



COMUNICADO DE PRENSA 29 DE JULIO DE 2025

Radiografía de la Pesca Argentina

Capítulo 2, El caso de las plantas procesadoras

En el mes de febrero de 2025 cuatro cámaras de la pesca fresca (**Unión de Intereses Pesqueros Argentinos, Cámara de Frigoríficos Exportadores de la Pesca, Asociación Cámara Pesquera Argentina ALFA y la Asociación de Embarcaciones de Pesca Costera y Fresquera**) se unieron para contratar a la consultora económica **INVECQ** y elaborar un primer informe sobre la situación de quebranto que atraviesa la pesca fresca.

En esta oportunidad venimos a presentar un segundo informe elaborado también por los economistas de **INVECQ** donde se aborda el caso de las plantas procesadoras en tierra.

El escenario es dramático y demuestra que actualmente se está trabajando a pérdida en todos aquellos establecimientos que intentan agregarle valor a los productos pesqueros, ya sea que estén radicados en Mar del Plata o en la Patagonia u operen con personal bajo relación de dependencia con los convenios del Sindicato Obreros de la Industria del Pescado de 1975, Convenios PYME, Convenios del Sindicato de Trabajadores de la Industria Alimenticia o Cooperativas de Trabajo legalmente constituidas. Tal como se puede apreciar los porcentajes de quebranto van variando de acuerdo a cada uno de los escenarios, pero la conclusión final es la misma: la industria no es sostenible por más tiempo.

El trabajo aborda las principales distorsiones que afectan a la actividad: **inflexibilidad de los convenios colectivos de trabajos, distorsiones en la cadena logística (transporte y descarga) y sobrecostos impositivos y regulatorios.**

También se hacen propuestas concretas de solución, ya que los actores de la pesca consideramos que nuestro sector puede volver a ser viable, aún con este tipo de cambio poco competitivo. Pero necesitamos urgentemente eliminar los derechos de exportación (DEX), modificar convenios colectivos (CCT) y desregular los sectores de ESTIBA, TRANSPORTE, ADUANA, SENASA y PESCA.

Es imprescindible que no sigan cerrando más plantas en tierra y que se pueda agregar valor a los productos pesqueros, siendo este un camino donde año a año vamos retrocediendo, ya que nuestras exportaciones pesqueras tienen cada vez menor valor agregado. Parte del motivo de esta realidad está expuesto en este informe. Esperamos puedan ayudarnos a difundir y generar canales válidos de **DIÁLOGO** para salvar, antes que sea demasiado tarde, a esta industria tan importante y a las decenas de miles de puestos de trabajo que dependen de toda su cadena de valor.

Se adjunta informe de la Consultora INVECQ

Unión de Intereses Pesqueros Argentinos, UDIPA.

Cámara de Frigoríficos Exportadores de la Pesca, CAFREXPORT

Asociación Cámara Pesquera Argentina ALFA, CAPEAR ALFA

Asociación de Embarcaciones de Pesca Costera y Fresquera, AEP CYF

**INVECQ – Lic. Matias Surt – Lic. Manuel Cerdán – Lic. Esteban Domecq – Tel. 011-5435 8492/0467
mail: info@invecq.com**

Radiografía del sector pesquero

Capítulo II – El caso de las plantas procesadoras

Introducción

Tal como se comentó en el [informe anterior](#), la actividad económica de la pesca enfrenta una situación crítica. Desde hace meses la rentabilidad del sector se sitúa en terreno negativo, como consecuencia de la combinación de

- i) ingresos deprimidos, por menores precios internacionales, un tipo de cambio real bajo en términos históricos, y la vigencia de derechos de exportación y
- ii) el encarecimiento de los costos, por motivos coyunturales (la apreciación del peso), y estructurales (el exceso de regulaciones innecesarias, y convenios colectivos de trabajo obsoletos, que no se adaptan a la realidad actual).

En el Capítulo I se analizó el caso de los barcos fresqueros, tomándose como ejemplo la producción de merluza en la ciudad de Mar del Plata (MDQ). En este, **el énfasis se pone en el siguiente eslabón de la cadena de producción: las plantas procesadoras**. Además, **se incorporan al estudio otras especies**, como el langostino (pelado y desvenado, y la cola en bloque) y la corvina, **así como otros puertos** (Rawson y Puerto Deseado).

Como puede observarse en los cuadros incluidos a continuación, **las empresas trabajan a pérdida, independientemente del producto y zona geográfica que se considere**.

	Empresas en la Patagonia											
	Filet de merluza				Langostino pelado y desvenado				Cola langostino bloque			
	Rawson		P. Deseado		Rawson		P. Deseado		Rawson		P. Deseado	
	Costo unitario	% s/ total	Costo unitario	% s/ total	Costo unitario	% s/ total	Costo unitario	% s/ total	Costo unitario	% s/ total	Costo unitario	% s/ total
Materia prima y materiales directos	1.6	35%	1.6	41%	7.6	60%	7.6	60%	4.8	66%	5.1	68%
<i>Materia prima</i>	1.5	33%	1.5	39%	7.3	57%	7.3	57%	4.6	63%	4.9	65%
<i>Materia de empaque</i>	0.1	2%	0.1	2%	0.4	3%	0.4	3%	0.2	3%	0.2	3%
Mano de obra directa	2.2	46%	1.7	42%	3.1	24%	3.1	24%	1.4	19%	1.4	18%
<i>Fileteado</i>	1.2	26%	0.9	23%	1.9	15%	1.9	15%	0.8	11%	0.8	10%
<i>Envasado y peones</i>	0.9	20%	0.7	18%	1.2	9%	1.2	9%	0.6	8%	0.6	8%
Costos indirectos	0.8	16%	0.6	15%	1.7	13%	1.7	13%	0.5	7%	0.5	6%
<i>Mano de obra</i>	0.4	9%	0.3	8%	1.2	10%	1.2	10%	0.3	4%	0.3	4%
<i>Resto</i>	0.3	7%	0.3	6%	0.5	4%	0.5	4%	0.2	3%	0.2	3%
Costos de exportación	0.1	2%	0.1	3%	0.4	3%	0.4	3%	0.7	9%	0.6	8%
Costo unitario (US\$ por kg)	4,6		4,0		12,7		12,7		7,3		7,5	
Precio de venta (US\$ por kg)	3,1		3,1		12,5		12,5		7,0		6,8	
Resultado en %	-1,5		-0,9		-0,2		-0,2		-0,3		-0,7	
	-49%		-28%		-2%		-2%		-4%		-11%	

