

Economía

+ Agregar Clarín en

★ Solo suscriptores

Cinco pymes que están haciendo uso del reciente acuerdo Mercosur-UE para sumar exportaciones

Limones, pescado, maní, miel y aceite de oliva: las economías regionales pican en punta para vender sus productos en la Unión Europea.



Liliana Zamora, gerenta de Diego Zamora e Hijo, empresa productora y exportadora de limones de Tucumán.

NINO FERNÁNDEZ



A pocos meses de la entrada en vigencia del **Acuerdo Mercosur-UE**, las exportaciones argentinas al viejo continente, entre mayo y julio de este año, se incrementaron **13,5%**, pero la participación de ese mercado en el total exportado pasó de **9,9% a 9%**.

El dato, correspondiente al Monitor Comex, de la **Cámara de Exportadores (CERA)** revela además que los embarques al resto del mundo en ese período crecieron **23,5%** con datos llamativos en el desagregado por rubros.

Según el informe, los envíos de **soja** entre mayo y julio cayeron **51%**, y también hubo retrocesos en los de maní (16%) y cítricos excluidos limones (0,4%) respecto a igual período del año pasado. En cambio subieron los complejos **pesquero (260%)**; textil (223%) y tabacalero (136%), entre otros.

“Es aún temprano para evaluar el impacto en la dimensión comercial pero como era previsible se advierten aumentos en las exportaciones de los rubros con disminuciones arancelarias más pronunciadas, como la pesca, o el complejo limonero en función de las bajas progresivas. Los exportadores argentinos han sido muy efectivos en la utilización de cupos como lo demuestran los casos de la miel, huevos y albúmina de huevos, etanol, arroz y en parte carne bovina”, dijo **Fernando Landa**, presidente de **CERA**.

En cuanto al sorprendente crecimiento de las exportaciones del **rubro textil**, fuentes de la **Federación de Industrias Textiles (FITA)** explicaron que se trata de embarques de materias primas, incentivados por aumentos de precios puntuales y de productos de escaso valor agregado, como hilados.

“Por el Acuerdo Mercosur-UE, vigente desde mayo de este año, la UE elimina aranceles para **92% de las importaciones** procedentes del Mercosur, otorga acceso preferencial a un 7,5% adicional —vía cuotas o reducciones parciales— y deja excluido apenas el 0,5% restante. La oportunidad es grande, pero quedan filtros muy importantes como el cumplimiento de condiciones especiales y certificaciones;

buenas prácticas, inocuidad, envases y trazabilidad”, dijo **Eduardo Ciano**, director de Diverpymex, programa de exportaciones de **Fundación Banco Credicoop**.

El especialista enumeró algunos de los requisitos que necesita cumplir una pyme que quiera aprovechar la ventaja arancelaria: estar registrada como exportadora en la **Dirección de Aduanas**, contar con **certificado de origen** de la mercadería en cuestión y certificaciones de calidad, haber adherido a la plataforma de certificación sanitaria de la UE y acreditar ensayos en laboratorios autorizados.

Por su parte Landa advirtió que en el mediano plazo los beneficios que hoy se perciben en el comercio con el **bloque europeo** podrían ser matizados por diversas razones.

“Hay factores como la negociación de la distribución de cuotas intra-Mercosur o las nuevas regulaciones para envases y ciertas normativas europeas que podrían configurarse como **barreras no arancelarias**, que son capaces de moderar el entusiasmo inicial”, dijo.

A continuación **cinco pymes** revelan cómo fueron sus exportaciones a la UE en los últimos meses y qué esperan para el futuro inmediato.

Cooperativa Apícola del Paraná

Exporta a la Unión Europea **80% de la miel** que producen sus 85 asociados, a un precio piso de **2.800 dólares por tonelada**. La Cooperativa Apícola Paraná Limitada, ubicada en la localidad entrerriana de **La Picada**, produce entre 600 y 700 toneladas anuales de mieles, entre convencionales, multiflorales y orgánicas.

El Acuerdo Mercosur – UE estableció un cupo para ingresar con arancel cero en la Unión Europea miel procedente del bloque sudamericano, en seis etapas hasta llegar a un tope de **45.000 toneladas por año**.

La cuota para este año se estableció en **7.500 toneladas** para todo el Mercosur y quedó en manos de algunos **grandes exportadores argentinos**, que jugaron al anticipo.

