



## Uva de mesa, una posibilidad de diversificación productiva

El cultivo comercial de uva de mesa existe en el Alto Valle desde principios de los '90, surgiendo como alternativa productiva a los tradicionales cultivos de pera y manzana. Hoy lo sigue siendo, dada la sostenida demanda de esta fruta, sobre todo del mercado interno regional y de otras provincias de las regiones pampeana y patagónica.

La producción nacional de uvas de mesa es de 66.000 tn (McBA, 2019). El país exporta 5.000 tn, por un valor FOB de seis millones de dólares. Los principales destinos son Brasil y Rusia, el 45 % y 31% del valor de las exportaciones respectivamente. El valor medio de las exportaciones a Brasil es de 1,42 dólares/kilo, a Rusia es de 1,05 dólares/kilo (INDEC).

Ingresan al país, particularmente en el segundo semestre, unas 2.334 toneladas de uva de mesa proveniente de Brasil (90 %) y Chile (10 %). El valor FOB de la importación promedia los 4,4 millones de dólares. El valor medio es de 1,89 dólares/kilo (INDEC).

En el Mercado Central de Buenos Aires (McBA) se comercializan unas 17.000 tn/año de uva de mesa, representa el 3,6 % de las frutas ingresadas al McBA. La oferta nacional se concentra entre diciembre y mayo, de junio a noviembre se comercializa la importada de Brasil y Chile (McBA, 2019).

La diferencia entre la producción, las importaciones

y exportaciones, da por resultado un consumo aparente de 63.307 toneladas/año, 1,4 kilo/habitante año.

En Río Negro y Neuquén se cultivan 104 has de uva de mesa, el 70 % están plantadas con variedades rosadas, 18 % con variedades blancas y 12 % variedades negras (INV, 2019).

En la región Norpatagónica este cultivo no tiene limitantes productivas para su desarrollo, porque existen condiciones ideales para su cultivo como clima seco y soleado, suelos aptos y agua de riego de muy buena calidad. Por supuesto, existen adversidades climáticas (heladas tardías, granizo, vientos) y la ocurrencia de enfermedades fúngicas, pero son manejables aplicando distintas herramientas tecnológicas.

Aunque la especie es *Vitis vinífera*, el manejo cultural se asimila más a cualquier frutal de pepita o carozo que al de uva para vinificar, por sus requerimientos de mano de obra, insumos, rendimientos y posibilidad de conservación en cámaras frigoríficas.

sigue >>





Figura 1. Parral.

Es un cultivo con una importante demanda de mano de obra. Las tareas de poda y atado, desbrotes, acomodo de brotes, trabajo en los racimos y cosecha son manuales. Para una adecuada realización de estas labores los trabajadores deben estar calificados.

El sistema tradicional de conducción es el parral (Fig. 1), de canopia horizontal y que deja los racimos colgando, posición que facilita las labores culturales en éstos y en los brotes.

Una producción normal y estable promedia los 20.000 y 25.000 kg/ha, y con posibilidades de conservarse en frío hasta junio o julio (ambas dependiendo de la variedad usada), cuando se obtienen mayores precios.

Las variedades más demandadas por el mercado interno son las rojas (como Red Globe, Fig. 2) o negras (Alfonso Lavallé, Fig. 3); y las rosadas de sabor a moscatel, como Serna, conocida en la región como Moscatel sin semilla (Fig. 4). Se prefieren y pagan mejor las bayas de calibres grandes y sin semillas.

Un nuevo sistema de conducción que está cada vez más generalizado en Perú y Chile es el Open Gable (Fig. 5), originado en California en los años '90, y actualmente en experimentación en el INTA Alto Valle.

En este sistema la estructura de apoyo tiene forma de Y, donde sus "alas" o "crucetas" perpendiculares a la dirección de la fila tienen un ángulo variable de apertura. En los países donde se está usando, el material más usual es hierro galvanizado con varias perforaciones en el poste vertical (para regulación de la altura de las "crucetas") y en las "crucetas" para los alambres que soportan el follaje.



Figura 2. Red Globe.

sigue &gt;&gt;





Figura 3. Alfonso Lavallé.

La parcela demostrativa del INTA está disponible para ser visitada por quien lo requiera, y prontamente se comenzarán a medir rendimientos de uva y de la mano de obra.

### EVALUACION DE LA INVERSIÓN PARRAL UVA DE MESA

La inversión en un parral de uva de mesa plantado a 2,5 metros entre filas y 2,5 metros entre plantas (densidad 1600 plantas/ha), con riego gravitacional por surco y defensa de heladas pasiva, es de u\$s 31.405. El período de implantación es de 3 años, la primera producción comercial se obtiene al cuarto año.

Los indicadores de rentabilidad de la inversión son: Valor Actual Neto (tasa de corte 7 %) 28.143 usd/ha, Tasa Interna de Retorno del proyecto 14 %. El período de repago, tiempo que demora la inversión en regresar íntegramente al inversor, es de 9 años.

