



Producción y consumo

Situación de la uva de mesa en Argentina

La investigación y la comercialización de variedades de uva de cada vez mejor conservación ha convertido a Argentina en un potente exportador

El consumo de uva fresca en Argentina es muy antiguo, por cuanto esa fruta constituía parte de la dieta de los conquistadores. Desde aquella época esa costumbre se ha prolongado en el tiempo llegando hasta nuestros días, ya que la uva de mesa se la encuentra en nuestros hogares conjuntamente con otras frutas de verano.

La gran extensión del país permite obtener uvas de "primicia" en el mes de diciembre, producidas en el noroeste, en las Provincias de Jujuy, Catamarca y La Rioja. En enero y febrero se cosechan las uvas semi tardías en San Juan, en tanto que las tardías llegan a los consumidores en el mes de marzo y abril procedentes de Mendoza y Río Negro. Las distintas procedencias también implican

diversidad en las variedades ofrecidas a los consumidores. En los mercados de los principales centros de consumo se encuentran uvas del país hasta fines del mes de agosto, las que han sido conservadas en los frigoríficos.

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) ha realizado numerosos estudios tendientes a incorporar nuevas variedades y tecnologías en el manejo de los parrales, como también para mejorar la sanidad de las

uvas en las cepas y en poscosecha. Además, ha efectuado estudios de mercado y de comercialización, seminarios de divulgación, etc. No obstante, tan importante labor, la adopción de las tecnologías ha sido poco alentadora en el cultivo y comercialización de las uvas de mesa en el mercado interno. En el caso de la exportación se han logrado algunos éxitos.

La cantidad más elevada del consumo "per cápita" de uvas de mesa se habría regis-

- **Dentro de la producción de uvas argentina, la cantidad destinada al mercado interno de consumo en fresco es muy reducida porque otras frutas le han ganado mercado y además se da prioridad a la elaboración de vinos de mesa ●**

Empaque de uvas para el mercado interno.

trado en 1955 con aproximadamente 7 quilos, con posterioridad fue declinado hasta llegar a la pequeña cantidad de 750 gr. en 1995. El principal centro de consumo es Buenos Aires, siguiéndole Córdoba, Rosario y otras ciudades del interior.

Superficie cultivada

En 1982 los viñedos en el país alcanzaron su extensión máxima con 324.407 ha. Luego, las sucesivas crisis vitivinícolas fueron motivando a los agricultores para erradicar los viñedos carentes de rentabilidad, lo que redujo la superficie plantada con vid hasta 206.428 ha en 1994. Se advierte que en un periodo de 12 años desaparecieron 117.969 ha de viñas, o sea que se perdió el 36,36% del viñedo existente en 1982.

Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura en 1994 existían en el país 3.414 ha. plantadas con variedades de mesa, equivalentes al 1,65% del viñedo nacional. Se distribuían de la siguiente forma: Mendoza 679 ha, San Juan 2.014 ha y las otras provincias 721 ha.

La situación de crisis que desde hace varios años padece el sector ha sido poco propicia para invertir en nuevas plantaciones de uvas de mesa, ya que en la actualidad un ha de parral tendría un costo aproximado a los U\$S 12.000,00, sin incluir el valor del terreno.

Variedades

Las uvas de *Vitis vinifera* L. pueden ser consumidas en estado fresco, sin embargo no todas reúnen las cualidades que se exigen para ser consideradas como uvas de mesa, tales como: ser atractivas a la vista, agradables al gusto, con buena conservación y resistentes al transporte.

Ejemplo de explotación de parral cuyano en Argentina.

Los datos del censo ya citado indican que en 1990 existían en el país las variedades mencionadas en el cuadro 4. Las variedades apirénicas - Gold Seedless, Daw Seedless, Ruby Seedles, Red Seedless y Black Seedless- se están incorporando a los viñedos desde hace unos años, pero aún no han alcanzado mucha difusión.

En el cuadro 4 se han incorporado a las variedades Cereza, Torrontés, Moscatel Rosado y Moscatel de Alejandría, porque no son consideradas técnicamente como típicas variedades de mesa, no obstante que sus uvas son las más consumidas en fresco en el mercado interno. También cabe agregar que los viñateros las prefieren porque sus uvas se pueden destinar al consumo en fresco, a pasas y a vino.

Producción de uvas

Dentro de la producción de uvas del país, la cantidad destinada al consumo en fresco es muy reducida, porque se da prioridad a la elaboración de vino de mesa.

