



 Economía

Potenciales oportunidades para una mayor diversificación exportadora de la provincia de Santa Fe

Lic. María Fernanda Ghilardi

Se busca identificar una posible matriz exportadora de Santa Fe que le permita diversificar su inserción externa tomando dos aspectos: las capacidades involucradas en la elaboración de un producto (complejidad) y el dinamismo de la demanda externa.

OFERTA Y DEMANDA PROYECTADA

Monitor de Commodities

Panel de Capitales

Termómetro Macro

 Commodities

En lo que va de la campaña, el ingreso de camiones con trigo al Gran Rosario cayó un 80%

Agustina Peña - Emilce Terré

Entre el 1/12 y 26/1 se descargaron en los puertos del Up River 485.000 toneladas de trigo, un 80% por debajo del año anterior y el menor registro desde el 2013. La escasez de oferta da sostén a los precios, y EE. UU. aprovecha la coyuntura para sumar área

 Commodities

La molienda de soja cayó un casi un 10% en 2022

Guido D'Angelo - Emilce Terré

La caída productiva argentina, los márgenes de molienda y la menor importación de Paraguay se muestran entre los principales factores que explican el 2022 para la industria aceitera. Máximos de 8 años en maíz con precio por fijar.

 Economía

¿Qué indicadores arrojan las dos ediciones del Programa de Incremento Exportador 2022?

Francisco Rubies - Natalia Marín - Emilce Terré

Impulsado por la necesidad de fortalecer reservas del BCRA, en 2022 se implementaron dos instancias del Programa de Incremento Exportador, comúnmente denominado "Dólar Soja". A continuación, un análisis del impacto en materia de comercio y precios.

 Commodities

Con menor área sembrada, caería la producción de maní 2022/23

Agustina Peña - Francisco Rubies - Tomás Rodríguez Zurro

Con una caída en el área sembrada a nivel nacional, se espera una caída en la producción de maní 2022/23. Asimismo, el ritmo de industrialización del grano 2021/22 mantiene buen ritmo y las exportaciones se mantienen en niveles altos.





 Economía

Precios de la hacienda: Tras varios meses de retraso comienza a anticiparse una ligera corrección de valores

ROSGAN

Poco ha cambiado la situación de los campos tras las lluvias registradas durante el fin de semana.





 Economía

Potenciales oportunidades para una mayor diversificación exportadora de la provincia de Santa Fe

Lic. María Fernanda Ghilardi

Se busca identificar una posible matriz exportadora de Santa Fe que le permita diversificar su inserción externa tomando dos aspectos: las capacidades involucradas en la elaboración de un producto (complejidad) y el dinamismo de la demanda externa.

Presentación a cargo del Dr. Julio Calzada

Tenemos el agrado de presentar la visión de la Lic. María Fernanda Ghilardi respecto a oportunidades de inserción externa para la provincia de Santa Fe. Destacando la importancia del comercio internacional para el crecimiento y el desarrollo económico, en el trabajo a continuación se destacan potenciales oportunidades comerciales para más de 100 productos, entre los que destacamos biodiesel, quesos, malta, preparaciones de carne, maquinaria agrícola, entre otros bienes con una profunda vinculación con la agroindustria.

María Fernanda Ghilardi es Licenciada en Economía por la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y candidata a Doctora en Economía por la misma casa de estudios. Es Profesora Titular de las cátedras *Indicadores Económicos y Cuentas Nacionales y Teoría del Crecimiento y Desarrollo Económico* en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (FCEyE) de la UNR. Asimismo, se desempeña como Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la FCEyE en temas de desarrollo económico regional.

El artículo a continuación es un resumen y adaptación de un trabajo homónimo presentado en la LVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), realizado en noviembre 2022 en la Universidad Nacional de Córdoba, y presentado como avance de sus tesis de doctorado.

Introducción

En 2020 Argentina tuvo una de las participaciones más bajas sobre las exportaciones mundiales desde 1960, y el valor más bajo desde 1990, alcanzando el 0,31% de las mismas. Si bien el país experimentó dos saltos exportadores en las últimas tres décadas, la tendencia general ha sido de estancamiento y después de 2011, de baja persistente en el "market share" de nuestras exportaciones. Por ello el debate acerca de cuanto y qué se exporta es de una enorme relevancia¹.





El caso particular de la provincia de Santa Fe resulta de interés, pues si bien es la segunda provincia exportadora del país después de Buenos Aires, posee una canasta exportadora de baja sofisticación. Mientras su contribución a la exportación de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) del país supera el 40%; en las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) promedia el 10%.

Considerando que tanto las capacidades involucradas en la elaboración de un producto como el dinamismo de los mercados externos son aspectos importantes para una estrategia de mayor inserción y diversificación exportadora, se busca *identificar una posible matriz exportadora santafesina* utilizando información sobre complejidad de producto del Atlas de Complejidad Económica (ACE) y las categorías de la matriz de competitividad de la Comisión Económica para América latina (CEPAL).

Importancia del patrón de comercio en el desarrollo económico

El debate sobre la influencia del patrón de comercio en el desarrollo comienza a mediados del siglo veinte con los argumentos proteccionistas que plantearon excepciones a la teoría clásica del comercio internacional (Lizt) y luego con los *"economistas del desarrollo"* (Lewis, Myrdal, Prebisch y otros) que asociaban la idea de progreso con una creciente industrialización de la estructura productiva y, en consecuencia, de las exportaciones.

Sin embargo, en los años ochenta, los aportes de la Teoría del Crecimiento Endógeno y la Nueva Teoría del Comercio internacional (Krugman, Grossman y Helpman) mostraron que la incorporación de I+D, el aprendizaje y los efectos difusión de la innovación, modifican las estructuras de comercio de los países. Más recientemente, a comienzos del siglo veintiuno, autores como Dani Rodrik y Ricardo Hausmann aportaron importante evidencia empírica sobre la relación entre la composición de la canasta exportadora de un país o región y su grado de desarrollo económico.

Rodrik (2005) elabora un indicador que mide la calidad de la canasta de exportaciones de los países como un promedio ponderado por la participación en las exportaciones de un país, del nivel medio de ingreso de los productos comerciados por un país en el que éste posee una Ventaja comparativa revelada (VCR)². Asimismo, dicho indicador muestra una alta correlación con el Ingreso per cápita de los países. Ello confirma *"que los países ricos son los que exportan productos característicos de países ricos"* (Rodrik, 2005, pág. 11).

Hidalgo y Hausmann (2009) se preguntan porque si los países pueden aprovechar la división internacional del trabajo, las diferencias en sus ingresos per cápita se ampliaron en los dos últimos siglos. Una respuesta a ello reside en aquellas "capacidades" no transables, o "conocimiento tácito", implícitas en regulaciones, derechos de propiedad, infraestructura, y/o habilidades laborales específicas. En consecuencia, la productividad de un país, según estos autores, reside en la diversidad de esas capacidades específicas y las diferencias de ingreso entre países pueden explicarse por diferencias en la complejidad económica.

El concepto de complejidad implica inferir de lo que los países producen (o exportan) las capacidades o conocimiento existentes. En general los países cuyos residentes y organizaciones tienen más conocimiento tienden a producir un conjunto más diverso de productos. A su vez los productos cuya elaboración involucra grandes conocimientos están disponibles en pocos lugares. La "diversidad" se refiere al número de productos a los cuales un país está conectado, mientras la "ubicuidad" está asociada al número de países con los que un producto está conectado.





En base a estos conceptos de *diversidad y ubicuidad* encuentran dos medidas de complejidad económica: para países se refieren al **Índice de Complejidad Económica** (ECI por sus siglas en inglés) y para productos al **Índice de Complejidad de Producto** (PCI por sus siglas en inglés)³ (Hausmann R et al, 2011).

Por su parte la CEPAL, a partir de la década del noventa, pone el énfasis en el concepto de transformación productiva con equidad que sintetiza los objetivos de lograr mayor productividad junto a una inserción internacional competitiva y a la vez construir una sociedad más igualitaria y justa. (Bielschowsky, 2009). En este contexto, la transformación productiva con equidad involucra tanto la ampliación de la participación de sectores intensivos en conocimiento (eficiencia shumpeteriana) como un mayor crecimiento de la demanda interna y/o externa (eficiencia keynesiana)⁴.

El software TradeCan de CEPAL⁵ se basa en la metodología desarrollada por Mandeng (1991) que mide la competitividad de las naciones en función de la adaptación de las mismas a la evolución de la estructura de mercado. En este sentido, para que un país pueda mantener un crecimiento sostenido de sus exportaciones su patrón de especialización debe adaptarse gradualmente a la estructura de mercado externa, es decir debe ser capaz de desplazar sus ventajas comparativas hacia los sectores de demanda internacional más dinámica.

La interacción entre la atracción de mercado, que muestra la evolución de la importancia relativa de un grupo de productos de un país en las importaciones totales de la OECD⁶ y la posición competitiva, esto es si un producto aumenta o disminuye su peso relativo en las importaciones totales de dicho producto se definen los cuatro cuadrantes de la llamada "matriz de competitividad" (Mandeng, 1991, pág. 28):

* Retrocesos: son grupos descendentes (pierden participación en las importaciones (M) de la OECD) en los que el país pierde participación de mercado (- market share).

* Estrellas Menguantes: son grupos descendentes (pierden participación en las M de la OECD) en los que el país gana participación de mercado (+market share)

* Oportunidades perdidas: son grupos ascendentes (ganan participación en las M de la OECD) en los que un país pierde participación de mercado (- market share)

* Estrellas nacientes: son grupos ascendentes (ganan participación en las M de la OECD) en que un país gana participación de mercado (+ market share).

Algunas cuestiones metodológicas

Las exportaciones expresadas a cuatro dígitos del NCM para el período 2000-2018 se clasificaron en función del PCI del Atlas de Complejidad Económica (ACE) y las categorías de la matriz de competitividad de CEPAL, entre otras variables. Este análisis refiere únicamente a las exportaciones de bienes, pues no se cuenta con información del origen provincial de exportaciones de servicios.

En primer lugar, se asignó a cada producto el valor de la complejidad de producto que surge del ACE 2018. El PCI mide la diversidad y sofisticación del "know-how" requerido para producir un bien, es una medida de la intensidad relativa del conocimiento de un producto. En base al valor del PCI se clasificaron las exportaciones santafesinas a cuatro dígitos como de complejidad alta para aquellos códigos con $PCI > 0,50$, de complejidad intermedia a los productos que tienen $-0,50 \leq$





$PCI \leq 0,50$ y complejidad baja $PCI < -0,50$. Se incluye además, la descripción por rubros del ACE: Agricultura, Electrónica, Maquinaria, Metales, Minerales, Piedras, Químicos, Textiles, Vehículos.

En base al software TradeCan de CEPAL se obtuvieron los grupos de productos de cada cuadrante de la matriz, a dos y cuatro dígitos del Sistema Armonizado (HS por sus siglas en inglés) para Argentina tomando como mercados de referencia: UE-28; USA; y China de manera conjunta, en lugar de OECD, y considerando como período de referencia la variación en la participación global de mercado (S_j)⁷ entre 2000 y 2018.

Para analizar las exportaciones de Santa Fe en base a estas categorías, se identificaron cuáles de esos productos también eran exportados por la provincia y se clasificó cada producto en base a las cuatro dimensiones de la matriz quedando un 7% sin categorizar.

Adicionalmente se clasificaron las exportaciones a cuatro dígitos según el indicador de Ventaja comparativa revelada (VCR) que mide la participación de un determinado producto en las exportaciones totales de un determinado país, o provincia en este caso, en relación a la participación de ese mismo producto en las exportaciones mundiales. Lo denotamos como:

$$VCR_{SF,i} = \frac{X_{SF,i}}{X_{SF}} \frac{X}{X_i}; \quad \text{dónde:}$$

$X_{SF,i}$ = exportaciones de la provincia de Santa Fe del bien i ;

X_{SF} = exportaciones de la provincia de Santa Fe totales;

X_i = exportaciones mundiales del bien i ; X = exportaciones mundiales totales.

Este indicador arroja valores mayores que uno si la proporción de un producto en las exportaciones de un país/región es mayor a la proporción de dicho producto en las exportaciones mundiales, en cuyo caso existe ventaja comparativa en la producción del mismo, y viceversa si el indicador muestra valores menores que uno (Durán Lima & Álvarez, 2008).

Se considerará como Potenciales Oportunidades de mayor diversificación para Santa Fe aquellos productos a cuatro dígitos del NCM con complejidad intermedia y/o alta en 2018 y cuya participación en los mercados de referencia se incrementó en el período 2000-2018 (en términos de la matriz de competitividad: estrellas nacientes y oportunidades perdidas).

Potenciales oportunidades comerciales de Santa Fe en base a dinamismo de mercado y complejidad de producto

La provincia de Santa Fe es la segunda provincia exportadora del país, su contribución a las exportaciones nacionales casi duplica su contribución al PBI. En el año 2018 representó un 10,2% del PBI a precios básicos en tanto generó el 21,9% del





valor de las exportaciones argentinas. Dicha participación en las exportaciones nacionales, adquiere valores muy diferentes según el grupo de productos, siendo por ejemplo un 43,6% en las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), un 10,7% en las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), un 9,0% en las de Productos Primarios (PP) y 1,4% en Combustibles y energía (CyE).

El devenir exportador de la provincia de Santa Fe está íntimamente asociado al desarrollo de la región de Rosario como el complejo agroexportador más importante del mundo en volumen despachado de granos, aceites y subproductos. En efecto, a lo largo de 70 km de costa, desde la localidad de Timbúes hasta Arroyo Seco se localizan 32 terminales portuarias cuyas plantas poseen el 80% de la capacidad de procesamiento de granos del país (Terré, 2020).

En el período 2000-2018 el valor de las exportaciones totales de Santa Fe creció a una tasa promedio anual de 6,6% mientras a nivel nacional lo hicieron a un ritmo inferior (4,5%). En ambos casos la evolución de los precios fue el principal determinante de dicho comportamiento pues el crecimiento promedio anual en volúmenes fue significativamente menor (2,3% y 0,9% respectivamente en Santa Fe y Argentina).

Dada la fuerte especialización de Santa Fe en las exportaciones de granos y subproductos oleaginosos, son varios los autores que han llamado la atención sobre la baja sofisticación de la canasta exportadora⁸ y la necesidad de diversificarla aprovechando no sólo las ventajas comparativas en el complejo agroalimentario sino también las importantes capacidades y recursos humanos en ciencia, tecnología e innovación.

La provincia de Santa Fe exportó en el año 2018, 534 productos (NCM 4dígitos). A los efectos de identificar potenciales oportunidades de diversificación, se excluyen de dicho listado los códigos cuyo valor exportado es menor a U\$S 50.000 anuales⁹ y los productos que aparecen como "sin clasificar" en la salida de TradeCan, quedando así un total de 212 productos (NCM a 4 dígitos).

Si se analiza cómo se ubican estos productos y su valor exportado en un cuadro de doble entrada en función del dinamismo de mercado y el índice de complejidad de producto (PCI), se observa que, tal como se desprende del análisis de otras clasificaciones de productos (grandes rubros, intensidad tecnológica), la canasta exportadora santafesina posee una baja sofisticación. *En efecto, los 19 productos de menor complejidad económica y cuya participación global de mercado disminuyen, representan buena parte del valor exportado (68,4%), mientras los productos de complejidad alta y mercados dinámicos, si bien mayores en número (72) representan sólo un 3% del valor de las exportaciones de 2018* (Cuadros 1 y 2).



Cuadro 1**Cantidad de productos según dinamismo de mercado y complejidad de producto (*)**

	Mercados dinámicos	Mercados descendentes	Total
Complejidad alta	72	22	94
Complejidad intermedia	37	18	55
Complejidad baja	44	19	63
Total	153	59	212

(*) Mercados dinámicos: productos cuya participación en las importaciones de los mercados mundiales aumenta (EN y OP en términos de TradeCAN). Mercados descendentes: productos cuya participación en las importaciones de los mercados mundiales desciende (EM y R en términos de Trade CAN). Complejidad alta: PCI >0,50, Intermedia: -0,50 ≤ PCI ≤ 0,501; Baja: PCI < -0,50.

Nota: recuérdese que como proxy del mercado mundial se tomaron: UE28-USA y China

Fuente: elaboración propia en base a IPEC, TradeCan (Competitiveness Analysis of Nations, CEPAL) <https://tradecan.cepal.org/>; datos del Atlas de Complejidad Económica. <https://atlas.cid.harvard.edu/>

Cuadro 2**Valor exportado según dinamismo de mercado y complejidad de producto (*) (en %)**

	Mercados dinámicos	Mercados descendentes	Total
Complejidad alta	3,00	0,59	3,60
Complejidad intermedia	9,17	0,48	9,65
Complejidad baja	18,33	68,42	86,75
Total	30,51	69,49	100,00

(*) Ibidem (*) Cuadro 1

Fuente: elaboración propia en base a IPEC, TradeCan (Competitiveness Analysis of Nations, CEPAL) <https://tradecan.cepal.org/>, datos del Atlas de Complejidad Económica. <https://atlas.cid.harvard.edu/>

Estos datos reflejan que la provincia tiene un elevado potencial para ampliar las exportaciones, pues si bien posee una canasta exportadora más diversa en términos de productos, no ocurre lo mismo al analizar la concentración en términos de valores.