### ANALISIS ECONÓMICO

El costo de las labores culturales realizadas durante el ciclo productivo, de 12 meses de duración, sin considerar la cosecha es de 9.241 dólares/ha. El costo de

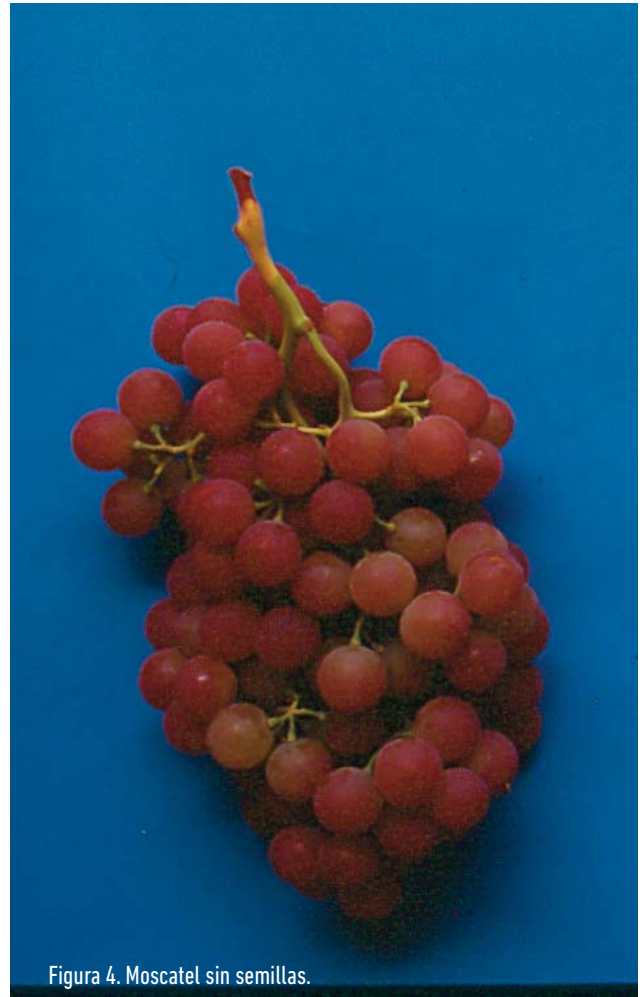
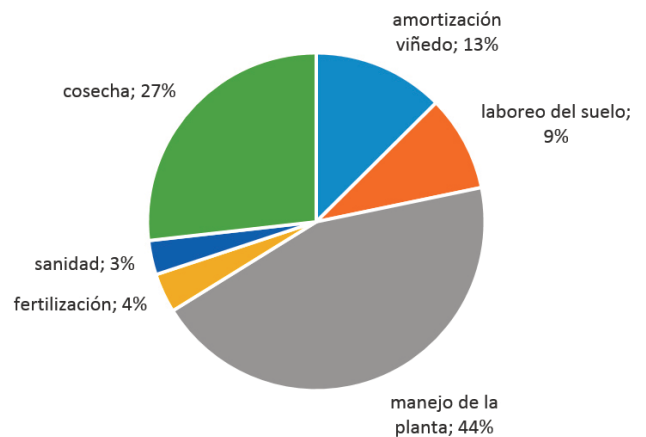


Figura 4. Moscatel sin semillas.

cosecha varía con el rendimiento del cultivo, se estima un costo por kilo de 0,104 dólares.



En el análisis económico debe incluirse la amortización del parral, teniendo en cuenta la inversión y una vida productiva de 22 años, la amortización anual es de 1,427 dólares/ha.

sigue >>



Figura 5. Open Gable.

**Costo directo de producción por hectárea neta: 9.241 u\$/ha**  
**Costo directo de producción por kilo producido: 0,40 u\$/kg**  
**Costo sin cosecha: 6.848 u\$/ha (gasto 5.421 u\$ + amortización 1.427 u\$)**  
**Costo de cosecha (0,104 u\$/KG\* 23.000 KG/HA): 2.393 u\$/ha**

Para el cálculo de los ingresos se considera un precio promedio sin IVA de la uva de 0,65 dólar/kilo, puesta en la chacra.

$$\text{IB (u\$/ha)} = \text{producción (kg/ha)} * \text{precio (u\$/kg)} = 23.000 \text{ kg/ha} * 0,65 \text{ u\$/kilo} = 14.950 \text{ u\$/ha}$$

### MARGEN BRUTO

La medida de resultado económico calculada es el margen bruto (MB), resulta de la diferencia entre los ingresos brutos (IB) y los costos directos de producción (CD). Se hace el cálculo por hectárea y por peso invertido.

$$\text{MB u\$/ha} = \text{IB (u\$/ha)} - \text{CD (u\$/ha)} = \text{u\$/ha}$$

$$14.950 - 9.241 = 5.709 \text{ u\$/ha}$$

$$\text{MB u\$/u\$} = 0,62 \text{ u\$/u\$}$$

El productor debe tener en cuenta que una buena producción en cantidad y calidad es necesario, pero no suficiente, para lograr la rentabilidad esperada del cultivo. El otro componente indispensable es la destreza en la venta y el cobro de la fruta, y muchas veces aumenta dicha rentabilidad al comercializar con el eslabón de la cadena más cercano al consumidor.

Del análisis económico se desprende que el precio mínimo de la uva de mesa para cubrir sus costos directos es 0,40 u\$/kilo, este valor es aceptable en el corto plazo ya que sólo alcanza a cubrir los gastos del cultivo y la amortización de la inversión. Es decir que no está aportando recursos a los gastos generales del establecimiento ni una rentabilidad al productor.

Con el precio 0,65 u\$/kilo el margen bruto por hectárea es de 5.709 u\$/ha, este saldo cubrirá parte de los gastos generales de la empresa y aportará a la rentabilidad del establecimiento. En relación al costo directo se obtiene 0,62 u\$ por cada u\$ de costo directo del cultivo. •