Fuente: Invecq en base a empresas del sector y BCRA

Nota: se utiliza el tipo de cambio mayorista promedio de abril, mayo y junio

	Empresas en MDQ									
	Filet de merluza con CCT 161/75		Filet de merluza con cooperativa				Corvina con cooperativa			
	3x7		3x7		IQF 500gr		IQF		Entera (300-500gr)	
	Costo	% s/ total	Costo	% s/ total	Costo	% s/ total	Costo	% s/ total	Costo	% s/ total
Materia prima y materiales directos	1.6	38%	1.6	49%	1.9	50%	1.3	44%	1.0	51%
Materia prima	1.5	36%	1.6	47%	1.6	41%	1.2	40%	1.0	50%
Material de empaque	0.1	2%	0.0	2%	0.4	9%	0.1	3%	0.0	1%
Mano de obra directa	2.1	48%	0.9	28%	1.2	32%	0.8	27%	0.2	10%
Fileteado	1.1	26%	0.7	22%	0.7	19%	0.5	17%	0.0	0%
Envasado y peones	0.9	21%	0.2	7%	0.5	13%	0.3	10%	0.2	10%
Costos indirectos	0.5	12%	0.7	21%	0.7	18%	0.7	24%	0.7	34%
Mano de obra	0.2	5%	0.2	6%	0.2	5%	0.2	7%	0.2	10%
Resto	0.3	7%	0.5	15%	0.5	13%	0.5	17%	0.5	24%
Costos de exportación	0.1	2%	0.1	2%	0.0	0%	0.1	5%	0.1	5%
Costo unitario (US\$ por kg)	4.3		3.3		3.8		2.9		2.0	
Pecio de venta (US\$ por kg)	3.2		3.2		3.8		2.8		1.8	
Resultado en %	-11		-0.1		-0.02		-0.1		-0.2	
	-35%		-3%		-0.4%		-5%		-13%	

Fuente: Invecq en base a empresas del sector y BCRA
Nota: se utiliza el tipo de cambio mayorista promedio de abril, mayo y junio

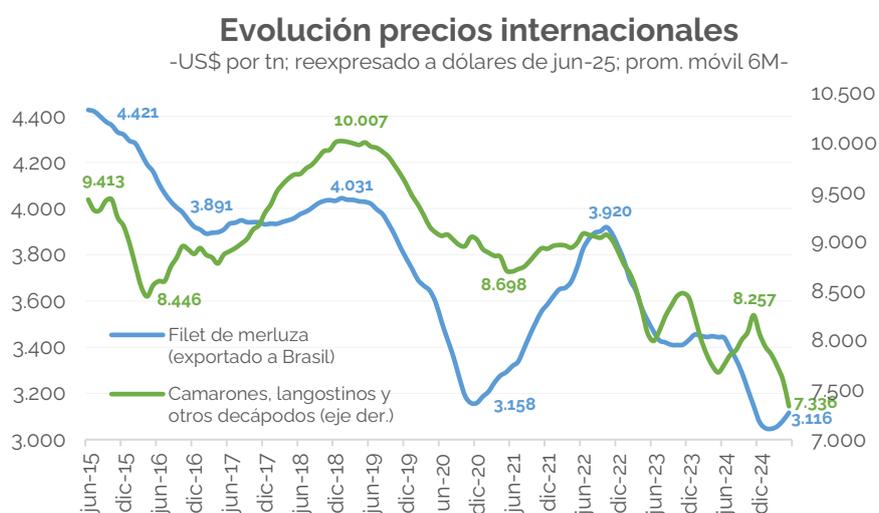
El objetivo de este informe es analizar los factores que explican la falta de rentabilidad de las plantas procesadoras. Para ello, se examinan variables económicas, así como aspectos regulatorios, laborales y logísticos que inciden de manera directa en los costos operativos. Asimismo, se incorpora una comparación internacional e interregional, con el fin de identificar distorsiones relevantes entre diferentes zonas geográficas y prácticas, y así contribuir a un diagnóstico integral que oriente posibles líneas de acción.

1) Ingresos

La producción de todas las especies incluidas en el cuadro anterior se exporta casi en su totalidad. En consecuencia, los ingresos del sector dependen de su cotización internacional.

¿Cómo evolucionó en los últimos años? Al no haber un mercado único de referencia como puede ser el de Chicago o Rosario para los *commodities* agrícolas, se analiza el precio de exportación de i) "Filetes de merluzas (*Merluccius* spp., *Urophycis* spp.) congelados" (vendidos a Brasil, principal destino de dicha especie) y ii) "Camarones, langostinos y otros decápodos excluidos de agua fría y enteros, congelados".

Tal como se aprecia en el gráfico, ambos se sitúan en mínimos históricos. En el primer caso, se encuentra 23% debajo del promedio prepandemia (-29% del máximo de 2015), y desde el último pico en 2022 que no para de caer. En el segundo, se evidencia un comportamiento similar: -22% versus la media 2015-2019 (-26% vs. 2018), con una conducta algo más errática dada la estacionalidad de la especie.



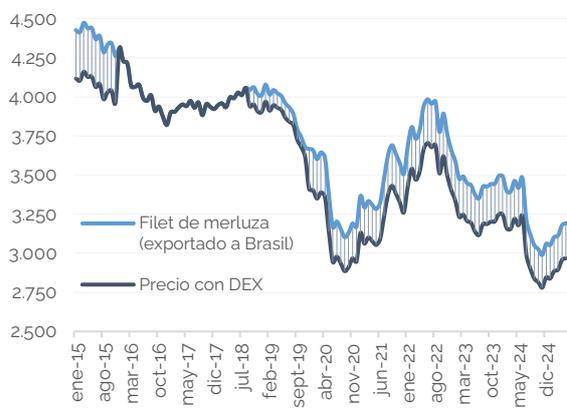
Fuente: Invecq en base a INDEC y FRED

En otras palabras, **los ingresos del sector fueron castigado por doble vía**: por un lado, recibieron un shock exógeno como lo es la **caída de los precios internacionales**; y, por el otro, **el poder de compra interno**, tanto de la merluza como del langostino, **disminuyó aún más dada la baja del TCR**. Es decir que los movimientos del TC, en lugar de funcionar como amortiguadores del impacto externo (menor cotización internacional), fueron en la misma dirección, agravando el cuadro de situación.

Por otro lado, si al análisis se incorporan los **DEX**, **también se evidencia un deterioro en relación con años previos**. **A comienzos de 2016**, la administración de Mauricio Macri llevó la **alícuota a 0%**. En septiembre 2018 las reintrodujo, a razón de \$1 por dólar, promediando 2,3% hasta noviembre 2019. Luego, **durante el mandato de Alberto Fernández, se situaron en 7% para la merluza y 9% para el langostino, porcentajes que siguen vigentes hoy en día** (cabe aclarar que estos son los máximos en cada caso; luego, dependiendo del subproducto, la alícuota varía).