Según lo expresado anteriormente llamamos Potenciales Oportunidades Comerciales (POC) de Santa Fe a 109 productos (a cuatro dígitos NCM) que representan un 20% de la cantidad total de productos que registraron exportaciones en 2018 y un 11,3% del valor total exportado por Santa Fe en dicho año (\$1.555,6 millones)¹⁰. Se trata, en este caso de bienes en los que la provincia de Santa Fe registra exportaciones dentro del período considerado por lo que puede asumirse que existen capacidades o *know how* vinculado a la inserción en mercados externos¹¹. Estas POC crecieron a una tasa promedio anual del 9,4% en el período 2000-2018, mientras el total de exportaciones lo hizo a una tasa inferior (6,6%).

Un 83% del valor exportado en POC corresponde a 15 productos en los cuáles la provincia posee Ventajas Comparativas Reveladas (VCR>1)¹². Estos productos registraron en el período 2000-2018 una tasa de crecimiento promedio anual mayor a la observada en el total de las POC. El resto de las POC se compone de 94 productos que, si bien cumplen las



condiciones de dinamismo y complejidad consideradas, representan sólo un 2% del valor exportado total y 17% del valor exportado de POC (Cuadro 3).

Cuadro 3. Potenciales oportunidades comerciales (POC) de Santa Fe en 2018.

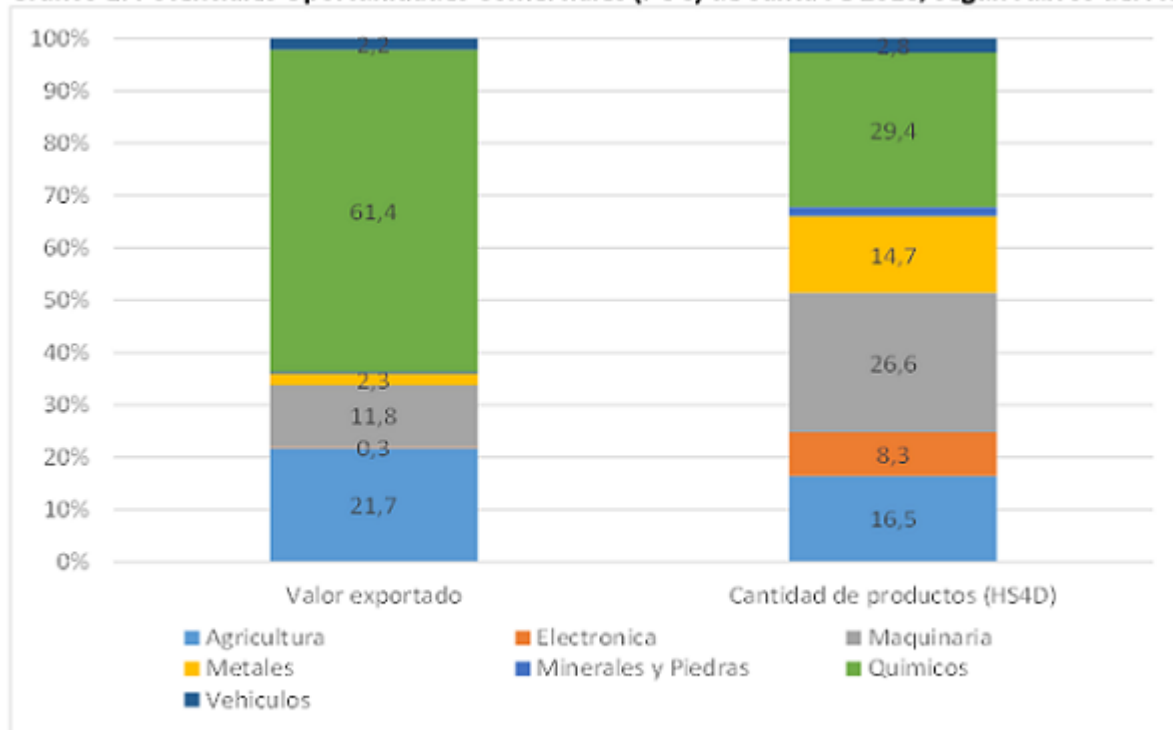
	Cant. de productos (códigos 4D NCM)	Part. exportaciones totales 2018 %	Crec. Pdio. anual 2000-2018 %
POC con VCR>1	15	9,4	10,5%
POC con VCR ≤ 1	94	1,9	6,0%
Total POC	109	11,3	9,4%
Total Exportaciones	534	100,0	6,7%

Fuente: elaboración propia en base a IPEC, TradeCan (Competitiveness Analysis of Nations, CEPAL) <https://tradecan.cepal.org> ; datos del Atlas de Complejidad Económica. <https://atlas.cid.harvard.edu/>

El Gráfico 1 muestra la distribución por rubros de las POC de Santa Fe en términos de valor exportado y cantidad de productos. *En relación con el valor exportado lideran los Químicos (incluido farmacéuticos), seguidos por Agricultura y luego Maquinaria, mientras según la cantidad de productos también se ubica Químicos en primer lugar, seguido por el rubro Maquinaria y luego Agricultura.*



Gráfico 1. Potenciales Oportunidades Comerciales (POC) de Santa Fe 2018, según rubros del ACE



Fuente: elaboración propia en base a IPEC, TradeCan (Competitiveness Analysis of Nations, CEPAL <https://tradecan.cepal.org> ; datos del Atlas de Complejidad Económica. <https://atlas.cid.harvard.edu/>

En **Químicos** se destaca especialmente el Biodiesel (3826) que representa un 78% del total de oportunidades en dicho rubro y un 48% del valor exportado de POC¹³, sin embargo, merecen señalarse también: "Insecticidas, raticidas, herbicidas, desinfectantes etc" (3808) y "sales e hidróxidos de amonio, lecitinas, etc" (2923) en los que también la provincia exporta con VCR. Dentro de los productos que se exportan sin VCR los rubros que se destacan por mayor valor exportado son "ácidos grasos industriales etc" (3823), y productos farmacéuticos como: "sangre humana, sangre animal para usos terapéuticos" (3002); "medicamentos" y "reactivos de diagnóstico" (3004,3822).

En el rubro **Agricultura** las principales POC con VCR, en función del valor exportado 2018 son: "Quesos y requesón" (0406); "Glicerol en bruto etc" (1520); "Extracto de malta y preparaciones alimenticias de harina, almidón, fécula, etc" (1901)¹⁴; "Demás preparaciones o conservas de carne y despojos" (1602); "Grasas y aceites, animales o vegetales y sus fracciones, etc" (1518). En aquellas POC que se exportan sin VCR se destaca "Cerveza de malta" (2203).

En el rubro **Maquinaria** las principales POC con VCR según valor exportado son: "Partes destinadas a motores de las partidas 8407 y 8408"¹⁵ (8409) y "Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas etc". Asimismo, entre las POC sin VCR se puede mencionar "Aparatos, dispositivos y equipos de laboratorio para operaciones que impliquen cambio de temperatura (excepto hornos)" (8419) y "Árboles de transmisión y manivelas, cajas de cojinetes y cojinetes etc" (8483); "Demás máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, etc" (8436), entre otros.



En **Metales y Vehículos**, que representan un porcentaje poco significativo del valor exportado por las POC (4,5% entre ambos), se destacan "Productos metálicos de diversos tipos y otras manufacturas de metal (8204, 7228, 7326)" y "Partes y accesorios para vehículos de las partidas 8701 a 8705" (8708).

Reflexiones Finales

La teoría y la evidencia empírica muestra algún consenso respecto a la importancia del patrón de comercio sobre el crecimiento y el desarrollo económico. Si bien algunos trabajos como los de Rodrik y Hausmann ponen énfasis en las capacidades o conocimientos técnicos necesarios para poder ampliar la canasta exportadora; otros consideran que la demanda externa sigue siendo un condicionante de la estrategia exportadora.

En base a la interacción entre complejidad económica y dinamismo de mercado, se definen como Potenciales Oportunidades Comerciales 109 productos que representaron un 11,3% del valor exportado por la provincia de Santa Fe en 2018 y a su vez crecieron a una tasa promedio anual casi 3 puntos superior a la del total de exportaciones en el período 2000-18.

Este ejercicio de identificación de potenciales productos y sectores debe considerarse un punto de partida o una aproximación a la identificación de una matriz que permita ampliar la inserción externa y la diversificación de la canasta exportadora de Santa Fe, dado que no se incorporan aspectos de la oferta y la demanda más allá de la complejidad del producto y la participación global en el mercado global respectivamente.

Los resultados muestran que las principales oportunidades en términos de valor exportado se concentran en los rubros Químicos (61%), Agricultura (22%), y Maquinaria (12%). En los primeros se destacan: biodiesel, herbicidas e insecticidas, ácidos grasos y productos farmacéuticos; en los segundos: quesos, dulce de leche, malta y preparaciones de carne y partes de motores, equipos de laboratorio y maquinaria agropecuaria en los últimos.

Referencias

Alonso Swartz, G. (2018). Índice de complejidad económica para las provincias argentinas. Buenos Aires: Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación, Ministerio de Producción.

Bielschowsky, R. (Abril de 2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. Revista de la CEPAL (97), 173-194. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11278/097173194_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Castagna, A., Báscolo, P., & Secreto, M. (2011). Dinámica del complejo aceitero en la Región Sur de Santa Fe. Actas de las Jornadas de Investigación en la Facultad de Cs. Económicas y Estadística (pág. 14). Rosario: Secretaría de Ciencia y Tecnología. Obtenido de https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/7880/Castagna_Bascolo_Secreto%2C%20din%C3%A1mica%20del%20complejo%20aceitero.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Durán Lima, J., & Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, Naciones Unidas.





Ghilardi, MF (2022). "Potenciales oportunidades para una mayor diversificación exportadora de Santa Fe". LVII Reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Universidad Nacional de Córdoba. 16 al 18 de Noviembre de 2022. <https://bd.aep.org.ar/anales/buscador.php>

Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Giménez, J., ... Yildirim, M. (2011). The Atlas of Economic Complexity: Mapping paths to prosperity (2nd ed.). Cambridge: Massachusetts Institute of Technology and Center for International Development, Harvard University. Obtenido de: https://growthlab.cid.harvard.edu/files/growthlab/files/atlas_2013_part1.pdf

Hidalgo, C., & Hausmann, R. (2009). The Building Blocks of Economic Complexity. Proceedings of the National Academy of Science Vol 106 n° 26. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/26314327_The_Building_Blocks_of_Economic_Complexity/link/004635270f93e18682000000/download

Mandeng, O. (1991). Competitividad internacional y especialización. Revista de la CEPAL, 45, 25-42.

Rodrik, D. (Diciembre de 2005). Políticas de Diversificación Económica. Revista de la CEPAL(87). Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11077/087007023_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Terré, E. (2020). "Inserción del Gran Rosario como proveedora de bienes agroindustriales al mundo". Presentación Bolsa de Comercio de Rosario, Dirección de Informaciones y Estudios Económicos, Rosario.

1/ *Sobre las características del patrón de comercio de Argentina pueden consultarse: Bekerman y Cerdeiro 2007; Anós Casero y Rollo 2010; Bekerman y Dulcich 2013; Brambilla y Porto 2018; Bernini, Hallak, Vicondoa, y González, 2018; Rapetti et al, 2019; Llach y Rosemberg 2019, entre otros.*

2/ *El Indicador de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) de las exportaciones mide la participación de un determinado producto en las exportaciones totales de un determinado país, en relación a la participación de ese mismo producto en las exportaciones mundiales.*

3/ *Diversidad= $k_{-}(c,0)=\sum_{-p} M_{-cp}$; Ubicuidad= $k_{-}(p,0)=\sum_{-c} M_{-cp}$ Dón*

de M_{-cp} es una matriz que es 1 si el país c produce el producto p, y 0 de lo contrario. Sin embargo, para hacer comparables países y productos la Matriz cp se define en términos de valores 1 y 0 dónde la posición s 1 si un país tiene VCR en la exportación del producto y 0 sino la tiene.

4/ *El pensamiento de la CEPAL desde los noventa en adelante se agrupa bajo la denominación de neoestructuralismo (Bielschowsky, 2009)*

5/ <https://tradecan.cepal.org/>

6/ *Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo.*

7/ *La participación global de un país Sj en cualquier momento determinado, para las participaciones sij de un país y si, de un grupo, es igual al producto ponderado de:*

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{M_{ij} M_i}{M_i M}}{\sum_{i=1}^n S_{ij} S_i}$$





; dónde i es un producto o grupo sectorial, j un país y M las importaciones totales de la OCDE (Mandeng 1991, pg 27), si (atracción de mercado) representa el eje horizontal de la matriz y s_{ij} (competitividad) el eje vertical. Posteriormente define c_{ij} (contribución) como la participación de cada grupo o cuadrante en la estructura comercial y k_{ij} (especialización) que representa la relación entre la estructura de comercio y la de mercado, dónde si $k_{ij} = c_{ij}/s_{ij}$ y $k_{ij} \geq 0$ se daría un acercamiento de la especialización a la estructura de mercado y si $k_{ij} < 0$ un alejamiento.

8/ Al respecto pueden consultarse Frontons y Marini (2019); Barrionuevo, Iborra & Michelena (2016); Bascolo & Leguizamón (2021); Tuninetti (2021).

9/ Siguiendo lo efectuado por Alonso Swartz (2018) en la estimación del ICE para provincias argentinas.

10/ El listado completo de productos puede consultarse en el Anexo de Ghilardi (2022), (Cuadro A.1).

11/ En Hausmann R. et al (2011) las oportunidades para ampliar y/o densificar el espacio de producto surgen de cuantificar la distancia que existe entre el conjunto de bienes que la economía exporta con VCR y todos los bienes que no exporta con VCR en consecuencia pueden aparecer como oportunidades productos que la región/país no esté exportando pero que posean capacidades similares a otros sí exportados.

12/ De acuerdo a estimaciones propias en el año 2018, la provincia de Santa Fe exportó 69 bienes (a cuatro dígitos del NCM) con ventajas comparativas ($VCR > 1$), los cuáles concentran a su vez prácticamente la totalidad (96,4%) del valor de exportaciones totales (sin incluir transacciones especiales 9998).

13/ En efecto, a partir de la sanción de la Ley Nacional 26.093 que establece el "Régimen de Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles se incrementaron los anuncios de inversiones destinadas a la instalación de nuevas plantas localizadas fundamentalmente en los Departamentos San Lorenzo y Rosario (Castagna, Báscolo, & Secreto, 2011).

14/ Fundamentalmente corresponden a exportaciones de Dulce de Leche.

15/ 84.07 Motores de émbolo (Pistón) alternativo y motores rotativos de encendido por chispa (motores de explosión); 84.08 motores de émbolo (PISTÓN) de encendido por compresión (Motores diesel o semi diesel) (NCM enmienda6).





 Commodities

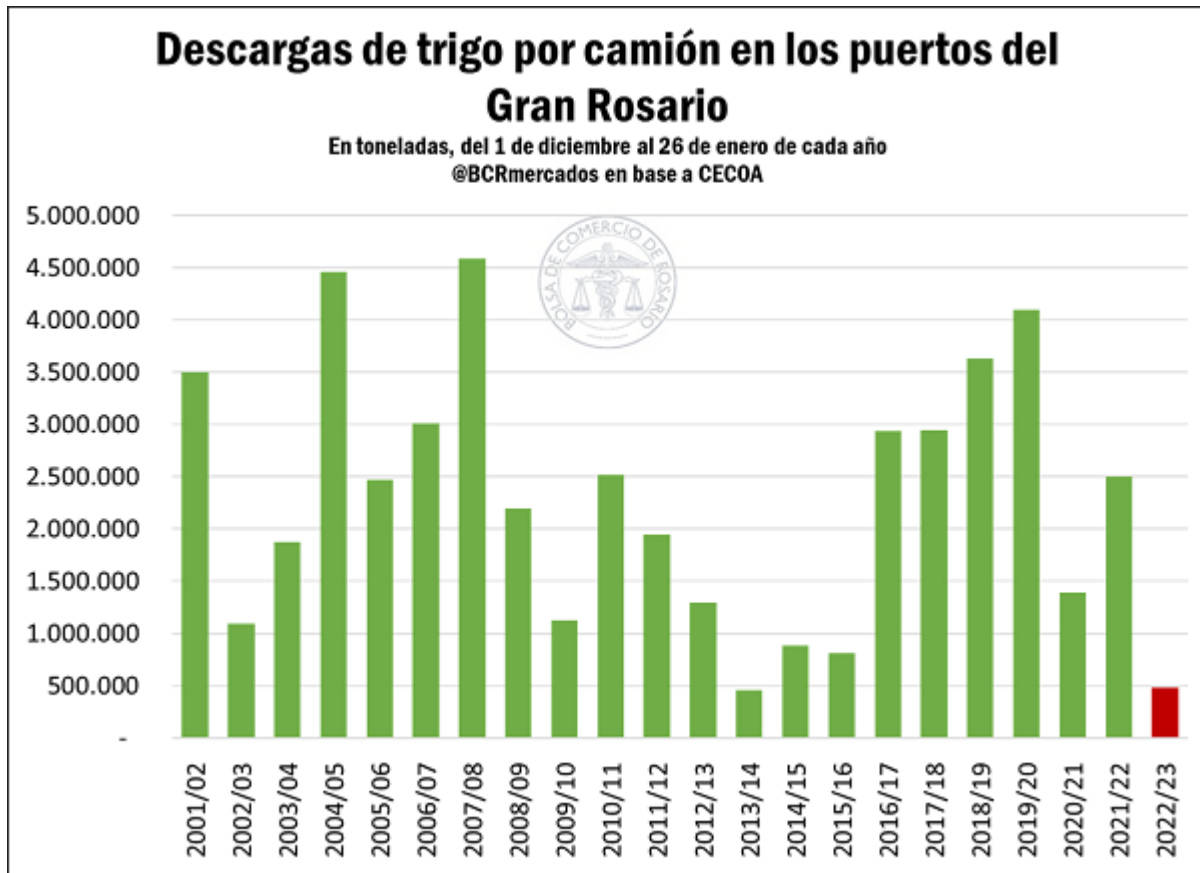
En lo que va de la campaña, el ingreso de camiones con trigo al Gran Rosario cayó un 80%

