



IERAL

Fundación
Mediterránea

MONITOR DE EXPORTACIONES

Año 1 - Edición Nº1 – 26 de marzo de 2018

Monitor de Exportaciones de las Economías Regionales

Juan Manuel Garzón

Federico Ariel Wyss

María Emilia Bullano

Edición y compaginación

Karina Lignola y Fernando Bartolacci



IERAL Córdoba

(0351) 473-6326

ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires

(011) 4393-0375

info@ieral.org

Fundación Mediterránea

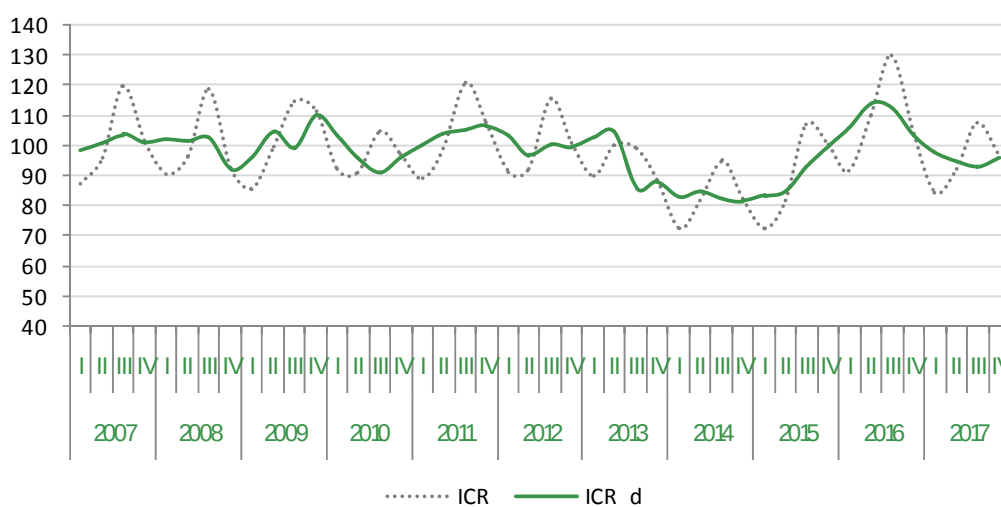
(0351) 463-0000

info@fundmediterranea.org.ar

Resumen

- El Monitor de Exportaciones de Economías Regionales (ER) repasa, como su nombre lo sugiere, el desempeño externo de un conjunto amplio de cadenas de base primaria del país durante los últimos 11 años (2007-2017). Se trata de las exportaciones de 17 entramados vinculados a la producción y transformación de frutas, legumbres, madera, caña de azúcar, tabaco, yerba mate, miel, entre otros productos.
- En estas 17 ER hay sólo 30 productos (clasificación a ocho dígitos del nomenclador común del Mercosur) que explican en forma bastante estable cerca del 80% de las exportaciones del período. Con estos productos se construyeron Índices Trimestrales (canasta con ponderadores fijos) de Precios (IPR) y de Cantidades (ICR), para describir y entender mejor lo sucedido con las exportaciones en la ventana de tiempo definida.

Índice de cantidades exportadas de las ER (ICR)*



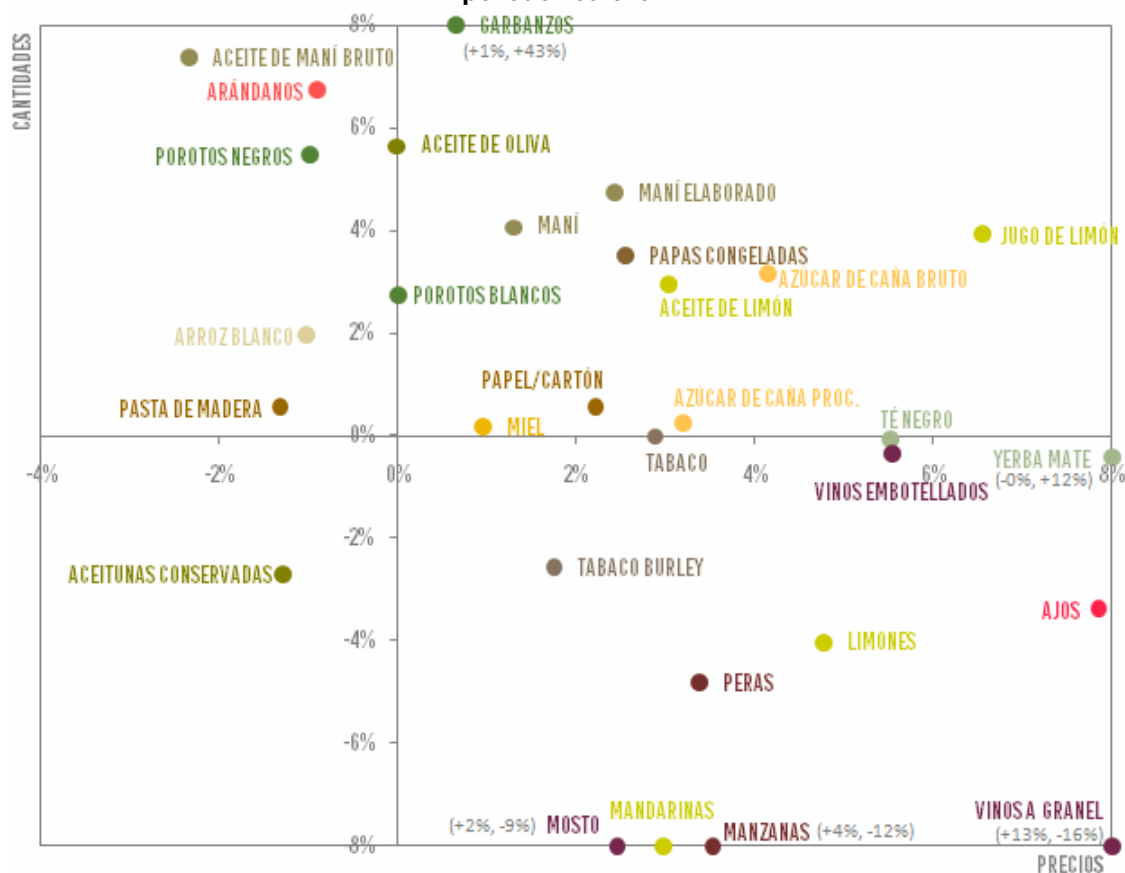
*Incluye 30 productos principales de 17 economías regionales. ICR_d serie desestacionalizada. Índice base 2012=100

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

- El ICR muestra, primero, un estancamiento claro entre los años 2007 y 2012, luego, una depresión importante entre mediados de 2013 y 2015, seguida de una recuperación hacia fines de 2015 (a partir del cambio de gobierno); finalmente, una nueva caída desde mediados de 2016, que se suaviza pero extiende durante todo el 2017.

- En una mirada de todo el período surge un dato poco alentador: los volúmenes que exportaron las ER argentinas durante 2017 no fueron muy distintos (“en promedio”), a los que exportaban 11 años atrás (2007). Otra cuestión importante que marca el ICR es que la recuperación observada en 2016 no logró sostenerse en el 2017.
- Respecto lo anterior, si bien el nuevo gobierno generó un cambio en las expectativas hacia una mejora en las condiciones de exportación y se implementaron medidas correctas en esa dirección, lo sucedido con las exportaciones de las ER durante el bienio 2016-2017 no terminan de reflejar que esas expectativas se hayan cristalizado en más operaciones efectivas o que se esté frente al inicio de un ciclo de recuperación y expansión. Esto implica que las problemáticas de base que afectan a las ER o bien aún permanecen sin tratar o bien las soluciones están en camino pero requieren de un período de tiempo y de una maduración de muchos años.
- El análisis combinado de Precios y Cantidades permite señalar, entre otras cosas, que en los períodos donde las exportaciones de las ER crecieron en valor (por ejemplo, entre los años 2007 y 2011), el efecto “mayores precios de venta” explica casi todo el fenómeno; se deduce esto considerando que los volúmenes no muestran prácticamente cambios.

