

Exportaciones Pesqueras: Comportamiento de los principales mercados

Dirección de Economía Pesquera

Introducción

Según la Organización Mundial de Comercio, 2013 ha sido un año de estancamiento a nivel mundial debido a que todavía persiste el impacto causado por la crisis ocurrida en 2008. Las economías desarrolladas no han alcanzado los niveles macroeconómicos observados en periodos anteriores a la crisis.

Hacia 2013 Estados Unidos presenta una lenta recuperación en sus principales variables macroeconómicas, la tasa de desempleo promedió durante este año el 7,35%¹, nivel más bajo desde antes de la crisis económica (la tasa de desempleo registrada en 2008 fue del 5,8%). La economía estadounidense, durante 2013, presentó un crecimiento similar al registrado en 2012 de alrededor del 2%. Esta leve recuperación se debió a las políticas monetarias llevadas adelante por parte de la Reserva Federal. La situación política empieza a transitar un sendero de acuerdos, y ello permitiría aplicar medidas más específicas y menos amplias, reduciendo así el riesgo que supondrían para una recuperación con buenas perspectivas. La Reserva Federal ha indicado que su programa más reciente de flexibilización cuantitativa no será retirado de forma precipitada, pero, a medida que la economía se vaya recuperando, la transición hacia una política monetaria menos acomodaticia podría resultar complicada.

A diferencia del sendero de recuperación que está transitando la economía estadounidense, en la Unión Europea la crisis parece no revertirse ya que, a diferencia de Estados Unidos, los principales indicadores dan cuenta de una profundización en la recesión que atraviesa. En 2013, la tasa de crecimiento del PBI real ha sido de 0.1%². Países como, España e Italia presentan tasas negativas que dan cuenta de una recesión del orden del -0.1% y -1.9% respectivamente. La tasa de desempleo asciende en diciembre de 2013 a un 10.7% mientras que en España llega al 25.8% y en Italia fue del 12.7%, valores muy superiores a la Unión Europea en su conjunto. En conjunto, estos indicadores apuntan a una débil demanda de importaciones en Europa, aun cuando las condiciones mejoren gradualmente en otras regiones.

La situación descrita en Estados Unidos y la Unión Europea afecta a las economías de países emergentes dado que reducen el nivel de demanda de importaciones y de flujos de inversiones. Esto provoca una reducción en el ritmo de crecimiento de las exportaciones en las economías desarrolladas y en desarrollo.

El año 2013 se presentó con una lenta expansión del comercio y de la producción, con niveles debajo de sus promedios a largo plazo. Esto se debió al estancamiento de la demanda de importaciones de las economías desarrolladas (-0,2%) y al leve crecimiento de las importaciones en las economías en desarrollo (4,4%). En cuanto a las exportaciones, tanto las economías desarrolladas como las economías en desarrollo tuvieron pequeños incrementos (del 1,5% en el caso de las economías desarrolladas y del 3,3% en las economías en desarrollo).

Son varios los factores que han contribuido a la debilidad del comercio y la producción en 2013, los efectos persistentes de la recesión en la Unión Europea, las altas tasas de desempleo en las economías de la zona del euro (con Alemania como excepción) y la incertidumbre sobre las políticas monetarias llevadas adelante por la Reserva Federal. Esto último ha contribuido a la volatilidad

¹ Bureau of Labor Statistics

² EUROSTAT

financiera de las economías en desarrollo en el segundo semestre de 2013, sobre todo en ciertas economías emergentes que presentan grandes desequilibrios en cuenta corriente.

Por segundo año consecutivo, la tasa de crecimiento del comercio mundial ha sido aproximadamente la misma que la del PBI mundial y no del doble, como ocurría normalmente

En 2013, el valor en dólares de las exportaciones mundiales de mercancías creció un 2,1% hasta alcanzar los 18,8 billones de dólares. Esta tasa de crecimiento fue ligeramente inferior a la estimación del crecimiento del volumen de las exportaciones (2,4%) que realizó la OMC para ese año, lo que significa que los precios de las exportaciones disminuyeron ligeramente de un año a otro.

Los conflictos civiles y las disputas territoriales en Oriente Medio, Asia y Europa Oriental podrían provocar aumentos en los precios de la energía y causar dificultades en las corrientes comerciales si se agravan. En lo que respecta a las importaciones, el comercio extracomunitario de la Unión Europea registró una tendencia a la baja durante el año, con efectos negativos sobre la demanda mundial. Mientras tanto, las importaciones de los Estados Unidos y del Japón registraron una tendencia en general alcista, y las de las economías en desarrollo de Asia mostraron descender hacia el cuarto trimestre.

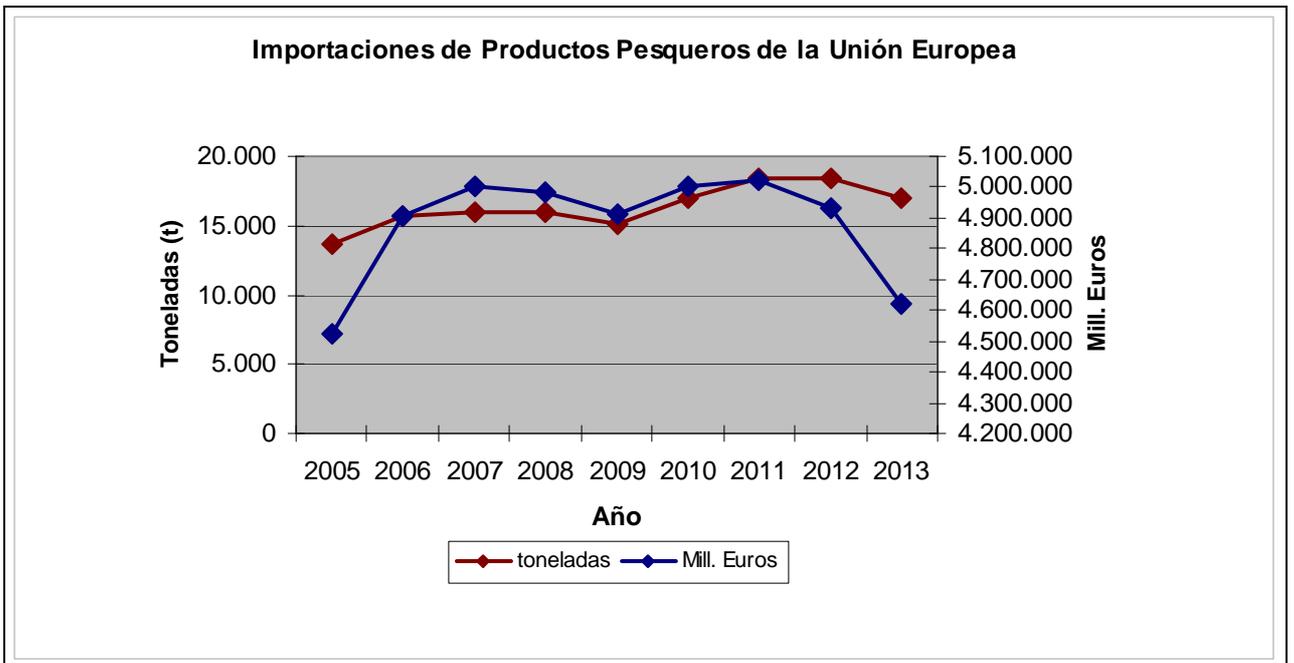
La situación no va a mejorar significativamente para los exportadores hasta que las importaciones de la Unión Europea muestren una recuperación sólida frente a su actual declive. (Las importaciones de mercancías de la Unión Europea representan el 32% de las importaciones a nivel mundial, incluido el comercio intracomunitario, y el 15% de las importaciones mundiales si se le excluye.)

Las exportaciones e importaciones trimestrales de las economías en desarrollo mostraron en conjunto una tendencia negativa durante la segunda mitad del año pasado, anotándose caídas de alrededor del 2% tanto en las exportaciones como en importaciones entre el segundo y el cuarto trimestre de 2013. Esto afectó en particular a las corrientes de comercio de América Central y del Sur además de a otras regiones exportadoras de recursos naturales. Estos decrecimientos observados en las regiones en desarrollo quedaron en general compensados por la tendencia alcista de las economías desarrolladas.

Las importaciones de productos pesqueros a la Unión Europea (teniendo en cuenta las provenientes de la extra zona), han descendido un 6.3% en euros, durante 2013. Mientras que en volumen el descenso es de casi un 8%. Las compras se estiman en alrededor de 4.614 millones de euros, cifra por debajo de los poco menos de 5 mil millones de euros importados en 2012.

Teniendo en cuenta los últimos años, este ha sido el valor inferior de la serie junto con el año 2005, no sucede lo mismo, si se observan las cantidades, ya que estas presentan los valores mas altos de la serie en 2013 poniendo de manifiesto la caída en los precios promedio de las compras realizadas por la Unión Europea.

Si se analizan las partidas de importaciones pesqueras de la Unión Europea , en euros, se observan incrementos solo en las que corresponden a pescados secos, salados o en salmuera y preparaciones y conservas de pescado en 3,16% y 3,57% respectivamente. El resto de las partidas presentan descensos con respecto a 2012, las principales caídas se presentan en filetes y demás carnes de pescado en un 12,7%, preparaciones y conservas de crustáceos y moluscos 13,94% y la partida correspondiente a peces vivos (con una menor participación) en un 20,6%.



El mercado de langostino y camarón sufrió un incremento en los precios de los productos. Tailandia ha sido durante estos últimos años el principal vendedor de camarón y langostino a Japón pero, en 2013, la reducción en la producción de especies como el vannamei (de inferior calidad) impulsó la demanda de las exportaciones argentinas de langostino aumentando la participación de Japón y el precio de los productos de esta especie argentina. Además, también ha contribuido al alza de precios la escasez de oferta de camarón tigre negro en la India y en otras economías del sur de Asia. En América Latina, Ecuador es el único país productor de grandes cantidades y es el mayor proveedor de langostinos y camarones a la Unión Europea. Esta región disminuyó las cantidades compradas, en un 1.2% pero el alza en los precios elevó las importaciones de estas especies, en 2013, medidas en euros. Los desembarques de langostino en Argentina han aumentado casi un 26% compensando las caídas en la oferta mundial de este conjunto de especies.

Las importaciones de calamar en la Unión Europea se han incrementado en un 6% en volumen y Argentina permanece como principal proveedor de esta especie en la Unión Europea seguido por China, país que principalmente vende a Japón. El calamar gigante proveniente de Perú ha ganado mercados en 2013 posicionándose en el desarrollo de productos que requieren mas elaboración abasteciendo principalmente a China y España. Los desembarques de calamar illex en Argentina se han duplicado en relación con 2012, ascendiendo a 191.721, durante 2013.

El principal proveedor en el mercado internacional de merluza, Namibia, en 2013, incrementó levemente sus ventas a la Unión Europea. En Argentina, las capturas de merluza (*Merluccius hubbsi*) se incrementaron respecto a 2012, a diferencia de Perú, donde se observó una reducción en la pesquería de merluza (*Merluccius gayi peruanus*). Debido a la crisis europea, Argentina ha fortalecido vínculos comerciales con otros países para la inserción de la merluza en mercados como China, Rusia y Brasil. La caída del precio internacional es la que justifica una menor facturación por parte de los países vendedores de estas especies.