Agustina Peña - Emilce Terré

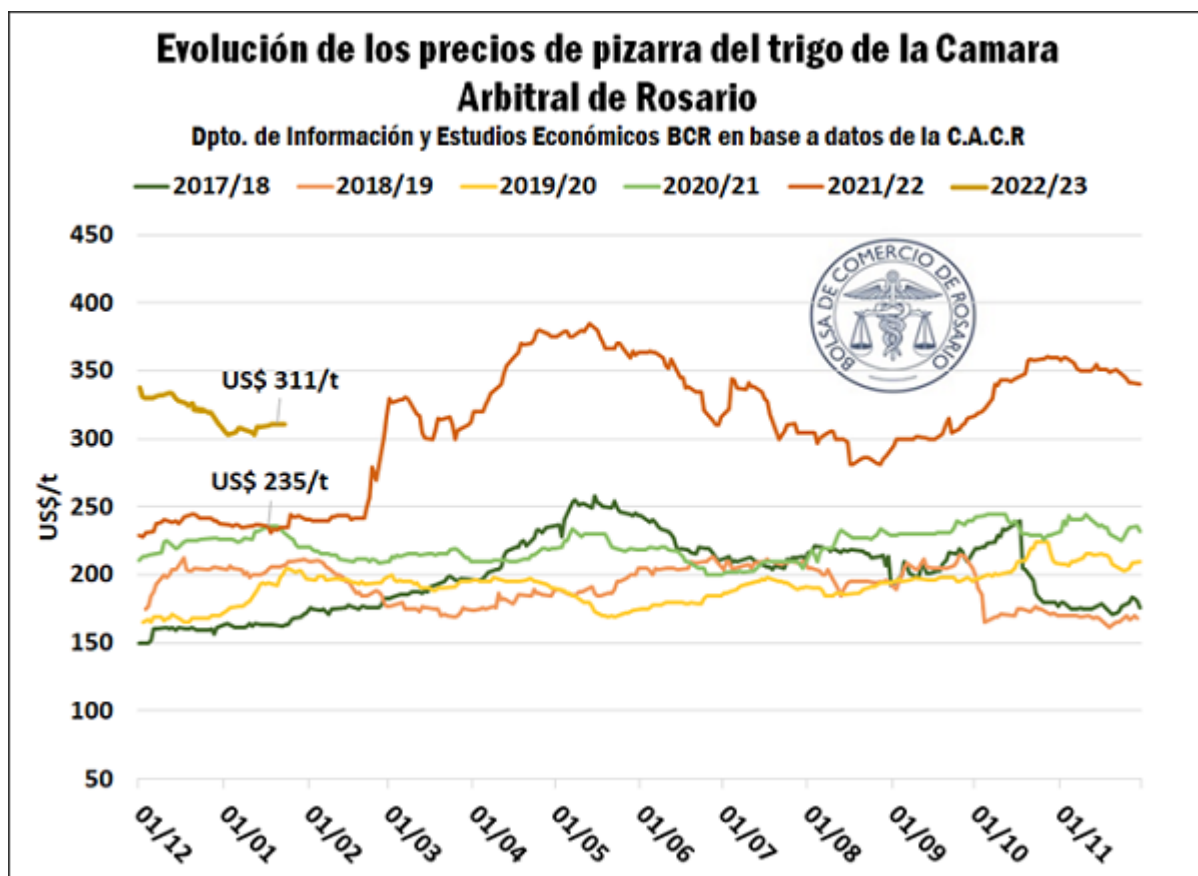
Entre el 1/12 y 26/1 se descargaron en los puertos del Up River 485.000 toneladas de trigo, un 80% por debajo del año anterior y el menor registro desde el 2013. La escasez de oferta da sostén a los precios, y EE. UU. aprovecha la coyuntura para sumar área

La sequía histórica que atravesó nuestro país ya comienza a reflejarse en la logística comercial. Comenzando, cronológicamente, con trigo, cuya campaña 2022/23 empezó formalmente el 1ro de diciembre, puede observarse una aguda merma en la circulación de camiones para la descarga de trigo. En base a información de CECOYA y estimaciones propias, hasta el 26/1 se entregaron en los puertos del Gran Rosario un total de 484.440 toneladas por camión, un 83% por debajo del promedio de los últimos cinco años, el menor volumen desde el año 2013 y el segundo más bajo desde el inicio de los registros en el año 2001.





Como reflejo de la escasez de oferta, si se observa la situación de los precios internos del cereal en esta campaña, vemos que la evolución de las cotizaciones informadas por la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario, medidas en dólares y convertidas al tipo de cambio oficial del Banco Nación, aún se mantienen por encima de las registradas a la misma altura de las cinco campañas anteriores, tal como muestra la imagen adjunta.

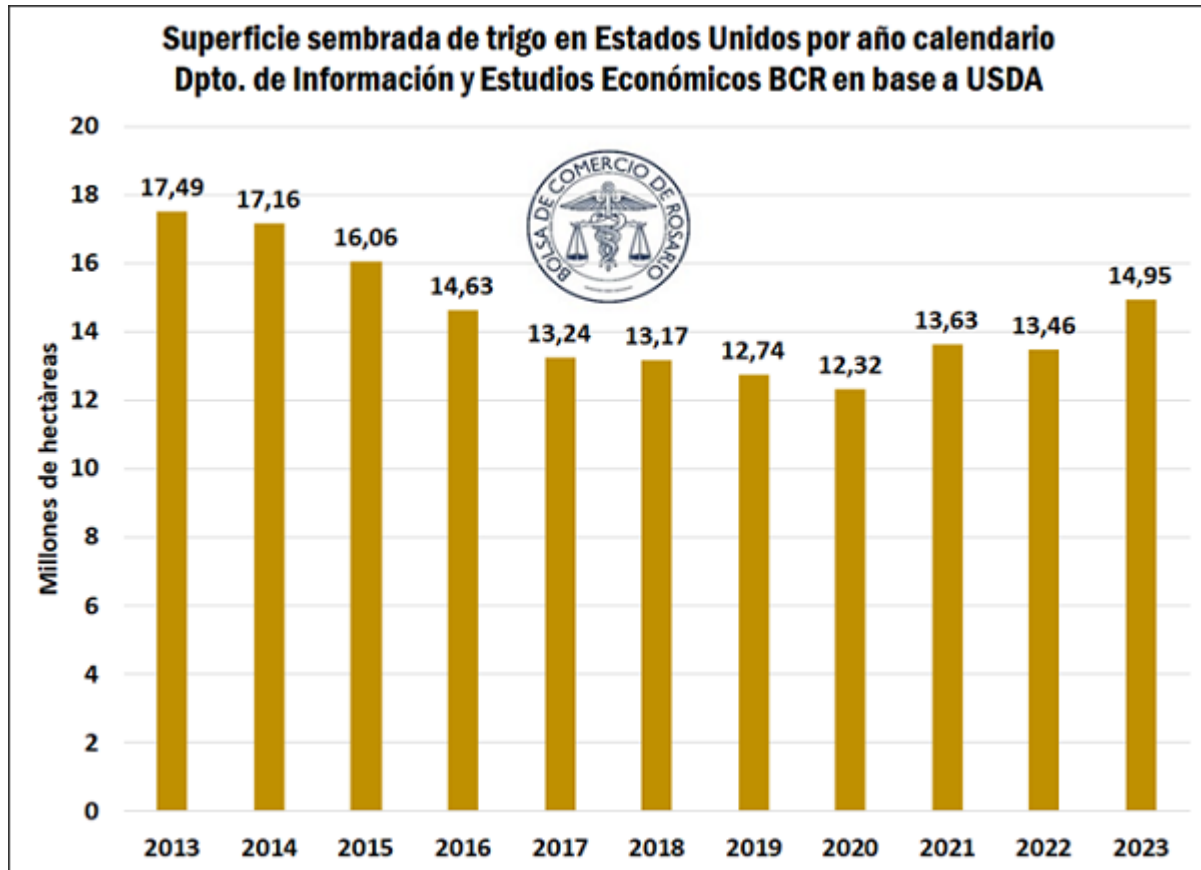


Otra de las novedades de la coyuntura triguera esta semana, vino de la mano del último dato oficial de molienda de trigo pan para diciembre de 2022, informado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación (SAGyP). La misma totalizó 443.366 toneladas en el primer mes de la campaña 2022/23. Con la provincia de Buenos Aires sumando el 49% del total procesado, aportando 226.450 toneladas, le siguió Córdoba con el 23% (101.748 toneladas) y en tercer lugar Santa Fe con el 13% (58.050 toneladas). El resto provino de Entre Ríos (13.893 toneladas), otras provincias (39.107) y la Capital Federal (4.118).

Comparando en dato de diciembre 2022, puntapié inicial de la nueva campaña, con los del mismo mes de los años previos, tenemos que las 447.000 toneladas industrializadas de trigo este nuevo ciclo, considerando tanto molienda como balanceados, se encuentran por detrás de las 453.000 toneladas de diciembre 2021 pero aventajan aun a las 399.000 toneladas de diciembre 2020 e incluso a las 434.000 toneladas promedio de los últimos cinco años, aunque el uso de trigo para alimentos balanceados ha sufrido relativamente más que el destinado a producción de harina.

En el ámbito internacional, la noticia que hizo eco en los mercados vino de la mano del país estadounidense. La última estimación trimestral de granos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) informó este mes que las

hectáreas de trigo efectivamente sembradas en las praderas de EE.UU. han crecido respecto a la estimación anterior. No conforme con ello, el área sembrada informada es aún mayor que lo esperado por el mercado (14,64 M ha).



Como muestra la imagen anterior, las hectáreas sembradas de trigo de invierno aumentaron un 11% respecto al 2022, y consolidan el mayor volumen implantado para el cereal estadounidense desde al menos el año 2015. Se espera que el área sembrada con trigo de invierno para 2022/23 ascienda a un total de 15 millones de hectáreas, de las cuales 10,2 M ha corresponden al Trigo Duro de Invierno (HRW), 3,2 M Ha al Trigo Rojo Blando de Invierno (SRW), y 1,5 M ha al Trigo Blanco.

A estas noticias debemos sumarle interesantes volúmenes de ventas externas de trigo desde Estados Unidos en los últimos días junto con recortes en estimaciones productivas para el trigo de Ucrania. Con este marco, el futuro más cercano de trigo blando en Chicago cerró este jueves cerca de los US\$ 276/t, 2% por encima de la semana pasada. Asimismo, el trigo duro concluyó el jueves en US\$ 317/t, subiendo casi un 4% esta semana.



 Commodities

La molienda de soja cayó un casi un 10% en 2022

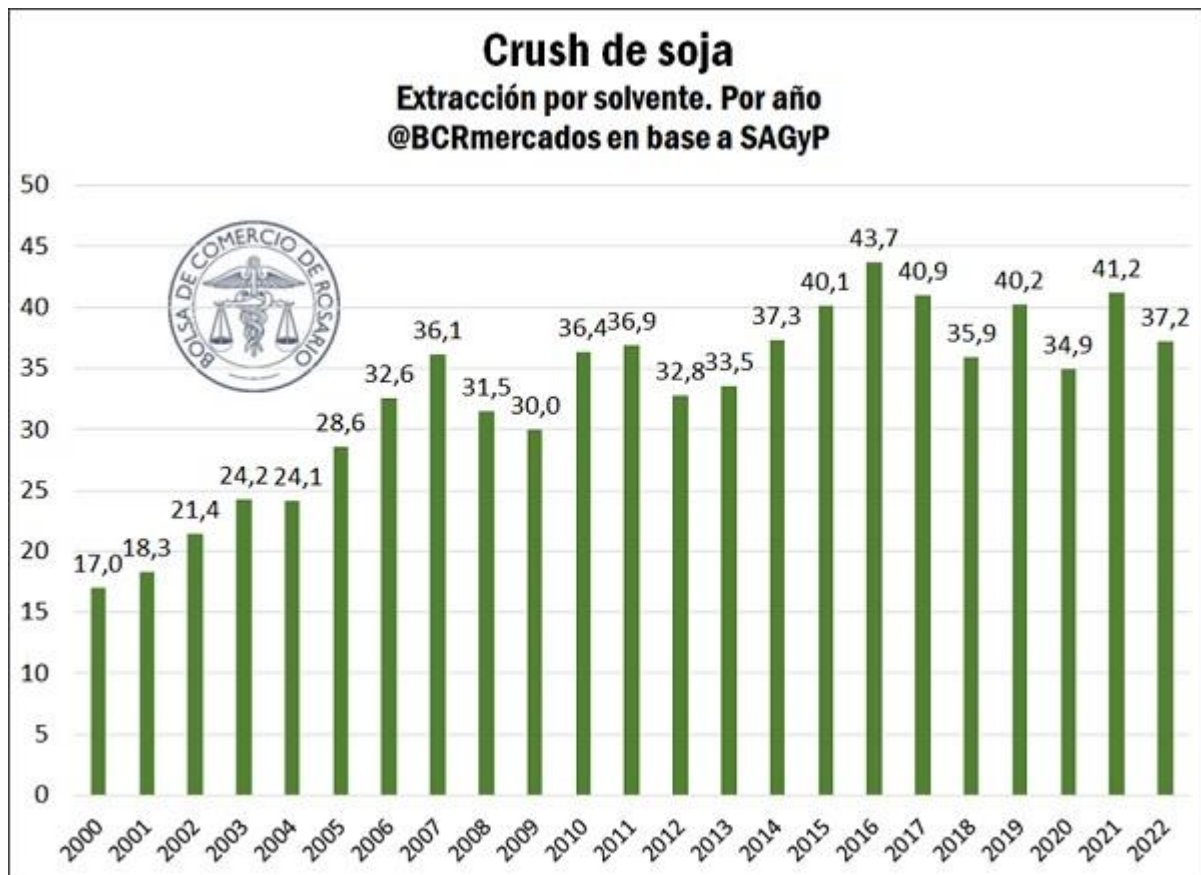
Guido D'Angelo – Emilce Terré

La caída productiva argentina, los márgenes de molienda y la menor importación de Paraguay se muestran entre los principales factores que explican el 2022 para la industria aceitera. Máximos de 8 años en maíz con precio por fijar.

El año 2022, atravesado fundamentalmente por la cosecha de soja 2021/22, se encontró con varios obstáculos que impidieron una sostenida recuperación de la molienda o el *crush* de soja. En este sentido, el procesamiento de soja pasó de 41,2 Mt en 2021 a 37,2 Mt el año pasado, una caída que se acerca al 10%. Entre los factores explicativos de este suceso, por un lado, debemos detallar que **la producción mostró una merma del 6,1%** respecto a la campaña 2020/21, pasando de 45 Mt a 42,2 Mt de soja.

No conforme con ello, **los primeros tres meses del 2021 disfrutaban los últimos meses de la cosecha de 2019/20**, superior a las 50,7 Mt. En este sentido, entre enero y marzo del 2021 se procesaron cerca de 9,2 Mt, frente a las 7,8 Mt del mismo período en 2022.





Por otra parte, la **ausencia del diferencial de derechos de exportación** para la harina y el aceite de soja de marzo a noviembre del 2022 contribuyó a favorecer la mayor exportación relativa de soja como poroto. Durante ese período tanto la harina y el aceite, así como el poroto, tributaban un 33% de derechos de exportación, frente al 31% que volvieron a disponer los productos industriales desde fines de noviembre del 2022. En este sentido, a pesar de la menor producción, la exportación de poroto creció de 5,36 Mt en 2021 a 5,5 Mt en 2022. La persistencia del FAS de la exportación de poroto por sobre el FAS de la industria tuvo a dicho diferencial como protagonista el cual se agudizó en septiembre (PIE I), aunque durante el Programa de Incremento Exportador II (conocido coloquialmente como Dólar Soja II) de fines de noviembre y diciembre pasado, la recuperación de dicho diferencial permitió potenciar la comercialización de los productos industriales del Complejo Soja.

Por otra parte, la importación de soja se encontró con **una fuerte caída de la producción de soja de Paraguay**, que pasó de cerca de 10 Mt en la campaña 2020/21 a rondar las 4 Mt en el ciclo 2021/22. La menor disponibilidad de soja de Paraguay fue cubierta parcialmente con importaciones de soja de Uruguay, Bolivia y Brasil, aunque aún así las importaciones totales de soja para su procesamiento y posterior exportación cayeron un 33% y mostraron un mínimo de cinco años. A pesar de una potencial mejora en el panorama productivo para Paraguay en la campaña 2022/23, los precios de la harina de soja

vienen permitiendo que se negocien compras de soja brasilera desde comienzos de este año, un factor que espera colaborar en limitar, aunque sólo parcialmente, la capacidad ociosa de la industria aceitera argentina.