Crecimiento anual promedio de precios y cantidades exportadas según producto durante el período 2007/2017*



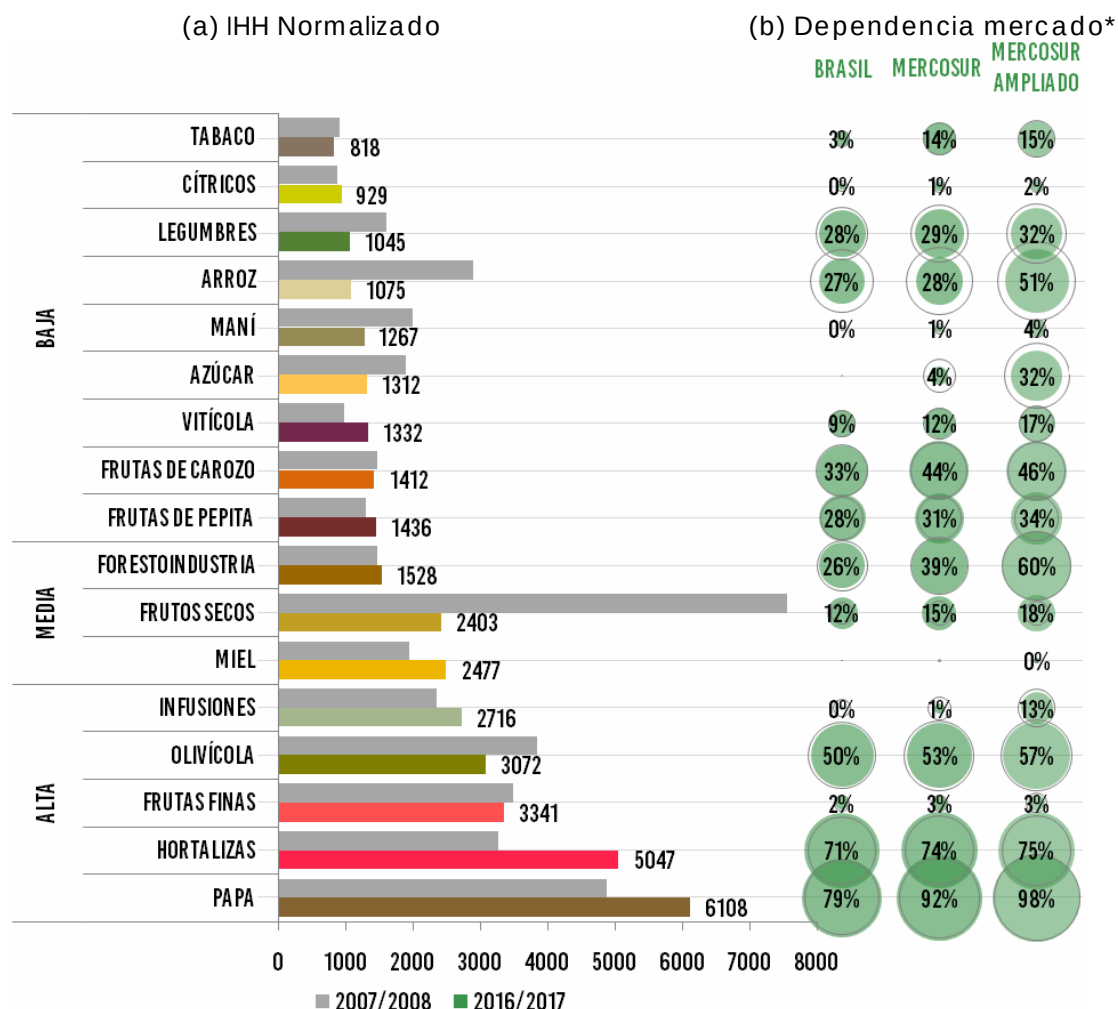
* Se toman bienios para calcular las variaciones (2016-17 vs 2007-08).

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

- Focalizando en la dinámica particular de los distintos productos de la canasta construida, se observan situaciones muy diferentes: a) productos cuyas exportaciones crecieron en volúmenes y en precios medios (FOB en USD), caso del maní, el garbanzo o las papas congeladas, por mencionar sólo algunos; b) productos cuyas exportaciones no crecieron ni en volúmenes ni en precios (solo un caso en realidad, aceitunas en conserva); c) productos cuyas exportaciones cayeron en volúmenes pero crecieron en valor por tonelada, por ejemplo, limones, peras, manzanas, mostos. etc.; d) productos cuyas exportaciones crecieron en volúmenes pero no en precios (arándanos, porotos negros, aceite de maní, etc.).
- En el bienio 2016-17 las ER llegaron a 174 destinos en todo el mundo, cobertura muy similar a la del período 2007-08 (176 destinos). El Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) normalizado sugiere que a nivel del agregado y en la mayoría de las cadenas hay una baja (y saludable) concentración de destinos; esto sucede particularmente en nueve de ellas que representan el 74% del valor FOB exportado (vitícola, cítricos,

frutas de pepita, maní, legumbres, arroz y azúcar, entre otras). Pero también hay cadenas con concentración intermedia (forestindustria, frutos secos y miel) e incluso con alta concentración de destinos (hortalizas, papa, olivícola, frutas finas e infusiones). Las cadenas que dependen de pocos mercados concentran en general sus ventas en la región (Brasil / Mercosur / Mercosur y países asociados).

Concentración y dependencia regional por cadena



* Considerando Valor FOB.

Nota: Mercosur considera a Brasil, Paraguay y Uruguay. Mercosur ampliado agrega a la definición anterior los siguientes países; Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

- Como es de esperar, Brasil se posiciona como un destino muy importante en varias cadenas. Por caso, más del 70% de las ventas de las cadenas de hortalizas y papa se dirigieron al país vecino en el bienio 2016/2017. Este guarismo se ubica entre el 25% y el 50% en otros casos (frutas de carozo, frutas de pepita, olivícola, etc.). El nivel de actividad de Brasil es el factor más importante para sostener las ventas en estas cadenas (y por ende, una caída de ingresos en el socio mayor del MERCOSUR, un problema mayúsculo).
- Un dato que surge del análisis es que los países vecinos perdieron algo de participación como compradores de productos de las Economías Regionales; en efecto, el Mercosur Ampliado (incluye miembros asociados) pasó de explicar el 29% de las ventas totales en 2007-08 al 25% en 2016-17, mientras que Brasil, por su parte, pasó del 18% al 16%.

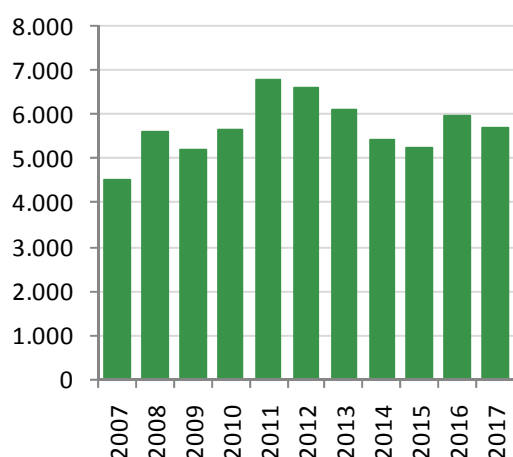
Monitor de Exportaciones de Economías Regionales

Desempeño general de las Economías Regionales en 2007-2017

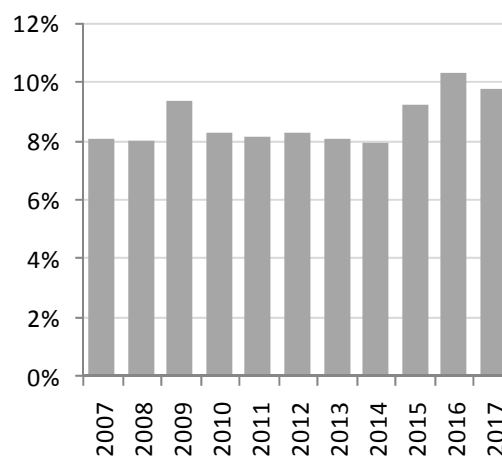
El IERAL de Fundación Mediterránea monitorea, a partir de información proporcionada por INDEC, el desempeño exportador de 17 economías regionales.¹ Se trata de cadenas vinculadas a la producción y transformación de frutas, legumbres, madera, caña de azúcar, tabaco, yerba mate, miel y otros productos del aprovechamiento de la tierra y los recursos naturales.² Es fácil imaginar la gran cobertura geográfica que tienen las cadenas incluidas, ellas representan enclaves productivos que se localizan en diferentes regiones que terminan abarcando a todo el territorio del país.

Gráfico 1. Evolución del valor exportado por las Economías Regionales

(a) En millones de dólares FOB exportación total



(b) Participación en



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

¹ Hasta la fecha los resultados del monitoreo se venían difundiendo vía infografías en redes. A partir de ahora, la intención es hacerlo también vía documentos de periodicidad trimestral.

² Otra forma de definir las cadenas que se monitorean es diciendo que son “todas” las cadenas agroindustriales relevantes del país, con excepción de aquellas que son “fuertes” en la región pampeana y que están vinculadas a la producción y exportación de granos y sus derivados (cereales, oleaginosas, harinas, aceites), carnes (bovina y aviar) y productos lácteos.