Evolución precio merluza

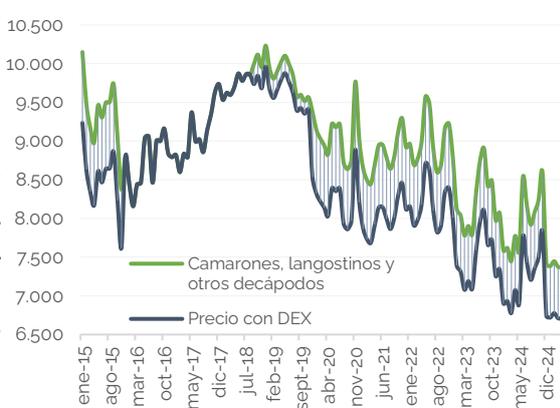
-US\$ por tn; reexpresado en dólares de jun-25-



Fuente: Invecq en base a INDEC y FRED

Evolución precio langostino

-US\$ por tn; reexpresado en dólares de jun-25-



Fuente: Invecq en base a INDEC y FRED

Asimismo, **la pesca fue excluida de la eliminación de los DEX para economías regionales**, anunciada por el actual equipo económico el 27 de enero de 2025, y no se logró su incorporación posterior, pese a los reclamos del sector. Es preciso destacar en este punto que, a diferencia de otras producciones, la recaudación por "retenciones" a las exportaciones de la pesca son insignificantes y han representado menos del 1,5% de la recaudación de dicho impuesto durante los últimos años.

A su vez, **la supresión de los DEX también tendría un impacto mínimo en los precios internos**: si bien es probable que aumenten, **el consumo local de productos pesqueros es sumamente bajo** (4,8 kg/hab. por año vs. 20,2 a nivel mundial; y 115 kg/hab. de consumo de carnes), y el gasto en dichos bienes representa solamente el 0,3% del ingreso total de los hogares¹.

2) Apreciación del peso

El gobierno de Javier Milei recibió un TCR en mínimos históricos, y una brecha que oscilaba el 165%. Por ello, apenas asumió, **el BCRA aumentó el TC oficial un 118%** -de \$367 a \$800-. Después aplicó una **depreciación del 2% m/m** hasta enero 2025, **hasta reducir el ritmo a 1%** en febrero y marzo.

En **abril**, en el marco del nuevo acuerdo con el FMI, se modificó el esquema cambiario y el Banco Central adoptó un **sistema de flotación entre bandas**, en el cual el dólar mayorista comenzó a operar libremente entre un piso de \$1.000 y un techo de \$1.400, con una dinámica de ajuste mensual del -1% y +1%, respectivamente. **En los primeros dos días el TC subió 11,4%** -pasó de \$1.078 a \$1.201-, **pero después bajó y se mantuvo relativamente estable**. Desde el 16/04 y hasta fines de mayo, cotizó en torno a \$1.150.

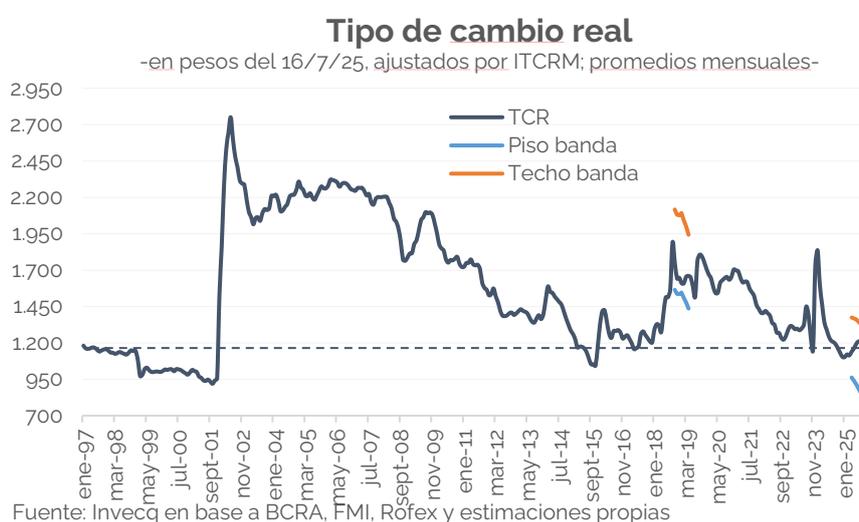
Luego, aumentó la volatilidad: promedió \$1.186 en la primera quincena de junio (+3,1%) para volver a caer en la segunda y ubicarse en \$1.176 (-0,8%), con un mínimo de \$1.151 el 18/06. Pese a esta baja, la

¹ Ver el informe elaborado por el Ministerio de Economía para más detalle:
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/pesca_y_acuicultura_2024_0.pdf

tendencia cambió al cierre del mes, cuando el TC pasó de \$1.176 a \$1.195 en un día (+1,6%). En las primeras tres semanas de julio continuó al alza, cerrando en \$1.279 el 16/07.

El crawling-peg ha estado siempre por debajo de la suba de los precios internos; y, en consecuencia, ha sido **fundamental en el proceso de desinflación**. La contracara fue una **notable apreciación del peso** (además, hubo algo de “mala suerte” -la devaluación del Real y el fortalecimiento del dólar a nivel global). **Y, si bien el levantamiento parcial del “cepo” era un buen momento para ajustar el TC, el gobierno no lo consideró oportuno.** De hecho, el equipo económico confía (¿confiaba?) en que convergerá al límite inferior, e hizo todo lo posible para que esto suceda. Por ejemplo, a través de la insistencia durante abril y mayo en que la baja temporal de las retenciones a los principales cultivos agrícolas no se iba a extender (aunque se prorrogó para trigo y cebada). Además, se introdujeron cambios que flexibilizan el acceso al mercado de cambios para inversores no residentes, con la expectativa de atraer dólares del exterior y ayudar a sostener/bajar su cotización.

Dado lo anterior, **el TCRM² ya se encuentra en un nivel similar al recibido en diciembre 2023 y al de la Convertibilidad**, previo a la devaluación de Brasil (1997-1998). De todas formas, no debe descartarse una eventual corrección al alza. Habrá que monitorear cómo sigue “la película” en los próximos meses, en los que se espera mayor tensión ([ver NEF](#)).



Un TCR bajo puede ser beneficioso para algunos sectores y perjudicial para otros. En el caso de la pesca, es sumamente nocivo, por lo cual la agenda de reformas se vuelve imprescindible para poder funcionar en este contexto. Tal como se comentó, casi la totalidad de la producción se exporta, por lo que esto se traduce en menores ingresos reales para los productores (además, la Argentina es tomadora de precios). Pero, al mismo tiempo, con una gran importancia de los costos en pesos, los “infla” medidos en dólares. En otras palabras: **la rentabilidad del sector se ve perjudicada por doble vía.**

Por último, cabe destacar una herramienta que se utilizó en los años noventa, cuyo objetivo era compensar el bajo nivel de TCR y la incidencia de los impuestos con sesgo anti-exportador, que aún no habían sido eliminados: **los reintegros a las exportaciones**. El Decreto 1.011/91 estableció un régimen mediante el cual los exportadores de manufacturas podían obtener el reembolso total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores en las distintas etapas de producción y comercialización (la pesca se incluyó en octubre de 1991, con la Resolución 1.279/1991). Estos **oscilaban entre el 3,3% y 10% del valor FOB**, dependiendo el producto, **hasta octubre de 1992 cuando se modificaron las escalas y pasaron a 2,5%–20%** (Res. 1.239/92). **Hoy están entre 1% y 3,75% para el filet de merluza, y 1%–3% en el caso del langostino** (Decreto 557/2023), porcentajes sustancialmente menores.

