

Reacomodamiento de precios y efecto sobre el consumo

■
Diversos indicadores de actividad ponen de manifiesto que el auge del consumo comienza a quedar atrás.

■
La escasez de fondos se traduce en un fuerte aumento de la tasa de interés, lo que constituye un freno al crecimiento.

■
Menos crédito y aumento de tarifas marcan el inicio de un ciclo de desaceleración de la actividad comercial

En los últimos días se presentaron cambios en la situación económica a partir de los cuales se comienza a percibir un escenario distinto, el auge del consumo comienza a quedar atrás. El dato significativo que marco un cambio claro de tendencia fue la aceleración de la demanda de dólares, una vez conocido el resultado de la reciente elección presidencial. El nivel record de reservas no pudo con la desconfianza de los inversores. Frente a la creciente fuga de capitales, el gobierno reaccionó con más intervenciones y controles, reduciendo las operaciones en el mercado de cambios a niveles mínimos. En el corto plazo, la medida fue como un lazo en los pies de los ahorristas para evitar que continuara la caída de reservas.

En la medida que crece la percepción de que los rígidos controles e imposiciones impuestas a las empresas logran estabilizar el dólar en el corto plazo, sumado al gradual retorno de los depósitos tentados por los altos rendimientos ofrecidos por los bancos, la presión sobre el tipo de cambio tiende a disminuir. No obstante, las restricciones a las operaciones con moneda extranjera no resuelven el problema de fondo, el creciente atraso del tipo de cambio con respecto al resto de los precios de la economía. Por ello, se ha logrado un extraño equilibrio, la brecha entre el dólar oficial y el del mercado no regulado por el momento tiende a estabilizarse pero se mantiene la expectativa de devaluación en el mediano plazo. Para no agravar el problema de competitividad y de empleo en la industria – acentuado por la amenaza de una desaceleración del crecimiento en Brasil-, el tipo de cambio debería seguir un ritmo de depreciación similar a la marcha de la inflación. Ello le pone un piso de rendimientos requeridos por los ahorristas por sus colocaciones a plazo. Por menos, aún con los altos costos y riesgos que significa pactar operaciones fuera del circuito cambiario oficial, los ahorristas preferirán esta opción, lo que se reflejaría en una brecha creciente entre en el tipo de cambio oficial y no oficial. Por ello, resultará difícil que el crédito bancario y comercial recupere el ritmo de expansión que presentaba en los meses anteriores a las elecciones, en la medida que no disminuyan las expectativas de inflación y de devaluación del peso.

Esta suba de intereses interrumpe el proceso de fuerte crecimiento del crédito que se viene observando en el último año. El efecto sobre la demanda de crédito se transmite por vía doble, por un lado, por el mayor costo financiero para nuevos préstamos y por otro, por la mayor percepción de riesgo de pactar operaciones a tasa variable debido a la mayor variabilidad de los índices de ajustes de intereses. Por otra parte, si se mantiene la incertidumbre, el mayor flujo de pagos por interés ya concertados con tasa variable disminuirá la capacidad de consumo de los deudores bancarios

Estos cambios no pasarán desapercibidos, si bien es conocido que el desarrollo del crédito en Argentina es bajo dado que la relación del stock de préstamos sobre el

PBI es del 14%, muy por debajo de Brasil con un porcentaje mayor al 50% y más aún con respecto a Chile, superior al 90%. De este modo, se suma un factor negativo que habrá que tener en cuenta al momento de proyectar la posible evolución de la actividad económica local. De mantenerse la restricción de acceso al crédito, se le restará fluidez al circuito comercial y sus efectos se advertirán en el manejo diario de los negocios. El costo de sostener las promociones con tarjeta de crédito que tanto rédito dio a los consumidores con acceso a servicios bancarios aumentó sustancialmente y por ello resulta difícil pensar que estas prácticas comerciales se mantengan en el tiempo si persiste el escenario actual de pérdida de confianza generada por un atraso cambiario cada vez más difícil de sostener. En finanzas, menos confianza significa intereses más elevados y mayor dificultad para acceder al crédito. El efecto de la mayor restricción de crédito se notará en los rubros relacionados con bienes de consumo durable (electrodomésticos, automóviles, viviendas), dado que el elevado monto de operaciones requiere algún tipo de asistencia financiera (es decir, comprometer un flujo de pagos futuros para cubrir el precio total del bien adquirido). Ésta es una señal que podría marcar el inicio de un ciclo de desaceleración de la actividad comercial si no se logra restablecer la confianza en la moneda local y está claro que las últimas medidas adoptadas para desalentar la compra de dólares no son el camino más indicado para restablecer la tranquilidad de los inversores.

El plan anunciado de fuerte reducción de subsidios contenidos en la tarifas de servicios públicos sería un paso efectivo en dirección a contener la inflación, en la medida que la recomposición del ahorro público permita la eliminación de la asistencia monetaria del Banco Central y recuperar el control de la política monetaria. La medida significará una fuerte reducción de la capacidad de gasto de los consumidores por una vía doble. La vía directa representa el salto en el importe de las facturas de servicios, en tanto que la vía indirecta, representa su impacto sobre los ingresos reales por el alza en el costo de vida. Dado que la eliminación de subsidios no modifica el déficit de rentabilidad de las empresas energéticas, persistirá la falta de incentivos para incrementar la oferta. El saldo comercial deficitario seguirá aunque contenido por la racionalización de la demanda generada por los mayores precios del servicio.

Cabe agregar que como contrapartida de la esperada desaceleración en el ritmo de expansión de la economía, el menor ritmo de ventas contribuiría a frenar el avance de los precios, sobre todo en los rubros expuestos a una mayor competencia. De cualquier modo, los pronósticos de inflación deberían manejarse con cautela dado que el 2012 parece ser un año de corrección de precios relativos sensibles como tipo de cambio y tarifas. El salto observado en las tasas de interés (otro de los precios atrasados hasta hace poco tiempo) y las complicaciones que conlleva en la marcha de la economía es una muestra de que los desequilibrios en algún momento se resuelven, independientemente de la voluntad del gobierno de turno. ■

Panorama del sector inmobiliario y de la construcción bahiense

La cantidad de permisos de construcción expedida en Bahía Blanca entre enero y agosto de 2011 superó en un 11% a la registrada en igual período del año pasado.

La superficie proyectada para viviendas y departamentos está equiparada, cuando tradicionalmente las mismas explicaban la mayor parte del total autorizado.

En el primer semestre de 2011 se inscribieron 1.545 compraventas por un total de 178 millones de pesos, superando en 18% y 42% los respectivos registros de 2010.

El análisis de la coyuntura económica involucra múltiples sectores, actividades y variables pero, sin dudas, uno de los que marca con exactitud las tendencias de crecimiento, los vaivenes en el mercado laboral y las perspectivas del desempeño económico general es el sector de la construcción y, asociado a él, el mercado inmobiliario. Esto se debe al hecho de tratarse del sector con mayor efecto multiplicador y el de más elevado impacto directo e indirecto en materia de demanda de recursos productivos, por lo que su dinámica está estrechamente vinculada a la performance de la economía en su conjunto.

Dada la importancia sectorial de la actividad de la construcción e inmobiliaria y estando próximo a concluirse el año, resulta de interés y a modo de ir cerrando balances, analizar las principales variables de este sector de la economía en el ámbito de Bahía Blanca. El estudio de dichas variables contribuye a contar con un panorama más completo de la marcha de la economía general de la ciudad y de las expectativas que se abren de cara al nuevo año próximo a iniciarse.

En virtud de lo anterior, el presente informe incluye análisis de diversos indicadores sectoriales tales como estadísticas de la construcción, superficie planeada, costos, tendencias inmobiliarias, escrituraciones y precios de referencia, entre otros.

Como anticipo de algunos resultados que luego se desarrollarán en detalle, se menciona que durante el año hubo más obras de construcción en la ciudad, si bien la superficie unitaria promedio de los proyectos descendió. Las inversiones sectoriales dieron impulso al mercado de bienes raíces, cuyo valor en dólares se apreció en todos los rubros. La cantidad de escrituraciones y los montos operados avanzaron en términos interanuales, aunque el volumen de hipotecas se redujo, lo que indica el estancamiento del nivel de créditos. Si bien el desempeño del sector puede calificarse como bueno en términos históricos, hay señales de desaceleración y factores que introducen cautela en lo sucesivo, como las restricciones en el mercado cambiario impuestas por el gobierno, el encarecimiento del crédito, la inflación y la escalada de los costos de construcción que prácticamente han duplicado la inflación minorista general acumulada desde la devaluación.

Construcción privada

Tendencias de actividad

Entre enero y agosto de 2011 se expidieron en la ciudad 1.934 permisos¹ para nuevas construcciones, lo que representa un incremento interanual del 11%. En efecto, en igual período de 2010 fueron otorgadas 1.747 autorizaciones. La mayor parte de los proyectos está explicada por los departamentos, con un peso del 46% sobre el total de permisos. Le siguen en importancia las viviendas, con una participación del 28% y los locales con el 26%. En comparación con el año pasado, aumentaron un 10% su participación los departamentos y la redujeron en igual magnitud los locales comerciales. Este comportamiento puede apreciarse con una simple inspección visual en la ciudad, en donde queda de manifiesto la proliferación de obras de edificios de departamentos en una amplia zona que incluso excede el centro y macrocentro de la ciudad.

Cuando se observa la tendencia general de los permisos a lo largo del tiempo, a fin de tener una perspectiva de más largo plazo (Gráfico 1) puede apreciarse que desde fines de la década del noventa hasta la actualidad, la trayectoria media se presenta moderadamente ascendente, con altibajos anuales puntuales, un período de estabilidad general promediando la década del 2000, un descenso considerable entre 2007 y 2009 y una recuperación y crecimiento posteriores hasta la actualidad.

¹Cabe aclarar que, en el caso de los edificios, se supone para el cómputo un permiso por departamento para contar con una idea precisa de la nueva capacidad habitacional incorporada. Se hace esta aclaración porque, en rigor, cuando se trata de este tipo de proyecto, el municipio otorga un único permiso para todo el edificio en cuestión.

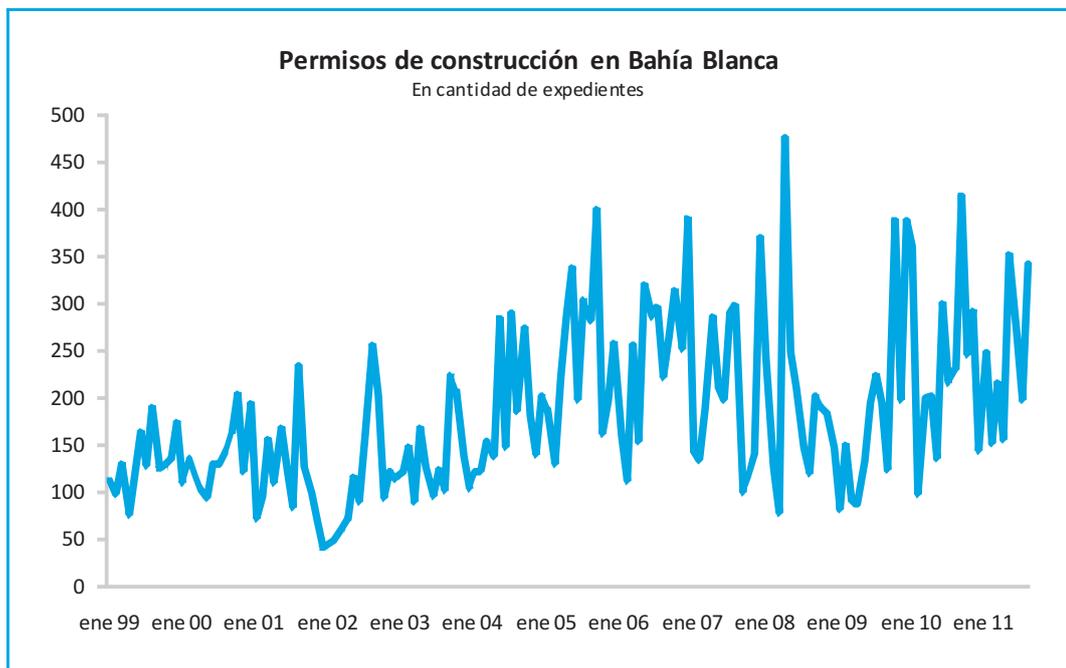


Gráfico 1

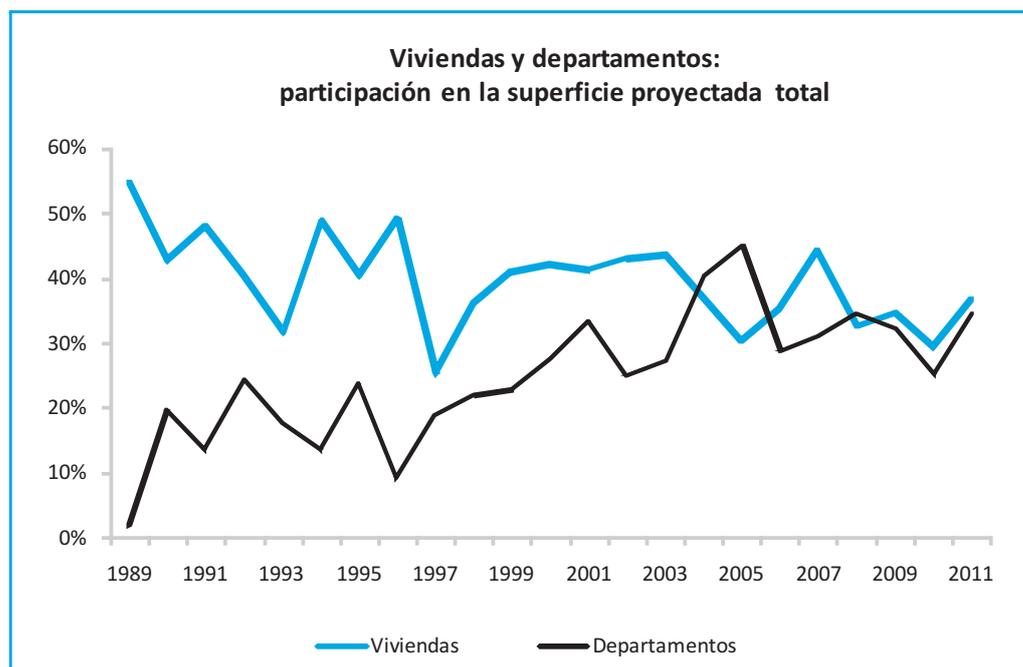
Fuente: Municipalidad de Bahía Blanca - Departamento de Contralor de Obras Particulares

El análisis en términos de superficie destaca que, en los ocho primeros meses de 2011, se expidieron permisos por casi 195 mil metros cuadrados. En igual período de 2010 se habían autorizado poco más de 198 mil metros cuadrados, de modo que se advierte una leve baja de la superficie cubierta proyectada, inferior al 2%. Estas observaciones resultan interesantes porque, en términos interanuales, se registra un considerable incremento en la cantidad de obras y una pequeña disminución en

metros cuadrados, lo que sugiere una ligera caída en la superficie unitaria promedio de las construcciones. En efecto, la superficie unitaria promedio entre enero y agosto de 2010 fue de 114 metros cuadrados y, en igual período de 2011, de 101 metros cuadrados, lo que supone un retroceso del orden del 11% en el tamaño promedio de los proyectos. Si bien habría que ver si esta tendencia se consolida, o bien, si se trató de un fenómeno puntual, lo cierto es que hay varios factores que están tendiendo a favorecer la reducción de la superficie de las nuevas construcciones, en especial en los rubros locales y departamentos: el aumento constante de los costos de construcción, el mayor rendimiento de las operaciones inmobiliarias que involucran a unidades habitacionales de pocos ambientes y menor superficie, la escasez de terrenos disponibles y la proliferación de proyectos que incorporan en una primera fase una estructura básica con vistas a ampliaciones posteriores, entre otros.

La participación de los diferentes tipos de obras en la superficie total, siempre haciéndose referencia al período enero-agosto 2011, se distribuye del siguiente modo: 36% corresponde a viviendas, 35% a departamentos y 29% a locales. Es interesante observar que, durante las últimas dos décadas, las viviendas explicaban en promedio más del 40% de la nueva superficie proyectada y los departamentos, algo más del 20%. Esta estructura se ha ido modificando a lo largo del tiempo (Gráfico 2), adquiriendo mayor protagonismo los departamentos. Este comportamiento se ha acentuado en los últimos años, cuando esta categoría de obra pesó a representar alrededor de un tercio de la nueva construcción en términos de superficie.

Gráfico 2



Fuente: Municipalidad de Bahía Blanca - Departamento de Contralor de Obras Particulares

La trayectoria de la superficie proyectada en la ciudad desde fines de los noventa hasta la actualidad (Gráfico 3) replica a grandes rasgos la tendencia general de la cantidad total de obras. A diferencia del caso anterior se distingue un pico de actividad en 1999, impulsado por la construcción de grandes superficies comerciales en la ciudad. Le sucedió un período de baja actividad, acorde a la recesión imperante y una posterior recuperación, alternada por altibajos. En los dos últimos años, se advierte una consolidación del crecimiento sectorial.

Sin dudas, el sector de la construcción se ha posicionado notablemente entre las alternativas de inversión y resguardo de ahorros, debido a los riesgos o baja rentabilidad de otras opciones. Las bajas tasas de interés bancarias, el escaso nivel de confianza en la seguridad del sector financiero, en el avance sostenido de la inflación, el estancamiento del dólar durante un largo período y las actuales restricciones para la operatoria con la divisa, ante el repunte en la cotización y la necesidad del gobierno de frenar el ritmo de ventas para sostener la paridad, son algunos elementos que aumentan el atractivo de la construcción como alternativa de ahorro o de inversión, hecho que se corrobora en las estadísticas del municipio.

