

# Primera aproximación a la oferta exportable regional

A partir de registros de exportadores y de un relevamiento básico a algunos establecimientos es posible comenzar a caracterizar la oferta exportable regional.

Durante 2003, 92 empresas realizaron alrededor de 6 mil operaciones por la aduana local, por un valor cercano a los 1.800 millones de dólares.

Se observa una gran concentración a nivel de las empresas: a modo ilustrativo, se tiene que los veinte exportadores más grandes explican el 95% del valor FOB total.

El análisis de los mercados externos ha cobrado en los últimos años un impulso particular. El aumento del comercio internacional, sumado a las nuevas condiciones cambiarias del país trajo aparejado un cambio en los precios relativos de los bienes transables. Adicionalmente, avanzan a paso firme proyectos regionales vinculados a transporte y logística, y a nuevas producciones exportables relacionadas con los recursos naturales de la zona.

Continuando con esta línea de investigación<sup>1</sup>, en esta oportunidad, además de la tarea habitual de repasar las estadísticas de exportación de la Aduana y del Puerto de Bahía Blanca, se comenzó a caracterizar la oferta exportable regional a partir de registros de exportadores y de un relevamiento básico a los establecimientos.

Los resultados que arrojó esta encuesta son el primer paso para conocer con mayor exactitud la gran potencialidad que posee la región para insertarse en los mercados internacionales. Anticipando algunos de ellos, puede comentarse que la oferta exportadora actual muestra una gran concentración del valor FOB en pocas firmas; se identifican agroindustrias vinculadas a los sectores primarios regionales y se detecta un importante crecimiento de pequeñas y medianas empresas que han incursionado en el negocio exportador. En términos generales, el balance de la experiencia de los últimos años arroja un saldo alentador y por ello, la expectativa predominante consiste en consolidar y ampliar los mercados en el mediano plazo.

En la primera parte del estudio se comentan las estadísticas de exportación correspondientes al año 2003, analizando fundamentalmente volumen, valor, crecimiento respecto al año anterior y participación en el total nacional. La segunda y tercera parte constituyen el núcleo de la nota, dado que se caracteriza a la oferta exportadora y se exponen los resultados del relevamiento. Finalmente, se resaltan las principales conclusiones.

<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), “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) y “Factibilidad de exportaciones regionales por el puerto local” (IAE 72).

## Estadísticas de exportación 2003

Previo a introducirse de lleno en el tema del presente estudio, conviene repasar brevemente las estadísticas de comercio exterior provistas por el INDEC, referentes al movimiento de la Aduana local.

Durante el año 2003 se exportaron por la Aduana local un total de 8,5 millones de toneladas, con un valor FOB de U\$S 1.700 millones. Estos valores representan un 9% del total de exportaciones del país en lo referente a volumen, y un 5% en lo referente a valor. Las cifras indican que la participación de Bahía Blanca en el total nacional se mantuvo estable, puesto que para el 2002, la participación fue del 10% y 6% respectivamente.

Continuando con la comparación con el año anterior, pero a nivel local, el crecimiento del tonelaje fue prácticamente idéntico, pero si se observa el valor FOB, el incremento fue del 15%, lo que se explica fundamentalmente por los mejores precios de los *commodities* exportados por el puerto local respecto del 2002. Este cambio se observa claramente en la relación valor/volumen promedio para el año 2003, que se ubicó en los 203 dólares por tonelada, superando en casi 30 dólares a la correspondiente al año anterior.

*Durante el año 2003 se exportaron por la Aduana local un total de 8,5 millones de toneladas, con un valor FOB de U\$S 1.700 millones. Estos valores representan un 9% del total de exportaciones del país en lo referente a volumen, y un 5% en lo referente a valor.*

Concepto	2002	2003	Variación
Volumen (miles de tn)	8.552	8.544	0%
Valor FOB (millones de u\$s)	1.513	1.739	15%
u\$s/tn	177	203	15%

*Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC.*

El perfil exportador de la región no ha sufrido cambios importantes en el período analizado. La amplia mayoría fueron graneles (99%) que se canalizaron por el puerto local. Las estadísticas portuarias dan cuenta de alrededor de 8,5 millones de toneladas, exportadas a 46 países.

