

Agenda para el desarrollo local

■
Estos meses debieran ser un tiempo de reflexión y discusión de propuestas. Tras la crisis subyacen problemas estructurales locales cuyo origen se remonta largamente en el pasado.

■
Las ciudades y empresas que prosperan comienzan por tener una visión clara de hacia dónde pretenden llegar y por qué. La próspera Bahía Blanca de primera mitad del siglo pasado es un buen ejemplo.

■
Recrear en la ciudad de Bahía Blanca un clima de negocios y apoyar a los nuevos emprendedores son acciones saludables para alcanzar una economía vigorosa y poder sostenerla en el tiempo.

Se inicia un año trascendente por la proximidad de las elecciones y por el inicio de un nuevo período de gobierno. Estos meses debieran ser un tiempo de reflexión y discusión de propuestas. En Bahía Blanca, tras la crisis subyacen problemas estructurales cuyo origen se remonta largamente en el pasado. La coyuntura política y económica distrae la atención de cuestiones fundamentales para retomar la senda del crecimiento económico duradero. El siguiente análisis presenta una interpretación sobre las barreras que impiden el despegue de la economía regional. El objetivo consiste en brindar una contribución al necesario debate sobre las temas o problemas que debieran integrar la agenda de futuros gobiernos. A tal fin, se propone un listado, no exhaustivo, de diez grandes problemas que condicionan o crean barreras al crecimiento económico regional

1. Desempleo y pobreza

Los niveles actuales de desempleo y pobreza no son sostenibles en el tiempo. La grave crisis laboral representa un factor desestabilizante para cualquier sociedad. La contrapartida es un mercado interno sin capacidad de consumo y empresas débiles sin expectativas de crecimiento. Al contraerse el mercado, disminuyen las oportunidades de inversión en aumento de escala, especialización e innovación. Esto determina una tendencia negativa en la productividad del trabajo y por lo tanto, del nivel de salario real¹. Por otra parte, la informalidad o economía negra, margina a una cada vez mayor fracción de la población del crédito y limita la capacidad de gasto; en tanto que las empresas informales tienen menos posibilidades de proyectarse al exterior, lo que supone una nueva restricción al potencial de crecimiento.

¹ El factor determinante del nivel de salario ofrecido por los empleadores es la productividad del empleo.

² La mayoría aspira a la seguridad de puestos bajo relación de dependencia.

El desempleo es un problema de orden macroeconómico y se nutre de distintas vertientes. Por el lado de la demanda, una cantidad creciente de trabajadores sin aptitudes para los nuevos empleos y sin cultura emprendedora²; por el lado de la oferta, dificultades para la generación de nuevos puestos de empleo. Pese a ser un problema general, la acción local puede ser relevante. Las trabas “ocultas” que frustran nuevas inversiones e impiden la concreción de nuevos emprendimientos, significan la destrucción de futuros puestos de trabajo. Al momento de explicar la crisis de desempleo, los emprendimientos “abortados” son tan importantes como el cierre de establecimientos.

2. Economía dual

Existe un bajo grado de articulación entre las grandes empresas del Complejo Portuario y el resto de las actividades productivas locales. Existen dificultades para generar enlaces con empresas locales. Las empresas del Polo deberían aspirar al desarrollo de proveedores locales en virtud de la ventaja que supone la proximidad geográfica; y facilitar la formación de encadenamientos productivos sobre la base de las materias primas que elaboran. Si bien hubo avances, estos son insuficientes. Para que estas redes o “clusters” sean perdurables deben fundarse en razones de conveniencia y no por imposiciones bajo presión. Las grandes empresas no son un mercado “cautivo” de proveedores locales. Los proveedores locales deben tener oportunidades de integrarse a la “cadena de valor” de las grandes empresas.

Las empresas del Polo deberían aspirar al desarrollo de proveedores locales y facilitar la formación de encadenamientos productivos sobre la base de las materias primas que elaboran.

3. Desinversión y descapitalización

Representa la pérdida de capital físico, humano y financiero. La descapitalización presenta múltiples vías como el desgaste de la infraestructura de transporte y servicios públicos, la emigración de profesionales altamente calificados, la transferencia neta de recursos captados por el sistema financiero y la obsolescencia del equipamiento productivo. Sus efectos se reflejan en una disminución de la capacidad productiva y de generación de ingresos de las empresas locales.

4. Mercado local pequeño

El desarrollo de empresas competitivas requiere el estímulo de una demanda local a gran escala, exigente y con un ritmo sostenido de crecimiento. La región carece de masa crítica para el despegue de las empresas a través de la atención a clientes locales. Se encuentra en una zona marginal con respecto a los grandes centros de consumo en la región centro del país. Sus mercados naturales – la Norpatagonia – presentan un tamaño importante pero con clientes dispersos, encareciendo su atención.

Para expandir los mercados y por ende la capacidad de crecimiento económico, se requiere atender tres objetivos:

- (i) Integración regional de la Norpatagonia, que en la práctica se traduce en generar, incentivar y apoyar contactos entre empresas de la región.
- (ii) Atracción de flujos de inversiones y comercio para dejar de ser un punto marginal y pasar a ser un nodo de transferencia de cargas y agregación de valor de la producción de economía de la región patagónica y cuyana (objetivo fundamental).
- (iii) Aprovechar las demandas locales que pueden contribuir a la formación de empresas de alta competitividad³. A través de estas vías, la región vería facilitada su proyección a los mercados internacionales.

Al margen del éxito que se pueda alcanzar en la consecución de estos objetivos, la restricción impuesta por el tamaño del mercado seguirá conspirando contra las posibilidades de crecimiento. De igual forma que una pyme, en términos regionales resulta improbable que las actividades prosperen al menos en sus fases iniciales por ventajas de escala. Por esta razón, deberá apostarse a la diferenciación y la innovación; más que al liderazgo en costos.

³ Por ejemplo, las empresas del Complejo Petroquímico pueden contribuir al desarrollo de servicios especializados en la protección del medio ambiente.

5. Insuficiente desarrollo del mercado local de capitales

El mercado de capitales tiene un rol vital al canalizar los ahorros hacia inversiones rentables. En la ciudad predominan sucursales de entidades bancarias con administración centralizadas en Capital Federal y otros puntos del país. Su negocio principal ha consistido en captar ahorros locales, prestar servicios a ahorristas de administración de medios de pago y canalizar una parte a préstamos prendarios e hipotecarios. El mercado de crédito a empresas no pudo desarrollarse al mismo ritmo. Las razones podrían atribuirse a: (a) no representa el negocio central de las sucursales locales, (b) las entidades encuentran dificultades para identificar empresas con proyectos rentables y capacidad de repago, (c) el proceso centralizado en la Administración Central resta agilidad en la concreción de operaciones. Esta situación se observa desde hace décadas, con una salvedad. Años atrás existían entidades de origen local con fuerte presencia en otros puntos del país, que permitían dotar de mayor dinámica al segmento de banca empresaria.

Existe un grave problema en la asignación del ahorro en la ciudad. Esto genera una situación paradójica: ahorristas que aceptan exponerse a mayores riesgos pero no pueden identificar o acceder a emprendimientos con potencial de crecimiento e inversores que no pueden encontrar socios para concretar sus proyectos. Este problema ha llevado a una perniciosa confusión de roles, identificando en una misma persona al capitalista, el emprendedor y el gerente.

Resulta vital recrear un marco institucional que facilite el encuentro entre oferentes y demandantes de fondos a través de instrumentos que brinden una adecuado seguridad jurídica. El escenario actual de colapso del sistema bancario abre una gran oportunidad para construir nuevos canales de crédito.

6. Indefiniciones sobre el rol de la economía regional

Las ciudades y empresas que prosperan comienzan por tener una visión clara de hacia donde pretenden llegar y porque. La próspera Bahía Blanca de primera mitad del siglo pasado es un buen ejemplo. Frente al planteo de cuáles son los pilares de la estrategia de crecimiento regional, normalmente la respuesta comienza con un detallado inventario de la abundante dotación de recursos locales como la energía, los recursos humanos y la disponibilidad de materias primas. No obstante, este dato resulta incompleto y quizás inútil, si no existe una respuesta clara de cómo generar valor y crear riqueza a través de su efectivo aprovechamiento.

En la actualidad, algunas situaciones revelan la dificultad para definir el nuevo rol. Se podrían plantear interrogantes con respuestas no del todo satisfactorias: ¿se fomentarán o no nuevas radicaciones de empresas industriales en el Complejo Petroquímico?, ¿qué acciones se tomarán para captar nuevas inversiones externas?, ¿cuáles serán las nuevas actividades que liderarán las exportaciones regionales?, ¿qué cadenas de valor se desarrollarán?, ¿qué importancia reviste la integración regional?⁴, ¿cómo se puede impulsar la concreción de proyectos estratégicos como el afianzamiento del Corredor Trasandino del Sur o la Zona Franca?, ¿cómo consolidar una plataforma logística?, ¿qué rol desempeñará la Universidad?, ¿cuál es el grado de compromiso con las propuestas de diversificación del perfil portuario?⁵, ¿cuáles pueden ser los factores de atracción de empresarios, turistas y/o profesionales? ¿cómo transformar los problemas medioambientales en una oportunidad? Todas estas cuestiones representan campos de acción en los que todavía queda un largo camino por recorrer.

⁴ Con la amplia región conformada por la Norpatagonia, el Sudoeste Pampeano y el Sur de Cuyo.

⁵ Como por ejemplo, reparaciones navales y pesca.

7. Dificultad para proyectar ventas al exterior

Históricamente, la región vivió de rentas. La principal fuente de riquezas fue la renta agropecuaria, luego se agregó la renta del Estado. En la década del ochenta se suma la renta financiera. Una década después, estas fuentes de renta desaparecieron pero la gravedad de su efecto negativo a largo plazo no sería plenamente advertida por cuanto la economía se sostuvo con la expansión del crédito; luego disimulada por una recesión general que recién ahora parece comenzar a revertirse.

La renta fue generando riqueza y prosperidad. El bienestar general restó incentivos a la búsqueda de nuevas fuentes de ingreso. Puesto que la virtud crece en la adversidad, la prosperidad local restó energías para el desarrollo de nuevos horizontes. Los negocios se orientaron principalmente a satisfacer un mercado interno cada vez más pequeño. El resultado de este proceso fue la carencia de experiencia exportadora y una enorme dificultad para proyectar ventas de productos de alto valor agregado al exterior. Al no haber necesidad de transporte para cargas generales, no se desarrolló infraestructura de transporte. Hoy, lentamente comienza a exhibirse progresos en relación a los servicios de transportes. De todas maneras, las empresas presentan una importante desventaja competitiva con el nivel actual de fletes.

Resulta prioritario procurar consolidar actividades que diversifiquen las exportaciones regionales como por ejemplo, las carnes, las hortalizas, la miel, las reparaciones navales.

Los negocios se orientaron principalmente a satisfacer un mercado interno cada vez más pequeño. El resultado de este proceso fue la carencia de experiencia exportadora y una enorme dificultad para proyectar ventas de productos de alto valor agregado al exterior.

8. Ausencia de espíritu emprendedor

Al ser una ciudad de rentas, Bahía Blanca no "cultivo" una verdadera clase empresaria. El tipo y magnitud de las inversiones productivas locales revela un espíritu poco emprendedor y con escasa disposición a asumir nuevos riesgos para abrir nuevas oportunidades de negocios. Las dificultades de la hora actual imponen el surgimiento de empresarios emprendedores que confieran una nueva dinámica a los negocios locales. Recrear un clima de negocios y apoyar a los nuevos emprendedores son acciones saludables para alcanzar una economía vigorosa.

9. Débil representación política y reversión de la balanza fiscal

Históricamente, la ciudad ha contado con una fuerte representación del Sector Público. Durante décadas, el Estado ha significado un importante inyección de fondos al circuito económico local a través de la asignación de fondos a representaciones locales de la Administración Pública Nacional. Desde fines de la década del '80 se observan cambios importantes con un claro efecto negativo. Se tiende a revertir la balanza fiscal a través del recorte de gastos y el aumento de la presión tributaria. En este sentido, Bahía Blanca guarda cierta semejanza con Rosario de Santa Fe. Ambas ciudades no son cabeceras de provincia, la racionalización del Gasto de comienzo de los noventa fue efectiva porque en las capitales de provincia no se logró o quiso dismantelar la burocracia de la Administración Pública Provincial. La ciudad presenta el agravante de aportar escasos votos en términos relativos. Por esto, la asignación del gasto provincial se encuentra claramente centralizada en el conurbano donde se encuentra la mayor concentración de electores del país.

Además de las transferencias regulares para gastos de funcionamiento, la falta de peso político

se traduce en una drástica disminución de la inversión pública, lo que compromete seriamente la disponibilidad de servicios por el abandono de la infraestructura. Como ejemplos se puede mencionar, el abastecimiento de agua, la pavimentación y construcción de caminos, las obras comprometidas en la zona portuaria tras la ampliación del Complejo Petroquímico, la falta de apoyo financiero para iniciar la traza del Ferrocarril Trasandino del Sur. Un tercer efecto derivado de la falta de presencia en los niveles superiores del Estado, es el alto costo que la economía local ha debido pagar por las distorsiones generadas por los regímenes de promoción en provincias vecinas. Decisiones políticas como el régimen de reembolsos de los puertos patagónicos, la asignación de fondos para mejoramiento de hidrovías y canales navegables han determinado la extinción de negocios o una competencia desleal para la economía regional, particularmente para el CGPBB. Finalmente, el rol de los representantes locales en niveles superiores de gobierno tiene pocas chances de trascender cuando se defienden intereses locales y por ello, se le presta poca atención. Al no haber control, los intereses locales quedan más desprotegidos.

En resumen, entre los obstáculos que traban el crecimiento se podría señalar: (i) Bahía Blanca no es cabecera de provincia, (ii) es una ciudad patagónica pero que queda excluido de cualquier programa de promoción de actividad económica en la zona, (iii) no hay capacidad de presión o influencia sobre el poder político para acceder a un mayor monto de gasto público en la región; y (iv) el control y presión sobre los representantes políticos locales para que defiendan los intereses económicos de la región resulta débil

10. Gobiernos locales focalizados en la administración

La función de los gobiernos locales debe trascender la correcta administración de los fondos públicos locales y sumar como factor dinamizador y facilitador de la actividad privada. La potencial relevancia de la acción gubernamental, requeriría incorporar nuevas formas de gestión de la actividad pública. Con tales propósitos, resultaría recomendable (i) conformar equipos de funcionarios integrados por los más destacados profesionales en orden a los méritos que estos puedan exhibir por su formación técnica y su trayectoria profesional, (ii) analizar la asignación del Gasto Público local y la medición de su eficacia a través de la relación entre de la relación entre recursos asignados y resultados alcanzados, (iii) un control de gestión de gobierno de acuerdo a objetivos, realizado por auditores independientes, abierto, confiable, actualizado y periódico, (iii) establecer remuneraciones variables con premios y castigos de acuerdo a la eficacia de los responsables de programas para alcanzar objetivos previstos. ■

La potencial relevancia de la acción gubernamental, requeriría incorporar nuevas formas de gestión de la actividad pública.

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



*Los estudios del CREEBBA son patrocinados por la
Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca*

Oportunidades regionales en la pesca del calamar

■ El calamar (*Illex argentinus*) es un recurso de gran importancia económica para el país, que se exporta para consumo humano mayormente en Asia y Europa.

■ En los últimos años, la política de explotación ha tenido cambios importantes, tendiendo al aprovechamiento del recurso por parte de la flota de bandera nacional.

■ A partir de esos cambios, se pueden encontrar actividades en las que la ciudad y la región pueden posicionarse para generar empleos e ingresos.

El mar argentino posee una gran cantidad de recursos pesqueros, que en la actualidad están siendo explotados, algunos en mayor medida que otros. Uno de esos recursos es el calamar, un molusco migratorio que se desplaza mayormente por la plataforma continental patagónica.

Esta especie, de gran importancia económica para el país, atrae a buques extranjeros que se instalan a pescar fuera de las 200 millas, y que muchas veces incursionan en la Zona Económica Exclusiva Argentina, capturando el recurso furtivamente.

Justamente, la relación del país con naciones extranjeras para la explotación del calamar ha tenido algunos cambios importantes en los últimos años, y a partir de ellos, pueden apreciarse algunas actividades en las que la ciudad y la región pueden posicionarse para generar empleos e ingresos.

En una primera parte de esta nota se describirá someramente la actividad de pesca del calamar, resaltando sus particularidades más importantes. Seguidamente, se realizará una caracterización del mercado del calamar, identificando a los principales productores y consumidores. La tercera parte expondrá la estructuración del sector, identificando a los actores anteriores y actuales a partir de los cambios en el marco legal. Por último, se expondrán las actividades que pueden llegar a ser de interés para la región a partir de la pesca del calamar.

El calamar illex atrae a buques extranjeros que se instalan a pescar fuera de las 200 millas, y que muchas veces incursionan en la Zona Económica Exclusiva Argentina, capturando el recurso furtivamente.

La pesca del calamar

Los calamares, junto con las jibias y pulpos entre otras especies, pertenece a la familia de los cefalópodos. El nombre científico de la especie que se encuentra con mayor abundancia en el Mar Argentino es *Illex argentinus*, denominándose simplemente illex.

Es una especie con ciclo de vida anual, por lo que su abundancia depende en gran medida del éxito de una temporada de reproducción y de eventos tales como condiciones climáticas y explotación pesquera del recurso. No existe una medida de “la disponibilidad total del recurso”.

La evaluación cambia totalmente de un año a otro. Los datos disponibles pertenecen a una serie corta y todavía no se cuenta con suficientes observaciones que respalden una tendencia de largo plazo.

La disponibilidad de recurso se conoce en marzo, cuando ya se ha iniciado la temporada de pesca. Existe el riesgo para las empresas de cierre temprano de la zafra en caso de detección de una biomasa muy disminuida.

Figura 1



La población total de *Illex* está conformada por cuatro subpoblaciones. Al presentar diferencias en relación a características como el tamaño o las condiciones de reproducción, cada una de estas subpoblaciones tiene implicancias comerciales propias, ya sea por los países que la demandan, por la época de pesca o por el rendimiento.

