



Setiembre 2026

Producción de hortalizas y productos hortícolas secos en Salta y oportunidades de exportación a Brasil

Alcance metodológico. Este documento constituye una evaluación estratégica preliminar. Prioriza organismos oficiales de Argentina, Brasil y Mercosur y utiliza fuentes técnicas verificables sólo de forma complementaria. No debe interpretarse como estudio de factibilidad financiera ni como validación regulatoria para un embarque. Dado que las bases de comercio, producción y precios son dinámicas, no se presentan como “actuales” cifras 2025–2026 que no cuenten con fecha de corte y verificación directa en la fuente primaria. Las calificaciones de productos ordenan prioridades de validación comercial; no expresan una probabilidad de venta ni una rentabilidad demostrada.

Resumen ejecutivo

Salta posee una base hortícola diversificada que combina producciones irrigadas de los valles templados, producciones subtropicales del norte provincial y una especialización distintiva en pimiento para pimentón en los Valles Calchaquies. Esa heterogeneidad permite pensar en exportaciones a Brasil, pero no todos los productos tienen la misma capacidad para absorber el costo de la distancia, la cadena de frío, el cruce fronterizo y los requisitos fitosanitarios. El criterio central del estudio es, por lo tanto, seleccionar productos en los que la ventaja productiva salteña se traduzca en una ventaja comercial efectiva y no solamente en disponibilidad física de mercadería. (INDEC, 2021; INTA, s. f.; Gobierno de la Provincia de Salta, s. f.)

El acceso preferencial al mercado brasileño constituye una ventaja relevante: los productos originarios del Mercosur pueden ingresar con preferencia arancelaria intrazona cuando cumplen el régimen de origen aplicable y presentan la documentación correspondiente. Sin embargo, el arancel no es el principal obstáculo para las hortalizas salteñas. En productos frescos pesan más la

vida útil, la regularidad, el acondicionamiento, los residuos de fitosanitarios, el riesgo de demoras y el costo terrestre hasta los centros consumidores brasileños. Para productos deshidratados o secos, la logística se vuelve proporcionalmente menos gravosa porque aumenta el valor por kilogramo y desaparece buena parte de la urgencia de la cadena de frío. (MERCOSUR, s. f.; ALADI, s. f.; MAPA, s. f.)

La línea que presenta la mayor prioridad de validación comercial es la de productos secos o semiprocesados vinculados con ventajas productivas existentes, en particular pimiento seco/pimentón o paprika, sujeto a la clasificación arancelaria específica y a controles exigentes de inocuidad. En un segundo nivel aparecen cebolla y ajo, frescos o deshidratados, siempre que se construyan escala, clasificación, curado y una ventana comercial brasileña que compense el flete. Tomate, zapallo y otras hortalizas frescas de bajo valor por kilogramo presentan una prioridad menor: pueden participar en operaciones puntuales, pero la evidencia disponible en esta versión no permite considerarlos una plataforma exportadora estable desde Salta hacia el sudeste brasileño.

Un punto crítico es la terminología. En la Nomenclatura del Sistema Armonizado, las hortalizas secas/deshidratadas se concentran en la partida 0712, mientras que las legumbres secas —por ejemplo porotos— se clasifican en la partida 0713. Además, los pimientos secos del género *Capsicum*/Pimenta destinados a especias suelen encuadrarse en el capítulo 09. Dado que Salta es una provincia fuertemente asociada a porotos y pimentón, una evaluación que los agrupara indiscriminadamente como “hortalizas secas” conduciría a errores de mercado, aranceles, requisitos y estadísticas. (WCO, s. f.; MERCOSUR, s. f.)

Tabla 1
Prioridad de validación comercial preliminar para Brasil

Producto / familia	Formato	Prioridad de validación	Fundamento principal	Condición crítica
Pimiento para pimentón / paprika	Seco, entero, triturado o molido	ALTA	Especialización territorial salteña; relación valor/peso favorable; logística más tolerante a distancia.	Estandarización de color, humedad, residuos, carga microbiana y trazabilidad; clasificación NCM correcta.
Cebolla	Fresca / curada	MEDIA-ALTA	Brasil registra importaciones en determinadas ventanas; Mercosur puede reducir la barrera arancelaria.	Ventana de precio, calibre, curado, pérdidas, flete y competencia de Cuyo y producción brasileña.

Producto / familia	Formato	Prioridad de validación	Fundamento principal	Condición crítica
Ajo	Fresco / curado	MEDIA-ALTA	Brasil recurre históricamente a importaciones; Argentina es un origen regional relevante.	Escala productiva salteña, calidad comercial, curado, empaque y competencia argentina/asiática.
Cebolla / ajo deshidratados	Seco industrial	MEDIA-ALTA	Mayor valor por kg y menor sensibilidad logística; posible demanda de industria alimentaria.	Planta de deshidratado, energía, inocuidad y contratos industriales.
Pimiento / ají fresco	Fresco refrigerado	MEDIA	Posibles nichos y contraestación.	Cadena de frío, uniformidad, tiempos de tránsito y mercado objetivo.
Tomate	Fresco	BAJA-MEDIA	Puede haber ventanas puntuales.	Muy perecedero, Brasil es gran productor y el flete pesa mucho sobre el valor.
Zapallo y otras cucurbitáceas	Fresco	BAJA-MEDIA	Buena conservación relativa en algunos cultivares.	Producto voluminoso y de menor valor unitario; costo terrestre elevado.
Porotos (fuera del alcance estricto de "hortalizas secas")	Legumbre seca, NCM 0713	ALTA COMO LÍNEA ADYACENTE	Salta cuenta con escala y experiencia exportadora.	Demanda brasileña cíclica, calidad, tipo comercial y precio frente a producción doméstica.