En la sección siguiente comenzará a desarrollarse el tema central de este estudio, como es comenzar a conocer las características de la oferta exportable regional.

*El perfil exportador de la región no ha sufrido cambios importantes en el período analizado. La amplia mayoría fueron graneles (99%) que se canalizaron por el puerto local.*

## Estudio de la oferta exportable regional

El primer paso para encarar el estudio de la oferta exportable regional es conocer primero la oferta exportadora actual. Para tal fin se recurrió a los registros de la Aduana de Bahía Blanca correspondientes al año 2003.

Es necesario tener en cuenta que dado que los registros contienen los datos de las empresas que oficializan sus despachos en la aduana local, aparecerán como parte de la oferta exportadora grandes empresas, por lo general vinculadas a sectores primarios, que utilizan el puerto de Bahía Blanca para sus operaciones de comercio exterior. Se hará foco, por lo tanto, no en esas firmas, sino en aquellas pequeñas y medianas radicadas en la región.

Los principales resultados del análisis de los datos provenientes de la Aduana de Bahía Blanca correspondientes al año 2003 son los siguientes:

- Cantidad de firmas que operaron: 92. Esto significa que casi un centenar de empresas de diferente envergadura oficializaron sus despachos de exportación en la aduana local, al menos una vez en el período considerado.

- En total, estas firmas realizaron poco más de 6.000 operaciones, por un monto global cercano a los 1.800 millones de dólares<sup>2</sup>.
- El grado de concentración de las exportaciones, según el valor FOB total por empresa, es relativamente alto, y se puede categorizar como sigue:

Cantidad de empresas	% valor FOB total
5 empresas más grandes	53,2%
10 empresas más grandes	77,8%
20 empresas más grandes	95,7%
72 empresas más chicas	4,3%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana.

- En cuanto a los montos por empresa, las 13 principales han facturado por encima de los 40 millones de dólares (llegando a un máximo de 267 millones). Estas empresas son exportadoras de productos agropecuarios, combustibles y petroquímicos.
- Luego le siguen 29 empresas que superan el millón de dólares FOB a lo largo del año. Además de operadores de cereales o firmas vinculadas al sector petroquímico y energético (combustibles), comienzan a aparecer agroindustrias de la región vinculadas a la molienda de trigo y fabricación de pastas secas, y firmas pesqueras y cementeras.
- En el escalón siguiente se encuentran aquellas empresas que exportaron por un monto global superior a los 100 mil dólares y menor al millón (18). Se pueden identificar en este segmento una cantidad mayor de industrias regionales vinculadas a actividades como faena y procesamiento de carnes, producción de aceite de oliva, cera y miel de abejas, producción de papel y cartón, procesamiento de malta y fabricación de membranas asfálticas.
- Finalmente, se puede observar un grupo de 32 empresas con operaciones menores a 100 mil dólares (la mitad de este segmento lo componen microexportadores con operaciones puntuales menores a 15 mil dólares). Dentro de este conjunto aparecen productos tales como pescado congelado, bebidas, ladrillos, persianas, embutidos, miel de abejas, equipos detectores de metales y premoldeados de hormigón.

<sup>2</sup> Este valor, cuya fuente es la Aduana de Bahía Blanca, presenta leves diferencias con aquel proveniente del INDEC.