La explotación del recurso presenta un alto grado de estacionalidad. La temporada comienza el 1° de febrero y se extiende hasta el 31 de agosto, siempre y cuando no se declare el cierre temprano de la pesquería, al estimarse que se ha capturado más de un 60% de la población. Esta estacionalidad tiene una importante incidencia en el desarrollo de la actividad y en su rentabilidad, ya que los buques se encuentran ociosos durante cinco meses, y las empresas deben tener un alto grado de eficiencia para obtener una buena rentabilidad.

Los calamares se capturan con buques denominados “poteros”. Estas embarcaciones tienen hasta 70 metros de eslora y son verdaderas fábricas flotantes. Con luces y un sistema de señuelos, el calamar es capturado y dentro del buque se le hace un procesamiento mínimo y luego se lo congela en bloques de 18 ó 20 kilogramos.

Características del mercado

El mercado de cefalópodos presentó una fuerte tendencia ascendente durante la década del noventa.

En líneas generales, el mercado de cefalópodos presentó una fuerte tendencia ascendente durante la década del '90 (50% acumulado). El negocio internacional de calamar, valuado a precios FOB, asciende a unos u\$s 700 millones, con fluctuaciones importantes en los últimos años de la década por la influencia negativa de la crisis asiática.

Entre las distintas variedades de calamar, la especie *illex* representa un monto de transacciones globales, a precios CIF de u\$s 150 millones anuales y de u\$s 60 millones a precios FOB. Estos valores se desprenden de la estadística de FAO y sólo dan ideas de magnitud pero de precisión cuestionable por problemas en la información estadística proporcionada por los distintos países.

La principal región de productores de esta variedad de calamar, Atlántico Sud occidental, se encuentra muy alejada de los principales centros consumidores. Esta característica, junto con la necesidad de mantener cadena de frío, determinaría una importante incidencia del flete internacional sobre el monto global de transacciones internacionales valuadas a precios CIF.

La participación de la variedad *illex* sobre el comercio internacional de calamares es de casi una tercio en términos de volumen pero sólo de una quinta parte dentro del monto de transacciones. Esta diferencia revela un precio medio comparativamente bajo dentro de las variedades de calamar (u\$s 1.250, en relación al precio medio de otras especies de calamar estimado en u\$s 2.100, según datos de 1999).

Los principales productores de cefalópodos son Corea, Japón, China y Argentina. Un escalón más abajo se encuentran Tailandia, EE.UU., Marruecos y España.

Los principales países exportadores de calamar (de todas las especies) en el año 1999 fueron: Argentina (278 mil tn), Taiwán (85 mil tn), Corea (70,5 mil tn.), España (69 mil tn. y Estados Unidos (51 mil tn). Estos cinco países explican más del 90% del total de exportaciones de calamar. Argentina se ha consolidado en los últimos diez años como el primer exportador mundial, lo que revela claras ventajas comparativas de las empresas locales a nivel mundial (por mayor disponibilidad del recurso *illex*).

En el orden mundial, se diferencian dos macro segmentos principales de consumo: Asia (Japón) y Europa (España e Italia). El consumo mundial está concentrado en Japón, Corea y China, dado que el consumo per cápita tiende a ser uno de los más elevados del planeta y en el caso chino, por ser el mercado con mayor cantidad de consumidores. A continuación se detallan los consumos per cápita para los principales países de los dos macro- segmentos:

- Mercado europeo: España (4,7 kg.), Italia (2,9 kg.) y Portugal (2,6 kg.).
- Mercado asiático: Taiwán (9,3 kg.), Corea Sur (8,2 kg.), H. Kong (4,2 kg.) y Japón (3,3 kg.)¹

¹ Fuente: FAO, 1997.

Hasta el año 2001, los países consumidores de Europa eran los de mayor demanda de importaciones de calamar. Los países asiáticos consumen más pero importan menos por ser también importantes productores.

Esta situación podría presentar modificaciones, al aumentar la necesidad de abastecimiento externo para los países asiáticos por la finalización del régimen de charteo en Argentina en la temporada 2001.

A lo largo de 2002 se presentaron cambios importantes en la situación de los mercados. Estos cambios se ven reflejados en los precios y las condiciones de acceso a los distintos mercados. Por el lado de Europa, se registró una disminución en la demanda por el menor flujo de turistas como consecuencia del atentado terrorista de septiembre de 2001 en Estados Unidos. Este cambio se tradujo en precios bajos para las exportaciones a este mercado.

En contrapartida, como consecuencia de la finalización del régimen de charteo, se abrieron los mercados orientales para compensar las menores posibilidades de captura de la flota con bandera de países asiáticos. En este último caso, la mayor demanda de importaciones impulsó los precios al alza.

*La participación de la variedad *illex* sobre el comercio internacional de calamares es de casi una tercio en términos de volumen pero sólo de una quinta parte dentro del monto de transacciones.*

Política de explotación del recurso

El sector de empresas dedicadas a la pesca del calamar ha sufrido cambios importantes en los últimos dos años.

Durante casi toda la década del '90, estuvo vigente el régimen conocido como *charteo*, en el que buques extranjeros eran autorizados a ingresar en la ZEEA a capturar el recurso, previo pago de un canon.

En noviembre de 2001 una ley del Congreso dejó sin efecto el régimen de *charteo*, a fin de que el recurso pudiera ser explotado por embarcaciones nacionales. Pero como la flota potera nacional era insuficiente para capturar todo el recurso, se creó otro régimen denominado *alquiler a casco desnudo*, por el cual una empresa nacional alquila una embarcación extranjera con un porcentaje mínimo de tripulación, y la abastece de insumos y tripulantes nacionales. Se buscaba con este sistema captar los importantes encadenamientos que genera el sector pesquero y que las empresas extranjeras no utilizaban.

Con estos cambios, durante el 2002 dejaron de operar 45 buques extranjeros, lo que determinó un aumento del cupo teórico por buque con permiso de pesca en la ZEE. Por otra parte, disminuyó la presión total sobre el recurso.

Con el objetivo de constituir una flota nacional estable para explotar el recurso, el Consejo Federal Pesquero realizó una convocatoria de proyectos hasta llegar a los 85 buques. Dado que la cantidad de propuestas superó las expectativas, ahora el organismo deberá elegir entre los mejores.

Implicancias para Bahía Blanca y la región

Dado que la zona de pesca está establecida al sur del paralelo 54° Sur, cabría preguntarse ¿cuál podría llegar a ser el interés de Bahía Blanca y la región en la explotación del calamar? A grandes rasgos, los temas de interés para la región podrían ser los siguientes:

- Reparaciones navales de pre-temporada
- Elaboración de productos de calamar con mayor valor agregado

Bahía Blanca no se encuentra entre los puertos con mayor movimiento pesquero generado por la temporada de calamar. Por la localización del recurso, estos puertos son Puerto Madryn, Puerto Deseado y Punta Quilla, y en menor medida, Comodoro Rivadavia, Caleta Paula y Río Gallegos.

Cuadro 1: desembarques de calamar por puerto

Puerto	Promedio 96-00	Promedio 90-94
Puerto Madryn	154.595	25.514
Puerto Deseado	27.957	8.259
Mar del Plata	26.195	15.884
Necochea	7.977	9.608
Punta Quilla	76.767	86.134
Otros	30.593	13.303

Fuente: elaboración propia en base a Secretaría de Pesca y Revista Redes.

Estas terminales han desarrollado o están desarrollando una importante infraestructura en lo que a reaprovisionamiento se refiere, pero no sucede lo mismo con el tema de las reparaciones navales. Por lo general ofrecen talleres para reparaciones menores entre mareas, con excepción de Puerto Deseado, que posee un dique seco.

Aunque no es obligatorio, sí es absolutamente necesario que todos los años, antes del comienzo de la temporada, se recorran todos los circuitos del buque (motores, frío, etc.), se verifique el normal funcionamiento de las máquinas poteras y se efectúen reparaciones generales en cubierta, en el instrumental y en las maquinarias. Por lo general, estos trabajos se realizan en diciembre-enero. La terminal local posee la infraestructura adecuada y los recursos calificados como para atender la demanda de este tipo de reparaciones, siempre y cuando se generen condiciones atractivas en cuanto a costos, tiempos y disponibilidad de diques para ingresar en la Base Naval Puerto Belgrano o en los sitios del Puerto de Ing. White destinados a reparaciones.

La flota actual está en crecimiento en detrimento de la flota extranjera. Dado que esta última no reparaba en puertos locales, ahora la demanda de reparaciones se encuentra en crecimiento, y es allí donde el sector naval local puede encontrar oportunidades.

En cuanto a la otra potencial vía de desarrollo regional relacionada con la pesca del calamar, existe en Bahía Blanca capacidad de frío que en la actualidad se encuentra ociosa, y que podría ser reactivada mediante inversiones en los frigoríficos², para dedicarse a un procesamiento más sofisticado que el realizado a bordo.

Dentro del buque potero se realiza la siguiente secuencia de procesamiento:

- Captura del calamar y traslado hacia la sala de procesamiento
- Eviscerado y separación de vaina, cabeza y tentáculos
- Lavado y preparación de bandejas
- Congelado de calamar entero o vaina y tentáculos por separado
- Estiba en bodega de las pastillas congeladas

Como sucede en muchas de las exportaciones argentinas, la incorporación de valor agregado es bajo, fundamentalmente porque los países compradores prefieren adquirir materia prima y agregarles valor fronteras adentro. Sin embargo, existen algunas experiencias de mayor elaboración con destino mayormente a la Unión Europea.

Este procesamiento se realiza en plantas frigoríficas en tierra, ya que, además de necesitar mayor espacio físico que el existente en el parque de procesamiento a bordo, la mano de obra es más barata.

- En tierra se pueden realizar las siguientes tareas:
- Tiernizado del producto. Se realiza agregándole productos químicos.
- Elaboración de tubo sin piel. Se extrae la aleta o timón de la vaina y se quita la piel, obteniendo un producto listo para el consumo.
- Elaboración de anillas (rabas), rebozadas o no, cortado el tubo sin piel.

La disponibilidad de grandes plantas frigoríficas a metros del muelle, junto con la posibilidad concreta de líneas regulares de mercantes a partir de la construcción del muelle multipropósito, permiten afirmar que el procesamiento en tierra de este producto podría ser una fuente de ingresos y empleo genuinos para la región.

Deben contrarrestarse para esto los mayores costos de transporte por no estar instalados en la zona inmediata al área de pesca.

² Un mayor detalle sobre las necesidades de inversión en cada frigorífico se puede encontrar en “Pesca costera en el Puerto de Bahía Blanca”, IAE 57, julio de 2001.

Comentarios finales

Si bien el calamar no es uno de los recursos pesqueros existentes en la ría local, se ha puesto en evidencia en esta nota que el puerto local puede tener algún tipo de participación en la actividad, de la mano de las reparaciones navales o del procesamiento del producto con mayor valor agregado.

Otra ventaja complementaria de esta última es la oferta de frío para almacenar la producción hasta que llegue el buque mercante. La operatoria normal evita almacenar la producción en plantas frigoríficas para minimizar los costos. Lo que generalmente hacen las empresas es transbordar directamente desde sus bodegas hacia el mercante, que se encuentra esperando en puerto hasta llenar bodegas con la producción de varios buques para luego ir a destino.

Cuando el buque potero no puede coordinar con el mercante, para no perder días de pesca, suele descargar la producción en las cámaras de alguna planta frigorífica, esperando la llegada de otro mercante. Sobre finales de la temporada, cuando el recurso se desplaza hacia el norte, Bahía Blanca puede llegar a captar parte de esa demanda, pensando en que las empresas envíen la producción desde Bahía Blanca hacia destino³.

Finalmente, cabe aclarar que las implicancias para el sector naval regional no se limitan solamente a las reparaciones pre-temporada. Una actividad altamente generadora de empleos e ingreso es el reacondicionamiento de congeladores a poteros, lo cual es propiciado por el Consejo Federal Pesquero para reducir la presión sobre el recurso merluza.

En este sentido, ya ha habido una experiencia altamente positiva en la terminal local con la transformación del buque Playa de Canaval, rebautizado Espadarte. En un trabajo que duró más de un año, se invirtieron casi dos millones y medio de dólares y se generó trabajo genuino para talleres y proveedores en su amplia mayoría de Bahía Blanca y la región. ■

³ En el caso de ventas CIF, esto supondría un menor flete origen-destino.

Las exportaciones regionales después de la devaluación

■ El perfil de las exportaciones regionales se mantuvo casi invariable desde hace una década. El grueso se compone por graneles y una parte muy pequeña de cargas generales, procedentes de las producciones de la zona.

■ Según los registros de INDEC, tanto el volumen como el valor de las exportaciones regionales cayeron en 2002 respecto al año previo. La baja fue del orden del 10%, siendo la merma del valor levemente mayor que la de cantidad de toneladas.

■ El mayor impacto de la devaluación no fue un aumento sostenido de las ventas externas, sino un gradual mejoramiento de la balanza comercial por la caída de las importaciones y una mejor ecuación económica para el productor.

Para darle continuidad a los análisis de la actividad exportadora regional, el CREEBBA presentar regularmente un breve estudio sobre el desempeño de la misma. En este caso, se enfocarán las operaciones correspondientes al año 2002, completando así la serie que comienza en 1992¹.

El año 2002 presenta un particular interés por el hecho de ser el primer período de tipo de cambio flotante luego de 10 años de Convertibilidad. En teoría, esto debería favorecer a la actividad exportadora, aunque también es cierto que han surgido diversas dificultades que no permitieron aprovechar al máximo el potencial exportador generado por la devaluación.

Las fuentes de información utilizadas para la cuantificación y caracterización de las exportaciones regionales son principalmente dos tipos de registros estadísticos: los provenientes del Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca (CGPBB) y los generados por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INDEC) en base a la información aduanera.

Por otro lado, para las producciones regionales específicas, se utilizaron otras fuentes. Por ejemplo, la exportación de miel se estimó en base a un estudio realizado por el CREEBBA y el INTA a pedido del Consejo Federal de Inversiones (CFI), mientras que los datos de exportación hortícola se obtuvieron de los informes estadísticos de la Fundación Barreras Patagónicas (FunBaPa).

A las omisiones presentes cuando la aduana de oficialización no es Bahía Blanca, se suman diferencias entre registros según la fuente utilizada. Es por eso que algunos productos presentan diferencias en cuanto a volumen o valor, mientras que otros se encuentran directamente ausentes en algunas fuentes.

¹ “Las exportaciones de la región de Bahía Blanca: sus características” (IAE 36), “Las exportaciones de Bahía Blanca y la región” (IAE 46), “El perfil exportador regional” (IAE 54) y “El desempeño exportador regional durante 2000 y 2001” (IAE 62).

Cambios en el comercio exterior argentino

La diferencia más notable luego de la devaluación no fue el aumento de exportaciones sino la caída de importaciones, dando lugar a un importante superávit en la balanza comercial externa del país.

A nivel nacional, las Manufacturas de Origen Agropecuario ganaron un 14% de participación.

Según el INDEC, en el año 2002 las exportaciones totalizaron 25 mil millones de dólares y las importaciones 9 mil millones de dólares, generando de esta manera un saldo comercial positivo de alrededor de 16 mil millones de dólares. Este saldo constituyó un récord histórico.

Comparando con los resultados de volumen y valor del año anterior a nivel nacional, se observa que han permanecido estables. Sin embargo, en su composición, es interesante observar cómo las Manufacturas de Origen Agropecuario ganaron participación (14%) en detrimento de Productos Primarios, Combustibles y Manufacturas de Origen Industrial.

El rubro que más incidió en el incremento de las MOA ha sido la exportación de carne, que creció un 114% en cantidad, producto de la recuperación de los mercados externos cerrados años anteriores por la fiebre aftosa.

Principales resultados regionales

Según los registros de INDEC, tanto el volumen como el valor de las exportaciones regionales disminuyó durante 2002 en comparación con el año anterior. La disminución fue del orden del 10%, siendo la caída del valor levemente mayor que la de cantidad de toneladas.

Cuadro 1

Concepto	2001	2002
Volumen (miles de tn.)	9.402	8.552
Valor FOB (millones de u\$s)	1.706	1.513
u\$/tn	181	177
% commodities (volumen)	99%	99%
% carga general (volumen)	1%	1%
% commodities (valor)	99%	99%
% carga general (valor)	1%	1%

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

La participación de la aduana bahiense en el total nacional es del 10% en toneladas y 6% en dólares FOB.

La diferenciación entre *commodities* y carga general se ha mantenido inalterada, predominando fuertemente, como en el resto de los años anteriores, los envíos a granel. No obstante, cabe recordar que los registros aduaneros contemplan solamente las operaciones que se oficializan en Bahía Blanca, y omite gran parte de la carga general regional que se exporta por otros puntos. Es por esta razón que se recurre a fuentes complementarias.

La participación de la aduana bahiense en el total nacional es otro indicador que permaneció inalterado desde el año anterior: 10% medido en toneladas y 6% en dólares FOB.

Merece destacarse en este punto que la estabilidad en este indicador se debe principalmente al buen desempeño del puerto local como canalizador de la mayoría de las exportaciones regionales a granel (granos y combustibles).

El desempeño del puerto de Bahía Blanca

Como ya se ha indicado en estudios anteriores, las exportaciones regionales se caracterizan por ser en su mayoría graneles líquidos (combustibles y aceites) y sólidos (granos, oleaginosas y fertilizantes). Por tal motivo, el puerto es el canalizador por excelencia de estas producciones.

El desempeño exportador del puerto de Bahía Blanca durante 2002 disminuyó levemente con respecto al año anterior. Los 7,3 millones de toneladas exportadas se distribuyeron entre graneles sólidos (73%), graneles líquidos (26%) y otras cargas generales (1%). Estas proporciones se mantienen estables desde hace algún tiempo, aunque se observa que la carga general (en bultos o contenedorizada) ha ganado participación por sobre el resto.

En el Puerto de Bahía Blanca, la carga general (en bultos o contenedorizada) ha ganado participación por sobre el resto.

