

Emisión e inflación: la historia se repite

■

La sociedad parece ir, gradualmente, asimilando la vuelta del impuesto inflacionario, que es considerado uno de los principales flagelos de la economía argentina desde mediados del siglo pasado, debido a sus fuertes distorsiones.

■

En una primera fase, la inflación es acompañada por un repunte del nivel de actividad pero tan pronto se comienzan a advertir sus efectos negativos sobre la inversión, el proceso de reactivación se revierte.

■

Pese al rumbo equivocado asumido por el gobierno, el país todavía cuenta con un importante margen de recursos para financiar estos excesos pero que no excluyen la posibilidad de vivir nuevos episodios críticos.

Con el transcurso de los meses, se ha ido afirmando la tendencia de fuerte reactivación con alta inflación. A la generación de ingresos por la vía de la demanda externa (alto precio de la soja y compras de Brasil) se agrega el repunte del gasto interno. Detrás de éste último, se encuentran varios factores entre los que se destaca el excesivo crecimiento del gasto público, la expansión monetaria y la menor propensión a ahorrar debido a la estabilidad del tipo de cambio y los rendimientos negativos en términos reales para colocaciones en el sistema bancario. Estos factores han contrarrestado el efecto contractivo de la crónica salida de capitales, que si bien se mantiene en niveles elevados, se ha desacelerado en los últimos meses debido principalmente a la abundancia de divisas generada por la cosecha de soja y los altos precios del grano en el mercado internacional.

Algunos indicadores que permiten reflejar las expectativas de corto plazo de la población, tales como el riesgo país, las ventas netas de divisas del sector privado y su contrapartida de aumento de reservas del Banco Central (BCRA) e índices de confianza de las familias, exhiben una evolución acorde con una mejoría en la percepción de las personas sobre su situación económica actual y esperada en los próximos meses.

En este marco, tras unos primeros meses no exentos de sobresaltos (cambio de autoridades y políticas del BCRA, negociaciones salariales), la sociedad parece ir asimilando la vuelta del impuesto inflacionario, generado por el financiamiento de un déficit público creciente con emisión de moneda por parte del Banco Central, uno de los mayores flagelos de la economía argentina desde mediados del siglo pasado. Este dato resulta cuanto menos llamativo en un país, con una experiencia colectiva tan dramática en torno al problema de la inflación, sobre todo de las generaciones mayores.

Convivir con tasas de inflación del orden del 25% anual alimentadas por la emisión monetaria para el financiamiento de un gasto público creciente y con riesgo de aceleración por la política de precios "reprimidos" que en algún momento deberán normalizarse por la necesidad de recomponer la oferta y por la insuficiencia de fondos públicos destinados a subsidios, genera altos costos a la sociedad y abre las puertas de caminos que con el tiempo pueden conducir al abismo de la hiperinflación y depresión económica.

La inflación representa un gran obstáculo para la organización de la actividad económica. Los principales afectados son los grupos de menores ingresos, con menos poder de negociación y sin opciones para neutralizar el efecto de desvalorización constantes de sus tenencias de dinero. Además de ello, la incertidumbre sobre la evolución de los precios frena la inversión por la imposibilidad de proyectar sus rendimientos esperados. La gestión de los negocios se torna compleja por las tensiones que genera las constantes y complejas negociaciones de precios con clientes, empleados y proveedores.

En un primer período, la inflación es acompañada por un repunte del nivel de actividad pero tan pronto se comienzan a advertir sus efectos negativos sobre la inversión, el proceso de reactivación se revierte, en tanto que la tasa de inflación se acelera por la mayor emisión requerida por el gobierno para paliar un déficit creciente por caída de la recaudación. La amenaza de una crisis inflacionaria (hiperinflación) aumenta a medida que la población opta por deshacerse del dinero gastándolo cada vez más rápidamente en la compra de bienes o dólares. Estas conductas realimentan el proceso de pérdidas de reservas, inflación, recesión, déficit y emisión pero, a esta altura, la crisis resulta casi inevitable pues, aun con grandes ajustes del déficit y crédito externo, la población pierde la credibilidad en el gobierno y persiste en su conducta de refugiarse en bienes y divisas.

Complacencia frente a la inflación

En líneas generales, no se percibe un grado suficiente de énfasis en el mensaje de la dirigencia política sobre los altos riesgos de financiar el déficit público con inflación; y mucho menos de plantear la necesidad de reformular la política de gastos e ingresos del estado, que contemple los objetivos de eficiencia y sustentabilidad. Por el contrario, en el último tiempo, proliferan en el Congreso, iniciativas tanto del oficialismo como de la oposición para incrementar el gasto corriente.

Cuesta creer que en un contexto externo excepcional, se haya reinstalado el impuesto inflacionario como vía de financiamiento de un gasto público que parece no tener límites en su crecimiento. Esta falta de reacción frente al problema significa un sorprendente retroceso. La reactivación actual lleva a que no pocos crean que en definitiva estas prácticas resultan preferibles porque sostienen un ritmo de crecimiento elevado y por lo tanto, caen en el viejo error de creer que la inflación es el costo que hay que pagar para evitar la recesión y el desempleo. Esta imagen solo es el inicio de una secuencia que tarde o temprano lleva al estancamiento con inflación (estanflación). Esta miopía de algunos se conjuga con el desinterés de otros en el largo plazo, sea porque en el corto plazo salen beneficiados aún cuando se perjudique el resto de la sociedad o bien porque, como están dadas las cosas, la incertidumbre no permite pensar en otro cosa que no sea el horizonte inmediato. En primera instancia, el principal beneficiario claramente es el gobierno al disponer de una nueva fuente de financiamiento (el crédito del Banco Central) que le permite sostener su política de expansión record en el gasto, al tiempo que mejora su posición financiera por el aumento de la recaudación y el retraso en el ajuste de haberes de empleados estatales y jubilados.

Un particular equilibrio de expectativas

Si bien el país se encuentra todavía lejos de esta situación, la novedad del año es que decididamente se ha emprendido la marcha en esta dirección al acabar con la autonomía del Banco Central y restablecer la política de emisión para financiamiento del gasto

público. Los altos precios de la soja y la demanda de Brasil, dan un sustento real al proceso de reactivación y a través de la generación de divisas, contribuyen a que la situación no tienda a desbordarse.

Pese al rumbo equivocado, el país todavía cuenta con un importante margen de recursos para financiar estos excesos. Por ello, cabe pensar que la profundización de desequilibrios no se traducen aun en situación de pánico que pudiera precipitar el desenlace de una nueva crisis. El principal reaseguro es la fuerte capacidad de generación de divisas del sector agroexportador, mientras se sostenga los altos precios de los granos en el mercado internacional y se mantengan condiciones climáticas normales.

Se da de este modo un equilibrio particular, por cuanto el déficit financiado con emisión, hasta ahora no induce a una corrida sobre el dólar por la capacidad de disuasión del BCRA respaldado por un alto nivel de reservas; esto es, prevalece la expectativa de un tipo de cambio controlado en el corto plazo (lo que cabe señalar, propicia la liquidación de divisas de exportadores). De modo similar, el sistema bancario se encuentra líquido y con bajo nivel de crédito; tampoco hay perspectivas inmediatas de dificultades financieras y problemas de solvencia en el sistema bancario

Pese a la acumulación de tensiones que conlleva una tasa de inflación de elevada – atraso cambiario y de otros precios regulados, freno a la inversión, tensiones por ajustes salariales -, la situación externa y la disponibilidad de recursos excepcionales de financiamiento para el gobierno, lleva a que la mayoría de los analistas hoy presenten una perspectiva sin mayores cambios hasta las próximas elecciones presidenciales. De cualquier modo, en el transcurso de los próximos meses surgirán nuevas fuentes de inestabilidad que posiblemente lleven a una reconsideración de estos pronósticos a partir del posible tratamiento de proyectos de ley en torno al aumento del gasto previsional, el cese de las facultades delegadas al poder ejecutivo y cambios al esquema de derechos de exportación. Tampoco se puede descartar una nueva recaída de la economía internacional ni la amenaza de una nueva etapa con escasez de precipitaciones de acuerdo a pronósticos de reconocidos meteorólogos; entre otras amenazas.

Por ello y más allá de que se escuchen más pronósticos sin grandes cambios con respecto a la situación actual, lo cierto es que existen muchos factores que pueden llegar a desestabilizarla, resultando impredecible su impacto sobre las expectativas, la conducta de las personas y lo que están en condiciones de hacer. En relación a esto último hay que tener en cuenta que la economía argentina se caracteriza por su “hiper-liquidez” y visión de corto plazo. La situación puede cambiar de forma abrupta si se presenta una conjunción de circunstancias negativas y/o decisiones desacertadas.

El tránsito hasta las próximas elecciones es un tiempo relativamente corto para alcanzar una fecha en la que habrá definiciones drásticas sobre el rumbo de la economía del país a mediano y largo plazo. Por ahora prevalece la opción de esperar y ver –no apostar ni fugarse del sistema– y si es en un contexto de alto crecimiento mejor, aun cuando el mismo no sea sustentable en el tiempo y por el contrario, se fundamente en políticas que la experiencia histórica del país demuestra que nos conducirán a un nuevo fracaso colectivo como sociedad. ■

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Valor agregado de la construcción local: primeras estimaciones

Entre enero de 2009 y fines del primer semestre de 2010, la industria de la construcción privada de Bahía Blanca generó un valor bruto de producción estimativo cercano a los mil millones de pesos.

La estimación del valor agregado sectorial es muy sensible a los valores inmobiliarios finales supuestos. Según éstos, variaría entre los 470 y 700 millones de pesos en el primer semestre del año.

Teniendo en cuenta los niveles de ocupación sectorial y las remuneraciones formales promedio, se calcula que durante 2009 la construcción privada generó una masa salarial de unos 400 millones de pesos.

La cuantificación del producto bruto local reviste una gran importancia, por tratarse de un progreso en dirección a conocer con mayor precisión y riqueza de concepto el posicionamiento de la economía de Bahía Blanca en el país, la provincia y con respecto a otras localidades de interés. En forma complementaria, esta tarea permite identificar los sectores con mayor aporte económico, medir dicho aporte, evaluar la dinámica de la economía en su conjunto y por rama de actividad económica y, en definitiva, contar con un importante elemento de diagnóstico y una herramienta valiosa para la toma de decisiones en materia económica. El CREEBBA está avanzando en este sentido, profundizando sus tradicionales análisis sectoriales y procurando cuantificar variables de interés con el objetivo final de arribar a una medida confiable del PBI de Bahía Blanca.

Uno de los sectores vitales para cualquier economía y, en particular, para la de Bahía Blanca, es el sector de la construcción, caracterizado por sus múltiples encadenamientos productivos, su elevada importancia en términos de generación de empleo directo e indirecto y su notable efecto multiplicador sobre la actividad económica en su conjunto. En tal sentido, la cuantificación del aporte del sector construcción es un paso fundamental en el proceso para la consecución de una medida del producto bruto interno (PBI) local.