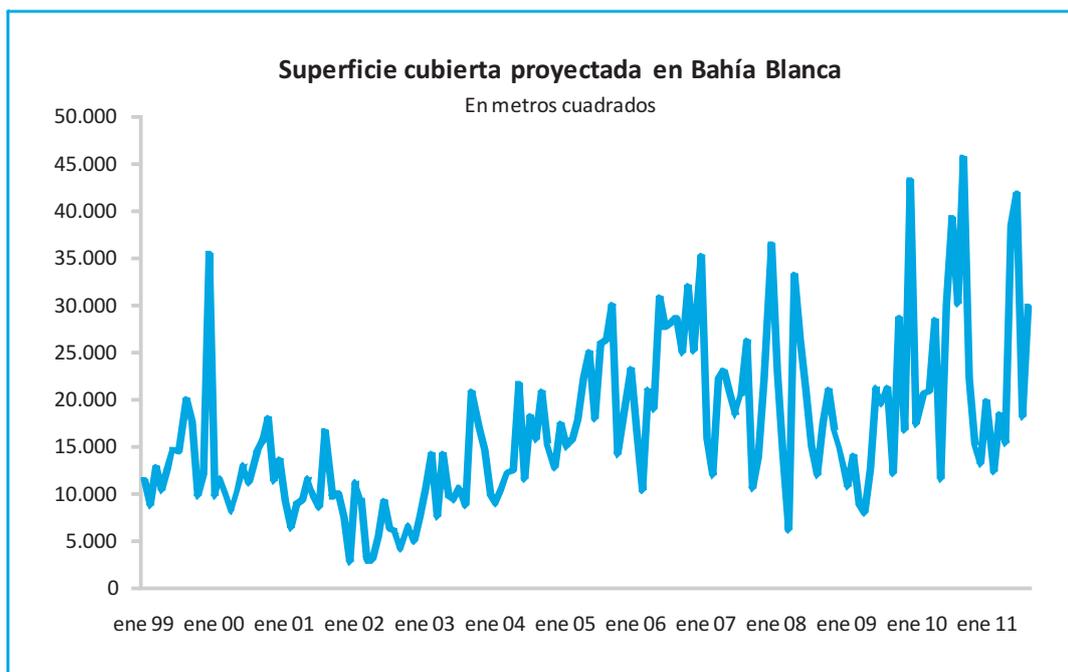


Gráfico 3

Fuente: Municipalidad de Bahía Blanca - Departamento de Contralor de Obras Particulares

Tendencias de precios

En consonancia con la marcha general de la inflación, los precios de los insumos, materiales y servicios para la construcción evidencian, desde la salida de la convertibilidad, una sostenida tendencia ascendente en Bahía Blanca, replicando el comportamiento observado en todo el ámbito del país.

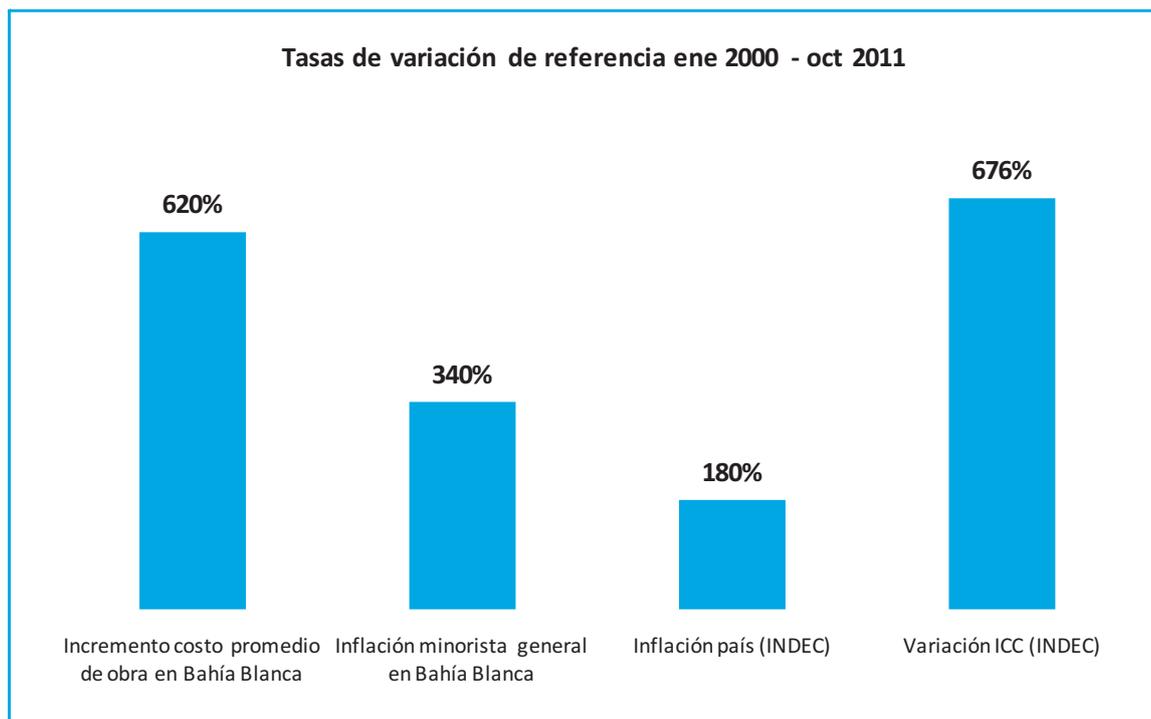
Las referencias locales de precios de la construcción están dadas por el componente homónimo que forma parte de la estructura del índice de precios CREEBBA y por el cálculo mensual de costos estimativos para construcciones estándar realizado por especialistas privados². Estos últimos son los que se toman como referencia en el presente informe por referirse con mayor grado de detalle a las particularidades del sector. Los datos, que luego son promediados en un único costo medio de referencia, corresponden a tres tipos de obra estándar: 1) vivienda unifamiliar en planta baja modelo tipo barrio; 2) vivienda unifamiliar en dos plantas; 3) edificio en altura con zócalo comercial en planta baja.

El costo promedio del metro cuadrado de nueva construcción en Bahía Blanca, tomando como referencia los tres modelos arriba mencionados, asciende a 4.050,28 pesos (datos a octubre 2011). En enero de 2000, antes de que sobreviniera la devaluación

²Publicados en la revista Obras y Protagonistas, Editorial Construyendo. Se refieren al precio promedio por metro cuadrado de tres modelos de construcción estándar.

del peso, el costo era de 562,85 pesos. Vale decir que en dicho lapso, se produjo un incremento del 620% en el costo promedio de obra, prácticamente duplicando la inflación general de igual período medida en la ciudad, estimada en 340%. La brecha es mucho más impactante si se compara el aumento de los costos de obra con la inflación oficial (INDEC) del período bajo análisis, calculada en 180%. En cambio, la escalada en los costos de construcción locales se encuentra en línea con el Índice del Costo de la Construcción, también oficial, que entre enero 2000 y septiembre 2011 verificó un alza del 676%. El Gráfico 4 resume los conceptos comentados.

Gráfico 4



Fuentes: INDEC, Obras y Protagonistas y CREEBBA

Contexto nacional

Las comentadas tendencias de la construcción local, en base a las estadísticas municipales de permisos, pueden contextualizadas dentro del desempeño sectorial a nivel país, de modo de evaluar si subsisten particularidades locales o si se trata más bien de una pauta de crecimiento generalizada. Para tal propósito se toma el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) elaborado por el INDEC, que monitorea la coyuntura sectorial en base a la síntesis de diversos indicadores de interés como despachos de cemento, hierro, ladrillos, asfalto y otros insumos; superficie autorizada para construcción en 42 municipios; obra pública en construcciones viales y demás obras de infraestructura y datos cualitativos de encuestas de coyuntura sectoriales.

Tomando el índice general del ISAC se tiene que, durante los primeros nueve meses de 2011, se acumula un aumento del 10,5% respecto a igual período del año anterior. En lo que respecta al mercado de insumos, el tercer trimestre del año registra variaciones interanuales del 14,1% en cemento y ladrillos huecos, 12,3% en hierro redondo para hormigón y 4,5% en asfalto. Por su parte, la superficie cubierta autorizada en 42 municipios acumulada durante los primeros nueve meses de 2011 registra un

aumento del 5,7% con respecto al mismo período del año anterior. El análisis por tipo de obra revela subas interanuales del 18,5% en obras de infraestructura no viales, 18% en obras viales, 11,8% en edificios no destinados a viviendas, 8,9% en edificios para viviendas y 6,5% en construcciones petroleras.

Complementando los datos del ISAC, se publica información sobre los puestos de trabajo en el sector construcción. Los datos provienen del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) y surgen de las declaraciones juradas presentadas por las empresas contribuyentes. La información no se refiere a personal sino a puestos de trabajo en relación de dependencia, sobre los que se efectúan aportes y contribuciones al sistema previsional. Este indicador registró en promedio durante el segundo trimestre de 2011 una suba del 3,2% con respecto al primer trimestre y un aumento interanual del 11,3%.

En conclusión, la tendencia de los diversos indicadores sectoriales a nivel país permite inferir que la evolución alcista verificada por la construcción en Bahía Blanca se inscribe en un proceso general de expansión de la actividad.

Mercado inmobiliario

Tendencias de actividad

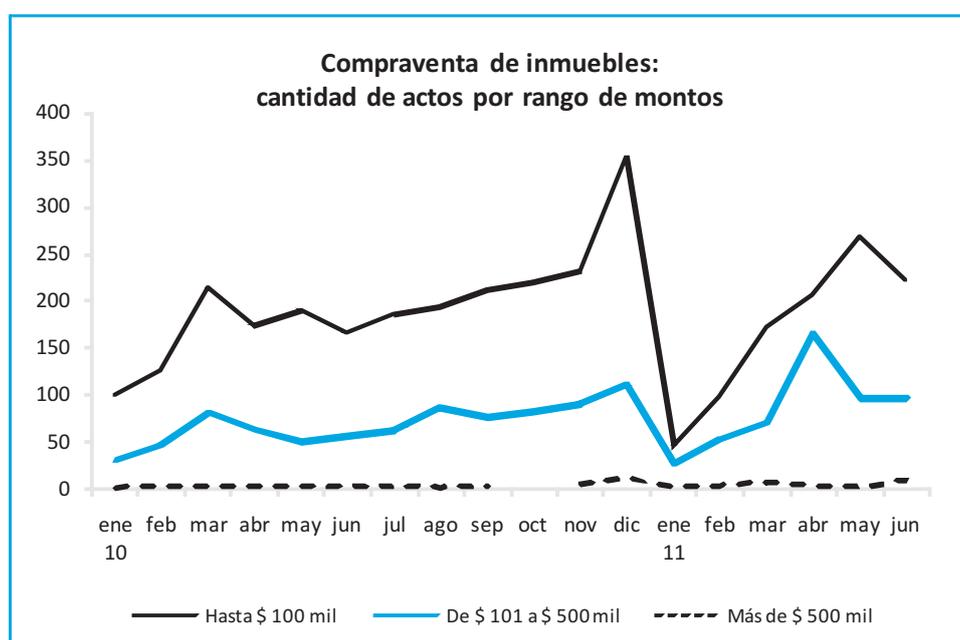
Entre los diversos indicadores que dan cuenta de la coyuntura de la plaza inmobiliaria, el que refleja con mayor exactitud la marcha sectorial en lo que respecta a la operatoria de compraventa de bienes raíces es el referido a cantidad de escrituras inscriptas en el Registro de la Propiedad Inmueble de la Provincia de Buenos Aires, información sistematizada e informada por el Colegio de Escribanos de la Provincia. La misma se halla desagregada por partido y agrupada según monto de las operaciones, discriminándose también las hipotecas efectuadas. En particular, la información local es proporcionada por la Delegación Bahía Blanca del Colegio de Escribanos y, a partir de ésta, pueden reconstruirse tendencias de actividad, efectuarse proyecciones y derivar útiles datos de contexto.

En base a las estadísticas mensuales para Bahía Blanca entre enero 2010 y junio 2011, se estima un promedio cercano a los 270 actos de compraventa por mes en la ciudad. De dicho total, alrededor del 70% corresponde a operaciones cuyos montos no exceden los 100 mil pesos, un 28% se explica por transacciones inmobiliarias cuyos valores se encuentran entre los 100 mil y los 500 mil pesos y el 2% se refiere a operatorias por más de 500 mil pesos.

El Gráfico 5 muestra la evolución mensual de los actos de compraventa por rangos de montos. Como puede observarse, el nivel de actividad se presenta estable hasta diciembre 2010, cuando se produce un pico de actividad para luego caer bruscamente en enero 2011 y finalmente estabilizarse en niveles similares a los predominantes durante el año pasado e incluso experimentar un leve crecimiento. Este comportamiento atípico encuentra su explicación en el fuerte revalúo fiscal aplicado en la provincia de Buenos Aires, que entró en vigencia el 1º de enero último y en virtud del cual se aceleraron muchas operaciones previstas, a fin de que las mismas se inscribieran con fecha 2010, de manera de evitar los mayores costos, impuestos y honorarios basados en una mayor valuación fiscal. En efecto, la Ley Impositiva de la Provincia de Buenos Aires Nº 14.200 para el ejercicio 2011, en su artículo 47, establece en 2,56 el coeficiente corrector para los inmuebles pertenecientes a la

planta urbana, rural y subrural de la provincia. Sin dudas, se trata de un ajuste muy significativo que incidió sobre las decisiones de los particulares, quienes procuraron concentrar la mayor parte de las transacciones antes de enero último, en un intento por minimizar las cargas aplicables. Esto se suma a la normal suba de actividad de fin de año y a la habitual desaceleración durante el primer bimestre, asociados al comportamiento estacional por el cierre de operaciones antes del comienzo de la período de feria, en el primer caso, y por la inactividad propia del receso de verano en el segundo. En otras palabras, las previsiones que a fines de 2010 se relacionaron con la inminente aplicación del coeficiente corrector de valuaciones inmobiliarias reforzaron las tendencias estacionales propias del sector, motivo por el cual, hubo un fuerte pico y valle que interrumpieron la suave trayectoria del nivel de actividad sectorial.

Gráfico 5



Fuente: Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires

Tomando los datos del primer semestre de cada año, a fin de que pueda calcularse la variación interanual de los indicadores, se tiene que entre enero y junio de 2010 se inscribieron 1.314 compraventas por un monto total de 125,3 millones de pesos, lo que arroja un promedio de 95,3 mil pesos por operación. En igual período de 2011 el total de compraventas pasó a 1.545 y el monto global involucrado, a 178 millones de pesos, lo que supone variaciones del 18% y 42%, respectivamente. En tanto, el monto promedio por operación ascendió a 115,3 mil pesos, casi un 21% por encima de la media del primer semestre de 2010.

El Gráfico 6 muestra la evolución de la actividad de compraventa de inmuebles en términos de montos totales operados mensualmente para el período bajo análisis, diferenciando según rangos de valores, como en el caso anterior. Se puede apreciar la misma tendencia que la verificada por la cantidad de actos, con una marcada estabilidad durante 2010, un fuerte incremento en diciembre de ese año, una profunda caída en enero y una posterior recuperación y crecimiento durante el primer semestre de 2011. Esta tendencia alcista observada en los últimos meses responde,

no solamente a la normalización en la cantidad de actos luego de entrada en vigencia la nueva Ley Impositiva y a una cierta reactivación sectorial, sino también al efecto inflacionario sobre los bienes raíces que, en términos interanuales, evidenciaron un ajuste alcista no sólo en pesos sino también en dólares. Con respecto al peso relativo de cada segmento de operaciones, se observa una participación más pareja que cuando el análisis se efectúa según cantidad de actos. En efecto, el grupo que comprende a las transacciones entre 100 y 400 mil pesos concentra el 54% del monto total operado, el correspondiente a operaciones hasta 100 mil pesos, el 30% y el 15% restante corresponde a las compraventas por más de 400 mil pesos.

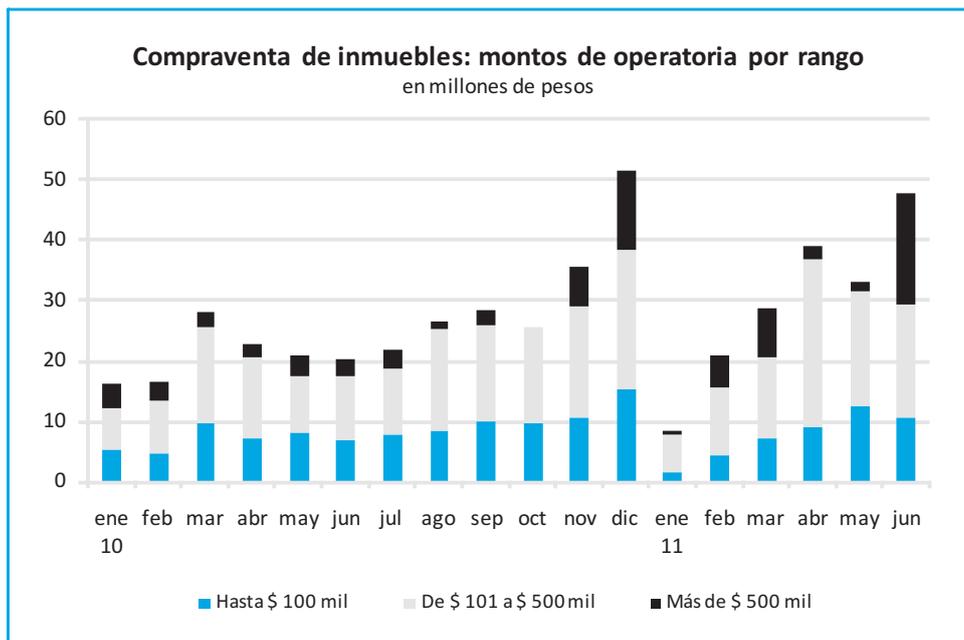


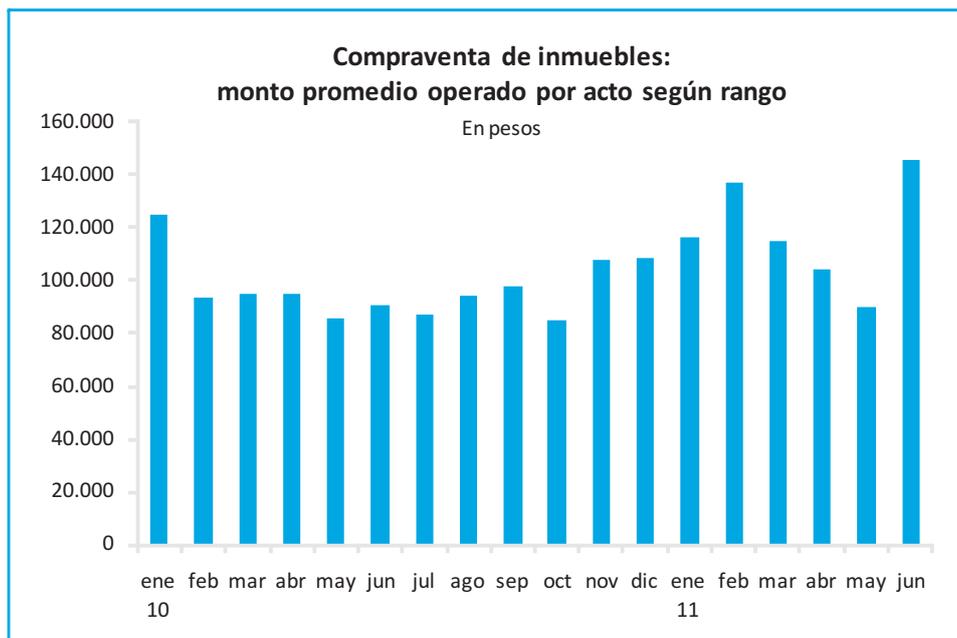
Gráfico 6

Fuente: Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires

El Gráfico 7 sintetiza el efecto inflacionario sobre los montos de las transacciones, ya que ilustra la evolución del monto operado promedio por acto realizado, que pasó de los 97 mil pesos en promedio para el primer semestre de 2010 a los 118 mil en igual período de 2011, comportando así un aumento del 21%, hasta llegar a los 145 mil pesos en junio pasado, monto que supera en 60% al estimado para igual mes del año previo.