Nota. La calificación expresa una prioridad de validación comercial basada en compatibilidad productiva, logística y regulatoria; no es una proyección de ventas, participación de mercado ni rentabilidad. Debe contrastarse con precios, fletes, oferta exportable y series de importación de Comex Stat por NCM y mes.

1. Objetivo, alcance y método

El objetivo es evaluar, a nivel preliminar, las condiciones productivas, regulatorias, logísticas y comerciales que podrían sostener exportaciones de hortalizas frescas y productos hortícolas secos o deshidratados desde Salta hacia Brasil. El análisis combina tres perspectivas: base productiva provincial, acceso comercial y regulatorio dentro del Mercosur, y competitividad logística frente a la oferta brasileña y de otros orígenes. El enfoque está orientado a productores, empacadores, cooperativas, inversores y empresas comercializadoras.

La jerarquía de fuentes sigue el criterio solicitado: primero se utilizan instituciones oficiales —INDEC, SENASA, INTA, Gobierno de Salta, MAPA, MDIC/SECEX, IBGE, Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), Mercosur y ALADI—; en segundo término se incorporan fuentes técnicas verificables, como CEPEA/ESALQ-USP, FAOSTAT e ITC Trade Map, principalmente para contrastar tendencias, precios o estructura de mercado. Las series de comercio exterior deben

actualizarse desde Comex Stat y, para Argentina, desde INDEC/Sistema de Consulta de Comercio Exterior antes de cerrar un plan de negocios. (MDIC, s. f.; INDEC, s. f.)

La unidad de análisis no es “la horticultura” en abstracto, sino la combinación producto–formato–ventana de cosecha–destino. Un tomate fresco, una cebolla curada, una cebolla deshidratada y un pimentón molido tienen estructuras de costos, vida útil, requisitos sanitarios y canales comerciales muy diferentes. Por eso el informe evita conclusiones generales y ordena las alternativas como prioridades de validación, no como pronósticos de éxito comercial.

1.1. Nivel de evidencia y límites de inferencia

El informe distingue entre hechos respaldados por fuentes institucionales, inferencias técnicas y aspectos todavía pendientes de medición. El marco aduanero general, la identificación de autoridades competentes y la separación entre las partidas 0712, 0713 y 0904 presentan un nivel de confianza alto a escala conceptual, sujeto siempre a confirmar el NCM de ocho dígitos y la normativa vigente para la operación concreta.

La caracterización territorial de la horticultura salteña y la comparación cualitativa entre productos presentan un nivel de confianza medio-alto: se apoyan en fuentes oficiales y técnicas, pero la oferta exportable 2026–2027 requiere actualización por cultivo, municipio, rendimiento comercial, calendario, empaque y trazabilidad. La priorización de productos debe entenderse, por lo tanto, como una hipótesis de trabajo que indica qué líneas conviene validar primero.

El tamaño actual del mercado brasileño por NCM, los precios de importación, los costos de flete, los tiempos efectivos de frontera y los márgenes presentan un nivel de evidencia insuficiente para afirmar factibilidad económica en esta versión. Esos componentes deben completarse con una extracción fechada de Comex Stat/IBGE, cotizaciones logísticas y ofertas de compradores antes de adoptar decisiones de inversión, expansión de superficie o embarque.

2. Definición aduanera: hortalizas frescas, secas y legumbres

La correcta clasificación arancelaria es un requisito previo a cualquier análisis de mercado. El capítulo 07 del Sistema Armonizado comprende hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; dentro de él, la partida 0712 incluye determinadas hortalizas secas, incluso cortadas, trituradas o pulverizadas, pero no preparadas de otra forma. La partida 0713 corresponde a legumbres secas desvainadas, grupo en el que se encuentran los porotos. Por otra parte, los frutos secos del género *Capsicum* o *Pimenta* destinados a especias pueden ubicarse en la partida 0904. (WCO, s. f.; MERCOSUR, s. f.)

Esta diferencia es particularmente importante para Salta. El pimiento para pimentón es hortícola en términos agronómicos, pero su clasificación comercial final puede migrar al capítulo de

especias según la forma de presentación. Los porotos, aunque suelen incluirse coloquialmente dentro del universo “hortícola”, deben estudiarse por separado. Antes de cotizar, el exportador debe confirmar el NCM de ocho dígitos vigente en Argentina y Brasil, la descripción legal, el tratamiento administrativo y el régimen de origen.