Además, en ese período estaba vigente un **reintegro adicional** para las exportaciones realizadas a través de puertos y aduanas ubicados **al sur del río Colorado**, implementado en 1983 mediante la Ley N° 23.018.

² Tipo de Cambio Real Multilateral

Dichos reembolsos variaban entre el 8% y el 13%. La norma preveía una reducción de un punto en 1984, y mantener ese nivel hasta 1994. Finalmente, a partir de 1995, se estipulaba un descenso gradual de un punto anual hasta su total eliminación.

3) Costos laborales

El costo laboral constituye una de las variables más determinantes para la operatoria de las empresas del sector pesquero. No solo por su peso dentro de la estructura general de costos, sino también por su influencia directa en la competitividad, la eficiencia y el grado de formalidad laboral.

Sin embargo, el impacto de este componente varía considerablemente según el esquema bajo el cual se encuadre cada planta. Por ello, es clave comprender las distintas situaciones que coexisten en la actualidad. A continuación, se describen los principales regímenes de MDQ y la Patagonia, con sus respectivas características, implicancias económicas y consecuencias sobre la actividad.

Mar del Plata: cuatro esquemas en convivencia

1) Convenio Colectivo de Trabajo (CCT) 161/75

Este CCT, vigente desde hace más de 50 años, establece un sistema mixto que combina una garantía horaria base con trabajo a destajo. En el caso de los fileteros, cobran por kilo procesado, con valores que varían según la especie.

El esquema persigue un doble objetivo: por un lado, brindar estabilidad en los ingresos de los trabajadores, al garantizar una remuneración base (sujeta a ciertas condiciones) durante los períodos de baja o nula producción; y, por el otro, fomentar la productividad (cuanto más se produce, más se cobra).

El convenio presenta varios problemas:

- a) En primer lugar, se observa una distorsión vinculada al esquema de pago a destajo: **el piso de horas garantizadas se encuentra en un nivel elevado, lo que desincentiva la productividad individual**, dado que los trabajadores comienzan a percibir una mejora salarial solo una vez superado ese umbral, y este resulta difícil de alcanzar.
- b) En segunda instancia, **la remuneración básica se paga incluso sin que haya contraprestación alguna**. En el extremo, los empleados podrían ausentarse todo el mes y cobrar de todas formas dicha remuneración. Si bien esta última busca generar estabilidad, no sería ilógico pensar que, en épocas de materia prima escasa, al menos puedan realizar otras tareas en la fábrica.
- c) El problema se agrava por la **convivencia con cooperativas informales**, que operan por fuera de la ley. Esta situación, más lo comentado anteriormente, crea **incentivos perversos**: numerosos trabajadores obtienen certificados médicos apócrifos, se ausentan de su puesto y, mientras tanto, trabajan en una cooperativa ilegal. Así perciben el garantizado o el beneficio por [Incapacidad Laboral Temporal](#) (ILT) -calculado sobre el promedio de los últimos seis salarios- y, simultáneamente, un jornal diario, 100% a destajo.

Lo anterior queda claro al comparar el **ausentismo en el sector con el promedio de las empresas privadas de la economía**: mientras que en el segundo caso llega al 3%, según el último informe del Ministerio de Capital Humano ([link](#)), en una planta procesadora que contrata bajo el CCT 161/75 ha sido, desde 2024, **7% en peones y envasadores y 11% en fileteros**, con algunos meses muy por encima de la media.

Ausentismo en una planta con CCT 161/75

-ausencias sobre días trabajados-



Fuente: Invecq en base a empresas del sector y Min. Capital Humano
Nota: el promedio de la economía es de 2023 (último disponible)

- d) Por otro lado, existe una marcada **distorsión en los factores de conversión**, que no son otra cosa que “reglas” que establecen cuánto corresponde pagar por cada tipo de producto. El convenio toma como referencia el filet de merluza sin piel y con poca espina, y a partir de allí fija los **valores** para el resto de las especies mediante **coeficientes establecidos en 1975, que hoy están completamente desactualizados y no reflejan la realidad del sector**. La lógica era válida en su momento: hace cincuenta años, en función de las condiciones de mercado, podía tener sentido pagar, por ejemplo, cinco veces el valor del filet de merluza para procesar aleta de raya (que posee un factor cinco). Hoy, eso ya no es razonable. Esta situación se ha convertido en un obstáculo económico para procesar otras especies, que quedaron atadas a factores excesivamente altos. Incluso hay casos, como el del langostino, que ni siquiera están reglamentadas. **Tendría mucho más sentido la aplicación de coeficientes móviles, que se revisen con cierta periodicidad entre el sindicado y las empresas, atados a las condiciones de mercado de cada momento.**
- e) Por último, **el CCT es extremadamente rígido para la estacionalidad que presenta la actividad**: el convenio prohíbe la contratación de personal transitorio, así como la aplicación de un período de prueba.

2) “Convenio PyME”

Nació tras la crisis del 2001, como una respuesta más flexible frente a las rigideces del CCT 161/75. En los años 90, muchas empresas comenzaron a derivar trabajo a cooperativas por la inviabilidad de seguir operando bajo el convenio tradicional. Entre 1999 y 2001, los gremios buscaron obligar a las firmas a “blanquear” a esos trabajadores, pero muchas de ellas preferían desvincularlos antes que incorporarlos bajo el régimen 161/75. Finalmente, los sindicatos cedieron y se creó el llamado “convenio PyME”.

Este acuerdo establece un garantizado equivalente al Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) y permite el uso de un sistema de “banco de horas”, lo que otorga mayor flexibilidad operativa. Durante los picos de actividad, los empleados pueden superar la jornada de ocho horas diarias y acumular horas extra, que luego se compensan en épocas de baja producción.