Existen varias formas de abordar el cálculo del aporte al producto de los diferentes sectores de la economía, entre los que cuenta la actividad de la construcción. El objetivo de este informe es resumir algunas cuestiones metodológicas del cálculo del valor agregado de la construcción y ensayar algunas primeras aproximaciones, con el objetivo posterior, en sucesivos trabajos, de profundizar y refinar las cifras. Esto último será posible a medida que se concrete la obtención de mayor información de base y que se avance en la cuantificación de otros sectores relacionados, cuestión que requerirá eliminar superposiciones y hacer ajustes diversos.

Definición formal del sector construcción

El sector construcción se encuentra integrado por los establecimientos o unidades económicas dedicados principalmente a la realización, total o parcial, de edificios y obras de ingeniería civil tales como las de urbanización, saneamiento, electrificación, comunicaciones y transporte, hidráulicas y marítimas. La actividad asignada al sector incluye las nuevas construcciones, así como las reformas, reparaciones y adiciones, tanto de carácter artesanal como técnico.

La industria de la construcción abarca una amplia gama de actividades llevadas a cabo por unidades de compleja organización que se interrelacionan integrando varios procesos productivos. Quedan encuadradas dentro de esta categoría las etapas que van desde la preparación de los terrenos para el levantamiento de edificaciones hasta las relacionadas con la terminación y el acondicionamiento de las obras para su utilización. También se consideran actividades propias del sector la instalación de ascensores, escaleras mecánicas, calderas, carpintería metálica y equipos de acondicionamiento climático, entre otros, realizados por cuenta de terceros. En el mismo sentido, queda comprendido el montaje in situ de construcciones prefabricadas por terceros.

A los fines de la medición del valor agregado sectorial, no se incluye la construcción por cuenta propia de edificios e instalaciones no residenciales efectuadas por las unidades agropecuarias, mineras y manufactureras, puesto que estas actividades se incluyen en los cálculos de los sectores pertinentes.

Las actividades de la construcción se dividen en dos grupos que permiten desagregarla según origen, de acuerdo a si ha sido realizada por el sector privado o por el público.

1. Construcción privada. Comprende las viviendas de todo tipo, tanto unifamiliares como multifamiliares, construidas por el sector privado, sin tomar en cuenta cómo se ejecuta la obra, ni de dónde proviene su financiamiento. También incluye construcciones, también llevadas a cabo por el sector privado, destinadas a uso no residencial, como oficinas, locales comerciales, bodegas o recintos para almacenamiento o para la instalación de fábricas, plantas o talleres en general.
2. Construcción pública. Cubre todas las actividades financiadas por los distintos organismos del sector público, incluyendo las reparaciones mayores, ya sea que la obra se ejecute directamente o por contrato con terceros, excepto las construcciones destinadas a usos militares.

Desde el punto de vista práctico y a los fines de la estimación del producto bruto, es más simple trabajar en ambos grupos por separado. Luego, el valor de producción para el total del sector podrá obtenerse agregando las partes pública y privada.

Formas de estimar el valor agregado sectorial

El PBI, que se define como el valor de los bienes y servicios finales producidos en una economía es, en definitiva, la sumatoria del valor agregado por todos y cada uno de los sectores que conforman la economía de un país o una localidad en particular. A su vez, para arribar a una medida del valor agregado o aporte de un sector específico, existen varias alternativas equivalentes desde el punto de vista metodológico.

1. Método de la producción. Consiste en restar al valor bruto de producción de cada agente productor o subsector, el valor de los insumos intermedios utilizados en el proceso productivo. En consecuencia, se requieren fundamentalmente datos de precios de mercado, impuestos, subsidios y costos de materias primas y demás recursos productivos.
2. Método del gasto. Permite determinar, a nivel agregado, los componentes de la demanda de bienes y servicios de utilización final, independientemente de la actividad económica de los productores. En este caso, se trabaja con variables independientes tales como compras, inversiones y variación de existencias, entre otras.
3. Método del ingreso. Se trata de sumar las retribuciones a los factores productivos intervinientes en la generación de producto en cada sector. Los dos principales factores productivos en cualquier actividad son el trabajo y el capital, de manera que los salarios y beneficios son las variables claves en esta modalidad.

Según las particularidades de cada sector, resultará en cada caso más conveniente la adopción de uno u otro método, o bien, la aplicación combinada de los mismos para estimaciones parciales. Además, habrá consideraciones, refinamientos y ajustes especiales relacionados con la estructura y dinámica del sector analizado.

La lógica detrás de la equivalencia de los métodos comentados es la siguiente: toda economía produce bienes y servicios, para lo cual recurre a los servicios de los distintos factores productivos. El producto final se distribuye entre estos factores como forma de remunerarlos según su aporte al mismo, bajo la forma de salarios, intereses, rentas y beneficios. Por otra parte, los factores gastan sus remuneraciones en adquirir parte del producto en función de sus necesidades: las familias en bienes y servicios de consumo final, las empresas en inversiones en capital productivo, el gobierno en rubros acordes a su normal funcionamiento, etc. De este modo, a grades rasgos, el valor global de producción equivale a la suma de de remuneraciones o ingresos y, al mismo tiempo, a la suma de los gastos de los distintos sectores.

Se identifican diversas técnicas para cuantificar elementos que luego darán forma a la medida final del PBI. En cada caso, según particularidades sectoriales o dificultades prácticas puntuales, se aplicarán a criterio del analista.

- Cálculo directo. Se aplica cuando se dispone de información sobre cantidades a nivel de productos. En definitiva, el valor del producto sectorial se obtiene valorando las cantidades a los precios de mercado. Resumidamente, la operación aplicada en este caso es el producto entre el precio del año base y la producción del sector.
- Estimaciones indirectas. Hay actividades en la economía cuya medición a precios constantes se realiza en forma indirecta, ya que no se cuenta con indicadores directos para cuantificarlas. Lo más frecuente es recurrir a datos relacionados con las materias primas: como la producción evoluciona en función del crecimiento de los insumos utilizados en el proceso productivo, se trabaja con estos último. Por ejemplo, en el caso de construcción, ésta evoluciona en función al crecimiento del cemento, hierro y asfalto, cuyas estadísticas están disponibles y son de fácil manejo.
- Consumo aparente. Este método se emplea para aquellos grupos de productos donde no se cuenta con información completa, de modo que para estimar su aporte se utiliza el consumo de las actividades que insumen productos propios del sector. En el caso de la construcción puede recurrirse al consumo de energía eléctrica y de materiales claves.

- Deflatación. En ocasiones, se cuenta con información del valor de ciertas variables a precios corrientes. Una manera de obtener referencias del componente real de las mismas y su evolución en el tiempo es procediendo a deflactar las mismas mediante algún índice de precios. Este procedimiento permite contar con magnitudes a precios constantes, que son las que se asocian al valor real de la producción.

Fuentes de información

A fin de poder aplicar los distintos criterios descriptos para arribar a un valor del aporte a la economía bahiense del sector construcción, es indispensable a priori, identificar las fuentes de información disponibles o posibles. A continuación se ofrece un listado general de los principales datos considerados por el CREEBBA para proceder a los cálculos correspondientes.

Sobre niveles de actividad:

- Permisos edificación y superficie autorizada por tipo de inmueble (Municipalidad de Bahía Blanca)
- Escrituras inscriptas (Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires)
- Consumo de energía eléctrica en kw/h por sector (EDES)
- Indicador Sintético de la Construcción (INDEC)
- Despachos de cemento (Asociación de Fabricantes de Cemento Portland)
- Índice de ventas empresas del sector (CREEBBA, encuesta bimestral de coyuntura)
- Partidas de inversión, obras y trabajos varios (Municipalidad de Bahía Blanca - Presupuesto de gastos)

Sobre precios y costos:

- Índice del Costo de la Construcción (INDEC)
- Costos de obra en Bahía Blanca (Obras y Protagonistas / Reconstruir Hoy)
- Índice de Precios al Consumidor, rubro Materiales de construcción (CREEBBA / INDEC)
- Valores inmobiliarios de mercado (IBB, Capitel y relevamientos CREEBBA)

Sobre empleo y salarios:

- Ocupación sectorial (INDEC - Encuesta Permanente de Hogares)
- Salario bruto con SAC devengado (Ministerio de Economía en base a SIJP)
- Estadísticas empleo y remuneraciones locales (gremios / CREEBBA, encuesta de coyuntura)
- Presupuesto municipal (Municipalidad de Bahía Blanca).

Algunas estimaciones

En virtud de los datos disponibles y con el propósito de completar, perfeccionar y ajustar las estimaciones en trabajos posteriores, además de depurarlas en relación a otras ramas productivas, se presentan algunos cálculos parciales referidos al sector de la construcción local, que proporcionan las primeras nociones acerca del aporte sectorial a la economía de Bahía Blanca. En esta oportunidad, se procede sólo a trabajar con el subsector referido a construcción privada, quedando pendiente el abordaje de la construcción pública para un informe ulterior.

1. Valor bruto de la construcción a costo de factores

Este indicador se inscribe dentro del método de la producción y proporciona una medida del valor del producto generado por el sector que, en este caso, está conformado por los metros cuadrados cubiertos edificados en la ciudad. Los datos a emplear para el cálculo son:

- Superficie autorizada para nuevas construcciones (m²) por tipo de inmueble.
- Costo de obra (\$) por tipo de inmueble¹.

En ambos casos, la información de referencia disponible se encuentra actualizada a junio 2010. Si bien es posible efectuar un cálculo utilizando series históricas de ambas series, el interés, en esta oportunidad, se centrará en el año 2009 y primer semestre 2010.

Al hacerse referencia a datos por tipo de inmueble, se está diciendo que los mismos se encuentran discriminados en las categorías viviendas, locales comerciales y departamentos. Si bien esta desagregación será útil cuando se requiera precisar valores y tratar cuestiones propias de cada categoría, por el momento se considerarán las cifras globales, es decir, sumando en cada caso los subtotales correspondientes a todas las categorías. El Cuadro 1 muestra el detalle de las variables mencionadas. Por un lado, figura la evolución mensual de la superficie total de nueva construcción autorizada por la municipalidad de Bahía Blanca para viviendas, locales y departamentos. Por el otro, se incluye el costo promedio de obra por metro cuadrado, considerando los tres modelos estándar de construcción evaluados².

En conclusión, se estima que, durante el año 2009, el valor de la construcción privada fue de alrededor de 570 millones de pesos, en tanto que en el primer semestre de 2010 el mismo alcanzó los 380 millones de pesos, aproximadamente. En ambos casos se alude al valor en términos de costos.

¹Fuentes respectivas: Municipalidad de Bahía Blanca, Departamento de Contralor de Obras particulares y revista Obras y Protagonistas.

²Modelo 1: vivienda unifamiliar en planta baja modelo tipo barrio. Modelo 2: vivienda unifamiliar en dos plantas. Modelo 3: edificio en altura con zócalo comercial en planta baja.

Cuadro 1

Fuente: elaboración propia en base a datos de MBB y valores publicados por Obras y Protagonistas.

