

La fruticultura de carozo en Valle Medio

*Una síntesis de la actividad, sus
prácticas culturales y pormenores en
los últimos treinta años y el relato de
una experiencia del INTA con un
grupo de productores de Lamarque*

Allá por los ochenta podía verse en las chacras del Valle Medio una gran diversidad de productos cultivados, tanto hortícolas (tomate, zapallo, cebolla, entre los más plantados) como frutícolas (peras y manzanas, duraznos, pelones y ciruelas). Esto hacía de la zona un lugar de interés para compradores de otras localidades.

La fruticultura de carozo era una parte más de la oferta, pero no dejaba de ser por demás atractiva, dado que la región es un punto geográfico estratégico en cuanto a mercados: es la más cercana a la zona austral (Sierra Grande, Puerto Madryn, Comodoro Rivadavia, entre otros) y hacia el Este está bien ubicada con respecto a centros urbanos como Bahía Blanca y Buenos Aires.

Por aquellos años podían observarse montes plantados en vaso con distancias de seis metros entre fila por seis metros entre plantas (6x6), o de cuatro por cuatro para aquellos que se animaban a tener más frutales por hectárea. Las fertilizaciones se basaban en el uso de enmiendas orgánicas de chivo, vaca y gallina. De los fertilizantes químicos el más utilizado era la urea.

El factor climático que condicionaba la cosecha eran las heladas tardías, ya que este periodo en la plantación de carozo es de más de 60 días: la floración se inicia a mediados de agosto y las heladas suelen extenderse hasta el mes de octubre. Los productores defendían sus cosechas en su gran mayoría en forma pasiva (suelo limpio, compactado y húmedo), otros con leña y cubiertas y, quienes contaban con más recursos, con calefactores a base de aceites quemados o *fueloil*. Recién por los noventa comenzaron a colocarse los equipos de riego por aspersión.

Pasando este periodo podían comenzar con el raleo, y el tamaño de la fruta estaba predeterminado por el raleador natural que eran las heladas. Esto en gran parte definía la venta de la cosecha. En años con heladas tardías, la demanda era mayor, y en aquellas temporadas con gran cantidad de carozo y tamaños pequeños por una gran carga en la planta, muchas veces la fruta se perdía en el monte. Ésta se preparaba a granel en el campo y desde allí se cargaba a los camiones.

EL PANORAMA ACTUAL



Hoy en día, la producción de fruta de carozo sigue siendo una alternativa interesante, pero con una situación distinta de las décadas anteriores. Una fruticultura devastada por el tiempo, sumada al agravamiento de la situación del

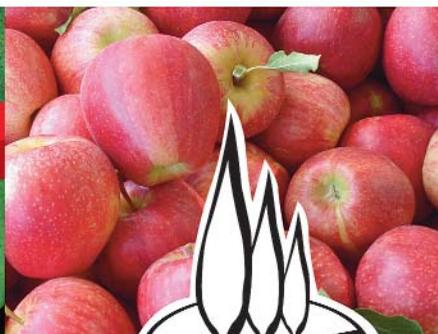
sector debido a costos de producción muy elevados y a la baja o nula rentabilidad han redundado en la disminución del número de productores. Son pocos quienes han logrado la reconversión de sus montes. La plantación es, por lo general, en espaldera o tres ejes, a 4x2, con aproximadamente 1250 plantas por hectárea, con variedades adecuadas al gusto del consumidor y se cuenta con asistencia técnica en forma privada o por medio del Programa Cambio Rural del INTA. La mayoría dispone de equipos de riego por aspersión como protección de heladas, que exigen mantener las plantas bien nutridas para no bajar los rendimientos. También poseen un pequeño galpón de empaque para embalar su producción. Algunos de ellos cuentan con una cámara de frío de dimensiones reducidas. Esta es clave para no tercerizar el servicio -escaso y deficiente-, y para reducir costos.

El pequeño número de productores que continúa en este difícil sistema productivo sólo se diferencia de aquellos muchos que quedaron en el camino porque han logrado, medianamente, sostener la comercialización de su cosecha a lo largo de las campañas. Aquí se centra el principal problema que afronta el productor: precios por kilo muy bajos, los cuales al llegar a la góndola se multiplican por diez.

BUENAS PLANTAS EN TIEMPOS DIFÍCILES

RESERVE SUS PLANTAS FRUTALES

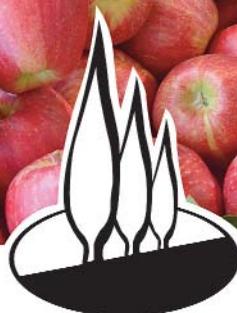
ALMENDROS
CEREZOS I VIDES
CIRUELOS
DAMASCOS
DURAZNOS
MANZANOS
MEMBRILLEROS
PELONES I ALAMOS
PERALES



CONSULTE
OTRAS
OPCIONES
DE PAGO

**FINANCIACIÓN
PROPIA**

TELEFAX 0299 477-0916
15 581 7643 • 15 409 9010
juanjose@larsa.com.ar | rodrigo@larsa.com.ar



**LOS ALAMOS DE
ROSAUER**
SOCIEDAD ANONIMA
VIVERO DE ROSALES Y PLANTAS FRUTALES

RUTA 151
KM 3,4
CIPOLLETTI
R.NEGRO

www.larsa.com.ar

LA EXPERIENCIA DEL “GRUPO LAMARQUE”



En el año 2009, un grupo de productores frutícolas diversificados se acercó al INTA para solicitar asesoramiento. Así nació el Grupo de Cambio Rural “Lamarque”, con una característica en común: todos son productores de frutales de carozo.

Al inicio de la primera temporada, el acompañamiento técnico se centró en unificar criterios mediante charlas teórico prácticas, sobre las distintas labores que se llevan a cabo a lo largo de la temporada. Para el productor, la nueva campaña comienza en el otoño, momento en que

debe comenzar a preparar sus montes para la próxima cosecha. En el transcurso de estos cuatro años el grupo experimentó transformaciones positivas. Por ejemplo, la mayoría de ellos incorporó sistemas de control de helada y hasta algunos se animaron a reconvertir sus montes con nuevas variedades.

En estos cuatro años de trabajo conjunto, desde el grupo se trabajó intensamente para producir con mayor calidad. En el caso del carozo, esto implica obtener fruta sana y con buenos calibres, objetivo que se logra si se realizan las labores culturales en tiempo y forma, una poda adecuada a cada monte, fertilizaciones nitrogenadas con alrededor de 150 a 200 kg de nitrógeno por hectárea y un raleo manual de frutos que permita tener una carga equilibrada en la planta. Si bien cada uno comercializa por su parte, los integrantes de “Lamarque” se reúnen para fijar un precio aproximado de venta común, que les permita poner en valor su producción. La fruta en su mayoría es comercializada en Buenos Aires, Mar del Plata, Bahía Blanca y la región patagónica.

Si bien el ciclo del grupo culmina en unos meses, estos años de trabajo en conjunto lo ha enriquecido en el aspecto técnico y han creado vínculos entre algunos integrantes, que les permitirán defender mejor su producción. •