La estadística de los últimos años indica que la mayor cantidad se consumió en 1990 con 830.043 quintales, lo que representó el 3,58% de la cosecha de ese año. En tanto que la cifra más baja se dió en 1995 con 258.716 quintales, o sea el 1% de la uva cosechada. Es notable la declinación de la demanada global de las uvas de mesa en el mercado interno, lo que se refleja claramente en el consumo "per cápita".

La provincia de San Juan es la principal abastecedora de aquella fruta para el consumo en todo el país, llegando su aporte al 86,58% de las uvas remitidas a los mercados en 1995. Mendoza participó con el 12,75% y las otras provincias con el 0,67% restante.



Cuadro 1: El viñedo argentino

Años	Hectáreas
1979	316.355
1980	319.631
1981	321.904
1982	324.407
1983	321.975
1984	305.981
1985	94.821
1986	283.673
1987	274.705
1988	68.385
1989	260.199
1990	210.371
1991	209.268
1992	208.752
1993	205.299
1994	206.438

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Sin embargo, se debe aclarar que la mayor cantidad consumida correspondió a las variedades Cereza, Moscatel de Alejandría y Moscatel Rosado, las cuales no son consideradas como uvas de mesa propiamente dichas, aunque satisfacen el gusto del consumidor cuando tienen buena calidad.

Cuadro 2: Consumo de uva de mesa por habitante

Años	Quilogramos
1979	1.500
1980	1.480
1981	1.660
1982	2.190
1983	2.350
1984	1.790
1985	1.520
1986	1.650
1987	1.640
1988	1.820
1989	2.220
1990	2.550
1991	1.890
1992	970
1993	960
1994	800
1995	750

Fuente: Datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Conducción

En la Argentina los cultivares de uvas de mesa se conducen preferentemente en parral o pérgola, con un cuadro de 3 x 3 m o de 3,5 x 3,5 m, con una o dos cepas por palo, dependiendo de la expresión vegetativa de la variedad. La altura mínima es de 2,10 m para facilitar las labores con el tractor y el uso de implementos agrícolas.

La estructura del parral se deriva del "parral" español adaptado al uso de las máquinas modernas y a la expansión vegetativa de las variedades de la vid de la región cuyana, que por eso se lo conoce como "parral cuyano".

Con ese parral se pueden lograr altos rendimientos de uvas por ha, buen manejo del follaje y control de la sanidad. Su duración económica se estima en 25 años y su costo es aproximadamente de U\$S 12.000,00 la ha, sin considerar el valor del terreno. Las labores culturales son parecidas a las que se efectúan en los parrales, con excepción de los que se destinarán a la exportación, a los que se les practican trabajos para obtener muy buena calidad.

Riego

Las provincias vitivinícolas localizadas en el pedemonte andino se encuentran en la región árida del país, con lluvias entre 150 a 300 mm anuales y con una fuerte insolación.

En esas condiciones climáticas el riego es indispensable para los cultivos, ya sea con agua superficial o subterránea.

El riego está organizado en una red de canales y acequias que nacen en los diques de embalse de los ríos que cruzan cada región. El sistema fue implantado por los colonizadores españoles a semejanza del que existía en España.

Mendoza está abastecida por los ríos Mendoza, Diamante, Atuel, Tunuyán y Colorado, que facilitan un importante caudal de agua para riego y otros usos socioeconómicos. Los caudales de estos ríos solamente permiten cultivar el 3% de la superficie provincial y el resto de la superficie es árido.

Cosecha y empaque

La cosecha de las uvas de mesa para el mercado interno se inicia cuando el empacador considera que ya tiene el color y el sabor adecuado para el consumo, lo que determina por medio de un sistema empírico de degustación y apreciación visual.

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria aconseja el uso del refractómetro para determinar el azúcar en las bayas y la acidez por medio de un análisis químico, con el objeto de establecer con precisión la madurez adecuada para la cosecha de las uvas, según la relación azúcar/acidez de cada variedad ya establecida por ese organismo.