TIPO DE CARGA	2001	2002	VAR
Graneles líquidos	1.771.975	1.918.352	8%
Combustibles	385.100	539.049	40%
Aceites vegetales	324.021	295.251	-9%
Gases	1.062.854	1.084.052	2%
Graneles sólidos	5.811.394	5.322.230	-8%
Granos	4.954.923	4.087.435	-18%
Oleaginosos	605.960	754.789	25%
Fertilizantes	250.511	480.006	92%
Otros	48.461	82.232	70%
Pescado congelado	3.115	2.243	-28%
Polietileno	19.026		-100%
PVC	21.033	43.283	106%
Varios	5.287	36.706	594%
TOTAL	7.631.830	7.322.814	-4%

Cuadro 2

Fuente: CGPBB.

Un análisis más detallado de la carga enviada en contenedores muestra en primer lugar un crecimiento del 10% en volumen respecto al año anterior. Se movilizaron 46 mil toneladas en 6.200 TEUs (unidad equivalente a un contenedor de 20"). Principalmente fueron utilizados para el transporte de productos petroquímicos (fundamentalmente PVC y en menor medida soda cáustica), aunque también se pueden detectar cargas menores como fueron carne vacuna, cera y miel de abejas.

Se registra un crecimiento del 10% respecto al año pasado en la carga enviada por contenedores.

El grado de diversificación, tanto en productos como en países de destino, se mantuvo en los niveles del año anterior. Tampoco ha sufrido importantes variaciones el ranking de los principales destinos de exportación. Brasil, Irán, Chile, Egipto, China y Holanda han ocupado desde hace varios años los primeros puestos, comprando fundamentalmente granos (trigo, maíz, malta y girasol).

Cuadro 3

Año	Cantidad	TEUs	Toneladas
1996	181	181	
1997	0	0	
1998	906	1.141	
1999	1.594	3.047	
2000	2.976	5.328	
2001	2.856	5.059	41.542
2002	4.240	6.247	45.816

Cuadro 4

Producto	Toneladas
PVC	43.283
Soda Cáustica (perlada)	2.416
Cera de abejas	16
Miel de abejas	43
Carne	58

Fuente: CGPBB.

Producciones regionales

Como se ha mencionado en las notas anteriores, a pesar de participar con apenas un 1% en el total de exportaciones regionales, las cargas generales son de particular interés en este análisis.

Cuadro 5

Producto	Origen	Volumen (tn)	Valor (u\$s FOB)	Variación resp.a 2001
Cebolla	Zona del VBRC	1.880	255.804	426%
Ajo	Zona del VBRC	130	93.500	
Miel	Partidos del Sudoeste Bonaerense	372	564.327	
Carne vacuna	Partidos del Sudoeste Bonaerense	409	425.346	79%
Pescado	Bahía Blanca	1.840	1.684.272	7%
Harina de trigo	Bahía Blanca	3.096	572.348	25%
Pastas secas	Bahía Blanca	144	77.649	-52%
Manufacturas de asfalto	Bahía Blanca	3.449	927.631	-37%
Agua mineral	Bahía Blanca	91	13.408	25%
Aceite de oliva	Partidos del Sudoeste Bonaerense	148	522.986	-43%

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

En el estudio anterior, referente al período 2000-2001, se expresaba que productos tradicionales como la miel, cebolla y carne bovina no habían tenido buena performance en el bienio bajo análisis, pero presentaban perspectivas interesantes luego de la devaluación del peso. Con el objetivo de corroborar esta afirmación, se enfocarán las cargas generales de los registros aduaneros y se los complementará con información adicional.

La horticultura del Valle Bonaerense del Río Colorado ha tenido un muy buen desempeño productivo y exportador. Principalmente se exportó cebolla, y en menor medida, ajo y zapallo.

La producción cebollera de exportación en la zona de Villarino y Patagones superó las 120 mil toneladas, de las cuales el 72% tuvo como destino Brasil, 23% la Unión Europea y 5% Uruguay. En dólares FOB, las operaciones suman alrededor de 17 millones de dólares. Los principales puntos de envío fueron los puertos de San Antonio (Río Negro) y Buenos Aires, para el caso de la exportación a la Unión Europea, y Bernardo de Irigoyen, San Javier, Santo Tomé y Puerto Iguazú para el caso de Brasil.

El ajo alcanzó volúmenes de 1.400 toneladas exportadas, valuadas en aproximadamente 10 millones de dólares FOB. Los principales destinos fueron Brasil y Uruguay. En cuanto a zapallo, se exportaron casi 240 toneladas a la Unión Europea, valuadas en menos de 20 mil dólares.

Un párrafo aparte merecen las exportaciones apícolas. Si bien sólo se han oficializado en la aduana de Bahía Blanca 372 toneladas, la cantidad de miel exportada proveniente de la región es sustancialmente mayor. La encuesta realizada a los productores apícolas en el marco del Proyecto "Caracterización de la actividad apícola en el Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires" reveló una producción total de más de 8.500 toneladas, siendo comercializadas hasta mitad de año 5.500 toneladas.

A nivel nacional, más del 95% de la producción se destina al mercado externo, aunque en la región la encuesta reveló un porcentaje aún mayor. La gran mayoría de los apicultores vende primeramente a instancias de acopio intermedias.

Más de 750 toneladas fueron vendidas directamente a exportadores, algunos de la región y otros radicados en Buenos Aires, mientras que otra parte no especificada de las 7.500 toneladas restantes, se exportó directamente desde cooperativas o firmas acopiadoras. Por otro lado, en el segundo semestre del año también hubo comercialización externa que no fue captada por la encuesta mencionada. Esto lleva a afirmar que más de 1.000 toneladas fueron exportadas directamente desde la región.

Desde el puerto local solamente se enviaron 43 toneladas de miel y 16 de cera. El resto fue exportado por el puerto de Buenos Aires, donde se localizan la mayoría de las firmas exportadoras y donde la oferta de bodega es mucho mayor.

*La exportación de
cebolla representa un
total FOB de 17 millones
de dólares,
aproximadamente.*

*Las exportaciones apícolas
oficializadas en la aduana
de Bahía Blanca ascienden
a 372 toneladas pero la
cantidad exportada
proveniente de la región es
sustancialmente mayor.*

Comentarios finales

Como se pudo observar a lo largo del análisis, el perfil de las exportaciones regionales se ha mantenido prácticamente invariable desde hace ya una década. El grueso de las mismas está compuesto por graneles y una parte muy pequeña por cargas generales, procedentes de las producciones de la zona.

Comparando con el 2001, la disminución de las exportaciones oficializadas en Bahía Blanca –tanto en volumen como en valor– y la estabilidad de los envíos externos a nivel nacional,

permiten concluir que el mayor impacto de la devaluación no fue un aumento sostenido de las ventas externas, sino un gradual mejoramiento de la balanza comercial por la caída de las importaciones y una mejor ecuación económica para el productor, dado que los precios de los bienes transables están en dólares.

Para un aumento sostenido de las exportaciones, deberían solucionarse previamente los problemas que surgieron en el período post-devaluatorio: aumento de los costos de transporte interno por la suba del gasoil, indefiniciones en las reglas de juego en los primeros meses del año y falta de contenedores por la menor entrada de importaciones, por mencionar algunos.

Finalmente, a nivel regional, cada vez queda más claro que un cambio en el perfil de las exportaciones está sujeto a la entrada de líneas regulares de mercantes en el puerto local. De esa forma, las producciones agropecuarias y agroindustriales de la zona incrementarán el flujo de cargas generales, ya que se ahorrarían el flete interno, pudiendo de esta manera no solamente ahorrar tiempo, sino también ser más competitivas. ■

Devaluación e impacto sobre los precios: el pass-through

■
Luego de un año del abandono de la Convertibilidad, se registró una devaluación del 236% y un incremento de los precios del orden del 40%.

■
El grado de traspaso de la variación del tipo de cambio a precios se conoce como pass-through y depende de una serie de variables económicas que actúan en conjunto.

■
La recesión económica, pesificación de los contratos, inexistencia de cláusulas de indexación y deflación inicial contribuyeron a moderar el impacto de la devaluación.

A poco más de un año de la salida de la Convertibilidad, el seguimiento de los precios internos vuelve a adquirir importancia, tras haber permanecido en un segundo plano durante la mayor parte de la década del noventa. Es evidente que, en una economía abierta, con elevada participación del comercio internacional en la estructura productiva, tanto a través de la importación y exportación de insumos intermedios o bienes finales como de flujos de transacciones financieras, la depreciación de la moneda nacional provoca un impacto sobre los precios internos, de mayor o menor magnitud, según la incidencia de una serie de factores.

El grado en que el alza del precio de las divisas se traslada a los precios internos se conoce como pass-through. Resulta interesante observar la trayectoria tipo de cambio-pass-through para derivar conclusiones del nuevo contexto sin paridad "uno a uno", realizar comparaciones con experiencias internacionales postdevaluatorias y, más aún, prever en alguna medida, el porcentaje esperado de traspaso a precios de la devaluación cambiaria en lo sucesivo.

La presente nota intenta cubrir los aspectos antes mencionados. Primeramente expone una síntesis de la composición y determinantes del coeficiente pass-through. En segundo término procede al cálculo del pass-through para el período comprendido entre la salida de la Convertibilidad y la actualidad, a fin de conocer la respuesta de los precios ante cada porcentaje de depreciación del peso. Cabe aclarar que para el cálculo se toma el Índice de Precios al Consumidor de Bahía Blanca, como forma de lograr la máxima aproximación al caso local. Finalmente se presenta un análisis de las cifras, en particular para algunos grupos de bienes de especial interés, y una comparación de las mismas con casos internacionales seleccionados, delineándose además perspectivas con respecto a la trayectoria que podrían seguir estos indicadores en el mediano plazo.

A partir del análisis de los resultados se comprueba que los productos más básicos de la canasta familiar, en particular varios rubros de importancia dentro del capítulo de alimentos y bebidas, exhiben un pass-through superior al promedio, con lo cual se concluye un especial perjuicio para las familias, mayor en el caso de los sectores de ingresos bajos.

En un contexto de devaluación interesa conocer la magnitud del pass-through, es decir, el grado en que la variación del tipo de cambio se traslada a los precios internos.

Determinantes del pass-through

Si la emisión monetaria se mantiene acotada, el desenvolvimiento de los precios se encuentra explicado en su mayor parte por la evolución del precio de las divisas. Es por eso que interesa recurrir al pass-through como indicador que permite medir de manera anticipada el traslado a precios de la depreciación monetaria. Formalmente se define como el porcentaje de traspaso a precios de la devaluación cambiaria, es decir, la proporción en que varían los precios internos por cada punto porcentual de incremento en la cotización de la divisa de referencia, en el caso argentino, el dólar.

Existen diversos determinantes que explican el valor del pass-through. Entre los más importantes pueden citarse:

¹ *Grado de apertura: se define como la suma de exportaciones e importaciones sobre el PBI.*

- *Grado de apertura de la economía*¹. Un país con un grado de apertura de su economía relativamente alto, posee una importante cantidad de bienes y servicios vinculados al mercado externo que toman como referencia el precio internacional. Si la divisa se encarece (la moneda nacional se deprecia), el precio interno de dichos bienes y servicios se incrementa. Por lo tanto, cuanto mayor sea el grado de apertura de la economía, mayor será el impacto inflacionario derivado de la devaluación. El grado de apertura interesa tanto en lo que se refiere a comercialización de bienes finales como a incorporación de materias primas e insumos intermedios importados en la estructura productiva local.
- *Inflación previa a la devaluación*. La inflación inicial revela aspectos económicos relevantes, como grado de emisión monetaria, propensión empresarial a trasladar a precios incrementos de costos, factores institucionales como por ejemplo, la periodicidad en la renegociación de contratos, etc. Ante una devaluación, los precios responderán y lo harán con mayor rapidez en la medida en que los factores mencionados contribuyan en ese sentido. Es por eso que en presencia de un proceso inflacionario previo a una alteración del tipo de cambio, se espera una mayor y más rápida reacción de los precios domésticos.
- *Fase del ciclo económico*. Opera en sentido inverso a la respuesta de los precios. Si la economía se encuentra en un proceso recesivo, la probabilidad de que la devaluación se traslade plenamente a precios es muy baja. Siempre es más fácil el traspaso a precios en la fase creciente del ciclo que cuando la economía se encuentra en recesión.
- *Nivel del tipo de cambio real*. Si el tipo de cambio se encuentra por debajo del nivel de equilibrio, es factible que la devaluación nominal no provoque variaciones significativas en el nivel de precios, ya que la misma se limita a corregir el defasaje real.
- *Estructura de la economía*. Existen diversos aspectos de la forma de organización económica que contribuyen o no a una mayor velocidad y magnitud de ajuste de los precios internos ante una devaluación.
 - *Características del mercado de bienes importados*. Si se supusiera competencia perfecta, tanto en el mercado nacional como el extranjero y la economía fuera completamente abierta, el traslado de variaciones en el precio de bienes importados sería con una relación uno a uno. Sin embargo, la existencia de condiciones oligopolísticas y la imperfecta sustitución entre bienes nacionales e importados influyen en los patrones de comportamiento de las empresas al fijar sus precios y de consumo de los individuos, haciendo que normalmente el traspaso sea inferior y más aún a medida que existe una mayor diferenciación de productos.

- *Estructura productiva.* Una devaluación no sólo impacta por el encarecimiento de los bienes importados finales, sino además por el incremento que sufren los insumos intermedios y bienes de capital empleados en la estructura productiva interna para la fabricación de productos nacionales. Cuanta mayor sea la participación del componente importado, más importante será el traspaso a precios de la variación del tipo de cambio.
- *Empleo de contratos denominados en dólares.* A medida que esta modalidad resulta más extensiva, mayor es el impacto de una devaluación sobre los precios.
- *Grado de dolarización financiera.* Una proporción relativamente elevada de los depósitos en dólares con respecto al total de activos bancarios contribuye a un mayor pass-through.

Otros determinantes del pass-through tienen que ver con factores institucionales que operan postdevaluación, como la sanción de leyes de emergencia económica, el marco en el que se produce la renegociación de contratos originalmente nominados en dólares, el grado de monopolización de las industrias y las regulaciones estatales sobre las mismas, etc. También incide en gran medida el grado de confianza general con respecto a las medidas que acompañan una devaluación, que suele materializarse en un determinado comportamiento respecto a la demanda de dinero. Concretamente, si las expectativas de los particulares son negativas, probablemente buscarán refugio en el dólar, presionando su precio a la alza y agregando más devaluación a la ya generada.

Los factores institucionales también inciden en el pass-through. En el caso argentino, la pesificación de contratos originalmente pactados en dólares constituye un claro ejemplo.

Cifras comparadas

Tomando los datos de cotización de la divisa norteamericana para diferentes momentos del tiempo, desde el fin del régimen de Convertibilidad hasta el presente, y los registros de variación de precios según el IPC de Bahía Blanca, se procedió al cálculo del pass-through. El Cuadro 1 expone los resultados y además presenta cifras correspondientes a algunos países seleccionados, a fin de ilustrar las diferencias que existen respecto al traspaso a precios postdevaluación, de acuerdo a cómo operan los determinantes del indicador en cada lugar.

Como puede observarse, el traslado a precios comenzó muy gradualmente en el caso local. A treinta días de la primera devaluación, con una variación del 94% en el tipo de cambio, el Índice de Precios al Consumidor respondió tan sólo con un 1% de aumento, de manera que el pass-through resultó de 1,1%. El indicador ascendió a 4,1% a los sesenta días y a 5,1% a los noventa días, cuando ya se registraba una devaluación del 194% y un aumento general de precios del 9,8%. A un año del nuevo régimen cambiario, con una devaluación acumulada del 236% y una inflación del 41,9%, el pasaje a precios asciende a 17,8%, aumentando con respecto al 10,4% calculado a los 180 días, no por mayor depreciación de la moneda que, por el contrario se apreció en los últimos meses, sino por la inflación inercial contenida durante el período precedente.

Puede decirse que, hasta el momento, la reacción de los precios internos ha sido moderada en relación con el grado de depreciación de la moneda, si bien las actuales tendencias indican un progreso inflacionario, pese a haberse registrado un retroceso en el valor de la divisa. El Gráfico 1 muestra la evolución seguida por las variables de interés para el período bajo análisis.