3) Cooperativas reglamentadas

Estas cooperativas operan bajo un esquema formal, con garantías similares al SMVM como en el convenio PyME, aunque con acuerdos específicos por especie procesada y valores distintos por kilo. Su ventaja principal es que implican una menor carga laboral y tributaria, lo que las hace más accesibles para muchas empresas. Aunque no ofrecen los mismos niveles de estabilidad o cobertura que los convenios tradicionales, representan un **punto intermedio entre formalidad y flexibilidad.**

4) Cooperativas no reglamentadas

Funcionan completamente fuera del marco legal, sin convenios, garantías salariales y cargas sociales o impositivas. Su existencia promueve el trabajo precario, profundiza la informalidad en el sector y genera competencia desleal para aquellas empresas que contratan bajo alguno de los sistemas comentados previamente, dado que la diferencia en el costo laboral es muy grande.

En conclusión, **la rigidez del CCT 161/75 ha derivado en un equilibrio subóptimo, tanto para las empresas como para los trabajadores**. Las primeras, en particular aquellas que operan hace décadas y en consecuencia han ido contratando bajo el convenio, trabajan a pérdida. Esto, con los años, derivó en la proliferación de cooperativas, que obviamente implican peores condiciones para los trabajadores -en comparación con una relación de dependencia-. El número de afiliados al Sindicato de Obreros de la Industria del Pescado (SOIP) en MDQ es bastante elocuente en este sentido: pasó de 8.000 en la década de los noventa a menos de 3.000 en la actualidad (-63%).

Por último, resulta interesante comparar **dos firmas** que procesan filete de merluza 3x7, **una con empleados en relación de dependencia bajo el CCT 161/75 y otra que contrata una cooperativa reglamentada**. Como puede apreciarse en el siguiente cuadro, **la mano de obra directa es 121% más cara en el primer caso** (61% fileteros, 313% envasado y peones). Esto explica la importante dispersión en los resultados operativos (-35% vs. -3%).

	CCT 161/75		Cooperativa	
	Costo	% s/ total	Costo	% s/ total
Materia prima y materiales directos	1,6	38%	1,6	49%
<i>Materia prima</i>	1,5	36%	1,6	47%
<i>Material de empaque</i>	0,1	2%	0,0	2%
Mano de obra directa	2,1	48%	0,9	28%
<i>Fileteado</i>	1,1	26%	0,7	22%
<i>Envasado y peones</i>	0,9	21%	0,2	7%
Costos indirectos	0,5	12%	0,7	21%
<i>Mano de obra</i>	0,2	5%	0,2	6%
<i>Resto</i>	0,3	7%	0,5	15%
Costos de exportación	0,1	2%	0,1	2%
Costo unitario (US\$ por kg)	4,3		3,3	
Pecio de venta (US\$ por kg)	3,2		3,2	
Resultado	-1,1		-0,1	
en %	-35%		-3%	

Fuente: Invecq en base a empresas del sector y BCRA

Nota: se utiliza el tipo de cambio mayorista promedio de abril, mayo y junio

Región Patagónica: CCT 372/04

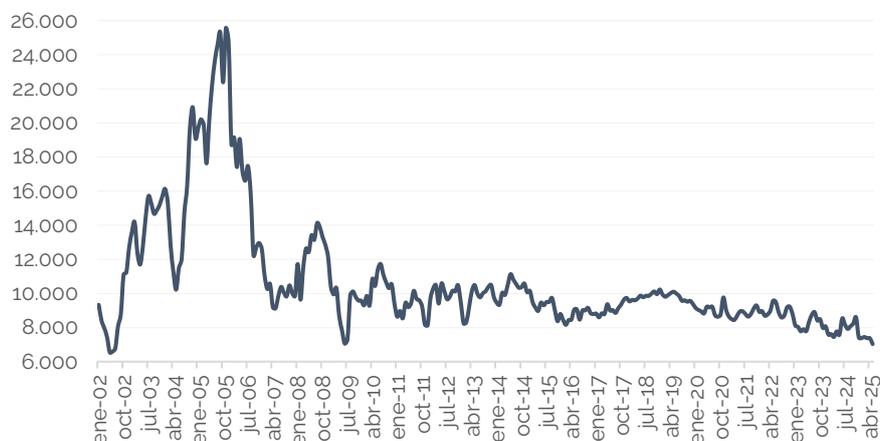
En el sur del país, las plantas están regidas por el **CCT 372/04**, que mantiene una **lógica similar al 161/75 respecto al sistema de garantía salarial básica**.

Pero, además, esta situación **se da en un contexto particular, donde el langostino se ha consolidado como la especie dominante**. A comienzos de los años 2000, su participación era marginal, pero desde entonces ha experimentado un crecimiento exponencial. Frente a esta realidad, el gremio presionó para establecer un **factor de conversión elevado, pese a que su procesamiento no requiera mucha formación** -más detalles a continuación-. Las empresas aceptaron, ya que en su momento era rentable, dadas las condiciones de mercado; en particular, el bajo número de firmas que elaboraba dicho producto, así como su cotización, que supo ser muchísimo más alto que en la actualidad -ver gráfico-. En este último punto se dieron, en simultáneo, algunos factores puntuales: la reducción en la oferta global como consecuencia de un virus que afectó a las especies de cultivo en importantes productores como Tailandia,

Vietnam e Indonesia, el incremento del combustible y el costo del transporte, y la suba de la demanda mundial.

Precio del langostino

-US\$ por tn; reexpresado en dólares de jun-25-



Fuente: Invecq en base a INDEC y FRED

Nota: NMC 03.06.13.91 hasta 2011, luego 03.06.17.90

Sin embargo, esta decisión trajo aparejados **dos problemas centrales**:

1. Dado que el valor del resto de los productos se ajusta en función a lo que ocurre con el langostino (que, como se explicó, tiene un factor alto que fue *in crescendo*), **algunas especies de menor valor comercial se han vuelto inviables**. De esta manera, las **empresas** que apostaron por el negocio y **han contratado trabajadores en relación de dependencia**, con la idea de sostenerse productivamente procesando, por ejemplo, merluza fuera de la temporada de langostino, **ven seriamente comprometida su ecuación económica-financiera** (por otros motivos también, repasados a lo largo del informe).

Ante esta situación, **aquellas que ingresaron en los últimos años** encontraron un **equilibrio subóptimo**: en lugar de **contratar** empleados en relación de dependencia durante todo el año, lo hacen solamente **por temporada**.

2. **El auge del langostino generó incentivos hacia tareas de menor complejidad técnica**. “Descabezar” esta especie requiere un nivel de capacitación mínimo, a diferencia del fileteado de merluza, que exige más formación. Esta dinámica redujo la disponibilidad de mano de obra calificada.

En resumen, el **boom del langostino** trajo beneficios económicos importantes en su momento, pero también **provocó costos estructurales crecientes y un esquema de liquidación desequilibrado**, que limita la diversificación de la actividad. Esto afecta directamente la sostenibilidad de otras especies y dificulta la operación integral de muchas empresas en la región.

4) Otros costos

También existen **otros costos**, no laborales, **que han crecido desproporcionadamente** durante los últimos años. Además, **si se los compara con otros países, evidencian diferencias sustanciales**.