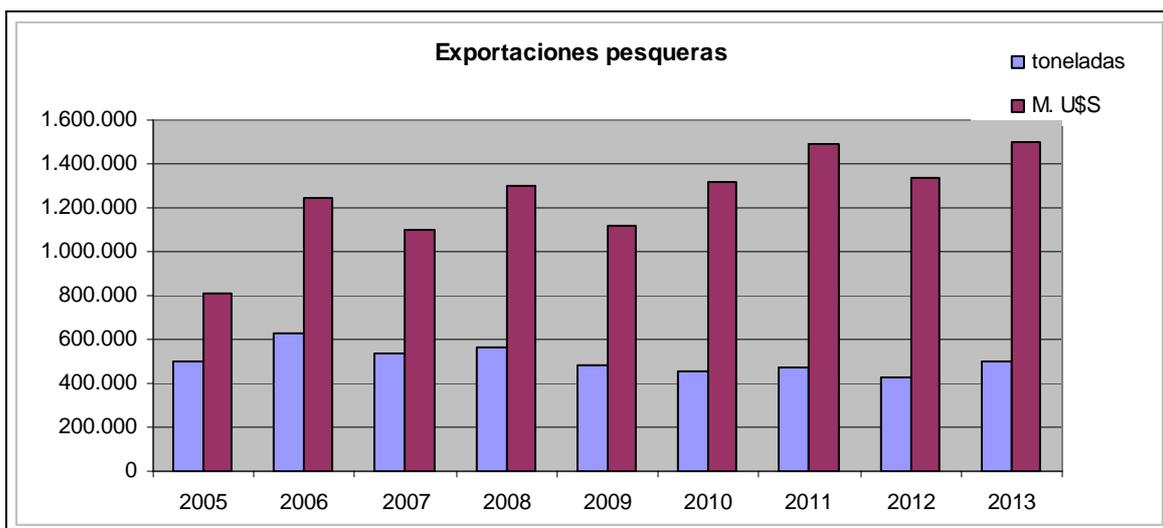
En 2013, las ventas de merluza a la Unión Europea han sido provenientes de Namibia en primer lugar seguido por Sudáfrica y Argentina.

En Argentina, las capturas de merluza (*Merluccius hubbsi*) han aumentado un 6.5% respecto a 2012, esto ha incrementado la participación en las exportaciones a la Unión Europea, medidas en euros, pese al menor precio promedio que han recibido por sus ventas.

Exportaciones argentinas de productos pesqueros

El sector pesquero argentino ha registrado, en 2013, el valor más alto de la serie 2005-2013. Esto sucedió debido al aumento de las capturas de merluza, calamar y langostino, sumado al incremento en el precio de este último, producido por la contracción en la oferta mundial.

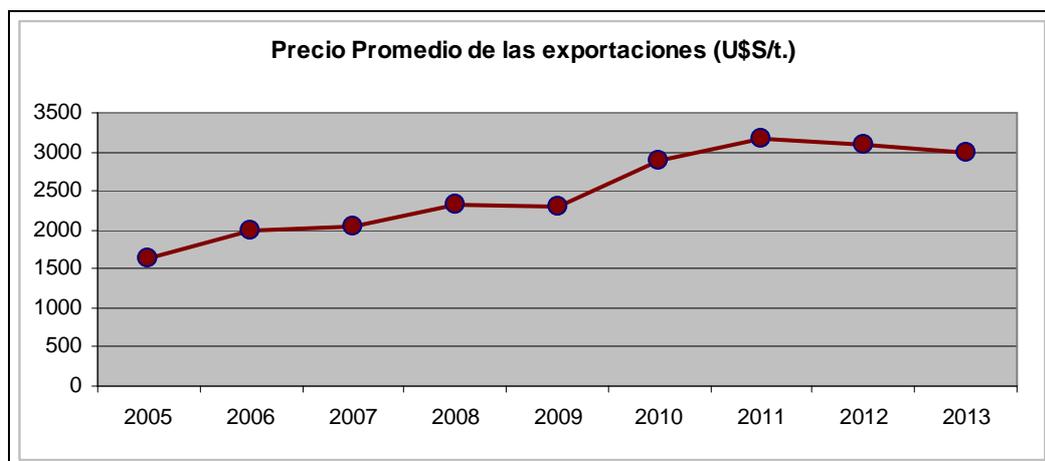
Durante 2013, se alcanzó un total de casi 1.502 millones de dólares FOB en las exportaciones pesqueras argentinas, pese a la caída en el precio promedio de la gran mayoría de los productos (con excepción del langostino enunciado anteriormente). Por otro lado, las cantidades exportadas han aumentado en alrededor de un 17% con respecto al año anterior en correspondencia con el incremento en las capturas.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

En 2013 se revierte la caída en el volumen de exportaciones que se observaba en 2011 y 2012, ascendiendo a 504.165 toneladas. La cantidad, es la más alta registrada dentro de los últimos 4 años.

A partir de 2011 el precio promedio de las exportaciones refleja una tendencia descendente. Este disminuyó un 3% pasando de 3.087 dólares la tonelada a 2.979 en 2013, debido a la caída en el nivel de precios internacionales de las principales especies que vende la Argentina.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

El precio del calamar illex bajó un 22% mientras que el de la merluza hubbsi presenta un descenso del 6%. El aumento del orden del 11% en el precio por tonelada del langostino no pudo compensar el resto de las bajas en los precios de las demás especies.

La participación del langostino aumentó durante 2013 llegando al 40%, el año 2012 presentaba una participación sólo del 36%. Esto contribuye a una mayor concentración de la canasta exportadora, ya que, el 76% del total de las exportaciones FOB corresponden a langostino, calamar y merluza hubbsi (en 2012, este porcentaje ascendía al 70%).

La merluza, en 2013, pierde participación respecto al año pasado, el incremento en las cantidades vendidas no pudieron compensar la caída en el precio. Caso contrario se observa en el calamar que incrementa su participación debido a que las cantidades exportadas aumentan en un 92% compensando la baja en el precio promedio.

En cuanto al resto de las especies, las exportaciones de corvina se incrementaron un 12% en volumen lo que llevó a que aumentaran las ventas en dólares pese a la disminución en el precio. Las cantidades exportadas de Vieira aumentaron pasando de 5.221 a 5.422 toneladas durante 2013, pese a esto, su participación disminuyó debido a la reducción del 15% en el precio promedio. La participación de la merluza negra en las exportaciones se mantiene constante en relación con 2012. Las ventas, en dólares aumentaron un 3% mientras que en volumen el incremento fue de alrededor de un 12%. En cuanto a la merluza de cola la situación observada en 2013 fue inversa, tanto las exportaciones en volumen como en dólares cayeron en un 32% y 34% respectivamente. La participación en dólares de especies como pescadilla y centolla han aumentado en 2013 mientras que la de anchoita, raya y abadejo se han reducido.

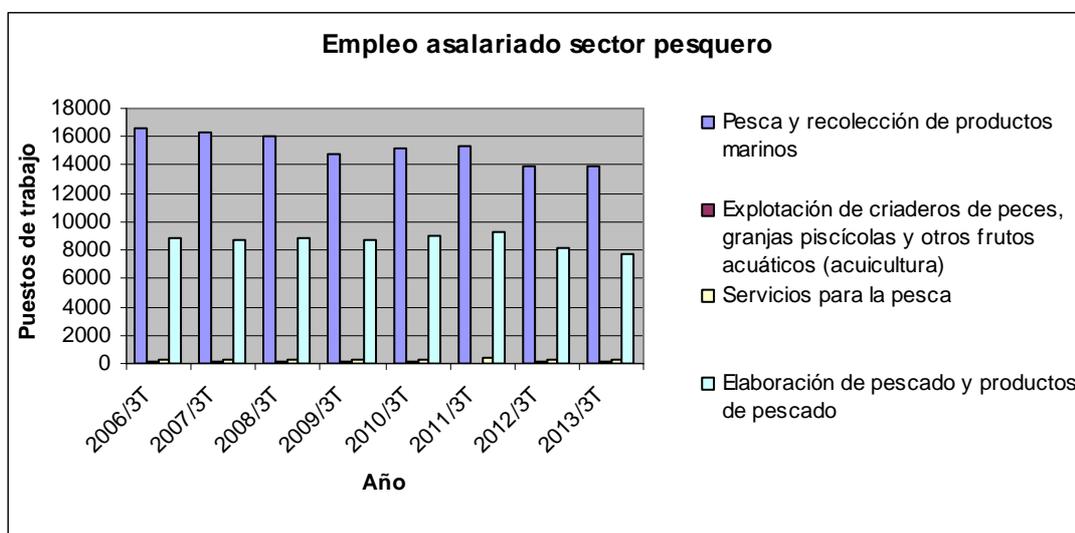
Exportaciones pesqueras por especie 2013				
Especie	T.	M.U\$S	Part. U\$S	P. Prom.
Langostino	91.151	615.058	41%	6.748
Merluza hubbsi	119.639	291.890	19%	2.440
Calamar illex	133.084	235.423	16%	1.769
Corvina	39.809	53.697	4%	1.349
Vieira	5.422	44.128	3%	8.139
Merluza negra	2.314	39.251	3%	16.962
Merluza de cola	10.457	25.035	2%	2.394
Pescadilla	15.326	19.540	1%	1.275
Centolla	2.204	17.798	1%	8.077
Anchoita	7.450	17.792	1%	2.388
Sábalo	13.810	16.752	1%	1.213
Abadejo	2.503	15.370	1%	6.141
Raya	6.232	11.500	1%	1.845
Lenguado	1.475	8.165	1%	5.536
Besugo	3.210	6.841	—	2.131
Otros	50.078	83.649	3%	1.841
Total	504.165	1.501.892	100%	2.979

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Esta mejora registrada en las exportaciones tanto en dólares como en cantidades no se vio reflejada en el nivel de empleo en el sector ya que, los puestos de trabajo no aumentaron, disminuyeron incluso levemente.

El empleo pesquero descendió en 2013, un 2%, la mayor reducción se observa en el rubro *Elaboración de pescado y productos de pescado* del orden del 5%, en tanto, el rubro correspondiente a la *Acuicultura* redujo el número de asalariados en un 1%. El empleo en *Pesca y recolección de productos marinos* aumentó un 1%, similar comportamiento, se observa con el número de asalariados que se dedican al rubro *Servicios para la pesca*, el que aumentó en un 2%.

La mayor parte del empleo pesquero se encuentra en la pesca extractiva, el leve aumento de los puestos de trabajo en este eslabón de la cadena productiva no alcanza a compensar la disminución en el número de asalariados que intervienen en la elaboración de productos de pescado, debido a que el trabajo pesquero en su conjunto desciende para el 2013. Durante los primeros tres trimestres de 2013, la cantidad promedio de asalariados en el sector pesquero ascendía a 22.111, en tanto, en el mismo período de 2012, estos eran de 22.461 .



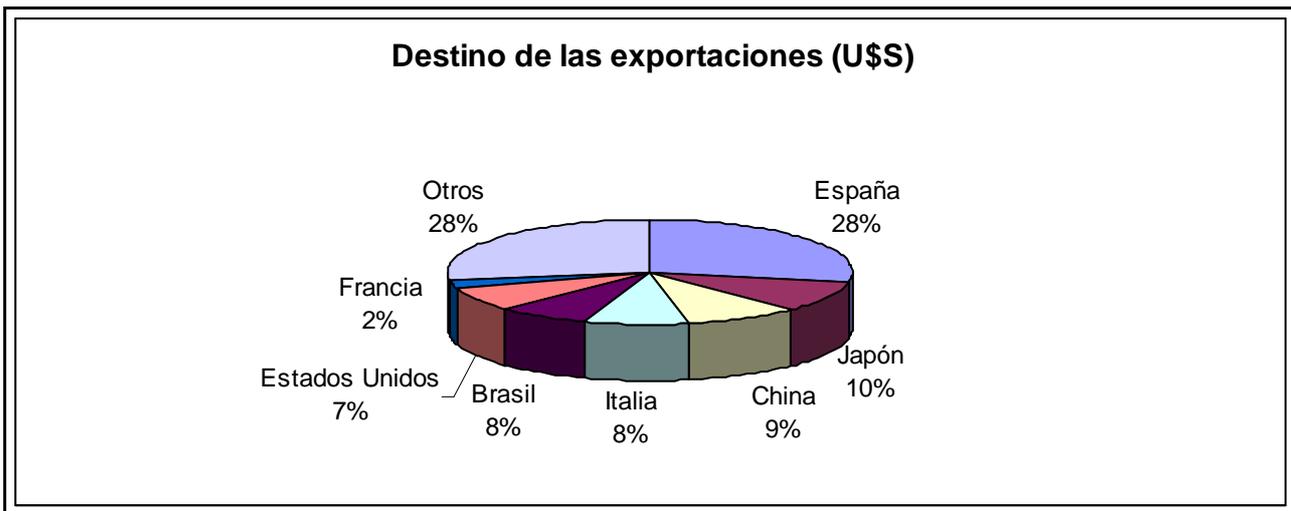
Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA.