Valor bruto de construcción privada local

Período 2009-2010

Período	Superficie autorizada (m ²)	Costo de obra promedio (\$/m ²)	VALOR (\$)
ene 2009	10.912	2.431	26.525.253
feb	13.987	2.449	34.258.779
mar	9.006	2.449	22.058.666
abr	8.016	2.473	19.825.412
may	12.737	2.509	31.961.718
jun	21.301	2.542	54.154.029
jul	19.569	2.553	49.962.331
ago	21.312	2.568	54.724.385
sep	12.228	2.652	32.428.534
oct	28.700	2.664	76.458.139
nov	16.942	2.691	45.587.759
dic	43.280	2.740	118.600.617
ene 2010	17.470	2.740	47.873.216
feb	20.693	2.871	59.402.774
mar	20.873	2.871	59.919.495
abr	28.445	2.963	84.279.880
may	11.569	2.982	34.503.848
jun	29.984	3.020	90.541.885
Total 2009			566.545.623
Total primer semestre 2010			376.521.099

2. Valor agregado

En el apartado anterior se presentaron estimaciones aproximadas del valor bruto sectorial medido a costos de producción. Si se tiene en cuenta que los diversos insumos que se emplean en la construcción se cuantifican como productos finales en los respectivos sectores que los generan, entonces se requiere descontar su valor de los correspondientes precios de mercado si el objetivo es cuantificar el valor agregado en la actividad de la construcción y como forma de no incurrir en una contabilización múltiple que sobreestime el PBI total de la ciudad. En otras palabras, una forma de contar con una medida preliminar del aporte sectorial o valor agregado por la construcción a la economía en su conjunto es procediendo a descontar del valor de mercado del producto final -en este caso, las edificaciones- el costo de producción del mismo en insumos intermedios.

Los precios de mercado de los bienes inmuebles merecen un estudio detallado aparte, por estar sujetos a una elevada variabilidad y depender de una gran cantidad de factores entre los que cuentan la ubicación geográfica, el entorno, la disponibilidad de servicios, la calidad de construcción, la antigüedad de las edificaciones, el tipo de inmueble según su finalidad de uso, el grado de saturación espacial y de uso de los terrenos, etc. No obstante y con el propósito de contar con algunas estimaciones preliminares, tal discriminación se deja momentáneamente de lado y, en su lugar, se plantean tres escenarios, con cotizaciones inmobiliarias diferentes, pudiéndose, suponer tantos otros con la simple sustitución de los valores de referencia. En futuros trabajos, en los que se haga una clasificación más fina de los valores inmobiliarios por sector de la ciudad y según tipo de inmueble, se contará con desagregaciones y resultados parciales que confieran mayor precisión a la cifra final. No obstante, a los fines planteados en este informe, se procede a trabajar de manera más agregada.

Los tres escenarios de precios, que surgen de observar los valores inmobiliarios publicados por los sitios especializados, inmobiliarias bahienses y diarios y revistas locales plantean, respectivamente, una cotización final por metro cuadrado de 1.300, 1.500 y 2.000 dólares. Tomando como parámetro un tipo de cambio promedio de 3,8 pesos por dólar a lo largo del primer semestre del año, que es el período de referencia considerado en este apartado, y asumiendo que los precios en dólares de los bienes raíces se han mantenido estables en los últimos seis meses, según se desprende de la encuesta de coyuntura inmobiliaria local, se obtienen dos tipos de resultados: el margen sectorial y el valor agregado. En primer lugar, se calcula el margen sectorial o excedente del precio de venta con respecto al costo total de producción, obteniéndose las cifras que propone el Cuadro 2. Allí se detalla, para cada mes del período de análisis, el costo total por metro cuadrado edificado, el precio final en pesos por metro cuadrado para cada escenario y el margen sectorial resultante en cada caso. En resumen, el margen sectorial total para el primer semestre de 2010 se ubicaría entre los 260 y los 500 millones de pesos, según el esquema considerado.

En segundo término, se procede a estimar un indicador del valor agregado sectorial. La diferencia con respecto a la estimación anterior reside en el cómputo del costo de construcción que, en este caso, excluiría las erogaciones en concepto de mano de obra, a fin de arribar al valor del consumo intermedio, definido como el gasto total en materias primas, materiales, insumos intermedios y demás bienes y servicios utilizados en el proceso productivo del sector. De acuerdo a la composición estándar del costo total de construcción, se asume que el gasto en mano de obra representa, en promedio, un 55% del costo de obra total. De este modo, el costo básico se ajusta, obteniéndose el valor del consumo intermedio detallado en el Cuadro 3. Asumiendo los mismos escenarios de precios anteriores y aplicando igual procedimiento, se calcula ahora la diferencia entre precio final y consumo intermedio, que puede interpretarse como una medida del valor

Construcción privada: márgenes del sector

Cuadros 2 y 3

Primer semestre 2010, con un dólar de referencia de \$3,8

Período	Costo de obra promedio (\$/m ²)	Valor agregado unitario según según escenario de precio del m ² (\$/m ²)			Superficie autorizada (m ²)	Margen sectorial según según escenario de precio del m ² (\$/m ²)		
		Escenario 1: uSs 1.300	Escenario 2: uSs 1.500	Escenario 3: uSs 2.000		Escenario 1: uSs 1.300	Escenario 2: uSs 1.500	Escenario 3: uSs 2.000
ene 2010	2.740	2.200	3.500	4.100	17.470	38.428.584	61.150.416	71.621.584
feb	2.871	2.069	3.631	3.969	20.693	42.820.646	75.129.454	82.137.346
mar	2.871	2.069	3.631	3.969	20.873	43.193.125	75.782.975	82.851.825
abr	2.963	1.977	3.723	3.877	28.445	56.238.420	105.898.080	110.283.920
may	2.982	1.958	3.742	3.858	11.569	22.647.012	43.296.288	44.628.112
jun	3.020	1.920	3.780	3.820	29.984	57.579.075	113.329.725	114.548.675
Margen total de la industria de la construcción privada en el primer semestre 2010:						260.906.861	474.586.939	506.071.461

Construcción privada: valor agregado del sector

Primer semestre 2010, con un dólar de referencia de \$3,8

Período	Consumo intermedio (\$/m ²)	Valor agregado unitario según según escenario de precio del m ² (\$/m ²)			Superficie autorizada (m ²)	Valor agregado TOTAL según según escenario de precio del m ² (\$/m ²)		
		Escenario 1: uSs 1.300	Escenario 2: uSs 1.500	Escenario 3: uSs 2.000		Escenario 1: uSs 1.300	Escenario 2: uSs 1.500	Escenario 3: uSs 2.000
ene 2010	1.233	3.707	1.993	5.607	17.470	64.758.853	34.820.147	97.951.853
feb	1.292	3.648	2.052	5.548	20.693	75.492.172	42.457.928	114.808.872
mar	1.292	3.648	2.052	5.548	20.873	76.148.847	42.827.253	115.807.547
abr	1.333	3.607	2.093	5.507	28.445	102.592.354	59.544.146	156.637.854
may	1.342	3.598	2.102	5.498	11.569	41.624.128	24.319.172	63.605.228
jun	1.359	3.581	2.119	5.481	29.984	107.377.112	63.531.688	164.346.712
Valor agregado total de la construcción privada en el primer semestre 2010:						467.993.466	267.500.334	713.158.066

Fuente: CREEBBA en base a datos de MBB, Obras y Protagonistas y cotizaciones inmobiliarias publicadas en sitios especializados.

agregado de la industria de la construcción. Según sea el precio supuesto de base, el valor agregado variaría entre los 470 y los 700 millones de pesos en el primer semestre del año.

3. Masa salarial

En el marco del método del ingreso y focalizando el interés en el factor trabajo, que se asume como el de mayor importancia en la construcción, es posible arribar a un indicador sectorial en base a las remuneraciones salariales correspondientes.

Los datos de ingresos al sector formal, que se encuentran unificados en el Sistema Integrado de Jubilaciones, están actualizados hasta el cuarto trimestre de 2009, de manera que las estimaciones correspondientes en este caso se referirán al año pasado. Al respecto, cabe mencionar el elevado grado de informalidad de caracteriza a la actividad de la construcción, cuestión que por el momento será dejada de lado tomando únicamente salarios "en blanco", si bien se tendrá presente como rasgo sectorial.

Empleando como datos de partida los niveles de ocupación en el sector y los salarios promedio pagados en el mismo, se llega a un valor aproximado de la masa salarial generada, es decir, de la remuneración total al trabajo en el sector construcción, que explica la parte sustancial del aporte del mismo a la economía local.

El Cuadro 4 resume la información relevante. El mismo incluye el salario bruto promedio en el sector construcción para los cuatro trimestres de 2009. La segunda columna contiene población ocupada estimada para el sector en cada período, tomando como referencia la cantidad total de ocupados en Bahía Blanca de acuerdo a la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC y asumiendo que la actividad concentra en promedio el 10% del empleo local, según se desprende de los tabulados de dicho relevamiento. De estos dos elementos surge la masa salarial, que se presenta en la tercera columna. De este modo, se estima que durante 2009 el aporte del sector construcción bahiense en términos de salarios fue del orden de los 400 millones de pesos.

Masa salarial del sector construcción local

Año 2009

Período	Salario mensual promedio (\$)	Cantidad ocupados	Masa salarial (\$)
1er trim	2.302	12.400	85.634.400
2do trim	2.747	12.200	100.540.200
3er trim	2.539	13.000	99.021.000
4to trim	3.039	12.900	117.609.300
TOTAL 2009			402.804.900

Cuadro 4

Fuente: elaboración propia en base a datos INDEC - EPH y SIJP.

Comentarios finales

El sector de la construcción es de vital importancia en todas las economías y, en particular, en la de Bahía Blanca, por lo que su consideración al momento de hacer estimaciones sobre el producto bruto reviste especial interés.

En el ámbito local, la construcción explica alrededor del 10% del trabajo formal, además de generar múltiples encadenamientos y efectos multiplicadores que marcan en gran medida la dinámica de la economía. En este informe se ha pretendido dar los primeros pasos en vistas de la cuantificación del sector y la estimación de su aporte a la economía de la ciudad. Tras haber presentado de manera sintética algunas consideraciones metodológicas, se llegó a algunas cifras reveladoras, que confirman la importancia de la actividad en la economía bahiense. Entre 2009 y el primer semestre de 2009 el sector generó cerca de mil millones de pesos en términos de valor bruto de producción. Por otra parte, en lo que va de 2010 alcanzó un valor agregado estimativo de entre 470 y 700 millones de pesos, según la pauta de cálculo adoptada. Finalmente, durante el año pasado, la actividad originó una masa salarial superior a los 400 millones de pesos.

El objetivo de los próximos avances en este tema es profundizar el análisis, lograr mayor precisión en los datos y trabajar de manera más desagregada para ganar en riqueza descriptiva y estimar con la mayor fidelidad posible la importancia de la construcción en el producto bruto de Bahía Blanca. A ello apuntarán los próximos trabajos en la materia. ■

El sector salud como generador de empleo local

A los fines de cálculo del PBI, el sector salud comprende a todas las unidades económicas que intervienen en la producción, consumo y distribución de bienes y servicios de atención de salud.