El volumen de hipotecas revela, por un lado, la dinámica de las operaciones inmobiliarias y, por el otro, aspectos concomitantes como, por ejemplo, la incidencia del crédito hipotecario, en donde la propiedad inmueble actúa como garantía. El promedio mensual de hipotecas en Bahía Blanca, asentadas en el Registro de la Propiedad, fue de 38 en 2010. Durante el primer semestre de 2011, dicho promedio cayó a 31, es decir, casi un 20% menos. Esto pone de manifiesto, en alguna medida, las dificultades para financiar operaciones inmobiliarias mediante préstamos con garantía hipotecaria. Los requisitos de calificación, la escalada del dólar con los consecuentes mayores requerimientos de fondos para concretar compras, las restricciones para cumplir con la relación cuota-ingresos mensuales, las elevadas tasas de interés y la incertidumbre ocasionada por la inflación, el tipo de cambio y el rumbo de la política económica en general sin dudas afectan la demanda crediticia, lo que se traduce en una menor cantidad de actos de hipotecas. Por su parte, los

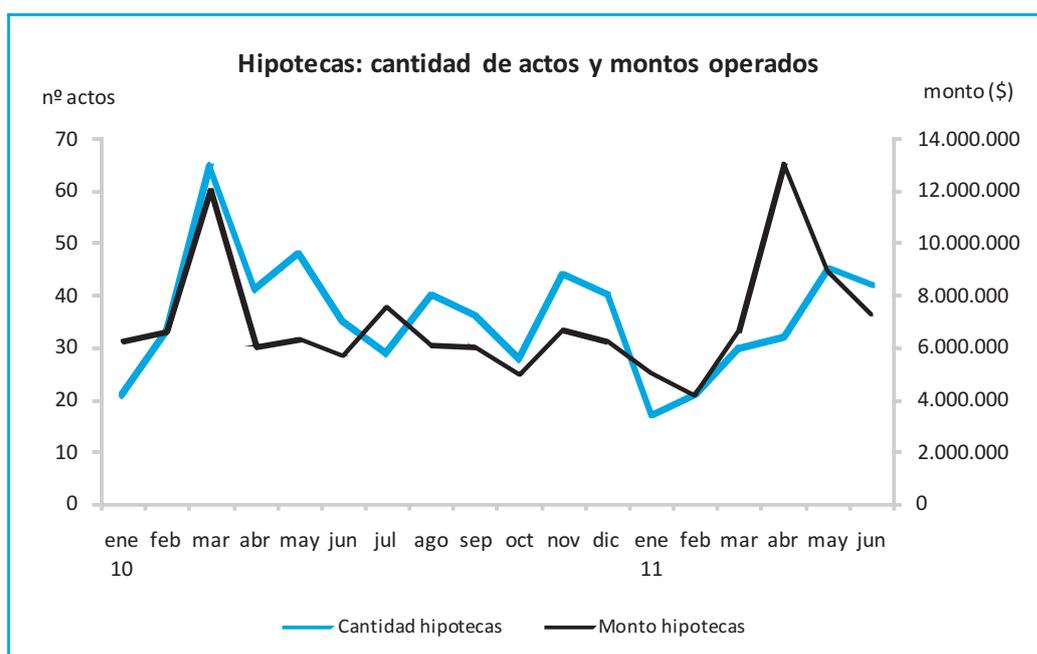
Gráfico 7



Fuente: Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires

montos operados en las hipotecas registradas pasaron de un promedio mensual de 6,7 millones de pesos en 2011 a una media de 7,5 millones en 2011, lo que significa un incremento de casi 12%. El monto total de operaciones de hipotecas en Bahía Blanca en el primer semestre del año pasado fue de 42,8 millones de pesos y en igual período de 2011 alcanzó los 44,8 millones, un 5% más. Vale decir que, aun cuando la cantidad de hipotecas se contrajo, los montos involucrados crecieron por efectos de la inflación, la suba del dólar y el incremento en las cotizaciones inmobiliarias. El Gráfico 8 sinteriza la información comentada.

Gráfico 7



Fuente: Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires

Tendencias de precios

La información acerca de cotizaciones inmobiliarias también indica aspectos relevantes de la coyuntura sectorial. La evolución positiva de los precios de los bienes raíces no solamente acompaña el crecimiento de la demanda, sino que además pone de manifiesto procesos inflacionarios, tendencias del tipo de cambio, condiciones en la oferta y aspectos puntuales vinculados a cada rubro en particular.

Los datos que aquí se analizan surgen del procesamiento de cotizaciones publicadas en la ciudad³. Los mismos se clasifican de acuerdo a los principales rubros inmobiliarios y, en todos los casos, se homogenizan en casos estandarizados, de modo que las comparaciones interanuales resulten válidas y las variaciones observadas atiendan únicamente a variaciones de precios y no a la modificación en otras condiciones (superficie, cantidad de ambientes, etc.).

El Cuadro 1 sintetiza los resultados obtenidos del procesamiento de ofertas publicadas en los períodos 2010 y 2011. Para cada categoría inmobiliaria estandarizada se promedia la cotización en dólares y se calcula la variación interanual. De allí surge que el rubro con mayor incremento de precio en dólares es el correspondiente a cocheras, cuyo valor promedio pasó de 10 mil a 14 mil dólares, es decir que aumentó un 40%. Tal comportamiento tiene que ver sin dudas con la creciente demanda en función de la expansión del parque automotor, la proliferación de edificios de departamentos en zonas céntricas con limitada disponibilidad de cocheras y la escasez de oferta, pese al avance de proyectos en el rubro. Seguramente este cuadro se verá agravado cuando se implementen las nuevas medidas de reordenamiento del tránsito que incluyen mayores restricciones para estacionar en la zona céntrica.

Otro rubro con un avance considerable de precios, estimado en más de 15%, es el conformado por terrenos. Concretamente, el valor del metro cuadrado pasó de 65 a 75 dólares en promedio. La mayor demanda por el crecimiento de los planes de construcción y el posicionamiento de los lotes como buena alternativa de inversión y resguardo de ahorros sin dudas fueron factores que operaron en la revalorización de estas propiedades.

Las categorías oficinas, dúplex y departamentos también evidenciaron una revalorización de importancia entre 2010 y 2011, con alzas que se ubicaron entre el 5% y el 10%, según el caso. Finalmente, las casas y los galpones fueron los rubros más estables, con subas promedio en dólares del 1,6% y 1,2%, respectivamente.

Cotizaciones promedio

En dólares

Rubro	2010	2011	var
Casas	129.000	131.000	1,6%
Cocheras	10.000	14.000	40,0%
Departamentos 1 dorm	62.000	66.000	6,5%
Departamentos 2 dorm	85.500	89.500	4,7%
Dúplex	80.000	85.000	6,3%
Galpones	250.000	253.000	1,2%
Locales	120.000	125.000	4,2%
Oficinas	62.000	68.000	9,7%
Terrenos (m ²)	65	75	15,4%

Cuadro 1

Fuente: CREEBBA en base a datos de IBB Grupo Inmobiliario y Bahía Blanca Propiedades

Conclusiones

El recorrido por los diferentes indicadores de actividad y precios del sector inmobiliario y de la construcción bahiense dan cuenta del buen desempeño que el mismo ha evidenciado en el último año, pese a las dificultades e incertidumbre que plantea el actual escenario económico, tanto en el ámbito nacional como en el plano internacional.

Aunque hay muchos elementos preocupantes y factores que podrían limitar el crecimiento sectorial, como la escasez de crédito y su elevado costo, la inflación, las restricciones en el mercado cambiario y la cautela ante un escenario incierto, entre otros, también es innegable que en contextos como el actual, surgen reposicionamientos, oportunidades de negocios y nichos de operaciones que resultan favorables para el desempeño del sector.

A grandes rasgos, se observa en la ciudad un significativo aumento de los planes de construcción, un crecimiento en las escrituraciones por operaciones de compraventa, mayores montos involucrados en las transacciones inmobiliarias, alzas en dólares de las cotizaciones de los bienes raíces y, tal cual lo confirma la encuesta de coyuntura del CREEBBA, expectativas más alentadoras que hace unos meses por parte de los operadores locales, lo que abre un panorama interesante para uno de los sectores fundamentales en el desenvolvimiento de la economía en su conjunto. ■

Una mirada de las exportaciones por Bahía Blanca durante 2010

De las 56 aduanas que operan en el país, Bahía Blanca se encuentra en la tercera ubicación por volumen exportado y en la quinta posición según monto, según cifras de 2010.

Del volumen total exportado por Bahía Blanca, 60% se destina a Asia y 30% a países de América. En términos de montos, los pesos respectivos son del 40% y 50%.

El principal rubro exportado es productos primarios, seguido de combustibles y lubricantes, manufacturas de origen agropecuario y de origen industrial.

Luego de un muy buen 2008 en materia de exportaciones y una vez superada la caída en el comercio internacional provocada por la crisis del 2009, el año 2010 volvió a presentar montos elevados de ventas de productos del país al exterior. Lo mismo sucedió para la aduana de Bahía Blanca, retomando los volúmenes y montos de ventas del 2008. Según datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) con base en los datos provistos por la Aduana, las exportaciones totales de Argentina fueron de casi 100 millones de toneladas y de 68 mil millones de dólares, mientras que la aduana de oficialización Bahía Blanca registró exportaciones por 9 millones de toneladas y 3,5 mil millones de dólares durante el 2010. A nivel del país, comparando con respecto al año 2009, las exportaciones se incrementaron un 20% medidas en toneladas, y un 23% en dólares. El precio implícito de las exportaciones, que surge de dividir el monto total respecto al volumen total, se incrementó levemente de manera interanual en un 1,7% pasando de 672 a 684 dólares por tonelada. Para la aduana local, los datos son similares, con una variación anual en volumen de un 19%, en monto del 22%, y del ratio monto por tonelada exportada del 2,5%, al pasar de 378 a 388 dólares por tonelada. El volumen registrado en la aduana local se ubicó por debajo del máximo observado en el año 2005.

La participación de Bahía Blanca en las exportaciones del país se mantuvo sin cambios, dado que tanto para el 2009 como para el 2010 representó un 9% en términos de volumen de mercadería exportada y un 5% en relación al monto en dólares comercializado. Observando una serie que se extiende desde el año 1992 hasta el año 2010, las participaciones promedio de la aduana de oficialización Bahía Blanca en el total país son del 6% en monto y del 11% en volumen, por lo que el año 2010 se encuentra levemente por debajo del porcentaje promedio en el período señalado.

Bahía Blanca se mantiene en el tercer puesto del ranking de aduanas con mayor volumen de exportaciones, luego de San Lorenzo y Rosario. En términos de monto, relega un par de posiciones y se ubica quinta, teniendo por delante las aduanas de San Lorenzo, Operativa Capital, Campana y Rosario, respectivamente. Las primeras cinco aduanas concentran más del 60% del monto de operaciones en dólares y el 75% si se mide la participación en toneladas. Analizando nuevamente el indicador dólares por tonelada, se observa una caída importante de la posición local, ubicándose para el 2010 en el puesto 51 de las 56 aduanas que presentaron operaciones con el exterior

para el mismo año. Esto demuestra la característica de los productos exportados desde la aduana de oficialización Bahía Blanca, con predominio de productos primarios. Lo mismo les sucede a San Lorenzo (puesto 50) y a Rosario (puesto 53). Por último, la diversidad y variedad de productos no es una característica destacada de las operaciones en Bahía Blanca. El país en su conjunto exportó durante el 2010, según el nomenclador de productos exportados, unos 5.556 bienes diferentes. La aduana de Bahía Blanca exportó 109 productos diferentes, ubicándose en el puesto 32 del ranking general, liderado por Operativa Capital con 4.564 productos diferentes, seguido de Ezeiza con 3.589 y Rosario con 1.421 mercancías diferentes.

Los registros de operaciones de comercio exterior distinguen los siguientes medios de transporte para exportar productos al exterior: avión, camión, barco, encomienda postal, ferrocarril, líneas de transmisión, gasoductos y oleoductos, arreo y lo que se conoce como “propios medios”. El cuadro número 1 muestra los montos y cantidades exportadas por cada una de las distintas vías de exportación, las aduanas del país que hicieron uso de los mismos, los países destino a los que se dirigieron las exportaciones y la variedad de productos diferentes que son enviados por cada uno de los distintos medios de transporte. Como cabe esperar, el barco y el camión resultan los medios más habituales en el envío de mercancías al exterior. El caso destacado del cuadro resulta ser el avión, siendo que permite llegar a 170 destinos distintos con casi 3.700 productos diferentes. Como se observa, durante el año 2010 la Argentina envió mercancías a casi 200 países del mundo.

Cuadro 1

Exportaciones argentinas en 2010 según medio de transporte

Medio transporte	Toneladas	Monto FOB (miles u\$s)	Aduanas que lo utilizan	Países a los que llegan	Tipos prod. enviados
Arreo	0,05	0,06	1	1	1
Avión	72.002	2.446.105	27	170	3.695
Barco	89.508.536	49.296.805	52	185	4.043
Camión	9.038.611	13.883.654	55	110	4.362
Encomienda postal	4	1.229.793	11	26	44
Ferrocarril	245.774	99.908	4	3	36
Línea de transmisión	0,21	61.817	4	4	7
Oleoducto y gasoducto	779.649	434.664	6	2	7
Propios medios	18.171	681.310	14	18	37
Total general	99.662.747	68.134.055	56	196	5.556

Fuente: CREEBBA en base a datos de INDEC y Aduana

Realizando el análisis según destinos, el 40% del volumen total comercializado por Argentina se destina a China, Brasil, Chile, Países Bajos e Irán. En términos de monto, los primeros 5 países participan con el 45% del total exportado, siendo los mismos Brasil (21%), China (9%), Chile (7%), USA (5%) y Países Bajos (3%). En relación a la diversidad de bienes exportados, Uruguay es el país que al 2010 recibió el mayor número de productos diferentes, con 3.841 variedades, seguido por Chile con 3.322, Paraguay con 2.976 y Brasil con 2.864 mercancías diferentes.

A nivel país, los tres productos que mayores ingresos reportaron por exportaciones son la harina y “pellets” de soja, los porotos de soja y el aceite de soja. En el año 2010, 1 de cada 4 dólares producto de la exportación provenía de la soja y sus derivados.

A continuación de ellos se ubican el maíz, con una participación del 4,5% del monto total, seguido del aceite crudo de petróleo con un aporte del 4%. Como dato particular y en relación al auge observado en la industria automotriz, cabe destacar que las exportaciones del sector durante el 2010, considerando la suma de los distintos tipos de productos según el nomenclador de exportaciones, representaron casi un 10% del monto total resultante a nivel país.

Situación de las exportaciones locales 2010

En Bahía Blanca, no se observan cambios significativos en la composición de los principales productos exportados con respecto a años anteriores. Los primeros 20 productos ordenados según monto representan el 97% del volumen y del monto exportado para Bahía Blanca. Los dos primeros del ranking, soja y maíz, participaron con un 60% de las toneladas exportadas y más de un 45% del monto. En relación al 2009, los 20 primeros productos aumentaron su participación y se redujo la cantidad de bienes diferentes comercializados pasando de 128 productos a 109 productos.

Tomando en consideración la evolución en precios implícitos de las mercancías, se observa un incremento de los mismos en la mayoría de los bienes que tienen incidencia en la economía local y regional. Los productos primarios del agro junto con los combustibles y los productos petroquímicos comercializados desde la aduana bahiense tuvieron incrementos de precios al comparar con el año 2009, salvo la soja y algunos de sus derivados, como así también la cebada que marcó un leve retroceso en precios del 4%.

De modo similar a años anteriores, el medio de transporte más utilizado para exportar desde la aduana local fue el barco, con un 98% de las toneladas comercializadas y un 94% del monto local. Con relación a los destinos principales, China y Brasil se mantuvieron en las primeras posiciones, concentrando el 60% y el 65% de los volúmenes y montos de operaciones, en forma respectiva. Si bien Brasil sigue contando con importantes participaciones en el volumen y monto exportado desde Bahía Blanca, año a año ha ido reduciendo la carga total en toneladas comercializadas. Al comparar una serie que va desde el 2003 al 2010, en este último año se dio el menor volumen de mercancías enviadas a Brasil. Caso contrario está sucediendo con China, país que para la misma serie muestra el mayor volumen de compra al 2010, un 225% superior al del 2003 y un 160% por encima del 2009.

Del volumen total exportado por Bahía Blanca, el 60% se destina a Asia y un 30% a países de América. En términos de montos, América eleva su participación al 40% del total en tanto que Asia alcanza el 50%. Desde la ciudad y durante el año 2010, se realizaron envíos de mercancías a 76 países diferentes, cifra equivalente a la del 2009. Brasil se destacó como destino con mayor variedad de productos (45), seguido de Chile (36). Luego se ubican Uruguay, Paraguay y España con 24, 14 y 13 productos distintos respectivamente.

Según datos de la Agencia de Desarrollo de Bahía Blanca, más de 110 empresas de la ciudad son exportadoras o se encuentran en condiciones de hacer operaciones de comercio exterior. Más del 50% elaboran manufacturas de origen industrial, un 37% fabrican manufacturas de origen agropecuario y alimentos y el restante 11% se dedican a la exportación de bienes primarios.