Destino de las exportaciones

El principal destino de las exportaciones es España pero su participación, durante 2013, en dólares, se reduce en un punto anual. Escenario similar se registra en otros países europeos, las ventas a Francia se reducen en un 2% anual, esto se debe a la caída en el precio promedio de la vieira, ya que este país es el principal receptor de esta especie. El porcentaje de participación de Italia sigue siendo el mismo que el observado en 2012 pero pasó del tercer al cuarto lugar entre los mas importantes compradores de las exportaciones pesqueras argentinas.

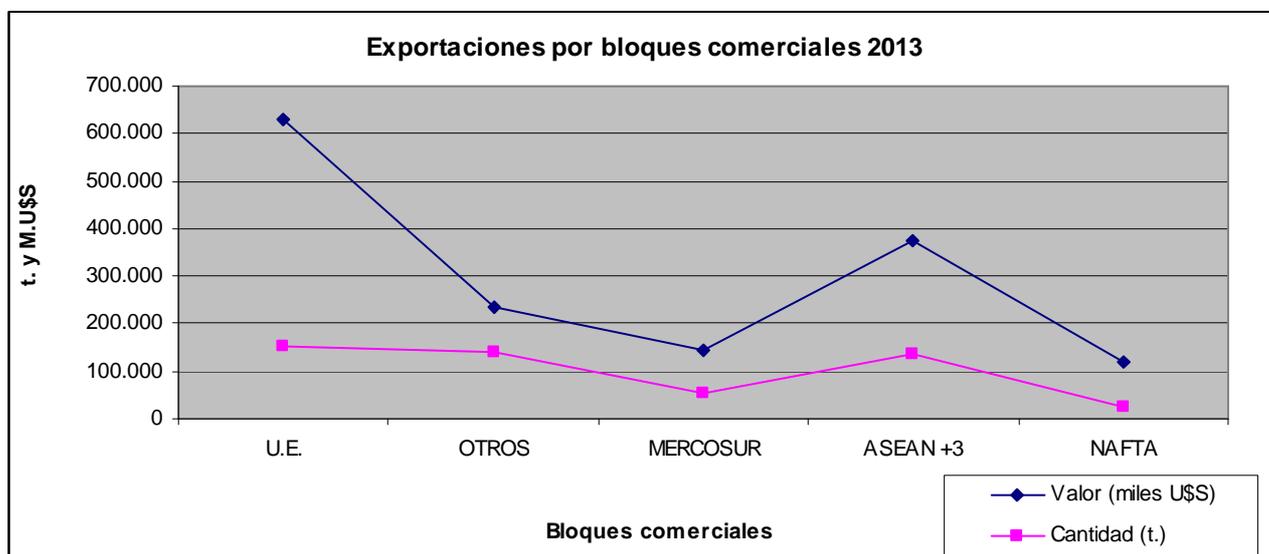
Japón y China han ocupado las participaciones que han resignado países europeos en cuanto a las compras medidas en dólares, Japón aumenta su participación en un punto llegando al 10% conservando el segundo lugar en las ventas totales. China pasa al tercer lugar en importancia con una participación del 9%, durante 2012 su participación era del 6%. Esto se explica por el incremento en las exportaciones de toneladas de calamar que son en su mayor parte vendidas a este país.

Brasil y Estados Unidos presentan similares porcentajes de participación en comparación con 2012 pero pasan al cuarto y quinto lugar en importancia debido al incremento en las compras por parte de China.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

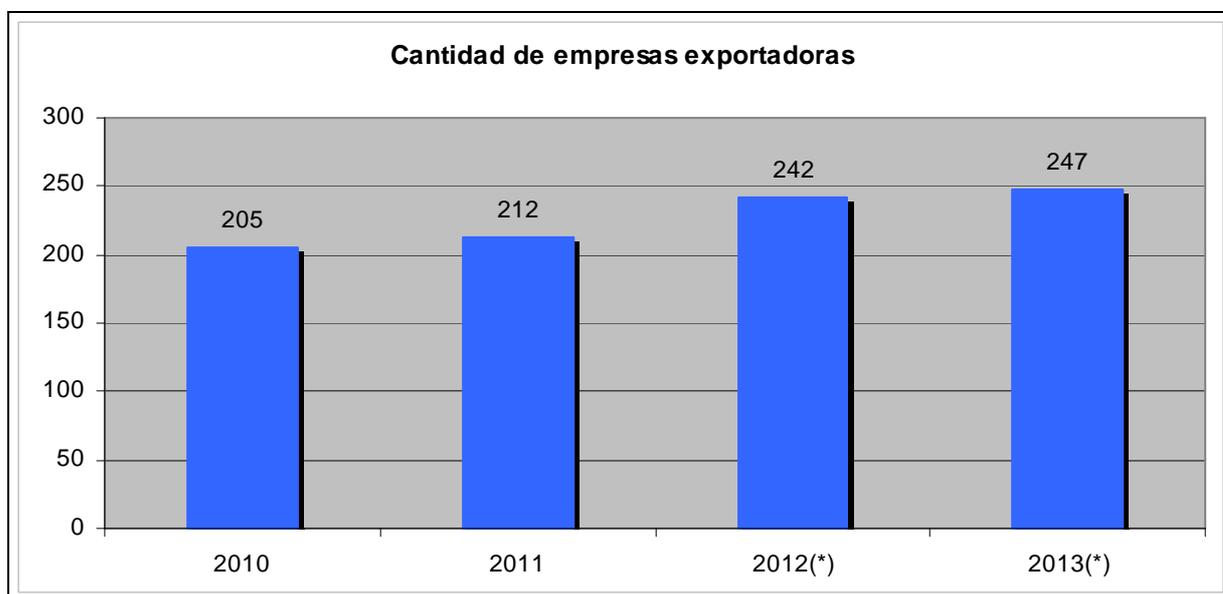
Si se analizan los destinos de exportación por grupos se observa que la Unión Europea ocupa el primer lugar en importancia pero durante los últimos años su participación, medida en dólares, viene reduciéndose. En 2013, esta participación pasa de alrededor de un 45% a casi un 42%. Por el contrario se observa un incremento en la participación de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) junto a China, Japón y Corea Republicana, de seis puntos pasando del 19% al 25%. Con respecto al NAFTA (Estados Unidos, Canadá y México) la participación permanece constante en comparación con lo observado en 2012. Las exportaciones a países integrantes del MERCOSUR se incrementaron un 26% mientras que en dólares el aumento fue del 17%. Esto lleva a una participación mayor de la región en 2013 pasando del 9% al 10%.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Los destinos de las exportaciones pesqueras argentinas se fueron diversificando en los últimos dos años. Esto sucede debido a la contracción económica que sufrió la Unión Europea, lo que redirigió las ventas hacia otros destinos. El crecimiento en las exportaciones a Estados Unidos se incrementó desde 2010 en un 18% promedio anual en dólares. Mercados como Ucrania, Corea Republicana, Tailandia, Rusia, Nigeria y Vietnam, entre otros, aumentaron su demanda año a año desde 2010. En el caso de Tailandia, de 2012 a 2013, las ventas se incrementaron en casi un 165% en valor. Las

exportaciones a los principales países africanos se duplicaron en este último año, el principal comprador es Nigeria seguido por Camerún país que aumentó su demanda en más de un 50%. Con la diversidad de destinos en 2013 aparecen nuevos países como Myanmar (Ex-Birmania), Puerto Rico, Senegal y Suiza.



(*) Incluye empresas no pertenecientes al sector pesquero.

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

Concentración de las principales exportadoras de productos pesqueros				
Rango de concentración	2010	2011	2012	2013
5 primeras exportadoras	23,7%	25,8%	26,2%	21,5%
10 primeras exportadoras	39,5%	41,0%	39,9%	31,8%
15 primeras exportadoras	51,2%	52,5%	49,6%	40,78%
20 primeras exportadoras	60,6%	61,2%	57,6%	50,0%
25 primeras exportadoras	67,6%	67,2%	63,9%	55,9%
30 primeras exportadoras	72,6%	71,9%	68,7%	61,4%
Cantidad de exportadoras	205	212	242	247

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

El número de empresas exportadoras de productos pesqueros aumentó en 2013 pasando de 242 a 247. Esto se debe al incremento en la incorporación de empresas ajenas al sector pesquero que intervienen en el proceso de comercialización de productos pesqueros que continúa por segundo año consecutivo.

Debido al incremento en el número de empresas, la concentración se reduce en las primeras 30 exportadoras. Este nivel de desconcentración es el más alto observado en los últimos cuatro años.

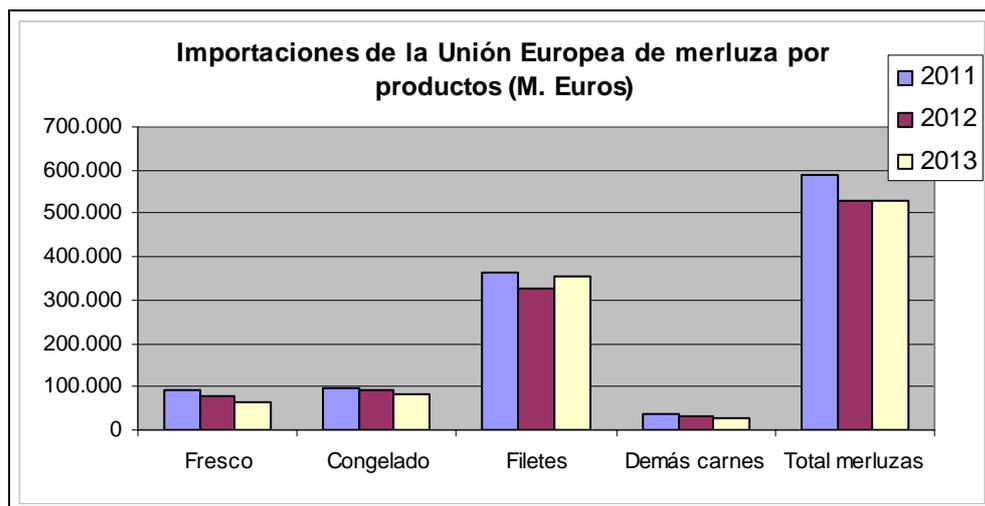
Más de un treinta por ciento de las ventas al exterior las realizaron 10 empresas o grupos económicos, durante 2013. Esta desconcentración si se sostiene puede incidir positivamente en el nivel de empleo del sector.

Principales Especies

Merluza

Las compras de merluza de todo origen por parte de la Unión Europea se mantuvieron constantes en euros en relación con 2012. Este nivel de compras se encuentra entre los valores mas bajos registrados en los últimos cuatro años.