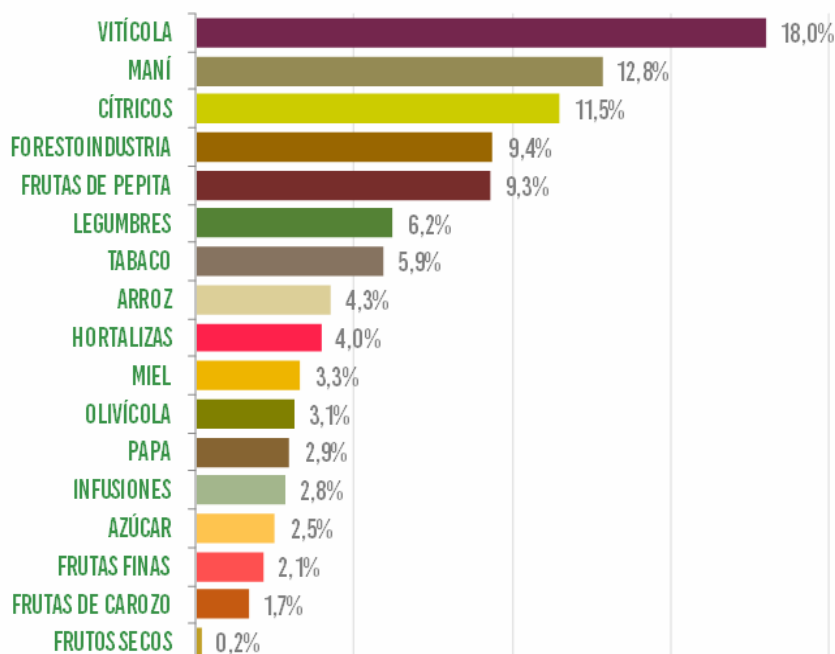
Este conjunto de cadenas de valor generó divisas por USD 5.707 millones en el 2017. Esta cifra se ubica un 4% por debajo de la del 2016 (USD 5.946 millones), pero supera ampliamente (casi en USD 1.200 millones) a las exportaciones del 2007 (USD 4.523 millones, +26%). El pico en las exportaciones de las ER se observa en el 2011, con un monto de USD 6.777 millones.

En el periodo bajo análisis, que va desde el año 2007 hasta el 2017, los entramados regionales han tenido una incidencia sobre las exportaciones totales no menor al 8%; la mayor marca se logró en 2016, con un registro por encima del 10%. Se observa que, en general, el desempeño exportador del conjunto de ER ha estado bastante alineado a la evolución de todas las ventas externas del país, salvo en los últimos tres años (2015-2017) donde parece que éste ha sido un poco más satisfactorio (con un salto de nivel en el *market share* de las ER).³

En este período de once años cuatro cadenas han concentrado la mitad del valor exportado por este colectivo, ellas son: la cadena vitícola (18%), la del maní (13%), la de los cítricos (12% y la forestoindustrial (9%). Luego aparece un segundo lote de cinco cadenas también importantes en el plano de la generación de divisas: la cadena de frutas de pepita (9% en promedio, en menguante participación a lo largo del período), de legumbres (6%), la cadena tabacalera (6%), del arroz y de las hortalizas⁴ (4% en cada caso). Las ocho cadenas faltantes completan el 20% del valor exportado anual, aquí aparecen: la cadena de la miel, olivícola, de la papa, de infusiones, del azúcar, de las frutas finas, de las frutas de carozo y de frutos secos.

³ Lo que no implica un buen desempeño exportador de las ER, sino más bien, una muy pobre dinámica de los restantes sectores exportadores argentinos.

⁴ Todas menos papa y legumbres, que se consideran cadenas diferenciadas.

Gráfico 2. Composición media de las exportaciones de Economías Regionales (2007-2017)

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

Sistema de Índices Regionales de Exportación

Definición de una canasta representativa de bienes de exportación

Una característica del desempeño exportador de las economías regionales es que, considerando la clasificación a ocho dígitos del nomenclador común del Mercosur (máxima desagregación disponible con datos), se puede identificar un grupo de unos treinta productos que explica gran parte de todas las exportaciones de las ER. Esto tiene dos implicancias relevantes.

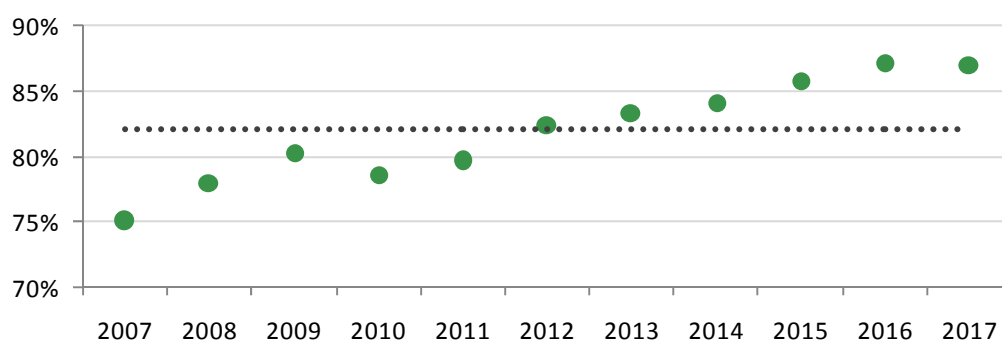
La primera de ellas es de índole estructural, y alerta sobre el hecho de que, si bien el aglomerado de estas economías regionales involucra a más de 500 posiciones arancelarias, su desempeño externo está fuertemente concentrado en un reducido set de productos. De esta manera, puede decirse que aún hay mucho por hacer en materia de diversificación de productos, agregado de valor y generación de nuevos mercados; el desafío es consolidar las posiciones

fuertes pero también buscar nuevos destinos y más volumen en los productos de menor inserción relativa.⁵

La otra implicancia es de orden práctico, y apunta a que, para apreciar el comportamiento exportador de las ER, resulta suficiente monitorear sólo a este grupo de treinta productos. Como puede apreciarse en el Gráfico 43, este set ha representado, en el periodo considerado, alrededor de un 82% de las divisas generadas por todas las ER. Si bien la mayor incidencia se da en los últimos dos años, con niveles en el orden del 87%, el valor mínimo del 75% (en 2007) es aun una marca muy representativa. A su vez, la media del 82% se corresponde aproximadamente con los valores observados en el período 2011-12.

Que este grupo de productos sea representativo de las exportaciones consolidadas de las economías regionales durante un período largo facilita la elaboración de Números Índices, que es una herramienta para un seguimiento más sencillo y directo del comportamiento general de los componentes básicos que hacen a las exportaciones (volúmenes y precios medios). En particular, la elaboración de Índices de Precios y de Cantidades (y también de Valor) sirve para monitorear y entender mejor lo que está sucediendo con las exportaciones de un determinado grupo de sectores en cierta ventana de tiempo.

Gráfico 3. Participación de los primeros treinta productos en las exportaciones de las ER



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

⁵ El IERAL viene trabajando en medir y monitorear la competitividad revelada de sus cadenas agro- industriales. La última publicación al respecto es Garzón Juan Manuel y Emilia Bullano (2018), "Fuerte retroceso de la inserción externa de la agroindustria entre los años 2007 y 2016", *Informe Semanal de Coyuntura*, IERAL, 8 de febrero de 2018.

Elaboración y presentación de un Sistema de Índices de Exportación

La canasta de treinta productos identificados en la sección anterior se utiliza para la construcción de Índices de Laspeyres (ponderadores fijos),⁶ que permitirán visualizar la evolución de las exportaciones de las ER en los once años bajo análisis, en aquellas dimensiones donde se requiere alguna técnica que permita agregar unidades físicas (toneladas) o monetarias (precios) de productos que son muy diferentes.⁷ En particular, estos índices permitirán trazar la evolución de los precios de venta de las ER (índice de precios), de los volúmenes enviados (índice de cantidades), y de la dinámica mostrada en materia de divisas generadas (índice de valor).

Los resultados pueden apreciarse en el Gráfico 44.⁸ En el panel (a) se presenta el Índice de Precios Regionales (IPR), cuyo comportamiento presenta una tendencia creciente desde el 2007 hasta el 2011, año a partir del cual se observa un relativo estancamiento. El máximo de la serie se da en el tercer trimestre de 2014, donde el IPR se encuentra penas un 4% por encima de su valor base en 2012. Luego, los precios (ingresos) medios de la canasta caen, estando durante 2016 un 11% por debajo de 2012. El 2017 recupera algo de terreno en materia de precios, a pesar de seguir un 3% por debajo del nivel de 2012 (+56% por encima del valor medio de 2007).

