

**Dólar Malbec, limón y
aceituna: qué evalúan en el
Gobierno y cuál es la
propuesta empresarial para
que la ventana cambiaria
tenga éxito**

22/03/2023



Son varias las economías regionales que reclaman un dólar diferencial para poder competir en los mercados de exportación. Los efectos de la sequía, con caídas en la producción, se sumaron a la suba de costos de hasta 150% que ya muchos sectores venían registrando y provocaron un combo explosivo que obligó a la gran mayoría de las actividades a insistir con sus reclamos al Gobierno para lograr algún salvataje.

El ejemplo más concreto, y que logró la promesa pública del ministro de Economía, Sergio Massa, de que habría un dólar diferencial, es el del sector vitivinícola. Durante la Fiesta

Nacional de la Vendimia, el funcionario anticipó que a partir del 1° de abril las exportaciones de vino se harían a un tipo de cambio más alto. Pero otras economías regionales esperan medidas similares, especialmente las que tienen un alto porcentaje exportador. ¿Qué está analizando el equipo económico? ¿Habrá un tipo de cambio para cada actividad, o será un mismo dólar para varios sectores?

Desde el Gobierno confirmaron que se está trabajando contrarreloj para llegar a la primera semana de abril con una definición respecto de cómo se implementará el “dólar Malbec”. Afirman que todavía no está resuelto, pero que en principio arrancarían con esa actividad, para luego poder sumar otras. “En ningún momento se habló de un mismo dólar para todas las economías regionales. En el caso del vino, se está pensando en una ventana de tiempo más prolongada que lo que fue el dólar soja, pero todavía se están analizando detalles de la implementación”, dijeron fuentes oficiales. Agregaron que “con el resto de las economías regionales se está trabajando y que la intención de Massa es anunciar medidas para paliar los efectos de la sequía”.

Directivos de Bodegas de Argentina, principal cámara del sector, se reunieron días atrás con funcionarios de Agricultura para poner sobre la mesa la problemática del sector. Consultado un directivo de la entidad, expresó a **Infobae** que “a la industria le vienen bien plazos largos, a diferencia del dólar soja”.

“A nosotros nos compran, no vendemos cuando queremos. Y cuando tenemos una orden de pedido, lleva a veces hasta 60 días prepararla, y desde que embarcás la mercadería, tenés plazos de entre 90 y 120 días para cobrar. Por eso queremos que la ventana de la mejora cambiaria sea la más larga posible”, agregó el empresario.



La industria citrícola también reclama un tipo de cambio diferencial por la pérdida de competitividad

El sector atraviesa un escenario muy complejo, con un fuerte incremento de costos por la baja cosecha y una altísima competencia en los mercados internacionales. “No tenemos uvas para hacer vinos, tenemos costos importados; es el único producto que llega terminado a la mesa de los consumidores en el mundo y hay alta competencia con otros mercados, por ejemplo, Chile. No creo que exista una economía regional más golpeada que el vino en este momento”, dijo otra fuente del sector. La materia prima se incrementó entre 200% y 300% en el último año y los costos del *packaging*, aproximadamente 150%, según los directivos consultados.

En la reunión no se habló ni de tiempos ni de valor. El sector espera una nueva convocatoria para los próximos días y confía en que a partir del 1° de abril podrá exportarse vino a un dólar más alto. Las exportaciones vitivinícolas ascienden a los USD 800 millones. Desde el Gobierno reconocieron que “el vino sufrió mucho con la sequía, heladas tardías y granizo” y afirmaron que “se irá viendo con cada sector cuáles son sus necesidades”.

Desde el sector citrícola, el presidente de Federcitrus, **José Carbonell**, afirmó que también tuvo contactos con funcionarios del equipo económico la semana pasada, junto con los representantes de la producción del Alto Valle de Río Negro y la expectativa es que también sean incluidos estos sectores en la medida a anunciarse el 1° de abril. Pero admitió que los sectores, incluso dentro del rubro frutícola, son diversos, tienen tiempos de cosecha diferentes y, por ende, requerirían una ventana de mejora cambiaria por lo menos hasta fin de año.

“No creo que hoy nadie se plantee un dólar especial para cada fruta. Deberíamos tener uno para todas. Pero debería durar hasta el fin de este gobierno, ya que para la pepita (pera, manzana y uva de mesa) debería aplicarse ya mismo, al igual que para los limones, para la naranja, después de julio, y las mandarinas están retrasadas”, dijo Carbonell.

El presidente de Federcitrus planteó que producto de la pérdida de competitividad, de una exportación de 2 millones de toneladas de frutas en 2009 se pasó a cerca de 800.000 toneladas durante el año pasado. Y ejemplificó: “Hoy una caja de 18 kilos de limones debería costar USD 18 FOB para que rinda. Hoy está por debajo de eso y los costos siguen subiendo todos los meses”.

Por su parte, el gerente general de la Asociación Olivícola de Mendoza (Asolmen) y tesorero de la Comisión directiva de la Federación Olivícola Argentina (FOA), **Mario Bustos Carra**, aseguró que en su sector se encuentran a la espera de que salga el tipo de cambio diferencial para el vino para luego “tratar de buscar un espejo de ese dólar”. Sobre el sector, el directivo planteó que “tiene los problemas generales que tienen todas las economías regionales, producto de una carencia total en la política económica”. “Se tienen que recurrir a estas medidas que son parches, porque no se puede establecer un costo a futuro si no sabemos cómo va a evolucionar el tipo de cambio”, destacó Bustos Carra, quien agregó que el 80% del aceite oliva y el 70% de las aceitunas

se exportan.

Fuente: Infobae