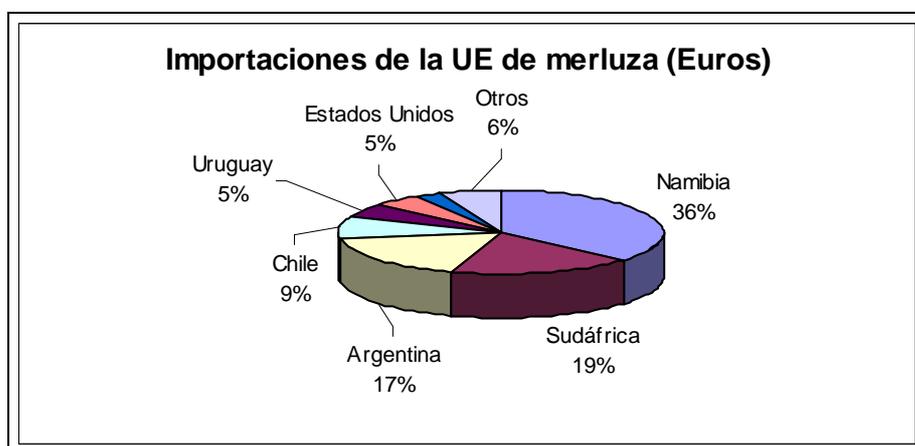
Las importaciones de merluza de la Unión Europea se han reducido durante 2013 en casi todos los productos, excepto en los filetes cuyo aumento ha sido del 8%. La mayor caída se observa en las importaciones de producto H&G fresco, en alrededor del 20%, seguido del producto H&G congelado en un 9%.



Fuente: EUROSTAT

Namibia, es el principal proveedor de merluza (*Merluccius capensis* y *Merluccius paradoxus*) de la Unión Europea, seguido por Sudáfrica. La participación de Namibia permanece constante en relación con 2012 mientras que Sudáfrica ha perdido un punto de participación a lo largo del año. Las ventas de Namibia a la Unión Europea aumentaron en euros en un 1%, las de Sudáfrica disminuyeron un 6% también medidas en términos de valor.

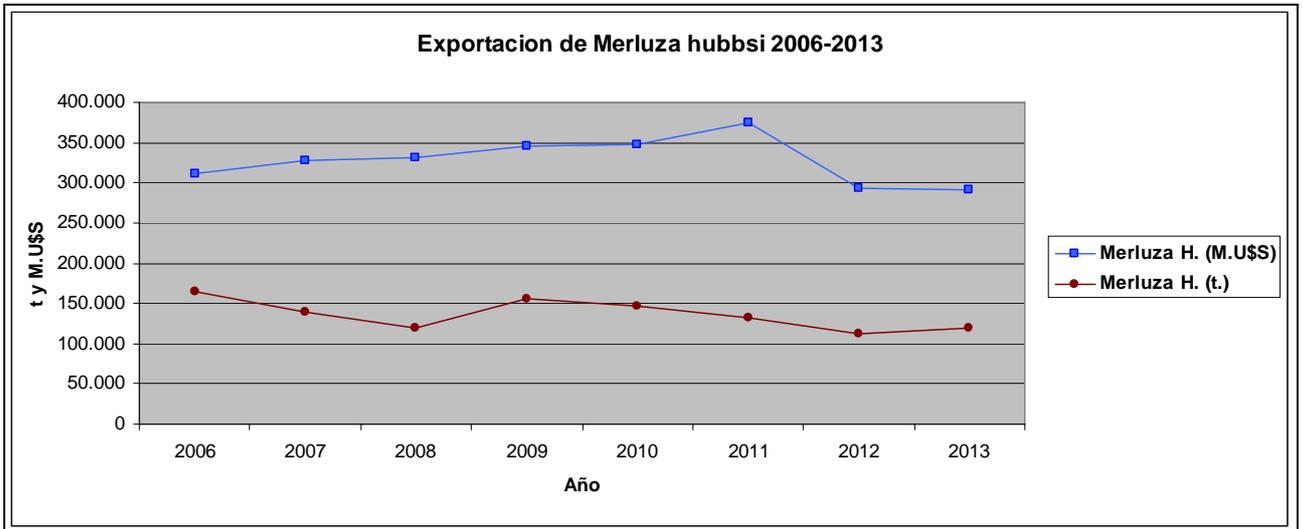
Argentina ocupa el tercer lugar en importancia en las ventas de merluza a la Unión Europea incrementando su participación del 15%, en 2012, al 17% en 2013, esto se ha debido a un incremento en las cantidades vendidas que compensan la caída en el precio promedio pagado por la merluza, las ventas en euros se incrementan en un 18% durante 2013. En cuarto lugar aparece Chile país que reduce sus ventas en un 10% anual pero sigue presentando la misma importancia que en 2012.



Fuente: EUROSTAT

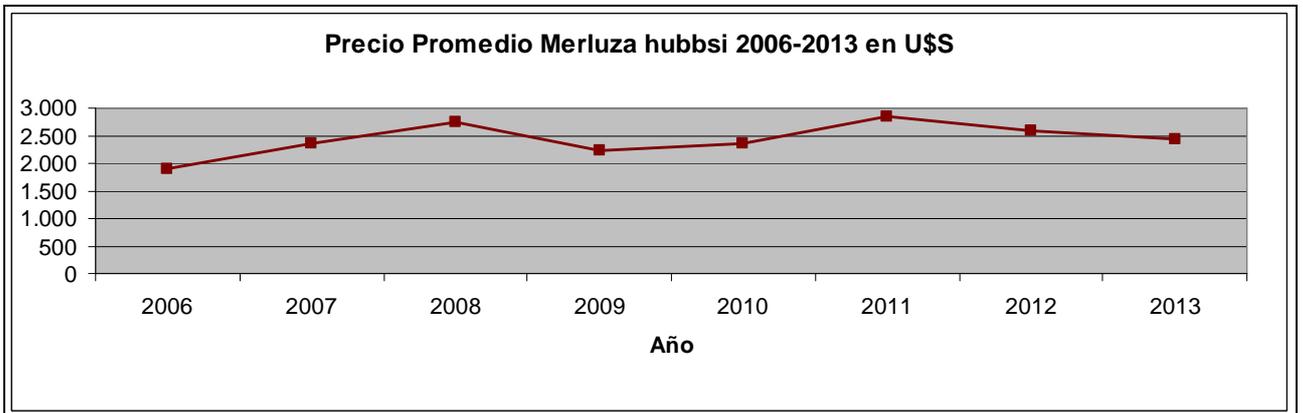
Las capturas de merluza hubbsi registraron un aumento en 2013 del 6.4% en comparación con 2012. Al Norte del paralelo 41°, los desembarques fueron de alrededor de 23.500 toneladas mientras que en el stock Sur llegaron a 250.930. Esto incidió en el aumento de las cantidades exportadas en un 6% en relación con 2012. A pesar de este incremento la caída anual en el precio provocó una baja del 0.5% en las exportaciones en dólares, durante 2013.

El ingreso de divisas ha sido el menor registrado en la serie comprendida entre 2006 y 2013, presentando valores similares al año 2012. En cuanto a las exportaciones en cantidad, éstas han registrado el menor valor en la serie 2006-2013, junto con el año 2012.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

El precio promedio de la merluza hubbsi presenta a partir del 2011, una tendencia decreciente. En 2013 bajó pasando de 2.600 dólares por tonelada en 2012 a 2.440. Pese a la caída del precio en un 6% en 2013, el precio mas bajo registrado en la serie analizada se observa en el año 2006.



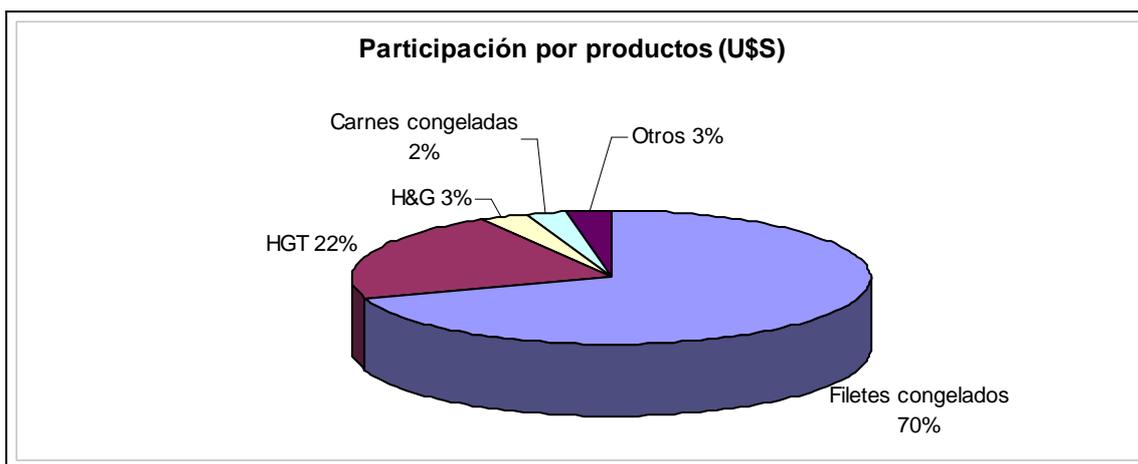
Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

Los filetes congelados de merluza hubbsi son los productos más exportados por Argentina, su participación (medida en dólares) durante 2013, aumentó, pasando del 64% al 70%. Las cantidades exportadas de filetes aumentaron en un 14% mientras que en dólares, el aumento, fue del 9%. La caída en el precio de los filetes asciende al 5%, pasando de 3.180 dólares por tonelada a 3.025 en 2013. La mayor participación, tanto en dólares como en toneladas, se observa en los filetes sin piel y poca espina, ésta asciende a casi un 90% en dólares, durante 2013. El precio promedio de este tipo de filete disminuye a 3.034 dólares de 3.175 por tonelada que presentaba en 2012.

La merluza HGT es el segundo producto exportado en importancia en lo que a su participación se refiere ascendiendo a 22% en 2013. Estas exportaciones han disminuido, en valor, en relación con 2012, debido a la caída de un 15% en el precio promedio que no fue compensado por el incremento en las toneladas vendidas.

La participación de merluza H&G es del 3%, que se compone en un 90% de producto fresco con destino Uruguay.

La participación de las carnes congeladas disminuyó en casi dos puntos porcentuales. Esto se explica por la reducción en las exportaciones de este producto tanto en dólares como en toneladas. Similar escenario se observa en las preparaciones y conservas que han disminuido un 6% en dólares y un 9% en toneladas, en relación con 2012.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

La mayor parte de los filetes congelados de merluza hubbsi son sin piel y poca espina, estos representan el 87% del total de los filetes de merluza hubbsi vendidos al exterior. Durante 2013, el precio promedio de este tipo de filete fue menor en relación al precio en 2012. Esto explica la baja en las exportaciones en dólares de este filete en 2013 a pesar de que la cantidad exportada fue un 17% mayor. En todos los tipos de filetes el precio promedio fue mas bajo en relación con el año pasado.

