar que, la operatoria comercial de exportación suele presentar inconvenientes por incongruencias entre la normativa que rige la comercialización argentina y las exigencias de los mercados compradores. Los 2 problemas más comunes son la no correspondencia de calibres y la ausencia en la norma argentina de la categoría "ciruela no tamañada".
- Si bien ambos inconvenientes se resuelven a través de la exportación por "calidad concertada", este tipo de operatoria ocasiona ciertas demoras.
- Otro inconveniente en la norma comercial es la imposibilidad de vender ciruela deshidratada cuando está afectada por golpe de piedra de granizo. Esto también se podría solucionar con la calidad concertada, e implica las mismas demoras.
- En cuanto a las formas de presentación, Argentina exporta principalmente en cajas de 10 Kg. para la ciruela tipo americana, y cajas de 5 y 10 Kg. para la ciruela tiernizada. En todos los casos el envase prevalente es el cartón.
- Las colocaciones de productos fraccionados en envases para consumo directo representan menos del 5% del total y corresponden a sachets de 500 gr.