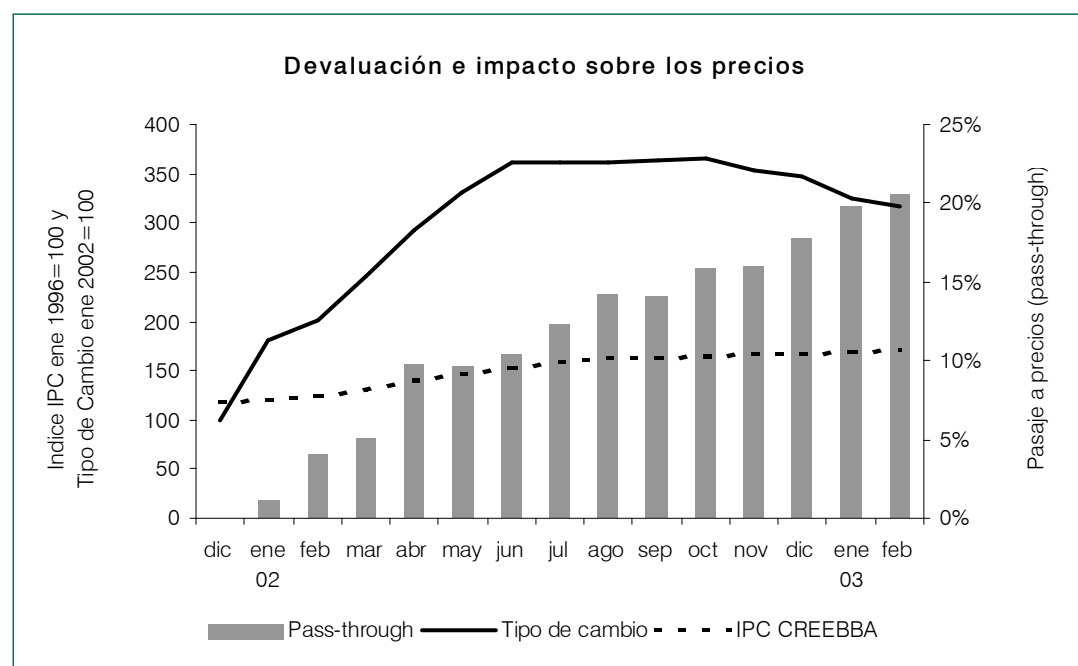
Cuadro 1

Pass-through: comparaciones internacionales			
Moneda	30 días		
	Tipo de cambio	IPC	Pass-through
Peso Argentino	94,0%	1,0%	1,1%
Real Brasileño	23,4%	0,6%	2,8%
Peso Mexicano	47,5%	0,9%	1,9%
Lira Turca	43,2%	1,8%	4,2%
Moneda	60 días		
	Tipo de cambio	IPC	Pass-through
Peso Argentino	110,0%	4,5%	4,1%
Real Brasileño	47,3%	2,1%	4,4%
Peso Mexicano	67,1%	4,7%	7,0%
Lira Turca	55,0%	8,0%	14,5%
Moneda	90 días		
	Tipo de cambio	IPC	Pass-through
Peso Argentino	194,0%	9,8%	5,1%
Real Brasileño	50,5%	3,0%	6,0%
Peso Mexicano	73,7%	9,1%	12,4%
Lira Turca	69,5%	17,1%	27,5%
Moneda	180 días		
	Tipo de cambio	IPC	Pass-through
Peso Argentino	281,0%	29,1%	10,4%
Real Brasileño	42,8%	4,3%	10,1%
Peso Mexicano	79,5%	30,0%	37,7%
Lira Turca	97,7%	32,2%	32,9%
Moneda	360 días		
	Tipo de cambio	IPC	Pass-through
Peso Argentino	236,0%	41,9%	17,8%
Real Brasileño	56,5%	9,1%	16,1%
Peso Mexicano	118,7%	48,5%	40,8%
Lira Turca	95,8%	73,2%	76,4%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Índice de Precios al Consumidor CREEBBA e información del CEB.

Repasando una vez más los principales determinantes del pass-through es posible explicar el comportamiento de los precios tras la devaluación. En primer lugar, se destaca el importante cuadro recesivo experimentado por la economía argentina que, al momento de la devaluación, acumulaba cuatro años de vigencia. Si el país se hubiera encontrado en la fase ascendente del ciclo, el impacto habría sido más rápido y de mayor magnitud. La recesión fue inclusive la que incidió sobre otro de los determinantes del pass-through: la inflación inicial. La economía, no sólo acusaba inexistencia de inflación antes de devaluarse la moneda, sino que además se encontraba en un proceso de deflación, favorecido por el grave cuadro recesivo. Nuevamente, este factor obró para que la proporción de traslado a precios fuera moderada. Otro dato de partida es la evidente sobrevaluación que el tipo de cambio exhibía hasta fines de 2001.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia.

Con respecto al grado de apertura, se tiene que el mismo es inferior al 20%². La importación de bienes de consumo representa el 4,8% del PBI, mientras que la participación de los bienes intermedios y de inversión asciende a 10,2% y 16,6% respectivamente. Asimismo, el peso relativo de los bienes transables alcanza el 51,6% en consumo, 60,1% en bienes intermedios y 42,5% en inversión. Con esta estructura, se estima que, de los rubros que conforman el Índice de Precios al Consumidor, un 52,1% es influenciado en forma directa y significativa por variaciones en la cotización del dólar, sin contar los servicios públicos y los contratos de alquileres en dólares, en cuyo caso la proporción ascendería a 63%.

² Fuente: IERAL - Inés Butler (2002).

Otros factores que han contenido la inflación tienen que ver con aspectos institucionales. En primer lugar no ha habido cabida para la aplicación de cláusulas indexatorias, lo que ha servido para evitar una espiral inflacionaria. En segundo término se destaca la pesificación de todos los contratos originados en dólares, en el marco de la ley de emergencia económica. Dentro de esta misma línea, la no innovación de tarifas de servicios públicos, nominadas en dólares en los contratos con las empresas concesionarias, ha contribuido en gran medida a morigerar el traslado de devaluación a precios.

La política empresarial respecto a la fijación de precios ha sido coherente con el cuadro de recesión económica y la no actualización de los ingresos familiares. En líneas generales, con algunas excepciones para rubros muy específicos, la tendencia ha sido a materializar aumentos de manera muy gradual, endurecer las negociaciones con proveedores para absorber parte del incremento de costos y realizar cambios en la composición de la oferta, en favor de bienes nacionales sustitutos de artículos importados y segundas marcas, con el objetivo de minimizar pérdidas en el volumen de ventas.

Justamente dicha política es la que ahora explica en parte el hecho de que los precios minoristas continúen en trayectoria ascendente, pese al retroceso en el valor del dólar: las empresas continúan con ajustes graduales, hasta tanto exista una alineación con la nueva paridad, por no haber realizado traslados plenos en un primer momento. Esto, por supuesto, está complementado por otros aspectos coyunturales, como por ejemplo, la elevación en el precio internacional del petróleo, de gran incidencia sobre la estructura interna.

¿Qué puede decirse de la experiencia argentina en relación a lo acontecido en otros países? Es evidente que en el caso argentino ha habido muchos factores que contribuyeron a un traspaso moderado de devaluación a precios. Cuando se observan los resultados de otras economías, se aprecia con más claridad la incidencia de tales factores. A modo ilustrativo y a los fines de una comparación general, se tomaron los casos de tres países con experiencias recientes de devaluación monetaria: Brasil, México y Turquía. Los cálculos corresponden a cinco momentos distintos del tiempo, con el propósito de evaluar la progresión de las cifras (ver Cuadro 1).

A un año de devaluación para cada uno de los países seleccionados, se tiene que el pass-through alcanza un 16,1% en Brasil, 40,8% en México y 76,4% en Turquía, recordándose que para el caso argentino el indicador ascendía a 17,8%. Vale decir que existe una aproximación importante entre las experiencias argentina y brasileña y una diferencia significativa con respecto a México y Turquía, en donde se advierte una mayor proporción de traslado a precios.

En cada caso existen algunos elementos claves que explican el posterior comportamiento de las variables. México, por ejemplo, presentaba un elevado grado de dolarización de su economía antes de la modificación del tipo de cambio. Por otra parte, una vez desencadenada la devaluación, se pusieron en práctica cláusulas indexatorias, que junto con una política monetaria expansiva, contribuyeron a la elevación de precios internos.

En el caso de Turquía, se detectaba un importante cuadro inflacionario previo, que aceleró el traspaso de devaluación a precios. Por otra parte, Turquía presenta un alto grado de dependencia externa, sobre todo el lo que se refiere a recursos energéticos, como el petróleo, lo que torna a su economía muy expuesta a los vaivenes en los precios internacionales. Esta dependencia externa resultó fundamental en el coeficiente pass-through.

Brasil presenta claras diferencias con respecto a la economía argentina, pero la conjunción de determinantes ha provocado hasta el momento una respuesta similar de los precios frente a la devaluación. Brasil exhibe un grado de dolarización de su economía bajo, lo que generó menos reacciones, tanto directas como indirectas por el lado de la renegociación de contratos en dólares. Al momento del último proceso devaluatorio se encontraba en una fase recesiva del ciclo, factor que también contribuyó a un menor traslado. Finalmente cabe resaltar la menor dependencia que este país tiene de productos extranjeros con respecto a la Argentina.

En definitiva se advierte, en cada caso, la manera en que los determinantes el pass-through antes descriptos inciden claramente sobre el comportamiento final de los precios y explican las diferencias entre los procesos registrados por distintas economías.

Las experiencias devaluatorias de México y Turquía resultaron comparativamente más impactantes en lo que a inflación se refiere.

El pass-through brasileño resulta similar al calculado para el caso argentino. El bajo grado de dolarización, la fase recesiva del ciclo y la relativamente baja dependencia del mercado externo explican la mayor parte del indicador.

El pass-through en los productos de la canasta familiar

En términos generales puede decirse que, tras una devaluación de más del 200%, el impacto sobre los precios en su conjunto ha sido de magnitud intermedia, teniendo en cuenta que el Índice de Precios al Consumidor observó una variación del orden del 40% desde la salida del régimen de Convertibilidad. No obstante, es claro que muchos productos esenciales de la canasta familiar han registrado incrementos superiores al promedio y evidenciado un traspaso de la devaluación superior al general, estimado en 17,8%.

En el Cuadro 2 se ofrece un listado de veinte categorías de la canasta familiar, ordenadas según porcentaje de traspaso a precios de la depreciación del peso, en otras palabras, ordenadas de manera descendente según magnitud del pass-through. Es evidente que la mayor parte de los grupos presenta un pass-through superior al promedio y que se trata de bienes básicos de consumo, con lo cual se advierte el fuerte impacto de la devaluación e inflación sobre el consumidor medio y, en especial, sobre aquel de bajos ingresos.

El grupo con mayor pasaje a precios es el conformado por telas, que presenta un pass-through del 54,5%. Le siguen dos categorías de peso dentro del capítulo de alimentos y bebidas: azúcar, dulces y cacao y aceites y grasas, con indicadores respectivos del 46,8% y 41,8% respectivamente. Luego se ubican vehículos y elementos de ferretería, rubros de alto componente importado, con traspasos del orden del 40%.

La lista se completa de diversas clases de alimentos de importancia en la canasta familiar, como lácteos, infusiones, frutas y verduras, carnes y bebidas, por citar algunos, todos con pass-through de entre el 26% y el 36%. También figuran electrodomésticos, textos y útiles escolares, artículos de limpieza, artículos de indumentaria, combustibles y productos farmacéuticos, con porcentajes de traspaso a precios superiores al promedio general.

En algunos casos la explicación está dada por el componente de importación, tanto en forma directa como en la incorporación de insumos al proceso productivo y, en otros, por el hecho de tratarse de commodities que toman como referencia el precio internacional. Aun en el caso de sustitución de productos importados por bienes de fabricación nacional, existen insumos dolarizados y una estructura productiva y tamaño del mercado que determinan un producto final relativamente costoso frente al sustituto importado. Pero además puede señalarse el aprovechamiento de oportunidades por parte de los sectores que compiten con los bienes importados que, al evaluar la inelasticidad de demanda para ciertos bienes básicos, tienden a fijar un precio final mayor que el que se derivaría de los costos reales de producción.

En el otro extremo se encuentran los ítems escasamente afectados por la devaluación, en su mayor parte, servicios o rubros no actualizados en virtud regulaciones específicas al respecto. De esta manera sobresalen los alquileres que, lejos de actualizarse en forma positiva sufrieron descensos a causa del bajísimo nivel de actividad del sector inmobiliario, pese a los intentos iniciales de ajuste por inflación o variación salarial (CER y CVS). También figuran los servicios de esparcimiento, servicios educativos y servicios para el cuidado personal con pass-through inferior al 1%. Finalmente cabe mencionar el caso de las tarifas de servicios públicos, prácticamente congeladas por no terminar de definirse la renegociación de contratos con las empresas concesionarias, con un pass-through del 2,2%. Este último se explica por el retiro de promociones y bonificaciones especiales, sobre todo en el caso de la telefonía, que en definitiva constituyeron aumentos de precios, pese a no haberse innovado el régimen tarifario general.

Muchos de los productos más esenciales de la canasta familiar tuvieron un pasaje de devaluación a precios sustancialmente mayor que el promedio general, calculado en 17,8%.

Los alquileres, servicios de diversa índole y tarifas de servicios públicos fueron los más rezagados en cuanto a actualización luego del abandono de la paridad “uno a uno”.

Cuadro 2

Pass-through en los productos de la canasta familiar			
datos a diciembre de 2002			
Posición	Grupo	Variación IPC	Pass-through
1º	Telas, hilados y artículos de mercería	128,6%	54,5%
2º	Azúcar, dulces y cacao	110,5%	46,8%
3º	Aceites y grasas	98,6%	41,8%
4º	Vehículos de transporte personal	95,4%	40,4%
5º	Elementos para iluminación y ferretería	94,1%	39,9%
6º	Art para higiene y cuidado personal	92,8%	39,3%
7º	Condimentos	85,9%	36,4%
8º	Alimentos semipreparados	85,1%	36,1%
9º	Leche, productos lácteos y huevos	83,2%	35,3%
10º	Frutas	81,7%	34,6%
11º	Textos y útiles escolares	77,7%	32,9%
12º	Artefactos domésticos	74,4%	31,5%
13º	Artículos para limpieza y mantenimiento	73,6%	31,2%
14º	Verduras, tubérc. y legumbres frescas	69,0%	29,2%
15º	Infusiones	68,9%	29,2%
16º	Bebidas no alcohólicas	66,1%	28,0%
17º	Carnes	62,7%	26,6%
18º	Func. y manten. de los vehículos	60,8%	25,8%
19º	Artículos para vestir	55,3%	23,4%
20º	Cereales y derivados	54,2%	23,0%
21º	Entretenimientos	51,9%	22,0%
22º	Menaje	49,3%	20,9%
23º	Productos farmacéuticos	47,0%	19,9%
24º	Ropa Exterior	46,7%	19,8%
25º	Textiles y accesorios para la decoración	37,7%	16,0%
26º	Turismo	36,9%	15,6%
27º	Reparación y mantenimiento de la vivienda	32,5%	13,8%
28º	Muebles y accesorios	30,8%	13,0%
29º	Alimentos preparados y listos para consumir	29,4%	12,5%
30º	Bebidas alcohólicas	28,0%	11,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del IPC CREEBBA.

Conclusiones

Pasado un año de la salida de la Convertibilidad y habiendo acumulado una devaluación del 236% a diciembre de 2002, es evidente que el traspaso a precios resultó relativamente moderado y gradual, tal como lo pone de manifiesto el incremento del índice general de precios, que fue

de poco más del 40% para el período en cuestión, y el pass-through, calculado en 17,8% para el caso particular de Bahía Blanca.

Factores tales como el grave cuadro de recesión económica, el proceso deflacionario predevaluación, el moderado grado de apertura de la economía y la pesificación general de la economía luego del abandono de la paridad “uno a uno”, entre otros elementos, contribuyeron para que el traslado a precios no fuera más importante o comparable con otras experiencias internacionales, como las de México y Turquía.

No obstante, no puede dejar de reconocerse que muchos productos elementales de la canasta familiar tuvieron un porcentaje de traspaso de la devaluación mucho más importante que el promedio y que esto afecta directamente a los consumidores, en especial, los de ingresos bajos, que destinan la mayor proporción del presupuesto familiar a alimentos y otros bienes básicos. Por el lado de los ingresos, las familias que obtienen ingresos por la prestación de servicios o aquellos que reciben rentas de alquileres vieron a su vez caer sus ingresos al ritmo de la devaluación.

Las perspectivas están vinculadas, en primer término, a la evolución del tipo de cambio que por el momento se encuentra contenido pero que tiene chances de incrementarse en función de las resoluciones de redolarización y de las futuras renegociaciones de la deuda soberana. También quedan pendientes algunos puntos, como por ejemplo, la efectiva aplicación de aumentos en las tarifas públicas. No puede dejar de destacarse la incidencia del conflicto bélico internacional sobre los precios internacionales de las commodities y, en particular, del petróleo. Como factores atenuantes puede citarse el nivel de actividad económica, que aún no exhibe una reactivación firme y la no aplicación de cláusulas indexatorias que contribuye a frenar la espiral inflacionaria. ■

Las perspectivas se vinculan mayormente a la evolución del tipo de cambio y también a la concreción de algunos puntos pendientes, como el ajuste de tarifas públicas y la resolución del desequilibrio en el sector financiero.

***Banco Provincia,
desde 1822,
el primer
banco argentino***

www.bapro.com.ar

**0-810-22-BAPRO
(22776)**



Banco Provincia

El Banco de la Provincia de Buenos Aires

Rentabilidad del agro: ¿vuelta al punto de partida?

■
Culminada la cosecha fina y comenzando la gruesa, las estimaciones señalan un incremento en el volumen de producción, respecto a la campaña anterior.

■
Los agroquímicos importados experimentaron, en general, un mayor aumento de precios que los granos, lo cual sobresalió en la campaña 2002-2003.

■
La ganadería debió esperar a finales de 2002 y principios de 2003 para empezar a ver una leve mejoría en la relación entre el precio de sus productos y los insumos.

El año que culminó exigió un enorme esfuerzo de adaptación para operar en un contexto de inestabilidad económica. Si bien las características del proceso posterior a la devaluación tuvo características similares a los ocurridos en el pasado, aún quienes transitaron dichas épocas se vieron en dificultades para volver a acostumbrarse a tomar decisiones en medio de la permanente alteración de las relaciones de precios.

Pese a ello, con la cosecha fina culminada y comenzando la gruesa, las estimaciones de producción agrícola como así también los indicadores vinculados a la actividad pecuaria, permiten concluir que el sector ha podido mantener, e incluso incrementar, en el caso concreto de algunos de los principales cultivos, el volumen de producción con respecto a la campaña anterior.

Sin embargo, el período de relativa calma que caracterizó la segunda mitad del año 2002, y la evolución negativa de algunas de las variables que permitieron la existencia de la relación de precios que benefició al sector y permitió la evolución productiva mencionada anteriormente, generaron que ésta se viera fuertemente modificada. Por tal motivo, surge el interrogante respecto a si las nuevas condiciones imperantes en la realidad económica, permitirán mantener el actual nivel de producción por parte del sector agropecuario en el presente año.

Las estimaciones de producción agrícola como así también los indicadores vinculados a la actividad pecuaria, permiten concluir que el sector ha podido mantener, e incluso incrementar, en el caso concreto de algunos de los principales cultivos, el volumen de producción con respecto a la campaña anterior.

Comparación con otros procesos de inestabilidad económica

Una de las principales características de la economía argentina durante la década del '80, fueron las bruscas variaciones del tipo de cambio y sus consecuentes traslados a los niveles de precios internos.