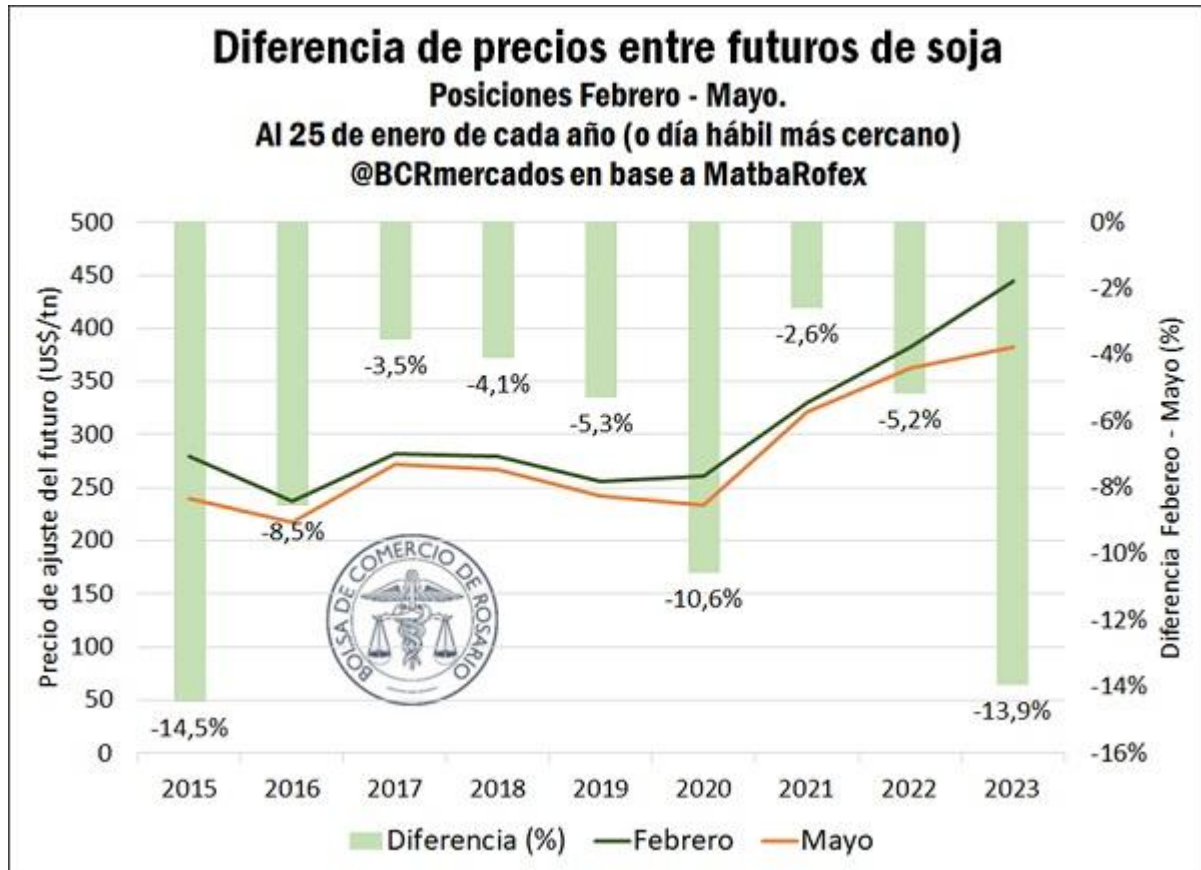


Las perspectivas hacia adelante toman otro tenor de complejidad en tanto la estimación de producción de la Guía Estratégica para el Agro (GEA – BCR) da cuenta de una producción de 37 Mt para la venidera campaña 2022/23, a iniciarse formalmente en abril de este año. En este sentido, más allá de las lluvias que han acontecido y que pudieran venir, estaríamos ante la tercera producción de soja más baja en 15 años.

Esta incertidumbre de oferta para la soja argentina impacta en los precios locales y en los futuros de MatbaRofex. De esta manera, la dinámica comercial del Mercado Físico de Granos se nota discreta para la comercialización de soja. La falta de mercadería post Dólar Soja II y la incertidumbre productiva para la próxima campaña limita el volumen de ventas de la oleaginosa, que como detallamos la semana pasada se [encuentra con sus niveles de comercialización más bajos en 21 años](#).

En MatbaRofex, la posición soja mayo 2023 venía acumulando una interesante suba desde noviembre pasado hasta las últimas semanas. La falta de agua llevó los precios desde cerca de US\$ 360/t a fines de octubre hasta superar los US\$ 410/t a mediados de enero. Sin embargo, las lluvias de las últimas semanas estimularon bajas y dejaron la posición mayo

cerca de los US\$ 380/t actualmente, dando cuenta de la incertidumbre productiva local, aunque el pase febrero-mayo para la soja aún muestra su máximo diferencial en siete años.



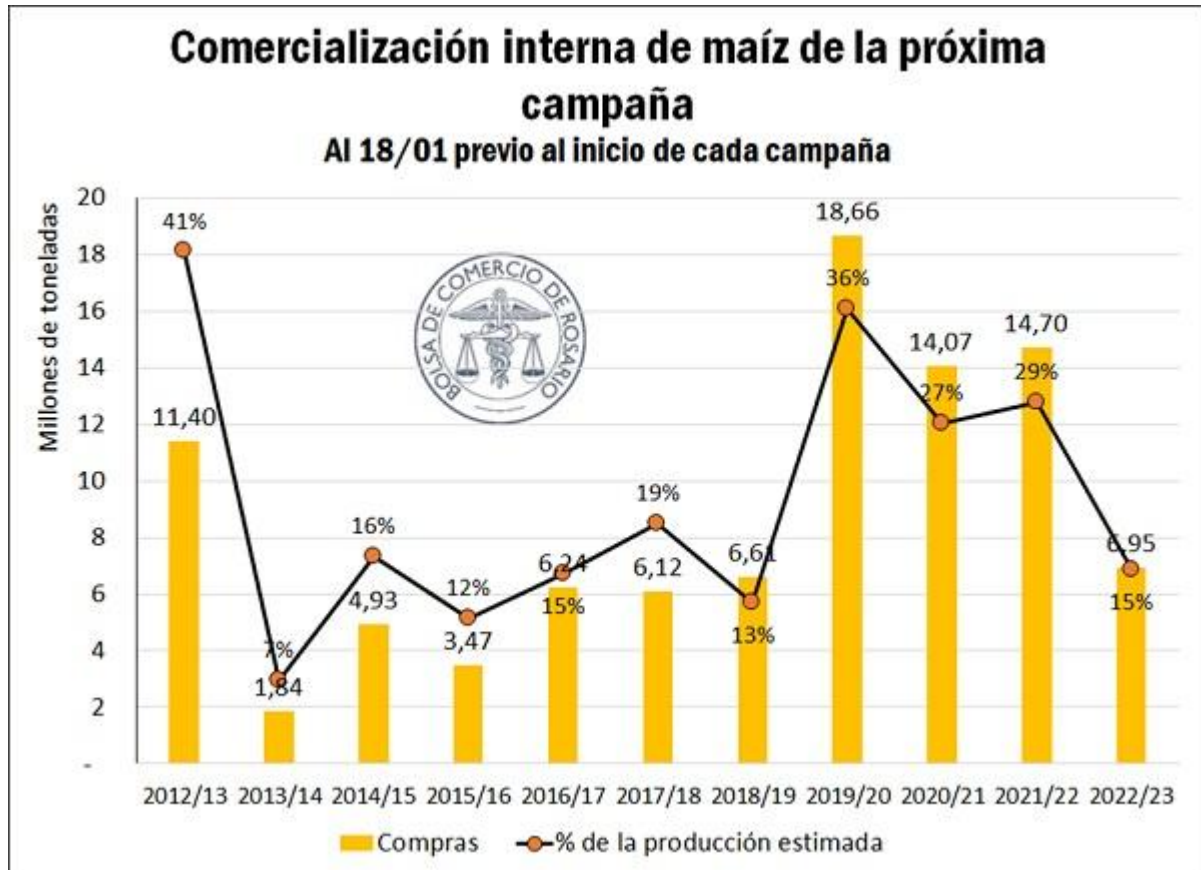
Máximos de 8 años en maíz con precio por fijar

La incertidumbre productiva no es exclusiva de la soja. En este sentido, el maíz argentino, con una amplísima proporción de cereal tardío para la próxima campaña, hasta ahora también anota un discreto volumen de comercialización. Si bien las lluvias habrían colaborado en reactivar las ventas de maíz en la última semana en el recinto de operaciones de la Bolsa de Comercio de Rosario, el rezago de ventas se nota en las estadísticas.

A la fecha, se llevan comercializadas menos de 7 Mt de maíz 2022/23, **más de un 52% por debajo de la campaña anterior y un 42% por debajo del promedio de los últimos cinco años.** Sin embargo, el aspecto más destacable de esta comercialización es su elevado volumen de toneladas sin precio fijado. Sólo 3 Mt de este maíz vendido tienen precio en firme, lo que nos deja con casi el 60% de las compras de cereal con precio por fijar.

Así, esta proporción de compras sin precio en firme queda lejos del 45% de la misma fecha del año pasado y del 37% del promedio de los últimos cinco años. No se veía una proporción tan alta de maíz nuevo sin precio desde enero del 2015,

cuando la producción de soja se acercaba a 30 Mt, lejos de las más de 50 Mt que hemos visto en cada una de las últimas cuatro campañas.





Economía

¿Qué indicadores arrojan las dos ediciones del Programa de Incremento Exportador 2022?

Francisco Rubies - Natalia Marín - Emilce Terré

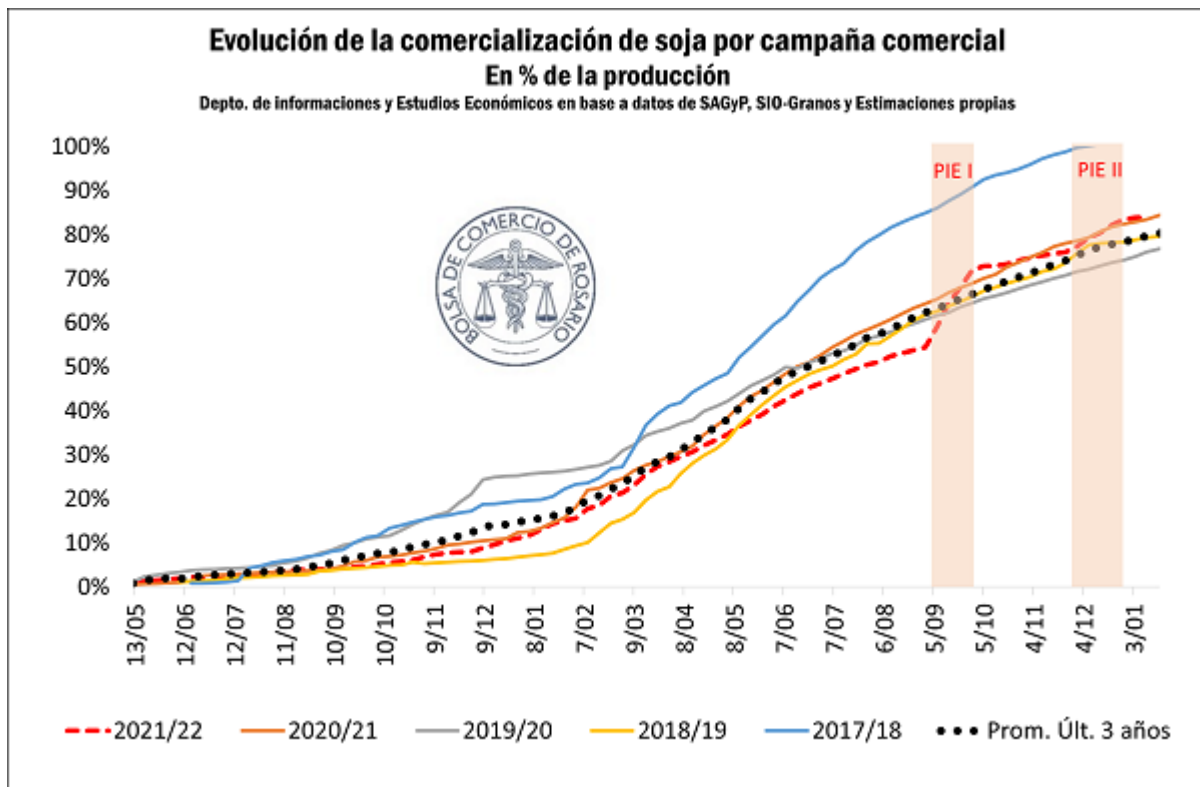
Impulsado por la necesidad de fortalecer reservas del BCRA, en 2022 se implementaron dos instancias del Programa de Incremento Exportador, comúnmente denominado "Dólar Soja". A continuación, un análisis del impacto en materia de comercio y precios.

¿Por qué la soja?

Entre los sectores exportadores de Argentina, el complejo soja es el más importante en materia de aporte de divisas. En el año 2022, se exportaron entre soja en grano y derivados industriales del complejo US\$ 24.670 millones, lo cual representa casi el 28% de las exportaciones de bienes de Argentina. En promedio, más de 1 de cada 4 dólares que ingresan por exportaciones de bienes fabricados en el país los provee el cultivo de soja y sus productos derivados.

Al 31 de agosto, previo al comienzo del Programa de Incremento Exportador (PIE), la comercialización de soja de la campaña 2021/22 mostraba una ralentización respecto al avance relativo de los últimos años. En total, se había comercializado el 54,4% de la producción total, 10 p.p (puntos porcentuales) por detrás de la campaña 2020/21, y 8 p.p. por detrás del promedio de las tres campañas anteriores. Según estimaciones propias, al comienzo de la primera versión del PIE hacia el mes de septiembre, había disponible en el mercado cerca de 17,9 millones de toneladas de soja factibles de ser comercializadas, sumadas a otros 7,1 Mt ya vendidas, pero sin precio en firme (bajo condición a fijar). Es decir, un universo de 25 millones de toneladas susceptibles de "ponerle precio".





Luego de la finalización de la primera instancia del programa y previo a la prórroga del programa a través de la segunda instancia del PIE, la situación era distinta. La comercialización de la campaña logró superar la de años anteriores, con un avance sobre el 77,3% de lo cosechado en la 2021/22. Esto se ubicaba ya 2 puntos porcentuales por encima del promedio de las últimas tres campañas (75,3%) y en línea con la campaña anterior. Según estimaciones propias, para esta altura, el remanente de mercadería en factible de comercializar era mucho más escueto: 8,3 millones de toneladas disponibles en mercado a esa fecha, y contemplando el grano comprometido, pero sin precio en firme, un universo de 12,3 millones de toneladas con precio por fijar. Es necesario dar cuenta de que, en ambos escenarios, consideramos la disminución de stocks entre campañas como saldo comercializable, de lo contrario el panorama sería aún más ajustado.

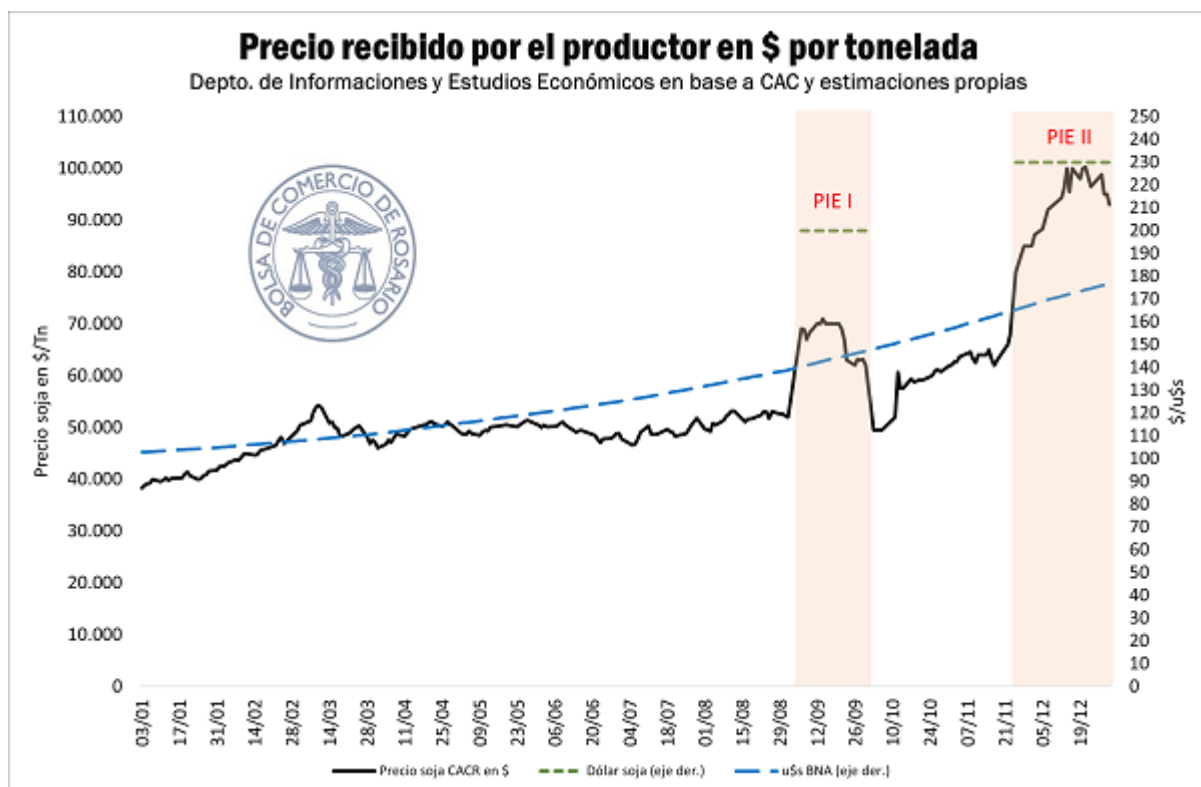
Al finalizar la segunda instancia del programa, según estimaciones propias, el avance de la comercialización de la campaña finalizó en un 83,5%, casi 7 puntos porcentuales por encima del inicio de dicha etapa y superando ya el nivel promedio de los últimos 3 años.