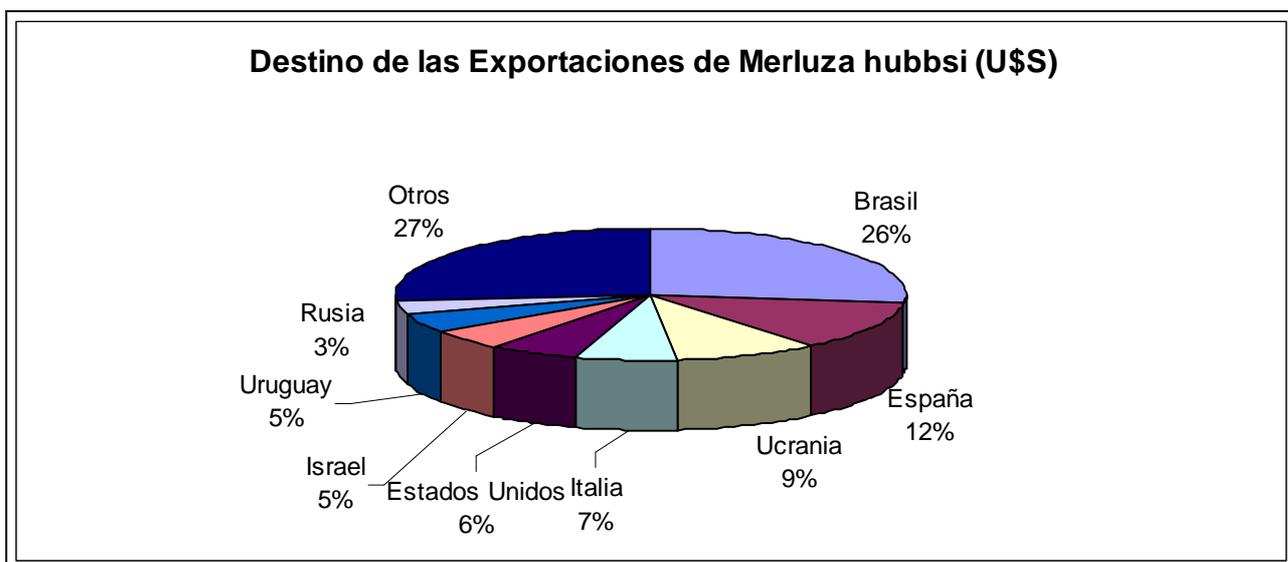
Los filetes sin piel y sin espinas desgrasados representan los productos con mayor valor agregado, el precio promedio de estos bajó en el año un 6% mientras que las exportaciones medidas tanto en volumen como en valor disminuyeron en un 71% y 80% respectivamente. Con una mayor participación que los anteriores, los desgrasados sin piel y poca espina presentan una disminución de casi un 6% en el precio promedio, en relación con el año anterior. Mientras que las exportaciones de éstos aumentaron en un 37% en toneladas y un 30% en dólares con respecto a 2012.

Los filetes con piel y poca espina redujeron su participación en dólares en 2013, debido a que disminuyeron las exportaciones en cantidad en un 7% y en dólares un 11%.

Filetes congelados	T.	M. U\$S	P. Prom. (U\$S)	% t.	% FOB
Sin piel y poca espina	58.674	178.043	3.034	87%	87%
Con piel y poca espina	3.837	10.994	2.865	6%	5%
Sin piel y poca espina desgrasado	3.213	8.962	2.789	5%	4%
Sin piel y sin espina desgrasado	1.227	4.348	3.544	2%	2%
Sin piel y sin espina	492	1.672	3.397	1%	1%
	67.443	204.019	3.025	100%	100%

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

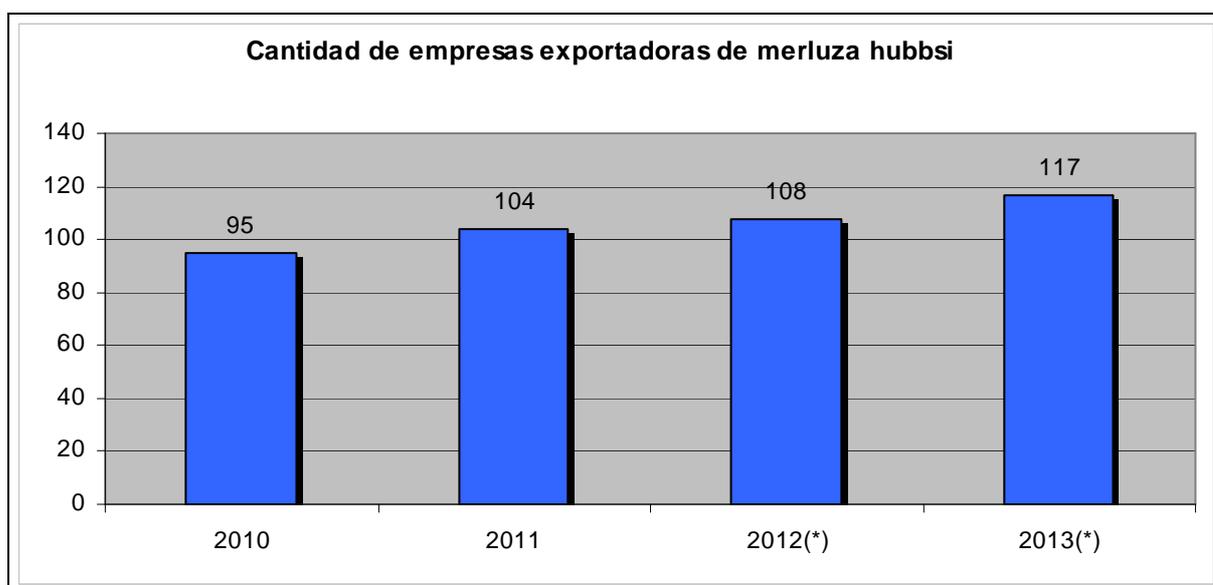
Brasil es el principal destino de las exportaciones argentinas de merluza hubbsi, su participación aumenta en dos puntos durante 2013, las ventas a este país son principalmente filetes. El segundo país en importancia, en 2013, pasa a ser España, desplazando a Ucrania al tercer lugar. España compra diversos productos de merluza hubbsi pero fundamentalmente adquiere filetes. Este no es el caso de Ucrania, país que compra esencialmente productos HGT. Italia y Estados Unidos redujeron su participación en uno y dos puntos respectivamente en relación con 2012. La participación de Israel y Uruguay permanece constante en 2013, Israel compra tanto filetes como productos HGT mientras que, Uruguay es principalmente el receptor de los productos frescos de merluza hubbsi. En 2013, aparece Rusia entre los principales compradores de esta especie. Este país adquiere productos HGT y filetes en similares proporciones. Las exportaciones a Rusia aumentaron un 18% en toneladas y un 17% en dólares respecto a 2012.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

La cantidad de empresas exportadoras de productos de merluza se incrementó en alrededor de un 9%, pasando a 118 empresas durante 2013. Contrariamente a este incremento se produjo un aumento en el nivel de concentración en esta pesquería. Las 5 primeras empresas exportadoras pasan a concentrar casi el 40% de las ventas, porcentaje mas alto de los últimos cuatro años que revierte la desconcentración que a partir de 2011.

El aumento en la concentración se observa contrariamente al ingreso de empresas ajenas al sector que participan de la comercialización internacional de productos pesqueros. Este fenómeno se viene observando con intensidad en los últimos dos años.



(*) Incluye empresas no pertenecientes al sector pesquero.

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

Concentración de las principales exportadoras de merluza hubbsi				
Rango de concentración	2010	2011	2012	2013
5 primeras exportadoras	39,1%	36,4%	34,8%	39,42%
10 primeras exportadoras	55,9%	52,8%	54,1%	58,94%
15 primeras exportadoras	67,8%	65,0%	67,5%	71,54%
20 primeras exportadoras	74,9%	74,2%	76,5%	78,29%
25 primeras exportadoras	80,6%	80,6%	82,2%	83,61%
30 primeras exportadoras	85,5%	84,9%	85,8%	87,09%
Cantidad de exportadoras	95	104	107	117

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

Langostino

Las compras realizadas de camarones y langostinos por la Unión Europea, durante 2013, han aumentado tanto volumen como en euros, el precio promedio pagado se incrementó en alrededor de un 9% en relación con 2012. Esto indica un mayor dinamismo en el mercado europeo de esta especie pese a que el total de las importaciones pesqueras a la Unión Europea han descendido tanto en volumen como en valor.

Ecuador es el principal proveedor de camarón a la Unión Europea, las cantidades vendidas por este país a la región, vienen descendiendo durante los últimos tres años. En 2013 las cantidades importadas desde Ecuador disminuyeron en un 7% pero el aumento en el precio arrojó como resultado un incremento en las ventas medidas en euros.

India ocupa el segundo lugar en importancia en las compras de camarón realizadas por la Unión Europea, incrementando las cantidades vendidas en 2013 y aumentando la facturación en euros debido al aumento en el precio promedio. Argentina se posiciona en el tercer puesto debido a que si bien las cantidades importadas a la Unión Europea han sido superiores a las vendidas por la India la facturación fue menor producto de un inferior precio promedio pagado.

La mayor reducción en las ventas a esta región se observa en Tailandia, país que sufrió en 2013 una reducción en casi la mitad de su producción de langostinos debido al síndrome de mortalidad temprana (EMS).

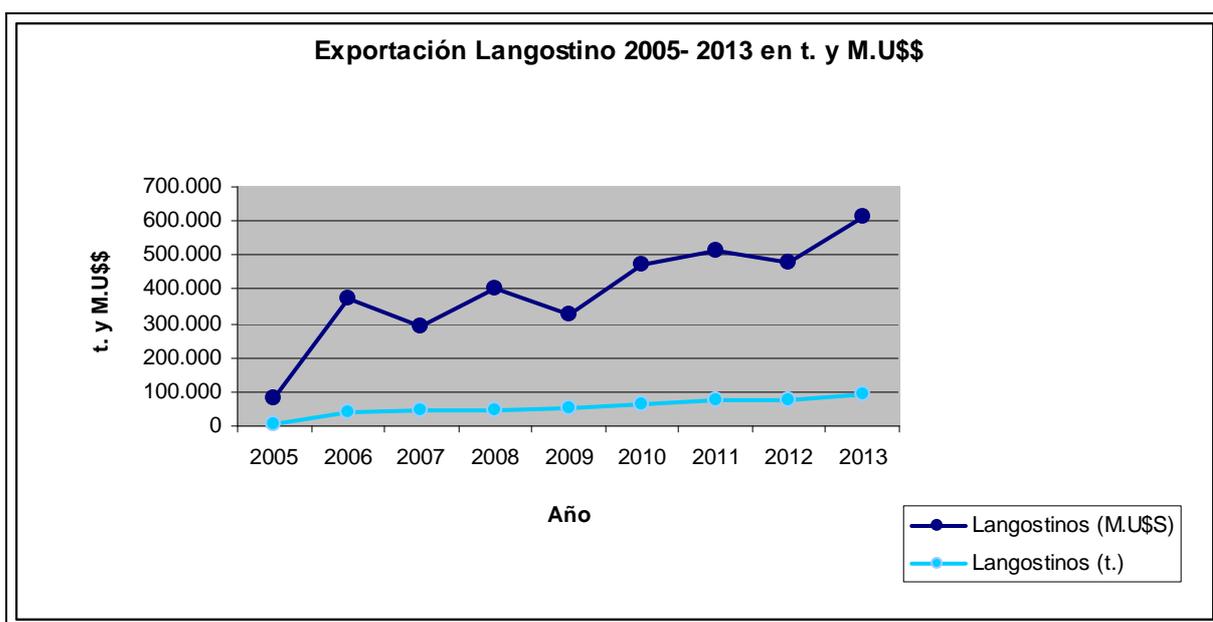
Las ventas de langostino argentino (*Pleoticus muelleri*), durante 2013, a la Unión Europea aumentaron alrededor de un 7.5% en euros y un 1.3% en cantidades. Esto refleja un incremento en el precio promedio pagado por esta especie.

Importaciones de camarón y langostino de la UE				
PAIS	2012		2013	
	t.	M. Euros	t.	M. Euros
Ecuador	86.701	421.773	80.469	462.145
India	54.635	307.570	58.076	350.426
Argentina	54.449	281.467	58.934	331.364
Bangladesh	35.118	240.083	35.240	258.376
Vietnam	20.104	131.463	22.186	153.984
China	29.382	125.468	31.926	121.598
Groenlandia	38.616	93.221	39.058	101.921
Tailandia	24.627	157.964	11.608	91.144
Madagascar	7.771	76.603	7.444	71.923
Otros	83.322	455.190	84.227	519.084
Total	434.725	2.290.803	429.167	2.461.965

Fuente: EUROSTAT

El aumento en las capturas argentinas de langostino impactó favorablemente en el incremento de las cantidades exportadas de esta especie en un 17%. En términos de valor, las ventas aumentaron un 29% en comparación con 2012.

