

# El desempeño exportador regional 2004

Las exportaciones oficializadas en Bahía Blanca durante 2004 alcanzaron un volumen de 8,5 millones de toneladas y un valor FOB de 2.100 millones de dólares.

Entre 2003 y 2004, se registró un incremento de más de 40 firmas exportadoras, con un centenar de operaciones por un total de 19 millones de dólares.

Los principales movimientos en la base exportadora corresponden a firmas y productos de los sectores tradicionales de la economía regional.

Como es habitual, periódicamente el CREEBBA presenta un análisis de los datos de exportaciones por la aduana local<sup>1</sup>. En esta oportunidad, además de continuar con esta línea de investigación, se indagó sobre los movimientos en la base exportadora, es decir, el ingreso o salida de empresas de la operatoria de comercio exterior.

En la primera parte del estudio se comentan las estadísticas de exportación correspondientes al año 2004, analizando, como es habitual, volumen, valor, crecimiento respecto al año anterior y participación en el total nacional. La segunda parte presenta un análisis más detallado de los movimientos de la oferta exportadora, poniendo énfasis sobre todo en las nuevas firmas y los productos que ellas exportan. Finalmente, se resaltan las principales conclusiones.

## Estadísticas de exportación 2004

### Principales indicadores de exportación

Concepto	2003	2004	Variación
Volumen (miles de tn)	8.544	8.552	0,1%
Valor FOB (millones de u\$s)	1.739	2.146	23%
u\$s/tn	203	251	24%
% commodities (volumen)	99%	99%	-
% carga general (volumen)	1%	1%	-
% commodities (valor)	99%	99%	-
% carga general (valor)	1%	1%	-
Participación en el total nacional (volumen)	9%	9%	-
Participación en el total nacional (valor)	5%	6%	20%

La operatoria de comercio exterior en lo referente a exportaciones implicó en 2004 un volumen similar al año anterior (8,5 millones de toneladas) y un crecimiento del 23% en cuanto al valor FOB exportado, medido en dólares estadounidenses, superando los 2.100 millones. Obviamente esto modifica al alza la relación valor/volumen, alcanzando un valor de 251 u\$s/tn.

<sup>1</sup> “Las exportaciones de la región de Bahía Blanca: sus características” (IAE 36), “Las exportaciones de Bahía Blanca y la región” (IAE 46), “El perfil exportador regional” (IAE 54) y “El desempeño exportador regional durante 2000 y 2001” (IAE 62), “Las exportaciones regionales luego de la devaluación” (IAE 67), “Política exportadora y oportunidades regionales” (IAE 69), “Factibilidad de exportaciones regionales por el puerto local” (IAE 72), “Primera aproximación a la oferta exportable regional” (IAE 76) y “Flujos de exportaciones desde la región” (IAE 77).

Cuadro 1

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

La composición de los productos entre commodities y carga general se ha mantenido inalterada, tanto en valor como en volumen. El perfil exportador local está fuertemente concentrado en mercaderías a granel que se canalizan por el puerto local.

**Productos exportados según categoría**

Cuadro 2

Categorías	Principales productos	Miles de tn
Granos y subproductos	Trigo, soja, maíz, pellets de soja y girasol, aceite de soja y girasol, malta y cebada	5.890
Combustibles y productos petroquímicos	Propano y butano, urea, amoníaco, polietileno, PVC, soda cáustica, aceites de petróleo e hidrocarburos	2.600
Carga general	Premezclas para panificación, sémola, carne bovina, membranas asfálticas, cebollas, pescadillas congeladas, miel, harina de trigo, ladrillos, fruta, pastas secas, filetes de pescado, cera de abejas	62

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

La característica fundamental del comercio exterior de la región se puede resumir en los conceptos siguientes: aduana, puerto y graneles. Esto se evidencia claramente en el Cuadro 3, donde se observa que prácticamente toda la mercadería oficializada en la aduana local se canaliza a través del puerto, utilizándose por lo tanto los buques como modo de transporte. El resto sale del país por la aduana de Buenos Aires, y se utiliza fundamentalmente camión para transportar los productos.

**Aduana de salida y modo de transporte**

Cuadro 3

Aduana de salida	% del volumen	Modo de transporte	% del volumen
Bahía Blanca	96,5%	Barco	98,2%
Capital Federal	1,7%	Camión	1,5%
Mendoza	0,6%	Ferrocarril	0,2%
Resto del país	1,2%	Avión	0,1%

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

**Altas y bajas de empresas exportadoras**

Una característica especial del comercio exterior nacional durante el 2004 fue el fuerte crecimiento en el número de empresas exportadoras. Según un informe de la Subsecretaría de Pequeñas y Medianas Empresas, durante el año pasado la cantidad de firmas exportadoras creció en 1.475 empresas, totalizando un universo de 10 mil exportadores. La gran mayoría

son pymes con operaciones inferiores a los 5 millones de dólares, pero con ventas de productos con importante contenido de valor agregado.