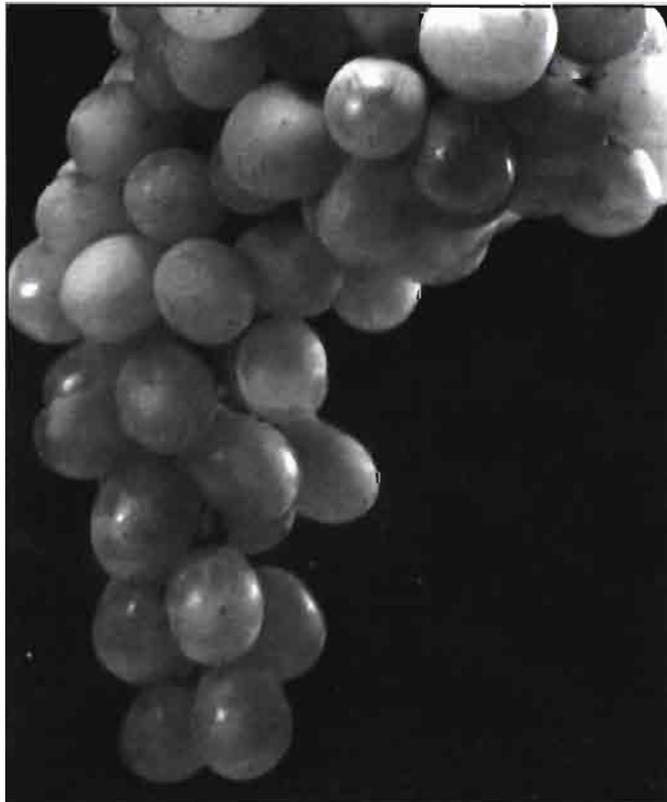
Al comienzo de la temporada algunos empacadores despachan al mercado uvas de color atractivo pero con alta acidez, tratando de obtener altos precios ofreciendo las uvas como "primicias". Con frecuencia las uvas en esas condiciones suelen ser rechazadas por los consumidores, y luego de la primera compra demora mucho tiempo en repetirla esperando que la fruta alcance un buen grado de madurez. Esa conducta de los empacadores ocasiona una baja transitoria de la demanda de uva causando un grave perjuicio al sector.

Para mercado interno las uvas se cosechan en las horas de menor calor en la mañana y al atardecer. Con frecuencia se empacan en el parral en instalaciones precarias -carpas-, las que se trasladan siguiendo a los cosechadores. La fruta se acondiciona en cajas de madera de 5 kilos o más, las que no son retornables por razones de sanidad vegetal. A las uvas cosechadas no se les efectúa ningún tratamiento de frío y muy escaso de fumigación con algún fungicida autorizado. En general, las uvas de mesa que se consumen en el país tienen muy poco valor agregado. El

Cuadro 3:
Destino de la producción

Años	Todos los usos	Consumo en fresco	% del consumo en fresco
1979	34.525.050	417.989	1,21
1980	30.867.717	471.957	1,52
1981	29.299.140	477.299	1,63
1982	34.918.856	639.906	1,83
1983	35.044.704	697.206	1,99
1984	26.385.090	539.644	2,05
1985	22.528.730	465.578	2,07
1986	25.632.352	511.310	1,99
1987	36.935.458	515.963	1,40
1988	31.917.609	582.978	1,83
1989	29.70.861	718.829	2,42
1990	23.423.491	838.043	3,58
1991	20.816.147	628.944	3,02
1992	21.266.181	327.767	1,54
1993	19.409.814	324.735	1,67
1994	24.937.598	276.844	1,11
1995	25.820.376	258.716	1,01

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura.



Moscatel de Alejandría

● **Al comienzo de la temporada algunos empacadores despachan uvas de color atractivo pero con alta acidez, tratando de obtener altos precios ofreciendo las uvas como "primicias"** ●

despacho a los mercados se efectúa en las últimas horas de la tarde empleándose camiones acondicionados para esa carga pero sin refrigeración, viajan toda la noche y llegan a los mercados de concentración del Gran Buenos Aires y de otras ciudades del interior en horas de la mañana del día siguiente.

Para la exportación los empacadores que trabajan para la exportación seleccionan las variedades y las uvas en los parrales. La cosecha se efectúa en horas de la mañana cuando ha pasado el rocío. Las uvas se depositan en cajas de plástico que tienen una cubierta de aserrín en el fondo.

Las uvas cosechadas se transportan rápidamente a los establecimientos empacadores donde se las somete a un pre-enfriado. Luego se seleccionan, se empacan en cajas de cartón de 5 kilos, se le agregan los fungicidas autorizados, se cierran las cajas y se les imprimen las leyendas reglamentarias. Después se estivan en las cámaras frigoríficas hasta el momento de su despacho a destino.