Un ejemplo elocuente es el **flete**, que **desde 2020 ha aumentado**, en promedio, **20 puntos porcentuales por encima de la inflación**. A su vez, **al comparar estos valores con los de otros países, las diferencias resultan aún más marcadas**. Por caso, transportar mercadería congelada en España, desde Madrid hasta Valencia (366 km), tiene un costo estimado de entre EUR 600 y EUR 700. En cambio, una distancia comparable en Argentina -como la que separa CABA de MDQ (415 km)- cuesta en torno a los \$1.600.000, lo que equivale a aproximadamente EUR 1.200, es decir, **casi el doble**.

Costo del flete
en \$, a precios actuales

Desde	Hacia	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Var. % acumulada
Comodoro Riv.	Caleta O.	727.543	758.327	719.472	780.385	900.602	851.548	17%
Comodoro Riv.	Pto. Deseado	1.306.972	1.378.275	1.314.184	1.451.412	1.704.133	1.611.324	23%
Comodoro Riv.	Pto. Madryn	1.652.115	1.760.251	1.733.360	1.882.520	2.215.950	2.100.911	27%
Comodoro Riv.	Rawson	1.417.829	1.515.662	1.469.514	1.625.253	1.914.622	1.815.226	28%
Comodoro Riv.	Camarones	1.306.972	1.383.823	1.341.029	1.451.418	1.709.802	1.621.039	24%
Comodoro Riv.	Comodoro Riv.	468.571	502.929	495.878	527.677	608.383	579.223	24%
Comodoro Riv.	MDQ	5.511.088	5.825.591	4.805.756	5.298.696	6.192.234	5.870.770	7%
Caleta O.	Pto. Deseado	1.171.429	1.223.532	1.164.799	1.286.273	1.515.130	1.436.473	23%
Caleta O.	Pto. Madryn	2.096.001	2.221.269	2.198.899	2.382.797	2.805.351	2.659.714	27%
Caleta O.	MDQ	6.041.146	5.997.250	5.403.094	5.966.225	7.026.839	6.662.047	16%
Rawson	Pto. Deseado	2.490.515	2.640.376	2.624.168	2.824.624	3.327.653	3.154.901	27%
Pto. Madryn	Pto. Deseado		3.261.593	2.816.104	3.069.112	3.615.726	3.428.019	5%
Pto. Madryn	MDQ		4.144.565	3.385.660	4.192.701	4.937.633	4.681.301	13%
Pto. Deseado	MDQ			6.334.282	6.732.874	7.740.292	7.338.462	16%
Camarones	Pto. Deseado			2.355.028	2.555.166	3.009.964	2.853.705	23%

Fuente: Invecq en base a Cámaras de Pesca e INDEC

Esto **sintetiza varios problemas del país**. Por un lado, un **tema estructural**: la baja inversión en capital de las últimas décadas derivó en redes de transporte deterioradas e ineficientes, lo que aumenta el costo de operar. De hecho, en el último Índice de Competitividad Global elaborado por el Foro Económico Mundial ([ver informe](#)), **Argentina ocupa el puesto 92 de 141 en lo que hace a la calidad de las rutas**. Pero, además, hay **otro tema**, al menos en la Patagonia, y es que existe una única Cámara que aglomera a las empresas que brindan el servicio; con lo cual, la **nula competencia, se traduce en mayores precios**. De hecho, si se mide el costo cada 100 km, se evidencian anomalías importantes, que pueden estar reflejando justamente esta concentración de mercado. El caso más claro es el flete dentro de Comodoro Rivadavia.

Desde	Hacia	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Comodoro Riv.	Caleta O.	918.615	957.483	908.424	985.335	1.137.124	1.075.186
Comodoro Riv.	Pto. Deseado	444.548	468.801	447.001	493.678	579.637	548.070
Comodoro Riv.	Pto. Madryn	375.481	400.057	393.945	427.845	503.625	477.480
Comodoro Riv.	Rawson	369.226	394.704	382.686	423.243	498.600	472.715
Comodoro Riv.	Camarones	502.681	532.240	515.781	558.238	657.616	623.477
Comodoro Riv.	Comodoro Riv.	46.857.144	50.292.873	49.587.843	52.767.720	60.838.330	57.922.308
Comodoro Riv.	MDQ	344.443	364.099	300.360	331.168	387.015	366.923
Caleta O.	Pto. Deseado	565.908	591.078	562.705	621.388	731.947	693.948
Caleta O.	Pto. Madryn	400.765	424.717	420.440	455.602	536.396	508.549
Caleta O.	MDQ	366.130	363.470	327.460	361.589	425.869	403.760
Rawson	Pto. Deseado	364.644	386.585	384.212	413.561	487.211	461.918
Pto. Madryn	Pto. Deseado		446.794	385.768	420.426	495.305	469.592
Pto. Madryn	MDQ		360.397	294.405	364.583	429.359	407.070
Pto. Deseado	MDQ			342.394	363.939	418.394	396.674
Camarones	Pto. Deseado			428.187	464.576	547.266	518.855

Fuente: Invecq en base a Cámaras de Pesca e INDEC

Por último, tal como se comentó en la segunda sección, **la apreciación del peso “infla” los costos en moneda extranjera**, por lo que si el análisis se realiza en dólares, el aumento de los últimos años es considerablemente mayor (ver cuadro).

Costo del flete
en US\$ corrientes

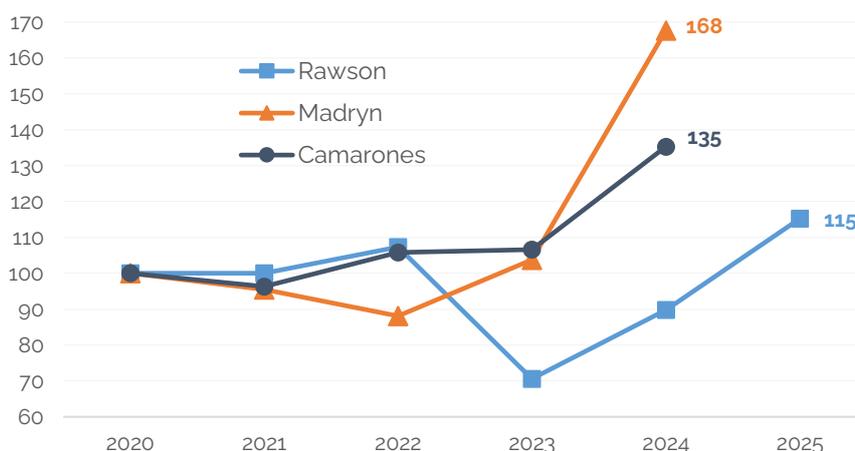
Desde	Hacia	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Var. % acumulada
Comodoro Riv.	Caleta O.	386	445	538	609	647	750	94%
Comodoro Riv.	Pto. Deseado	693	810	982	1132	1225	1419	105%
Comodoro Riv.	Pto. Madryn	877	947	1316	1469	1593	1851	111%
Comodoro Riv.	Rawson	752	894	1098	1268	1376	1599	113%
Comodoro Riv.	Camarones	693	776	1030	1132	1229	1428	106%
Comodoro Riv.	Comodoro Riv.	249	271	381	412	438	510	105%
Comodoro Riv.	MDQ	2.924	3.135	3.592	4.135	4.451	5.171	77%
Caleta O.	Pto. Deseado	622	719	871	1.004	1.089	1.265	104%
Caleta O.	Pto. Madryn	1.112	1.195	1.689	1.859	2.017	2.343	111%
Caleta O.	MDQ	3.205	3.519	4.038	4.655	5.051	5.868	83%
Rawson	Pto. Deseado	1.321	1.421	2.005	2.204	2.392	2.779	110%
Pto. Madryn	Pto. Deseado		1.900	2.139	2.394	2.599	3.019	58%
Pto. Madryn	MDQ		2.415	2.571	3.271	3.549	4.123	73%
Pto. Deseado	MDQ			4.729	5.256	5.564	6.464	37%
Camarones	Pto. Deseado			1.784	1.993	2.164	2.514	43%