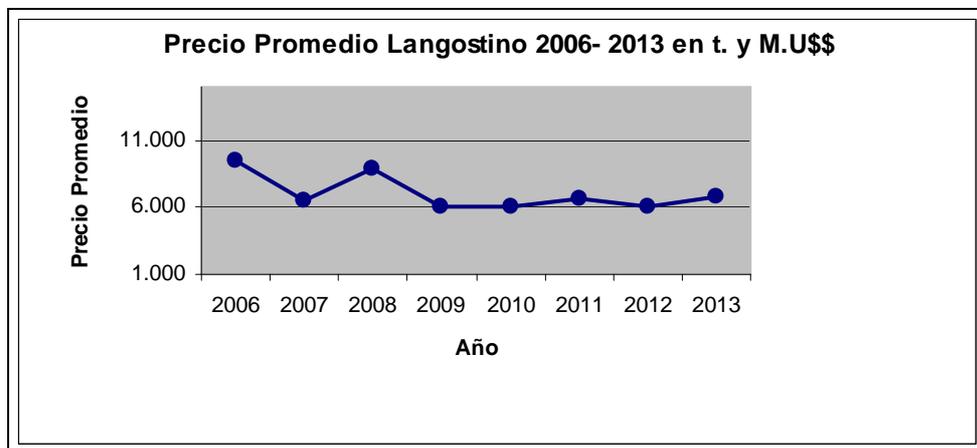
Las cantidades exportadas en 2013 presentan valores “récor” ascendiendo a 91.121 toneladas. También las exportaciones en dólares aumentaron debido a este incremento en las cantidades vendidas llegando a 614.961. Este aumento impactó fuertemente en el total de las exportaciones pesqueras llevándolas a la cifra mas alta en la historia comercial mas reciente.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

El precio promedio, en 2013, asciende a 6.749 dólares la tonelada, valor mas alto registrado desde el año 2009.

El incremento en el precio respecto a 2012 ha sido del 11% anual, esto favoreció al aumento de las exportaciones de langostinos medidas en dólares.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

El principal receptor del langostino argentino es España, país que reduce su participación en comparación con 2012. España redujo sus compras en toneladas en un 5% pero el incremento en el precio promedio pagado llevó a un incremento en las exportaciones del 7% en dólares FOB.

Japón, en 2013, incrementa su participación en cuatro puntos anuales, ocupando el segundo lugar. Las exportaciones a este país se han incrementado tanto en dólares como en toneladas en un 31% y 20% respectivamente.

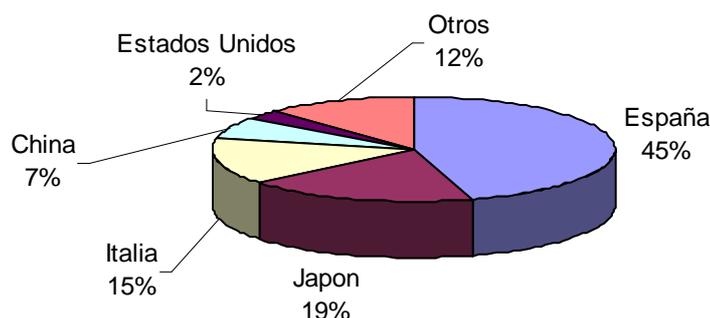
Italia, China y los Estados Unidos aumentan su participación en relación con 2012. Las ventas a Italia aumentaron un 22% en dólares debido al alza en el precio y a las toneladas vendidas. Las exportaciones hacia China se han mas que duplicado tanto en dólares como en toneladas. Mientras que la demanda de Estados Unidos se comportó de manera similar , llegando a incrementarse, durante 2013 en mas de un 150% en dólares.

El aumento en el precio promedio pagado por el langostino, sumado al incremento en el número de capturas han traído estos excelentes resultados en las ventas realizadas durante 2013.

El 86% de los productos exportados de langostinos son enteros, un 41% de éstos son L2 y un 24% L1. El precio promedio anual de los langostinos enteros aumentó pasando, en 2012, de 5.977 a 6.685 dólares la tonelada, durante 2013.

Un 14% de las cantidades corresponden a langostinos no enteros de los que un 36% corresponden a colas tamaño 1 y un 19% a colas tamaño 2. El precio de los productos no enteros se mantuvo en casi los mismos valores que 2012, ascendiendo a 7.146 dólares la tonelada.

Destino de las exportaciones de langostino 2013 (U\$S)



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Las compras de camarón y langostino realizadas por España, en 2013, aumentaron en un 7%, debido al alza de precios producto de la escasez observada en algunas regiones asiáticas. Las cantidades importadas se redujeron en un 4% en comparación con 2012.

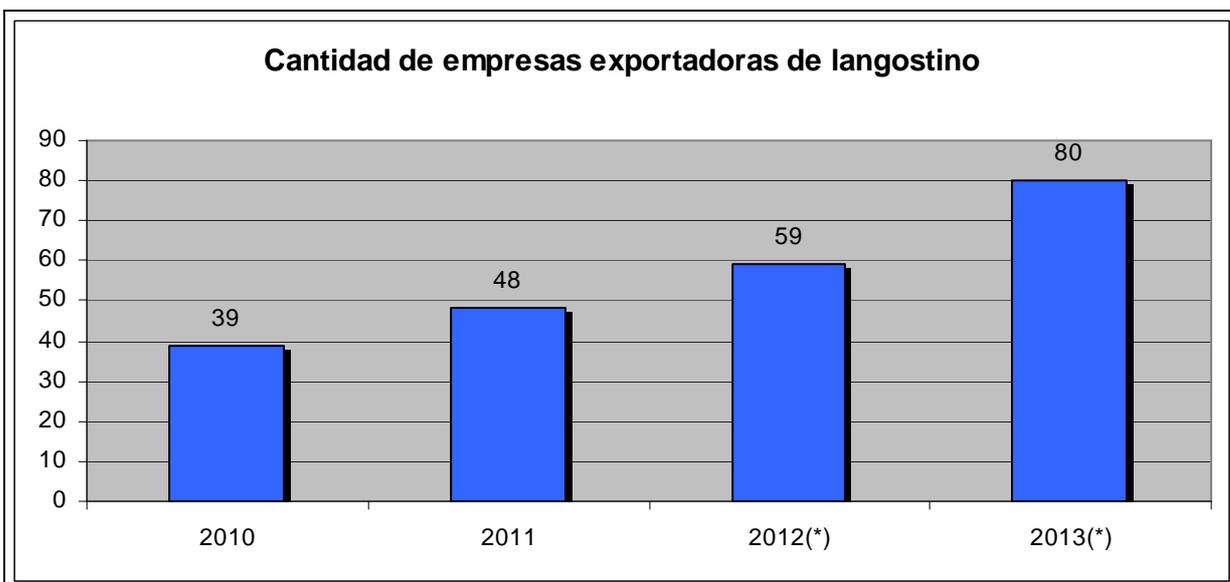
El primer exportador a España, Argentina, aumentó sus ventas tanto en euros como en toneladas. Ecuador, segundo vendedor más importante, facturó más que el año 2012 pero vendió un 14% menos de toneladas. Tailandia, desaparece de entre los cinco principales abastecedores de camarones a España, en 2013, debido a la pronunciada caída en su producción. China aumenta las toneladas vendidas a España en un 7% pero las ventas realizadas caen un 10% euros en relación con 2012.

Importaciones de España de camarón y langostino				
PAIS	2012		2013	
	t.	M. Euros	t.	M. Euros
Argentina	42.220	210.939	43.618	235.962
Ecuador	28.651	131.030	24.633	134.481
China	17.786	74.600	19.162	66.645
Nicaragua	8.325	37.574	8.369	44.379
Marruecos	3.879	38.565	3.786	35.659
Otros	33.985	161.234	30.356	182.638
Total	134.846	653.942	129.924	699.765

Fuente: EUROSTAT

El número de empresas exportadoras de langostino se incrementó, en 2013, un 35%. Esto contribuyó a que disminuyera la concentración observada años anteriores. Tomando en cuenta las primeras 5 empresas, la concentración se redujo en casi 13 puntos, mientras que si se toman las primeras 10, la reducción es de poco más de 12 puntos.

En los últimos años la cantidad de empresas se ha incrementado pero recién en 2013, se observa que esto ha impactado directamente en reducir la concentración entre las principales empresas.



(*) Incluye empresas no pertenecientes al sector pesquero.

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Concentración de las principales exportadoras de langostino				
Rango de concentración	2010	2011	2012(*)	2013(*)
5 primeras exportadoras	50,5%	53,8%	54,5%	48,2%
10 primeras exportadoras	72,3%	75,1%	73,7%	70,4%
15 primeras exportadoras	87,0%	88,0%	86,3%	83,4%
20 primeras exportadoras	95,1%	94,3%	92,5%	89,7%
25 primeras exportadoras	99,0%	98,2%	96,2%	93,9%
30 primeras exportadoras	99,9%	99,5%	98,2%	96,3%
Cantidad de exportadoras	39	48	59	80

(*) Incluye empresas no pertenecientes al sector pesquero.

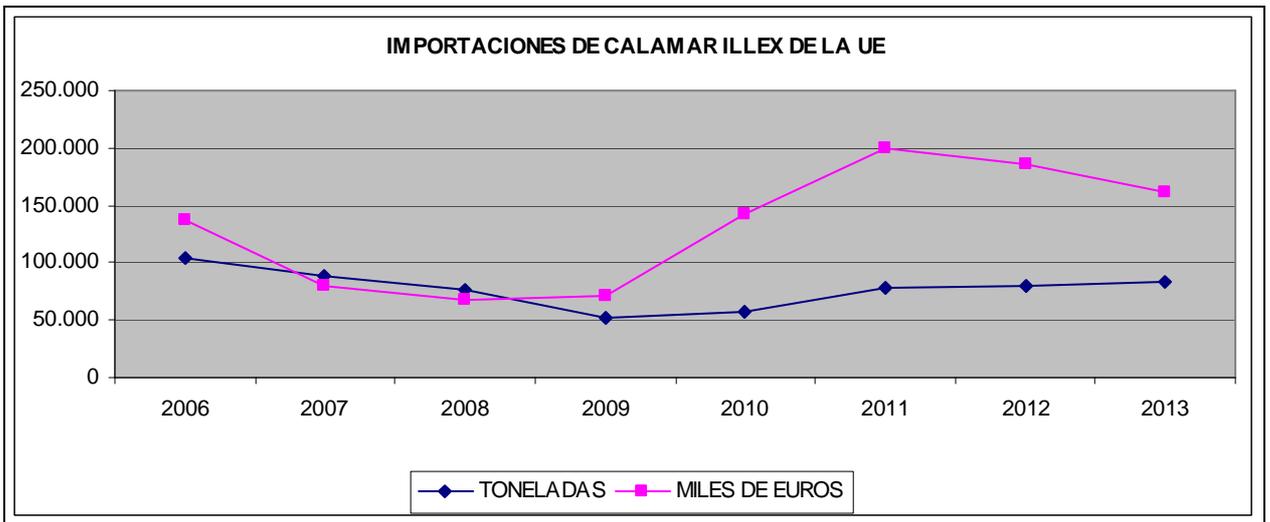
Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Calamar

Las importaciones de calamar a la Unión Europea, en 2013 aumentaron en alrededor de un 3,5% en cantidades compradas mientras que en euros han disminuido un 13%. Esto sucede debido a la caída en el precio promedio pagado en un 16%.