Existen dos establecimientos públicos que, en conjunto, emplean a 1.700 personas, incluyendo médicos, enfermeros, técnicos, administrativos y maestranza.

En el subsector privado hay actualmente en Bahía Blanca cinco hospitales en los cuales se desempeñan más de 1.000 empleados, sin contar a los profesionales de la salud.

Dentro del proyecto de estimación del PBI local que está realizando el CREEBBA, se avanza, en esta ocasión, sobre el aporte del sector salud a la economía local. Como primer abordaje del tema se realiza una descripción del concepto de valor agregado sectorial, analizando las cifras en el contexto nacional. Luego se plantea la configuración local del sector en función de la metodología de estimación del producto que se realizará en las próximas publicaciones, añadiendo por último algunas cifras relacionadas con el empleo generado en la ciudad. Tal como se menciona precedentemente, se trata de estimaciones preliminares y parciales, las que serán perfeccionadas en las próximas ediciones del IAE.

El concepto de PBI sectorial y su relación con las cuentas nacionales

Dentro del esquema de cuentas nacionales y en base al clasificador de actividades utilizado en la actualidad, el sector salud se encuentra comprendido en el SECTOR N que abarca los servicios sociales y de salud.

Se incluye dentro del sector salud, a todas las unidades económicas que intervienen en la producción, consumo y distribución de bienes y servicios de atención de salud. De acuerdo con la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CLNAE) el sector comprende los servicios relacionados con la salud humana, los servicios veterinarios y los servicios sociales¹.

Con mayor grado de detalles, puede dividirse al Sector N en dos componentes, un subsector público y otro privado. El primero asume los roles de conducción, regulación y control del sistema, la provisión de bienes públicos y de atención médica y el financiamiento de la mayor parte de estos servicios públicos. Por otra parte, el subsector privado posee una amplia oferta de prestadores, conformada por profesionales de la salud en sus consultorios particulares, establecimientos como hospitales, clínicas y sanatorios con o sin fines de lucro e instituciones que prestan servicios de diagnóstico y tratamiento y de emergencia.

Para tener una idea del contexto del sector, se analizan las cifras publicadas por la

¹No se contempla aquí a la Seguridad Social (conformada por las obras sociales Nacionales y Provinciales – SECTOR L, ni tampoco a las actividades de financiamiento del subsector privado (conformado por las familias, las empresas de medicina prepaga, etc. – SECTOR J).

Dirección Nacional de Programación Macroeconómica del Ministerio de Economía de la Nación. Debido a que la apertura no es detallada y se toman algunos sectores en conjunto, para apreciar lo sucedido con el SECTOR N referido a los servicios sociales y de salud, deben tomarse cifras agregadas que también incluyen a la educación, perdiendo cierta precisión en el análisis.

De acuerdo a las últimas estadísticas disponibles en el orden nacional, en el sector Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados se declaran aproximadamente 616 mil empleos, lo que representa el 12% del total de empleo del sector servicios y el 9% del total de puestos de trabajo declarados en toda la economía. Si se observa la tendencia en el tiempo, se pone de manifiesto que la proporción se mantiene relativamente constante en los últimos años.

Con respecto a los ingresos, para el último trimestre de 2009 la remuneración total promedio del sector Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados es del orden de los 2.700 pesos mensuales, ubicado por debajo de la remuneración promedio declarada para el sector servicios en total (\$3.700) y por debajo también del promedio de todo el sistema (\$3.841).

Si se analizan las últimas estadísticas de ocupación en Bahía Blanca elaboradas por INDEC a través de la Encuesta Permanente de Hogares, la población ocupada estaría en el orden de las 130 mil personas. En función de la distribución de ocupados por rama de actividad económica, se estima que en servicios sociales y de salud existirían aproximadamente 6.000 ocupados en la ciudad.

En términos de PBI, el sector Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados representa casi el 8% del total del producto a precios de mercado estimado por la Dirección de Cuentas Nacionales de INDEC, y el 14% del aporte realizado por el sector servicios².

²Datos del primer trimestre de 2010, publicados por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Disponible en www.mecon.gov.ar.

La configuración del sector en la ciudad

Para un correcto análisis del sector en Bahía Blanca, como primera medida debe estudiarse la configuración del mismo, tanto en términos de establecimientos asistenciales como de recursos humanos puestos a disposición. Se plantea entonces una descripción de la oferta de servicios de salud en la ciudad, dividiendo el análisis en el estudio del subsector público y del subsector privado con la finalidad de captar las particularidades que cada uno de ellos posee.

El subsector público

En la ciudad, la oferta de servicios de salud pública está conformada por los hospitales públicos provincial y municipales, y las salas médicas barriales que también se encuentran en la órbita municipal.

Dependiente de la órbita de la provincia de Buenos Aires existe el Hospital Interzonal Dr. José Penna, hospital público de autogestión que maneja un presupuesto anual en personal y bienes del orden de los 35 millones de pesos.

Posee una capacidad ocupacional de 360 camas y 3 ambulancias. Anualmente ingresan por internación aproximadamente 10 mil personas de Bahía Blanca y otros lugares del país, las que permanecen en promedio 7 días dentro de la institución. Además, se

registrar más de 73 mil consultas pautadas mediante turnos y se atienden cerca de 51 mil consultas por guardia al año. Siendo la única maternidad pública de la ciudad se producen alrededor de 3 mil nacimientos anuales.

Con respecto al personal, de acuerdo a las estadísticas publicadas por el hospital, actualmente se desempeñan más de 400 profesionales, de los cuales más de 200 son médicos, algo de 100 son residentes, siendo el resto profesionales de otras disciplinas, becarios y concurrentes ad honorem. Además, se emplean alrededor de 490 personas más que desarrollan otras actividades, fundamentalmente enfermeros (más de 200), técnicos en diversas especialidades (más de 60), administrativos (cerca de 50) y becarios, entre los principales.

En total, el hospital genera casi mil empleos en la ciudad, cifra altamente significativa si se la compara con el empleo que generan otras empresas e instituciones de la ciudad y con el total de ocupados. De acuerdo a las últimas estadísticas publicadas por INDEC, la población ocupada en Bahía Blanca es del orden de las 131 mil personas, con lo cual el Hospital Penna estaría generando el 0,7% de dicho empleo. Esto se traduce en una importante inyección de fondos en la economía local en concepto de remuneraciones.

También dentro de la esfera pública se encuentra el Hospital Municipal de Agudos Dr. Leónidas Lucero, también hospital de autogestión pero, a diferencia del Penna que depende de fondos provinciales, el Lucero es financiado con recursos del municipio local. Maneja un presupuesto anual del orden de los 50 millones de pesos³. Posee una capacidad ocupacional de más de 140 camas. Anualmente se internan más de 7.600 pacientes, y concurren a consultas externas casi 84 mil, mientras que por urgencias se resuelven más de 100 mil consultas.

En cuanto al personal ocupado se desempeñan en la institución cerca de 250 médicos pertenecientes a la carrera médico hospitalaria, algo de 220 técnicos de distintas especialidades y cerca de 85 administrativos, siendo el resto del plantel personal de servicio, jerárquico y obrero. En total, el hospital municipal genera más de 700 puestos de trabajo, que representan remuneraciones por un total de 36 millones de pesos aproximadamente. Nuevamente, se pone de relieve la importancia del sector como generador de ingresos en la ciudad.

Además de los dos hospitales públicos que funcionan en la ciudad existen también⁴, dentro del ámbito municipal, el Hospital Menor de Ing. White y las unidades sanitarias conocidas también como salas médicas barriales. Están organizadas en 9 áreas geográficas, cada una de las cuales tiene bajo su supervisión a las unidades comprendidas en la zona. En total existen 48 unidades sanitarias. Para cada área se establecen coordinadores y enfermeros actuantes, desempeñándose también en cada una de ellas profesionales médicos y odontólogos. El Hospital Menor se encuentra comprendido en una de las áreas, posee servicio de urgencia y además cuenta con consultorios de atención externa y con camas para internación. La finalidad de esta organización del sistema es realizar la atención primaria en las unidades sanitarias, para descomprimir la demanda en el hospital municipal y facilitar el acceso de la población de zonas alejadas del centro, derivándose al hospital Lucero los casos más complejos.

El subsector privado

A diferencia de lo observado en el subsector público, donde la información se encuentra más centralizada y tiene un carácter relativamente homogéneo, en el subsector privado

³Cifras correspondientes al ejercicio 2008, última información oficial disponible.

⁴Debido a que aún no se dispone de información acerca del Hospital Militar, dicha institución se excluye del presente análisis. En las próximas ediciones se completarán los datos.

⁵También funciona en la ciudad el Centro de Salud Dr. Raúl Matera, aunque todavía no se cuenta con información acerca de las características de dicha institución.

existe una mayor diversidad de actores, cada uno con sus particularidades, y la información se encuentra mucho más dispersa y descentralizada.

Dentro del ámbito privado debe tenerse en cuenta la actividad llevada a cabo dentro de los hospitales, clínicas, institutos de diagnóstico y terapéuticos, así como la actividad misma que los profesionales de la medicina realizan en sus consultorios particulares. Tal como se menciona más arriba, dentro de este subsector se incluyen los servicios veterinarios, aspecto que se desarrollará en estudios posteriores.

Dentro del ámbito de la Fundación de la Asociación Médica de Bahía Blanca, funcionan dos hospitales: el Hospital Privado del Sur (HPS) y el Hospital Felipe Glasman (HAM).

El HPS cuenta con una dotación de 120 camas, de las cuales 35 pertenecen a servicios de alta complejidad (Unidad de Terapia Intensiva, Unidad de Emergencias Cardiovasculares, Neonatología, Recuperación cardiovascular). Allí se desempeñan más de 60 profesionales y adicionalmente contrata cerca de 280 empleados no médicos. En el caso del HAM cuenta con alrededor de 70 camas y se desempeñan allí más de 100 médicos en los distintos servicios, profesionales de otras disciplinas y 130 empleados en relación de dependencia.

El Hospital Regional Español, además de los médicos, tiene un plantel de más de 410 empleados y por su parte el Hospital Italiano genera cerca de 230 empleos sin contar a los profesionales de la medicina que realizan allí sus actividades .

De acuerdo a información del Colegio de Médicos existen en Bahía Blanca casi 1.100 médicos activos. También deben ser tenidos en cuenta para la estimación del producto, junto con odontólogos y las demás instituciones tales como clínicas y sanatorios y establecimientos que prestan servicios de diagnóstico y tratamiento.

El aporte a través de las remuneraciones

En función de la información recolectada, es posible estimar la masa salarial que las instituciones privadas vuelcan al mercado laboral en concepto de remuneraciones a sus empleados. Debe aclararse que en este ítem se excluyen los pagos a los profesionales médicos, aspecto que será desarrollado en detalle en las próximas ediciones.

Por consiguiente, puede señalarse que como mínimo, los hospitales privados que funcionan actualmente en la ciudad tienen algo de 1.050 personas en relación de dependencia, lo que representa el 0,8% de la población ocupada de la ciudad.