Exportaciones desde aduana oficialización Bahía Blanca por continentes

Año 2010

Cuadro 2

Continente	Miles tn	Mill u\$s	Part % tn	Part % monto
África	449	132	5%	4%
América	2.640	1.443	29%	41%
Asia	5.540	1.767	61%	50%
Europa	377	132	4%	4%
Oceanía	30	28	0%	1%
Total general	9.036	3.503	100%	100%

Fuente: CREEBBA en base a datos de INDEC y Aduana

Relacionado con el párrafo anterior y observando una serie histórica desde el 2006 hasta el 2010 para la aduana de oficialización Bahía Blanca y para el país en general, el número de operaciones totales de comercio exterior se ha reducido en 2010 respecto a lo sucedido en años anteriores. En Bahía Blanca se desarrollaron 1.234 operaciones diferentes de comercio exterior en el 2010. A nivel país el número asciende a las 325.400 transacciones aproximadamente, siendo la aduana local el 0,38% del total. Estos valores se ubican muy por debajo de los niveles máximos observados en la serie, a pesar de que el volumen comercializado durante el 2010 sea de importancia similar e incluso superior a la de años previos. Desagregando el número mes a mes para el 2010, se observa que para la aduana de Bahía Blanca los meses que registran mayores movimientos son los de mayo, junio y julio, como así también los de enero y noviembre. Lo que puede observarse es una cierta dispersión en el número de transacciones mes a mes ya que las mismas van desde las 80 a las 145. Para el país, el mes de mayor movimiento fue septiembre con casi 28.500 operaciones. Luego, salvo los meses de enero y febrero que se ubican en 24.000, el resto de los meses del año ronda las 27.000 operatorias de comercio exterior. En detalle, para Bahía Blanca se desprende de los datos que la operación promedio durante el 2010 fue de unos 2,8 millones de dólares. Como dato a destacar se observa que la mayor transacción realizada para el mismo año corresponde a la exportación de porotos de soja a China, por un monto de 246 millones de dólares y un volumen de más de 660 mil toneladas, lo que equivale aproximadamente a 33 buques graneleros. Esta sola transacción representó un 7% del total exportado por Bahía Blanca en el año 2010.

Por último, se analizó la participación de los distintos rubros de exportación en los volúmenes y el monto total exportado durante el 2010 para la aduana de oficialización Bahía Blanca. Los cuatro rubros son los productos primarios, los combustibles y lubricantes, las manufacturas de origen agropecuario (MOAs) y las manufacturas de origen industrial (MOIs). Respecto de las toneladas exportadas, el principal rubro es el de productos primarios con un 73% del total, seguido por combustibles y lubricantes y MOAs con 11% cada uno y MOIs con un 5%. Por su parte, las participaciones en cuanto a monto son de un 55% para productos primarios, seguido de los combustibles y lubricantes con un 19% del total y las MOAs y MOIs con un 14% y 12% respectivamente. En relación al precio implícito de los rubros, el de mayor valor resultó ser el de MOIs con 997 dólares por tonelada. A continuación se ubican los combustibles y lubricantes con 658 dólares por tonelada, las MOAs con 475 dólares por tonelada y por último, los productos primarios con 291 dólares por toneladas para las exportaciones del año 2010. En contraposición a lo sucedido en la aduana

local, las participaciones a nivel país se reparten de manera diferente. En términos de montos comercializados el principal rubro resultó ser el de MOIs con un 35%, seguido de MOAs con un 33%. A continuación se ubican los productos primarios con una participación del 22% quedando en última posición la comercialización al exterior de combustibles y energía, la cual participó con un 10% de los dólares ingresados al país en 2010. Esto revela la preponderancia de bienes primarios o con bajo desarrollo en la aduana de Bahía Blanca, y la importancia que ganan a nivel país los bienes manufacturados que se exportan desde otras aduanas de Argentina, como es el caso de Operativa Capital y Ezeiza, entre otras.

Monto de exportaciones 2010: participación rubros

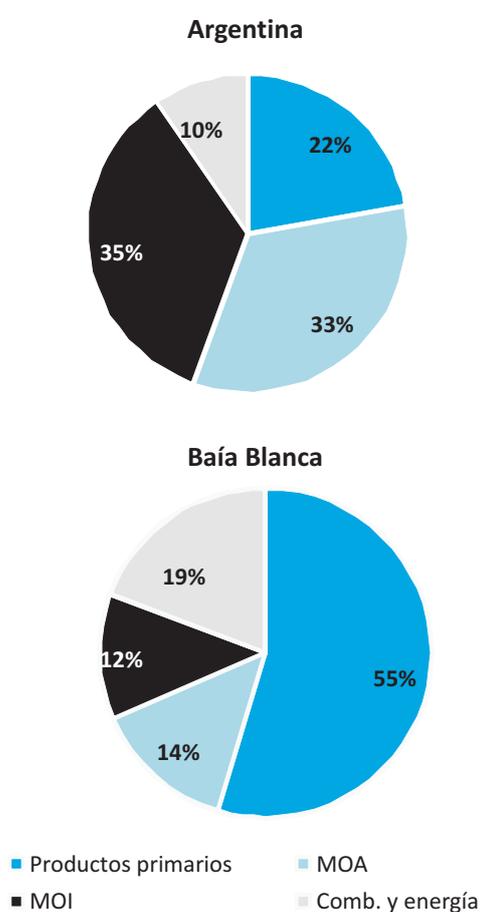


Gráfico 1

Fuente: CREEBBA en base a datos de INDEC y Aduana

Comentarios finales

En resumen, las exportaciones desde Bahía Blanca siguen manteniéndose respecto a lo que sucede en el total país, tanto en montos como en volumen. Sus posiciones son estables al compararla con el resto de las aduanas para una serie de tiempo de 8 años, aunque se observa menor cantidad de productos comercializados hacia el final de la misma y una leve reducción en el número de operaciones comerciales para el 2010.

Sus productos “estrella” se asocian a los rubros de bienes primarios y productos petroquímicos y derivados del petróleo. Por otra parte, China y Brasil mantienen el predominio de envíos al exterior desde la aduana local, aunque la mayor variedad de mercancías exportadas se concentra en los países limítrofes de Argentina. ■

Perspectivas para la campaña agrícola regional

Las proyecciones muestran un rango esperado de producción de trigo, entre las 600 mil y las 930 mil toneladas en la campaña 2011-12, mientras que para la cebada cervecera entre las 330 mil y las 500 mil toneladas, lejos de la campaña anterior.

El valor de producción estimado para la cosecha fina regional se ubicaría en los u\$s 130 / 200 millones aproximadamente, cifras similares a las obtenidas en las campañas 2008-09 y 2009-2010, anticipándose menor nivel de actividad para la región.

En términos de área sembrada, se puede afirmar que la participación de los cultivos de cosecha fina en la superficie agrícola total se mantiene en el 60% desde hace 5 campañas, habiendo alcanzado cerca del 80% a principios de la década pasada.

La campaña agrícola de granos finos representa para la región un componente muy importante en la generación de ingresos y por consiguiente en el nivel de actividad económica. En la mayoría de los partidos del sudoeste bonaerense, la producción agrícola y en particular los cultivos de cosecha fina constituyen una de las principales actividades económicas, por lo que analizar su evolución y proyectar tendencias futuras permite anticipar efectos y prever posibles escenarios económicos para la región. Precisamente en estos conceptos de basa el objetivo del presente estudio.

Las políticas económicas de orden nacional bajo las cuales se ha desempeñado la producción agrícola regional durante los últimos 5 años, posicionan al sector en un punto de marcada fragilidad e inestabilidad económica. La factibilidad de la actividad agrícola depende entre otros factores, de la evolución climática y los precios internacionales, por lo tanto en una región donde el factor climático es muy errático, las probabilidades de obtener resultados negativos aumentan. Al mismo tiempo esta situación coexiste con un ciclo de precios internacionales favorable de carácter estructural, que a partir de la política tributaria y las continuas intervenciones ha sido desaprovechado por la región.

El escenario actual no es favorable, tanto desde el punto de vista productivo como en términos de cotizaciones internacionales. A lo largo del año 2011 los precios del trigo mantuvieron una tendencia bajista y se espera una importante reducción productiva a nivel regional como consecuencia del impacto climático. A este contexto se agregan las distorsiones comerciales que se mantienen inalterables desde hace cinco campañas, consolidando un contexto no muy alentador en uno de los sectores de mayor importancia económica a nivel regional. Por lo mencionado anteriormente se plantea como relevante considerar los posibles resultados de la campaña agrícola de granos finos a nivel regional, dado que difieren de los esperados al comienzo de la campaña analizada.

Montos de inversión

Por datos de informes sectoriales se estima para la campaña 2011/12 un crecimiento en la superficie sembrada con trigo y cebada cervecera a nivel regional respecto al ciclo previo, del 10% y 25% respectivamente. En valores absolutos totales esto

significa aproximadamente 900 mil hectáreas destinadas al trigo y 400 mil hectáreas a la cebada cervecera. En términos históricos la superficie destinada al trigo hasta la campaña 2008-09 había superado siempre el millón de hectáreas, desde hace 3 campañas este indicador no logra alcanzar esta superficie manteniéndose un 25% por debajo del promedio histórico, mientras que para el caso de la cebada cervecera la superficie sembrada es record, triplicando la media de las campañas precedentes.

A partir de los datos respecto a superficie sembrada se puede estimar la inversión realizada en la campaña 2011/12 de granos finos a nivel regional. Cada sistema de producción tiene sus diferentes variantes pero en promedio y considerando la siembra de trigo en campo propio, durante el ciclo 2011-12 el costo promedio a partir de publicaciones especializadas osciló en los 1000 pesos por hectárea. En base a lo expresado anteriormente se puede estimar que aproximadamente unos 900 millones de pesos se destinaron a la implantación de este cereal a nivel regional. Para el caso de la cebada cervecera el costo es aproximadamente un 5% superior al del trigo, es decir un valor cercano a los 1050 pesos por hectárea, por lo que en base a la superficie sembrada total, se destinaron 420 millones de pesos. Entre ambos cultivos la inversión total se estima en 1320 millones de pesos para la siembra de granos finos a nivel regional. Respecto al periodo anterior existió un incremento aproximado del 25% en los costos de siembra sin considerar los costos de cosecha y manteniendo la siembra en campo propio. Este dato a nivel regional, como se podrá apreciar más adelante en el presente análisis, terminará siendo determinante para definir el resultado económico de la campaña agrícola.

Indicadores agrícolas regionales: antecedentes y perfil productivo

A partir de los datos publicados en el Cuadro 1 respecto a los indicadores agrícolas históricos de la región, se pueden resumir los principales elementos referidos a los antecedentes y al perfil productivo:

Predominio de granos de cosecha fina en la producción agrícola total de la región durante los últimos años. A pesar de esto se observa una disminución en la participación total, dado que en la campaña 2002-03 se producían más de 8 toneladas de granos finos (trigo y cebada) por cada 10 toneladas totales, mientras que en la campaña 2010-11 se redujo a menos de 7 toneladas. Si bien existe una tendencia decreciente en términos de participación, el perfil productivo de la región no se ha visto modificado sustancialmente, producto de las limitaciones de clima y suelo que caracterizan a la zona considerada¹. No obstante esto, aunque no surge del cuadro citado, los partidos del norte de la región en estudio presentan un perfil más equilibrado entre granos de cosecha fina y gruesa, compensando el marcado perfil productor de granos finos de los del centro-sur.

En términos de área sembrada se puede afirmar que la participación de los cultivos de cosecha fina en la superficie agrícola total se mantiene en el 60% desde hace 5 campañas, habiendo alcanzado cerca del 80% a principios de la década pasada.

Respecto al rendimiento por hectárea la productividad es errática sin una clara tendencia en el periodo analizado. La variabilidad entre extremos es muy importante y el rinde medio muy bajo, con el consecuente riesgo de estar cerca del punto de indiferencia (en donde no se obtienen beneficios ni quebrantos).

¹ Los partidos considerados en el análisis son Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Cnel. Pringles, Cnel. Suárez, Cnel. Dorrego, Tornquist, Adolfo Alsina, Guaminí, Saavedra, Patagones, Villarino y Puan.

En conclusión la región se encuentra en una situación de estancamiento de todos los indicadores analizados, evidenciando una clara diferencia con otras regiones productoras de granos finos, en las que se comprueba un importante incremento en la productividad por hectárea.

Indicadores agrícolas históricos de la región - Cosecha fina

Cuadro 1

Período 2002-2011

Campaña	TRIGO			CEBADA			Prod. trigo + cebada / Prod. Total (%)	Sup. semb. trigo + cebada / Sup. semb. total (%)
	Producción (mill tn)	Sup. sembrada (mill ha)	Rendim. (tn/ha)	Producción (mill tn)	Sup. sembrada (mill ha)	Rendim. (tn/ha)		
2002-2003	2,83	1,43	2,03	0,24	0,11	2,25	81%	77%
2003-2004	2,54	1,32	1,77	0,39	0,14	2,10	77%	73%
2004-2005	3,30	1,41	2,32	0,36	0,13	2,73	75%	74%
2005-2006	1,38	1,22	1,16	0,19	0,11	1,76	63%	67%
2006-2007	1,94	1,09	1,71	0,33	0,12	2,41	65%	60%
2007-2008	2,15	1,06	2,09	0,49	0,13	3,30	63%	59%
2008-2009	1,00	1,01	1,15	0,39	0,22	1,76	68%	62%
2009-2010	0,51	0,75	1,09	0,24	0,21	0,94	42%	57%
2010-2011	1,97	0,80	2,28	0,98	0,31	2,47	68%	60%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Agricultura de la Nación

Proyecciones y factores que inciden sobre el resultado esperado de la próxima campaña

La superficie sembrada con granos finos a nivel regional para la campaña 2011-12 según estimaciones privadas², se ubicaría un 10% por encima de la campaña anterior en el caso del trigo y un 25% más que la precedente para la cebada cervecera. A partir de este dato, se plantean algunas proyecciones de escenarios productivos probables en base a ciertos supuestos de rendimiento y superficie cosechada que se detallan en el Cuadro 2.

²Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Se consideran distintos escenarios de rendimiento inferiores al promedio dado que las proyecciones anticipan un efecto negativo importante sobre el mismo como consecuencia del reducido nivel de precipitaciones que caracterizó al periodo de mayores requerimientos en los cultivos considerados. Lo mismo se supone para el caso de la superficie cosechada, dado que en caso de no cubrir los costos mínimos, la superficie sin cosechar será significativa.

En base a todo lo anterior los resultados muestran un rango esperado de producción para el trigo entre las 600 mil y las 930 mil toneladas, mientras que para la cebada cervecera entre las 330 mil y las 500 mil toneladas. Por lo que aún considerando la hipótesis de máxima, en donde se alcanzarían las 1,4 millones de toneladas entre ambos cultivos, el resultado se ubicaría muy distanciado de las 3 millones de toneladas producidas en la campaña anterior (Cuadro 1), volviendo a demostrar la importante variabilidad productiva que caracteriza a la región.

Escenarios productivos probables de la campaña agrícola regional - Cosecha fina

Campaña 2011-2012 - Datos en miles de tn

Rendimientos esperados / promedio histórico		Producción bajo diferentes hipótesis de sup. cosechada / total sembrado				
		60%	65%	70%	75%	80%
Trigo	65%	603	654	704	754	805
	70%	650	704	758	812	866
	75%	696	754	812	870	928
Cebada cervecera	65%	327	354	381	409	436
	70%	352	381	411	440	469
	75%	377	409	440	471	503

Fuente: CREEBBA

Pero el punto relevante en este análisis se asocia a los ingresos no obtenidos por el sector primario como consecuencia del reducido nivel de productividad esperado. En la campaña anterior a pesar de mantenerse las distorsiones comerciales que conservaron el diferencial entre el valor recibido por el sector productor y la verdadera capacidad de pago, los ingresos generados por la producción de granos finos a nivel regional alcanzaron una cifra cercana a los U\$S 500 millones, como se detalla en los datos del Cuadro 3. Se observa en el mismo cuadro, la evolución en el valor de la producción de las últimas 5 campañas. En este sentido a pesar de existir una tendencia estable en la superficie sembrada con ambos cultivos (Cuadro 1), el valor de la producción a precios de productor refleja niveles reducidos, como los alcanzados en las campañas 2008-09 y 2009-10.

Valor bruto de producción de la cosecha fina regional

Precios a productor promedio anual en mill u\$s - Período 2006/2011

Campaña	VBP
2006/07	353,4
2007/08	470
2008/09	188,6
2009/10	116,5
2010/11	493

Cuadro 3

Fuente: CREEBBA

Para la campaña 2011-12 respecto al valor de la producción, se espera un escenario similar al observado en las dos campañas citadas precedentemente. De la misma manera que se plantearon escenarios probables en términos productivos, se pueden estimar escenarios esperados respecto al valor de la producción bajo los mismos supuestos anteriores, considerando el valor que actualmente cotiza a cosecha (enero 2012) el trigo y en el caso de la cebada a partir de ciertas condiciones contractuales que ofrecen las empresas malteras.

Respetando estas premisas, se obtienen los valores expresados en el Cuadro 4 en donde el rango estimado probable para el valor de la producción de la cosecha fina regional, se ubicaría entre los U\$S 130 millones y los U\$S 200 millones aproximadamente, cifras similares a las obtenidas en las campañas 2008-09 y 2009-2010. Resultado que anticipa un contexto de menor nivel de actividad económica para la región.

Si comparamos esta cifra con la inversión realizada para sembrar ambos cultivos en la campaña actual, en donde se destinaron aproximadamente 1320 millones de pesos, se puede apreciar que a nivel global aún en el escenario de mayor valor de la producción esperado se obtendría un quebranto importante por lo detallado anteriormente. En valores absolutos el quebranto iría de los 775 millones de pesos a los 480 millones de pesos suponiendo un tipo de cambio actual de 4,3 \$/U\$S.

Es importante incorporar en este análisis un elemento que permitiría acortar este resultado negativo para la producción agrícola regional. Como consecuencia de las distorsiones existentes en la comercialización de trigo, el sector primario no recibe actualmente cerca de U\$S 40 por tonelada. Esta situación se repite hace 6 campañas y en cada una de ellas el diferencial fluctuó en valores cercanos a la cifra anterior. En caso de no existir este diferencial, el quebranto anterior se reduciría a un rango entre los 614 millones de pesos y los 234 millones de pesos. Continúa siendo significativo, pero menor al estimado anteriormente.

Ahora si en este análisis quitamos el derecho a la exportación que tributa el sector primario, el rango de quebranto para el sector productor fluctuaría entre perder 374 millones de pesos y obtener beneficios por 135 millones de pesos.