Tabla 2
Mapa aduanero orientativo

Familia	HS/NCM de referencia	Observación
Tomate fresco	0702	Producto muy perecedero; revisar requisitos fitosanitarios por origen.
Cebolla y ajo frescos	0703	Incluye cebollas, chalotes, ajos y otros bulbos; el NCM de 8 dígitos debe verificarse.
Pimientos y ajíes frescos	0709 / subpartida específica	La clasificación depende del producto exacto.
Hortalizas secas / deshidratadas	0712	Incluye, entre otras, cebolla seca y otras hortalizas secas no preparadas de otro modo.
Legumbres secas (porotos)	0713	No confundir con 0712. Es una línea exportadora distinta.
Capsicum/Pimenta seco para especias	0904	Puede comprender pimientos secos, triturados o molidos según presentación.

Nota. Códigos a nivel HS orientativo. Para una operación real debe confirmarse el NCM de 8 dígitos vigente, su tratamiento administrativo en Siscomex y la nomenclatura argentina.

3. Base productiva de Salta

3.1. Diversidad agroecológica y localización

La horticultura salteña se apoya en una fuerte diversidad agroecológica. Los valles templados irrigados permiten cultivar hortalizas de fruto, bulbo y hoja; los Valles Calchaquíes combinan altura, radiación y sequedad relativa útiles para pimiento destinado a pimentón y otras producciones de nicho; y el norte provincial dispone de condiciones subtropicales capaces de generar calendarios distintos de los de las regiones templadas. Esta diversidad puede transformarse en una ventaja de contraestación o de escalonamiento de cosechas, aunque la ventaja debe analizarse frente al calendario concreto de cada estado brasileño. (INTA, s. f.; Gobierno de la Provincia de Salta, s. f.)

Tabla 3
Zonas productivas y funciones posibles en una estrategia exportadora

Zona	Producciones/aptitudes relevantes	Función exportadora potencial	Riesgo/limitante
------	-----------------------------------	-------------------------------	------------------

Zona	Producciones/aptitudes relevantes	Función exportadora potencial	Riesgo/limitante
Valle de Lerma y áreas irrigadas cercanas	Horticultura diversificada: tomate, pimiento, cebolla, hojas y otras hortalizas.	Provisión de frescos clasificados; abastecimiento a planta de empaque o transformación.	Fragmentación de oferta, escala, homogeneidad y logística poscosecha.
Valles Calchaquíes	Pimiento para pimentón; hortalizas de nicho en ambientes secos y de altura.	Producto seco de alto valor; diferenciación por origen/calidad.	Variabilidad de secado, color, inocuidad, residuos y estandarización.
Norte provincial (Orán/San Martín y áreas subtropicales)	Horticultura temprana y cultivos adaptados a clima cálido.	Ventanas tempranas y diversificación estacional.	Calor, sanidad vegetal, distancia a centros de empaque y consistencia de calidad.
Valle de Siancas y otros oasis irrigados	Producciones complementarias y potencial de articulación logística.	Consolidación regional y cercanía a ejes viales.	Necesidad de escala coordinada y contratos.

Nota. La tabla es una síntesis territorial; la aptitud de cada cultivo debe validarse lote por lote, con agua, suelos, calendario y manejo.

3.2. Información estadística y brecha de datos

La principal limitación para una lectura inmediata del sector es que la estadística hortícola provincial no siempre se publica con la misma frecuencia y nivel de desagregación que los cultivos extensivos. El Censo Nacional Agropecuario 2018 ofrece una línea de base estructural sobre explotaciones, superficies y actividades, mientras que las estadísticas provinciales, SENASA e INTA aportan registros y diagnósticos complementarios. Para diseñar una oferta exportadora 2026–2027 se necesita un relevamiento actualizado por cultivo, municipio, hectáreas efectivas, rendimiento comercial, calendario, empaque disponible y productores con trazabilidad. (INDEC, 2021)

La ausencia de una cifra pública reciente no debe suplirse con estimaciones no verificadas. Para una inversión seria, el primer trabajo de campo consiste en construir un padrón productivo exportable: no solamente cuánto se produce, sino cuánto cumple calibre, uniformidad, residuos, empaque y continuidad suficientes para un comprador brasileño. En hortalizas frescas, la “producción total” suele ser mucho mayor que la “oferta exportable”.

3.3. Pimiento para pimentón como especialización estratégica

El pimiento para pimentón merece un tratamiento especial porque combina una identidad productiva salteña con características favorables para comercio a larga distancia: el producto seco tiene mayor relación valor/peso, puede almacenarse y admite procesos de selección, molienda y estandarización. La oportunidad no es solamente vender materia prima; una cadena de mayor valor

puede incluir secado controlado, limpieza, selección por color, molienda, homogeneización, análisis de residuos, control microbiológico y envases industriales. (INTA, s. f.)

El principal desafío es que el producto seco deja de ser “simplemente agrícola” y pasa a competir como ingrediente alimentario. El comprador brasileño industrial exigirá especificaciones de color, granulometría, humedad, materias extrañas, pesticidas, microorganismos y eventualmente micotoxinas. El secado a campo sin control suficiente puede generar heterogeneidad y riesgos de contaminación. Por ello, la ventaja productiva sólo se convierte en ventaja exportadora si existe una etapa profesional de poscosecha y aseguramiento de calidad.