Efecto de la medida sobre los precios

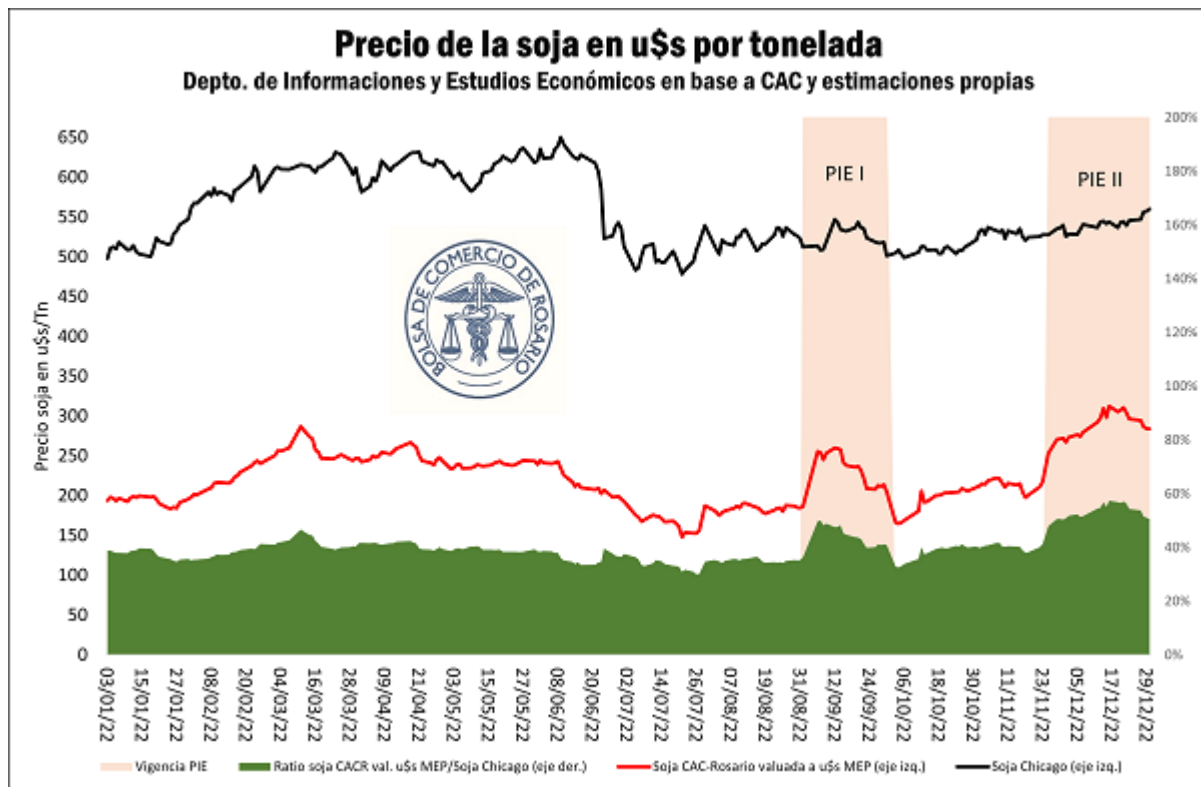
Como se mencionó anteriormente, la medida permitió incentivar la venta de mercadería por parte de los productores y la fijación de precio del grano comprometido, al tiempo que los exportadores del complejo soja pudieron agilizar su proceso de compra de grano para exportar y liquidar los dólares obtenidos de las ventas al exterior a un tipo de cambio diferencial respecto al oficial (de AR\$ 200/US\$ en septiembre y AR\$230/US\$ en diciembre, respectivamente). Este tipo

de cambio diferencial permitió mejorar el precio recibido por los productores, siendo el incentivo clave para agilizar la dinámica de comercialización en ambas instancias del programa.

El gráfico a continuación refleja el efecto del "Dólar Soja" sobre el precio pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario (CAC). Como se puede observar, con la implementación de la medida se registra un salto en el precio disponible referencia para la oleaginosa arribando a picos de \$ 70.000/t en septiembre y \$ 100.000/t en diciembre. En este sentido, sin un incentivo de este tipo que impacte en una mejora importante de la valuación de la mercadería de los productores, hubiese sido dificultoso dinamizar fuertemente la comercialización como sucedió en septiembre y diciembre.



Por otro lado, se podría analizar el impacto de la medida del PIE sobre el precio de la soja cámara valuada a dólar MEP y ver qué porcentaje del precio de la soja en Chicago pudo recibir el productor en el año 2022. Tal como se vislumbra en el siguiente gráfico, la implementación del programa en sus dos versiones permitió al productor capturar una mayor proporción del precio en dólares de la soja en el mercado de Chicago. Mientras que, durante el año 2022, sin el programa, el productor podía recibir en promedio el 37,9% del precio de Chicago, durante la implementación del PIE I y II logró capturar, en promedio, el 44,5% y el 53,5% respectivamente.

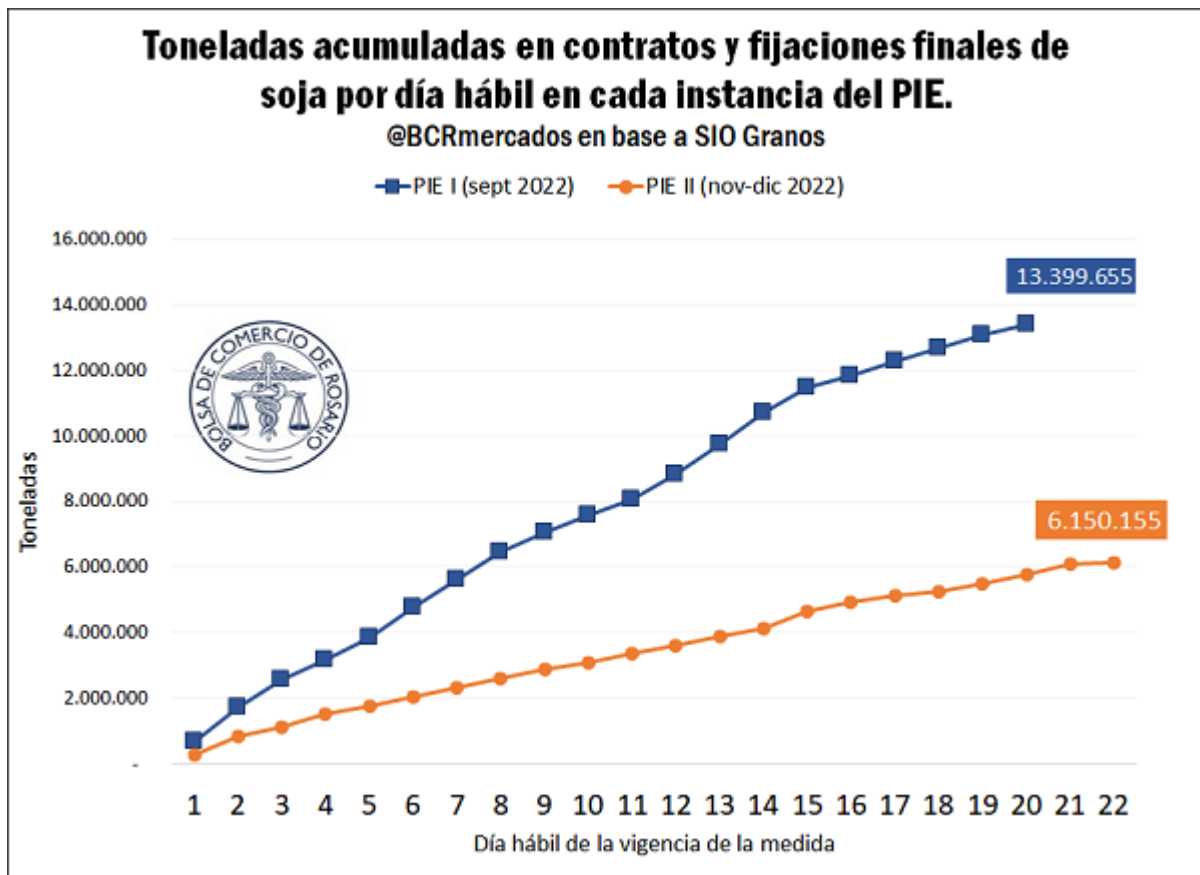


Algunos indicadores de comercialización

La primera etapa del Programa de Incremento Exportador (PIE) significó volúmenes elevados de operaciones de soja en el mercado doméstico argentino, récord en declaraciones juradas de ventas al exterior, una aceleración del ingreso de camiones para descarga de soja en las terminales portuarias del país, un muy necesario ingreso de dólares por exportación para las cuentas externas argentinas y un significativo refuerzo a las arcas del Estado Nacional vía cobro de derechos de exportación.

Por su parte, la segunda edición del programa también dinamizó la comercialización local y el anote de ventas al exterior, aunque en menor medida dado el menor volumen de mercadería pendiente por operar. A continuación, se presenta un análisis de los volúmenes locales y el anote de ventas al exterior.

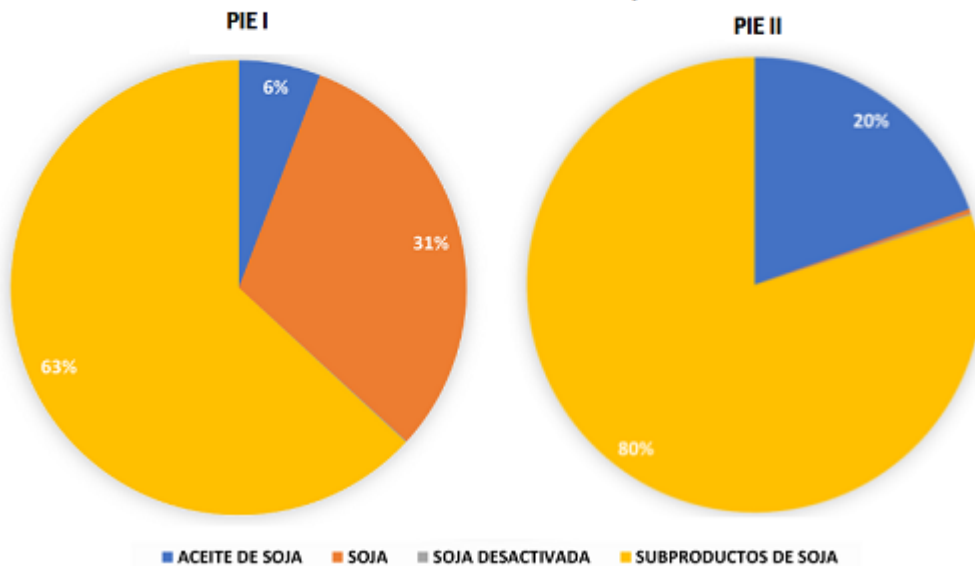
1- En el plano local, al comparar el tonelaje acumulado en contratos y fijaciones finales durante los días de vigencia de cada fase del programa, el volumen de comercialización de la segunda instancia fue menos dinámico que la primera edición, a pesar de que la segunda versión contemplaba más días hábiles. En este sentido, mientras que en los veintidós días hábiles de su vigencia la segunda instancia acumuló 6,15 Mt, tal volumen fue superado en apenas 8 días durante la primera etapa, que finalizó con un total de 13,39 Mt.



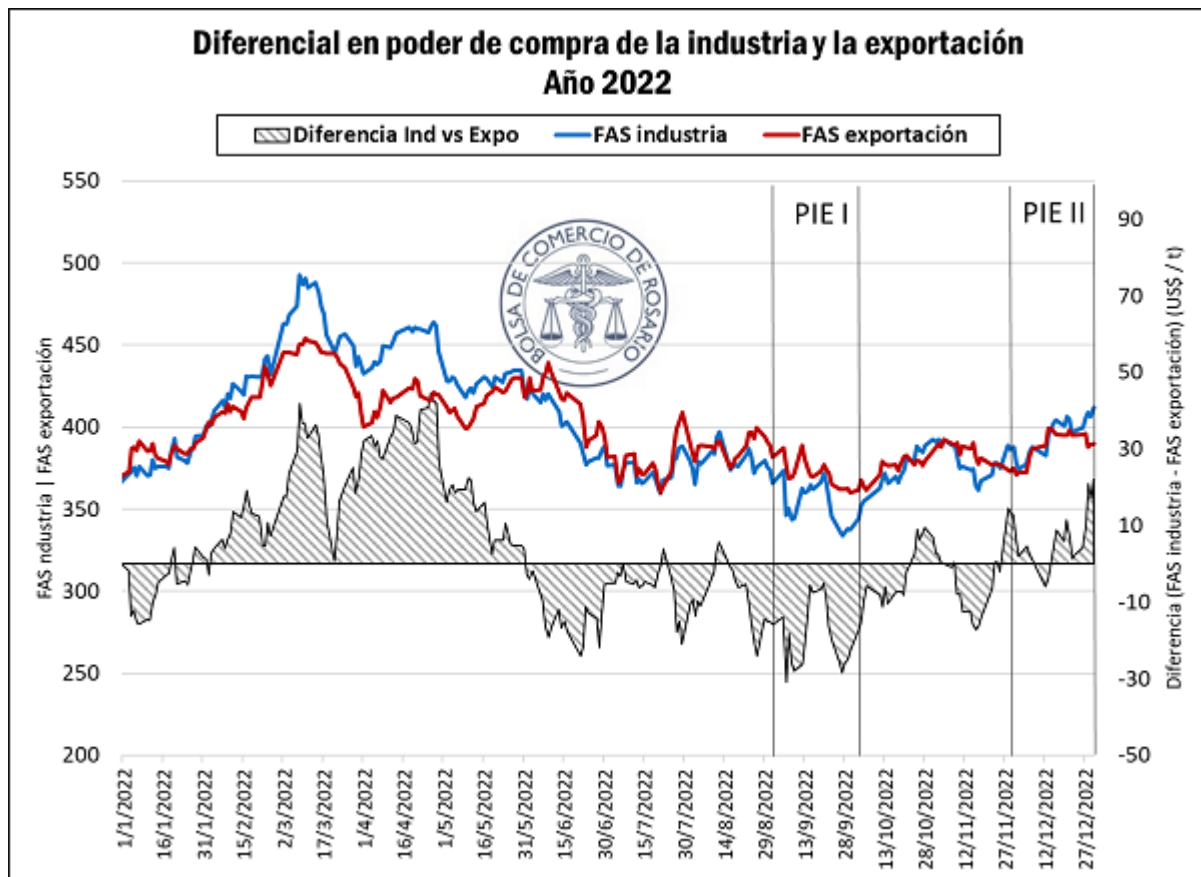
2- En cuanto al anote de ventas al exterior, en la primera instancia el volumen de toneladas comprometidas del complejo soja fue de 13 Mt. Mientras que la segunda etapa, finalizada el 20 de enero de este año, acumuló 5 Mt. En este punto, es interesante destacar que, además de la diferencia de toneladas anotadas entre un programa y otro, la distribución del tonelaje según los productos del complejo soja fue muy diferente. En el PIE I destacó que el 31% del anote de ventas externas fue poroto de soja sin industrializar, al tiempo que en el PIE II el anote de ventas al exterior de poroto fueron prácticamente nulas.

Distribución de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) en las dos instancias del Programa de Incremento Exportador.