*Industrias regionales vinculadas a actividades como faena y procesamiento de carnes, producción de aceite de oliva, cera y miel de abejas, producción de papel y cartón, procesamiento de malta y fabricación de membranas asfálticas han facturado entre u\$s 100 mil y 1 millón.*

## Relevamiento a exportadores

Como primera etapa de un estudio en profundidad sobre la oferta exportable regional, se realizó un relevamiento a una muestra del universo de firmas que conforman la oferta exportadora actual. Dada la caracterización precedente, el mayor interés se centra en el segundo subconjunto (empresas regionales de menor envergadura). Por tal motivo, fueron contactadas alrededor de una veintena de firmas, cuyo común denominador fue que actualmente estén exportando o bien lo haya hecho en los últimos 3 años.

El objetivo del relevamiento fue conocer aspectos básicos del comercio exterior de estas firmas, como por ejemplo:

- ¿Cuándo comenzaron a incursionar en el mercado externo?
- ¿Qué producto/s exportan?
- ¿Cómo organizan su cadena logística?
- ¿Qué dificultades han enfrentado?
- ¿Cómo evolucionaron sus operaciones y cuál es el balance de la experiencia?

*La muestra utilizada para el relevamiento se compone de 19 firmas, lo que representa poco más del 35% del total de pequeñas y medianas empresas que exportaron por un valor inferior al millón de dólares durante 2003.*

## Empresas y productos

La muestra utilizada para el relevamiento se compone de 19 firmas, lo que representa poco más del 35% del total de pequeñas y medianas empresas que exportaron por un valor inferior al millón de dólares durante 2003.

## Inicio de las operaciones

- 9 comenzaron en la presente década
- 5 comenzaron en la década del '90
- 5 corresponden a operaciones previas a 1989

Es interesante observar que casi la mitad de las firmas relevadas comenzó su incursión en los mercados externos en los últimos años. Si bien es prematuro extraer conclusiones sin un análisis más profundo, pareciera que se está consolidando una tendencia a prestarle más atención al mercado externo, posiblemente por el atractivo que presenta para los empresarios regionales el valor del tipo de cambio.

## Destinos y diversificación

Entre los destinos se puede hacer algún tipo de diferenciación según el producto. Frutas y carnes tienen como mercado principal la Unión Europea, mientras que todo lo relacionado con la actividad apícola (miel, cera e indumentaria) se comercializa principalmente a Alemania y Estados Unidos.

Más de la mitad de las firmas consultadas revelaron exportar a países de América Latina como mercado principal. Dentro de este amplio mercado, sobresale el MERCOSUR, y dentro de éste, Brasil. Si además se tiene en cuenta que como mercado secundario, otras 4 firmas orientan sus ventas a estos países, se destaca la importancia del factor distancia a la hora de incursionar en el mercado externo.

Una cuestión adicional que se puede analizar es el grado de diversificación en cuanto a destinos que presentan las firmas de la muestra. Se categorizó con un grado bajo de diferenciación a aquellas empresas con 1 ó 2 mercados de destino. El común denominador de estas firmas es su reciente incorporación a la oferta exportadora, por lo que cabría esperar un posible aumento de este indicador.

Un grado de diversificación medio fue alcanzado por 6 firmas con más de 3 mercados. Aquí aparecen las relacionadas con el rubro apícola y, en general, presentan una experiencia exportadora levemente superior al segmento anterior.

*Más de la mitad de las firmas consultadas revelaron exportar a países de América Latina como mercado principal.*

Finalmente, un subconjunto de 6 firmas comercializa con más de 5 países de destino. El factor predominante en este segmento fue una mayor antigüedad y la orientación a bloques más que a países.

### Logística y transporte

En primer término, cabe diferenciar las oficinas aduaneras en que la mercadería se oficializa. Buenos Aires encabeza la lista, seguida por Bahía Blanca. Algunas firmas lo hacen en más de una aduana. La razón fundamental en la elección es el modo de transporte utilizado. La mayoría de quienes lo hacen en Buenos Aires es porque envían sus productos vía aérea o vía marítima (en navieras que atracan en las terminales porteñas), aunque también se encontraron casos en que explicaron su elección por la centralización de todos los trámites burocráticos inherentes a las operaciones de exportación.