El mismo informe señala que el precio promedio de la tonelada exportada para una pequeña y mediana empresa exportadora (denominadas genéricamente "pymex") es de 1.000 dólares en tanto que el promedio para grandes exportadores es de 300 dólares. Se puede apreciar entonces cómo los grandes exportadores están por lo general orientados a productos primarios mientras que las empresas pequeñas que recién se inician lo hacen con productos de mayor valor agregado.

¿Pero qué sucedió durante 2004 en Bahía Blanca y la región? ¿Existe evidencia para afirmar que se siguió la tendencia general del comercio exterior del país? La comparación de datos de las empresas que oficializaron sus mercaderías de exportación por Bahía Blanca durante 2003 y 2004 permitirá extraer algunas conclusiones.

#### **Empresas y operaciones en la aduana local**

<b>Concepto</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>Variación</b>
Cantidad total de empresas	91	123	35%
Cantidad total de operaciones	6.105	7.501	23%
Volumen promedio por operación (tn)	1.400	1.140	-19%
Valor promedio por operación (miles de u\$s)	285	286	0%
Altas de empresas exportadoras		58	
Operaciones involucradas		113	
Valor involucrado (u\$s FOB)		35 millones	
Bajas de empresas exportadoras		26	
Operaciones involucradas		54	
Valor involucrado (u\$s FOB)		39 millones	

*Cuadro 4*

*Fuente: elaboración propia en base a datos de la Aduana de Bahía Blanca.*

*Fuente: elaboración propia en base a datos de la Aduana de Bahía Blanca.*

Una primer mirada al Cuadro 4 permite concluir que entre 2003 y 2004 hubo un importante incremento tanto en las empresas como en las operaciones totales realizadas. En otros términos, analizando estos datos junto con los del Cuadro 1, se observa que durante 2004 se exportó por Bahía Blanca prácticamente el mismo volumen pero generando un mayor ingreso de divisas, a través de un mayor número de empresas y operaciones. Dado que el incremento interanual de divisas replicó el incremento interanual de operaciones, el valor promedio por operación de exportación se mantuvo inalterado, mientras que el volumen promedio se redujo.

Sin embargo, es necesario investigar un poco más en los movimientos de la base exportadora y sobre el tipo de operaciones realizadas. Respecto a lo primero, el incremento mencionado es el saldo entre nuevas empresas exportadoras y firmas que se retiraron (al menos transitoriamente por el año 2004) de la operatoria de comercio exterior. Estas empresas pueden ser exportadores que recién se inician, o firmas con experiencia en comercio exterior, pero que anteriormente

oficializaban en otra aduana. Cuantitativamente, las firmas ingresantes superan a las salientes en más del doble, al igual que las operaciones que involucraron estas nuevas firmas. Pero las divisas que se dejaron de generar fueron superiores a las nuevas ventas. En otras palabras, la salida de empresas del circuito exportador causó mayor impacto que el ingreso de las mismas.

Este hecho tuvo sus consecuencias además sobre el valor promedio de las operaciones. Se puede calcular con los datos del Cuadro 4 que el valor promedio de las nuevas operaciones es de 310 mil dólares. Este valor supera la media del total de operaciones (286 mil dólares), con lo cual se puede concluir que son productos con mayor valor agregado. Este aspecto positivo de la comparación se contrarresta con el mismo indicador, pero para las operaciones de las empresas salientes (722 mil dólares en promedio).

Ahora bien, antes de continuar el análisis conviene indagar en profundidad cómo se calcula la cantidad de operaciones de exportación que realiza una firma. La cantidad de operaciones se deduce del número de “destinaciones” presentadas ante la aduana. «Destinación» es el documento que se presenta para documentar una operación de comercio exterior. Por ende hablamos de destinaciones de importación y destinaciones de exportación. Los términos permiso (para la exportación) y despacho (para la importación) subsisten de la vieja denominación que era «permiso de embarque» y «despacho de importación». Por lo tanto, cada vez que se envía mercadería al exterior, se debe realizar un trámite aduanero y confeccionar una destinación. Cada uno de estos documentos refleja una operación.

La dificultad radica en que muchas veces las empresas no envían al exterior productos fabricados en la región (o el país) cuyo fin último es venderlos, sino que retornan maquinarias y equipos o envían repuestos para otras sucursales. Tal es el caso de los equipos petroleros, en los que se utiliza la aduana y el puerto local para retornar equipamiento a las casas matrices de las empresas de exploración. Para el análisis que sigue, este tipo de operaciones fueron excluidas del análisis.

En el Cuadro 5 se pueden observar los productos exportados por las nuevas empresas. Allí se evidencia que el grueso de los nuevos exportadores son firmas cerealeras. Además, las cargas generales suman menos de 2 millones de dólares, mientras que cereales y combustibles en conjunto alcanzan los 17 millones. Claramente el perfil de los nuevos exportadores no sigue la tendencia nacional de manufacturas y mayor valor agregado, sino que se orientan a las cargas típicas de la aduana y el puerto local.