Cuadro 4

Valor bruto de producción de la cosecha fina regional: escenarios 2011-2012

A valores de enero 2012 - Precio a productor en millones de u\$s

Rendimientos esperados respecto al promedio histórico		VBP bajo diferentes hipótesis de superficie cosechada / Total sembrado				
		60%	65%	70%	75%	80%
Trigo	65%	84	92	99	106	113
	70%	91	99	106	114	121
	75%	97	106	114	122	130
Cebada cervecera	65%	42	46	50	53	57
	70%	46	50	53	57	61
	75%	49	53	57	61	65
Total trigo + cebada cervecera	65%	127	138	148	159	169
	70%	137	148	160	171	182
	75%	147	159	171	183	195

Fuente: CREEBBA

Conclusiones

Los escenarios proyectados que se muestran en el presente informe son evidentes. La cosecha de granos finos arrojará un saldo negativo y posiblemente no genere incentivos para la siembra de la próxima campaña. Se repetiría de esta manera el patrón errático que caracteriza a la región en base a la importante variabilidad productiva, aspecto que vuelve a demostrar la fragilidad que presenta gran parte de la zona analizada.

El resultado negativo no se termina en lo que dejaría de percibir solamente el sector primario. Al considerar el efecto multiplicador y como consecuencia del menor nivel de actividad económica en todos los eslabones de la cadena agrícola, el impacto se sentirá en gran parte de la economía regional. Sectores relacionados de manera indirecta con el sector agrícola sentirán el perjuicio originado en la actividad primaria.

Lamentablemente los resultados esperados a cosecha a esta altura del ciclo son muy distintos a los que se proyectaban a comienzos de la campaña 2011-12. En la región el rendimiento promedio es bajo y ante condiciones climáticas adversas el riesgo de no cubrir los costos mínimos, es alto. Si a este factor se le incorpora la intervención gubernamental en la comercialización de granos y su efecto sobre el precio que recibe el primer eslabón de la cadena, este riesgo se incrementa aún más. ■

Desarrollo de la industria transformadora plástica en Bahía Blanca

Hasta el momento, las posibilidades de Bahía Blanca para captar radicaciones de empresas transformadoras de sus materias primas han sido poco significativas.

Las ventajas actuales son: facilidad de abastecimiento de materia prima, terminal portuaria de contenedores y zona franca y confiabilidad en la provisión de insumos.

Las mayores chances estarán dadas para aquellos productos diferenciados de alto valor unitario, módulo de carga elevado y con posibilidades de exportación.

Desde la puesta en marcha del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca (CPBB), su impacto económico se ha centrado en la ampliación de empresas instaladas y la consolidación de relaciones con proveedores locales. El efecto de generación de nuevas industrias transformadoras a partir de los insumos producidos por el complejo todavía representa una materia pendiente dadas las expectativas creadas en la comunidad en el tiempo de su inauguración, años después reforzadas con la ampliación y arribo de nuevas empresas. El siguiente estudio se realiza con el propósito de dar respuesta a estos interrogantes y eventualmente diseñar líneas de acción para propiciar el desarrollo de un parque de industrias plásticas en las adyacencias del CPBB.

El trabajo fue financiado por la Asociación Industrial Química de Bahía Blanca (AIQBB). Sus resultados fueron presentados en las 6ª Jornadas de Actualización Petroquímica, realizadas en Bahía Blanca el 22 y 23 de septiembre del corriente y organizadas en conjunto por el Instituto Petroquímico Argentino (IPA) y AIQBB.

Los propósitos que guiaron el diseño del estudio fueron los siguientes: (1) detectar las posibles razones que impidieron el desarrollo de las empresas plásticas tras la puesta en marcha del CPBB; (2) evaluar las posibilidades de incentivar la radicación de nuevas empresas.

Para cumplir con estos propósitos, se trazó como objetivo general la determinación de los factores que han impedido e impiden el desarrollo de la industria transformadora plástica a partir de la producción de materias primas del CPBB: polietileno (PE) y policloruro de vinilo (PVC). El estudio requirió la realización de entrevistas personales con altos directivos de las principales empresas que conforman la cadena de producción y comercialización del PVC y PE.

El informe consta de cuatro secciones. La primera presenta una caracterización de las cadenas productivas de las materias primas producidas por el CPBB. Se analiza la distribución territorial de las empresas, sus principales productos y la magnitud y destino de los flujos de producción de PE y PVC despachados desde el CPBB.

La segunda sección presenta un análisis de los factores que determinaron la localización de las principales empresas procesadoras de PE y PVC. Entre varios

factores identificados, se considerarán en forma especial el impacto de los regímenes de promoción, la reducción de los costos de transporte por la proximidad del mercado de consumo y el tipo de empresa.

La tercera sección analiza cuales serían los factores que en la actualidad determinarían la selección de la ubicación de una nueva planta y, a partir de estas preferencias, las posibilidades de Bahía Blanca de captar nuevas radicaciones frente a otras localidades del país.

La cuarta sección finaliza con un resumen de los principales resultados y conclusiones.

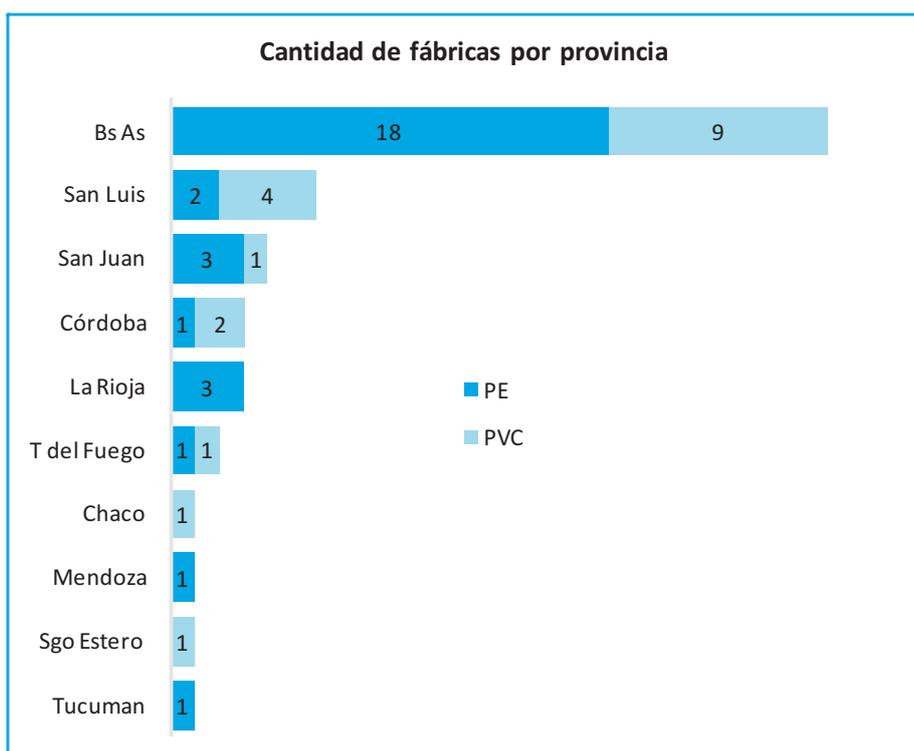
Caracterización de la cadena productiva del CPBB

La información disponible en los anuarios de la Cámara Argentina de la Industria Plástica, CAIP, permite realizar una evaluación de la situación actual de la industria en el país. Existen en la actualidad más de 2.800 empresas en el sector, en su mayoría de pequeña escala dado que algo del 70% posee entre 1 y 10 trabajadores mientras que cerca del 25 % emplea entre 11 y 50 personas.

Se aprecia una gran concentración territorial, especialmente en la región de la Ciudad de Buenos Aires y alrededores. De acuerdo a los registros, casi el 17% de los establecimientos se halla en la capital del país, mientras que más del 60% se ubica en los partidos del gran Buenos Aires. Esta distribución geográfica pone de manifiesto la importancia que tiene para esta clase de industria la ubicación cercana a los centros de consumo. De este modo se perfila como un factor de localización gravitante.

Los campos de aplicación de los productos plásticos son diversos, utilizándose cerca

Gráfico 1

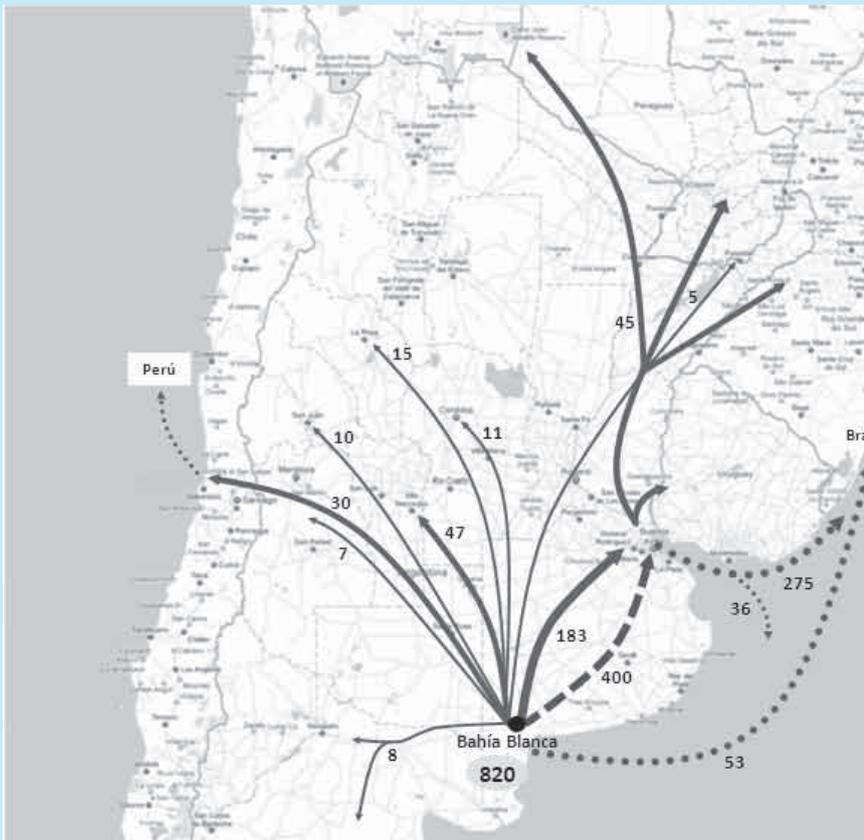


del 50% para la producción de envases y embalajes, el 13% en la industria de la construcción, el 10% en la industria eléctrica y electrónica y el 8% en la producción automotriz, siendo el resto distribuido en menores proporciones en el agro, muebles y decoración artículos de uso doméstico, etc.

Dado el interés de analizar las perspectivas de desarrollo de la transformación plástica en Bahía Blanca, se concentra el objetivo en el mercado del polietileno y el PVC, ambos productos elaborados localmente en el Complejo Petroquímico, estudiando en particular a los clientes principales de las empresas productoras. Se trata de un conjunto de 50 fábricas que se encuentran distribuidas en 10 provincias argentinas. En el Gráfico 1 puede observarse la localización de las mismas reafirmando el concepto de concentración comentado anteriormente, con 27 establecimientos ubicados en Buenos Aires. Puede señalarse, además, que luego comienza a aparecer cierta concentración en provincias donde se han implementado políticas de promoción industrial, como es el caso de San Luis, San Juan, La Rioja.

En Bahía Blanca, se producen anualmente algo de 840 mil toneladas de polietilenos y PVC que se distribuyen con diferentes destinos, tanto en el mercado interno como en el exterior. En el Esquema 1 se describen los flujos de distribución más significativos durante 2010. Tal como puede apreciarse, la mayor parte de la carga es despachada con destino a Buenos Aires, tanto por camión (180 mil toneladas) como por tren (400 mil toneladas). De esta carga, algo de 300 mil toneladas son consumidas allí mismo, mientras que el resto se re despacha hacia otros destinos, principalmente de exportación hacia países limítrofes como es el caso de Brasil (300 mil toneladas), Uruguay, Paraguay y Bolivia. También una proporción menor es enviada desde Buenos

Esquema 1



Resumen flujo de cargas 2010	
TOTALES	820
Exportaciones	366
Buenos Aires	314
Interior	140
- San Luis	47
- Tierra del Fuego	41
- Córdoba	11
- San Juan	10
- Mendoza	7
- Resto	24

Aires hacia el sur por vía marítima. Los envíos para exportación por vía marítima se complementan desde Bahía Blanca con aproximadamente 50 mil toneladas que salen para Brasil.

Además del importante tonelaje que va desde Bahía Blanca hacia el principal centro de consumo, hay también cargas que son enviadas hacia otras regiones. Aproximadamente 72 mil toneladas se dirigen hacia provincias promocionadas, de las cuales San Luis capta 47 mil, La Rioja 15 mil y San Juan 10 mil. También hay envíos a Córdoba (11 mil toneladas) y Mendoza (7 mil toneladas). Completa los despachos un envío de 30 mil toneladas para exportación desde Bahía Blanca a Perú por vía terrestre.

Factores de localización de la industria transformadora plástica

La investigación permite detectar los principales factores de localización de la industria plástica en general y también se analiza de modo pormenorizado a las fábricas que procesan polietileno y PVC buscando explicaciones para la configuración actual de ese segmento en particular.

Entre los factores identificados pueden mencionarse, sin imponer un orden de importancia, los regímenes de promoción, la estructura organizativa de las empresas, el momento de desarrollo de la industria en relación con la fundación del polo local y la proximidad a los mercados de consumo.

Regímenes de promoción

La influencia de los regímenes de promoción industrial sobre la configuración de la industria, no solo plástica sino en general, resulta innegable y es uno de los factores más frecuentemente esgrimidos al momento de explicar los motivos por los cuales hay tanta concentración geográfica de la industria, en regiones que por sus condiciones naturales difícilmente hubieran sido seleccionadas.

Usualmente, los regímenes de promoción basados en la ubicación geográfica señalan como objetivo el desarrollo de regiones distantes, otorgando diversos instrumentos de beneficio relacionados con diferentes cuestiones como por ejemplo beneficios fiscales, acceso a créditos diferenciales o alguna otra clase de incentivos.

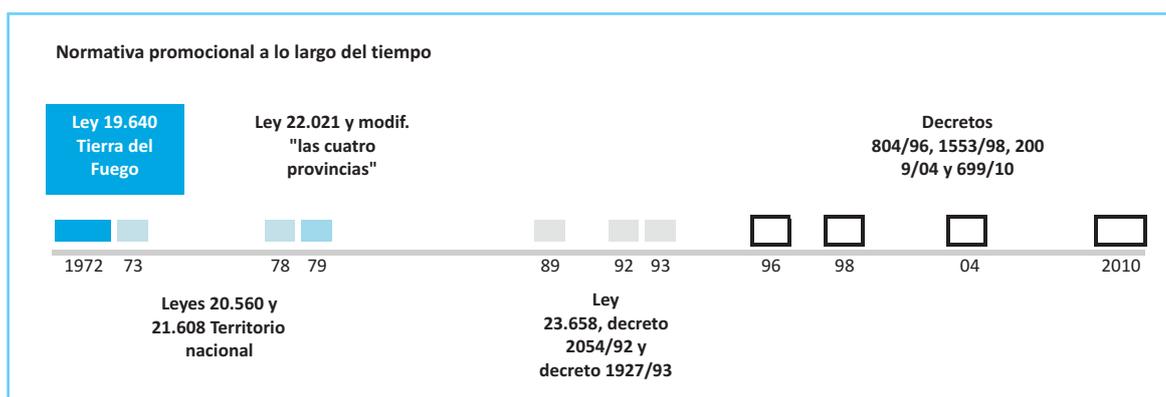
En lo que respecta al caso de la industria transformadora plástica, se puede organizar la normativa relevante (ver Esquema 2) en tres grandes grupos:

1. La ley 19.640 de 1972 y normas relacionadas, instrumento de promoción geográfica vinculado al territorio de Tierra del Fuego:
 - Régimen especial fiscal y aduanero.
 - Regula el tráfico comercial entre las diferentes áreas internas entre sí y las de estas con el Territorio Continental.
 - Decreto 1927/93 suspende la aprobación de nuevos proyectos para el régimen.
 - Posteriormente se hacen excepciones especificando claramente productos permitidos.

2. La ley 20.560 de 1973 posteriormente reemplazada por la ley 21.608 de 1978 de promoción industrial:
 - Propone exención y/o diferimiento de impuestos.
 - Establece un reglamento general de promoción. Cada región debe hacer su propio decreto de adhesión.
 - Articulado sumamente ambiguo que no explicita claramente los alcances de la promoción.
 - Los beneficios son muy cambiantes a lo largo del tiempo, de acuerdo a la situación fiscal de cada momento.
 - Se trata de un verdadero galimatías legal.

3. La ley 22.021 de 1979 y sus complementarias, de promoción geográfica para las provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan, comúnmente denominadas "las cuatro provincias":
 - Selectivas por tipo de actividad y por provincia.
 - Promoción industrial y no industrial.
 - La novedad es que delega a las provincias la autoridad de aplicación.
 - Beneficios promocionales para el proyecto y para el inversor.

Esquema 2



Todos estos instrumentos contribuyen a la radicación de fábricas de la industria plástica en las regiones promocionadas, independientemente de las condiciones de mercado o de los aspectos de eficiencia de cada momento del tiempo. Los instrumentos de promoción cambian el valor económico de distintas localizaciones, y estas distorsiones en el valor relativo de las alternativas responden a decisiones gubernamentales y no a cuestiones económicas.

Por otra parte, debe destacarse que, a las distorsiones en la asignación de recursos mencionadas anteriormente, todos los beneficios promocionales que se brindan tienen como consecuencia un costo fiscal que asume la sociedad en su conjunto, independientemente de su vínculo o no con las actividades promocionadas. Este aspecto, no menor, raramente es tenido en cuenta cuando se evalúan los efectos de los tratamientos diferenciales. De acuerdo a estimaciones del Ministerio de Economía de la Nación, estos tres regímenes descriptos más arriba generaron en 2010 un costo fiscal superior a los 3.500 millones de pesos, mientras que las previsiones para 2011 suponen una cifra cercana a los 4.200 millones de pesos, correspondiendo la mayor parte a la ley 19.640.

Debe destacarse que este costo es absorbido por el gobierno central dado que las promociones más significativas se relacionan con beneficios en obligaciones tributarias nacionales, tales como IVA e impuesto a las ganancias. Por ello, si la decisión de otorgamiento de los beneficios es provincial, existirá un incentivo por parte de los gobiernos subcentrales a ser más laxos al momento de seleccionar beneficiarios debido a que no asumen el costo de sus decisiones. La actuación de las provincias como autoridad de aplicación de algunos instrumentos operó en este sentido.

Considerando estas cuestiones, no deben sorprender los vaivenes a los que se han sometido los diferentes instrumentos de promoción a lo largo del tiempo. La proliferación de empresas y sectores promocionados que se observa en la década del 70 y la del 80 elevó notablemente la presión sobre las arcas gubernamentales. Esto, sumado a los desequilibrios fiscales del país especialmente sobre fines de los 80, lleva a implementar algunas medidas tendientes a evitar que nuevos proyectos se acojan a las leyes promocionales. Tan es así que a partir del año 1989 con la ley 23.658 y en los primeros años de la década del 90 con variadas normativas, se observan numerosos intentos por menguar las actividades promocionadas.