Si se utiliza como modo de valorización a las remuneraciones promedio del sector publicadas por la Dirección Nacional de Programación Macroeconómica del Ministerio de Economía de la Nación, se estima que la masa salarial volcada a la economía local por los establecimientos hospitalarios locales de carácter privado resulta superior a los 33 millones de pesos anuales.

Si, en cambio, se toma como fuente de información alternativa a los convenios colectivos de trabajo del sector, cuyas escalas salariales están publicadas en el sitio web del sindicato de trabajadores de la salud, y se ajusta la información en función de la antigüedad promedio del personal de las distintas instituciones, entonces la masa salarial estimada asciende a más de 36 millones de pesos al año.

En ambos casos, se trata de cifras estimadas y parciales, que indican el piso que tiene el aporte del sector hospitalario privado local a la economía de la ciudad.

Sumando el aporte por remuneraciones que hacen los hospitales públicos, la masa salarial total del sector no es inferior a los 100 millones de pesos.

Comentarios finales

Tal como se señala al comienzo de la presente nota, los resultados hallados constituyen el primer avance en dirección a la estimación del aporte que realiza el sector salud a la economía local. Si bien se trata de cifras parciales y preliminares, se pone de manifiesto que el sector canaliza hacia la economía bahiense una importante cantidad de recursos en concepto de masa salarial.

Si bien quedan pendientes para las próximas publicaciones las estimaciones de los casos que no pudieron ser abordados en esta instancia, mínimamente se concluye que el sector es un significativo generador de empleo y canaliza hacia la economía local una cifra del orden de los 86 millones de pesos.

En la agenda pendiente figuran la estimación de los ingresos de los profesionales que se desempeñan en las instituciones privadas relevadas, la incorporación de otros establecimientos de atención, diagnóstico y tratamiento de la salud de la población y el cálculo de la actividad de médicos y odontólogos en sus consultorios particulares. ■

Movimiento de las exportaciones en 2009 y principios de 2010

Durante el ejercicio 2009 el valor FOB por tonelada del para Bahía Blanca resultó un 75% superior al valor promedio de dicho indicador correspondiente al período 1992-2008.

Se sostiene el mayor peso del sector agroexportador, aunque los bienes asociados a petroquímica e inflamables ganan participación año a año.

Hubo recuperación en lo que va de 2010 y se sostienen mejores perspectivas, por los flujos de exportación que se esperan sobre granos de la cosecha gruesa, como la soja y el maíz.

El desempeño exportador de la ciudad en el 2009 no quedó ajeno a las turbulencias económico financieras que se dieron a nivel internacional, exacerbadas aún más por los vaivenes internos de la Argentina. A esto, se pueden agregar algunas contingencias locales que generaron perjuicios adicionales. Sin embargo, y a pesar de la caída notoria en el monto y volumen exportado, Bahía Blanca pudo mantener una cierta estabilidad en la participación que tiene respecto al país en su conjunto. Esto se logró debido a la diversificación de las cargas, creciendo en función a productos del agro y sus derivados, pero aumentando cada vez más el número y el volumen de mercancías generales asociadas a los productos del sector petroquímico e inflamable. Asimismo, la carga en contenedores evidenció un crecimiento sostenido en los últimos años, manifestando claramente la versatilidad del puerto local.

Exportaciones de Bahía Blanca con respecto al país

Históricamente Bahía Blanca ha representado aproximadamente un 11% del volumen exportado a nivel país, y un 8% respecto al monto expresado en dólares. Mientras la primera proporción se ha logrado mantener, el valor que representa la participación en el monto monetario total exportado desde Bahía Blanca en relación al país ha ido decreciendo llegando a ubicarse en un promedio que alcanza el 6% para los últimos 18 años. Para el año 2009 en particular, estas participaciones son del 9% y el 5% respectivamente, lo que manifiesta que si bien se aproxima a los valores habituales de los últimos tiempos, ambas participaciones se encuentran levemente por debajo de estos. Sin embargo, aún están por encima del mínimo registrado en el año 1996 para ambos indicadores, los cuáles eran del 7% respecto a toneladas y del 4% respecto al monto, y con valores nominales inferiores a los del 2009.

El dato concreto indica que para el 2009 Bahía Blanca exportó un valor aproximado a las 7,6 millones de toneladas por un monto aproximado de 2,9 mil millones de dólares. Esto arroja un valor en dólares intrínseco (FOB/Ton) que esta levemente por debajo de los

380 dólares por tonelada exportada, en comparación a los 670 dólares por tonelada que obtuvo el país en su conjunto. La interpretación de ambos datos reconocería un mayor valor agregado por tonelada exportada en el país respecto de la ciudad, cuestión que parece aceptable, dado las características de los principales productos que se exportan desde el puerto de Bahía Blanca, asociados fundamentalmente al agro, con poco o nulo grado de transformación. A su vez, este valor FOB intrínseco de 380 dólares por tonelada registró un retroceso del 12% al comparar el mismo dato con el del 2008. En el país, la reducción del mismo indicador sólo fue de un 4%.

Como dato positivo, el FOB por tonelada exportada en Bahía Blanca al 2009 es un 75% superior en comparación al promedio del mismo ratio tomado para el período 1992-2008, que alcanza los 225 dólares por tonelada. Esto puede interpretarse como un nivel de valor agregado superior en los bienes para los últimos años, aunque en parte puede estar explicado por el aumento de precios de los productos.

No obstante, y retomando la comparación en función al país, Bahía Blanca ha notado un decrecimiento relativo en cuanto a agregación de valor ya que si se analiza el ratio valor intrínseco de Bahía Blanca sobre el valor intrínseco del total país, al 2009 se ubica en el valor de 56%, similar a su valor promedio de los últimos 17 años, lo que implica que en períodos previos debió existir una cierta recuperación relativa del FOB por tonelada exportada desde la plaza bahiense.

Principales productos exportados

La serie de productos exportados desde Bahía Blanca refleja la alta concentración del volumen y monto exportado. Esto puede observarse como una constante, al analizar los datos oficiales que van desde el 2003 al 2009. En el año 2009, los 16 productos que más se exportaron aportaron el 94% del volumen total exportado desde la ciudad. En términos monetarios representa el 91%. Solo los tres principales productos – soja, trigo y maíz- representan el 48% en toneladas y el 34% en dólares. Esta mayor participación en volumen y no tanto así, en monto, es característica de los productos primarios.

Sin embargo, y a pesar de que se centralice gran parte de las exportaciones en productos del agro, dentro de los principales bienes destinados a exportación se encuentran algunos provenientes de ramas de actividad asociadas a la industria petroquímica y el refinamiento de combustibles líquidos. Este grupo de productos representa un 26% del total de toneladas exportadas, y un 35% del monto FOB total al 2009 y a diferencia de los granos y subproductos, cuentan con un grado de procesamiento o elaboración superior.

El repaso de la serie completa del 2003 al 2009 permite concluir que dentro de los productos que superan las 10 mil toneladas exportadas en el año, no aparecen demasiados productos novedosos. Las principales posiciones, luego de considerar los primeros 15 que generalmente se mantienen, se reparten entre combustibles, derivados del petróleo y algunos otros productos petroquímicos. Como dato destacable, se puede mencionar los derivados del trigo (panificados, harina, grañones y sémola) y la exportación de frutas (peras y manzanas) en volúmenes considerables.

Asociado a lo mencionado anteriormente respecto al valor agregado de las cargas y sus precios, resulta interesante observar las variaciones que los mismos han venido teniendo desde el 2003 al 2009 para los productos más destacados. Estos precios surgen de calcular el ratio entre toneladas exportadas y dólares para cada uno de los productos.

Tomando el año 2003 como base 100, se puede observar un incremento de precios en la mayoría de ellos (salvo algunas excepciones) hasta el año 2008. Para aquel año, y en referencia al año base, buena parte de los productos seleccionados había presentado aumentos que se aproximaban, y en algunos casos superaban el 100%. Sin embargo, y en paralelo a la crisis económica mundial, la mayoría de los productos han registrado una reducción en el 2009 respecto al 2008, cortando la tendencia de crecimiento evidenciada hasta ese momento. Sólo el precio de la soja y sus derivados (pellets y harinas) mantuvo la tendencia ascendente. En el otro extremo, el trigo y el PVC se aproximaron a sus cotizaciones promedio del 2003.

La tasa de variación de precios implícitos 2009 versus 2008, arrojó una suba de más de un 30% para los derivados de la soja anteriormente citados. El resto de los productos tuvo reducciones que van aproximadamente desde el 15% al 40%. Este último caso es el del aceite de girasol, quién manifestó la mayor caída de precio interanual (-40%). Por su parte, los productos del sector petroquímico y de combustibles tuvieron una caída que se aproxima al 35% en promedio. Para Bahía Blanca en general, la caída del 12% es mucho menor a la que tuvieron los productos más destacados mencionados anteriormente, debido a que existen bienes no considerados como principales que contrarrestaron la caída. En general, este tipo de mercancías se destacan por tener un alto contenido de valor agregado, pero escasa participación en el volumen de movimiento de cargas.

Principales mercancías exportadas desde Bahía Blanca: evolución precios implícitos

FOB/tn - Índice 2003= 100

Producto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Var 09-08
Harina y pellets de soja	100	109	102	103	127	168	223	32%
Porotos de soja	100	127	112	110	141	189	191	1%
Maíz	100	109	92	117	147	224	167	-25%
Polímeros de etileno	100	128	160	178	207	251	166	-34%
Polietileno	100	130	167	182	205	236	165	-30%
Urea	100	124	151	152	224	246	165	-33%
Butanos licuados	100	128	161	175	205	241	160	-34%
Aceite de soja	100	108	93	100	152	203	157	-22%
Propano licuado	100	129	161	172	205	229	153	-33%
Aceite de girasol	100	110	110	104	145	234	141	-40%
Cebada	100	110	91	99	124	197	139	-30%
Malta	100	104	104	101	114	157	134	-14%
Trigo	100	88	82	100	129	192	125	-35%
Policloruro de vinilo	100	120	129	129	140	171	108	-37%
FOB/tn Bahía Blanca	100	123	106	126	152	212	186	-12%
FOB/tn País	100	119	124	149	167	222	213	-4%

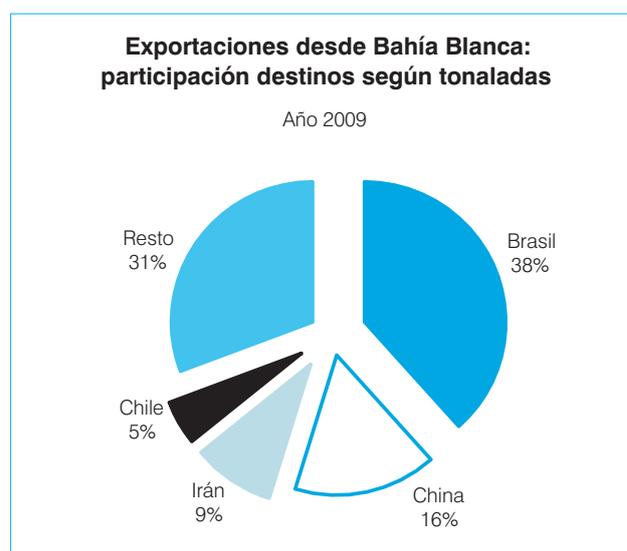
Fuente: INDEC - Aduana.