Debido a los cambios producidos dentro la estructura productiva de la economía argentina, resulta muy difícil realizar comparaciones directas con lo ocurrido en épocas pasadas. Sin embargo, resulta de interés realizar un análisis del comportamiento de algunas de las variables claves del funcionamiento de la economía en su conjunto y en particular del sector agropecuario durante períodos de fuertes crisis económica ocurridos anteriormente.

En el cuadro 1, se presenta la evolución de los tres índices seleccionados, tipo de cambio del mercado libre (US\$ libre), índice de precios al consumidor (IPC), índice de precios mayorista no agropecuario total (IPM) como así también la evolución del precio promedio de los principales productos agrícolas (cereales y oleaginosas) y los de la producción bovina (cría y engorde), para aquellos períodos en que las series presentan cambios significativos en su trayectoria.

Cuadro 1

Evolución de variables							
Desde	Hasta	Plan económico	Var. dólar (%)	Var. IPC (%)	Var. IPIM (%)	Granos (%)	Carne (%)
may 75	may 76	Rodrigazo	421	778	915	908	846
mar 81	mar 82	Lorenzo Sigaut	3.622	146	212	1.680	1.752
jul 87	ene 89	Plan Primavera	606	820	967	1.021	586
abr 89	jul 89		903	1.035	1.376	s/d	s/d
dic 01	dic 02	Duhalde-Lenicov-Lavagna	243	41	117	195	192

Fuente: elaboración propia.

Si bien las etapas de inestabilidad analizadas se caracterizan por presentar diferentes períodos de duración, para facilitar la comparación, se procedió a medir la modificación de las variables seleccionadas en períodos anuales. Así, el primer período corresponde al iniciado en 1975, recordado luego como el "Rodrigazo", durante el cual, y al cabo de un año, los granos mostraban una sensible mejora frente a la carne y la inflación, mientras que la cotización de la divisa norteamericana permanecía rezagada.

El segundo período se inicia en 1981, tras la renuncia del Ministro Martínez de Hoz, cuando se abandonó el mecanismo que fijaba por anticipado la paridad del peso contra la divisa norteamericana. Durante ese período, el dólar experimentó en los primeros seis meses una fuerte suba, acompañado de cerca por los granos, mientras que la carne y la inflación quedaban fuertemente rezagadas.

Transcurrido un año, los precios de la ganadería mostraban una fuerte recuperación, alcanzando un incremento casi similar al de los granos, que presentaban un estancamiento frente a un dólar que seguía creciendo.

El tercer período analizado refleja la evolución de las variables seleccionadas a partir de 1987, luego de la relativa estabilidad que produjo el Plan Austral, donde por un lapso de 25 meses la inflación fue del 215% y el dólar se incrementó un 163%. Luego de éste, sobrevino un nuevo período de convulsión económica que hizo que la inflación aumentara un 84% y el dólar un 96% en cinco meses. El intento de solución provino de la implementación de lo que se llamó Plan Primavera (agosto de 1987), durante el cual, en los primeros seis meses, los granos experimentaron una fuerte suba, incluso mayor que la del dólar, mientras que la inflación seguía desde atrás a este último y la carne quedaba fuertemente rezagada. Transcurrido un año, los granos continuaban su aumento, mientras que el dólar había retardado su avance, haciéndose equiparable al incremento de la inflación. A los 18 meses se iniciaba el período inflacionario más brusco que conoció nuestro país, distorsionando todas las relaciones de precios. La inflación (sobretudo la mayorista) continuó su avance llegando a superar el incremento

de los granos y del dólar, mientras que la carne había mejorado bastante luego de un fuerte período de retraso

Finalmente se considera el período iniciado a fines de 2001, el cual refleja el último período de inestabilidad tras casi 11 años de Plan de Convertibilidad. Así, durante los primeros seis meses, la evolución fue similar a la ocurrida durante el período posterior a 1981, con la divisa estadounidense experimentando una fuerte suba, acompañado de cerca por los granos, mientras que la carne y la inflación quedaban fuertemente rezagadas frente a aquellos. Transcurridos doce meses, los precios de la producción ganadera han recuperado los valores en dólares que presentaban hacia finales del año 2001. Tanto los granos como la carne han registrado una suba cercana al 200%, mientras que la inflación minorista experimentó una suba del orden del 40% y del 120% en el caso de la inflación mayorista.

La descripción realizada anteriormente permite inferir que no existe un patrón común de variación entre los productos agropecuarios, la cotización del dólar y la evolución de los índices de precios en los diferentes momentos en que la economía argentina entró en procesos de inestabilidad, razón por la cual es difícil poder predecir el comportamiento de estas variables en el año que comienza.

Sin embargo, el análisis realizado ha permitido descubrir la evolución que presentan las variables estudiadas dentro de cada uno de los momentos de crisis, de lo que se desprende que la adopción de medidas que en determinado momento pueden ser consideradas acertadas, requieren de un cuidadoso seguimiento para lograr los resultados deseados.

El comportamiento de precios e insumos vinculados a las actividades agropecuarias de la región

En los gráficos adjuntos se compara la variación de precios, en pesos, entre enero y diciembre de 2002, de los principales productos del sector agropecuario regional como así también el de alguno de sus insumos más usuales.

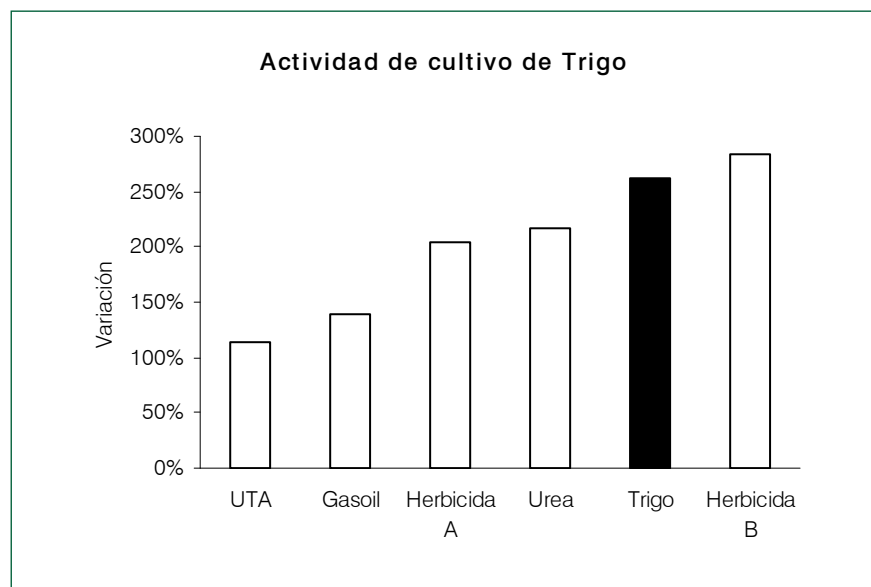


Gráfico 1

Gráfico 2

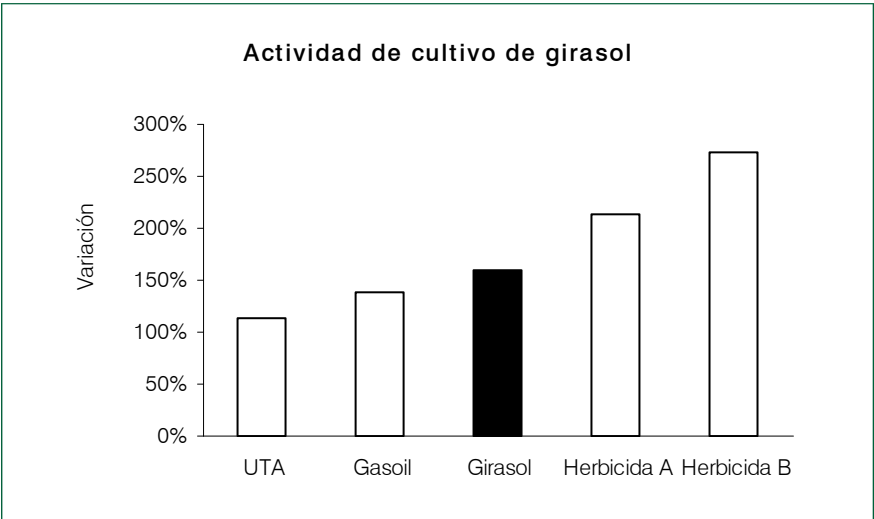


Gráfico 3

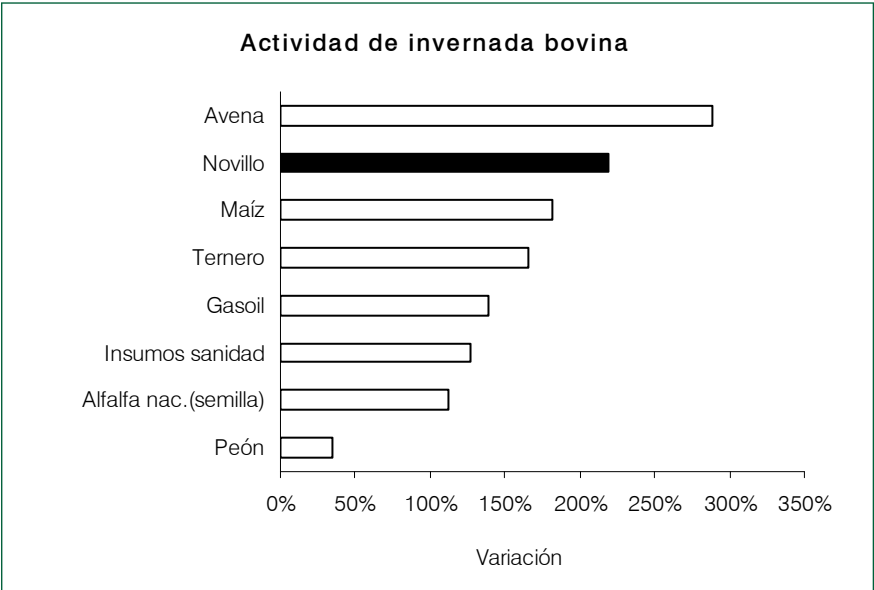
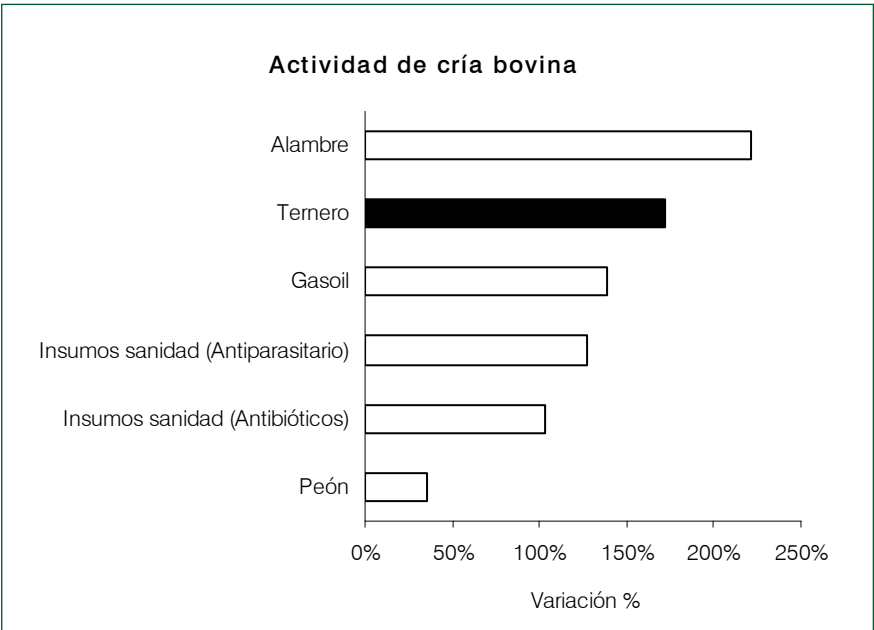


Gráfico 4



En los dos principales productos agrícolas de la región, las cotizaciones de mercado aumentaron un 262% para trigo, y un 160% para girasol, lo cual superó el incremento que registraron el precio del gasoil y de la arada contratista o UTA (Unidad de Trabajo agrícola), que aumentaron un 113 y un 139 por ciento respectivamente. En el aumento de los cereales influyó claramente la evolución de la cotización nominal de dólar, si bien atenuado por la aplicación de retenciones, como así también el incremento internacional del precio de los granos.

Los agroquímicos, al ser insumos importados y estar su precio directamente ligado a la cotización del dólar, experimentaron, en general, mayor aumento de precios que los granos, lo cual hizo que la campaña agrícola 2002-2003 se caracterizara, entonces, por precios de labores bajas y agroquímicos caros.

Resulta interesante observar qué sucedió en el mismo período para las producciones ganaderas. En el caso del novillo, que aumentó en este período un 219%, tanto la mano de obra - considerando el sueldo del peón rural- como los productos sanitarios registraron subas menores que la del precio del kilo vivo. Entre los insumos analizados, sólo el precio de la semilla de avena superó al del novillo con un incremento del 289 por ciento. En el caso del ternero de invernada, que aumentó un 166%, la situación es similar a la del novillo; sólo fue superado por el rollo de alambre, que registró una suba del 221 por ciento.

Como se mencionara al inicio de este estudio, cuando se analizan estos datos debe tenerse en cuenta que la evolución de precios de enero a diciembre fue despareja. Así, por ejemplo, mientras que los valores de los insumos importados se incrementaron inmediatamente después de la devaluación, llegando a su techo junto con la cotización del dólar en los meses de mayo y junio, el precio de la hacienda recién empezó a mostrar signos importantes de mejoría a partir de agosto, con lo que gran parte del año se trabajó con insumos caros y productos que no habían alcanzado el precio final. La mano de obra, tanto para las labores agrícolas como para las ganaderas, quedó muy relegada con respecto a los incrementos de todos los demás insumos, viéndose tan sólo modificada por la implementación de la Asignación no Remunerativa de carácter alimentario dispuesta por el Gobierno Nacional a través del decreto 1273/2002, de \$100 hasta diciembre y que luego se incrementara a \$150.

La evolución de relación insumo-producto durante 2003

Del análisis de la evolución de los precios en pesos durante el año que pasó, se podría concluir que la situación del sector agropecuario es buena, dado que el aumento en el precio de los productos de sus principales actividades fue, en casi todos los casos, mayor o igual al incremento que presentaron los principales insumos de cada actividad. Debe aclararse en este punto, sin embargo, que estos precios no reflejan fielmente la variación en los ingresos del productor. Un análisis mas en detalle debería contemplar las disminuciones en el precio del producto que suponen la existencia de retenciones y saldos de crédito fiscal de difícil recuperación para la mayoría de las empresas agropecuarias.

Sin embargo, y de modo de poder comparar la actual situación del sector con respecto a la que presentaba hacia finales del año 2001, se presenta a continuación un análisis de la relación entre insumos y productos medidos en dólares.

Así, en el cuadro 2, se observa la evolución de la relación entre los principales insumos y el precio de los productos del sector agropecuario regional, medidos en dólares, para tres fechas distintas, diciembre de 2001, septiembre de 2002 y febrero de 2003.

Mientras que los valores de los insumos importados se incrementaron inmediatamente después de la devaluación, llegando a su techo junto con la cotización del dólar en los meses de mayo y junio, el precio de la hacienda recién empezó a mostrar signos importantes de mejoría a partir de agosto, con lo que gran parte del año se trabajó con insumos caros y productos que no habían alcanzado el precio final.

Relación insumo/producto para las actividades agropecuarias

Cuadro 2

Producto-Insumo	Unidad	dic 01	sep 02	feb 03	Var. dic 01-feb 03
trigo/urea	kg./tn	2.400	1.407	1.983	-17%
trigo/fosfato diamónico	kg./tn	3.169	2.078	2.760	-13%
trigo/herbicida	kg./lt	181	235	319	76%
trigo/gasoil	kg./100lt	576	253	396	-31%
trigo/UTA	kg./unidad	191	76	121	-37%
girasol/herbicida	kg./ lt	17	22	22	34%
girasol/insecticida	kg./100 lt	35	46	43	25%
girasol/UTA	kg./unidad	91	71	87	-4%
girasol/gasoil	kg./100lt	273	238	284	4%
novillo/gasoil	kg.x100lt	91	67	72	-21%
novillo/alambre	kg.x unidad	67	79	82	22%
novillo/ternero	kg.x 100 kg	134	100	110	-18%
novillo/antibióticos	kg.x lt	119	92	94	-21%
ternero/gasoil	kg.x100lt	68	67	66	-3%
ternero/alambre	kg.x unidad	50	80	75	49%
ternero/antibióticos	kg.x lt	89	92	86	-3%
ternero/antiparasitario	kg.x lt	105	70	66	-37%

Fuente: elaboración propia en base a revista *Márgenes Agropecuarios*.

Con la elección de estas fechas se intenta reflejar tres situaciones claramente diferentes para el sector. En diciembre de 2001 todavía estaba vigente la relación de precios de la convertibilidad, y la situación del sector se caracterizaba por una marcada falta de rentabilidad en casi todas las actividades, producto de una recesión de casi 4 años. Ya en septiembre de 2002, el sector gozaba de la suba de precios internacionales de casi todos los productos agrícolas, una acotada modificación de los precios internos y una cotización de la moneda extranjera, que si bien ya casi estabilizada, le permitía contar con un elevado poder de compra en el mercado interno. La última fecha seleccionada, ya se corresponde con la nueva relación de precios que debe enfrentar el sector al momento de planear el año productivo, con una baja en la cotización nominal del dólar y descensos en la mayoría de los precios internacionales de los productos agrícolas, y con fuertes presiones para el aumento en algunos de los principales insumos, como ocurre en el caso del gasoil.