El transporte de las uvas hasta los puertos de Buenos Aires y San Antonio Oeste, o hasta los pasos fronterizos con los países vecinos, se realiza en camiones refrigerados o en contenedores también refrigerados. Cabe destacar que en todos los casos, excepto a Chile, las uvas deben recorrer más de 1.000 km en camión para llegar a las fronteras o a los puertos de embarque para los mercados del exterior.

Precios

La venta de las uvas del viñatero al empacador se realiza «al peso» o sea que se pacta pagar de acuerdo a los kilos retirados del parral. Se utilizan algunas de las siguientes modalidades: «al barrer» -en este caso el comprador cosecha toda la uva del parral aunque parte de ella no



Muestra del proceso de empaque de uva de mesa argentina para la exportación.

sea apta para despachar al consumo- y «por pasadas», en esta forma el empacador cosecha los racimos que tienen la madurez adecuada, y puede volver a repetir la operación todas las veces que crea conveniente hasta agotar las uvas aptas para remitir a los mercados. El resto queda en el parral a disposición del viñatero, quien por lo general las cosecha y las envía a una bodega para hacer mosto sulfitado.

Comercialización

En los canales de comercialización en el mercado interno participan: el empacador en las zonas de producción, el consignatario o distribuidor mayorista en los mercados de concentración, el distribuidor minorista y el consumidor. Su estructura es similar al de otras frutas. Las etapas están separadas y actúan en forma independiente en un mercado muy competitivo. Los intervinientes tratan de retener las uvas el menor tiempo posible debido a su poca capacidad de conservación, ya que en ninguna de las etapas se le hacen tratamientos de frío ni de fumigación. Por lo dicho precedentemente las uvas de mesa deben transitar en los canales de comercialización no más de

**Cuadro 4:
Variedades de uva de mesa**

Variedades	Hectáreas
Alfonso Lavallée	891
Cardinal	697
Emperador	307
Almería o Ohanes	226
California	187
Dattier de Beyrouth	150
Alba	134
Flame Seedless	120
Superior Seedless	83
Italia	71
Otras	1.193
Total	3.352

Fuente: V Censo vitícola nacional. Año 1990. Mendoza. Instituto Nacional de Vitivinicultura, 1992.

tres o cuatro días, a fin de llegar a la mesa del consumidor con una buena calidad.

Las exportaciones de uvas de mesa han tenido un desarrollo muy irregular por algunas de las siguientes causas: en el interior del país, accidentes climáticos, precio alto del vino de mesa, inflación elevada, variedades inadecuadas y costos altos; en el exterior, precios bajos en los mercados internacionales, problemas con el transporte marítimo, competencia con otros países del Hemisferio Sur y distancias muy largas entre mercados. En 1990 se

incorporó a las exportaciones las variedades: Sultamina - Thompson Seedless- tratada con ácido giberélico y Cereza. Esta última tuvo menor aceptación que la apirénica por problemas en la conservación. La Argentina exporta las uvas de mesa al Hemisferio Norte en contraestación compitiendo con Chile, Sudáfrica, Brasil y Australia, principalmente.



Mario D. Rodríguez
Licenciado en C.C. Económicas

Bibliografía

- Instituto Nacional de Vitivinicultura. Estadística vitivinícola argentina. Mendoza. Varios números.
- Herrera, E.J., Nazrala, M.L. y Martínez, H., 1973. Uvas de mesa. Guía para obtener alta calidad comercial. Mendoza, INTA.
- Maurin Navarro, E., 1967. Contribución al estudio de la historia de la vitivinicultura argentina. Mendoza. Instituto Nacional de Vitivinicultura.
- Medina, J.J., 1979. Uva de mesa. San Juan. INTA.
- Rodríguez, M.D., 1971. Demanda de las uvas de mesa en el mercado interno. Mendoza, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas.
- Rodríguez, M.D., 1988. La uva de mesa en el Mercado Central de Buenos Aires. Mendoza, INTA.
- Rodríguez, M.D., 1972. Empaque de las uvas de mesa para el mercado interno en la provincia de San Juan. Mendoza. Inédito.
- Rodríguez, M.D. y de Torronlegui, A., 1969. Estudio del mercado de las uvas de mesa en nueve ciudades argentinas. Buenos Aires, INTA.
- Rodríguez, M.D. y Herrera, E.J., 1970. Preferencias de los consumidores de uvas de mesa en relación con el grado de madurez. Buenos Aires, INTA.