Destinos principales y medios de transporte utilizados

El período 2009 no presenta cambios significativos con relación a los destinos de las ventas y los medios de transporte utilizados. Casi el 70% de las toneladas exportadas desde la ciudad se dirigen a 4 países, entre los cuales se encuentran Brasil, China, Irán

y Chile. De ellos, el más importante es Brasil, participando con casi un 40% del total exportado en toneladas y dólares. China ha realizado compras por encima de 1,2 millones de toneladas. Esto representa algo más del 15% del total y en monto, se aproxima al 20% de lo exportado. La preponderancia de ambos países es destacada, superando el 55%, teniendo en cuenta que las exportaciones locales durante el 2009 registran más de 80 destinos.

Casi la totalidad de las exportaciones oficializadas en Bahía Blanca (97%) se canalizan por el puerto local. Brasil y Chile, si bien utilizan mayormente el barco como medio de transporte de cargas, participan con el 70% de lo que se exporta por camión desde Bahía Blanca. En el caso del primero, este medio de transporte terrestre le representa sólo el 2% de sus compras. Chile recibe un volumen mayor en proporción a las exportaciones que allí se dirigen utilizando este medio, alcanzando el 22% de las mismas. En cuanto a la participación en montos, el barco genera la salida de los bienes que aportan el 93% del valor FOB exportado, quedando el restante 7% atribuido principalmente a transporte carretero. Como dato adicional, y destacando un proceso de retraso continuo, la participación del ferrocarril ha quedado muy relegada, siendo casi nula tanto en los volúmenes como en los montos exportados.



Fuente: INDEC - Aduana.

Puerto de Bahía Blanca: movimiento en rubros y mercaderías

En el presente apartado, se analizará brevemente cuál es el grado de participación que han tenido y que tienen actualmente los distintos rubros de carga dentro de las exportaciones desde el puerto de Bahía Blanca. Los más sobresalientes se asocian a granos, aceites y subproductos; químicos e inflamables; y mercaderías varias. Cabe destacar que los tres grupos de mercancías han crecido a lo largo del tiempo en cuanto a toneladas exportadas, aunque se observa una variación de participaciones a lo largo del tiempo.

En el año 1982 el grupo de granos, aceites y subproductos representaba el 67% del total exportado, mientras que químicos e inflamables participaba con el 30% y mercaderías

varias con el restante 3%. Para 1989, el rubro de químicos e inflamables tomó una participación mayor, siendo esta de casi el 40%. En el mismo año, las cargas generales seguían aportando el 3%, mientras que la diferencia era aportada por sector agroexportador (57%). Mirando el período 1982-2009, este último rubro de mercaderías asociadas al agro, tuvo su mayor nivel de participación en el año 2000, cuando llegó a ser el 75% del total exportado, tomando el lugar que perdió principalmente el sector de petroquímicos y combustibles, el cuál pasó a tener una participación del 23%, dejando sólo el 2% a mercaderías varias. No obstante, es a partir de allí cuando comienza a evidenciarse una mayor diversificación de las cargas exportadas por el puerto de Bahía Blanca. En el 2008, las participaciones se mostraban diferentes a las evidenciadas en períodos anteriores, marcándose un elocuente incremento por parte de los bienes petroquímicos y de cargas generales. Su aporte a lo exportado según el total de toneladas salidas por el puerto bahiense fue del 29% para el primer grupo y 9% para el segundo, quedando el restante 61% para granos, aceites y subproductos. Para el año 2009, los químicos e inflamables pasaron a ser un 36% de lo exportado, mientras que las mercaderías varias incrementaron su participación hasta alcanzar el 14% del volumen total. El restante 50% se atribuye al sector agroexportador. Este movimiento en la balanza entre productos del agro y productos industriales y generales, ratifica el cambio de los bienes exportados que tienen aduana de oficialización Bahía Blanca. Igualmente, cabe tener en cuenta en el análisis factores coyunturales que han afectado el desempeño de las exportaciones del agro como la sequía y la política económica.

Comparando 2009 con 2008, el rubro de granos junto con el de subproductos agropecuarios cayeron más de un 30% en promedio, principalmente por la retracción del primero de ellos. Esta tendencia también se presentó para productos químicos e inflamables, aunque se dio de manera mas moderada ya que rondó apenas un 3% de reducción interanual. Los aceites (de soja y girasol), si bien están incluidos dentro de los bienes asociados al agro, lograron un leve crecimiento en cuanto a las toneladas exportadas en 2009 respecto al 2008 superior al 5%. La mayor variación positiva año a año la consiguió el rubro de mercaderías varias, ya que creció por encima del 18%. En el balance general del puerto, la diversificación de cargas permitió amortiguar la caída de ventas de granos y subproductos, arrojando una disminución para el conjunto de cargas del 20% con respecto al año 2008.

La mencionada retracción en el nivel de actividad en torno al puerto de Bahía Blanca, también puede ser observada en función de los movimientos de transporte que se dieron debido a la actividad de exportación. Como consecuencia del menor nivel de toneladas exportadas e impactando sobre la logística requerida para ello, el número de camiones y vagones que ingresaron al puerto fue mucho menor comparado con el 2008. Con relación a ese año, el número de vagones cayó en casi un 30%, sucediendo algo similar por el lado de los camiones, que cayeron aproximadamente un 40% en número. Incluso, si se toma el valor promedio de vagones y camiones ingresado al puerto por año desde 1992 al 2008, los datos del 2009 están un 4% y un 20% por debajo de esas cifras de referencia respectivamente.

De la misma manera, el movimiento de buques refleja el menor volumen de toneladas exportadas desde el puerto de Bahía Blanca. El número total de buques salidos en el 2009 superó levemente los 930. Habría que remontarse al año 2001 para encontrar una cifra similar. Incluso, con posterioridad al 2005, este número superaba las mil unidades, llegando a un pico máximo de casi 1.180 barcos al 2008. Por lo tanto, se evidencia que la caída interanual fue importante y llegó al 20%, manteniendo igual relación que la retracción en el volumen de toneladas exportadas al mismo año. En concordancia con los tipos de productos con mayor caída de embarques en el 2009 respecto al año anterior, la caída en el número de buques graneleros ha sido del 46%. En contrapartida, y asociado al mayor

movimiento de las cargas generales, el número de buques fertilizantes que operaron en 2009 se incrementó casi un 50% respecto de la marca registrada el año previo.

Contenedores: dinamismo creciente

La evolución de los contenedores, tanto en unidades como en toneladas exportadas, viene demostrando una dinámica alentadora desde hace más de una década, intensificando notoriamente sus tasas de crecimiento en los años 2008 y 2009, es decir, a partir del momento en que se otorgó la concesión de la terminal multipropósito a la empresa Patagonia Norte S.A. El resultado de los primeros años de la concesión ha confirmado los pronósticos de la empresa al momento de presentarse a la licitación. En particular, el año 2009 asemejó las expectativas arrojadas para el mismo, movilizand o aproximadamente 16.700 contenedores, con cargas que representaron las casi 170.000 toneladas.

Respecto al tipo de productos, desde el año 2008 han venido ganando mucha participación las frutas y hortalizas como mercancías exportadas en contenedores. En años previos a la concesión, la participación del rubro frutas y hortalizas no alcanzaba a ser del 4% sobre el total de toneladas exportadas por este tipo de medio. Ya para el 2008, esta participación creció para alcanzar el 40%. En el año 2009, la participación se retrajo al 33% debido a que en términos nominales hubo una leve retracción de toneladas exportadas acompañado por un aumento de las exportaciones de otro tipo de mercaderías. En particular, hubo una caída del 17% en peras y manzanas, productos que encabezan el mencionado rubro. Cabe destacar que dentro de los que han marcado un ritmo de crecimiento positivo, se encuentran el pescado, los productos semi-industrializados (como el polietileno y el PVC) y el trigo orgánico, entre otros.

El destino principal de los productos exportados por medio de contenedores es Brasil, con una participación superior al 50% del total, recibiendo en especial, productos asociados a la industria petroquímica. En el rubro de frutas y hortalizas, la mayoría de las ventas se realizan a países de Europa, entre los que se destacan Bélgica, Holanda, Italia y Rusia. Estos cuatro países adquirieron aproximadamente el 70% de las ventas en el 2009. Por último, China también cuenta con una participación de compra interesante en lo que respecta a pescados y productos semi-procesados aunque no posee una incidencia marcada dentro del total general.

Perspectivas 2010

Con base en los datos arrojados por el Consorcio del Puerto de Bahía Blanca y la empresa Patagonia Norte S.A., las perspectivas al 2010 parecieran revertir las tendencias del 2009, ya que se prevé una recuperación en las exportaciones desde el puerto, excepto para el rubro contenedores.

Observando el período enero mayo del 2010 en comparación a enero mayo del 2009, las variaciones en las toneladas exportadas arrojan una mejora general superior al 1% para el total del puerto. Esto pudo lograrse principalmente por la recuperación de los subproductos del agro y los químicos e inflamables.

Por el lado de los granos, existió una merma de algo más del 1%, principalmente por los menores movimientos asociados al trigo (-52%) y la cebada (-88%), pero contrarrestado

fuertemente por la recuperación de las exportaciones de maíz (+73%) y soja (+26%). El menor movimiento en este rubro se dio en el primer trimestre. Luego, los registros mejoraron notablemente. Incluso, cabe esperar que el resto del año se desenvuelva en alza la exportación por parte de estos granos, ya que luego de lograrse una cosecha récord de los mismos, deberán comenzar a salir con destinos externos. Según datos oficiales, la recuperación del rubro granos en general tomada a junio del 2010, manifestó el mencionado signo de recuperación, lógicamente encabezado por los granos de la cosecha gruesa. Analizando nuevamente el período enero mayo 2010 versus el mismo período del 2009, se observa una caída importante por parte del rubro de aceites vegetales, siendo esta de casi un 40%. Esto encuentra su explicación principal en el cese comercial que determinó China respecto a estas mercancías, en abril del 2010. El aspecto positivo lo presentan los productos derivados del agro, que han registrado una recuperación de casi un 23%, lo que evito que el rubro agroexportador no enfrente una caída tan importante. Por el lado de las cargas generales, la reducción es leve, y responde principalmente a una menor comercialización de toneladas de productos como el polietileno y el PVC. Por último, los químicos e inflamables son los que han equilibrado la merma general haciendo que el resultado final comparativo quede en el valor positivo ya mencionado. Este último sector tuvo un incremento cercano al 10%, y se debió principalmente a los movimientos generados por gases y combustibles.