Se observa que el comportamiento fue diferente para los granos y la actividad ganadera. Así, mientras que para septiembre de 2002, tanto el trigo como el girasol presentaban mejoras en su poder de compra respecto a los principales insumos, con excepción en algunos casos, tales como el de herbicidas o insecticidas para el girasol, que vieron aumentar sus precios por cuestiones estacionales. Si bien más marcado en el trigo, debido al mayor aumento en la cotización internacional, a septiembre ambos cultivos presentaban ventajas con respecto a la posición que enfrentaban hacia finales del año pasado. Claro ejemplo lo representa el costo del gasoil, ya que mientras en diciembre eran necesarias 0,57 toneladas de trigo y 0,27 toneladas de girasol para adquirir 100 litros de combustible, el requerimiento pasó a 0,25 toneladas de trigo y 0,238 de girasol en septiembre del corriente año. La tendencia a la

cotización a la baja de dólar sumado al incremento en el precio de los combustibles, generó que para febrero de 2003, la cantidad necesaria de granos ascendiera 0,39 toneladas en el caso del trigo y a 0,284 toneladas para el girasol.

La ganadería, en cambio, debió esperar a finales de 2002 y principios de 2003 para empezar a ver una leve mejoría en la relación entre el precio de sus productos y los insumos. Incluso se observa que el retraso que presentaron los precios ganaderos hasta bien avanzado el año 2002, generó que durante el mes de septiembre, y para algunos insumos, fuera necesario una mayor cantidad de kilogramos que los requeridos en plena vigencia de la Ley de Convertibilidad. La situación parece haber tomado un camino favorable para la actividad a partir del presente año, con la firmeza en las cotizaciones de las distintas categorías de hacienda y la baja registrada en la cotización nominal del dólar. Así, siguiendo con el combustible como ejemplo, mientras la cantidad de kilogramos de novillo para adquirir 100 litros de gasoil era de 91kg., en febrero de 2003, alcanza con 72 kg. para adquirir igual cantidad del insumo. Para la actividad de cría, en tanto, la relación pasó de 68 kg. de ternero por cada 100 litros de combustible en diciembre de 2001 a 66 kg. de ternero por cada 100 litros de gasoil en febrero del corriente año.

Comentarios finales

La caída que se registra en la cotización nominal de la moneda estadounidense desde principios del corriente año, así como el ajuste de algunos insumos que habían quedado retrasados, provocan que en la actualidad, la relación existente entre el precio de los principales productos del sector agropecuario y los insumos correspondientes se encuentren tan sólo en niveles levemente superiores e inclusive en algunos casos inferiores, a los que se registraban hacia fines del año 2001.

De la observación de los datos presentados, y respondiendo al interrogante que da título al presente informe, se podría concluir que los márgenes para las distintas actividades del sector agropecuario regional aún presentan una mejora con respecto a la situación que enfrentaban hacia finales de la Ley de Convertibilidad. Aunque también es cierto, que esta situación presenta un claro retroceso, en especial en lo referido a las actividades agrícolas, debido a la reversión del proceso de suba de los precios internacionales de los productos granarios, en el orden externo, y a la baja en la cotización del dólar, en el sector interno. ■

Los márgenes para las distintas actividades del sector agropecuario regional aún presentan una mejora con respecto a la situación que enfrentaban hacia finales de la Ley de Convertibilidad.

Ingresos fiscales por emisión monetaria

■
La inflación redistribuye en favor de los más informados y quienes pueden mantener una menor proporción de sus activos en saldos reales.

■
El impuesto inflacionario, por sus características, tiene mayores peligros de mal uso por parte del sector público que el resto de los impuestos que se aplican.

■
El impuesto inflacionario es, en definitiva, un gravamen a la tenencia de saldos reales de dinero. Este genera al fisco ingresos fiscales como otros tributos.

Cuando el estado tiene un déficit fiscal, tiene dos formas posibles de financiarlo. Una, es la utilización de la deuda pública, la cual tiene un costo dado por la tasa de interés que el sector público debe pagar. La otra forma de financiamiento a disposición del sector público es la emisión monetaria.

Durante la convertibilidad, esta última se encontraba limitada por la imposibilidad de emitir si no existía como contrapartida un incremento en las reservas. En la actualidad, luego de la salida de la convertibilidad y el cierre de los mercados más importantes de crédito para Argentina, aparece nuevamente la posibilidad de financiar déficits con emisión. En esta oportunidad se analiza cuáles son los efectos de la emisión monetaria y se ensaya un cálculo aproximado del ingreso que puede significar para el estado.

¿Por qué la emisión de dinero con inflación es un ingreso para el sector público?

El gobierno tiene el monopolio en la creación de dinero, es decir que a través de sus acciones puede modificar la oferta monetaria. Como el dinero es un *bien* similar al resto de los bienes de la economía tiene un mercado, un precio, da utilidad a las personas y como consecuencia de ello la gente está dispuesta a demandarlo y pagar un precio por obtenerlo.

Cuando el gobierno emite mayor cantidad de dinero que la que las personas están dispuestas a demandar, se genera inflación en los precios de la economía con lo cual todo el dinero que circula vale menos, tiene menor poder adquisitivo.

En este contexto, el impuesto inflacionario es un impuesto a la tenencia de saldos reales de dinero, porque cualquier persona que mantenga dinero en su poder pierde una parte de ese valor a causa de la inflación. El impuesto inflacionario equivale a otorgar poder fiscal al gobierno para gravar activos monetarios, es decir que es análogo a gravar una forma de riqueza.

Cuando se genera inflación, los agentes económicos reaccionan disminuyendo su demanda de saldos reales dado que, en la medida que conserven mayor parte de sus activos en dinero, mayor será la pérdida que sufrirán como consecuencia de la pérdida de poder adquisitivo.

El impuesto inflacionario es un impuesto a la tenencia de saldos reales de dinero, porque cualquier persona que mantenga dinero en su poder pierde una parte de ese valor a causa de la inflación.

Si el estado intenta maximizar sus ingresos por impuesto inflacionario, le conviene una estrategia de inflación variable y no perfectamente prevista por los agentes económicos. En un primer momento, el gobierno emite dinero transfiriendo recursos a su favor antes de que se traduzca en inflación. Luego aparece la inflación y se reduce la cantidad real de dinero a través del incremento de precios, y los individuos y empresas comienzan a disminuir sus tenencias de saldos reales de dinero. Los efectos nocivos de la inflación se empiezan a notar en la economía con lo cual el estado deja de emitir dinero y estabiliza, hasta que la gente comienza a tener confianza nuevamente en que los precios se mantendrán estables, ajustando su conducta a sus expectativas monetizándose, es decir incrementando su demanda de saldos reales. Este es el momento donde el gobierno puede recaudar nuevamente a través del uso del impuesto inflacionario emitiendo más de lo que los demandantes quieren comenzando otra vez con el proceso descripto anteriormente. En síntesis, la secuencia que puede esperarse es: un período de inflación, un período de estabilización, un nuevo período de inflación.

Esta estrategia funciona mejor en la medida que exista una deficiente percepción de la inflación y un retraso en el ajuste de la demanda monetaria. Con la repetición del ciclo los poseedores de dinero local “aprenden”, tardan más en recuperar la confianza en el sector público y complican la recaudación del impuesto inflacionario por parte del gobierno. En el afán de maximizar sus ingresos por inflación, el estado pierde de vista que en el largo plazo está destruyendo una fuente de financiamiento.

El cálculo del impuesto inflacionario

Se define como “impuesto inflacionario”¹ a la pérdida de poder adquisitivo de los saldos monetarios reales, sufrida por los particulares como consecuencia de la inflación. Esta pérdida de poder de compra es una transferencia a favor de quienes emiten dinero.

La suma que los agentes económicos pagan por impuesto inflacionario puede medirse multiplicando la tasa de inflación por los saldos monetarios reales², es decir la tasa de inflación por M1, siendo M1 la suma de la circulación monetaria y los depósitos a la vista de los agentes económicos en los bancos.

$$\pi \cdot \frac{M1}{P} = \pi \cdot m1$$

Es necesario aclarar que, en un sistema de encajes fraccionarios³, lo que el estado recauda por impuesto inflacionario es el producto de la tasa de inflación y la base monetaria, siendo la base monetaria la suma de la circulación monetaria y depósitos de las entidades financieras en el BCRA. La diferencia entre lo que pagan los individuos y lo que recauda el sector público, si existe, es apropiada por el sistema financiero, que no paga interés a los particulares por sus depósitos a la vista, pero sí cobra intereses que incluyen a la inflación cuando otorga préstamos.

En la Tabla 1 puede verse lo sucedido en Argentina en los últimos tiempos. Durante los años de estabilidad o deflación de precios, la recaudación por impuesto inflacionario es insignificante para el total de la economía e incluso nula, mientras que a partir del cierre de los mercados de deuda para el sector público argentino a partir del año 2002, el impuesto inflacionario aparece como una herramienta de financiamiento de los déficits fiscales.

Los datos correspondientes a 2003 son parciales, siendo las cifras de base monetaria y de M1 promedio de los valores registrados durante enero y febrero del corriente año, y la tasa de

¹ Se distingue de este concepto a los ingresos que el estado recibe por Señoreaje, que es el poder de compra que adquiere el sector público como consecuencia de la expansión monetaria. Este ingreso existe independientemente de la existencia de inflación en la economía.

² Esta forma de cálculo fue definida originalmente por Friedman (1948) y Bailey (1956). Sobre esta base se hicieron desarrollos posteriores que incluyeron otras variables en el cálculo. Por cuestiones de simplicidad y dados los objetivos de este informe se utiliza la definición de Friedman y Bailey.

³ En un sistema de encajes fraccionarios los bancos comerciales deben guardar parte de los depósitos que reciben en el Banco Central, es decir que no pueden prestar la totalidad del dinero que tienen en su poder, sino una fracción menor.

inflación tiene en cuenta la variación entre estos primeros meses del año y el promedio del año anterior.

Tabla 1

Año	Base monetaria ¹	M1 ¹	Tasa de inflación ²	Nivel de Precios ²	IMPUESTO INFLACIONARIO ³	
					recaudado por el sector público	pagado por agentes económicos
1996	12.424	19.359	0,2%	152,71	13	20
1997	13.983	22.908	0,5%	153,52	48	79
1998	14.881	24.583	0,9%	154,94	89	147
1999	14.490	23.986	-1,2%	153,13		
2000	13.866	23.592	-0,9%	151,69		
2001	12.963	20.309	-1,1%	150,08		
2002	21.269	28.681	25,9%	188,90	2.913	3.928
2003	29.492	35.247	12,1%	211,80	1.688	2.017

¹ Fuente: BCRA, cifras en millones de pesos corrientes.

² Fuente: INDEC, Índice base abril 1991=100.

³ En millones de pesos constantes a precios de 1991.

La comparación entre la recaudación del impuesto inflacionario con lo recaudado por el sistema impositivo formal se observa en el Gráfico 1, que destaca la importancia de esta fuente de financiamiento para el sector público. Todas las cifras consignadas en el gráfico se encuentran expresadas en precios constantes de 1991. A modo de ejemplo puede señalarse que durante 2002, la recaudación por impuesto a las ganancias fue de aproximadamente 4.700 millones de pesos, por el IVA fue de 7.400 millones, los ingresos por el impuesto a los débitos y créditos bancarios fueron cercanos a los 2.500 millones, lo recaudado por Derechos de exportación fue cercano a 2.600 millones, mientras que por el impuesto a los combustibles ingresaron al fisco 1.000 millones. Si se tiene en cuenta que el impuesto inflacionario pagado por los agentes económicos fue en ese mismo año cercano a los 3.900 millones de pesos, y lo recibido por el estado fue aproximadamente de 2.900 millones se pone de manifiesto su potencial recaudatorio.

Diferencias entre el impuesto inflacionario y los demás impuestos

Dado que no necesita aprobación legislativa explícita ni promulgación del poder ejecutivo para su aplicación, el impuesto inflacionario tiene mayores peligros de mal uso que el resto de los impuestos. En la medida que el estado intente maximizar su recaudación alejándose de las preferencias de los votantes puede esperarse que se utilice indiscriminadamente. Para evitar esto debería limitarse mediante alguna regla o institución el poder de emisión. La ley de

convertibilidad fue un claro ejemplo de limitación ya que prohibía la emisión si no era contra el incremento de las reservas.

En una economía sin inflación, el monopolio en la emisión de dinero es un préstamo sin interés, dado que permite obtener todo el rendimiento de los activos que los agentes económicos entregan a cambio del dinero que reciben. Cuando se emite más allá de la cantidad deseada, el rendimiento fiscal es mayor con lo cual puede decirse que se recauda más del 100% del rendimiento de los activos gravados, o sea que el gobierno toma parte de los mismos. Por ejemplo, un impuesto sobre la renta nunca podrá rendir al estado más del 100% de la renta gravada.

Otra diferencia entre el impuesto inflacionario y el resto de los impuestos se relaciona con la facultad de creación de la base imponible. En cualquier impuesto sobre un bien, la base imponible la crea el sector privado, mientras que en este caso, como la base imponible es el dinero es creada por quien recauda el impuesto, es decir el gobierno. Debido a esta circunstancia las personas tienen menos posibilidades de eludir o escapar al impuesto ya que la cantidad nominal de dinero siempre está en manos de alguien. Cuando se trata de otros impuestos, los agentes económicos siempre tienen la posibilidad de sustituir el bien gravado, dejar de consumirlo o dejar de ganar renta, si es que se trata de un tributo sobre la renta.

El estado también tiene dos fuentes adicionales de explotación de su privilegio de monopolio: la licuación de la deuda pública en moneda local y el incremento de la renta nominal que es alcanzada por los impuestos progresivos sobre la renta.

Un aspecto fundamental que distingue al impuesto inflacionario es la elevada ilusión fiscal que posee en comparación con el resto de los tributos. Esto significa que, como consecuencia de problemas de información, los individuos no perciben correctamente el monto que están pagando por este impuesto, a veces ni siquiera logran percatarse de su existencia en un primer momento y suele resultarles difícil hallar al verdadero responsable de la pérdida de poder adquisitivo culpando muchas veces a quienes fijan los precios de los bienes y servicios que aumentan.

En una economía sin inflación, el monopolio en la emisión de dinero es un préstamo sin interés, dado que permite obtener todo el rendimiento de los activos que los agentes económicos entregan a cambio del dinero que reciben.

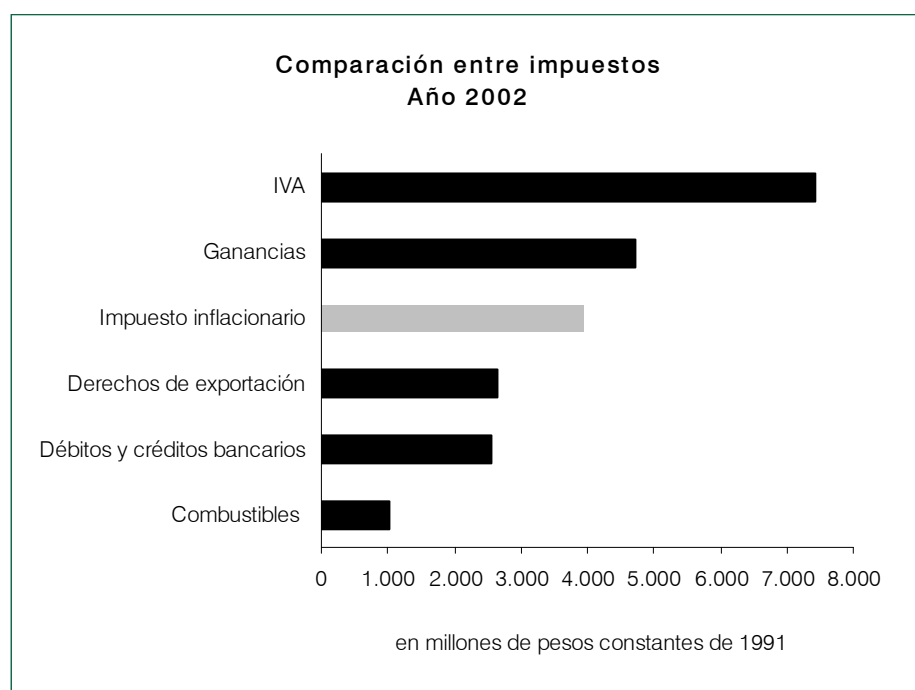


Gráfico 1

Comentarios finales

Para finalizar, pueden destacarse los principales aspectos negativos del abuso del impuesto inflacionario como forma de financiamiento:

- La inflación incrementa la redistribución de los ingresos a favor de los más informados y de aquellos que pueden mantener una menor proporción de sus activos en saldos reales. Dado que puede presumirse que la proporción de saldos reales disminuye conforme se incrementa la renta, el impuesto inflacionario sería regresivo afectando en mayor medida a las personas de escasos recursos.
- Perturba el sistema de precios, que deja de ser eficiente para la asignación de recursos, modificando los precios relativos sin reflejar escaseces reales.
- Fomenta un derroche de recursos para protegerse de la inflación, adecuar los sistemas contables y las renegociaciones de contratos.
- Fomenta un derroche de recursos para beneficiarse con la inflación a través de actividades especulativas en detrimento de actividades productivas.
- Se deteriora el clima social por la sensación de injusticia frente al incremento de precios.

Tal como se menciona anteriormente, la posibilidad que tiene el estado de financiarse mediante la utilización de su monopolio en la emisión monetaria está sujeta, en el largo plazo, a la confianza de los agentes económicos en el estado. Una utilización desmedida de este recurso concluye en la eliminación de la posibilidad de financiarse de este modo, e incluso termina con la destrucción de la moneda local que deja de cumplir con sus funciones básicas y deja de ser aceptada por la sociedad. ■



PUERTO DE BAHIA BLANCA

AV. DR. MARIO M. GUIDO S/N - (8103) INGENIERO WHITE - BAHIA BLANCA - ARGENTINA

TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpbb@bblanca.com.ar

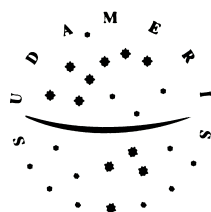


*Auténticamente
Argentinos*



**COOPERATIVA
OBRERA**
SUPERMERCADOS

La empresa social de los propios consumidores



**BANCO
SUDAMERIS
ARGENTINA**

G R U P O I N T E S A

Un banco en quien confiar sus negocios

Chiclana 326
Tel: (0291) 456-4582
Bahía Blanca



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca

Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

En la web, síntesis de los estudios especiales, informes de coyuntura y series estadísticas publicados bimestralmente en Indicadores de Actividad Económica.