@BCRmercados en base a SAGyP



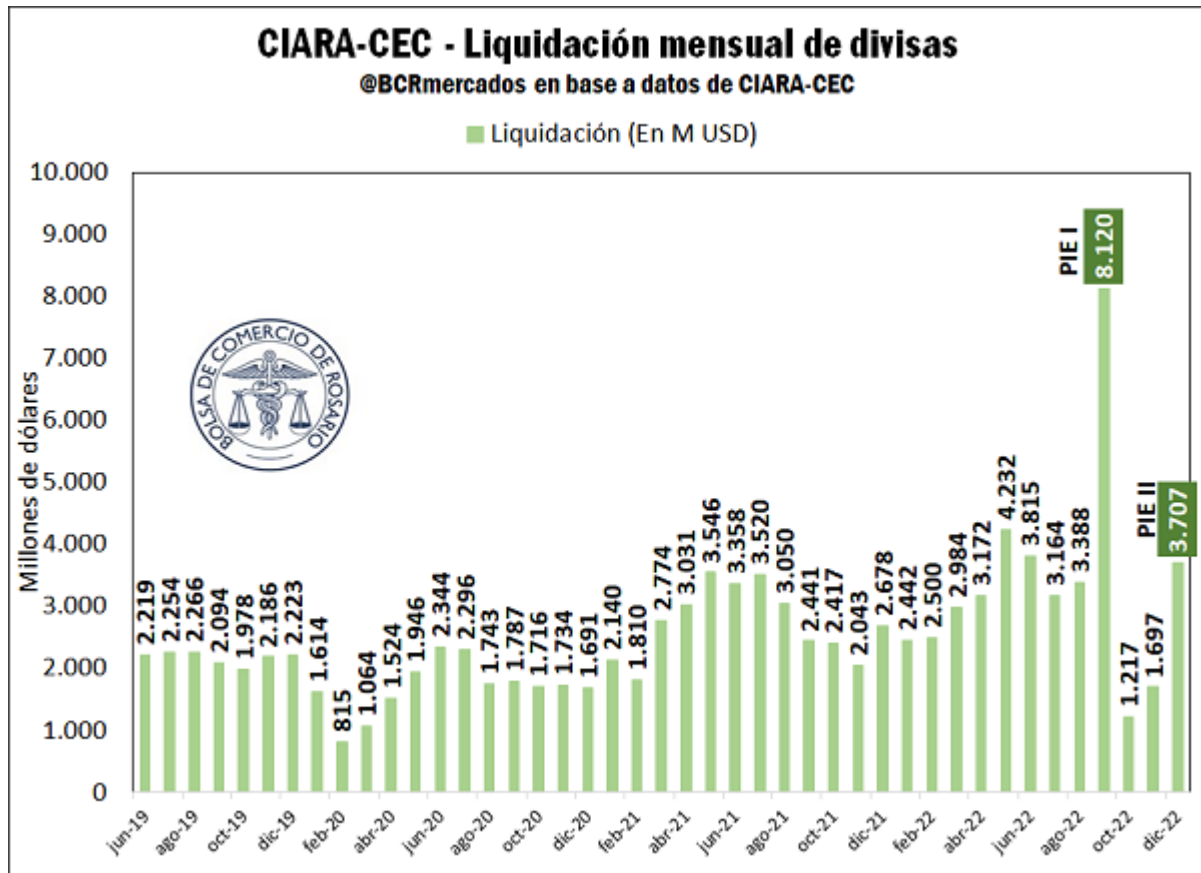
3- Como se observa en el siguiente gráfico, según estimaciones propias, el PIE I se desarrolló con un diferencial negativo de poder de compra entre la industria y la exportación. Mientras que, en su segunda versión, tal guarismo exhibe una situación mucho más favorable para el agregado de valor de la industria durante prácticamente toda su vigencia.



Parte de esta mejora se explica en la reinstauración del diferencial arancelario a favor de la industrialización según el Art. 7 del decreto 787/22, que lleva los derechos de exportación de la harina y aceite de soja del 33% al 31% mientras que el de poroto persiste en el 33%, lo que constituye en palabras del ministro de economía un "premio" a la agregación de valor. La tendencia creciente para la demanda mundial del aceite de soja y la reciente suba de precios de la harina de soja también colaboraron en apuntalar este nuevo PIE con más peso relativo de los productos industriales del complejo soja.

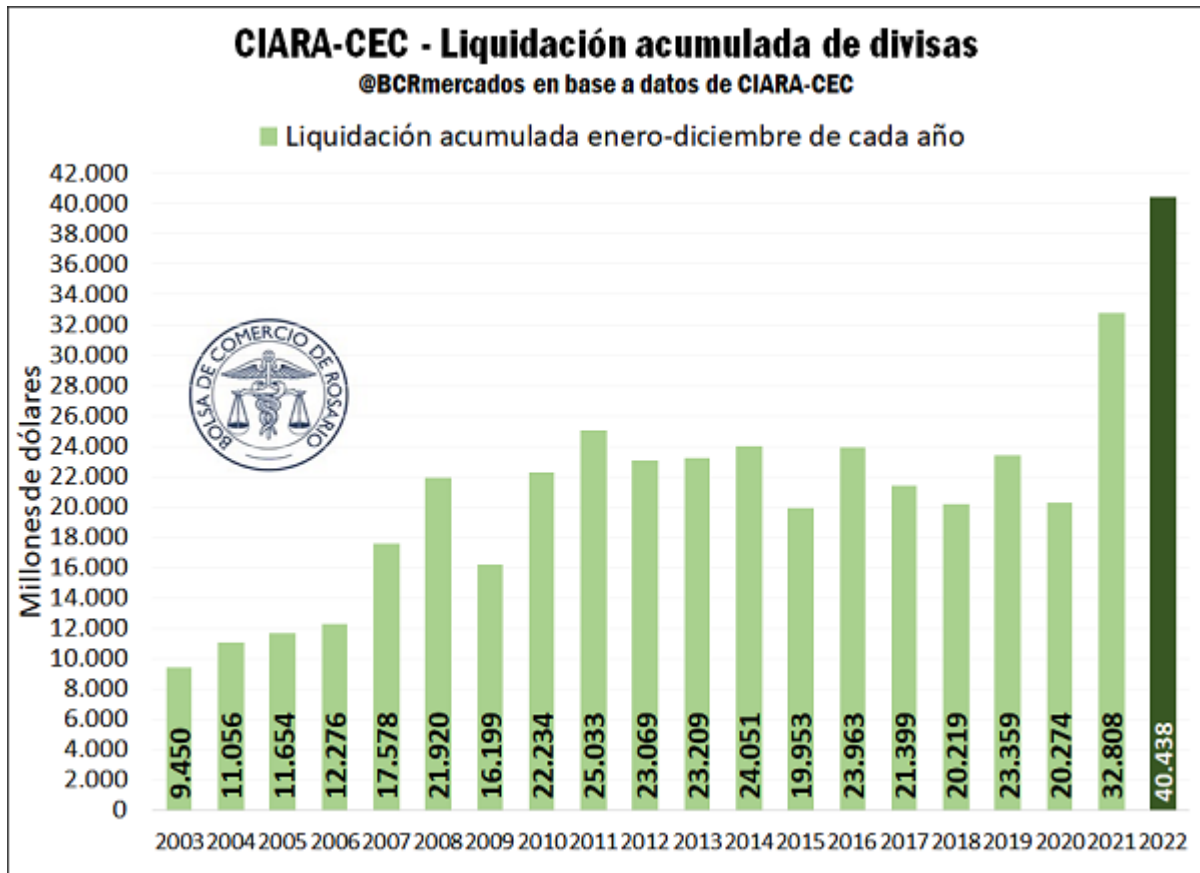
Impacto del Programa de Incremento Exportador sobre la liquidación de divisas

Midiendo el impacto de las sucesivas ediciones del PIE 1 y 2 sobre la oferta disponible de dólares, y siguiendo los datos que informa mensualmente CIARA-CEC, puede observarse que, en la primera edición del programa, vigente durante el mes de septiembre de 2022, la liquidación de divisas del agro ascendió a un total de 8.120 millones de dólares, un récord histórico para la serie que comienza en junio de 2002 y que duplica el máximo anterior de US\$ 4.232 M alcanzado en mayo del año pasado. Además, este volumen cuatriplica con creces los US\$ 1.940 M que en promedio liquidó el agro en los cinco septiembrés anteriores.



Para la segunda edición del dólar soja, llevada adelante en el mes de diciembre de 2022, se combinaron sin embargo una menor oferta disponible (recordemos que la producción del año pasado ya había sido golpeada por la falta de agua resultando la más baja desde la sequía 2018/19) y los fuertes temores entre los hombres y mujeres del campo por los ingresos proyectados para el año siguiente frente a la pérdida de superficie y potencial de rinde que se agravaba semana a semana ante lluvias que no llegaban. En este marco, durante el mes de diciembre, la liquidación de divisas del agro ascendió a US\$ 3.707 millones que, si bien queda muy por debajo de los más de 8.000 millones liquidados en septiembre, aún duplican con creces tanto la liquidación del agro entre octubre y noviembre de 2022 como el promedio de los cinco diciembres anteriores, que asciende a US\$ 1.757 millones.

Con estos valores, la liquidación de divisas del agro total para el año 2022 arroja un guarismo de US\$ 40.438 millones, el mayor valor en dólares de exportaciones que ha aportado el agro en la historia argentina.





Con menor área sembrada, caería la producción de maní 2022/23

Agustina Peña – Francisco Rubies – Tomás Rodríguez Zurro

Con una caída en el área sembrada a nivel nacional, se espera una caída en la producción de maní 2022/23. Asimismo, el ritmo de industrialización del grano 2021/22 mantiene buen ritmo y las exportaciones se mantienen en niveles altos.

Maní 2022/23: caída en el área y menor rinde producto de la sequía hace prever una menor producción en la nueva campaña

El maní se destaca como una economía regional intrapampeana y se desarrolla con fuerza como cultivo intensivo dentro de la Región Centro de nuestro país, con particular preponderancia en la provincia de Córdoba, donde tiene un fuerte anclaje territorial. De hecho, cuando uno observa las hectáreas sembradas informadas por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP), de las algo más de 380.000 ha que se sembraron de maní para la campaña 2022/23, más de 280.000 fueron sembradas en esta provincia, representando cerca del 75% de la superficie total nacional. Las delegaciones del centro-sur provincial, Río Cuarto y Laboulaye, son las que lideran en superficie destinada a este cultivo clave. Asimismo, según el Instituto de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC), en esta provincia se concentra el 89% de las 965 explotaciones agropecuarias que producen maní.

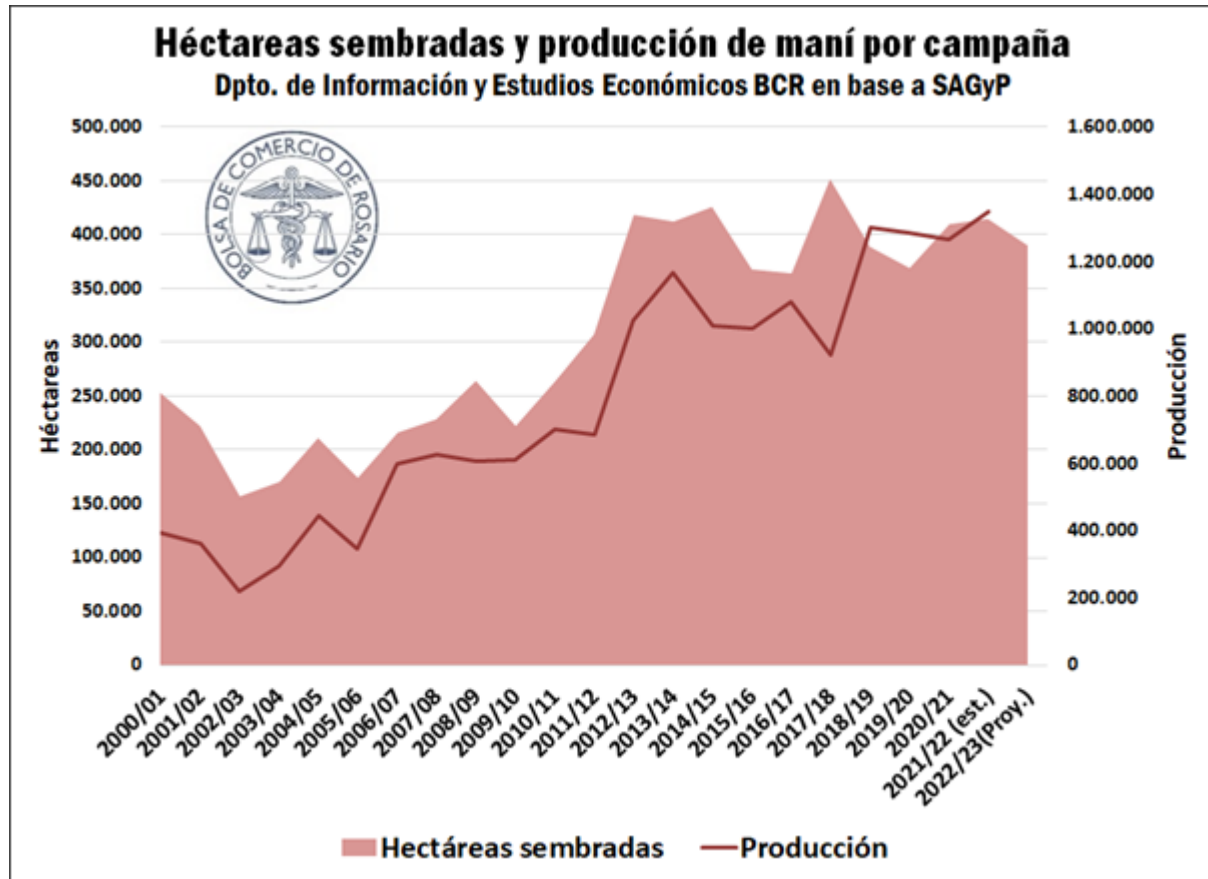
No solo del lado de la producción Córdoba pisa fuerte respecto del maní. Según la Cámara Argentina de Maní, 23 de las 25 empresas que componen el Sector Agroindustrial Manisero (SAM) pertenecen a la provincia de Córdoba. De estas 25 empresas, 4 son grandes, 9 medianas y el resto pequeñas. Las empresas grandes dan cuenta del 50% de las exportaciones, mientras las medianas y pequeñas del 39% y 11%, respectivamente.

Siguiendo con los datos de la Secretaría, la superficie asignada al cultivo en la nueva campaña registra una caída con relación a la campaña previa. El área sembrada en 2022/23 cae en un 8%, pasando de 415.000 hectáreas en el ciclo 2021/22, a las mencionadas 380.000 ha en el ciclo nuevo. Según los informes mensuales de la SAGyP, la disminución en el área viene dada por una caída en la superficie destinada al cultivo en la delegación de Río Cuarto, Villa María y Venado Tuerto. Esto se debe a la falta de humedad suficiente para implantar el cultivo, producto de la sequía que afectó a la región.

No obstante, y tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico, el área sembrada de maní exhibió un fuerte crecimiento durante la primera década del nuevo milenio, para estabilizarse entre las 350.000 y 450.000 ha anuales en la



última década. La producción, en tanto, acompañó el crecimiento del área hasta alcanzar un récord en la campaña anterior, según datos de la SAGyP.



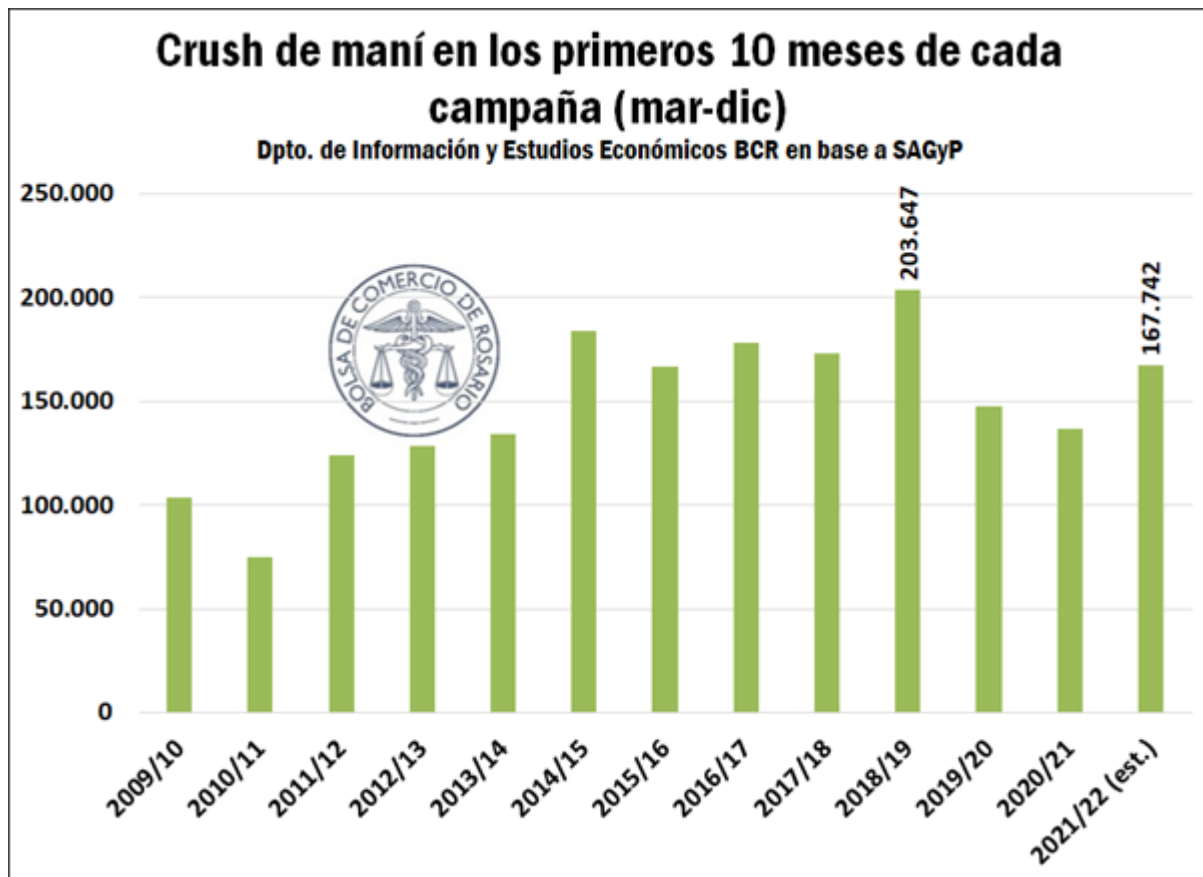
En cuanto al avance de siembra de la nueva cosecha, el cultivo prácticamente está totalmente implantado a la fecha, y solamente resta para finalizar los últimos lotes en la región del NOA que tardaron en implantarse por la demora en la llegada de las lluvias estivales. Según datos de la SAGyP, la superficie sembrada ya alcanza el 99% del área de intención al 19/01 del corriente año, un valor idéntico al presentado a misma fecha de la campaña 2021/22.