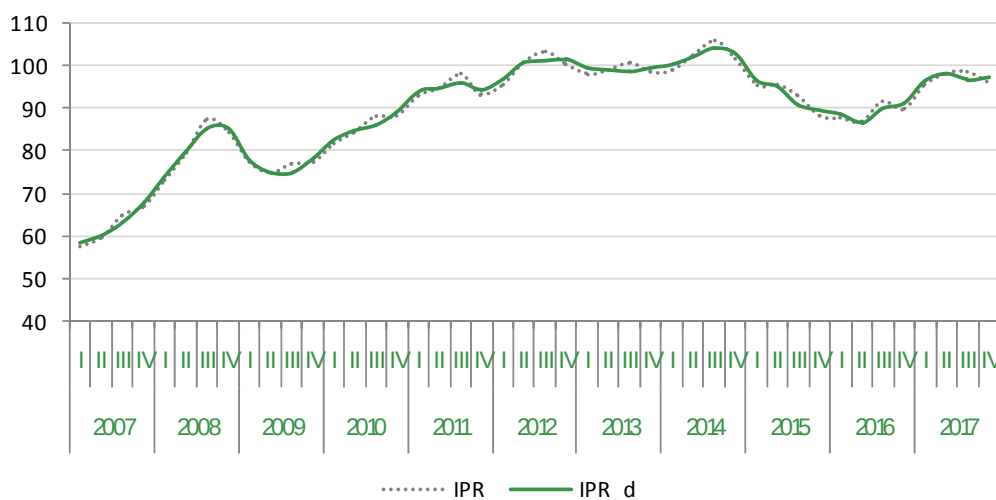
⁶ En la tabla A.2 de la sección Anexo se encuentra el detalle de productos y ponderadores.

⁷ Los números índices permiten agregar, como se suele decir, “peras con manzanas”, ponderando con algún criterio el peso relativo (la importancia) de cada producto en la canasta.

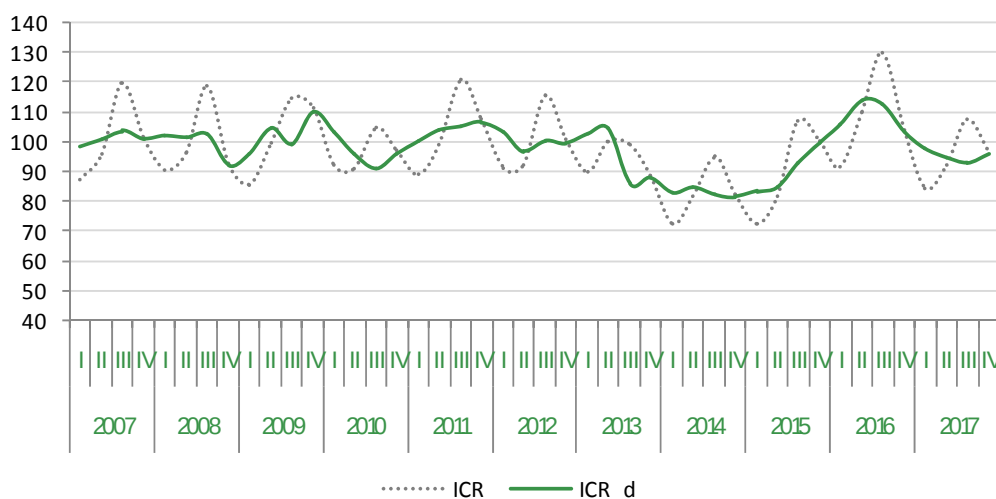
⁸ El análisis se hará siguiendo el comportamiento de las versiones desestacionalizadas de cada índice. El ajuste estacional se estimó utilizando el software X13-ARIMASEATS (diseñado y distribuido por el *Census Bureau* de Estados Unidos).

Gráfico 4. Sistema de Índices Regionales de Exportación

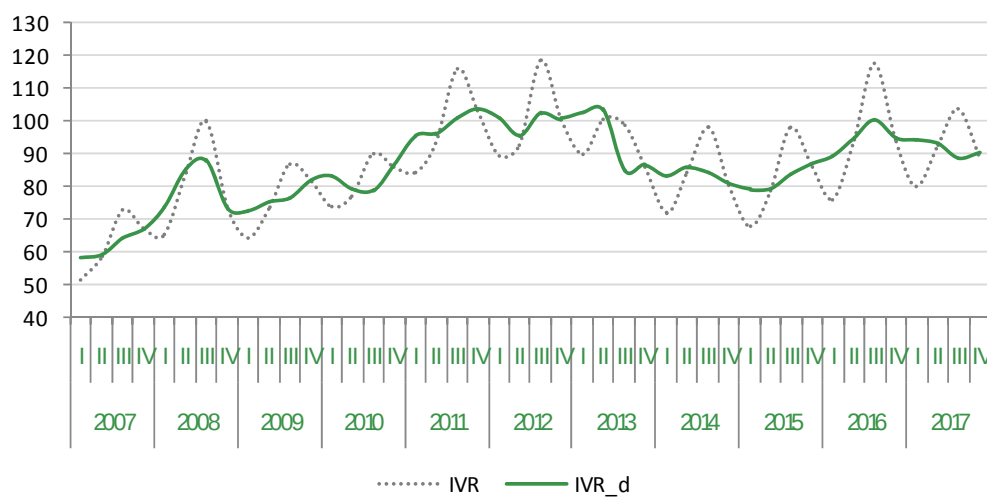
(a) Índice de precios (IPR)



(b) Índice de cantidades (ICR)



(c) Índice de valor exportado (IVR)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

Por su parte, el Índice de Cantidades (ICR), expuesto en el panel (b), muestra un estancamiento claro entre los años 2007 y 2012, una depresión importante entre mediados de 2013 y 2015, una recuperación desde fines de 2015 (a partir del cambio de gobierno, la devaluación que ocurre al cierre de ese año, la liberalización cambiaria y la entrada a un sistema de tipo de cambio de flotación administrada), y una nueva caída hacia fines de 2016. En 2017, el índice se encuentra casi un 5% por debajo del año base. El máximo de la serie se registra en el segundo trimestre de 2016 y el mínimo en el cuarto trimestre del 2014.⁹

El Índice de Valor Exportado (IVR) se muestra expansivo en el inicio de la serie, lo que se explica por el efecto de los mayores precios (crecen un 52% entre 2007 y 2011), luego sufre un ajuste importante, al estancarse estos últimos y deteriorarse las cantidades, se recupera en el 2016 pero el ciclo no se sostiene en el 2017, y el índice cierra con un nivel medio 9% por debajo del de 2012 (+47% respecto de 2007).

En síntesis, las exportaciones de las ER crecen en valor entre los años 2007 y 2011 más por el efecto de los mayores precios de venta que por una mayor colocación de volúmenes, los que no muestran prácticamente cambios en el período. Desde ese momento y hasta mediados del 2013 la generación de divisas se estabiliza, los precios medios dejan de crecer, mientras que las cantidades siguen estancadas. Desde mediados de 2013 y hasta mediados de 2015 se tiene una fuerte depresión del valor exportado, al caer las cantidades en un contexto de precios aun estancos. Desde la segunda mitad de 2015 se produce un cambio de tendencia en lo que respecta a los envíos físicos, cuyo crecimiento, aun con precios menguantes, logra hacer escalar el valor exportado hasta dar con su último pico (pero que no supera los niveles máximos entre finales de 2011 y principios de 2013) en el tercer trimestre de 2016. La recuperación de las cantidades no se sostiene desde aquí, y se tiene una nueva fase recesiva.

⁹ La importante estacionalidad que muestra particularmente el ICR (la cual se traslada en parte al IVR) tiene que ver con la fuerte participación de productos primarios en la canasta de exportación. Los envíos de los principales productos del set considerado tienen sus picos en los terceros trimestres de cada año, mientras que los valles en los primeros trimestres.

Si bien el nuevo gobierno generó un cambio en las expectativas hacia una mejora en las condiciones de exportación, para las ER y en general todo el sector exportador, y se implementaron medidas en esa dirección (la más importante quizás para las ER la eliminación de derechos de exportación y la suba de reintegros para algunas posiciones), los productos y volúmenes enviados de las economías regionales durante el bienio 2016-2017 no terminan de reflejar que esas expectativas se hayan cristalizado luego en más operaciones efectivas, que se esté frente al inicio de un ciclo de recuperación y expansión de las exportaciones. Esto quiere decir que las problemáticas de base que afectan a las economías regionales o bien aún permanecen (siguen sin ser resueltas) o bien las soluciones están en camino pero requieren de un período de tiempo que excede los años transcurridos ya por el nuevo gobierno.¹⁰

Los problemas de base de las ER (y de otros sectores exportadores) se han revisado y discutido en reiteradas publicaciones del IERAL y refieren, además de la cuestión del nivel del tipo de cambio (precio del dólar “bajo”), a los costos logísticos (elevados), a la carga impositiva (pesada), a las regulaciones laborales (que no se acoplan en forma virtuosa con producciones que utilizan en forma intensiva y estacional el factor trabajo), a las condiciones en materia de acceso al financiamiento (pobres, en particular para el segmento de empresas de tamaño medio), a la falta de escala productiva y comercial, al retraso tecnológico sufrido luego de varios años de una economía que se fue cerrando (bienes de capital, insumos especializados), a la elevada exposición que sigue habiendo a las condiciones climáticas (ausencia de inversiones para mitigar el riesgo clima, de sistemas de transferencia de riesgos), por solo nombrar quizás los principales aspectos que conspiran contra la competitividad.