REPORTES IPC Y EMI

Seguimiento del costo de vida y de la producción industrial en Bahía Blanca, a través de los indicadores Índice de Precios al Consumidor, Costo de la Canasta Familiar y Estimador Mensual Industrial, presentados en informes de difusión mensual.



BANCO DE DATOS

Modernos sistema de registro, almacenamiento, rastreo y recuperación de datos útiles para el análisis económico. Diseño de bases. Series estadísticas completas a disposición del público.



CREEBBA ON LINE

Servicio gratuito de información vía e-mail: una forma fácil de acceder a las novedades sobre trabajos de investigación, actualizaciones del website, publicaciones y eventos de interés.



INFORMES DE COYUNTURA

Monitoreo permanente de la industria, el comercio, el sector servicios y el mercado inmobiliario y de la construcción en Bahía Blanca, presentado en boletines de difusión periódica.



SOPORTE INFORMATICO

Desarrollo de softwares de asistencia específicos para el óptimo manejo de información y el cálculo de indicadores de actividad.



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

Agil servicio de orientación y suministro de material específico al público interesado. Atención de dudas y consultas en forma personal o vía correo electrónico.



ACTUALIDAD EN SINTESIS

Servicio de noticias vía e-mail, sobre temas económicos de interés local y regional.



JORNADAS DE DIFUSION

Ciclos de conferencias, encuentros, seminarios y cursos de actualización sobre temas económicos y trabajos de investigación desarrollados por el Centro.



Una gama de
servicios
permanente
para la mejor
comprensión de
la economía de
Bahía Blanca y su
región

Acérquese al CREEBBA,
Alvarado 280 (8000) Bahía Blanca
Telefax: (0291) 455-1870 líneas rot.
e-mail: info@creebba.org.ar
website: www.creebba.org.ar

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

Tras la desaceleración observada por la tasa inflacionaria en los últimos meses del año pasado, se observó una recuperación durante enero, mientras que los registros de febrero señalan una estabilización en el ritmo de crecimiento de los precios. En lo sucesivo, el comportamiento de la inflación queda sujeto fundamentalmente a la cotización del dólar, la expansión de la base monetaria y otros aspectos complementarios como el reajuste de tarifas de servicios públicos y la evolución de precios internacionales claves, entre ellos, el del petróleo.

Concretamente, las alzas registradas fueron del 1,18% en enero y del 1,15% en febrero. Comparando el índice general del último mes con el correspondiente a igual período de 2002, se calcula una suba del 39%, en tanto que el aumento estimado de precios desde la devaluación alcanza un 44%. El INDEC informó variaciones del 1,13% y 0,6% para los dos primeros meses del año, respectivamente.

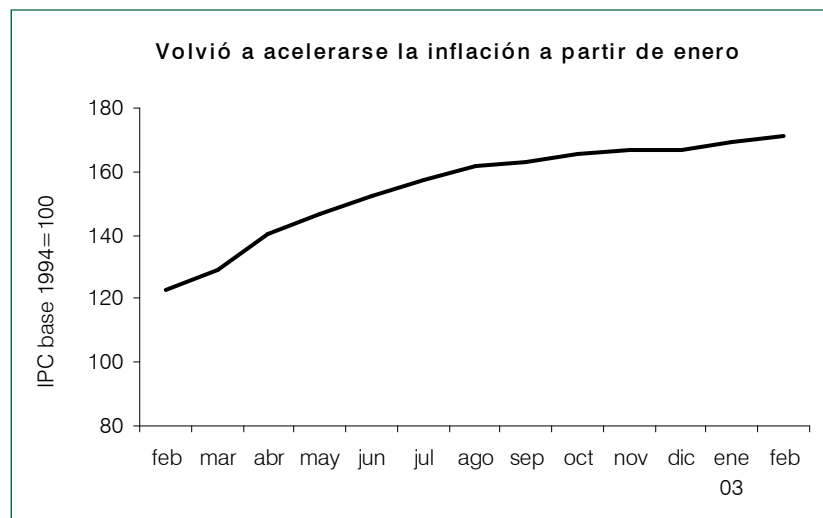
Un aspecto que el consumidor común se cuestiona es el motivo de los continuos aumentos de precios, aun cuando el dólar muestra valores más bajos, bastante lejos de los casi 4 pesos alcanzados el año pasado. En primer lugar cabe mencionar un proceso de inflación inercial, dentro del cual los precios internos aún se están alineando con el valor de la divisa norteamericana, ya que tras la devaluación, las alzas se fueron produciendo de manera gradual. En menor medida puede señalarse el aumento en el precio internacional de ciertas commodities, que inevitablemente repercute a nivel interno, incluso con un dólar más bajo. Finalmente existe un factor de gran peso que es la expansión de la base monetaria, como consecuencia de la emisión de dinero realizada por el Banco Central, en el marco de su política de recuperación de reservas y sostenimiento del valor del dólar. Con una economía real estancada, esta mayor masa monetaria se traduce indefectiblemente en aumento de precios.

En el análisis por capítulos correspondiente al segundo mes del año sobresale, una vez más, "Alimentos y Bebidas", con una variación del 2,4%. Los rubros que

exhibieron mayores alzas fueron verduras frescas y lácteos, con aumentos del 5,7% y 5,4% respectivamente. En el primer caso, se trata principalmente de las oscilaciones normales que presentan estos tipos de productos frescos, sujetos a los cambios estacionales de oferta. En el caso de los lácteos, todos los productos que integran el rubro evidenciaron subas de precios, aunque las más preocupantes son las que recayeron en la leche, que aumentó más de 4% en su variedad fresca y 7% en su presentación en polvo. Inclusive en los primeros días de marzo, tras vencer el plazo para el acuerdo fijado entre las empresas procesadoras y el gobierno, hubo alzas adicionales de entre el 6% y el 9% en las góndolas, lo que quedará debidamente reflejado en el índice al cierre del mes. La difícil situación del sector lácteo se ha agudizado en el último tiempo, hecho reflejado en la baja de producción, del 25% durante el último año, como consecuencia del cierre de 1.500 tambos. Es justamente el sector tambero uno de los más perjudicados: del valor total de la leche, éste recibe un 20%, en tanto que la industria percibe un 30% y los supermercados el 50% restante. Prosiguiendo con otros rubros, se destacaron los aumentos registrados en bebidas no alcohólicas (3,7%), carnes (3,3%) y alimentos preparados (2,4%). En contraposición, hubo algunas bajas, de las cuales la más importante correspondió a infusiones, que descendieron un 3%.

"Bienes y servicios varios" presentó un alza del 1%. Este es un capítulo de gran oscilación, por ser centro de constantes promociones especiales en los supermercados. Durante febrero, los artículos de tocador cayeron levemente (0,24%) pero esta baja fue contrarrestada por el incremento de los productos de higiene descartables, que se encarecieron un 3,4%.

En el tercer lugar del ranking de aumentos figura "Salud", con un ajuste del 0,9% respecto a enero. Las alzas se concentraron en medicamentos y elementos de primeros auxilios, que observaron variaciones respectivas del



1,4% y 1,1%. En esta oportunidad, los servicios médicos y las cuotas de obra social permanecieron sin cambios.

“Equipamiento del hogar” cerró con una variación del 0,85%. Explicaron este resultado los rubros elementos de ferretería (2%), electrodomésticos (1,6%), artículos de decoración (1,5%), productos de limpieza (0,9%) y menaje (0,5%).

El índice general de “Transporte y Comunicaciones” exhibió un alza del 0,64%. En particular, las comunicaciones ascendieron un 2,3%. Esto se visualiza sobre todo en telefonía móvil, no tanto en términos directos, sino más bien indirectamente a través del retiro de promociones y descuentos. En otro orden de cosas, los combustibles experimentaron una suba del 2%. La tregua entre las petroleras y el

gobierno para no concretar nuevos aumentos estaba condicionada a que el precio internacional del petróleo no superara los 35 dólares por barril, parámetro que fue excedido en el marco del conflicto político en Venezuela, por un lado, y del posible enfrentamiento bélico entre Estados Unidos e Irak, por el otro. No obstante, espera cerrarse un nuevo acuerdo por el cual las petroleras absorberían la diferencia entre 36 dólares el barril y el nivel internacional, en tanto que se mantendría el precio interno de 28,5 dólares y la brecha hasta 36 dólares se acumularía en una cuenta virtual a compensar cuando el precio del barril caiga por debajo del valor de venta en el mercado interno.

“Indumentaria” varió un 0,5% durante febrero. Aquí se conjugan las bajas por

cierre de temporada y los aumentos verificados en las prendas de invierno. En definitiva, la ropa exterior subió un 1,9% y los artículos de marroquinería un 1,6%, en tanto que se produjeron caídas en calzado (-1,3%), ropa interior (-0,5%) y telas (-0,3%).

“Vivienda” tuvo una leve alza del 0,13%, explicada por el encarecimiento del gas envasado (1,2%). En tanto, el aumento previsto para las tarifas de servicios públicos fue por el momento suspendido por la Justicia.

Finalmente cabe resaltar dos bajas a nivel capítulos: las producidas en “Educación” (-0,7%) y “Esparcimiento” (-0,34%). En el primer caso se trata de algunas ofertas puntuales en útiles escolares respecto al mes de enero, si bien la canasta escolar evidencia fuertes incrementos con respecto a febrero del año pasado. En cuanto a “Esparcimiento”, se detectó una caída del 4% en el rubro turismo, al finalizar el principal tramo de la temporada estival.

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de febrero 2003

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	803,8	41,8%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	116,3	6,0%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y emb	279,9	14,5%
Aceites y margarinas	20,8	1,1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	106,7	5,5%
Frutas y verduras	130,4	6,8%
Azúcar, dulces, cacao	30,5	1,6%
Infusiones	23,9	1,2%
Condimentos, aderezos, sal y especias	13,8	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	81,5	4,2%
INDUMENTARIA	251,7	13,1%
VIVIENDA	111,7	5,8%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	56,5	2,9%
Artefactos de consumo durable	24,4	1,3%
Blanco y mantelería	12,5	0,6%
Menaje	2,3	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,3	0,9%
SALUD	33,1	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	303,5	15,8%
ESPARCIMIENTO	182,0	9,5%
EDUCACION	96,8	5,0%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	85,9	4,5%
COSTO TOTAL (\$)	1.925,0	100%

Costo de la canasta familiar

El seguimiento de la canasta familiar de referencia proporciona una idea acerca de la magnitud del incremento del costo de vida y del consiguiente deterioro del poder adquisitivo, en un contexto general de ingresos familiares estancados.

Tomando como referencia los precios recabados durante febrero, el valor promedio de la canasta de consumo se calculó en 1.925 pesos. Esto supone un incremento del 43,3% con respecto a igual mes de 2002. Dentro de la canasta de referencia se incluyen los artículos más representativos de la totalidad de los rubros considerados para la estimación del IPC. Alimentos y bebidas participa en el 42% del costo total, transporte en el 16%, indumentaria, en el 13% y vivienda en el 6%. El resto de los capítulos –salud, educación, esparcimiento y varios– absorbe el presupuesto familiar restante.

Con el fin de estimar el valor de una canasta "económica" se incluyeron en el cálculo únicamente los productos más baratos para cada uno de los rubros considerados. De esta manera, se arribó a un costo mínimo de 1.530 pesos. Esta cifra supera en un 53% a la estimada poco después de la devaluación y demuestra en última instancia, que los más afectados por el proceso inflacionario son los sectores de ingresos relativamente bajos, que adquieren los bienes de menor precio en plaza.

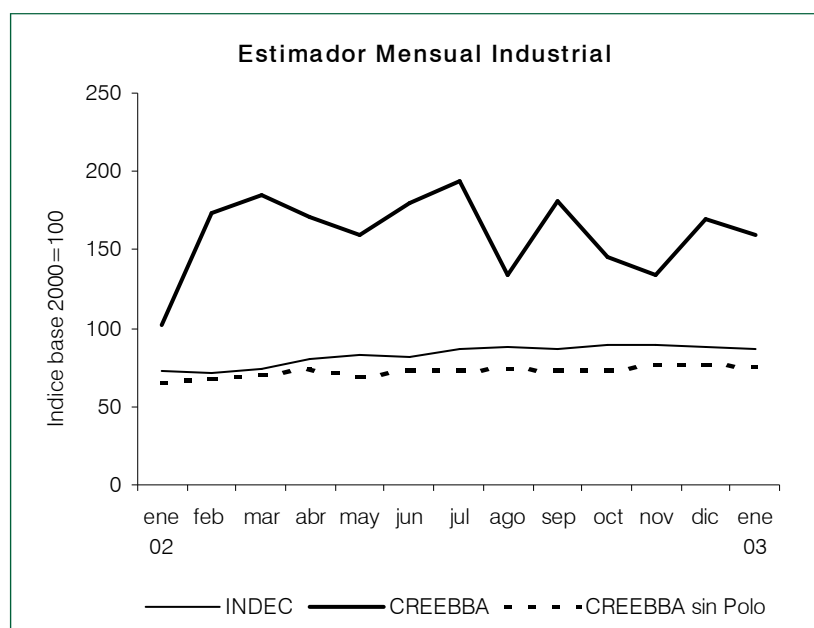
Finalmente se procedió a calcular el valor de la canasta familiar de referencia pero considerando sólo los artículos de primeras marcas o los de mayor precio. Se llegó, en este caso, a un total de 2.330 pesos.

Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de enero indican una disminución superior al 6% con respecto a las estimaciones de diciembre. Cuando se compara la situación actual con enero del año anterior, el incremento es superior al 58%.

Si en el cálculo se excluye la participación de los sectores relacionados con el Polo Petroquímico local, el aumento con respecto al mismo mes del año anterior es del 14% demostrándose que, en esta oportunidad, se observa recuperación en algunos sectores de la industria local que no tienen relación con la actividad petroquímica.

De acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, la actividad de enero de 2003 con relación a diciembre de 2002 registra una caída cercana del 1,3% con estacionalidad. Con relación a igual mes de 2002, la producción



manufacturera de enero de este año muestra un incremento del 18% con estacionalidad, fundamentalmente por el bajo nivel de producción obtenido en el primer mes del año pasado como consecuencia de la interrupción de los procesos productivos de muchas ramas industriales a partir de la devaluación.

Las ramas con mejor desempeño en enero fueron las producciones de tejidos, hilados de algodón y automotores. En los dos primeros casos se trata fundamentalmente de sustitución de importaciones y la mayor producción de automotores se vincula con el incremento de las exportaciones.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno. Se observa un importante incremento en el nivel de producción con respecto al año pasado. Este incremento se encuentra magnificado por los bajos niveles de producción registrados durante enero de 2002. Si se compara el nivel de producción de enero con diciembre del año pasado, la disminución es del 30% aproximadamente.

A nivel nacional, la producción de agroquímicos registra un incremento superior al 50% al compararlo con el mismo mes de 2002. Esto confirma la tendencia ascendente verificada en los últimos meses del

año pasado, impulsada por la devaluación, la mejora de los precios internacionales y la sustitución de importaciones. Es necesario tener en cuenta, al igual que cuando se analiza la situación en el orden local, que enero de 2002 es una base de comparación muy baja como consecuencia de la importante disminución en los niveles de producción de algunas empresas debido a las dificultades comerciales originadas en el corte de la cadena de pagos, que entorpecieron el desarrollo de la actividad.

Fiambres y Embutidos. Durante enero de 2003 se observa un incremento en el nivel de producción del sector del 13% con respecto a enero de 2002, impulsado fundamentalmente por la fabricación de embutidos frescos y fiambres, mientras que en el caso de los embutidos secos hay una retracción en comparación al mismo mes del año pasado. Esto confirma la recuperación del sector que se manifiesta desde el año anterior, siendo uno de los pocos sectores no vinculados al Polo Petroquímico que tuvo un buen desempeño.

Materias Químicas Básicas. El incremento registrado durante el mes de enero en comparación con la producción del mismo mes del año anterior es del 20% como

consecuencia de aumentos tanto en la producción de etileno como en la de soda cáustica. En todo el país, la elaboración de productos químicos básicos registra un crecimiento superior al 36% en enero de 2003 en comparación con el mismo mes del año anterior. Las exportaciones de estos productos se incrementaron a partir de la devaluación monetaria y del incremento de los precios internacionales. Las mayores ventas al exterior han permitido a las empresas del sector cumplir con los compromisos en dólares contraídos durante la convertibilidad, difícilmente enfrentables si las ventas estuvieran restringidas sólo al mercado interno. Adicionalmente, se observa en los últimos meses una recuperación de ventas internas como atribuida a la sustitución de importaciones y del incremento de las exportaciones de empresas que utilizan estos productos como insumos de producción.

Plásticos Primarios. al igual que en el caso de Materias Químicas Básicas, este subsector informa un aumento en su nivel de producción en comparación con el mismo mes del año anterior. Tanto en el caso de la producción de polietileno como en PVC, se observa una variación interanual positiva. En el orden nacional, la producción de materias primas plásticas y caucho sintético muestra un incremento del orden del 11% en enero de 2003 en comparación con el mismo mes del año anterior. Las

exportaciones constituyen la mayor parte de las ventas, situación favorecida por la presión a la suba que han sufrido los precios internacionales de las materias primas plásticas, a raíz del incremento en los precios de los derivados del petróleo.