Junto a los Decretos 435/90, 1930/90, 1033/91 y 2054/92 se devolvió la autoridad de aplicación a la Nación, se realizó un “reempadronamiento” de las empresas promocionadas y se instrumentó el canje por bonos de crédito fiscal de los beneficios que, hasta entonces, eran exenciones o diferimientos de impuestos.

En general, aquellas empresas que ya estaban adheridas a algún régimen fueron respetadas, pero se implementaron cambios en la forma de apropiación de los beneficios, en los requisitos a cumplir para obtenerlos, en los trámites burocráticos exigidos. Adicionalmente, el decreto 1927/93 había suspendido la aprobación de nuevos proyectos para el régimen del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego. Todo ello perseguía el propósito de normalizar el funcionamiento del sistema y, en particular, el referido a las cuatro provincias.

Esta regularización estuvo vigente en los primeros años de la década del noventa. No obstante, cuando la coyuntura nacional estuvo más organizada habiendo salido de la crisis de fines de los 80, los impulsos hacia políticas de tratamientos diferenciales vuelven a surgir. Como es sabido, una vez que las promociones gubernamentales se instalan, resulta extremadamente complejo eliminarlas debido a la acción de aquellos grupos de interés que pretenden percibir las rentas que generan tales medidas discrecionales.

Frente a cierta estabilidad, mediante el decreto 804/96 se dio marcha atrás con los efectos de los decretos “normalizadores”, dando nuevos plazos para el cumplimiento por parte de los beneficiarios de sus obligaciones promocionales. Además, esta última norma, alargó el período de vigencia de los beneficios, que era de 15 años para los proyectos cuya fecha de inicio fuera anterior al 21/12/97 y hasta 2005 para los posteriores, llevándolos hasta el año 2012.

Los cambios posteriores al decreto 804/1996 han tenido que ver, al contrario del intento más ortodoxo de los primeros años de la década del 90, con una flexibilización y una extensión de los plazos de vigencia de los distintos sistemas promocionales: el del régimen del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (ley 19.640), el correspondiente a las Cuatro Provincias (ley 22.021) y el de la ley 21.608 que, con alguna excepción, tiene alcances en todo el país.

Actualmente, la situación en cada caso es:

1. El régimen del Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego. Actualmente vigente. El régimen se reforzó con el Decreto 916/2010 para la fabricación de computadoras portátiles.
2. La Ley 21.608: régimen general de promoción industrial. Fue prorrogada sucesivamente mediante diversos decretos para aquellas empresas que ya percibían los beneficios. El otorgamiento de nuevos beneficios se encuentra suspendido por la Ley 23.658.
3. El régimen de las cuatro provincias. No existían cupos fiscales para la aprobación de nuevos proyectos o ampliación o reorganización de los existentes en el caso de proyectos industriales en el marco de este régimen. No obstante, mediante el Decreto 699/2010 para el caso de los industriales se estableció una prórroga de beneficios y concesión de ampliaciones a proyectos existentes y nuevos beneficios sujetos a restricciones. En el caso de nuevos proyectos, la autoridad de aplicación podrá aprobarlos por un término máximo de dos años contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la presente medida, los que se encontrarán sujetos al cumplimiento de las siguientes condiciones para la aprobación de los proyectos y la consecuente asignación del cupo fiscal: a) limitación del beneficio al 40% de la masa salarial total del proyecto promovido; b) su aprobación por parte del Poder Ejecutivo Nacional; y c) deberá preverse la promoción de mecanismos tendientes a la generación de competencia.

Como conclusión, con respecto a los regímenes de promoción argentinos puede decirse que:

- Se trata de una normativa sumamente confusa e intrincada.
- Impone beneficios fiscales y en algunos casos arancelarios.
- Establece reglas de juego cambiantes para las empresas que se acogen, lo que se traduce en un alto grado de incertidumbre: las empresas promocionadas no tienen certeza acerca de su corriente de beneficios futuros en relación con los regímenes.
- Siempre está presente algún grado de discrecionalidad por parte de autoridad de aplicación para el otorgamiento de los beneficios a los proyectos.
- Las empresas beneficiarias tienen requisitos que cumplir y a lo largo del tiempo este cumplimiento ha sido fluctuante.
- Genera alto costo fiscal y fuertes distorsiones en los incentivos de empresarios y de gobiernos provinciales.
- Los beneficios para las empresas pueden diluirse por la excesiva burocratización de los procedimientos, los efectos de la inflación y los permanentes cambios en reglas de juego.
- Los horizontes actuales son: año 2023 para los proyectos promovidos por la Ley 19.640 y 2027 para los escapes del Decreto 699/10.
- Si bien los beneficios de empresas ya instaladas permanecen, las posibilidades de radicación de nuevas empresas en zonas promocionadas son erráticas.

Estructura organizativa de las empresas

Resulta interesante explorar la posible relación entre la forma de organización o de dirección de las empresas y las decisiones de localización. Al estudiar la configuración del grupo de clientes principales de las petroquímicas locales productoras de polietilenos y PVC, se pueden diferenciar dos grupos:

1. El de empresas con origen de tipo familiar, que han logrado consolidarse a lo largo del tiempo en su sector, se han expandido en incluso diversificado hacia diferentes rubros plásticos, con una o más fábricas y más de una generación de la familia original dedicada a la actividad. En general, en estos casos, la dirección de la empresa sigue en manos de la familia, es decir que hay una participación activa de los mismos propietarios. Para comodidad en la escritura se denominan “empresas familiares consolidadas”.
2. Otro grupo formado por empresas de tipo corporativo o multinacional, cuyo origen no responde a un emprendimiento nacional, suelen tener actividad en más de un país, con más de una fábrica, las decisiones están separadas de la propiedad de la empresa (por ejemplo en sociedades por acciones donde hay un directorio que toma las decisiones). Se denominan “empresas corporativas multinacionales”.

La forma en que estos dos grupos toman sus decisiones de localización difieren, por lo que analizar la composición dentro del grupo de clientes principales de las petroquímicas puede arrojar luz acerca de los posibles obstáculos o dificultades para que se instalen en Bahía Blanca.

El grupo de empresas familiares consolidadas, normalmente se instala en el lugar de residencia de sus fundadores. Suelen surgir como emprendimientos pequeños, aprovechando alguna oportunidad del momento o por innovación en sus creadores. Por tal motivo, la radicación inicial suele estar cerca del consumo, donde las oportunidades estimulan a las ideas, o bien en cualquier otro lugar del territorio.

No necesariamente, en este tipo de empresas, la localización está influida por los menores costos de producción o una inversión requerida menor. No se realizan estudios de localización, al contrario de lo que se observa en el grupo de empresas corporativas.

Una vez que estas empresas familiares se localizan y se consolidan, resulta sumamente complejo atraerlas hacia otras ubicaciones porque, por su estructura, tienen barreras para la relocalización. Cuando las empresas están funcionando, una decisión de migración hacia otras regiones enfrenta a sus propietarios a barreras de tipo emocional (afinidad con su lugar de origen, vínculo con la comunidad e imagen a lo largo del tiempo) debido a que como son los mismos propietarios quienes administran las empresas, si se mudaran sufrirían desarraigo. En otras palabras, comienzan intervenir factores no económicos (cuál de los socios se muda y traslada a su familia, cómo son las condiciones de vida en el nuevo lugar, etc.). Esta cuestión podría resolverse si delegaran el mando en terceros. Nuevamente, por su idiosincrasia, son reticentes a este tipo de acciones.

Por el contrario, el grupo de empresas corporativas presenta una dinámica diferente. Sus decisiones de localización se basan más firmemente en la ecuación económica. En caso de relocalización de prepara a las personas que llevarían adelante el negocio en el nuevo lugar, el mando es delegado.

En el Cuadro 1 se caracteriza a las principales clientes de polietilenos y PVC de acuerdo a su estructura organizativa. De su lectura surge el claro predominio de empresas de tipo familiar, con un porcentaje cercano al 70% para el total del grupo, proporción que se mantiene para los segmentos polietileno y PVC.

En resumen cabe pensar que, por el predominio de empresas familiares, la

Cantidad de fábricas según tipo de empresa y materia prima utilizada

Producto	Corporativas		Familiares consolidadas		Total	
POLIETILENO	10	33%	20	67%	30	100%
PVC	6	32%	13	68%	19	100%
TOTAL	16	33%	33	67%	49	100%

localización podría estar influida por el lugar de residencia de los fundadores, que es un factor aleatorio o cuya probabilidad en principio estaría asociada directamente con el tamaño de población. Si surgieran empresarios innovadores bien informados que descubrieran que les convendría abrir su fábrica en otro lugar, se les presentarían importantes barreras para “quedarse” en el lugar de origen. Por las mismas razones, si surge la oportunidad de expandirse, pesaría mucho la opción de ampliar las instalaciones existentes frente a la alternativa de abrir una fábrica en otro lugar.

Desarrollo de la industria anterior a la puesta en marcha del complejo petroquímico local

Otra hipótesis relacionada con las posibilidades locales de atraer empresas de la industria plástica tiene que ver con el momento de desarrollo de esta actividad y la puesta en marcha del polo petroquímico bahiense.

Se fija como fecha de inicio de actividades del complejo local al año 1981. Si bien hubo todo un proceso previo, en ese año comienza la producción de polietileno y posteriormente, en 1986 se inicia la elaboración de PVC.

En el Cuadro 2 se divide a las principales clientas de las petroquímicas locales en función de su fecha de fundación, es decir si surgen antes o después de 1981. Allí puede observarse con claridad que el 30% de las fábricas tenían fijada su localización antes de la puesta en funcionamiento del polo local. Si además se clasifican según su organización, queda claro que este rasgo se profundiza en el caso de las empresas familiares. Por las razones mencionadas anteriormente, resulta difícil pensar en la relocalización de estas empresas hacia Bahía Blanca al inaugurarse el polo local.

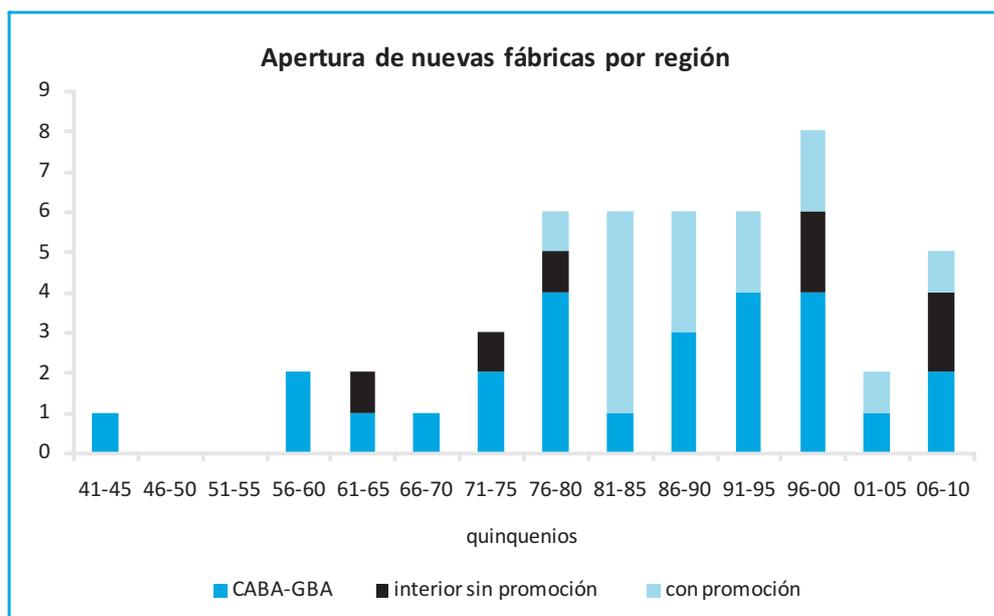
Para observar un poco más en detalle la evolución del sector de acuerdo a la apertura de fábricas en distintas zonas del país, se presenta el Gráfico 2 en el que se ve la

Cantidad de fábricas según año de fundación

	Corporativas	Familiares	Total
Anterior a 1981	3	12	15
	20%	80%	100%
Posterior a 1981	13	21	34
	38%	62%	100%
Total	16	33	49
	33%	67%	100%

evolución por quinquenios según la puesta en marcha de los establecimientos actuales. Hasta mediados de la década del 70, el desarrollo medido en apertura de nuevas fábricas resultaba “lento”, predominando Buenos Aires como principal localización. El crecimiento se intensifica a partir de mediados de la década del 70 hasta fines de los 90. Como se menciona en la sección referida a los regímenes promocionales auge de las zonas beneficiadas llega en la primera mitad de la década del 80, luego sigue pero Buenos Aires recupera su predominio. El ritmo de apertura de nuevas fábricas decae después de la crisis de 2001 y recuperándose en los últimos 5 años, con cierto resurgimiento de zonas en el interior no beneficiadas con promociones.

Gráfico 2



Proximidad al mercado de consumo

Es conocido que las empresas de la industria plástica en general tienden a ubicarse en cercanías del mercado para abaratar el costo de transporte total dado que el flete de la materia prima es menor que el del producto final. Para corroborar esta hipótesis se plantearon dos casos sencillos, la producción de caños de PVC y compuestos de polietileno. En ambos, se consideraron tres posibles ubicaciones de la planta de producción: Buenos Aires, San Luís y Bahía Blanca y se supuso que, por un lado, el mercado de consumo se concentra en su totalidad en Buenos Aires (Ciudad Autónoma y conurbano) y por otro, el abastecimiento de materia prima (PVC y PE) procede en su totalidad de las plantas del CPBB¹. Para simplificar el análisis se recurrió a un conjunto de supuestos auxiliares que se detallan a continuación: (a) el volumen de producción es de 1.000 toneladas, (b) la producción de la materia prima y el producto final se realiza en camión, contratándose bodega completa para un solo cliente, (c) no se toma en cuenta los fletes “locales” de materias primas y productos finales, dado que tendrían poco peso en la estructura de costos de transporte totales y no ofrecería grandes diferencias en distintas ubicaciones, (d) la capacidad máxima de transporte por camión es de 28 toneladas y el flete es de \$5,15 por kilómetro (julio 2011).

Como se se al  antes, los principales objetivos del análisis fueron, por un lado determinar el costo total de transporte conformado por el flete de la materia prima y el producto final, en las tres ubicaciones posibles, tanto para la producción de caños de PVC como de compuestos de PE. Una vez realizada la comparación de

¹ Para la producción caños de PVC, se supuso que las cargas proceden de San Juan y los aditivos son importados a través del puerto de Buenos Aires.

costos para cada caso, se analizó como se modifica el resultado antes cambios de los principales supuestos. El resultado es determinado por tres variables: (a) distancias desde la planta hasta el punto de abastecimiento de la materia prima y al mercado de consumo; (b) módulo de carga: toneladas transportadas del producto en camión con capacidad máxima de 28 toneladas, (c) relación insumo – producto: requerimientos de materias primas e insumos medidos en toneladas por cada tonelada de producto final.

Como datos complementarios del problema, se contaba con la siguiente información: (a) los módulos de cargas son de 26 toneladas para el PVC y de 10 toneladas para los caños de PVC, (b) los módulos de carga para el compuesto de PE y el PE son iguales, 26 toneladas; (c) por cada tonelada de caño, el 75% es PVC, el 25% restante son cargas y aditivos; (d) por cada tonelada de compuesto, el 95% es polietileno.

El Gráfico 3, resume los resultados obtenidos. Para caños de PVC, por cada peso gastado en flete total de una planta localizada en Buenos Aires, se gastaría \$2,7 si estuviera en Bahía Blanca y \$3,9 en San Luis. Para compuestos, se encuentran leves diferencias entre Buenos Aires y Bahía Blanca (10% más costoso), en tanto que San Luis el flete resultaría sustancialmente superior (160% más costoso que Buenos Aires).

A continuación se analizó el efecto sobre estos resultados generados por cambios en los principales supuestos. El Gráfico 4 muestra para el caso de caños de PVC, como cambian los ahorros de costos de transporte de Buenos Aires con respecto a Bahía Blanca si se cambias el costo de transporte automotor por kilómetro recorrido (CB=5,2), el módulo de carga de los caños (CB=10) y la relación técnica de tonelada de PVC por tonelada de producto final (CB=75%)². El eje vertical muestra el porcentaje de ahorro con respecto a Bahía Blanca, si la planta se localiza en Buenos Aires. Dado que el costo total de transporte en Bahía Blanca sería mayor, el ahorro es negativo (representa un desahorro). El eje horizontal refleja cambios porcentuales con respecto al valor de las variables en el caso inicial³. Por ejemplo, si el módulo de carga de los caños se incrementa un 50% (15 toneladas por camión), disminuiría el desahorro de Bahía Blanca con respecto a Buenos Aires.

²Para la producción caños de PVC, se supuso que las cargas proceden de San Juan y los aditivos son importados a través del puerto de Buenos Aires.

³Las cifras entre para paréntesis se refieren a la situación inicial, también denominada Caso Base.

Notar que cuando la diferencia es nula, se está en la situación inicial de -60%.