4. Mercado brasileño

4.1. Tamaño del mercado y estructura competitiva

Brasil es simultáneamente un gran productor y consumidor y, para ciertos productos y períodos, recurre a importaciones. Esa combinación obliga a evitar la idea de que “Brasil compra porque es grande”. En muchos productos frescos el abastecimiento interno es dominante; las importaciones pueden activarse por estacionalidad, problemas de oferta local, diferencias de calidad o conveniencia regional. Las fuentes oficiales para cuantificar esa dinámica son la Produção Agrícola Municipal del IBGE y Comex Stat del MDIC/SECEX. (IBGE, s. f.; MDIC, s. f.)

Para cebolla y ajo, el análisis debe realizarse mes a mes y por estado/destino aduanero porque la oportunidad depende de la fase de la cosecha brasileña. Para tomate fresco, el mercado brasileño presenta elevada producción doméstica y el producto tolera mal viajes largos, por lo que el comercio internacional tiende a ser más restringido. Para ingredientes secos, la lógica es distinta: la industria puede importar por precio, especificación y continuidad, y el costo logístico representa una fracción menor del valor final.

4.2. Qué debe extraerse de Comex Stat antes de vender

- Importaciones brasileñas mensuales de los últimos 5–10 años por NCM, en kilogramos y valor monetario reportado por la base, verificando la definición de la variable y los componentes incluidos antes de calcular precios implícitos.
- Países de origen y participación de Argentina, con especial atención a cambios estacionales.
- Precio medio implícito por kilogramo, tratado como indicador y no como cotización comercial.
- Aduanas o estados de ingreso, para inferir el corredor logístico y el destino probable.

- Persistencia: distinguir productos con importación estructural de aquellos que sólo se importan ante faltantes excepcionales.

Este punto es decisivo. Un año con fuerte importación puede responder a una mala cosecha brasileña y no a una demanda estructural. La evaluación correcta debe separar tendencia de episodio. La misma precaución se aplica a precios mayoristas de CEASA/CEPEA: sirven para detectar ventanas, pero no deben extrapolarse linealmente a un precio de importación negociable. (CEPEA, s. f.)

4.3. Evaluación por producto

Cebolla

La cebolla es una de las alternativas más plausibles para comercio regional porque admite curado y transporte terrestre con menor exigencia que tomate o pimiento fresco. Brasil posee producción propia relevante, por lo que la oportunidad aparece en ventanas específicas. Para Salta, la comparación no es sólo contra productores brasileños, sino también contra otras regiones argentinas con mayor tradición exportadora y mejor escala de empaque. El proyecto necesita demostrar que la ventana de cosecha salteña coincide con déficit o precios brasileños suficientes para compensar el mayor costo de origen.

Ajo

Brasil ha recurrido históricamente a importaciones de ajo, y Argentina forma parte de los orígenes regionales capaces de abastecerlo. Sin embargo, la principal producción exportadora argentina se concentra fuera de Salta. El desafío salteño sería desarrollar volumen homogéneo, curado, calibre y empaque comparables con proveedores consolidados. Como oportunidad de diversificación, el ajo es más atractivo que productos muy perecederos, pero exige una estrategia de mediano plazo y no una simple salida para excedentes.

Tomate

El tomate fresco presenta la relación riesgo/retorno menos favorable para viajes largos desde Salta. La madurez de cosecha, daños mecánicos, temperatura, tiempos de frontera y variabilidad del precio pueden destruir margen rápidamente. Puede existir una venta táctica en una ventana de desabastecimiento, especialmente a destinos relativamente más cercanos, pero no

debería ser el producto central de un programa exportador a Brasil sin un comprador previamente contratado y una logística de frío validada.

Pimiento y ají frescos

Los pimientos frescos suelen presentar un valor unitario superior al del tomate y pueden atender nichos de mayor precio, pero requieren muy buena clasificación, empaque y frío. La oportunidad aumenta cuando existe un atributo diferenciador —calibre, variedad, color o producción en una ventana precisa— y un canal de distribución que pague esa calidad. Para un exportador nuevo es preferible trabajar con programas cerrados que enviar mercadería a mercado abierto.

Pimentón/paprika y otros secos

A priori, es la línea con mayor compatibilidad estructural entre especialización salteña y distancia a Brasil, por su mayor estabilidad y relación valor/peso. El mercado objetivo no son solamente mayoristas hortícolas, sino fabricantes de alimentos, condimentos, embutidos, snacks y mezclas. La negociación se vuelve técnica: especificación, certificados de análisis, trazabilidad y consistencia entre lotes. Esta ventaja relativa debe validarse con demanda, precios y especificaciones de compradores brasileños.

5. Acceso Mercosur y requisitos de ingreso a Brasil

5.1. Preferencia arancelaria y origen

El comercio Argentina–Brasil se desarrolla dentro del marco del Mercosur y del Acuerdo de Complementación Económica N.º 18. En términos generales, las mercaderías originarias del bloque pueden acceder al comercio intrazona con preferencia arancelaria, siempre que cumplan el régimen de origen vigente y la prueba documental exigida. Para productos agrícolas obtenidos en territorio de un Estado Parte, la determinación de origen suele ser conceptualmente sencilla; no obstante, el exportador debe confirmar la regla específica y el procedimiento vigente para el NCM elegido. (ALADI, s. f.; MERCOSUR, s. f.)