En contraposición al leve aumento de los movimientos mencionados anteriormente, y discontinuando la tendencia ascendente que venía marcando a lo largo del tiempo, el movimiento de contenedores padeció en el período enero mayo 2010 una notable reducción respecto del mismo rango de tiempo del 2009. Las toneladas exportadas al 2010 son 57.000, siendo esto casi un 50% menos que lo movilizado el año anterior. La caída se da de igual manera en el número de contenedores movilizados. La explicación de lo que viene aconteciendo radica en las menores salidas de frutas y hortalizas al exterior debido a una serie de factores, entre los cuales se destacan la menor producción obtenida en la zona dedicada a los cultivos, la utilización de medios de transporte alternativos, como el camión, para enviar los productos a Brasil, y la menor demanda realizada desde los principales socios comerciales de Europa.

El impacto generado es relevante ya que el rubro de frutas y hortalizas, como se hizo mención anteriormente, participa de manera importante dentro de esta modalidad de transporte en contenedores. En particular, la disminución en las compras de este tipo

Indicadores de actividad Puerto de Bahía Blanca

RUBRO	ene-may 09	ene-may 10	Variación
Granos (tn)	2.659.066	2.620.426	-1,5%
Subproductos (tn)	201.733	247.743	22,8%
Aceites (tn)	168.954	102.121	-39,6%
Cargas varias (tn)	620.649	598.243	-3,6%
Químicos e inflamables (tn)	1.525.261	1.670.717	9,5%
Buques (uniid)	320	334	4,4%
TOTAL	5.175.663	5.239.250	1,2%
Contenedores (tn)	110.533	57.512	-48,0%
Contenedores (unid)	10.908	4.982	-54,3%
Buques portacontenedores (unid)	37	20	-45,9%

*Fuente: CGPBB
y Patagonia
Norte S.A.*

de productos por parte de los principales socios comerciales determinó una caída para el mismo que supera el 85% respecto al mismo período del 2009. Igualmente, las mercaderías varias y el pescado también han disminuido sus ventas, pero en menor proporción.

Consideraciones finales

A pesar de que el año 2009 se caracterizó por ser negativo en términos comerciales, la ciudad de Bahía Blanca logró mantenerse cercana a las participaciones que habitualmente tiene en las exportaciones del país. El impacto se sintió con mayor intensidad en el rubro agropecuario, lo que explica que la retracción local haya sido algo superior a la nacional.

Es importante destacar la diversidad de productos que egresan desde Bahía Blanca, lo cual se encuentra reflejado en las participaciones obtenidas en el total exportado de rubros que tradicionalmente no contaban con peso alguno. Si bien es cierto que los principales bienes resultan ser los mismos desde hace algunos años, la diversidad de cargas puede apreciarse al remontarse al menos una década atrás. Uno de los indicadores guía de ello es el precio FOB por tonelada exportada, que permite reflejar el nivel de agregación de valor con que salen los productos exportados. A pesar de que permanezca por debajo del que arroja el indicador del país en su conjunto, actualmente se está muy por encima respecto al valor promedio de los últimos diecisiete años. Lógicamente, esto responde en parte al aumento de precios que han sufrido los bienes, aunque también incide la mayor participación de productos con un mayor grado de transformación industrial.

Por el lado de los contenedores, este sistema de exportación ha conseguido tasas de crecimiento muy significativas en los últimos años, llegando a su pico máximo de exportación en el 2009. La diversidad de cargas exportadas por medio de esta modalidad ha manifestado un crecimiento considerable, encabezado principalmente por los rubros de frutas y hortalizas y productos petroquímicos como el PVC y el polietileno.

En el período enero mayo del 2010, en general se observa una leve recuperación impulsada principalmente por los subproductos agroindustriales y los químicos e inflamables. Para lo que resta del año, y a pesar de no haber mostrado un crecimiento al inicio del 2010, los granos (soja y maíz, principalmente) se presentan como los grandes impulsores del movimiento de exportaciones locales, reforzando la tradición del puerto local de aguas profundas.

Por su parte, y en contraposición a lo que se venía dando en los últimos años, la carga contenedorizada esta padeciendo los avatares de la crisis mundial y mostrando un marcado retroceso, debido a que sus productos principales, como las frutas y hortalizas, han perdido demanda a nivel mundial, sumado a los problemas en el desarrollo normal de sus cultivos y cosechas. ■

Valor de la comercialización ganadera regional

El valor de la comercialización ganadera regional durante el año 2009 representó una cifra cercana a los 2 mil millones de pesos. El promedio entre los años 2007 y 2009 fue aproximadamente de 1700 millones de la misma moneda.

El canal remate-feria triplicó su participación en el total comercializado desde el año 2005 hasta la actualidad. Mientras que en el primer año se comercializaron 135 mil cabezas, cuatro años después se superaron las 560 mil por dicha vía.

Durante el período 2009 se comercializó más de un 60% del stock bovino. Dicho porcentaje muestra un claro proceso de liquidación de la hacienda y resulta un 15% más que lo comercializado durante el año 2007 respecto al stock de ese año.

Existen dos aspectos que describen el actual contexto de la ganadería vacuna regional. Por un lado, la inédita reducción en el stock de existencias bovinas durante los últimos años y por otro, el importante incremento en las cotizaciones de las diferentes categorías de hacienda desde fines del año 2009. En ambos elementos se sintetiza la evolución que ha presentado el sector, determinando un nuevo escenario de precios relativos para la actividad.

Estos cambios de carácter estructural que se han observado en la ganadería regional, repercuten sobre el valor de la comercialización del producto final para al sector primario. Por esta razón en el presente informe se estima el valor de la comercialización ganadera a este nivel, con el objeto de reflejar la magnitud del sector en términos nominales y su evolución interanual. Al mismo tiempo se presentan algunos cambios en las participaciones de los diferentes canales de comercialización ganadera durante la última década en la región analizada.

Cambios en la comercialización ganadera regional 2009-2010

La comercialización ganadera regional ha verificado en los últimos años algunas modificaciones en lo referido a la participación de los distintos canales involucrados en la operatoria comercial. En los doce partidos del sudoeste bonaerense¹ considerados en el presente análisis, se observan importantes alteraciones a partir de la segunda mitad de la década actual. Las intervenciones distorsivas sobre el sector que determinaron reducciones en el nivel de precios al productor y el efecto del clima sobre la actividad, son los principales factores explicativos del ciclo de liquidación ganadera que se produjo a nivel regional. Las principales modificaciones comerciales que se evidenciaron en la última década se sintetizan a continuación:

El canal remate-feria triplicó su porcentaje de participación en el total comercializado desde el año 2005 hasta la actualidad (Cuadro 1), mostrando que la difícil situación por la que transitó el sector ganadero durante este periodo empujó a los productores a

¹Bahía Blanca, Coronel Rosales, Coronel Dorrego, Coronel Pringles, Coronel Suarez, Patagones, Puan, Tornquist, Villarino, Adolfo Alsina, Guaminí y Saavedra.

desprenderse de la hacienda a través de este canal valorando la seguridad en el cobro y la tradición comercial que los vincula, o quizás, porque no se tenía otra opción ante la importante oferta de hacienda que existía en el mercado durante ese periodo. Para demostrar la relevancia alcanzada en valores absolutos, se puede comparar la cantidad de cabezas comercializadas bajo esta modalidad en el año 2005 y el año 2009. Mientras que en el primer año se comercializaron 135 mil cabezas cuatro años después se superaron las 560 mil cabezas por esta vía.

Cuadro 1

Participación de los distintos canales de comercialización regional

Período 2009-2010

Canales de comercialización	1999*	2005*	2007	2008	2009	2010 (ene-may)
Mercado de Liniers	16,0%	11,4%	10,5%	10,0%	10,5%	10,0%
Remate-Feria	12,0%	11,3%	15,2%	28,7%	33,3%	35,3%
Venta directa a otros establecimientos	39,0%	46,3%	25,6%	13,2%	13,2%	12,0%
Venta directa a frigorífico (interno + exportación)	33,0%	31,0%	48,7%	48,1%	43,0%	42,7%

*Indicadores de Actividad Económica n° 50 y n° 83

Fuente: elaboración propia en base a datos de SENASA y la BCPBB.

- El mercado de Liniers se mantiene estable, captando el 10% de las cabezas comercializadas en la región durante los últimos años.
- Las ventas directas a otros establecimientos es el canal que mayor participación ha perdido desde el año 2005 hasta la actualidad en el total de cabezas comercializadas. Actualmente representa cerca de una cuarta parte de lo que significaba en ese año. A pesar de esto, la variación en términos absolutos no fue tan significativa como se puede observar en el Cuadro 2.
- Las ventas directas a frigorífico incrementaron su participación a un nivel cercano al 50% sobre el total comercializado en los años 2007 y 2008. Este cambio representa un volumen muy significativo en valores absolutos superior a las 700 mil cabezas anuales. Posteriormente en el año 2009, esta modalidad redujo levemente su participación, no obstante esto, en valores absolutos se mantuvo en niveles similares a los años anteriores.

Cantidad de cabezas comercializadas a nivel regional

Período 2005-2010 - En miles

Canales de comercialización	2005*	2007	2008	2009	2010 (ene-may)
Mercado de Liniers	135	155	152	176	47
Remate-Feria	135	223	433	560	166
Venta directa a otros establecimientos	555	377	200	221	56
Venta directa a frigorífico (interno + exportación)	400	717	727	723	200

* Indicadores de Actividad Económica n° 83

Cuadro 2

Fuente:
elaboración
propia en base
a datos de
SENASA y la
BCPBB.

El ciclo de liquidación ganadera que evidencia la región, es el principal elemento explicativo en las variaciones de los diferentes canales de comercialización. En este sentido la región acumula desde el año 2005 una reducción del stock ganadero [mortandad + (faena – nacimientos) + traslados] cercana a las 1,2 millones de cabezas (Cuadro 3). Más del 70% de esta diferencia en el stock está compuesta por vacas, terneros/as, toros y vaquillonas de reposición, categorías relacionadas con la cría de ganado bovino, mientras que el porcentaje restante lo explican las categorías relacionadas con el engorde (novillitos, novillos y vaquillonas). El canal remate-feria captó una parte importante de esta reducción, dado que bajo esta modalidad de comercialización se canalizan mayoritariamente categorías relacionadas con la cría. A partir del exceso de oferta que se verificó durante los últimos años, el canal de comercialización directo a otros establecimientos no pudo contener el flujo constante de animales que salían del sector, por lo que perdió participación en la comercialización total y fue reemplazado por los remates tradicionales.

Existencias bovinas 12 partidos SO Bonaerense

En base a 1ra Campaña de Vacunación contra la Fiebre Aftosa

Período	Cabezas (millones)
2003	3,59
2004	3,42
2005	3,35
2006	3,31
2007	3,18
2008	3,08
2009	2,73
2010	2,17

Fuente: SENASA

Cuadro 3

Estimación del valor de la comercialización ganadera regional

Descripción metodológica de la estimación

Las cabezas vendidas a nivel regional a través de los diferentes canales representan el punto de partida para la estimación del valor de la comercialización ganadera regional. A partir de la información de las cabezas totales comercializadas se inició la desagregación entre los diferentes canales desde lo general a lo particular. La primera división se hizo entre lo destinado a faena por un lado y lo que se comercializa para internada y cría por otro. En una segunda etapa se establecieron más divisiones a los efectos de considerar todos los canales de comercialización y minimizar los errores en etapas posteriores de la estimación. Para lo destinado a faena se dividió en consumo interno y exportación. De lo comercializado al exterior se estableció una nueva distinción entre lo que va hacia la Unión Europea o hacia otros destinos. Lo comercializado en el mercado interno, se dividió entre lo que va al mercado concentrador de Liniers y lo destinado a frigorífico.