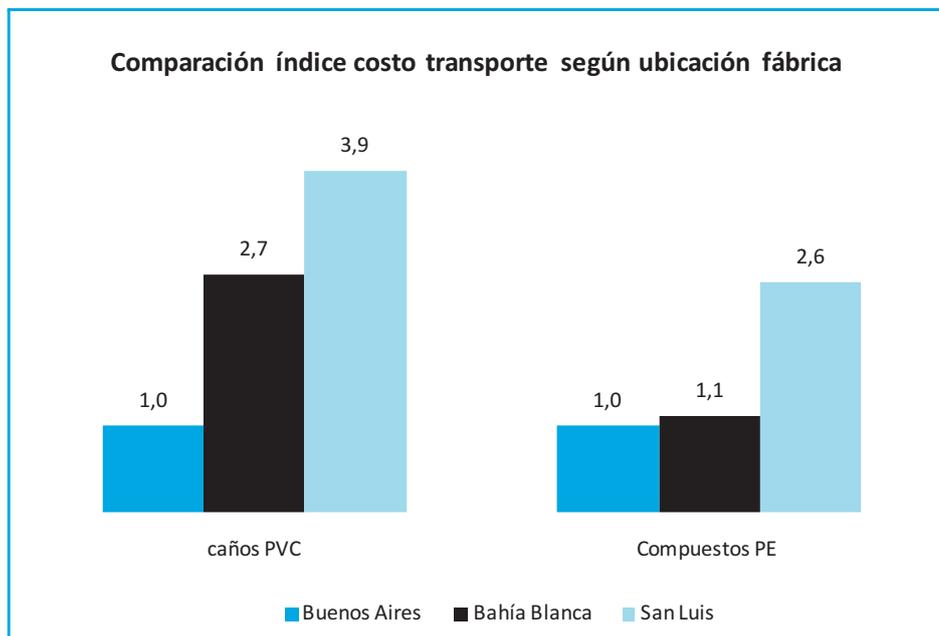
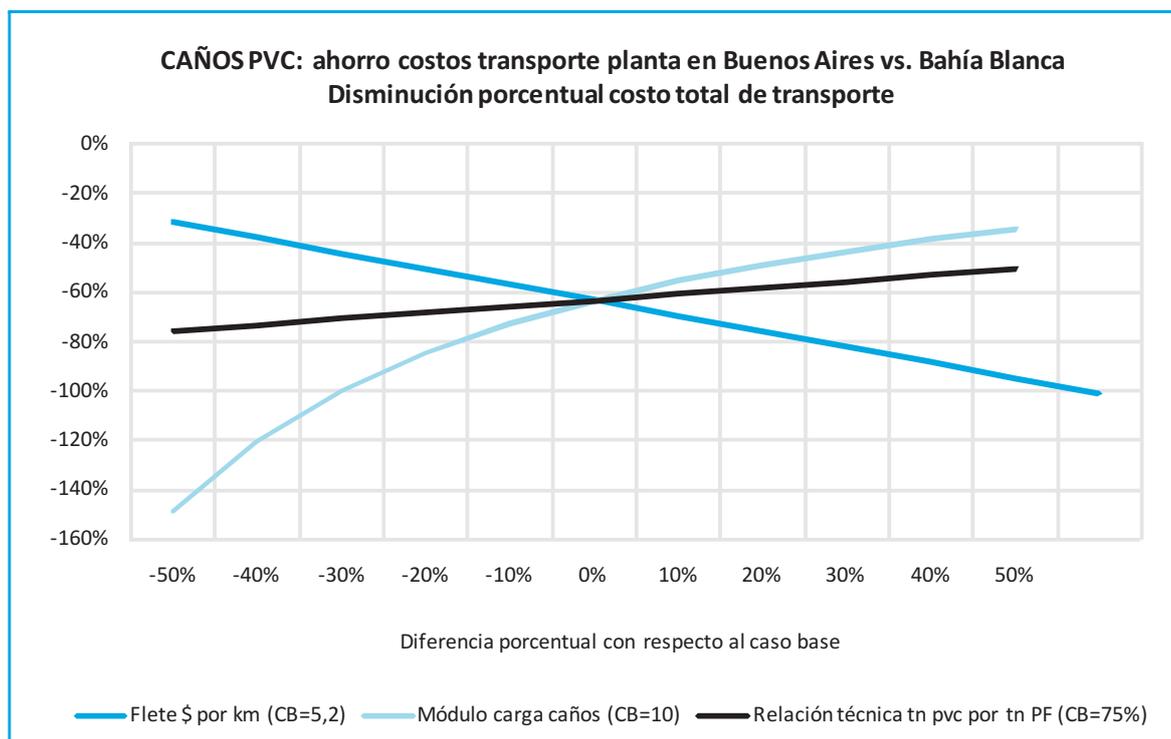


Gráfico 3

Gráfico 4



Del gráfico cabe resultar los siguientes resultados: (a) la variable que más afecta el flete total de acuerdo a la ubicación de la planta es el módulo de carga y en segundo lugar; (b) cambios importantes en la relación técnica entre PVC y caños no determinan grandes variaciones en la diferencias de fletes según la localización de la planta; (c) a mayor módulo de carga del producto final (más tonelada de caño por camión) y mayor contenido de PVC en el producto final, menor es la desventaja en flete de Bahía Blanca; (d) a mayor flete por kilómetro, mayor es la desventaja en flete de Bahía Blanca; (e) para un rango muy amplio de variaciones en las condiciones del problema (flete, módulo de carga, relación técnica), no se revierte el resultado principal, una planta de caños de PVC Bahía Blanca presentaría una desventaja en flete con respecto a Buenos Aires.

Si se hiciera el mismo análisis comparando las diferencias de flete de San Luis con respecto a Bahía Blanca, se invertiría el efecto de las variables. El menor flete de Bahía Blanca se ve disminuido si aumenta el módulo de carga del producto final (caño PVC), si disminuye el costo de transporte automotor y el contenido de PVC en el producto final.

La explicación consiste en que Bahía Blanca presenta una ventaja a San Luis porque el trayecto a recorrer entre la fuente de aprovisionamiento de materia prima (CPBB) y el mercado (Buenos Aires) es menor.

Como conclusión del análisis relacionado con la importancia de la cercanía al mercado de consumo, se puede destacar las siguientes ideas:

- En general, Buenos Aires presenta ventajas con respecto a Bahía Blanca aún cuando la materia prima provenga en su mayor parte del CPBB; en tanto que la ciudad contaría con ventajas en flete con respecto a otras localizaciones del interior (San Luis).

- La diferencia en costos en transporte de acuerdo a la localización de la planta pueden o no ser significativos de acuerdo a las características del producto final.
- Estas diferencias, si surgen, se relacionan con la relación entre módulo de carga del producto final y sus materias primas e insumos, y en menor medida, con el flete de transporte terrestre.
- Si crece el consumo en el interior (o lo que es lo mismo, disminuye la concentración del consumo en Buenos Aires), se diluye la ventaja en flete de Buenos Aires frente a otras opciones del interior.
- Para regiones más distantes que San Luis al eje Bahía Blanca – Buenos Aires, se acentuarían las desventajas en flete (por lo tanto, se refuerzan las conclusiones anteriores).
- Todo lo que tienda a abaratar la relación entre flete de materia prima con respecto al flete del producto final, tiende a reforzar la ventaja en flete de Buenos Aires. En la práctica, esto podría suceder por dos razones: (a) porque el productor de la materia prima principal no hace diferencias de precios según el punto de entrega de la mercadería (es decir, el precio incluye el servicio de entrega en el establecimiento del comprador), (b) porque los productores de materias primas generalmente acceden a fletes muy competitivos con respecto a sus clientes, debido a su mayor escala y la mejor organización de la cadena logística.

Otros factores que han influido sobre la localización

Además de los factores de localización hasta ahora señalados, las entrevistas realizadas con los principales referentes de la actividad permitieron identificar otros que contribuyen a elaborar una explicación más amplia del problema:

- a. Concentración de la industria. La industria transformadora del PVC y PE presenta una fuerte concentración de la producción. Las empresas más destacadas de la actividad han ido consolidando su posición dominante con el transcurso del tiempo y por ello, el sector no se caracteriza por una alta rotación en el grupo de principales empresas, y esto facilita que el patrón de localización no presente cambios significativos a lo largo del tiempo.
- b. Tecnología de producción. El procesamiento a partir del PVC como materia prima requiere un eslabón intermedio consistente en la elaboración del compuesto a efectos de que el producto adquiera ciertas características físicas tales como cierto grado de flexibilidad y/o color. Por ello, entre los principales clientes del PVC elaborada en el CPBB, se encuentran empresas elaboradoras de compuestos para aplicar en procesos de producción propios y para terceros (cables, perfiles, tubos, mangueras, envases). En la Argentina, estas empresas se han ubicado en zonas promocionadas o en el mercado de consumo. En este último caso, por atender una demanda diversas (requerimiento de distintos tipos de compuestos) y atomizada (predominio de empresas medianas). En consecuencia, debido a la tecnología de producción, la proximidad a la fuente de provisión de PVC no representa ventajas, excepto si se tratará de una planta de elaboración de compuestos.
- c. Proximidad a puerto de contenedores. Si bien el consumo interno es el principal mercado de la industria transformadora plástica, un número considerable de

empresas son exportadoras. Por otra parte, la industria local requiere la provisión de insumos importados. La mayor parte de estas operaciones de comercio exterior se realizan en contenedores. El servicio de transporte de contenedores en Argentina históricamente se ha concentrado en los puertos de Buenos Aires, significándole una gran ventaja sobre el interior del país para la localización de industrias con abastecimiento de insumos importados y/o exportación de manufacturas. En el caso de la industria plástica, dado que la oferta nacional de materia prima de PE y PVC se concentra en el CPBB, la cercanía a puerto da opción a otras fuentes de abastecimiento en caso de surgir complicaciones en la compra a los proveedores locales.

- d. Obras públicas. En casos puntuales, se ha detectado empresas que decidieron su instalación en un determinado sitio como resultado de la realización de una gran obra pública.

Posibilidades actuales de radicación de industrias procesadoras en Bahía Blanca

Hasta este punto, el estudio realizó una evaluación de factores que determinarían la actual distribución geográfica de establecimientos de la industria plástica. La siguiente sección analiza las perspectivas de cambios en la configuración territorial de la industria, y en particular, las posibilidades de instalación de fábricas en Bahía Blanca y su región. Con estos propósitos, el resto del trabajo desarrolla dos puntos. En primer lugar, se presenta un marco conceptual simple para explicar las posibles vías de cambio en la estructura de la industria, poniendo especial énfasis en aquellas situaciones que conduzcan a la construcción de nuevas fábricas. En segundo lugar, se realiza una evaluación preliminar sobre las ventajas y desventajas de Bahía Blanca como área de radicación de industrias plásticas, a partir de una comparación con otras regiones en torno a determinantes de la localización de plantas en la industria plástica.

En el futuro, los cambios en la estructura de la industria plástica podrían estar asociados a las empresas actuales y/o al arribo de nuevas empresas. Empezando por estas últimas, la instalación de nuevas empresas podría estar generada por fusiones y/o adquisiciones de empresas actuales o bien por inversores locales o del exterior para construir y poner en marcha una nueva fábrica. En este caso, cabría diferenciar el ingreso para ampliar la producción existente (nuevos competidores) de los ingresos para el desarrollo de nuevos productos en la industria por la vía de innovación y/o sustitución de importaciones.

Por el lado de las empresas actuales, éstas podrían generar cambios en la estructura de la industria por alguna de las siguientes vías:

- a. reconversiones, fusiones y/o cierres de plantas,
- b. ampliación capacidad productiva de plantas actuales,
- c. apertura de nuevas fábricas,
- d. relocalización, aspecto en el que resulta conveniente diferenciar dos casos: i) relocalizaciones inducidas por cambios en el régimen de promoción, sea hacia zonas promocionadas para buscar beneficios promocionales, o desde zonas promocionadas por la pérdida o disminución del beneficio de la promoción; ii) relocalizaciones inducidas por cambios en los niveles de competitividad de

áreas, sean “abandonos” de regiones no competitivas o “arribos” a regiones con oportunidad de generar ventajas competitivas

Dado que el foco del análisis esta puesto en la búsqueda de factores que pueden impulsar la instalación de nuevas fábricas, de los casos antes señalados, interesa considerar las posibilidades de apertura de nuevas fábricas tanto si se tratará de empresas nuevas como existentes, así como la relocalización de fábricas. El Cuadro 3 explora para cada una de estas alternativas, diferencia situaciones “factibles” considerando el contexto actual de la industria que podría impactar sobre la posibilidad de se radiquen o no nuevas fábricas de la industria plástica.

Cuadro 3

	AUMENTA POSIBILIDADES DE RADICACIÓN	REDUCE POSIBILIDADES DE RADICACIÓN
RELOCALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Dilución beneficios regímenes promocionales - Disminución costo de transporte terrestre - Nuevas opciones transporte marítimo de contenedores 	<ul style="list-style-type: none"> - Barreras a la relocalización de empresas familiares - Alto costo financiero de relocalización
NUEVAS FÁBRICAS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento en el ritmo de innovaciones de producto/mercado - Desarrollo de producciones con alto valor agregado - Mayores costos por congestionamiento CABA-GBA 	<ul style="list-style-type: none"> - Alta capacidad instalada en la industria doméstica y fuerte dependencia del mercado de Brasil - Desaceleración del crecimiento del PIB Argentina y Brasil - Devaluación del real frente al peso - Bajo nivel de inversión extranjera en el país - Mayor concentración de la industria por economías de escala

Entre los factores que podrían propiciar un escenario con la apertura de nuevas fábricas se destacan los siguientes:

- a. Dilución beneficios de regímenes promocionales, por ejemplo, por finalización del régimen o su interrupción por restricción de recursos fiscales.
- b. Dificultad de acceso a regímenes de promoción para empresas fuera del régimen aún cuando estos sigan para las empresas beneficiarias.
- c. Disminución del costo de transporte terrestre, dado que potenciaría las posibilidades de competir de las zonas alejadas del principal mercado consumidor (Ciudad de Buenos Aires y conurbano).
- d. Desarrollo de nuevas opciones de servicios de transporte marítimo de contenedores, facilitaría la relocalización de empresas en Buenos Aires.
- e. Aumento en el ritmo de innovaciones en la industria.

- f. Desarrollo de la cadena productivo con el aumento de producción de plásticos de mayor contenido de valor agregado.

Con relación a factores que reducirían las posibilidades de radicación de nuevas plantas cabe mencionar:

- a. Barreras a la relocalización de empresas familiares, que podrían ser emocionales (arraigo a lugar de residencia de los dueños), organizativos (reticencia a delegar la gestión en personal contratado), o financieros (dificultad de acceso al crédito para financiar el traslado de las instalaciones de producción).
- b. El riesgo para nuevos proyectos generado por el alto nivel de capacidad instalada de la industria y su fuerte dependencia de la demanda de Brasil, que podría disminuir en forma brusca por la desaceleración de su PBI o bien por una depreciación del real frente al peso.
- c. El alto grado de concentración de la industria generado por economía de escala, y que acentúa el riesgo de una fuerte competencia para potenciales ingresantes.
- d. El bajo nivel de inversiones extranjeras directas en el país.

Los posibles escenarios en torno a la instalación de nuevas fábricas de la industria plástica se asocian con el peso que en el futuro adquieran cada una de las situaciones antes comentadas. Para finalizar, si se consolidará el escenario con radicaciones de nuevas plantas, cabe analizar las posibilidades de Bahía Blanca de captar algunos de estos eventuales emprendimientos. Con este objetivo, se realizó una evaluación preliminar sencilla de Bahía Blanca y otras localidades del país en torno a diversos aspectos que inciden en las decisiones de localización. Para ello, se realizaron consultas a destacadas empresas con plantas en cada uno de los lugares seleccionados: Pilar (GBA), San Luis, Tierra del Fuego y Bahía Blanca. El Cuadro 4 resume los resultados obtenidos para cada localidad. Para cada uno de los aspectos, el tono oscuro significa que se trata de un problema, el tono intermedio que podría llegar a representar un problema, y el tono claro que no presenta dificultades actualmente.

El régimen de promoción fiscal representa un problema aún en zonas beneficiadas con el mismo, dado que el resulta prácticamente inaccesible para nuevas empresas. San Luis presenta alguna ventajas pero transitorias por cuanto las posibilidades de acceder al régimen se mantendría durante el 2012.

La facilidad de acceso a clientes no es un problema en general para estas empresas. No obstante, Buenos Aires goza de una ventaja con respecto al resto.

La facilidad de acceso al puerto es excelente tanto en Tierra del Fuego como en Bahía Blanca. En Buenos Aires, hay facilidades de acceso pero pueden presentarse dificultades por la congestión de tránsito.

Bahía Blanca al igual que Pilar tienen acceso a proveedores de servicios confiables y personal con buena capacitación. En el caso de Bahía Blanca, esta situación se explica por las demandas generadas por las empresas del Complejo Petroquímico, a partir del cual se ha desarrollado una red de proveedores con servicios de alta calidad y vínculos con las universidades y centros de investigación.

De modo similar, si bien ninguna de las empresas manifiesta enfrentar dificultades en el aprovisionamiento de materia prima, resulta indiscutible que nuevas empresas

Cuadro 4

ASPECTO	PILAR	SAN LUIS	T. FUEGO	B. BLANCA
Beneficios promoción fiscal	■	■	■	■
Facilidad acceso a clientes	■	■	■	■
Facilidad acceso a puerto	■	■	■	■
Acceso a proveedores de servicios confiables	■	■	■	■
Acceso a proveedores de materias primas	■	■	■	■
Disponibilidad infraestructura servicios: transporte, energía	■	■	■	■
Productividad personal: calificación, cultura trabajo	■	■	■	■
Disponibilidad de espacios para radicaciones	■	■	■	■
Grado inseguridad	■	■	■	■
Presión salarial / Conflictividad gremial	■	■	■	■
Movilidad empleo	■	■	■	■

transformadoras localizadas en zonas adyacentes al CPBB enfrentarían oportunidades de mejoras en el suministro que no podrían replicarse en otras localidades.

Las desventajas de Buenos Aires se asociarían a la disponibilidad de espacios para nuevas radicaciones (alto costo del suelo en Pilar), el mayor grado de inseguridad así como la presión salarial y la dificultad de retención del personal. Cabe señalar que la conflictividad y presión salarial también representa una dificultad en Tierra del Fuego, y en menor medida, en Bahía Blanca. En el caso de Tierra del Fuego, los problemas surgen por el alto nivel de salarios pagados por otras industrias promocionadas y la difícil convivencia entre trabajadores de distintas procedencias. En Bahía Blanca, las negociaciones salariales se pueden complicar por la pretensión de replicar el convenio de los trabajadores de la industria petroquímica local.

Como se puede observar, excepto por la facilidad de acceso a clientes, en la medida que se diluyan los beneficios del régimen de promoción, Bahía Blanca estaría bien posicionada para captar nuevas inversiones con respecto a otras localidades del país, por cuanto no habría mayores restricciones en la provisión de recursos demandados por este tipo de industrias.

Conclusiones

Como cierre del trabajo, se presentan algunas conclusiones en torno a los dos interrogantes principales que guiaron el diseño del estudio.

El primer interrogante era: ¿cuáles fueron las posibles razones por las que no se radicaron empresas plásticas tras la puesta en marcha del CPBB? En relación a esta pregunta cabe señalar:

- El régimen de promoción fiscal que favoreció a algunas provincias argentinas y la proximidad a clientes por la gran concentración del mercado en la ciudad de

Buenos Aires y el conurbano, son los principales factores pero no los únicos. El trabajo permitió identificar otros factores complementarios.