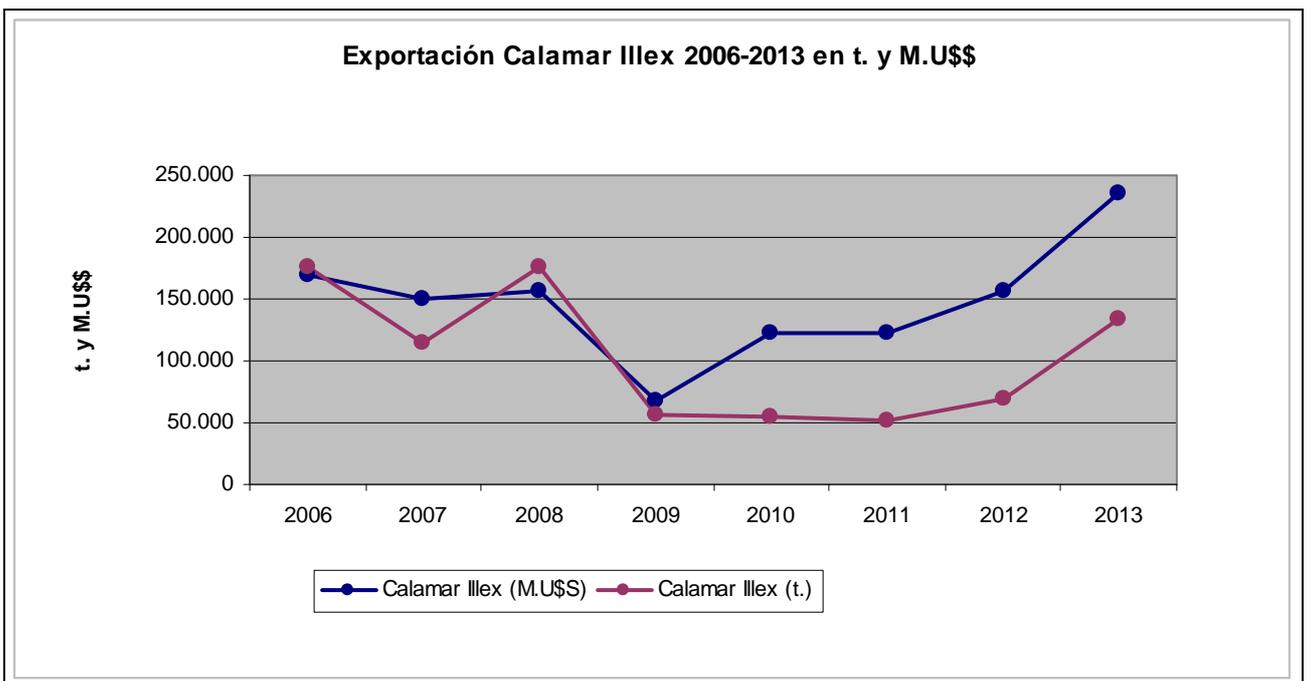
Las toneladas importadas superan las 83.000, número más alto registrado en los últimos cinco años. La disminución en las importaciones medidas en euros se observa por segundo año consecutivo al mismo tiempo que se manifiesta en los precios promedios. Argentina, en 2013, ocupa el primer lugar (tanto en euros como en toneladas) como proveedor a la Unión Europea de calamar, seguido por China.

Las ventas de Argentina a la Unión Europea se han incrementado, esto es atribuible al aumento de las capturas de calamar (*Illex argentinus*) que, por segundo año consecutivo presentan una tendencia creciente en el volumen de desembarques.



Fuente: EUROSTAT

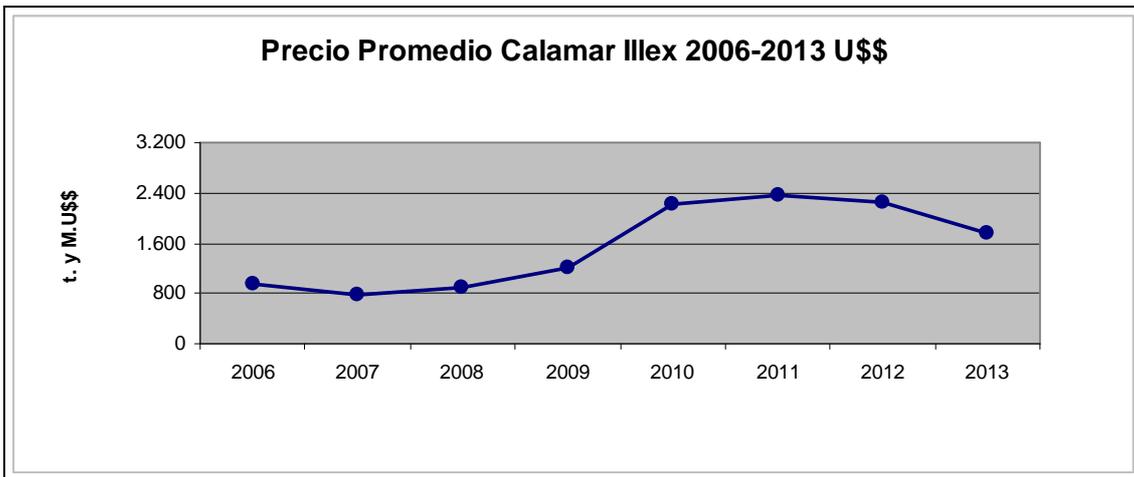
En coincidencia con los desembarques, las exportaciones de calamar en Argentina se incrementaron un 92% en volumen y un 50% en dólares. Las exportaciones de 2013 en dólares registran el valor mas alto observado en la serie 2006-2013.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

El precio promedio pagado por el calamar argentino ha descendido un 21% pasando de 2.255 a 1.769 dólares la tonelada en 2013.

En los últimos años el precio se ha mantenido por encima de los 2.000 dólares con excepción de éste donde ha caído por debajo de este valor. Valor mas cercano al observado en el año 2009, año posterior a la crisis europea.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Alrededor del 50% de las exportaciones de calamares son enteros, similar participación a la observada durante 2012. Con respecto a ese año, la participación de la vaina aumentó en un punto mientras que la de los tentáculos se redujo levemente.

Las exportaciones de productos enteros aumentaron un 90% en toneladas y un 50% en dólares. El incremento en las ventas de vaina, en 2013, fue de un 111% en toneladas mientras que en valor asciende al 56%.

En cuanto a precios, la vaina disminuyó un 26% anual, pasando a valer la tonelada 2.465 dólares. El producto entero también disminuyó, de 1.760 dólares la tonelada, en 2012, pasó a pagarse en promedio un precio de 1.389.



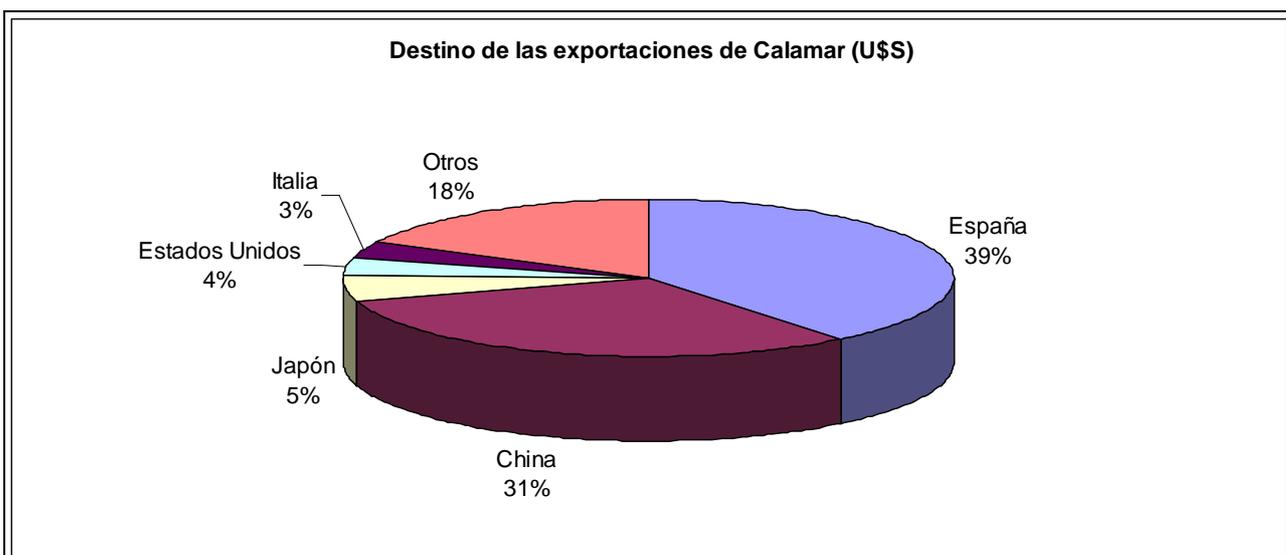
Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

El comprador principal de calamar es España, su participación durante 2013 desciende en 4 puntos en comparación con 2012, alcanzando el 39%.

Por el contrario la participación de China aumenta en 9 puntos, debido a que las ventas a este país se han mas que duplicado durante 2013. Mismo escenario se observa con respecto a Japón, país que pasa a ocupar el tercer lugar en importancia como receptor del calamar argentino. Las ventas a Japón se incrementaron diez veces en relación con 2012.

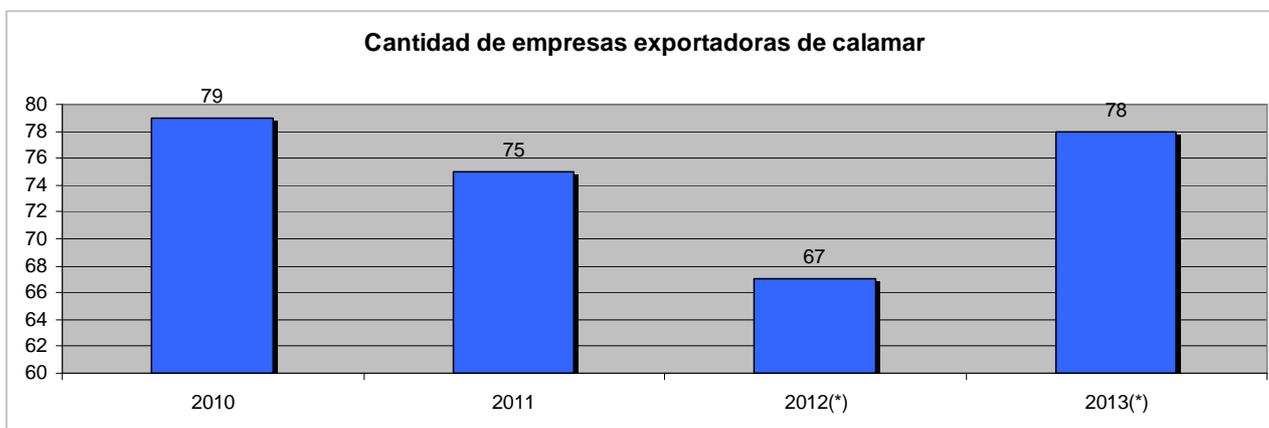
Estados Unidos redujo su participación, en 2013, pese a un incremento del 22% en las toneladas compradas, el ingreso de divisas, proveniente de este país, disminuyó un 9% debido a la caída en el precio promedio pagado.