¹⁰ Las ER se beneficiaron de mejoras importantes en el frente comercial (eliminación de retenciones, suba de reintegros, devolución más rápida de los créditos de IVA, búsqueda activa de nuevos mercados, etc.). Pero no todas las medidas aplicadas por el nuevo gobierno tuvieron impacto positivo, por caso, la corrección de tarifas energéticas o la regularización del mercado de combustibles, ítems importantes en todas las ER, significaron aumentos de costos.

Situación por producto

En el Gráfico se puede apreciar lo sucedido particularmente con cada uno de los productos que se contemplan en los índices. La grafica tiene cuatro cuadrantes, el mejor de ellos es el superior derecho, representa el caso de productos que han crecido en volúmenes enviados y también en precios medios de venta. El peor cuadrante es el inferior izquierdo, refleja el caso de productos cuyos envíos se han retraído tanto por menores volúmenes como por menores precios medios de venta. Otro cuadrante más neutral pero con sesgo desalentador es el inferior derecho, se trata de casos de envíos que caen en volúmenes pero que suben sus precios medios.¹¹ Finalmente el cuarto cuadrante también neutral aunque un poco más alentador que el anterior es el superior izquierdo, que reúne situaciones que combinan mayores volúmenes pero menores precios de venta.

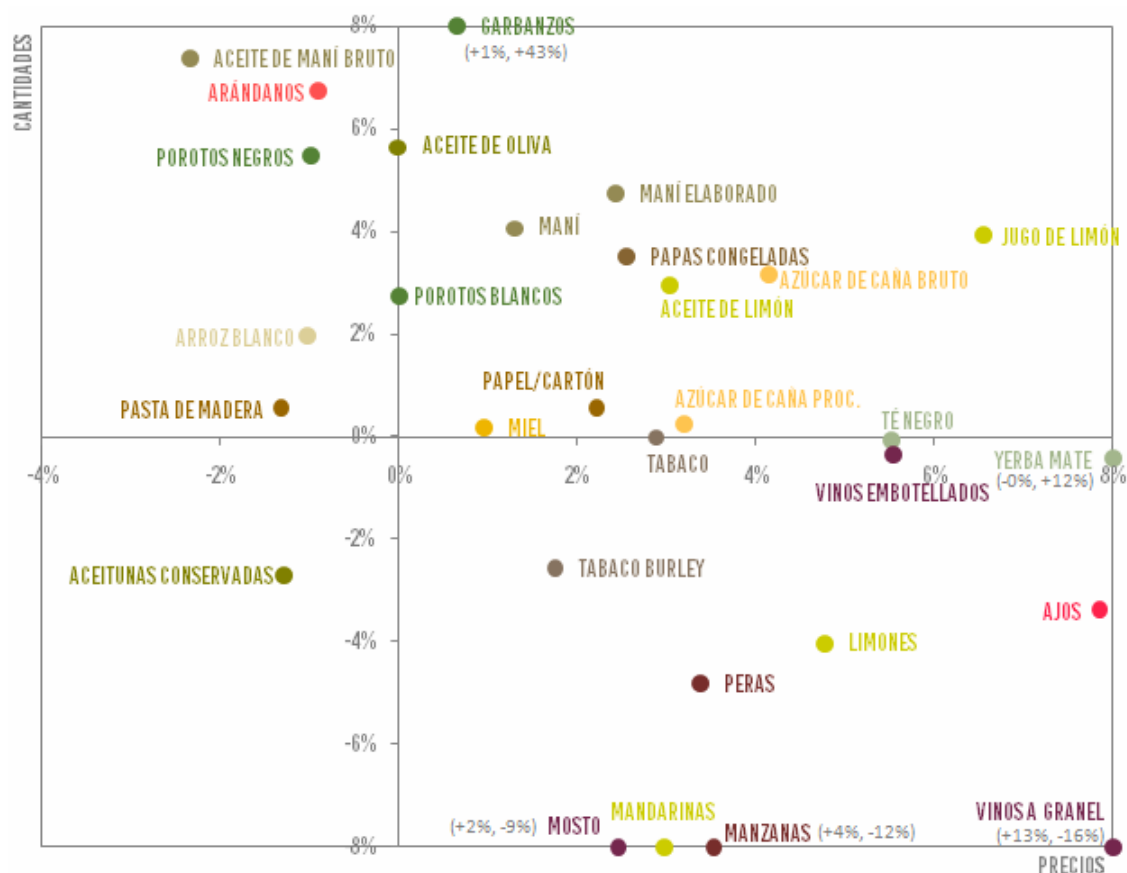
Analizando lo sucedido a lo largo del período bajo análisis y trabajando con bienios para atenuar la influencia que el clima puede tener en muchas de estas producciones (un año climáticamente bueno lleva la producción por encima de la media, un año climáticamente malo la deja por debajo), se observa que:

- Un solo producto se encuentra en el peor cuadrante, es el caso de las aceitunas conservadas; en el bienio 2016/2017 se exportaron menos toneladas de aceitunas en conserva que en el bienio 2007/2008 y además las operaciones se realizaron en promedio a un precio menor.
- Unos 7 productos se ubican claramente en el mejor cuadrante (superior derecho), se trata de los casos del maní (sin procesar y elaborado), el aceite de limón, el jugo de limón, el garbanzo, las papas congeladas y el azúcar de caña en bruto; en todos estos productos crecen envíos y precios medios.

¹¹ Una cadena que está con presión de costos y pérdida de competitividad podría ubicarse en este cuadrante, volúmenes en retroceso porque se pierden mercados de “menor valor” y precios medios de las exportaciones en alza porque los envíos se concentran en los mercados que “más pagan”.

- Unos 8 productos se ubican en el cuadrante que se ha denominado como “neutral con sesgo desalentador” (inferior derecho), es el caso de los vinos a granel, de los limones, las peras, manzanas, mandarinas, los ajos, mostos y el tabaco burley.
- Unos 4 productos se ubican bien en el cuadrante “neutral con sesgo alentador”, es el caso de los arándanos, porotos negros, aceite de maní y el arroz blanco.
- Quedan unos 10 productos que se ubican en las “fronteras” de los cuadrantes, en primer lugar, los casos de tabaco, miel, papel / cartón, té negro, yerba mate, vinos embotellados y azúcar de caña procesada, prácticamente sin cambios en volúmenes pero colocados con mayores precios (se ubican en el límite de los cuadrantes superior e inferior derecho), segundo, el caso del aceite de oliva junto con los porotos blancos, que muestran envíos crecientes pero precios medios estables (límite entre el cuadrante superior izquierdo y derecho) y, finalmente, la pasta de madera, con volúmenes casi estancados y precios menores (límite entre el cuadrante superior e inferior izquierdo).

Gráfico 5. Crecimiento anual promedio de precios y cantidades exportadas según producto durante el período 2007/2017*



* Se toman bienios para calcular las variaciones (2016-17 vs 2007-08).

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

La interdependencia entre el desempeño de productos de una misma cadena es un hecho inevitable, que no debe perderse de vista. Un ejemplo es el caso de los productos de la cadena vitícola, que comparten la misma materia prima; la evolución de las exportaciones de estos productos ha sido la siguiente: los envíos de vinos a granel se redujeron en cantidades un 16% anual en el período, los de jugo de uva (mosto) también lo hicieron a un ritmo muy alto (del orden del 9% anual), mientras que los de vinos embotellados retrocedieron pero levemente, a un 0,4% anual (ver panel (a) del Gráfico). Como se mencionara, estos tres tipos de productos comparten la misma materia prima, por lo que en todo momento del tiempo, las empresas del sector deben decidir en función de precios relativos, condiciones de calidad y posibilidades concretas de colocación, la asignación de esta materia prima entre los posibles destinos. En el período bajo análisis la cadena vitícola parecería haber optado por la defensa de los vinos embotellados por sobre los

envíos de los otros productos (vinos a granel y mostos), probablemente enfrentada a un contexto de restricción de materia prima y de falta de competitividad externa en los productos de menor valor unitario.