- Una parte considerable de las empresas que dominan la industria transformadora procesadora de PVC y PE ya se encontraban en funcionamiento antes de la puesta en marcha de las plantas en Bahía Blanca.
- En un número significativo de casos, la localización de la fábrica sencillamente se puede explicar por haber sido el lugar de residencia de su fundador. Se trataba de empresas familiares con el tiempo se fueron consolidando y ampliando sus instalaciones de producción en forma gradual.
- La relocalización de plantas encontró numerosas barreras, en modo particular en empresas familiares que son los que han predominado en la cadena productiva del PE y en menor medida en el PVC.
- Después de Buenos Aires, Brasil ha sido el principal destino de exportación, disminuyendo las posibilidades de Bahía Blanca frente a otras localizaciones en la franja central del país.
- La ventaja en proximidad a la fuente de materia prima (PVC y PE) fue contrarrestada en parte por el alto grado de eficiencia en la organización de la cadena logística de las empresas del CPBB.
- El número de empresas transformadoras destacadas que no se han radicado en Buenos Aires y su entorno o en zonas con regímenes de promoción fue escaso. Estos casos puntuales obedecieron a factores específicos, como por ejemplo, la reconversión de establecimientos productivos en Córdoba.

Por todo lo señalado, considerando las características del mercado y marco institucional de la industria plástica en todo el período posterior a la puesta en marcha del Complejo Petroquímico, las posibilidades de Bahía Blanca para captar radicaciones de empresas transformadoras de sus materias primas han sido poco significativas. La ciudad se encontró en desventaja para competir con otras zonas mejor posicionadas. Cabe señalar que este resultado en buena medida fue generado por la centralización de la actividad económica y de las decisiones políticas que caracterizó el desarrollo argentino de las últimas décadas.

El segundo interrogante se relaciona con el futuro, ¿Qué posibilidades se presentan a Bahía Blanca para la radicación de nuevas empresas de la industria plástica transformadora? La investigación aporta datos que permiten anticipar cambios en el escenario de la industria y que en el largo plazo podrían reforzar el atractivo de Bahía Blanca frente a nuevas radicaciones. Entre estos datos a tomar en cuenta, se pueden resaltar los siguientes:

- Para nuevas instalaciones de empresas, el régimen de promoción parece una opción cada vez menos accesible.
- Para empresas en regiones promocionadas, la perspectiva de largo plazo presenta riesgos de pérdida de competitividad generada por restricciones en la disponibilidad de recursos – personal capacitado, proveedores- y por dilución de los beneficios de la promoción. La disminución de rentabilidad en zonas promocionadas podría conducir con el tiempo a una mayor presión para la relocalización de actividades.

- Un mayor desarrollo de exportaciones y de la demanda en el interior del país así como de producciones con mayor contenido de valor agregado, reforzaría las ventajas de zonas del interior para captar radicaciones, como alternativa a Buenos Aires y el conurbano.

En el caso particular de Bahía Blanca, se pueden identificar situaciones concretas que podrían aumentar su atractivo para el desarrollo de la industria plástica transformadora

- El vencimiento de los regímenes de promoción.
- El desarrollo de productos diferenciados y por lo tanto, con mayor valor y posibilidades de absorber fletes de mayor costo.
- El desarrollo del mercado interno en su región de influencia, incluyendo grandes obras públicas que pudieran demandar productos específicos de la industria.
- El desarrollo del servicio de transporte marítimo de contenedores a través del puerto local, factor que se vería potenciado si la industria transformadora aumentará considerablemente su nivel de exportaciones.
- Un aumento del flujo de inversiones extranjeras directas en el país, a partir del cual, se incrementarían las posibilidades de que ingresen nuevas empresas del exterior.
- La radicación de una planta de compuestos de PVC como paso previo para, dentro de un amplio conjunto de aplicaciones, el desarrollo de alguna de las industrias procesadoras de esta materia prima.

Finalmente, se advierten cambios de situación que con el tiempo podrían reforzar el atractivo de invertir en Bahía Blanca. La industria plástica seguirá creciendo acompañando la tendencia del PBI, aún cuando en la actualidad, el alto nivel de incertidumbre general representa un gran obstáculo para nuevas inversiones. En el momento en que se concrete una nueva ola de emprendimientos en el sector, la posición de Bahía Blanca tendería a mejorar porque cabe esperar una evolución positiva de los factores que sustentan su competitividad, entre los que cabe destacar el servicio marítimo de contenedores. Por otra parte, los regímenes de promoción se tornaran cada vez menos accesibles y en Buenos Aires, la falta de espacios y el aumento del nivel de actividad tenderá a agudizar las dificultades por congestión en la infraestructura de transporte.

Las razones por las que se considerará a Bahía Blanca como una opción destacada para la radicación de plantas se relacionarán con la facilidad de abastecimiento de materia prima, las facilidades para el uso de la terminal portuaria de contenedores junto con la zona franca, y la confiabilidad en la provisión de insumos y servicios así como de personal calificado. Las mayores chances serán para productos diferenciados de alto valor unitario, módulo de carga elevado y con posibilidades de exportación. ■

Análisis de coyuntura

Industria, comercio y servicios

El indicador de situación general había bajado luego del mes de abril, pero en el bimestre septiembre-octubre la actividad económica de las empresas de la ciudad repuntó nuevamente, superando los parámetros normales y pasando a considerarse "Buena". El saldo de respuesta del indicador pasó de +15 a +22, con un 30% de los consultados que calificó la situación general de su empresa como buena, un 63% como normal y un 7% como mala. Haciendo un análisis desagregado por sectores, el de Servicios presentó una mejora importante en el saldo de respuesta del indicador de situación general pasando de +32 a +46, con un 48% de los empresarios que manifestó estar mejor. Por su parte la Industria revirtió su tendencia negativa y saltó de -8 a +9, en cambio en el Comercio recayó la situación económica levemente de +20 a +16.

Entre los Servicios se destacaron por su considerable demanda los siguientes rubros: Agencias de viajes, Transporte de carga, Agencias de publicidad, Seguros y Hoteles. En el caso particular de la Industria, el repunte viene liderado por los sectores Metalúrgico e Imprentas. En los Comercios registraron subas las ventas de Materiales para la Construcción e Indumentaria disminuyendo el resto de los rubros.

Comparando la situación actual con la del mismo bimestre del año pasado, la mayor parte de los encuestados respondieron permanecer igual, mientras que un 18% se vio mejor que el año pasado y un 8% peor.

Las ventas del bimestre septiembre

-octubre fueron menores a las registradas en los meses previos, aunque los consultados esperaban tener mejores ventas dada la época del año. Se podría atribuir esto a que en septiembre los consumidores se mantuvieron muy cautos con los gastos dado que fue un mes pre-electoral y octubre no resultó muy auspicioso a pesar del día de la madre y demás factores que estacionalmente suelen influir positivamente en ésta época del año. Los encuestados atribuyen esta merma en las ventas a las expectativas que generaron las elecciones por las medidas económicas adoptadas luego de la confirmación de la presidente en su cargo. Más precisamente el relevamiento arrojó un 73% de empresas con ventas estables, un 15% con mejores y un 12% con peores al bimestre anterior. La tarjeta de crédito sigue siendo el principal medio de pago pero ahora con plazos de financiación más cortos y con intereses más elevados.

El indicador que hace referencia a las expectativas de los empresarios se mantuvo en el mismo número de saldo de respuesta (+10) pero la composición del mismo ha variado en relación al bimestre anterior ya que ha mejorado la perspectiva para la Industria y los Servicios pero ha empeorado para el Comercio. En cambio el indicador de expectativas generales sobre la economía del país ha empeorado demostrando cierta preocupación de los empresarios bahienses acerca del desempeño económico del país. Cabe aclarar que el relevamiento de este bimestre se realizó luego del 23 de octubre pasado.

En cuanto al plantel de personal, se notó un leve aumento de contratación, en su mayoría temporario, en el sector industrial.

En conclusión, la situación económica de la ciudad mejoró respecto del bimestre anterior con un indicador de situación general que muestra una tendencia Buena, aún cuando las ventas disminuyeron. Las perspectivas son cautelosas para los meses de noviembre y diciembre a pesar de que se acercan las fiestas de fin de año y de las lluvias registradas en la zona en el último mes, hecho que podría repuntar las ventas en la zona. Los empresarios aducen que la economía local está condicionada por los problemas que afectan en el orden nacional como la inflación, la creciente presión impositiva, los aumentos de costos y la falta de crédito de proveedores, entre otros y esto no les permite ser optimistas para meses venideros.

Comentarios sectoriales

Indumentaria. Las ventas aumentaron especialmente en locales de venta de ropa femenina debido al festejo del día de la madre y al cambio de temporada. Las expectativas de los empresarios es optimista para este rubro.

Materiales de construcción. Por cuestiones estacionales se incrementó la industria de la construcción y esto motivó aumento de la demanda en ferreterías, pinturerías y corralones.

Vehículos. En lo que respecta a este rubro, hay que separar el mercado de nuevos del de los usados ya que tienen diferente desenvolvimiento. Por el lado de los 0 km., según estadísticas de la DNRPA, durante el bimestre septiembre-octubre en el país se patentaron 157.143 unidades, de las cuales 1469 se registraron en Bahía Blanca, esto es un 8,3% más que el bimestre anterior y un 23% superior al mismo período del año pasado. En el total país la suba mensual fue apenas de 0.5 con 685 automóviles más y la interanual fue del 33%. En cuanto a la venta de usados se notó un menor número de transferencias

en el bimestre analizado respecto a los anteriores de este mismo año. De todos modos, en el global de los resultados el comportamiento del rubro sigue siendo satisfactorio para las concesionarias.

Agencias de viajes. Este rubro fue el de mejor performance de este bimestre. Los agentes turísticos vieron auspicioso el nivel de ventas y consultas en las empresas y hubo ventas significativas de viajes al exterior para meses posteriores.

Artículos del hogar. Los empresarios esperaban vender más este bimestre por el día de la madre pero los aumentos fueron muy puntuales y se registraron bajas en el resto de los artículos debido al faltante de mercadería por los problemas de ingreso de productos importados.

SITUACION GENERAL	Buena 30%	Normal 63%	Mala 7%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 15%	Igual 73%	Peor 12%
SITUACION GENERAL²	Mejor 18%	Igual 74%	Peor 8%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 14%	Normales 81%	Desalent. 5%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 9%	Normales 85%	Desalent. 6%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 11%	Igual 80%	Menor 9%

¹Respecto a julio-agosto - ²Respecto a igual bimestre de 2010

Mercado inmobiliario

Durante septiembre y octubre, el mercado inmobiliario bahiense continuó con situación normal, al igual que en el bimestre anterior. No obstante, evidenció un repunte en el nivel de actividad, que no resultó lo suficientemente contundente como para llevar el cuadro de situación sectorial a bueno. La mejora se constató tanto en el segmento de compraventa como en el de locaciones, aunque fue más significativa en este último.

El desenvolvimiento de la plaza inmobiliaria en corto y mediano plazo se ve en parte condicionado por las consecuencias de las restricciones en el mercado cambiario: las trabas para la compra de dólares impuestas por el gobierno, la suba de la divisa en el mercado paralelo, las repercusiones sobre el costo del crédito bancario y la escasez de moneda extranjera exigida en muchos casos por los vendedores para la concreción de las operatorias

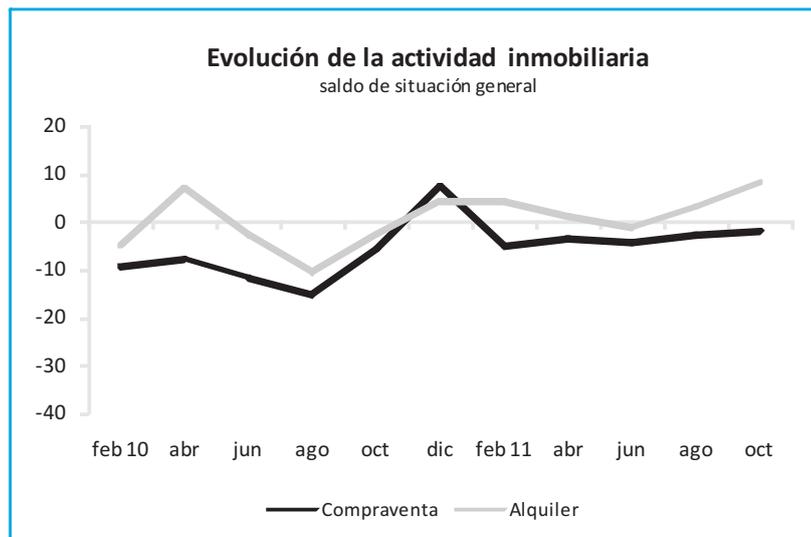
son elementos que restan dinamismo y agregan complicaciones en un mercado que ya venía evidenciando signos de estancamiento en el presente año. Las perspectivas de los agentes inmobiliarios locales ilustran el cuadro de incertidumbre predominante: el 46% de los consultados opina que las condiciones generales de la economía no variarán en los próximos meses. El resto se encuentra polarizado entre el pesimismo y las posturas alentadoras: 27% de los operadores considera que la situación empeorará y otro 27% cree que evidenciará mejoras.

El mercado de compraventa exhibió un promedio de transacciones superior al de julio-agosto, comportamiento que estuvo impulsado principalmente por los rubros departamentos de dos dormitorios y pisos-departamentos de tres y más dormitorios. También incidieron en forma significativa los funcionales-departamentos de un dormitorio y las casas. Todas las mencionadas categorías continuaron dentro de la franja definida como

normal pero concertaron mayor volumen de operaciones que en el bimestre pasado. En menor medida operaron los lotes para horizontales y locales, cuyo nivel de compraventa se elevó levemente y cuyo indicador de situación permaneció dentro de los parámetros normales. Las demás categorías presentaron retrocesos en el nivel de actividad, si bien todas continuaron con indicador de performance normal. Se trata de los rubros depósitos, cocheras, lotes para casas y locales.

Con respecto al bimestre septiembre-octubre de 2010 se constata un nivel similar de operaciones en todos los rubros, con excepción de los departamentos de dos dormitorios, que verificaron una suba interanual. Por su parte, las cotizaciones en dólares avanzaron en todas las categorías.

Las expectativas sectoriales para la operatoria de compraventa prácticamente replican las referidas a la economía en su conjunto: el



44% de los operadores inmobiliarios asume que las condiciones generales se mantendrán, el 30% piensa que mejorarán y el 36% considera que empeorarán en el mediano plazo.

El segmento de alquileres tuvo un buen desempeño en el último bimestre, alentando principalmente por las casas, cuyo saldo de demanda pasó de normal a bueno. También tuvieron un papel destacado los pisos y departamentos de tres y más dormitorios, que permanecieron con situación normal pero que lograron concertar un volumen considerablemente superior de contratos que en julio-agosto. Otros rubros que influyeron en la tendencia alcista de las locaciones, aunque en menor medida, fueron los departamentos funcionales, de uno y dos dormitorios, también con indicador de desempeño normal, al igual que en el período previo. Las cocheras, los departamentos de dos dormitorios y los depósitos registraron bajas en la cantidad de contratos celebrados, si bien continuaron con situación caracterizable como normal.

En relación a igual bimestre de 2010, se observa estabilidad en el volumen de locaciones concertadas, excepto en el caso de los funcionales y departamentos de un dormitorio,

que avanzaron con respecto a dicho período. El valor de los alquileres, en cambio, se incrementó en todos los rubros, en consonancia con el cuadro inflacionario general.

Las perspectivas para los próximos meses en el segmento locativo son claramente más alentadoras que en el caso de la compraventa. Posiblemente, las diversas restricciones y complicaciones para concretar operaciones de compraventa abran un panorama más prometedor para los alquileres que actúan como sustituto de aquellos que buscan convertirse en propietarios. Concretamente, el 64% de los operadores inmobiliarios bahienses consultados opina que las condiciones del mercado locativo mejorarán en los próximos meses. En tanto, el 36% se muestra conservador y no aguarda cambios sustanciales en el mediano plazo, a la vez que no se registran respuestas negativas en esta oportunidad.

Coyuntura de Punta Alta

En el bimestre septiembre-octubre la situación general de las empresas de Punta Alta se mostró mejor al bimestre anterior. El saldo de respuesta del

indicador correspondiente trepó de +20 a +38, lo cual lo ubica en condición “Buena” según los parámetros de estimación utilizados por el CREEBBA. Lo destacado fue el elevado porcentaje de encuestados que encontró a su empresa en una buena situación (41%) en contraposición con un muy bajo que se vio peor (4%). Cabe aclarar que cuando se refieren a “situación general” implica hablar del índice de cobrabilidad, movimiento de clientes, accesibilidad a crédito de proveedores, posibilidades de ampliar stocks, etc.

Comparando la situación general con el mismo bimestre del año anterior se observó un importante repunte en el indicador, con saldos de respuesta que superaron los de años anteriores. Esto significa que ha aumentado sustancialmente la cantidad de encuestados que dijo encontrarse mejor que el mismo período del año anterior, a la vez que han bajado los que se ven peor. El indicador de del saldo de respuestas positivas pasó de +3 a +24, con un 29% que respondió positivamente y apenas un 5% negativamente.

Una de las razones de tal mejora fue el importante aumento de las ventas, que dio como resultado un saldo de respuesta favorable de +33, con un 38% de los encuestados vendiendo a niveles superiores y un 58% que se mantuvo invariable respecto de meses anteriores. Este cambio de tendencia no fue parejo durante todo el bimestre sino que se registró en fechas puntuales que impulsan la demanda, como son: día de la secretaria, de la primavera, del maestro y de la madre.

En cuanto a las expectativas, hay que separar lo que cada empresario espera para su sector en particular y lo que percibe en general, ya que varían de manera distinta. Mientras las expectativas sectoriales han mejorado levemente, las generales han pasado de +5 a +14. Esto se debe a que se espera que siga en aumento

la actividad general de la ciudad para el mes de diciembre y a el clima de certidumbre política dado luego de las elecciones presidenciales de octubre.

Respecto a los patentamientos de automóviles 0 Km., según datos de la Dirección Nacional del Registro de Propiedad del Automotor (DNRPA), en los meses de septiembre y octubre de este año se inscribieron 220 unidades, mientras que en el mismo período del año pasado las unidades patentadas fueron 209, registrándose así un aumento interanual del 5%. Considerando desde enero hasta octubre de 2011 se inscribieron 1047 unidades, mientras que para el mismo período de 2010 el número de unidades acumulaba 871, es decir que comparando los diez primeros meses de 2011 con respecto a 2010 se registró una suba del 16%, porcentaje menor al registrado en el total del país que fue del 32% para el mismo período.

En síntesis, la situación económica general de las empresas de Punta Alta mejoró respecto del bimestre anterior y resulta más auspiciosa que el año pasado para este mismo bimestre de septiembre y octubre. El repunte de las ventas y la estabilidad política renovó las expectativas de los empresarios consultados que se encuentran optimistas para los meses venideros. ■