“Nosotros no accedimos al cupo porque se agotó inmediatamente. Nuestros productos siguen entrando a Europa con un **arancel de 17%**. En Alemania colocamos 240 toneladas anuales: el 10% es orgánica monofloral de trébol, que cotiza 4 mil dólares la tonelada”, afirmó **Jorge Pitter**, presidente de la cooperativa.

Según CERA, las exportaciones de miel a la UE **crecieron 76,7%** entre mayo y julio de este año respecto a igual lapso del año pasado y **44 puntos porcentuales** por encima del crecimiento de envíos al resto del mundo.

“El crecimiento inusual se debió a que algunas empresas adelantaron sus exportaciones debido a que la UE prohibió el uso de tambores con barnices sanitarios que contuvieran **bisfenol (BPA)**, a partir del **20 de junio**. Hasta ahora todas

las exportaciones argentinas a granel se embarcaban en tambores sin certificación libre de bisfenol”.

Mientras los productores esperan que se normalice la provisión de tambores autorizados, en Paraná Ltda miran con recelo el impacto que podría tener **El Niño** en los colmenares de la región.

“Hay incertidumbre porque los volúmenes y la calidad de la miel dependen mucho del clima y las previsiones no son buenas. Nos conformamos con **repetir la producción** del año pasado”, dijo Pitter.

El Carmen

El Carmen es una empresa de la localidad cordobesa de **General Cabrera** especializada en la producción de semillas y **maní alto oleico**, la variedad más apreciada por el mercado, por su mayor ‘durabilidad en góndola’ una vez envasado. Produce **30.000 toneladas** de maní por año, de las cuales exporta 5.000.

Claudio Urquiza, gerente General de la empresa, dijo que que las exportaciones argentinas del rubro a la Unión Europea se retrajeron últimamente por la finalización de la cosecha. Argentina va a exportar este año entre **60 y 65 mil toneladas** y el acuerdo Mercosur-UE permitirá aumentar ese volumen.

“Tanto el maní crudo como el blanchado ya **no pagan aranceles** de entrada en Europa. Los que siguen pagando son los que poseen algo más de valor agregado en envases menores de 2 kgs, como el tostado o la pasta de maní, que pagan 12% a desgravarse íntegramente al cabo de cinco años. Eso habla de un panorama alentador”, dijo Urquiza.

El empresario apuntó que el sector está **libre de retenciones** y que, a la vez, los **reintegros a las exportaciones** suelen tener atrasos de hasta un año.

Argentina es el **primer exportador del mundo** de maní alto oleico. “Solo a China se le exportan **150 mil toneladas anuales**. Ellos producen 16 millones de toneladas para producir aceite, pero no les alcanza para abastecer el mercado interno”.

Además de exportar, El Carmen produce **semillas de maní alto oleico**, con genética propia, destinadas a productores de la zona. “La diferencia entre el maní semilla y el de consumo humano radica en el **poder germinativo**, que medimos en laboratorio y en campo. Cuando no cumple con esa condición se destina a consumo local”.

En Argentina el consumo por habitante de maní no llega a **un kilo por año**, a pesar de la importante recuperación registrada a partir de la pandemia. En Estados Unidos (el país de la manteca de maní) el consumo es de **5 kilos anuales** por persona.

Diego Zamora e Hijo

El limón del Mercosur que pagaba 5% de arancel al entrar a la UE, a partir del 1 mayo paga 3%. Sin embargo, a juicio de **Luciana Zamora**, gerenta Comercial de **Diego Zamora e Hijo SRL**, empresa exportadora de la localidad tucumana de **Tafí Viejo** la buena noticia no alcanza a compensar la realidad del mercado. Señaló que Tucumán sigue siendo el primer exportador mundial de limones, pero **Sudáfrica** ya exporta a la UE un 30% más barato que el Jardín de la República.

“Empezamos el año con exportaciones crecientes porque había buen precio, pero fueron perdiendo valor. El precio FOB de la caja de limones de 18 kilos pasó de **24 dólares en diciembre a 19 dólares en mayo**. Una caída abrupta que se explica por la sobreoferta del limón sudafricano”, dijo Zamora.

La empresa exporta **limones orgánicos**, cuya demanda no se resiente tanto porque la oferta es acotada: Sudáfrica produce la variedad pero no la exporta a Europa.

“Exportamos **400 contenedores por año**, de 25 toneladas cada uno. A Estados Unidos exportamos desde **Valparaíso**, en Chile, porque resulta un 20% más económico que desde Buenos Ares, si bien desde ahí salen los embarques para Europa”.