**Nuevas empresas y productos**

Perfil de las nuevas empresas	Cantidad de empresas	Cantidad de operaciones	U\$S FOB total
Cereales y subproductos	20	48	16,3 millones
Combustibles y minerales	3	4	700 mil
Pescado	2	4	1 millón
Agroquímicos y fertilizantes	2	14	300 mil
Cebollas y ajos	5	8	250 mil
Prendas de vestir	2	4	200 mil
Harina de trigo	3	5	70 mil
Frutas	5	5	70 mil
Miel	1	1	30 mil
Otras cargas generales	3	3	8 mil
<b>TOTAL</b>	<b>46</b>	<b>96</b>	<b>19 millones</b>

*Cuadro 5*

*Fuente:  
elaboración propia  
en base a datos de  
la Aduana de Bahía  
Blanca.*

**Bajas de empresas exportadoras**

Perfil de los ex exportadores	Cantidad de empresas	Cantidad de operaciones	U\$S FOB total
Cereales y subproductos	8	29	19,2 millones
Combustibles y minerales	2	3	3,5 millones
Agroquímicos y fertilizantes	1	1	1,8 millones
Carne vacuna	1	1	70 mil
Cebollas y ajos	2	4	40 mil
Otras cargas generales	5	5	7 mil
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>43</b>	<b>25 millones</b>

*Cuadro 6*

*Fuente: elaboración propia en base a datos de la Aduana de Bahía Blanca.*

Idénticas conclusiones surgen del análisis del Cuadro 6. Por lo tanto, se puede afirmar que los principales movimientos en la base exportadora corresponden a firmas y productos de los sectores tradicionales de la economía regional. La tendencia a nivel nacional no se verificó en Bahía Blanca y la región.

## Comentarios finales

Como se explicó al principio, la intención del presente estudio fue incorporar un análisis adicional a los habituales indicadores de exportación de la región. En este caso el tema elegido fue el movimiento en la base exportadora.

<b>Distribución de la carga contenedorizada - Año 2004</b>		
Producto	Toneladas	%
PVC	48.571	59,33%
Polietileno	11.598	14,17%
Harina	11.475	14,02%
Soda Cáustica (perlada)	6.096	7,45%
Carne	1.346	1,64%
Cebolla	1.213	1,48%
Peras	798	0,97%
Trigo orgánico	222	0,27%
Ladrillos	185	0,23%
Cera de abejas	152	0,19%
Manzanas	66	0,08%
Miel de abejas	47	0,06%
Otros	103	0,13%

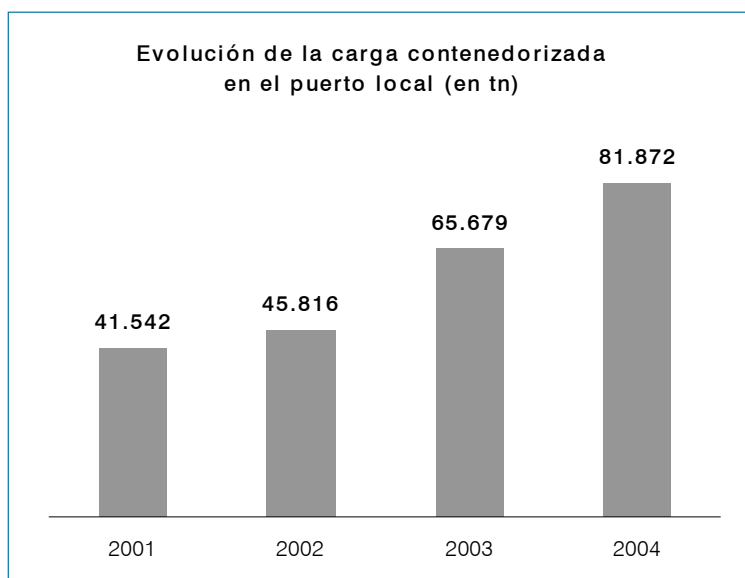
*Cuadro 7*

*Fuente: CGPBB*

La información recopilada indica que también en la región se notó el fenómeno de ampliación de la cantidad de firmas exportadoras, tal como sucedió a nivel nacional. Sin embargo, las nuevas empresas no se concentraron en los sectores de mayor valor agregado, sino en los de productor primarios (fundamentalmente cereales y subproductos). Por otro lado, la salida de empresas entre 2003 y 2004 tuvo mayor impacto en cuanto a las divisas generadas que la incorporación de nuevas firmas.

Gráfico 1

Fuente: CGPBB.



Sin embargo, también es necesario destacar como positivo que más de una veintena de firmas se sumaron durante 2004 al circuito exportador con productos considerados como carga general. Si bien los volúmenes y montos aún son bajos en relación a los commodities, este dato puede considerarse con optimismo puesto que refleja que año tras año las cargas generales van ganando terreno. Este hecho también se refleja de manera clara en las estadísticas de carga contenedorizada. ■