Respecto al desarrollo de los cultivos en los departamentos más representativos, se observa que en la delegación Laboulaye, el cultivo se encuentra transitando la etapa de floración con muy buen estado general. En tanto que, en la delegación de Río Cuarto, las escasas precipitaciones apenas son suficientes para mantener las condiciones del cultivo. A su vez, en la delegación de Villa María, el cultivo de maní se encuentra iniciando la floración. Por el momento se encuentra en buenas condiciones, favorecido por las lluvias que se vienen dando semanalmente a pesar de que son de escasos milímetros.

De esta manera, es de esperarse que, partiendo de una menor área sembrada y con las perspectivas de un rinde que pueda resultar afectado por la sequía, la producción de maní 2022/23 registre una caída de 1,35 Mt respecto a la campaña 2021/22, aunque el número preciso pueda depender de lo que ocurra con el clima en las próximas semanas, claves para la determinación de rindes en buena parte del corazón productivo.

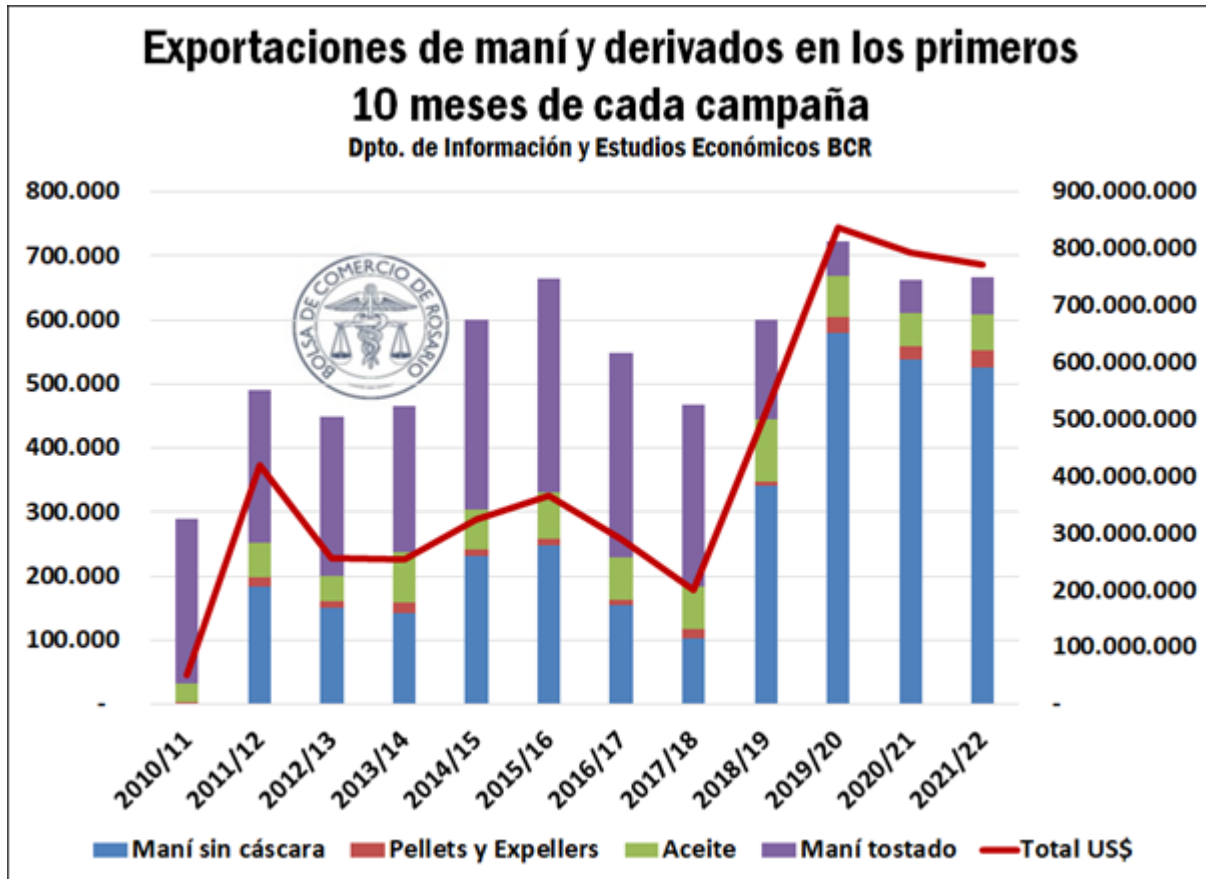
Maní 2021/22: *crush* con buen ritmo y exportaciones en niveles elevados

Al ser una oleaginoso, uno de los destinos usuales de maní es la molienda o *crush* para obtener aceite. De hecho, este grano se erige como la tercera oleaginoso con mayor volumen industrializado en el país, quedando por debajo de la soja y el girasol, pero superando a otros granos. Usualmente en Argentina se procesan unas 200.000 t anuales en promedio, llegando a registrarse un pico en la campaña 2018/19 de 240.000 t. A su vez, en los últimos dos años, se ha registrado un leve descenso en las toneladas industrializadas de maní, pero esto parece revertirse en el ciclo actual. De hecho, el *crush* en los primeros 10 meses de la campaña actual es el mayor en 3 años, alcanzando algo más de 167.000 t.



Por su parte, si observamos el desempeño de las exportaciones en los primeros 10 meses de cada campaña, vemos que estas se mantienen en niveles históricamente elevados. En el siguiente gráfico se detallan las exportaciones, tanto en volumen como en valor, del complejo maní a lo largo del último lustro, según INDEC. El récord máximo de exportaciones

de este complejo se observó en la campaña 2019/20, de la mano de exportaciones por 836 millones de dólares, consolidando el proceso de sostenido crecimiento que se venía mostrando en las anteriores campañas.



En los primeros 10 meses de la 2021/22, en tanto, el volumen exportado se mantiene en niveles históricamente elevados, de la mano de un abultado tonelaje despachado de maní sin cáscara. Asimismo, el valor de las exportaciones del complejo entre marzo y diciembre del último año alcanza US\$ 770 millones, un importante aporte para la balanza comercial argentina.

El desarrollo del mercado del maní ocupa un lugar importante tanto para las economías regionales de Argentina, así como también para el comercio internacional de nuestro país. En un próximo informe elaboraremos la importancia de los subproductos y el lugar que ocupa el clúster manisero en el mercado internacional.



 Economía

Precios de la hacienda: Tras varios meses de retraso comienza a anticiparse una ligera corrección de valores

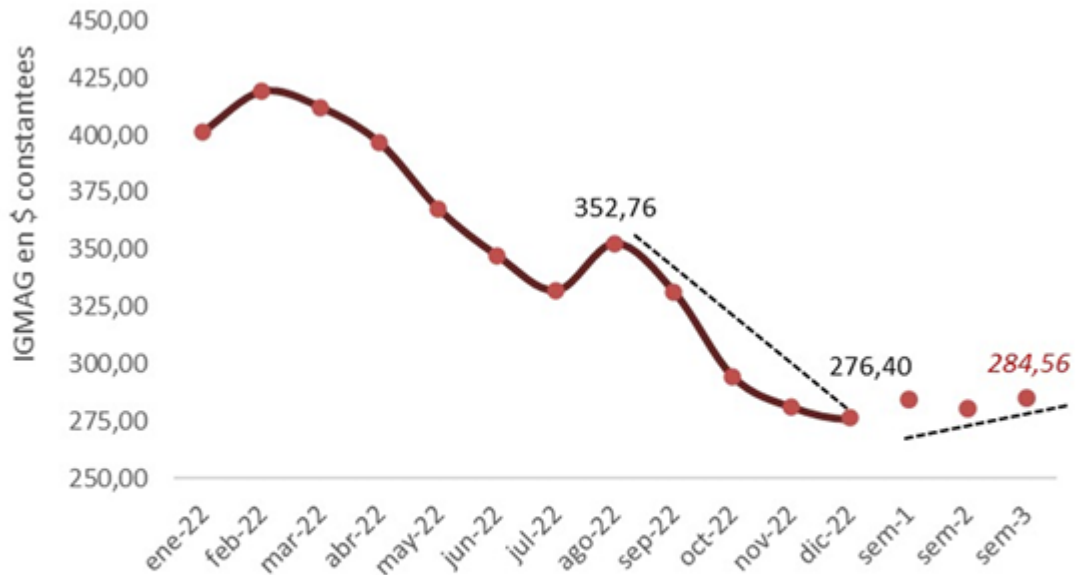
ROSGAN

Poco ha cambiado la situación de los campos tras las lluvias registradas durante el fin de semana.

Poco ha cambiado la situación de los campos tras las lluvias registradas durante el fin de semana. La seca aún persiste y, aunque para algunas zonas estos últimos registros trajeron algo de alivio, no resultan suficientes para revertir la situación de extrema sequía en la que se encuentra una importante proporción de los campos y que, en algunos casos, obliga a reducir drásticamente la carga.

Sin embargo, tras cuatro meses de caída real, los valores de la hacienda parecen comenzar a afirmarse. En lo que va de enero, el precio promedio de la hacienda -medido a través del Índice General del Mercado de Cañuelas (INMAG)- aumentó un 5% respecto de diciembre. Si bien en términos reales la variación resulta mínima, permite romper con la tendencia a la baja que se venía registrando en los últimos cuatro meses del año. En este sentido, llegó a acumular una pérdida de valor real del 22% de agosto a diciembre de 2022.





Índice General del Mercado de Cañuelas (IGMAG), medido en pesos constantes ajustado por IPIM/INDEC (enero 2023 estimado en 5%).

Recordemos que el precio de la carne al mostrador se encuentra sumamente atrasado. Durante 2022, la carne vacuna aumento menos de la mitad de lo que registró la inflación en alimentos (42% vs 95%) contra aumentos de otras carnes como pollo y cerdo del orden del 98% y 61%, respectivamente. En concreto la carne vacuna se encuentra barata en términos relativos, por lo que el consumo aún tiene margen para ajustar.

Sin embargo, estacionalmente, no es el momento en el que se podría esperar un ajuste significativo de precios. El mes de enero es un mes de bajo consumo de carne en los grandes centros urbanos. El éxodo de las familias durante el periodo de vacaciones sumado a las altas temperaturas reduce la ingesta de carnes restando presión de demanda.

A su vez, desde el plano externo tampoco es un mes en el que se produzcan grandes movimientos. Europa transitando el invierno, lejos de la temporada fuerte de verano y China en pleno festejo del año nuevo lunar, tampoco suele dar señales de precios nuevos hasta entrado el mes de febrero.

Históricamente, los grandes ajustes de precios de la carne a nivel local se dan a partir de mediados de febrero o incluso marzo con el inicio de las clases y el regreso de las familias a su rutina habitual. Sin embargo, algo parece estar alterando este patrón de comportamiento estacional, adelantando las correcciones de precios que esperábamos se producirían, incluso -particularmente este año- más retrasadas en el tiempo, producto de la elevada oferta de hacienda que está generando la seca.



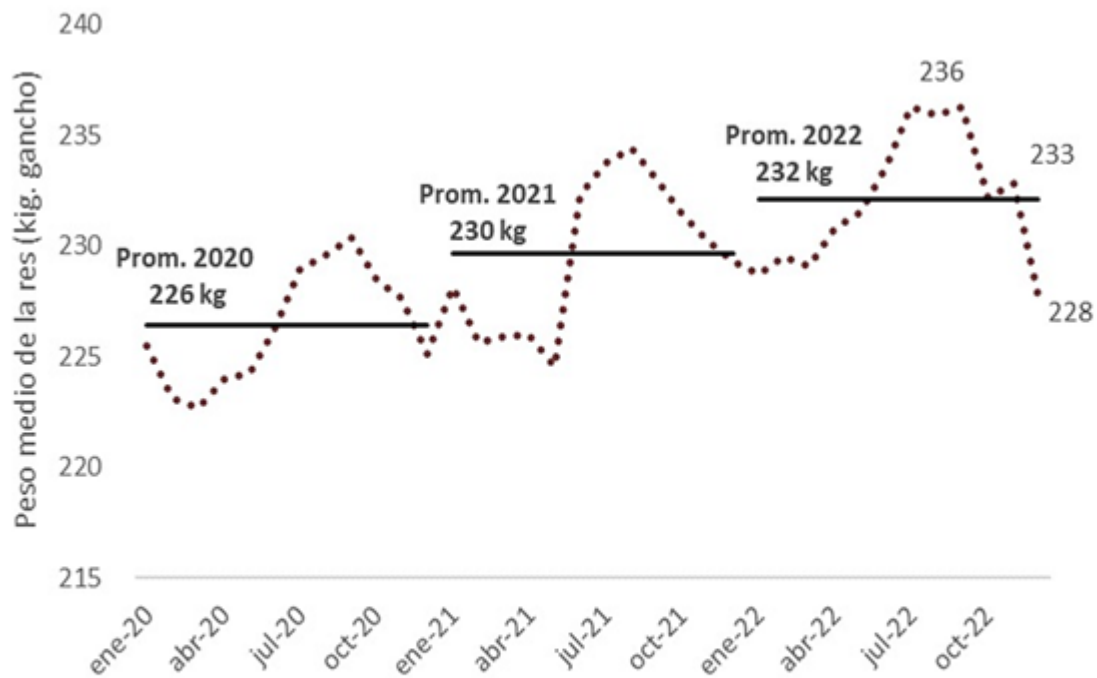
En este sentido, el dato de faena de diciembre ha sorprendido con 1.217.784 animales, esto es un 7,4% más que lo faenado en diciembre del año previo, marcando el diciembre más alto, junto a 2019, desde el trienio 2007-2009. En los primeros 20 días de enero, de acuerdo a las remisiones de hacienda con destino a faena que informa el SENASA, se llevan enviados unos 800 mil animales a plantas de faena, algo que ya anticipa un enero también muy fuerte en nivel de procesamiento.

¿Pero qué está sucediendo entonces? Sencillamente cantidad no implica calidad. La elevada cantidad de animales que llegan al mercado con destino faena no logran satisfacer los requerimientos de la demanda. La escasez de lotes buenos, bien terminados se percibe en el mercado y anticipa de algún modo la merma en producción de carne que se espera para los próximos meses.

Si observamos los kilos de carne obtenidos por res faenada en el último mes de diciembre la gráfica resulta más que elocuente; pasamos de obtener unos 233 kg por res en noviembre a 228kg en diciembre.

Aun con una foto anual muy positiva en términos de producción de carne por animal -con un peso medio de la res en 2022 de unos 232 kilos en gancho, unos dos kilos por encima del año anterior y 6 kilos por sobre el promedio del previo-, la evolución de los últimos meses del año enciende una luz de alerta en cuanto a lo que puede esperarse para los próximos meses.





Peso promedio de la res bovina (kg. gancho), en base a datos de la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario.

Si bien el porcentaje de faena de hembras se vio ligeramente incrementado en los últimos dos meses del año, la participación no llega a superar el 45%, algo que aún no se encuentra dentro de lo que podría considerarse una tasa excesivamente extractiva para el stock. Sin embargo, lo que sí comienza a incidir fuerte es la menor cantidad de kilos de carne logrados en machos, especialmente novillos cuyo mayor período de invernada transcurre en los campos y novillitos terminados con una mayor proporción de grano, con caídas de peso que superan el 4% y 3%, respectivamente en el último mes.

Claramente esto no es más que el reflejo de la baja oferta forrajera que ofrecen los campos y a su vez, del dramático encarecimiento del grano que enfrenta el engorde a corral. En este sentido, aun con un cambio en el patrón de lluvias a partir de febrero/marzo, los campos tienen ya poco tiempo para lograr una recuperación efectiva previo a la llegada del invierno donde naturalmente la oferta forrajera se restringe. A su vez, aun pudiendo los corrales empalmar su abastecimiento con el ingreso de la cosecha de maíces tardíos, esto no asegura una relajación de los valores dada la cuantiosa merma que sufrirá la cosecha de maíz este año.

Por tanto, durante los próximos meses -dependiendo de cuánto se extienda esta seca- probablemente veamos una oferta de animales para faena muy elevada para la época del año, pero no por ello una demanda satisfecha en cuanto a



calidad y terminación de la hacienda presentada.

Por otro lado, a medida que transcurran las semanas y algunas zonas menos afectadas por la seca comiencen a recuperar capacidad de retención, se empezará a ver un mayor movimiento de invernada liviana hacia estos campos lo que restringirá transitoriamente la faena, consolidando esta recuperación de valores que lentamente empieza a percibirse en el mercado.

A su vez, desde el plano externo comienzan también a jugar a favor las expectativas acerca de la recuperación del mercado chino. A partir de la liberación de las restricciones impuestas por su política sanitaria y los contagios masivos ocasionados durante las primeras semanas, las proyecciones de reactivación de su economía resultan muy auspiciosas, en especial por la posibilidad de recuperación de los valores pagados por las principales materias primas que importa, entre ellas los de la carne. En efecto, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) acaba de corregir en su último informe las previsiones de importación de carne vacuna por parte de China elevándolas a 3,525 millones de toneladas, unas 675 mil toneladas de lo proyectado tres meses atrás.