Aun cuando el NCM aplicable goce de arancel intrazona 0% por origen Mercosur, ello no equivale a costo cero. El importador brasileño puede enfrentar ICMS y otros tributos o costos

internos según producto, estado y régimen; además existen honorarios de despacho, almacenaje, inspección y distribución. Para comparar ofertas, el productor salteño debe trabajar con precio puesto en el cliente —o con el Incoterm efectivamente negociado— y no con un valor teórico que oculte el componente terrestre.

5.2. Requisitos fitosanitarios y de vigilancia agropecuaria

Los vegetales frescos pueden estar sujetos a requisitos fitosanitarios específicos definidos por MAPA según producto, parte vegetal y país de origen. La existencia de un requisito autorizado, las declaraciones adicionales del certificado, los tratamientos y la eventual necesidad de licenciamiento o LPCO deben verificarse antes de producir para exportación. SENASA es la autoridad argentina que certifica el cumplimiento fitosanitario de exportaciones vegetales. En frontera, VIGIAGRO/MAPA realiza los controles correspondientes. (SENASA, s. f.; MAPA, s. f.)

Este punto puede determinar la viabilidad más que el arancel. Si un producto no posee condiciones de importación establecidas o requiere un análisis de riesgo fitosanitario, el acceso no puede improvisarse cuando la mercadería ya está cosechada. La empresa debe cerrar el “mapa regulatorio” producto por producto antes de contratar volumen.

5.3. Inocuidad, residuos y productos procesados

Brasil regula límites máximos de residuos de plaguicidas y parámetros de inocuidad mediante ANVISA y otros organismos competentes. Para productos deshidratados, molidos o envasados, además de los aspectos fitosanitarios pueden aplicarse requisitos de alimento procesado, rotulado, microbiología y clasificación de producto vegetal. La normativa brasileña de rotulado nutricional —incluidas RDC 429/2020 e IN 75/2020— cobra especial relevancia si se pretende vender en envase minorista; en ventas industriales a granel, la documentación y rotulado se estructuran de otra forma. (ANVISA, 2020a, 2020b, 2022a, 2022b)

En pimentón/paprika, el plan de calidad debería contemplar como mínimo humedad, color, materias extrañas, identidad botánica, residuos de plaguicidas, microbiología y condiciones de secado y almacenamiento. Cuando el comprador exija especificaciones más estrictas que la norma legal, esas condiciones contractuales deben incorporarse desde la producción.

Tabla 4

Documentación y controles a validar antes del primer embarque

Tema	Autoridad / sistema	Acción mínima
Clasificación NCM	Aduana / NCM Mercosur	Confirmar código de 8 dígitos y descripción del producto.
Origen Mercosur	Autoridad certificadora / ALADI-Mercosur	Confirmar regla de origen y emisión del certificado o sistema digital aplicable.
Requisito fitosanitario	MAPA / VIGIAGRO + SENASA	Verificar requisitos por especie, parte vegetal, origen y destino; emitir certificado fitosanitario si corresponde.
Tratamiento administrativo	Siscomex / Portal Único	Simular NCM y confirmar licencia, LPCO o intervención requerida.
Residuos y alimentos	ANVISA	Validar LMR, microbiología y requisitos de producto procesado.
Rotulado	ANVISA / normativa brasileña	Aplicar reglas de etiqueta cuando el producto se venda en envase minorista.
Embalaje de madera	CIPF / NIMF 15	Usar madera tratada y marcada cuando corresponda.

Nota. No todos los requisitos aplican a todos los productos. La validación debe hacerse por NCM, especie, formato, tipo de empaque y uso final.

6. Logística desde Salta a Brasil

6.1. El problema económico de la distancia

La ubicación de Salta es excelente para articular el NOA y el corredor bioceánico, pero no implica automáticamente cercanía económica con los principales centros consumidores de Brasil. São Paulo, Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul pueden demandar distintos corredores; Mato Grosso do Sul y el oeste brasileño presentan otra geometría. Para hortalizas de bajo valor por kilogramo, el costo terrestre y el riesgo de demoras pueden absorber el margen comercial.

Por ese motivo, la logística debe diseñarse desde el comprador hacia atrás. El punto de partida no debe ser “qué frontera queda más cerca”, sino cuál minimiza costo total, días de tránsito, cantidad de controles, riesgo de ruptura de frío y distancia final al cliente. Para frescos, un corredor algo más largo pero operacionalmente estable puede ser preferible a uno teóricamente corto con doble tránsito aduanero.

Tabla 5

Corredores terrestres a evaluar

Corredor conceptual	Ventaja	Desventaja	Uso más razonable
Salta – NEA argentino – Paso de los Libres/Uruguaiana – sur/sudeste de Brasil	Tránsito bilateral Argentina–Brasil; infraestructura comercial consolidada.	Puede aumentar kilómetros hacia ciertos destinos del sudeste/centro-oeste.	Cebolla/ajo curados, secos y cargas refrigeradas con destino sur de Brasil.

Corredor conceptual	Ventaja	Desventaja	Uso más razonable
Salta – Formosa/Clorinda – Paraguay – Foz do Iguaçu – Paraná/São Paulo	Puede reducir distancia para algunos destinos y conectar con Paraná.	Tránsito por tercer país, dos fronteras internacionales y mayor complejidad documental/operativa.	Secos y frescos sólo con operador de tránsito probado y tiempos controlados.
Salta – Bolivia – Corumbá/centro-oeste	Alternativa geográfica para ciertos destinos del centro-oeste.	Ruta larga/variable, pasos adicionales y menor simplicidad para perecederos.	Sólo si el destino final y costos justifican el corredor.