Otro costo no laboral importante es el de la **estiba**. En el [informe anterior](#) se analizó el caso de **MDQ**, en donde **las empresas no tienen permitido realizar la descarga** en muelle con personal propio o con los mismos tripulantes -como sí ocurre en países líderes en la pesca, como el caso de Países Bajos-, sino que **se ven forzados a contratar cooperativas** para dicho trabajo; las cuales, **al ser muy pocas, fijan las tarifas**. Además, el ingreso de nuevas compañías al mercado depende del Consorcio Portuario y está “cerrado” desde hace años, garantizando una renta en pocas manos. **Si bien esto es un costo elevado para el primer eslabón de la cadena, obviamente tiene impacto en las plantas procesadoras ya que los barcos fresqueros lo trasladan al precio de venta de la materia prima.**

Pero incluso, en la **región Patagónica, las plantas en tierra asumen dicho costo, con lo cual el impacto es directo**. En línea con lo descrito para el caso de los fletes, la estiba no solo ha aumentado considerablemente en los últimos años, sino también que su nivel es muy elevado si se lo compara frente a otros países. En relación con lo primero, **los aumentos en términos reales oscilan entre el 15% (Rawson) y 68% (Puerto Madryn) desde 2020**. Por su parte, en cuanto al nivel, el costo de descarga puede alcanzar hasta US\$0,3 por kg mientras que una comparación internacional con España, donde el costo de ubica en torno a los US\$0,05, refleja un **sobrecosto en Argentina que supera el 500%**.

Costo estiba: evolución real en pesos

-base 100=2020-

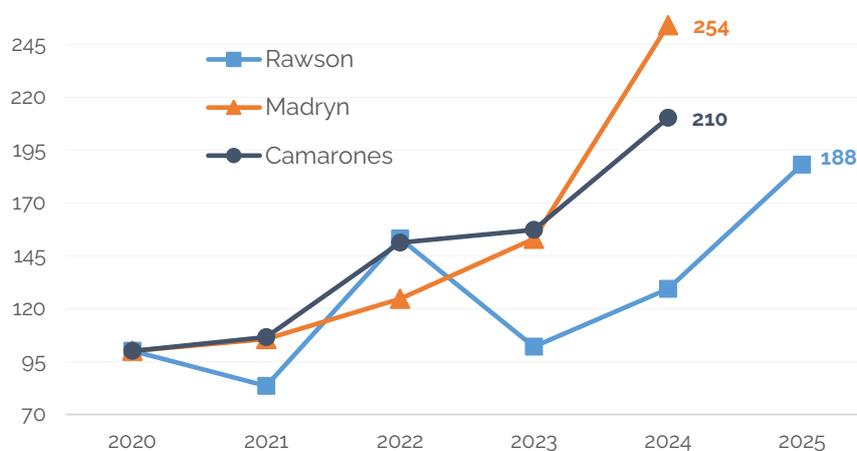


Fuente: Invecq en base a Cámaras de Pesca e INDEC

A su vez, tal como se comentó para el caso del flete, **si el análisis se hace en dólares, los aumentos son mucho mayores** -entre 88% y 154%- dada la apreciación del peso.

Costo estiba: evolución en dólares

-base 100=2020-



Fuente: Invecq en base a Cámaras de Pesca, INDEC y BCRA

Asimismo, **en la Patagonia existe una distorsión significativa**: la descarga de un cajón de anchoa de 40-36 kg tiene un valor de \$2.200, y uno de merluza del mismo peso cuesta \$3.500; pero la de langostino, que pesa entre 16 y 18 kg, asciende a \$5.800. Incluso se presume que, con la llegada de los primeros buques fresqueros a la región, dicho costo podría incrementarse aún más, alcanzando los \$7.000. Según fuentes del sector, en MDQ, por ejemplo, o en el exterior, esta diferencia no existe: todos los cajones tienen el mismo precio sin importar la especie.

Una posible solución podría abordarse a través de dos vías: a) mediante la **negociación con el Sindicato Unidos Portuarios Argentinos (SUPA) y las empresas de estibaje**, con el fin de racionalizar las tarifas actuales; b) **desregulando la actividad**, permitiendo que cualquier persona con el equipamiento pueda efectuar las tareas de estiba, sin necesidad de estar afiliado al gremio, tal como sucede en otros países.

No obstante, **la dificultad central radica en que los puertos son de jurisdicción provincial**, por lo que cada autoridad portuaria debería emitir resoluciones específicas que, por ejemplo, liberen los registros para habilitar empresas de estibaje y permitan su operación aunque no cuenten con personal afiliado al SUPA.

Otro ejemplo ilustrativo es el de la temporada de pesca en **Rawson**, donde actualmente se abonan \$6.000 por cada cajón de langostino descargado. En ese contexto, **algunos estibadores** han llegado a percibir ingresos diarios de hasta \$1.000.000, **superando ampliamente tanto a los marineros como a cualquier empleado de planta**.

Un buque típico de Rawson descarga alrededor de 1.800 cajones por viaje y requiere aproximadamente ocho personas para la descarga. Cada cuadrilla puede descargar en torno a cuatro buques por día, ya que el tiempo estimado de descarga por embarcación es de entre dos y tres horas. Dado que estos buques operan solamente durante la temporada (en torno a 120 días al año), se estima una descarga total de 864.000 cajones por temporada.