Respecto al transporte utilizado, la mayoría envía por Buenos Aires, armando su cadena logística con una combinación de camión más buque o avión. Se han detectado algunos casos de exportación a países limítrofes en que todo el trayecto es abarcado por el transporte carretero. La utilización del transporte aéreo se reduce a productos de alto valor agregado y poco peso, siendo Ezeiza el punto de salida.

Algunos casos de producciones regionales que se envían a Buenos Aires en camión y desde allí se embarcan a puertos de ultramar podrían ser captados por el puerto local. Por tal motivo es necesario conocer en profundidad las razones de elección de la terminal capitalina.

*La utilización del transporte aéreo se reduce a productos de alto valor agregado y poco peso, siendo Ezeiza el punto de salida.*

### Dificultades enfrentadas

Las dificultades que enfrentaron o enfrentan las firmas relevadas en sus operaciones de exportación presentan una amplia variedad. Para poder analizarlas se procederá previamente a clasificarlas según sean un problema inherente a la empresa o sector, al proceso exportador o al contexto macroeconómico y el rol estatal.

#### *Dificultades inherentes a la empresa o sector*

- ▣ Espacio físico inadecuado para realizar la carga
- ▣ Creciente competencia
- ▣ Informalidad del sector productivo
- ▣ Proveedores de materia prima que no cumplen los plazos de entrega.
- ▣ Altos gastos bancarios
- ▣ Pedidos muy pequeños que no son rentables
- ▣ Escaso poder de negociación frente a las compañías navieras
- ▣ Problemas sanitarios a nivel productivo que traban la cadena exportadora

#### *Dificultades inherentes al proceso exportador*

- ▣ Demora en el cobro de los reintegros
- ▣ Adaptar etiquetas a las normas del país de destino
- ▣ Aumento de fletes marítimos
- ▣ Baja frecuencia de buques desde el puerto de Bahía Blanca
- ▣ Burocracia y lentitud en los trámites
- ▣ Búsqueda de potenciales clientes
- ▣ Costo de inserción de los productos
- ▣ Pago de derechos de exportación

*Algunos casos de producciones regionales que se envían a Buenos Aires en camión y desde allí se embarcan a puertos de ultramar podrían ser captados por el puerto local. Por tal motivo es necesario conocer en profundidad las razones de elección de la terminal capitalina.*

- ▣ Falta de experiencia a nivel local en la exportación de este producto.
- ▣ Encontrar la correcta posición arancelaria
- ▣ Huelgas en aduanas nacionales y extranjeras
- ▣ Exigencias de sanidad muy estrictas y mucha burocracia para obtenerlas

#### *Dificultades inherentes al rol del Estado y al contexto macroeconómico*

- ▣ Falta de financiamiento
- ▣ Escaso apoyo material a los pequeños exportadores
- ▣ Inestabilidad macroeconómica

*Aparecen algunos problemas inherentes al propio proceso exportador que tienen un fuerte componente de inexperiencia por parte de las firmas, con lo cual el ejercicio y la rutina de las operaciones tendería a erradicarlos.*

La clasificación de estas dificultades no tiene otro fin que orientar la búsqueda de soluciones. Aquellos problemas relativos a la empresa o sector requieren soluciones internas y a medida, mientras que las dificultades más macro implicarían otro tipo de soluciones de mediano y largo plazo, como la definición de una clara política exportadora nacional, orientando diversos tipos de instrumentos hacia el sector exportador (financiamiento, información, inteligencia comercial, etc.).

Por otra parte, aparecen algunos problemas inherentes al propio proceso exportador que tienen un fuerte componente de inexperiencia por parte de las firmas, con lo cual el ejercicio y la rutina de las operaciones tendería a erradicarlos.