La demanda italiana de calamar se redujo tanto en dólares como en toneladas, lo que provocó una pérdida de un punto en la participación de las exportaciones, medidas en dólares, en 2013.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

El número de empresas que venden productos de calamar aumentó un 16% en 2013. El gran incremento en las capturas realizadas trajo aparejado el aumento en la cantidad de empresas que participan en esta pesquería. Pese al incremento en el número de empresas la concentración se acentúa en relación con años anteriores hasta las primeras 15 empresas más importantes. Recién a partir de las 20 principales empresas la concentración se reduce debido al incremento en la cantidad durante 2013.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

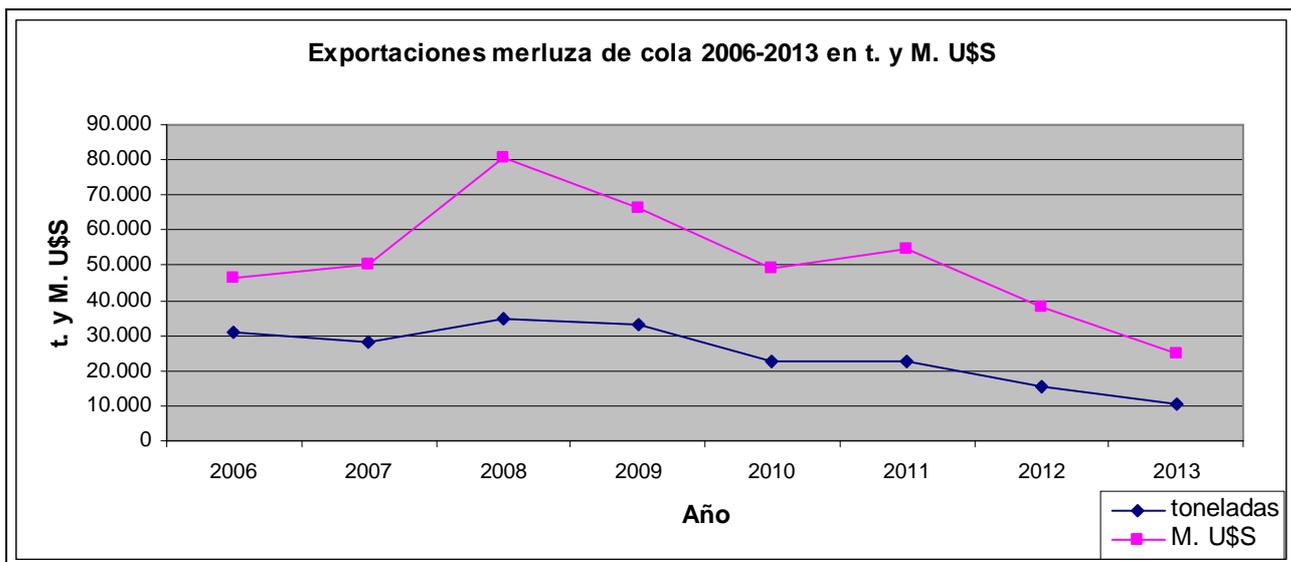
Rango de concentración	2010	2011	2012	2013
5 primeras exportadoras	26,4%	27,8%	27,6%	29,1%
10 primeras exportadoras	45,0%	44,5%	46,8%	51,5%
15 primeras exportadoras	58,5%	57,0%	62,6%	62,8%
20 primeras exportadoras	70,5%	67,9%	74,5%	73,4%
25 primeras exportadoras	80,0%	76,8%	84,0%	84,5%
30 primeras exportadoras	86,8%	84,0%	91,7%	90,6%
Cantidad de exportadoras	79	75	67	78

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

Merluza de Cola

Los desembarques de merluza de cola han descendido en alrededor de un 6% durante 2013, este resultado impactó en la reducción de las cantidades exportadas pasando de 15.395 toneladas, en 2012, a 10.457.

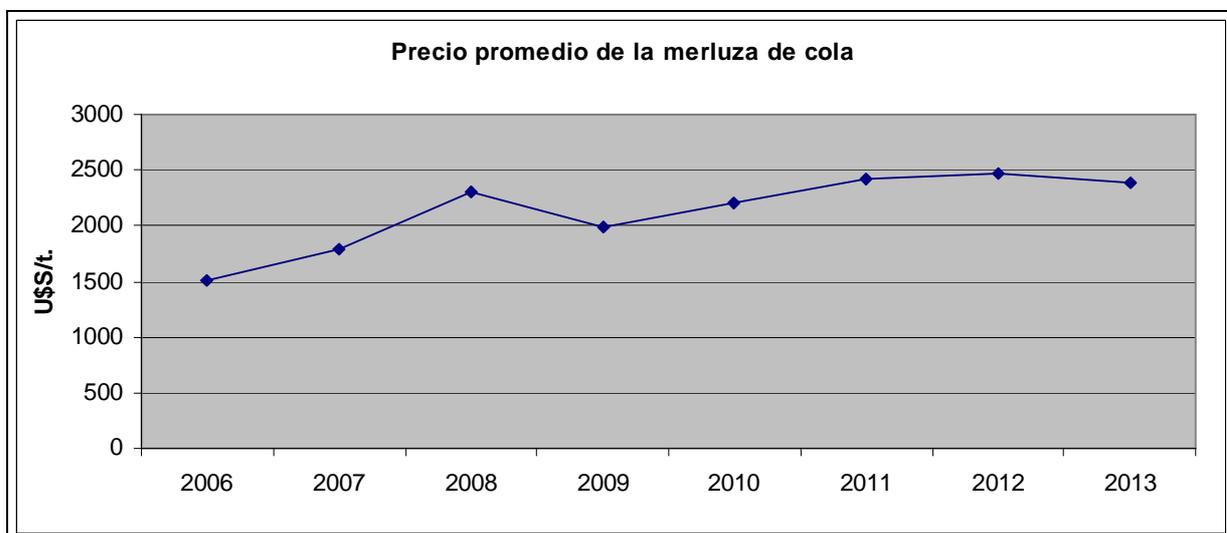
Las exportaciones en dólares también disminuyeron con respecto a 2012, en un 34%. Esto acentúa la tendencia decreciente observada a partir de 2011, la baja en los desembarques tiene consecuencia directa con la caída en las toneladas exportadas. Las cantidades vendidas, en 2013, son las más bajas dentro del periodo 2006- 2013.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Durante 2013, se revierte la tendencia creciente del precio promedio de esta especie observada desde 2009 hasta el año 2012. Dentro de este periodo el precio aumenta en promedio un 7% anual. En 2013, el precio desciende pasando de 2.476 dólares la tonelada a 2.394.

El precio máximo observado es de 2.476 dólares por tonelada, analizando la serie 2006-2013 y se registró en 2012, en tanto, el mínimo se ubicó en 1.510 dólares en 2005.



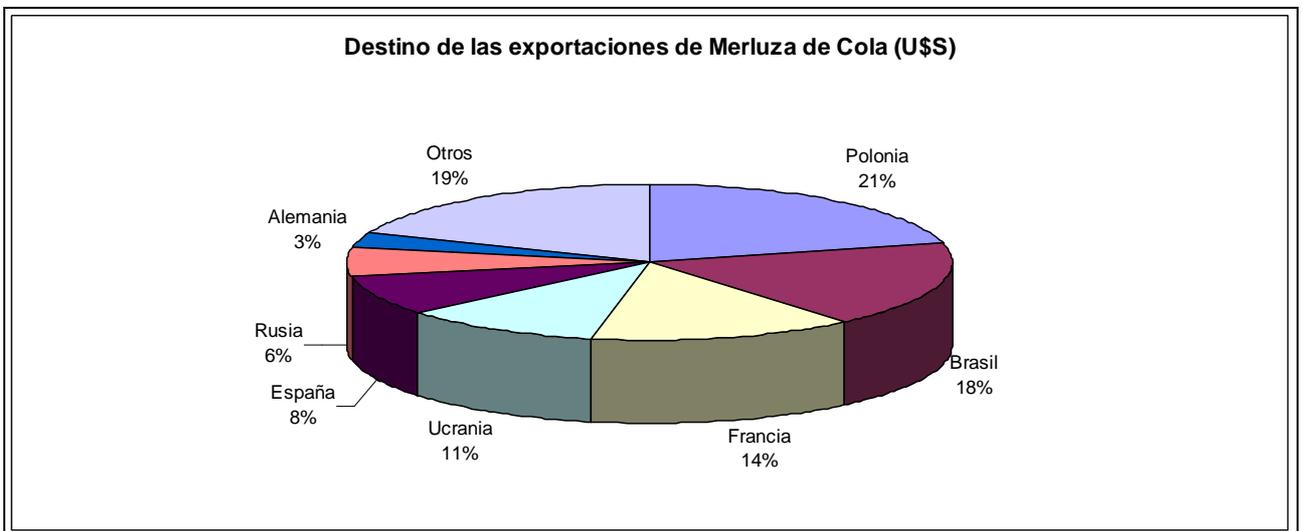
Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana.

Las exportaciones de filetes congelados de merluza de cola, en 2013, disminuyeron un 7% en toneladas y un 8% en dólares. Mayor aún, ha sido el descenso anual en las ventas de HGT congelado en toneladas, la baja fue del 38% mientras que en dólares cae un 47%.

La mayor participación en los filetes congelados corresponde a los del tipo con piel y poca espina con un 50% , seguido por los sin piel y sin espinas, desgrasados, en un 36%.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

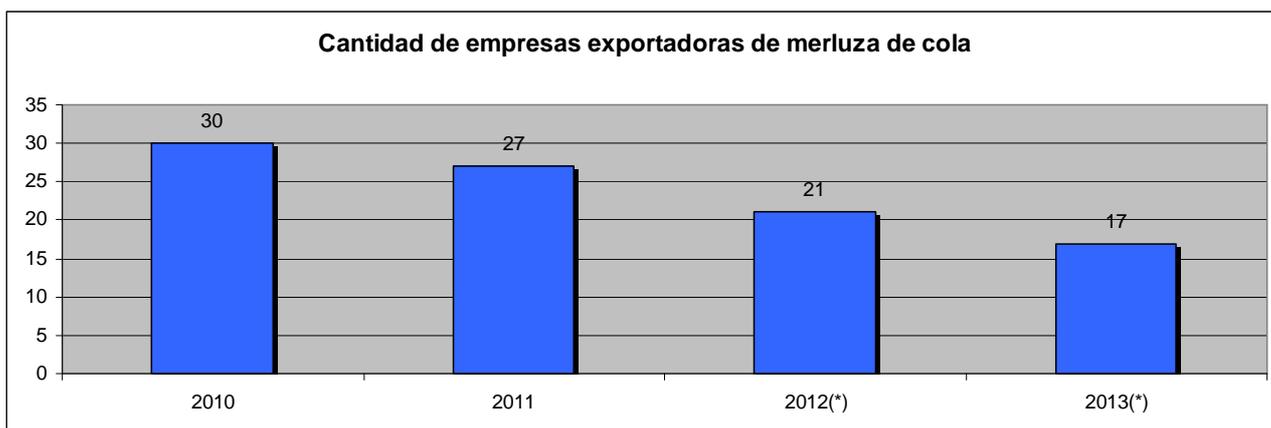


Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Los principales destinos de las exportaciones son Polonia y Brasil. Ambos países aumentaron su participación, medida en dólares, en comparación con 2012. Polonia es el mayor comprador de filetes de merluza de cola, seguido por Brasil. Este último también ocupa el segundo lugar como receptor de productos HGT, mientras que el principal comprador de este tipo de productos es Ucrania.

Ucrania aumenta su participación en relación con el año anterior, España la reduce en dos puntos mientras que Rusia presenta una participación igual a la observada en 2012.

La cantidad de empresas exportadoras de merluza de cola se han reducido durante los últimos tres años en una importante magnitud pasando de 27, en 2011, a 17 durante el 2013. Esto incide directamente en la concentración en esta pesquería que trepó en casi diez puntos anuales analizando las ventas de las primeras cinco empresas.



Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana

Concentración de las principales exportadoras de merluza de cola				
Rango de concentración	2010	2011	2012	2013
5 primeras exportadoras	72,7%	70,7%	74,3%	83,9%
10 primeras exportadoras	94,2%	94,3%	94,9%	98,8%
15 primeras exportadoras	98,5%	99,4%	99,8%	100%
20 primeras exportadoras	99,5%	99,9%	99,9%	100%
25 primeras exportadoras	99,9%	100,0%	100%	100%
30 primeras exportadoras	100,0%	100,0%	100%	100%
Cantidad de exportadoras	30	27	21	17

Fuente: Dirección de Economía Pesquera sobre la base de datos de Aduana