Ahora **suponga que el armador pudiese conformar su propio equipo de descarga, y contratase ocho trabajadores en relación de dependencia, con una remuneración mensual bruta de \$5.000.000**. Considerando un adicional del 60% en concepto de cargas sociales y una duración de 13 meses -se incluye aguinaldo-, el costo total anual ascendería a \$832.000.000. Dividido por los 864.000 cajones, **se obtiene un costo unitario de \$962, cuando hoy cuesta \$6.000**. Incluso si esta misma cuadrilla descargara únicamente un buque diario, el costo por cajón sería \$3.852, un 36% menos que la tarifa vigente, lo cual deja en evidencia la irracionalidad de dicho valor.

Cabe señalar que los estibadores de Rawson son trabajadores eventuales, sin estabilidad laboral, y que permanecen inactivos durante una parte considerable del año. **Bajo el esquema propuesto**, podrían contar con un ingreso mensual estable, incluyendo aguinaldo y vacaciones, lo cual representaría una

mejora sustancial en sus condiciones laborales, a la vez que permitiría racionalizar los costos del sector.

5) Regulaciones

También existen otras áreas cuya revisión resulta esencial para mejorar la competitividad de las plantas en tierra. Si bien estos aspectos son más difíciles de cuantificar, su impacto potencial es significativo, tanto en la reducción de costos operativos como en la posibilidad de redimensionar o reasignar personal actualmente abocado a tareas puramente administrativas, derivadas de una estructura normativa excesivamente burocrática.

A continuación, se detallan los principales ejes donde sería conveniente avanzar con procesos de desregulación o simplificación normativa:

1) SENASA

- a) Simplificación de los procedimientos para la habilitación industrial.
- b) Revisión del régimen de habilitación de destinos de exportación, que hoy implica el pago de una tasa por cada nuevo país al que se pretende exportar.
- c) Simplificación y reducción de los costos de aprobación de rotulados, ya que se cobra una tasa por cada nuevo producto (envase, marca, corte, etc.).
- d) Incorporación plena de la firma digital para los certificados sanitarios.
- e) Eliminación de la Tasa de Servicios Requeridos.
- f) Eliminación de la Tasa por Horas Extraordinarias. SENASA exige un pago extraordinario por realizar fiscalizaciones fuera de su jornada laboral, pero dentro de las horas de funcionamiento lógico y racional de cualquier fábrica. Esto resulta en una clara fuente negativa de incentivos y de potenciales discrecionalidades.
- g) Digitalización integral de los certificados, lo cual permitiría reducir costos logísticos vinculados al envío físico de documentación al exterior (por ejemplo, mediante servicios como DHL).
- h) Aun cuando los Decretos 473/81 y 815/99 son claros al afirmar que todo productor con habilitación SENASA solo debe responder ante tal organismo, la gran cantidad de entidades dedicadas al control alimentario (SENASA, ANMAT, CONAL, INAL, entre otros) genera confusión respecto a las responsabilidades y jerarquías, no solo en los productores sino también en los distintos organismos y autoridades. Ante esto, queda en evidencia la necesidad de capacitar a los funcionarios de cada organismo y priorizar el perfil técnico y profesional dentro del personal.
- i) Pese a que la pesca exporte gran parte de su producción, resulta fundamental expandir las cantidades y destinos. Para esto es necesario establecer relaciones fluidas y sin trabas a través de un mecanismo de *prelisting* gestionado por SENASA. De esta manera, la carga burocrática y administrativa no recaerá sobre los productores, permitiendo que estos cuenten con una mayor oferta de mercados donde colocar sus productos.

2) Subsecretaría de Pesca de la Nación

- a) Revisión de ciertos planes de manejo, cuya implementación genera costos adicionales e incluso sanciones desproporcionadas.
- b) Eliminación de la tasa de inspección.
- c) Eliminación de la tasa por marcado de redes.
- d) Simplificación del régimen normativo vinculado a la trazabilidad, la parte de pesca electrónica y los certificados de captura legal. En este sentido, resulta especialmente ineficiente el esquema actual del

sistema SiFiPA, que obliga a cargar dos veces la misma información con el único objetivo de obtener los Certificados de Captura Legal, cuya emisión requiere además el pago a la autoridad pesquera por la firma.

Cabe destacar que los ítems a), b) y c) inciden más en el primer eslabón de la cadena, pero que afectan indirectamente a las plantas elaboradoras vía mayores precios.

3) ARCA – Aduana

a) Eliminación o reducción del pago por habilitaciones para la verificación de cargas.

b) Eliminación del pago anticipado del impuesto a las ganancias por exportaciones (GAEX). Este pago, que se exige cuando se factura a un país distinto del destino final de la mercadería, si bien es imputable a cuenta, implica una inmovilización de recursos cuyo recupero puede demorarse considerablemente.

c) La creación de la Cuenta Única Fiscal, en donde se centralicen los créditos y débitos relacionados a ARCA para evitar la permanente acumulación de saldos a favor de las empresas, que se vuelven irrecuperables/se recuperan con mucho tiempo de demora, elevando el costo financiero.

4) Provincias

Debe reducirse de manera urgente el Impuesto a los Ingresos Brutos, en tanto representa uno de los gravámenes más distorsivo y dañinos, por su incidencia reiterada y asimétrica en cada uno de los eslabones de la cadena de producción. Esta reducción debe estar compuesta por:

- Eliminación del cobro de percepciones
- Pago de tasa punitiva por los saldos técnicos no devueltos al contribuyente
- Unificación de tasas en todas las jurisdicciones
- Progresiva reducción de las tasas hasta su final eliminación

6) Conclusión

El informe presenta evidencia de que **el segmento de plantas procesadoras del sector pesquero atraviesa una situación de extrema fragilidad económica**, producto de una combinación de factores adversos, tanto externos como internos. Por un lado, precios internacionales y un TCR en mínimos históricos, más la vigencia de los DEX, reducen los ingresos del sector. Al mismo tiempo, los costos -tanto laborales como logísticos, regulatorios y fiscales- se mantienen elevados, profundizando una **ecuación operativa que hoy resulta negativa**. En todos los escenarios analizados, **las empresas trabajan con márgenes negativos** que, en los casos más críticos, alcanzan pérdidas del 60%.

En este contexto, se hace evidente que **la agenda de reformas es una condición necesaria para restablecer la competitividad** del sector. Las principales líneas de acción podrían contemplar:

- **Revisión integral del marco laboral**, adaptando los CCT a las realidades productivas actuales y eliminando distorsiones que desalientan la productividad o fomentan la informalidad.
- **Desregulación de actividades críticas como la estiba o el flete**, permitiendo la competencia.
- **Simplificación administrativa** en organismos como SENASA, la Subsecretaría de Pesca y la Aduana, eliminando trámites redundantes, tasas sin justificación económica y requisitos que encarecen innecesariamente las operaciones.
- **Reducción de la presión tributaria sectorial**, con foco particular en la eliminación de los DEX, en línea con lo que se hizo con el resto de la economías regionales.