Esta completa lista de escollos tiene la virtud de sintetizar bastante fielmente los problemas que enfrentan no sólo las empresas de la muestra, sino la mayoría de las que conforman la oferta exportadora. Y además, evidencia las dudas de quienes están analizando insertarse en el mercado externo.

## Instrumentos de promoción de exportaciones

*Sólo una de las firmas relevadas informó la utilización de instrumentos de promoción de las actividades de comercio exterior ofrecidos por el Estado, en este caso Municipal. Se trata de una ordenanza de promoción para asistencia a ferias y misiones comerciales internacionales.*

Sólo una de las firmas relevadas informó la utilización de instrumentos de promoción de las actividades de comercio exterior ofrecidos por el Estado, en este caso Municipal. Se trata de una ordenanza de promoción para asistencia a ferias y misiones comerciales internacionales, además de la participación de la empresa en stands contratados por el Municipio local.

Este bajo porcentaje de respuestas puede estar indicando una oferta restringida de este tipo de instrumentos por parte del Estado o bien un desconocimiento de los mismos por parte de las empresas.

## Balance y planes

Prácticamente todas las firmas entrevistadas en el relevamiento coinciden en que el balance ha sido positivo. Con excepción de un caso –que afirma que la incursión en el mercado externo le generó más problemas que soluciones– el resto de los recientes exportadores coincide en señalar que planean consolidar e incrementar su posicionamiento en los mercados internacionales y aprovechar la buena relación peso/dólar para exportar.

Más allá de una expresión de deseo, esta afirmación resalta la consolidación de una tendencia que se puede resumir como sigue: las empresas regionales están mirando con más atención y seriedad al mercado externo. Ya no se piensa en operaciones ocasionales sino en consolidar una oferta estable y creciente. La evolución de las operaciones y del volumen total de la muestra en los últimos tres años confirma esta tendencia.

## Comentarios finales

Tal como lo expresaba el objetivo del presente estudio, se pudieron conocer algunos aspectos básicos de la oferta exportable regional. La información recabada permite dilucidar con mayor precisión las cargas generales factibles de ser exportadas desde Bahía Blanca y la región.

El relevamiento realizado ha servido como punta de lanza para profundizar la investigación, haciendo hincapié en aspectos aún no consultados, pero que pueden ser temas de análisis de próximos estudios. Asimismo, en esta primera etapa de conocimiento de la oferta exportadora se pudo acceder a las dificultades a las que se enfrentaron los empresarios y sus planes.

En resumen, la oferta exportadora actual está compuesta, por un lado, por grandes empresas que utilizan el puerto local y concentran la mayor parte de las operaciones y el valor FOB, y por otro lado, por pequeñas y medianas empresas exportadoras (pymex) regionales, dedicadas mayormente a la agroindustria, y puntualmente, a algunos tipos de manufacturas de origen industrial. □

Monto de facturación 2003	Cantidad de empresas	Productos identificados	
		A partir de datos aduaneros	A partir del relevamiento
Más de 40 millones de dólares	13	Granos, gas propano y butano, aceites de petróleo, aceite de girasol, pellets de soja, urea, etileno, polietileno, PVC, malta	Ajos y cebollas frescos Carbón vegetal
Entre 40 millones y 1 millón de dólares	29	Granos, harina, pastas secas, cemento, pescado	Colchones de resorte Equipos de conversión para GNC
Entre 1 millón y 100 mil dólares	18	Cortes vacunos, menudencias, aceite de oliva, cera de abejas, productos de papel, membranas asfálticas	Harina de soja y soja precocida Implementos e indumentaria para la apicultura
Entre 100 mil y 15 mil dólares	16	Productos de la pesca, bebidas, ladrillos, embutidos, miel de abejas, perfiles de aluminio	Medias y otros implementos de lana y algodón Peras, manzanas y ciruelas
Menos de 15 mil dólares	16	Semillas, detectores de metales, moldes y premoldeados de hormigón	Sembradoras e implementos agrícolas Semen de toro congelado