Nota. Los corredores son conceptuales; la selección final exige cotizaciones reales, tiempos de frontera y simulación por destino. No se recomiendan distancias “de catálogo” como sustituto de una ruta operativa.

6.2. Fresco versus seco

La diferencia logística entre fresco y seco cambia la estrategia. Un camión refrigerado de producto fresco debe proteger temperatura, ventilación, humedad relativa, madurez y tiempos de tránsito; además, las mermas físicas y comerciales pueden ser relevantes. Un producto seco o deshidratado puede viajar en carga seca, consolidarse con mayor flexibilidad y soportar stock, siempre que se controle humedad, plagas de almacén y contaminación. Esta es una de las razones por las que la industrialización primaria mejora la aptitud exportadora de Salta hacia Brasil.

Para productos frescos, la unidad económica debería ser un camión completo o un programa de consolidación muy disciplinado. El grupaje de hortalizas con múltiples aperturas y esperas incrementa el riesgo. Para pimentón y deshidratados, en cambio, cargas parciales y entregas programadas son comercialmente más viables.

7. Competitividad y modelo económico

7.1. Paridad de exportación

La decisión de exportar debe construirse con una paridad inversa desde el precio que puede pagar el mercado brasileño. La fórmula conceptual es: precio máximo al productor/empacador = precio neto de venta en Brasil – margen del importador/distribuidor – impuestos internos no recuperables – transporte internacional – seguros – costos de frontera – acondicionamiento/embalaje – pérdidas esperadas – costo financiero. Si el resultado no supera de manera suficiente la alternativa del mercado argentino, la exportación no es sostenible.

En frescos, una diferencia pequeña de precio puede desaparecer con una demora de 24–48 horas, una merma adicional o un rechazo de calibre. En secos, el riesgo de precio sigue existiendo,

pero la logística es menos sensible al tiempo. Esto justifica exigir un margen de seguridad mayor para productos perecederos.

7.2. Ventajas y desventajas de Salta

Tabla 6

Matriz de competitividad de Salta frente a Brasil

Factor	Efecto	Lectura estratégica
Diversidad agroclimática	Positivo	Permite escalonar cosechas y buscar ventanas.
Especialización en pimentón	Positivo fuerte	Base clara para un producto seco de mayor valor.
Mercosur	Positivo	Reduce barreras arancelarias cuando se cumple origen.
Distancia a grandes centros del sudeste	Negativo	Penaliza frescos de bajo valor y productos voluminosos.
Escala y homogeneidad hortícola	Mixto	Puede requerir organización de productores y central de empaque.
Infraestructura de frío/poscosecha	Mixto	La viabilidad depende de instalaciones concretas, no sólo de producción.
Acceso por varios corredores	Positivo/mixto	Ofrece alternativas, pero algunas agregan fronteras y complejidad.
Capacidad exportadora provincial en agroalimentos	Positivo	Existe cultura exportadora, aunque no siempre específica en hortaliza fresca.

8. Estrategia recomendada de entrada a Brasil

La estrategia aconsejada no es comenzar con un portafolio amplio. Conviene construir una “plataforma de exportación” con dos líneas: una seca/estable y otra fresca oportunista. La línea seca debería priorizar pimentón/paprika y evaluar deshidratados de cebolla/ajo si existe materia prima y energía competitiva. La línea fresca debería concentrarse en cebolla/ajo u otro cultivo con vida poscosecha suficiente y una ventana brasileña comprobada. El tomate fresco sólo debería avanzar con comprador, precio y logística cerrados de antemano.

- Fase 1 — Clasificación y mercado: seleccionar 3–4 NCM exactos y extraer 5–10 años de Comex Stat por mes, origen y aduana.
- Fase 2 — Oferta real: relevar productores, hectáreas, rendimiento comercial, calendario, certificaciones, empaque y volumen exportable semanal.
- Fase 3 — Homologación: tomar muestras, realizar análisis de residuos/inocuidad y preparar ficha técnica en portugués.
- Fase 4 — Logística piloto: cotizar al menos dos corredores y dos operadores; medir tránsito puerta a puerta y costo por kg.
- Fase 5 — Venta: priorizar importadores/distribuidores o industrias con programa de compra; evitar consignación abierta en la primera campaña.

- Fase 6 — Escala: sólo ampliar área o capacidad de secado después de validar repetición de compra y margen neto.

9. Productos prioritarios para validación comercial

9.1. Pimentón/paprika: línea prioritaria para validación

La línea con mayor coherencia estructural para ser validada consiste en transformar la especialización de los Valles Calchaquíes en un ingrediente estandarizado para la industria brasileña. El producto debería venderse con ficha técnica, trazabilidad por lote, análisis de laboratorio y especificación de color, humedad y granulometría. La propuesta de valor puede combinar origen argentino, consistencia y cercanía regional frente a proveedores extra-Mercosur, pero debe competir en precio y calidad; el origen por sí solo no genera una prima.