Otra cadena con interdependencia entre productos (limitada por el grado de sustituibilidad de la materia prima entre destinos) es la cadena olivícola; las aceitunas en conserva perdieron terreno en cantidades (-3% anual), mientras que los volúmenes exportados de aceite de oliva crecieron al 6% anual, una de las marcas más altas de la canasta de productos bajo análisis. En Argentina existen diferentes variedades de aceitunas (Arauco, Arbequina), que si bien pueden ser utilizadas en ambos destinos (aceite, conserva), en general tienen mejor aptitud para alguno de ellos. El crecimiento de las exportaciones de aceite de oliva en paralelo al retroceso de los envíos de aceitunas en conserva podría obedecer a factores varios, ya sea cambios en la estructura de materia prima disponible (menos apta para conserva), de precios relativos o de posibilidades de comercialización, entre otros; lo que sí debe señalarse es que este cambio de estructura implica una menor valorización por kilo de aceituna, considerando que el valor implícito de la aceituna exportada es mayor cuando se exporta en forma de conserva en relación a cuando sale transformada en aceite de oliva.¹²

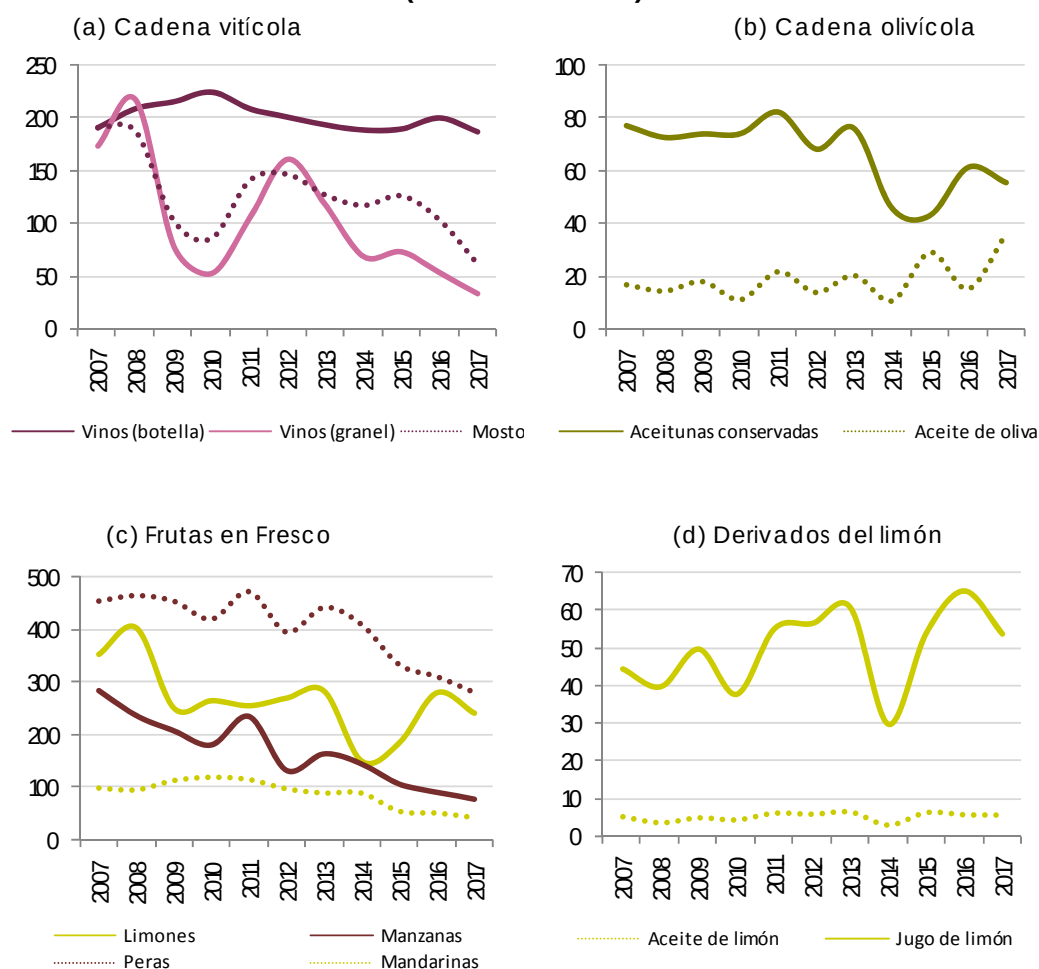
En el caso de las cadenas de frutas, en general el principal producto de exportación y objetivo de desarrollo son los envíos de frutas en fresco (limones, peras, manzanas, etc.), aunque en algunos casos otros derivados o sub-productos pueden ser muy importantes para completar la generación de valor, caso del aceite esencial de limón o los jugos concentrados en cítricos dulces.

Desde hace varios años la fruticultura, particularmente de la Patagonia Norte, se encuentra descendiendo una pendiente que parece no tener fin. En el bienio 2016-17, las ventas (en unidades) de peras en fresco se ubicaron un 36% por debajo de las de 2007-08, y las de manzanas un 68% por debajo. Si bien en

¹² A precios FOB promedios observados. Producir una tonelada métrica de aceite de oliva requiere entre 5 y 7 toneladas de aceitunas frescas (según variedad); si bien el precio FOB del aceite es superior al de las aceitunas en salmuera, la diferencia no compensa el mayor costo de materia prima que tiene el primer producto.

ambos frutos los precios medios mejoraron algo (3%-4%), claramente no compensan la disminución de las cantidades. El problema se observa también en los derivados: las ventas de jugo concentrado de manzana cayeron en diez años un 76% (físico).¹³

Gráfico 6. Evolución de las cantidades exportadas según cadenas y productos seleccionados (miles de toneladas)



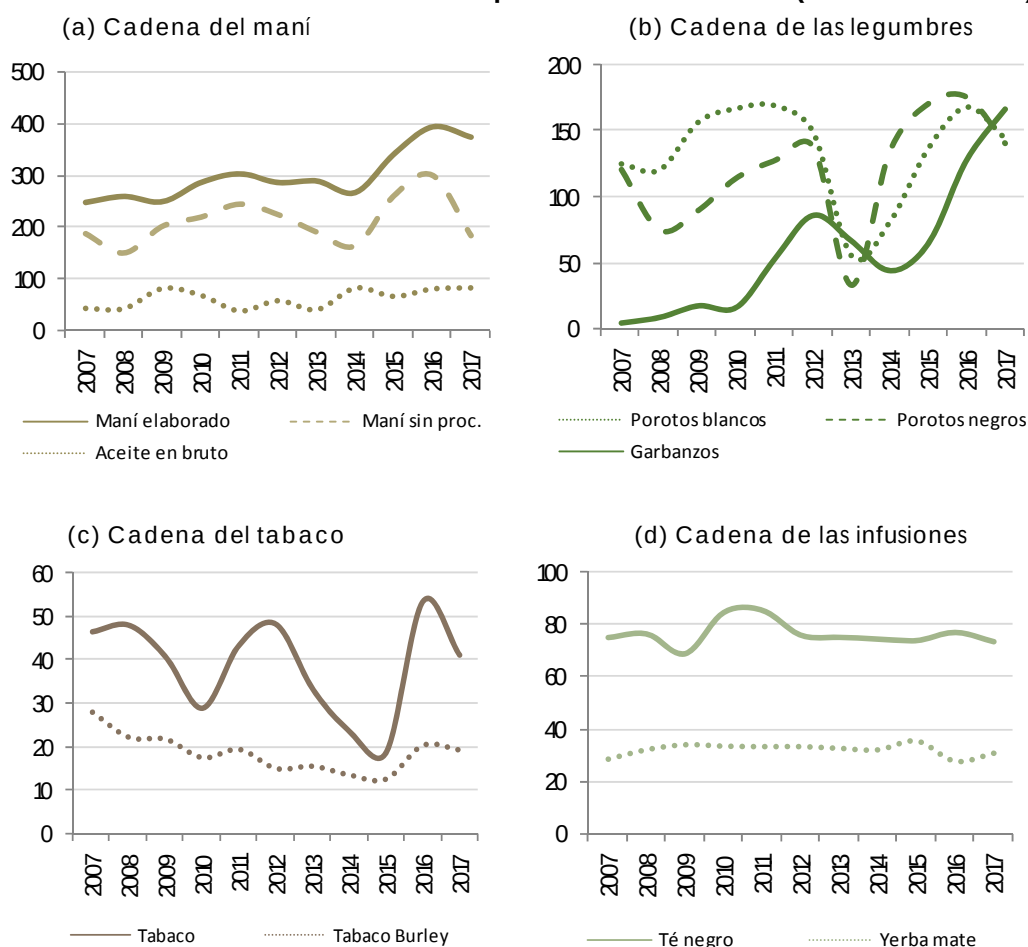
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

En el caso de los cítricos dulces, más fuertes en la región del NEA, se encuentran también problemas por el lado de las mandarinas, principal producto de exportación, cuyos envíos decrecieron en unidades físicas a un ritmo del 8% anual promedio. En la cadena de los cítricos agrios, los limones del

¹³ Este producto no integra la canasta de los 30 productos líderes de las ER, por lo que no ha sido considerado en la construcción de los índices, ni tampoco aparece en los gráficos. Pero sucede que para el negocio frutícola es un ítem que también hace a la generación de valor total.

NOA destacan por sobre el resto; lo que se encuentra aquí es también un desempeño flojo en volúmenes, los envíos cayeron a un ritmo anual medio del 4%, pero una compensación vía precios, que subieron al 5% promedio anual, que puede deberse a cuestiones varias pero donde no debe perderse de vista el gran trabajo realizado por esta cadena en materia de calidad de producto y también el hecho que Argentina se ha vuelto un “país grande” en este mercado, por lo que sus acciones ya no pasan desapercibidas (y una caída en los volúmenes presionará a los precios). Adicionalmente, se observa en la cadena del limón precios y volúmenes crecientes de dos productos adicionales, el jugo concentrado y el aceite esencial (este último, el producto de mayor valor de todos los que integran la canasta, medido por litro / kilo).