Un dato no menor para un mercado que representa tres cuartas partes de nuestras exportaciones de carne y que, en este contexto de menor producción esperada podría adicionar un factor de firmeza muy interesante para los valores de la hacienda.





Monitor de Commodities

Monitor de Commodities Granos

Mercado Físico de Granos de Rosario

26/01/23

Plaza/Producto	Entrega	23/1/23	16/1/23	24/1/22	Var. Sem.	Var. Año
PRECIOS SPOT, CACR		\$/t				
Trigo	Disp.	57.280	56.240	24.500	↑ 1,8%	↑ 133,8%
Maíz	Disp.	46.960	46.230	23.800	↑ 1,6%	↑ 97,3%
Girasol	Disp.	81.100	85.540	50.078	↓ -5,2%	↑ 61,9%
Soja	Disp.	82.500	82.600	40.000	↓ -0,1%	↑ 106,3%
Sorgo	Disp.	48.000	45.500	21.900	↑ 5,5%	↑ 119,2%
FUTUROS MATBA nueva campaña		US\$/t				
Trigo	dic-22	S/C	-	-	-	-
Maíz	jul-23	232,2	239,0	204,5	↓ -2,8%	↑ 13,5%
Soja	may-23	389,9	411,4	204,5	↓ -5,2%	↑ 90,7%

* Precios pizarra o estimados por Cámara Arbitral de Cereales de Rosario para mercadería con entrega enseguida, pago contado, puesto sobre camión y/o vagón en zona Rosario. ** Valores conocidos en la plaza para descarga diferida y pago contra entrega en condiciones Cámara.

Futuros de commodities agrícolas EE.UU., CBOT/CME

26/01/23

Producto	Posición	26/1/23	19/1/23	26/1/22	Var. Sem.	Var. Año
ENTREGA CERCANA		US\$/t				
Trigo SRW	Disp.	276,5	269,9	292,1	↑ 2,5%	↓ -5,3%
Trigo HRW	Disp.	317,7	305,7	299,7	↑ 3,9%	↑ 6,0%
Maíz	Disp.	268,7	266,6	246,8	↑ 0,8%	↑ 8,9%
Soja	Disp.	559,8	556,6	529,1	↑ 0,6%	↑ 5,8%
Harina de soja	Disp.	525,9	519,4	441,5	↑ 1,3%	↑ 19,1%
Aceite de soja	Disp.	1340,2	1392,2	1409,4	↓ -3,7%	↓ -4,9%
RELACIONES DE PRECIOS						
Soja/maíz	Disp.	2,08	2,09	2,14	↓ -0,2%	↓ -2,8%
Trigo blando/maíz	Disp.	1,03	1,01	1,18	↑ 1,7%	↓ -13,0%
Harina soja/soja	Disp.	0,94	0,93	0,83	↑ 0,7%	↑ 12,6%
Harina soja/maíz	Disp.	1,96	1,95	1,79	↑ 0,5%	↑ 9,4%
Cont. aceite en crushing	Disp.	0,37	0,38	0,42	↓ -3,1%	↓ -12,7%





Precios de exportación de granos. FOB varios orígenes						26/01/23	
Origen / Producto	Entrega	26/1/23	19/1/23	26/1/22	Var. Sem.	Var. Año	
TRIGO		US\$/t					
ARG 12,0% - Up River	Cerc.	487,5	487,5	409,2	0,0%	19,1%	
EE.UU. HRW - Golfo	Cerc.	385,7	371,8	395,2	3,7%	-2,4%	
EE.UU. SRW - Golfo	Cerc.	326,0	319,4	345,3	2,1%	-5,6%	
RUS 12,5% - Mar Negro	Cerc.	307,5	306,0	330,0	0,5%	-6,8%	
UCR Feed - Mar Negro	Cerc.	275,0	275,0	179,5	0,0%	53,2%	
MAIZ							
ARG - Up River	Cerc.	307,8	301,7	282,0	2,0%	9,1%	
UCR - Mar Negro	Cerc.	256,5	256,5	283,0	0,0%	-9,4%	
SORGO							
ARG - Up River	Cerc.	300,0	300,0	263,0	0,0%	14,1%	
EE.UU. - Golfo	Cerc.	304,1	302,2	291,3	0,7%	4,4%	
SOJA							
ARG - Up River	Cerc.	577,6	577,6	552,9	0,0%	4,5%	
BRA - Paranaguá	Cerc.	576,2	572,3	562,1	0,7%	2,5%	
EE.UU. - Golfo	Cerc.	607,5	604,2	574,9	0,5%	5,7%	





**BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO**

Informativo semanal

Mercados

ISSN 2796-7824

AÑO XL - Edición N° 2086 - 27 de Enero de 2023

Panel de Capitales

Pág 43

**Dirección de
Informaciones y
Estudios Económicos**



**BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO**


PROPIETARIO: **Bolsa de Comercio de Rosario**

DIRECTOR: **Dr. Julio A. Calzada**

Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG

Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330

iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar

 @BCRmercados

Panel del mercado de capitales

Mercado de Capitales Regional

Plazo	Tasa promedio		Monto Liquidado		Cant. Cheques	
	Semana Actual	Semana Anterior	Semana Actual	Semana Anterior	Semana Actual	Semana Anterior
MAV: CHEQUES DE PAGO DIFERIDO AVALADOS						
De 1 a 30 días	35,37	35,84	126.192.748	73.588.014	190	113
De 31 a 60 días	36,60	37,60	480.310.329	191.971.994	588	332
De 61 a 90 días	38,36	39,41	499.222.328	335.986.325	707	439
De 91 a 120 días	38,31	39,37	521.198.567	271.111.266	583	424
De 121 a 180 días	39,44	39,34	601.808.999	347.610.995	690	473
De 181 a 365 días	39,98	39,82	343.893.242	184.499.324	418	243
Total			2.572.626.212	1.404.767.918	3.176	2.024

MAV: CHEQUES DE PAGO DIFERIDO GARANTIZADOS						
De 1 a 30 días	36,97	37,07	38.589.806	22.916.530	44	25
De 31 a 60 días	38,96	41,23	11.842.897	21.839.631	23	8
De 61 a 90 días	39,58	42,29	12.180.113	15.525.671	12	8
De 91 a 120 días	39,38	39,33	12.623.669	1.338.871	15	2
De 121 a 180 días	41,23	41,61	10.502.678	13.192.482	11	3
De 181 a 365 días	42,11	42,46	15.598.318	21.435.251	8	25
Total			101.337.481	96.248.437	113	71

MAV: CHEQUES DE PAGO DIFERIDO NO GARANTIZADOS						
De 1 a 30 días	43,74	42,04	742.359.593	353.794.230	122	129
De 31 a 60 días	46,17	44,82	578.129.393	495.588.235	292	199
De 61 a 90 días	45,57	44,84	523.099.755	693.107.139	242	269
De 91 a 120 días	45,59	47,81	398.301.330	197.949.246	136	122
De 121 a 180 días	46,40	41,52	114.166.517	42.170.137	71	47
De 181 a 365 días	42,61	35,30	74.221.796	82.193.994	42	17
Total			2.430.278.383	1.864.802.981	905	783

Plazo	Tasa promedio		Monto contado		N° Operaciones	
	Semana Actual	Semana Anterior	Semana Actual	Semana Anterior	Semana Actual	Semana Anterior
Hasta 7 días	32,07	31,94	69.317.860.163	56.407.254.435	7.455	6.254
Hasta 14 días	35,87	35,54	61.159.173	65.366.168	97	144
Hasta 21 días	34,00	36,00	1.001.473	823.227	4	3
Hasta 28 días	37,00	35,00	1.813.536	653.907	5	2
Mayor a 28 días	38,71	35,23	2.666.292	122.375.133	40	53
Total			69.384.500.637	56.596.472.870	7.601	6.456



Mercado de Capitales Argentino

26/01/23

Acciones del Panel Principal

Variable	Valor al cierre	Retorno			Beta		PER		VolProm diario (5 días)
		Semanal	Inter-anual	Año a la fecha	Emp.	Sector	Emp.	Sector	
MERVAL	261.498,77	11,19	204,84	29,40					
		en porcentaje							
Aluar	\$ 212,25	4,43	152,76	17,75	0,58	0,67	21,39	15,71	385.159
Frances	\$ 587,60	8,38	187,82	29,09	1,27	1,00	8,65	12,21	222.707
Macro	\$ 834,85	8,55	200,94	48,79	1,20	1,00	15,42	12,21	480.878
Byma	\$ 290,50	11,52	166,80	33,56	0,82	0,90	-	41,74	231.012
Central Puerto	\$ 249,85	19,20	283,25	18,13	1,13	0,62	25,25	12,85	739.361
Comercial del Plata	\$ 21,40	5,68	280,86	7,27	1,04	0,83	10,35	11,64	2.108.416
Cresud	\$ 267,95	10,43	146,50	16,37	0,73	0,63	4,91	25,71	397.741
Cablevision Ho	\$ 1.263,00	9,16	131,53	17,43	0,91	0,83	-	11,64	23.809
Edenor	\$ 182,35	21,24	245,03	33,64	1,08	0,54	-	-	680.064
Grupo Galicia	\$ 508,65	10,24	171,20	55,02	1,35	1,00	20,79	12,21	2.342.477
Holcim Arg S.A	\$ 358,00	15,67	142,22	26,28	1,05	1,05	10,38	5,19	96.625
Loma Negra	\$ 551,85	8,12	131,16	17,79	0,91	-	-	-	260.083
Mirgor	\$ 5.492,50	3,81	59,50	-0,90	0,84	0,84	136,13	136,13	7.059
Pampa Energia	\$ 516,35	9,63	196,50	17,38	0,88	0,83	15,18	11,64	687.236
Richmond	\$ 414,00	5,21	85,66	6,43		-	-	-	5.623
Grupo Supervielle	\$ 207,30	7,44	153,17	35,18	1,31	-	-	-	635.831
Telecom	\$ 499,50	19,90	121,85	36,29	0,61	0,61	-	-	165.543
Tran Gas Norte	\$ 432,00	21,69	440,68	20,17	1,38	1,13	-	10,74	276.570
Tran Gas del S	\$ 853,00	15,12	317,52	5,17	0,89	1,13	21,48	10,74	375.032
Transener	\$ 249,50	28,77	418,17	35,23	1,21	1,21	60,02	60,02	534.248
Ternium Arg	\$ 289,50	14,65	145,42	27,53	0,76	0,67	10,04	15,71	855.505





Títulos Públicos del Gobierno Nacional

26/01/23

Variable	Valor al cierre	Var. Semanal	TIR	Duration	Próximo vencimiento
BONOS CANJE 2005					
PAR Ley Arg. (PARP)	1.869	4,1%	11,9%	8,53	31/3/2023
Disc. Ley arg (DICP)	4.079	-9,1%	14,5%	4,14	31/12/2022
Cuasipar \$ Ley Arg. (CUAP)	2.390	-7,7%	12,4%	9,18	31/12/2022
BONOS CANJE 2010					
PAR Ley Arg. (PAP0)	1.780	-2,7%	12,5%	8,42	31/3/2023
Disc. Ley arg (DIPO)	4.300	-1,1%	13,2%	4,26	31/12/2022
BONOS CANJE 2020					
Bonar Step-Up 2029	7.170	17,9%	50,7%	2,70	9/1/2023
Bonar Step-Up 2030	6.905	18,4%	48,7%	2,78	9/1/2023
Bonar Step-Up 2035	7.299	19,7%	28,0%	5,34	9/1/2023
Bonar Step-Up 2038	9.001	21,5%	29,3%	4,26	9/1/2023
Global Step-Up 2029	8.100	22,9%	45,4%	2,82	9/1/2023
Global Step-Up 2030	8.170	22,7%	41,8%	2,97	9/1/2023
Global Step-Up 2035	7.600	17,9%	27,1%	5,44	9/1/2023
Global Step-Up 2038	10.220	25,7%	26,1%	4,58	9/1/2023
BONTE, BOGAR Y BONOS DE CONSOLIDACIÓN					
BONTE Oct - 2023	57,5	6,7%	52,0%	0,87	17/4/2023
BONTE Oct - 2026	21,8	-1,8%	118,0%	3,24	17/4/2023
BONCER 2023	762,0	4,5%	28,0%	0,28	6/3/2023
BOCON 6° 2%	780,0	-2,4%	71,0%	0,70	15/12/2022

* Corte de Cupón durante la semana.





Mercado Accionario Internacional

26/01/23

Variable	Valor al cierre	Retorno			Máximo
		Semanal	Interanual	Año a la fecha	
ÍNDICES EE.UU.					
Dow Jones Industrial	33.949,41	2,74%	-0,64%	2,42%	36.952,65
S&P 500	4.060,43	4,14%	-6,66%	5,75%	4.818,62
Nasdaq 100	12.051,48	6,69%	-14,97%	10,16%	16.764,86
ÍNDICES EUROPA					
FTSE 100 (Londres)	7.771,65	0,01%	2,88%	4,29%	7.903,50
DAX (Frankfurt)	15.156,43	0,81%	-2,37%	8,85%	16.290,19
IBEX 35 (Madrid)	9.055,00	1,53%	4,01%	10,04%	16.040,40
CAC 40 (París)	7.098,55	1,47%	1,06%	9,65%	7.384,86
OTROS ÍNDICES					
Bovespa	114.177,55	1,11%	2,60%	4,05%	131.190,30
Shanghai Shenzen Composite	3.264,81	0,00%	-2,87%	5,68%	6.124





Termómetro Macro

TERMÓMETRO MACRO					
VARIABLES MACROECONÓMICAS DE ARGENTINA					26/01/23
Variable	Hoy	Semana pasada	Mes pasado	Año pasado	Var anual (%)
TIPO DE CAMBIO					
USD Com. "A" 3.500 BCRA	\$ 185,315	\$ 183,125	\$ 176,072	\$ 104,683	77,02%
USD comprador BNA	\$ 184,250	\$ 181,250	\$ 174,500	\$ 103,500	78,02%
USD Bolsa MEP	\$ 354,646	\$ 342,011	\$ 336,706	\$ 216,667	63,68%
USD Rofex 3 meses	\$ 214,350	\$ 213,500	\$ 204,300		
USD Rofex 8 meses	\$ 287,000	\$ 281,500	\$ 270,400		
Real (BRL)	\$ 36,50	\$ 35,34	\$ 33,22	\$ 19,27	89,42%
EUR	\$ 201,54	\$ 198,24	\$ 187,28	\$ 117,65	71,31%
MONETARIOS (en millones) - Datos semana anterior al 15-12-2022					
Reservas internacionales (USD)	39.637	39.007	37.867	41.105	-3,57%
Base monetaria	4.862.243	4.633.119	4.397.891	3.197.164	52,08%
Reservas Internacionales Netas /1 (USD)	27.655	27.050	26.271	5.417	410,51%
Títulos públicos en cartera BCRA	13.400.963	13.049.773	12.250.431	6.473.474	107,01%
TASAS					
BADLAR bancos privados	69,06%	68,88%	68,00%	36,69%	32,38%
Call money en \$ (comprador)	72,00%	72,00%	70,00%	32,75%	39,25%
Cauciones en \$ (hasta 7 días)	32,07%	31,94%	31,94%		
TNA implícita DLR Rofex (Pos. Cercana)	137,30%	122,00%	140,12%	51,20%	86,10%
COMMODITIES (u\$s)					
Petróleo (WTI, NYMEX)	\$ 82,29	\$ 80,33	\$ 79,53	\$ 87,35	-5,79%
Plata	\$ 23,73	\$ 23,83	\$ 24,04	\$ 23,48	1,05%

/1 RIIN = Reservas Internacionales - Cuentas Corrientes en otras monedas - Otros Pasivos.

/2 M₂ = Billetes y monedas en poder del público + cheques cancelatorios en pesos + depósitos a la vista





Indicadores macroeconómicos de Argentina (INDEC) 26/01/23

Indicador	Período	Último Dato	Dato Anterior	Año anterior	Var. a/a
NIVEL DE ACTIVIDAD					
Producto Bruto Interno (var. % a/a)	III Trimestre	5,9	5,9	11,8	
EMAE /1 (var. % a/a)	nov-22	2,6	4,5	9,5	
EMI /2 (var. % a/a)	nov-22	5,2	5,7	16,4	
ÍNDICES DE PRECIOS					
IPC Nacional (var. % m/m)	dic-22	5,1	4,9	3,8	
Básicos al Productor (var. % m/m)	dic-22	7,2	6,9	2,6	
Costo de la Construcción (var. % m/m)	dic-22	5,6	6,3	1,5	89,9
MERCADO DE TRABAJO					
Tasa de actividad (%)	III Trimestre	47,6	47,9	46,7	0,9
Tasa de empleo (%)	III Trimestre	44,2	44,6	42,9	1,3
Tasa de desempleo (%)	III Trimestre	7,1	6,9	8,2	-1,1
Tasa de subocupación (%)	III Trimestre	11,0	11,1	12,2	-1,2
COMERCIO EXTERIOR					
Exportaciones (MM u\$s)	dic-22	6.119	7.122	6.587	-7,1%
Importaciones (MM u\$s)	dic-22	5.017	5.762	6.216	-19,3%
Saldo Balanza Comercial (MM u\$s)	dic-22	1.102	1.360	371	197,0%

/1EMAE = Estimador Mensual de Actividad Económica.