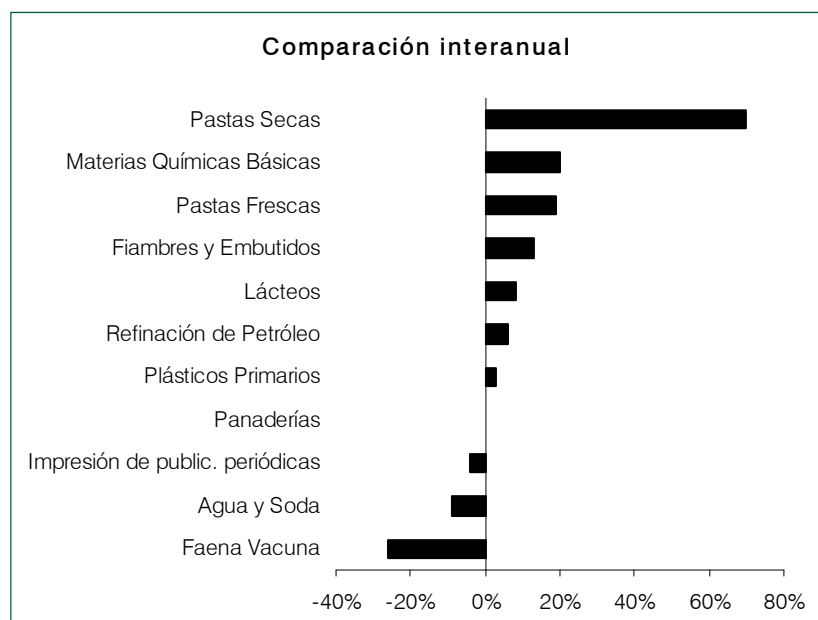
Pastas Frescas. Constituye otro de los sectores con mejor performance respecto a enero de 2002. La variación en el nivel de producción durante enero es del 19%. En el caso de las Pastas Secas, el aumento registrado en enero de este año es del 70% si se lo compara con enero del año anterior, y también hay una variación positiva con respecto a diciembre de 2002. Según un estudio realizado por ACNielsen, el rubro pastas secas fue uno de los que mayores incrementos en la facturación observó durante 2002, como consecuencia de cambios en los hábitos de consumo de los individuos a partir de la crisis económica.

Refinación de Petróleo. El nivel de producción de este sector se encuentra un 6% por encima del registrado en enero del año pasado, variación impulsada por los aumentos en la producción de etano, gas licuado petróleo y gasolina natural frente a retrocesos en naftas y destilados intermedios. A nivel nacional el procesamiento de petróleo muestra, en enero de 2003, un crecimiento cercano al 3% con respecto al mismo mes del año anterior,

con las principales alzas en la elaboración de asfaltos, naftas y gas oil. Durante el mes de enero persistieron los precios elevados del petróleo crudo en los mercados internacionales. Esto, sumado al retorno del IVA al 21%, generó incrementos en los precios al consumidor.

Lácteos. La producción local de lácteos tiene un incremento del 8% en relación a enero de 2002, aunque presenta un nivel inferior al de diciembre pasado. La industria láctea nacional presenta en enero una caída interanual del 18%, como consecuencia de la escasa disponibilidad de materia prima durante el mes analizado, confirmando la tendencia observada durante el año pasado. Muchos tambos han abandonado la actividad o reducido el tamaño de los rodeos lecheros para dedicarse a la agricultura, que presenta actualmente una mayor rentabilidad.

Faena Vacuna. Al igual que lo ocurrido en los últimos meses la industria de Faena Vacuna local registra una disminución en comparación con enero de 2002. La industria nacional de carnes rojas se ubica en enero de 2003 en niveles similares a los registrados durante el mismo mes del año anterior. El mercado interno, que es el principal destino de las carnes argentinas, muestra una demanda desacelerada con una caída del consumo per cápita de carnes rojas mientras las exportaciones continúan sumando nuevos mercados.

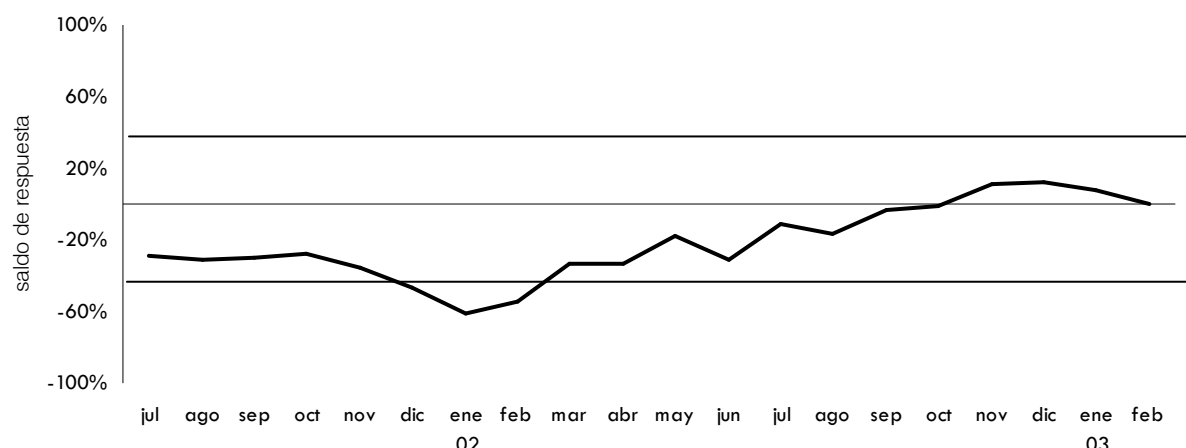


Comercio, industria y servicios

El análisis de los indicadores de coyuntura del bimestre enero-febrero de 2003 tiene una importancia singular. Hace un año, la encuesta mostraba que el nivel de actividad económica en Bahía Blanca había alcanzado su punto más bajo.

A grandes rasgos, la situación en el primer bimestre de 2002 podía caracterizarse como:

Situación general del comercio, la industria y el sector servicios



- ✓ Alta proporción de firmas en mala situación general.
- ✓ Ventas en picada por la caída de la demanda.
- ✓ Severo ajuste de personal para reducir costos.
- ✓ Expectativas desalentadoras para los meses venideros.
- ✓ Caos social y político con serias implicancias en el plano económico.
- ✓ Gran deterioro de las firmas en comparación al año anterior.
- ✓ Cadena de pagos completamente cortada, en muchos casos con el Estado como deudor.
- ✓ Desánimo generalizado y nerviosismo en la gente.

Si bien se está lejos de haber revertido el escenario, hace algunos bimestres han comenzado a aparecer algunos indicios de recuperación. Enero-febrero de 2003 presentan estos rasgos salientes:

- ✓ Normalización de la situación general, aunque se continúa en bajos niveles de actividad.
- ✓ Notable mejora de la situación general con respecto al año anterior.
- ✓ Leve caída por estacionalidad.
- ✓ Mejora en las expectativas en el corto plazo y dudas para el mediano plazo por la incertidumbre electoral.
- ✓ Gradual recomposición de la cadena de pagos a costa de un gran porcentaje de incobrables.

- ✓ Equilibrio en la entrada y salida de personal de las empresas.
- ✓ Mejor ánimo, pero con cautela e incertidumbre.

Por primera vez luego de muchos bimestres, el porcentaje de empresas que se encuentra mejor que hace un año superó a los que desmejoraron. Si bien este es otro indicio de la lenta recuperación de la economía, no debe olvidarse que se está comparando contra un bimestre donde el nivel de actividad fue el más bajo en varios años. Esto hace que este indicador deba interpretarse con cautela.

Un detalle a tener en cuenta es un nuevo concepto de situación general "normal". Los empresarios que indican esta respuesta en la encuesta de coyuntura muchas veces aclaran que es "normal para la situación que está atravesando la economía nacional", y coinciden en que está bastante por debajo de lo considerado normal hace unos años.

Como se comentó en el informe anterior, el ajuste en la plantilla de personal de las empresas parece haber reducido su intensidad, y ahora se verifica mayor estabilidad en el indicador. Si bien no se

SITUACION GENERAL	Buena 18%	Normal 64%	Mala 18%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 12%	Igual 54%	Peor 34%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 33%	Igual 61%	Peor 6%
EXPECTATIVAS	Alentadoras 20%	Normales 76%	Desalentadoras 4%
COBRANZAS	Mejor 7%	Igual 91%	Peor 2%
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 14%	Igual 73%	Menor 13%

¹ En relación al bimestre nov-dic 02 ² Con respecto a igual bimestre de 2002

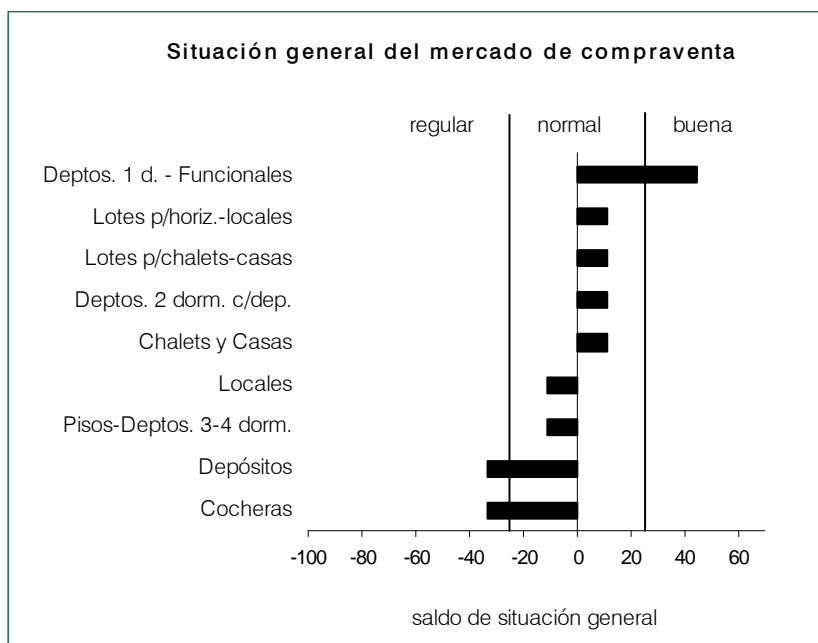
puede hablar de aumento neto de empleados a la economía bahiense, la brecha entre el personal despedido y el incorporado se va cerrando, tendiendo a equilibrarse.

Para los próximos meses, las expectativas de los empresarios pronostican una situación general estable en el corto plazo, incluso con algún repunte por la salida de las vacaciones y el comienzo del período escolar. Prácticamente no hay respuestas que indiquen un desmejoramiento de la situación, probablemente porque aún se percibe que los niveles de actividad son bajos. Sigue siendo importante el factor de incertidumbre que aporta la realización de elecciones presidenciales, ya que puede significar cambios en la política económica y en las reglas de juego. Sin embargo, probablemente estas dudas se vean reflejadas con mayor intensidad en la encuesta del próximo bimestre.

Sector inmobiliario

Continuó la recuperación del mercado inmobiliario local durante el primer bimestre del año, consolidándose una situación general normal, tanto para el segmento de compraventa como el de alquiler. Pese a que habitualmente enero y febrero constituyen meses de escaso volumen de operaciones inmobiliarias, la especial coyuntura por la que atraviesa la economía ha contribuido a cerrar una cantidad interesante de negocios.

El precio de las propiedades comenzó a experimentar una recuperación en dólares, tras la importante caída postdevaluación. Consecuentemente hay particulares interesados en aprovechar oportunidades puntuales, ante la expectativa de que el valor de los inmuebles continúe en alza. Al mismo tiempo, este tipo de operatoria constituye una opción relativamente segura como forma de colocación de ahorros, en un contexto de caída del dólar y reticencia



a la operatoria bancaria, principales referentes del ahorro privado.

Es evidente que la desaparición del crédito hipotecario va a incidir de manera determinante sobre el sector, en la medida en que los segmentos de ingresos medios verán alejadas las oportunidades concretas de acceder a una vivienda propia. No obstante, durante este período de transición, es esperable que la plaza inmobiliaria continúe experimentando cierta dinámica, en atención a las expectativas de precios y a la disponibilidad de ahorros en manos de muchos particulares que buscan un resguardo de los mismos, ante la incertidumbre general que provoca el actual contexto político-económico.

Por el lado de la oferta de inmuebles se advierte una contracción respecto a períodos anteriores, al estimarse que el actual momento no es aún el óptimo para la realización de ganancias en operaciones de venta. Es común observar cómo a diario se retiran propiedades de la venta, con gran frecuencia a la espera de mejores precios en dólares. Los inmuebles que se ofrecen corresponden en su mayor parte a propietarios urgidos de contar con los fondos o con planes de cambio de vivienda por cuestiones de planificación familiar.

Los alquileres han evidenciado una gradual mejora, si bien la rentabilidad del negocio ha disminuido en términos generales. El valor de las locaciones exhibe una caída con respecto al año pasado, lejos de experimentar algún tipo de actualización como la que en principio se especulaba con el CER y el CVS. En general, se ha advertido una renegociación entre partes cuyo resultado ha sido comúnmente en favor del locatario. El futuro del mercado de alquileres es un tanto incierto: por un lado, sería esperable aguardar algún tipo de crecimiento, al reducirse las posibilidades de compra para la mayor parte de los particulares. Pero por otra parte, las expectativas de una recuperación de los valores, y por ende del rendimiento de la inversión, resultan acotadas teniendo en cuenta la no actualización de los ingresos familiares y, más aún, el deterioro ocasionado sobre los mismos por el cuadro de inflación.

En el análisis por rubros para el segmento de compraventa sobresalen los lotes para horizontales y locales, que mejoraron su situación de regular a normal. Quizás su demanda se haya reactivado dentro de la búsqueda de oportunidades de inversión que por estos días se encuentra muy activa. Pese a la performance evidenciada por los terrenos, los funcionales y

departamentos de un dormitorio continúan liderando el ránking de situación: en febrero alcanzaron una posición buena, frente al cuadro normal que habían logrado en diciembre pasado.

Otros rubros con mejoras destacables fueron los depósitos y lotes para chalets y casas. Ambos cerraron el bimestre con una situación normal. También los locales presentaron una considerable recuperación, de manera que el saldo de operaciones pasó de regular a normal.

Entre las categorías más estables del bimestre se encuentran departamentos de dos dormitorios y pisos, ambas con indicador normal, y cocheras, con situación regular. En tanto, los chalets y las casas cerraron con un saldo normal aunque concertaron menos transacciones que el bimestre precedente.

En la comparación interanual, se observa que la mayor parte de los rubros presenta niveles de venta similares a los de febrero de 2002, excepto en el caso de funcionales y departamentos de uno y dos dormitorios que evidencian una mayor cantidad de operaciones. En tanto, los precios han recuperado posiciones, de manera que en dólares alcanzan la cotización del año pasado y la superan en el caso de los departamentos chicos y medianos.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios resultan más positivas que hace un año y revelan que un 40% de los informantes aguarda mejoras, mientras que el 50% supone que no habrá cambios y el 10% restante estima que la situación del mercado de compraventa empeorará.

Con referencia al mercado de los alquileres, se destaca la performance de chalets y casas, que mejoraron su situación de normal a buena. Esto de alguna manera se corresponde con la disminución de operaciones de compraventa observada por el rubro.

En segundo término se ubican los locales que, si bien permanecieron dentro de la franja considerada normal, presentaron un apreciable incremento en la cantidad de contratos locativos cerrados. En tanto, los funcionales y departamentos de un dormitorio lograron un cambio de tendencia, de normal a buena. En esta época del año, la búsqueda de departamentos pequeños se reactiva, paralelamente al inicio del ciclo terciario-universitario y al arribo de estudiantes de la zona, entre otros factores.

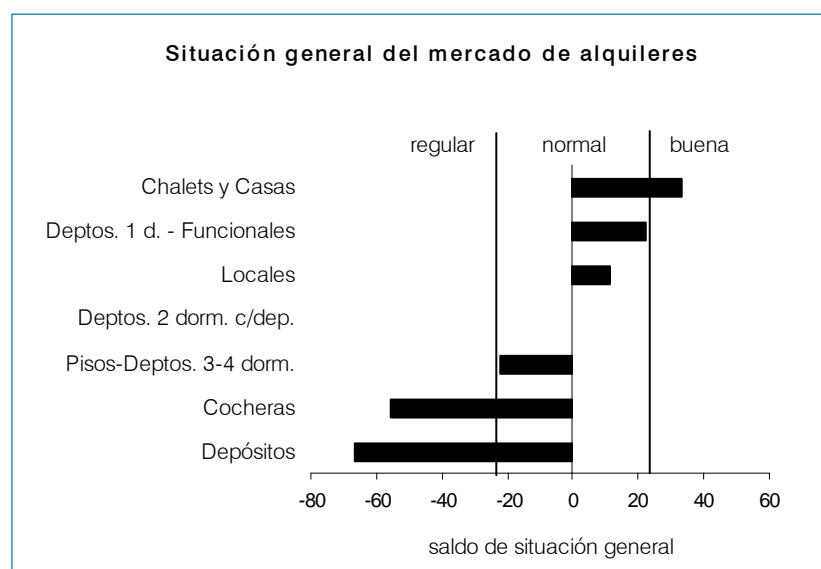
Los departamentos de dos dormitorios con dependencias constituyeron el rubro más estable del bimestre: no presentaron variaciones en la cantidad de locaciones

concertadas y permanecieron en una situación general normal.

Finalmente cabe citar a las categorías que observaron mermas en la actividad. En primer lugar se encuentran las cocheras, aunque la baja no fue suficiente como para provocar una desmejora en la tendencia regular evidenciada por el rubro. En el caso de los departamentos grandes, pisos y depósitos, el menor número de operaciones sí derivó en cambios de tendencia: en el primer caso desmejoró de normal a regular y en el segundo, de regular a desalentadora.

Con respecto a febrero del año pasado, se detecta un volumen similar de operaciones en todos los rubros y una caída generalizada en el valor de los alquileres.

Los agentes inmobiliarios que aguardan que en los próximos meses la situación del mercado locativo sea igual representan el 50% de los encuestados. En tanto, un 30% estima que la coyuntura mejorará y el 20% restante considera que será peor. ■



Fuente: encuesta bimestral CREEBBA.

¡Invierta bien!

Una prestigiosa institución, con sólida y reconocida trayectoria de 20 años, le ofrece EXPERIENCIA, IDONEIDAD y RESPONSABILIDAD para sus inversiones.

- TITULOS PUBLICOS Y PRIVADOS
- FONDOS DE INVERSION
- CAUCIONES
- OBLIGACIONES NEGOCIABLES
- OPCIONES

Invierta con una entidad autorizada oficialmente por la Comisión Nacional de Valores de la República Argentina.

Rápida y sencilla operatoria.

Atención personalizada: cada inversor cuenta con su propio oficial de negocios.

Consúltenos sin compromiso, gustosamente le brindaremos toda la información que Ud. requiere.



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**