En la cadena del maní se observa un desarrollo virtuoso, con una mayor colocación de maní procesado y sin procesar (+4%-5% promedio anual), y además una comercialización a mayores valores (entre +1%-2% media anual); a su vez, los envíos de aceite de maní en bruto crecieron al 7% anual en el período, más que compensando un ajuste de precios del orden del 2% anual.

Gráfico 7. Evolución de las cantidades de productos seleccionados (miles de toneladas)

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

En otras cadenas agroindustriales se observan algunos cambios en el mix de productos. En el caso de las legumbres, se destaca la gran irrupción del garbanzo, producto que era casi marginal en los inicios del período pero que hacia fines pasa a ser casi tan importante como los porotos, el otro protagonista fuerte del grupo. Las exportaciones de garbanzo crecieron (desde una base muy baja) al 43% anual promedio. Los porotos, si bien atravesaron algunos años complicados caso del 2013 (consecuencia directa de las sequías padecidas especialmente por el sector entre 2012 y 2013), tuvieron un desempeño satisfactorio en el período, aunque varios escalones por debajo del Garbanzo; los envíos crecieron al 3% anual en porotos blancos y al 5% anual en porotos negros.

En el caso de las infusiones, se observa un estancamiento importante del sector exportador en la colocación de volúmenes pero no en la generación de divisas. Los volúmenes enviados en el bienio 2016/2017 son prácticamente los mismos que los de 2007/2008, para los dos principales productos de esta cadena, el té negro (granel) y la yerba mate (en general bolsas 50 kg, yerba estacionada); pero los precios medios de comercialización (por kilo/tonelada) han subido considerablemente en el período (al 6% y 12% promedio anual, respectivamente).

El estancamiento y/o declive de los volúmenes exportados aparece también en la cadena del tabaco, donde los envíos 2016-17 son muy similares a los de 2007-08 para el tabaco desvenado común, pero inferiores en el caso del tabaco tipo Burley (20% en todo el período, un declive del 3% anual promedio). Los precios medios ayudan a sostener la facturación, en el periodo crecen al 3% y 2% anual, respectivamente.

Concentración y dependencia regional

En el análisis del desempeño externo de las economías regionales resulta interesante indagar en la estructura de destinos comerciales. En este sentido, el grado de concentración de las ventas al exterior según países / mercados y su evolución en el tiempo, son información importante, que permite reflexionar en varios frentes, por caso, en relación al grado de competitividad general de una ER, a qué tan expuesta se encuentra ante un problema en un mercado determinado (Brasil, Mercosur, etc.), a qué tan sensible puede ser a un contexto de costos internos de transporte altos, etc.

En el bienio 2016-17 los productos de los entramados regionales llegaron a 174 destinos en todo el mundo. Si bien se trata de un abanico amplio de relaciones, la cobertura es muy similar a la del período 2007-08 (176 destinos).

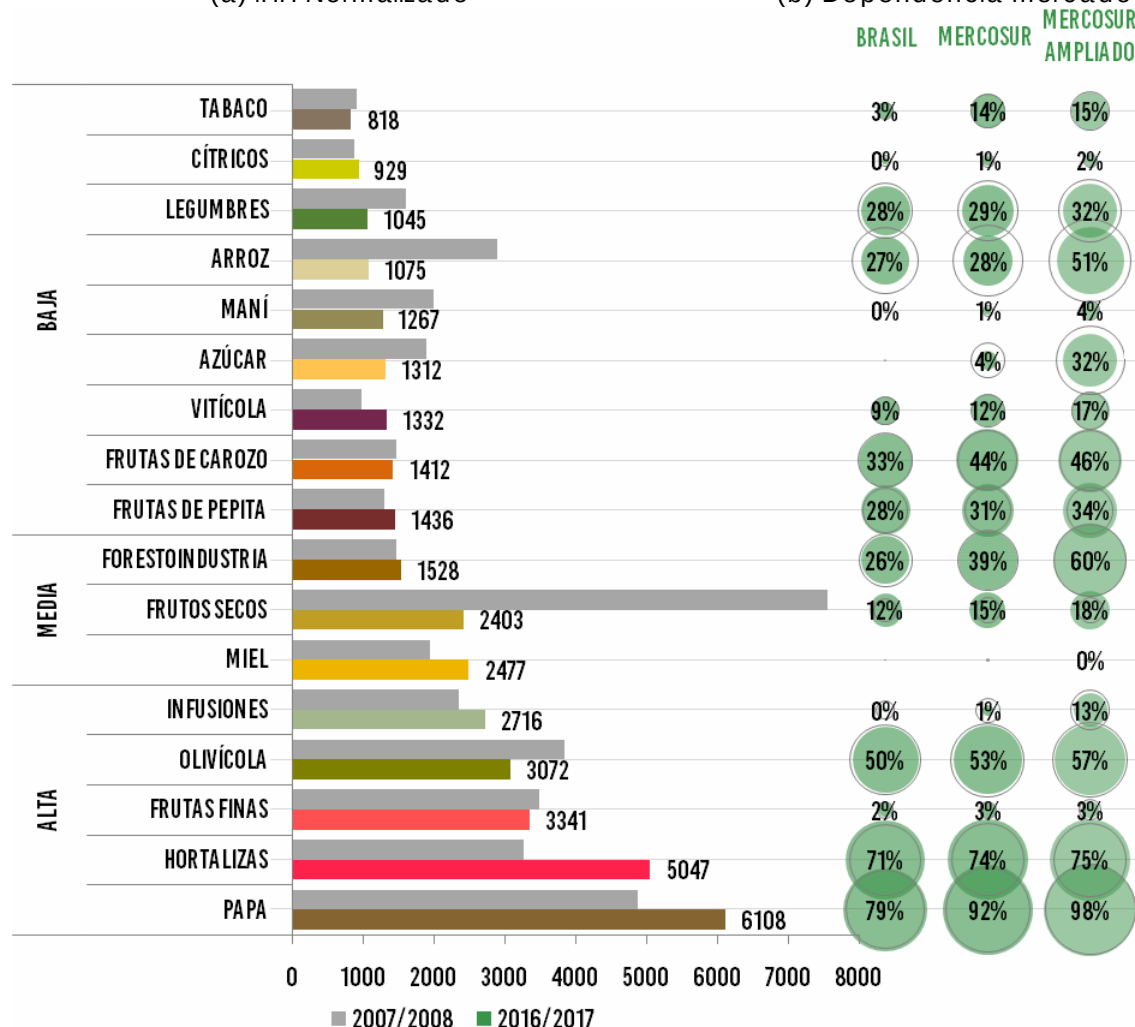
Considerando como referencia al Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) normalizado, el agregado de las economías regionales presenta un grado de concentración bajo, acorde con la cantidad de destinos manejados. No obstante, vale hacer constar que entre inicios de serie y el último bienio

considerado, la concentración aumentó un 8% de acuerdo a este indicador, pasando de un nivel de 702 en 2007-08 a uno de 756 en 2016-17.

Gráfico 8. Concentración y dependencia regional por cadena

(a) IHH Normalizado

(b) Dependencia mercado*



* Considerando Valor FOB.

Nota: Mercosur considera a Brasil, Paraguay y Uruguay. Mercosur ampliado agrega a la definición anterior los siguientes países; Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

Pero el dato de concentración de mercados más relevante es el de cada cadena bajo análisis. Se encuentra que la mayoría de las ER un IHH con valores por debajo de 1.500, lo cual indica una concentración baja de destinos, lo que puede considerarse una fortaleza. Las nueve cadenas que integran este grupo representan el 74% del valor FOB exportado durante 2016-17; puede deducirse que aquí están cadenas importantes en cuanto a generación de divisas, la vitícola, los cítricos, las frutas de pepita, el maní, las legumbres, el arroz y el

azúcar, entre otras. Nótese que estas últimas cuatro mencionadas muestran menor concentración en el bienio 2016-17 que en 2007-08, y que lo contrario se observa en el caso de las frutas de pepita.

En el rango de concentración media o moderada se tienen solo a tres cadenas: la forestoindustrial, la de frutos secos y la melífera. El primero de los casos se encuentra al “borde” de la clasificación, con un IHH de 1.528, un 5% superior al nivel 2007-08, cuando la cadena gozaba del estatus de concentración baja. Los frutos secos, por su parte, son la cadena de menor relevancia del monitoreo, pero que al pasar de solo 7 destinos en 2007-08 a 18 en 2016-17, muestra una importante reducción de su nivel de concentración (-68%). La cadena de la miel, en cambio, al pasar de 54 destinos a apenas 33, ha aumentado en forma importante su concentración de destinos (+28%), quedando muy cerca de entrar al grupo de cadenas con alta concentración.