La inversión prioritaria sería poscosecha: secado controlado o mejorado, limpieza, selección, molienda si corresponde, detección de materias extrañas, control microbiológico, almacenamiento seco y sistema de trazabilidad. El producto puede venderse entero, triturado o molido según la demanda y la clasificación aduanera. Antes de invertir, debe entrevistarse a compradores brasileños para determinar especificaciones exactas y formatos de entrega.

9.2. Cebolla: proyecto de ventana

La cebolla debe tratarse como un negocio de ventana y no como una exportación permanente. La oportunidad surge cuando el precio brasileño y el calendario de cosecha permiten absorber el flete. El sistema productivo salteño necesitaría variedades adecuadas, curado correcto, clasificación por calibre, envases compatibles con el cliente y stock suficiente para completar camiones. La medición clave es margen por kilogramo después de merma y transporte, no precio nominal en mercado de destino.

9.3. Deshidratados de cebolla/ajo: proyecto industrial

Si el relevamiento detecta descarte comercial sano o producción suficiente, una planta de deshidratado puede convertir un problema de perecibilidad en un ingrediente industrial. No obstante, el negocio depende de costo energético, rendimiento de deshidratación, inocuidad y escala. Debe compararse el costo salteño con proveedores globales de gran escala antes de invertir. Una planta pequeña puede ser competitiva en nichos regionales o calidades específicas,

pero no debe suponerse que la preferencia Mercosur compensa automáticamente diferencias de productividad.

10. Riesgos principales

Tabla 7
Mapa de riesgos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
No coincidir con ventana brasileña	Media-Alta	Alto	Serie mensual Comex Stat + precios CEASA/CEPEA + contrato previo.
Demora fronteriza en fresco	Media	Alto	Operador experimentado, documentación previa, temperatura registrada y margen de vida útil.
Rechazo fitosanitario o residuos	Baja-Media si se gestiona	Muy alto	Protocolo de campo, auditoría, análisis preembarque y verificación MAPA/SENASA.
Oferta insuficiente u heterogénea	Media-Alta	Alto	Programa de productores, especificación común y central de clasificación.
Volatilidad de precios y tipo de cambio	Alta	Medio-Alto	Contratos, cláusulas de ajuste, ciclos cortos y costo en moneda compatible.
Dependencia de un comprador	Media	Alto	Diversificar 2–3 clientes y mantener mercado argentino alternativo.
Problemas de inocuidad en secos	Media	Muy alto	Secado higiénico, análisis, BPM/HACCP y trazabilidad.

11. Indicadores que deben medirse antes de invertir

- Volumen exportable real por semana y por mes, no producción total.
- Costo de cosecha, clasificación, empaque, secado y merma por kilogramo comercial.
- Flete puerta a puerta por corredor y tiempo medio/percentil alto de tránsito.
- Precio brasileño neto comparable por mes y calidad.
- Requisitos fitosanitarios y administrativos vigentes por NCM y especie.
- Porcentaje de lotes que cumplen LMR y especificación del comprador.
- Tasa de rechazo, reclamos y diferencia entre peso cargado y peso comercial recibido.
- Margen neto exportador comparado con la venta doméstica.

12. Conclusiones

Salta dispone de una base productiva y de capacidades agroalimentarias compatibles con una eventual participación en el mercado brasileño, pero la estrategia debe ser selectiva y validarse producto por producto. La ventaja del Mercosur puede facilitar el acceso arancelario cuando se cumplen las reglas de origen, aunque no elimina los requisitos sanitarios ni la penalización

logística. El criterio de selección debe favorecer productos con vida útil, valor por kilogramo, diferenciación y ventanas de mercado suficientes para absorber la distancia.

Dentro de esta evaluación cualitativa, la línea que merece mayor prioridad de validación es el pimiento seco/pimentón-paprika, seguida por hortalizas deshidratadas cuando exista escala industrial y por cebolla/ajo en ventanas específicas. Esta jerarquía no equivale a rentabilidad demostrada: debe confirmarse con demanda, precios, costos y oferta exportable. Las hortalizas frescas muy perecederas deben considerarse operaciones tácticas, no la base del proyecto. En paralelo, los porotos merecen un estudio separado: no son “hortalizas secas” en términos aduaneros, pero representan una capacidad salteña exportadora que puede aprovechar oportunidades cíclicas en Brasil.

La recomendación operativa es realizar una validación de 60–90 días basada en datos oficiales y compradores reales: seleccionar NCM, descargar series de Comex Stat, relevar oferta exportable en Salta, confirmar requisitos MAPA/SENASA, cotizar logística y enviar muestras. Sólo después de verificar margen y repetición de demanda debería ampliarse superficie o instalarse capacidad de proceso. La fortaleza del proyecto no estará en producir más, sino en producir exactamente la especificación y el calendario que el mercado brasileño compra.