La empresaria dijo tener mala espina para el comercio internacional del limón del **2027**. "España viene de tener mucha lluvia pero anuncia que tendrá **superproducción** el año que viene. Turquía, otro gran productor, tuvo muchas heladas, pero se recupera. Egipto cada vez exporta más. Y nosotros tuvimos 20 días de lluvia en plena cosecha, entre junio y julio".

Otra amenaza siempre latente sobre el cultivo del limón es la **mancha negra**, enfermedad fúngica que en la UE tiene **tolerancia cero**.

"La mancha negra es un enemigo poderoso, que no afecta la salud humana y de hecho muchos países no imponen barreras para su entrada. Nuestra empresa remunera a las empleadas de **control y packaging** que separen los frutos con signos de macha negra", agregó Zamora.

Valle de la Puerta

Con el antecedente no menor de exportar aceite de oliva a España, el mayor productor del mundo, Valle de la Puerta es una empresa que emplea a cien personas en la localidad de **Vichigasta**, en La Rioja, donde cosecha 15 millones de kilos de aceitunas y produce **1.400 toneladas de aceite** por año.

"Exportamos a España a contraestación, un mercado que equivale a 5% del total producido en el mundo. Cuando nosotros cosechamos, los olivares españoles recién están floreciendo. Los grandes envasadores nos compran el aceite a granel y dependiendo de la calidad y cantidad de la cosecha y las necesidades del mercado fijan el precio a través de un sistema llamado **Poolred**", aseguró **Julián Clusellas**, presidente de la firma.

Valle de la Puerta fue fundada como sociedad anónima en **1993**, con 300 hectáreas cultivadas a partir de la **Ley de Diferimiento Impositivo 22.021**. Diez años después cultivaba 1.000 hectáreas y, dijo Clusellas, reinvertía todas las utilidades.

La empresa destina **70% de su producción** a mercados externos. También exporta a Estados Unidos, Chile y Brasil y el restante 30% al consumo local, donde la ingesta por habitante de aceite de oliva no supera los **300 gramos por año**.

“El aceite de oliva argentino no paga aranceles al entrar a la UE, pero así y todo es muy difícil competir con ellos en el mercado argentino, porque ellos exportan a **precios de dumping**, o sea por debajo de los precios de producción. El precio FOB de medio litro de aceite español cuesta en promedio **1,80 dólar** y el argentino 2,50 dólares”.

Para exportar, Valle de la Puerta debió certificar **sistema HACCP** (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) y **Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)**. Además cuenta con certificación de crecimiento sostenible de SCS, por la que invierte 28 mil dólares por año y con las certificaciones Deóleo y Hojiblanca para entrar al mercado español.

Pesquera Veraz

Con plantas procesadoras en las localidades de **Rawson** (Chubut) y **Puerto Deseado** (Santa Cruz), Pesquera Veraz registra altibajos en las exportaciones de merluza y langostinos que capturan en sus barcos a lo largo del litoral patagónico.

“Las exportaciones crecen pero tiene mucho que ver la estacionalidad. De hecho las capturas estacionales pueden ser de 150.000 a 600.000 kilos por especie, redondeando unas **5.000 toneladas en el año**. Exportamos 95% de nuestra producción a buena parte del mundo pero los principales destinos son España, Rusia, Estados Unidos y Japón”, dijo **Verónica Angeleri**, gerenta comercial de la empresa.

Angeleri detalló que en los primeros ocho meses del año la firma exportó unos **250 contenedores** de 25 toneladas cada uno. El precio FOB de un contenedor de merluza ronda los **120.000 mil dólares** y de langostino entero, entre 150.000 y 200.000 dólares.

“La merluza **no paga retenciones** desde 2023 pero el langostino paga **3% en promedio**, con un máximo de 9% en el caso de la cola”.

Al entrar en la UE la merluza argentina congelada o en filetes **no paga aranceles** desde el 1 de mayo. En cambio otras presentaciones de la especie se desgravarán progresivamente a lo largo de 7 años. En tanto el langostino parte de 12% y verá reducido su tributo de ingresos en un cronograma de **4 años** para las principales posiciones.

Las mejoras son prometedoras para el negocio exportador de estas especies, agregó la empresaria que aclaró que en la actualidad enfrentan una importante **caída de la rentabilidad**.

Cada embarque en los puertos de Madryn y Deseado oscila entre **6.500 y 8.000 dólares**, tenemos mucha inflación y el tipo de cambio no ayuda. Las retenciones se pagan a los 15 días de producido el embarque y los reintegros siempre se liquidan con atraso”, aseguró **Angeleri**.