Las cadenas con alta concentración en sus envíos representan el 17% de la generación de divisas total de las ER durante 2016-17. Son 5 cadenas, de las cuales una de ellas, la de infusiones tenía una concentración media en el inicio del período. Las cadenas más concentradas son las de hortalizas y la de papa en particular, con índices por encima del andarivel de los 5.000 puntos, y con crecimientos entre inicios y finales del período del 54% para el caso de las hortalizas y del 25% para la papa. Olivícola y frutas finas completan el grupo, reduciendo su concentración respecto de 2007-08 (-20% y -4%, respectivamente).

De estas cinco ER con alta concentración de destinos, se tiene que en tres de ellas es una “cuestión regional”: en las cadenas olivícola, de hortalizas y de papas se tiene una fuerte dependencia del Mercosur¹⁴ y de sus países asociados¹⁵ en las ventas totales, con una participación destacada de Brasil. Donde esto se ve con más fuerza es en el caso de las exportaciones de papa, que es la cadena más concentrada:¹⁶ Brasil explica el 79% de las ventas al

¹⁴ Brasil, Paraguay y Uruguay.

¹⁵ Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

¹⁶ Las exportaciones son fundamentalmente de papa industrializada (mayormente congelada), cuya producción se encuentra dominada por dos grandes compañías

exterior en 2016-17, el resto del Mercosur agrega 13 puntos porcentuales (92%) y con el Mercosur Ampliado se llega al 98% del total de exportaciones (valor que se encuentra 5 puntos por encima de su referencia en 2007-08).

Las hortalizas, al contrario de lo que sucede con la papa, concentran una gran porción de ventas en fresco, y este es el factor que explica por qué la región tiene un peso importante, que es del 71% considerando solo a Brasil y del 75% si se toma por referencia al Mercosur Ampliado. Tal dependencia creció alrededor de 15 puntos porcentuales respecto de 2007-08, lo cual va en línea con el aumento del IHH de la cadena entre ambos extremos.

Un patrón distinto se observa en la cadena olivícola, que envía un 50% de sus ventas a Brasil y un 57% al total del Mercosur y asociados, pero ha reducido su dependencia regional en torno a 7 puntos porcentuales en el período estudiado. Esto se vincula fundamentalmente con el cambio en el mix de producción: Brasil es un país que importa fundamentalmente aceitunas en conserva (más del 80% de las exportaciones argentinas de este producto van al vecino país), pero no es un gran comprador de aceite, que ha sido al producto hacia dónde se ha desplazado la producción (y que se envía mayormente a España, uno de los principales procesadores de aceite de oliva en el mundo).

En otras cadenas como legumbres, arroz, frutas de carozo, frutas de pepita y forestoindustria, si bien Brasil se posiciona como principal destino, su participación es más moderada, y se ubica en torno al 30% en el bienio 2016-17. Salvo en el caso de las frutas, en estas cadenas se ha reducido la importancia de la región en las exportaciones, destacándose el caso del arroz, donde el Mercosur Ampliado pierde 25 pp. frente a su nivel en 2007-08.

En el total de las exportaciones de las economías regionales, los países vecinos perdieron participación como compradores: el Mercosur Ampliado pasó de representar el 29% de las ventas en 2007-08 al 25% en 2016-17. Brasil, particularmente, significaba a inicios de la serie el 18% y hacia fines el 16%.

internacionales (*McCain* y *Farm Frites*) que eligieron a Argentina como centro de producción y abastecimiento para el mercado regional.

Anexo. Series de valor exportado anual por cadena

Tabla A1. Valor FOB exportado por cadena, en millones de dólares

Cadena	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Arroz</i>	149	237	273	234	362	302	291	276	156	213	180
<i>Azúcar</i>	110	135	304	160	87	148	132	41	75	237	143
<i>Cítricos</i>	509	768	583	647	704	647	663	513	685	788	704
<i>Frutas de Carozo</i>	122	113	102	92	115	86	130	59	84	74	58
<i>Frutas de Pepita</i>	506	604	539	524	724	569	645	561	419	384	360
<i>Frutas Finas</i>	95	98	98	136	139	135	103	142	127	145	126
<i>Frutos Secos</i>	2	5	4	6	8	9	12	17	14	10	19
<i>Forestindustria</i>	610	604	548	698	666	540	539	509	413	346	420
<i>Hortalizas</i>	202	216	193	332	321	216	263	175	138	211	221
<i>Legumbres</i>	201	296	241	306	433	503	201	352	340	512	526
<i>Infusiones</i>	87	99	112	138	155	178	202	217	213	175	181
<i>Maní</i>	461	594	499	583	852	1.034	737	663	814	928	902
<i>Miel</i>	138	185	163	177	227	219	215	209	168	175	188
<i>Olivícola</i>	186	193	177	175	193	153	192	122	179	150	231
<i>Papa</i>	100	123	118	154	190	166	238	197	176	209	179
<i>Tabaco</i>	275	354	379	308	399	400	352	292	224	397	322
<i>Vitícola</i>	770	994	857	990	1.201	1.297	1.206	1.061	1.000	991	948
Total Economías Regionales	4.523	5.618	5.190	5.661	6.777	6.601	6.122	5.405	5.226	5.946	5.707

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.

Tabla A2. Descripción de los 30 productos que integran el Sistema de Índices Regionales de Exportación

Cadena	Producto	Descripción	Cod. NCM12	Ponderador (2012)
Arroz	Arroz blanco	Arroz blanco, sin cáscara, pulido o glaseado. Incluye productos a granel y fraccionados	10063021	3,4%
Azúcar	Azúcar de caña proc.	Azúcar de caña, con algún tipo de procesamiento no incluido en otras clasificaciones (aromatizaciones o coloraciones)	17019900	1,6%
Azúcar	Azúcar de caña bruto	Azúcar de caña en bruto, sin aromatizar ni colorear	17011300	1,1%
Cítricos	Limonas	Limonas, fruta en fresco	08055000	3,8%
Cítricos	Aceite de limón	Aceite esencial de limón (higiene y cosmética)	33011300	2,9%
Cítricos	Jugo de limón	Jugo de limón, concentrado o no	20093900	2,7%
Cítricos	Mandarinas	Mandarinas, fruta en fresco	08052000	1,5%
Forestoindustri a	Pasta de madera	Pasta química de madera de conífera blanqueada o semi blanqueada	47032100	2,1%
Forestoindustri a	Papel/Cartón	Papel y/o cartón (alquitranados, embetunados o asfaltados)	48111090	2,4%
Frutas de pepita	Peras	Peras, fruta en fresco	08083000	6,7%
Frutas de pepita	Manzanas	Manzanas, fruta en fresco	08081000	2,2%
Frutas finas	Arándanos	Arándanos, fruta en fresco	08104000	2,0%
Hortalizas	Ajos	Ajos en fresco (no para siembra)	07032090	2,4%
Infusiones	Té negro	Té negro a granel (presentaciones > 3 kg)	09024000	1,9%
Infusiones	Yerba mate	Yerba mate estacionada, fraccionada o a granel	09030090	1,3%
Legumbres	Porotos blancos	Porotos comunes, blancos, secos, desvainados (no para siembra), a granel o fraccionados	07133329	3,3%
Legumbres	Porotos negros	Porotos comunes, negros, secos, desvainados (no para siembra), a granel o fraccionados	07133319	2,1%
Legumbres	Garbanzos	Garbanzos, secos, desvainados (no para siembra), a granel o fraccionados	07132090	1,5%
Maní	Maní elaborado	Maní preparado (blanqueado, manteca, tostado), a granel o fraccionado	20081100	9,8%
Maní	Maní sin proc.	Maní crudo, sin cáscara (no para siembra), a granel o fraccionado	12024200	6,8%
Maní	Aceite de maní bruto	Aceite de maní bruto, a granel o fraccionado	15081000	2,2%
Miel	Miel	Miel natural de abejas, a granel o fraccionada	04090000	3,9%
Olivícola	Aceitunas conservadas	Aceitunas conservadas (sin vinagre o ácido acético), todas las presentaciones (con o sin carozo, con o sin relleno), incluso a granel	20057000	1,8%
Olivícola	Aceite de oliva	Aceite de oliva virgen, a granel o fraccionado	15091000	0,8%
Papa	Papas	Papas procesadas, congeladas	20041000	2,7%

	congeladas		0	
Tabaco	Tabaco	Tabaco desvenado, en hojas secas en secadero de aire caliente, del tipo Virginia	24012030	4,6%
Tabaco	Tabaco Burley	Tabaco desvenado, en hojas secas del tipo Burley	24012040	1,7%
Vitícola	Vinos embotellados	Vinos en envases de hasta 2 litros	22042100	13,8%
Vitícola	Vinos a granel	Vinos en envases > 2 litros	22042911	2,6%
Vitícola	Mosto	Jugo de uva o mosto, en baja concentración (menos de 30°Bx), en envases minoristas o a granel	20096100	4,4%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de INDEC.