Apéndice A. Guía de consulta de fuentes oficiales

Tabla A1
Consultas recomendadas para actualización 2026–2027

Pregunta	Fuente oficial	Consulta
¿Cuánto importa Brasil?	MDIC/SECEX – Comex Stat	Importación; NCM; país de origen; mes; 5–10 años; kg y valor. Registrar fecha de extracción.
¿Cuánto produce Brasil?	IBGE – SIDRA/PAM	Cultivo; estado; área cosechada; producción; valor; serie histórica. Registrar año y fecha de consulta.
¿Qué exige Brasil para importar?	MAPA/VIGIAGRO + Portal Único/Siscomex	NCM + producto + país de origen; RFI, LPCO/licencia e inspección.
¿Qué certifica Argentina?	SENASA	Requisito fitosanitario, establecimiento/empacador si aplica y certificado de exportación.
¿Qué residuos están permitidos?	ANVISA	Monografías de ingredientes activos y LMR por cultivo.
¿Cuál es el régimen de origen?	Mercosur / ALADI	Regla vigente por NCM y forma de certificación.

Pregunta	Fuente oficial	Consulta
¿Cuál es la base productiva salteña?	INDEC CNA + Estadísticas Salta + INTA	Superficie, EAP, localización, publicaciones técnicas y actualización de campo.

Referencias

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. (2020a). Resolução da Diretoria Colegiada – RDC nº 429, de 8 de outubro de 2020. Rotulagem nutricional dos alimentos embalados. <https://www.gov.br/anvisa/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. (2020b). Instrução Normativa – IN nº 75, de 8 de outubro de 2020. Requisitos técnicos para declaração da rotulagem nutricional. <https://www.gov.br/anvisa/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. (2022a). Resolução da Diretoria Colegiada – RDC nº 724, de 1º de julho de 2022. Padrões microbiológicos dos alimentos. <https://www.gov.br/anvisa/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. (2022b). Instrução Normativa – IN nº 161, de 1º de julho de 2022. Padrões microbiológicos dos alimentos. <https://www.gov.br/anvisa/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. (s. f.). Monografias de agrotóxicos. Governo Federal de Brasil. <https://www.gov.br/anvisa/pt-br/assuntos/agrotoxicos/monografias-de-agrotoxicos>

Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI]. (s. f.). Acuerdo de Complementación Económica N.º 18 y régimen preferencial del Mercosur. <https://www.aladi.org/>

Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada [CEPEA]. (s. f.). Hortifruti Brasil. Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo. <https://www.hfbrasil.org.br/>

Food and Agriculture Organization of the United Nations [FAO]. (s. f.). FAOSTAT. <https://www.fao.org/faostat/>

Gobierno de la Provincia de Salta. (s. f.). Estadísticas provinciales y producción agropecuaria. <https://estadisticas.salta.gov.ar/>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE]. (s. f.). Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA: Produção Agrícola Municipal. <https://sidra.ibge.gov.br/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC]. (2021). Censo Nacional Agropecuario 2018:

Resultados definitivos. <https://www.indec.gob.ar/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC]. (s. f.). Comercio exterior argentino.

<https://www.indec.gob.ar/>

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria [INTA]. (s. f.). Centro Regional Salta-Jujuy y

publicaciones técnicas de horticultura y pimiento para pimentón.

<https://www.argentina.gob.ar/inta>

International Plant Protection Convention [IPPC]. (s. f.). ISPM 15: Regulation of wood packaging material in international trade. <https://www.ippc.int/>

International Trade Centre [ITC]. (s. f.). Trade Map. <https://www.trademap.org/>

Mercado Común del Sur [MERCOSUR]. (s. f.). Nomenclatura Común del Mercosur, Arancel Externo Común y régimen de origen. <https://www.mercosur.int/>

Ministério da Agricultura e Pecuária [MAPA]. (s. f.). Vigilância Agropecuária Internacional (VIGIAGRO) e requisitos fitossanitários de importação. Gobierno Federal de Brasil.

<https://www.gov.br/agricultura/>

Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços [MDIC]. (s. f.). Comex Stat. Gobierno Federal de Brasil. <https://comexstat.mdic.gov.br/>

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria [SENASA]. (s. f.). Exportación de productos y subproductos de origen vegetal. Gobierno de Argentina. <https://www.argentina.gob.ar/senasa>

World Customs Organization [WCO]. (s. f.). Harmonized System nomenclature.

<https://www.wcoomd.org/>

Apéndice B. Alcances y limitaciones

Este estudio es una evaluación estratégica preliminar y regulatoria a nivel de encuadre; no reemplaza una clasificación arancelaria vinculante, un análisis fitosanitario oficial, una habilitación sanitaria, una cotización logística ni un estudio de factibilidad financiera. Los requisitos pueden cambiar por plaga, campaña, NCM, presentación, destino y normativa. Antes de un embarque debe verificarse la normativa vigente en SENASA, MAPA/VIGIAGRO, ANVISA, Siscomex y Mercosur/ALADI. En consecuencia, el documento es apto para orientar la selección de productos y

la etapa de prefactibilidad, pero no debe utilizarse como única base para invertir, fijar precios o comprometer un embarque.

La principal limitación cuantitativa es que las bases de Comex Stat, IBGE/SIDRA y las estadísticas provinciales son dinámicas y deben consultarse con una fecha de corte definida. Esta versión no incorpora una extracción fechada y auditada de esas series ni cotizaciones logísticas comparables por destino. Por esa razón se evitó presentar cifras actuales no verificadas y se identificaron las principales series, requisitos y validaciones que deben completarse para una versión de factibilidad financiera con volúmenes, precios, fletes, participación de mercado y márgenes.