Por último, se estableció una nueva división para lo destinado a frigorífico, ya sea que provenga de un remate feria o se comercialice de manera directa. Con respecto al canal invernada y cría, se establecieron dos grandes divisiones, por un lado lo que proviene de remate-feria y por otro, lo que se comercializa de manera directa.

Terminada la división detallada en los diferentes canales de comercialización, se estimó una participación por categoría dentro de cada uno de ellos a partir de los datos suministrados en un informe del SENASA a nivel país para el año 2008, en donde se publica la composición por categoría y canal de comercialización utilizado de todos los movimientos de ganado vacuno. Para poder completar la información relacionada con la comercialización hacia el exterior se realizaron consultas con organismos sanitarios locales y entrevistas a empresas privadas que permitieron estimar las distintas participaciones por categoría².

²FUBAROSA y
Consignataria
Edgardo Vittori.

En cuanto a las cotizaciones utilizadas para la estimación del valor de la comercialización interna, se tomaron como referencia los precios promedios en pesos corrientes por kilo vivo de las diferentes categorías de ganado vacuno para cada uno de los periodos analizados. De la misma manera se consideraron los pesos promedios en kilos por cabeza para cada una de las categorías de ganado y los periodos respectivos. Para las categorías de exportación fueron utilizadas las cotizaciones publicadas por revistas de alcance nacional vinculadas al sector ganadero³.

³Revista
Informe
Ganadero.

Según la división de los distintos canales de comercialización establecida anteriormente se sintetiza la información en el Cuadro 4, donde se expresa la evolución absoluta de la comercialización ganadera para los cinco primeros meses de los últimos cuatro años.

Cantidad de cabezas comercializadas

Cuadro 4

Periodo 2007 / 2010 (análisis comparativo enero-mayo de cada año)

CANALES DE COMERCIALIZACION				2007	2008	2009	2010
Faena	Consumo Interno	Frigorífico	Venta directa	199.813	200.105	214.074	159.805
			Remate feria	12.226	12.557	12.936	10.170
		Liniers	47.800	53.801	79.725	47.099	
	Exportación	UE	49.984	55.576	59.714	32.562	
		Otros destinos	22.926	26.505	25.405	8.122	
	Invernada y cría	Venta directa		161.352	87.545	121.207	56.329
Remate feria		85.665	165.135	280.024	155.707		
Subtotal canal faena				332.749	348.544	391.854	257.758
Subtotal canal invernada y cría				247.017	252.680	401.231	212.036
Total: faena + invernada y cría				579.766	601.224	793.085	469.794

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la BCPBB, SENASA, MAGPyA, Consignataria Edgardo Vittori, CACG ("Comercialización de ganados y carnes") y Mercado de Liniers IPCVA .

En los datos del cuadro anterior se destaca:

- Un importante crecimiento cercano al 60% en el subtotal canal invernada y cría correspondiente al periodo enero – mayo 2009 respecto a los años anteriores, mientras que el subtotal faena lo hizo en un 12% aproximadamente en el mismo periodo de tiempo.

- Al comparar lo sucedido durante el presente año con el año 2009, se puede apreciar una sensible reducción en la cantidad de animales comercializados. La variación porcentual negativa es del 40% entre uno y otro periodo en los primeros cinco meses de cada año. Dentro de esa variación el canal invernada y cría manifiesta una reducción cercana al 50% mientras que el canal faena lo hizo en un 35% aproximadamente.
- Se observa una reducción superior al 50% en la comercialización con destino a la exportación entre 2010 y los años anteriores.
- Los años 2007 y 2008 parecen mantener cierta estabilidad durante los meses considerados, por lo que se puede afirmar que los años 2009 y 2010 representan los años de mayor variación interanual ya sea en sentido positivo como negativo.

Cantidad de cabezas comercializadas

Periodo 2007 / 2010

Cuadro 5

CANALES DE COMERCIALIZACION				2007	2008	2009	2010 (ene-may)
Faena	Consumo Interno	Frigorífico	Venta directa	491.001	496.221	512.673	159.805
			Remate feria	28.981	30.091	28.291	10.170
			Liniers	155.397	151.929	176.423	47.099
	Exportación	UE		160.518	171.641	153.256	32.562
		Otros destinos		65.909	59.330	56.990	8.122
	Invernada y cría	Venta directa			377.477	200.192	220.996
Remate feria			193.897	403.401	531.297	155.707	
Subtotal canal faena				901.806	909.212	927.633	257.758
Subtotal canal invernada y cría				571.374	603.593	752.293	212.036
Total: faena + invernada y cría				1.473.180	1.512.805	1.679.926	469.794

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la BCPBB, SENASA, MAGPyA, Consignataria Edgardo Vittori, CACG ("Comercialización de ganados y carnes") y Mercado de Liniers IPCVA.

En el Cuadro 5 se puede observar el total de animales comercializados desde el año 2007 hasta mayo del presente año y se encuentran algunos aspectos para resaltar:

- A partir de los datos que se expresan en el Cuadro 3 respecto a las existencias bovinas regionales, se puede afirmar que durante el año 2009 se comercializó más de un 60% del stock bovino, porcentaje que muestra un claro proceso de liquidación y un 15% más que lo comercializado durante el año 2007 respecto al stock de ese año.
- El subtotal faena mantiene cierta estabilidad durante en los años 2007, 2008 y 2009, con valores absolutos que superan levemente las 900 mil cabezas anuales. De la misma forma los canales que componen la operatoria a faena no presenta variaciones importantes.
- La comercialización total durante el año 2009 supera en 200 mil cabezas a las que se realizaron en el año 2007, diferencia que se canalizó a través del canal invernada y cría en donde los remate-feria reflejan un crecimiento muy importante.

- De mantenerse el ritmo de comercialización del presente año se alcanzaría un volumen de hacienda comercializada total de 1,1 millones de cabezas, un 35% menos que durante el año 2009.
- Lo comercializado durante los primeros cinco meses del presente año representa cerca de 320 mil cabezas menos que en el año 2009. La reducción es del 40% en términos porcentuales.

A partir de toda la información mencionada anteriormente y con base en un cálculo sencillo (precio por kilo vivo de cada categoría x número de cabezas comercializadas x peso promedio por categoría), se estimó el valor de la comercialización ganadera regional en los diferentes periodos con el objeto de poder comparar su evolución y establecer conclusiones al respecto. Los Cuadros 6 y 7 resumen los resultados de dicha estimación.

Valor de la comercialización ganadera regional

Periodo 2007 / 2010 (comparativo enero-mayo de cada año a valores corrientes en mill de \$)

Cuadro 6

CANALES DE COMERCIALIZACION				2007	2008	2009	2010
Faena	Consumo Interno	Frigorífico	Venta directa	183	229	240	331
			Remate feria	10	13	12	19
		Liniers		41	57	82	91
	Exportación	UE		67	94	99	94
		Otros destinos		12	14	12	9
	Invernada y cría	Venta directa			132	92	124
Remate feria			70	173	286	300	
Subtotal canal faena				313	407	446	544
Subtotal canal invernada y cría				202	264	410	409
Total: faena + invernada y cría				515	672	856	953

Valor de la comercialización ganadera regional

Periodo 2007 / 2010 - Total anual a valores corrientes en mill de \$

Cuadro 7

CANALES DE COMERCIALIZACION				2007	2008	2009	2010
Faena	Consumo Interno	Frigorífico	Venta directa	484	555	604	331
			Remate feria	25	30	30	19
		Liniers		143	159	193	91
	Exportación	UE		227	281	265	94
		Otros destinos		34	32	28	9
	Invernada y cría	Venta directa			332	206	243
Remate feria			170	415	585	300	
Subtotal canal faena				914	1.057	1.120	544
Subtotal canal invernada y cría				502	621	828	409
Total: faena + invernada y cría				1.416	1.678	1.948	953

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la BCPBB, SENASA, MAGPyA, Consignataria Edgardo Vittori, CACG ("Comercialización de ganados y carnes") y Mercado de Liniers IPCVA .

A partir de los cuadros previos, pueden hacerse algunas observaciones:

- A pesar de haber comercializado un 40% menos de cabezas durante el periodo enero-mayo del año 2010 respecto al mismo periodo del año anterior, el valor de la comercialización es más de un 10% superior al obtenido durante los mismos meses del año considerado, alcanzando los 950 millones de pesos y casi duplicando lo alcanzado durante el año 2007.
- El valor de lo comercializado a través del mercado de Liniers se mantiene durante los cinco meses del presente año en un nivel similar al mismo periodo del año anterior, aunque supera en un 60% al del año 2008.
- El canal remate-feria en solo cinco meses del presente año alcanzó los 300 millones de pesos en cuanto al valor de la comercialización ganadera, monto que cuadruplica lo alcanzado durante el mismo periodo del año 2007.
- El valor de la comercialización ganadera regional durante el año 2009, representó una cifra cercana a los 2 mil millones de pesos. El promedio entre los años 2007 y 2009 fue aproximadamente de 1700 millones de la misma moneda.
- El valor comercializado a través de remate-feria durante el año 2009 supera los 580 millones de pesos. Esta cifra más que triplica el valor del año 2007 y supera en un 40% la del año 2008.
- Lo comercializado hacia el sector frigorífico, es decir el valor total del canal faena se mantuvo estable durante el periodo 2007/2009 en torno a los mil millones de pesos anuales.
- El valor de la comercialización con destino a la exportación osciló entre los 250 millones y los 300 millones de pesos anuales entre el año 2007 y el 2009.

Consideraciones finales

Los resultados obtenidos en el presente informe demuestran la dimensión en términos monetarios de la comercialización ganadera en la región bajo análisis. Con respecto al año actual a pesar del menor stock existente en la región y como consecuencia del incremento en las cotizaciones, el valor total de lo comercializado en la región será mayor al de los años anteriores. De esta manera se superarán los 2 mil millones de pesos estimados para el año 2009, con una reducción en la cantidad de cabezas comercializadas superior al 40% respecto a ese año.

La evolución creciente en el valor de la comercialización ganadera durante los últimos años podría interpretarse como un elemento positivo si se lo analiza aisladamente. Pero la realidad indica que es consecuencia de un prolongado proceso de liquidación de stock de capital por parte del sector primario. El stock físico de animales es un 40% inferior al de 4 años atrás, diferencia que en la actualidad tiene un valor monetario tres veces superior al de ese momento. Esta situación plantea una importante restricción de recursos al momento de considerar una posible recuperación de las existencias ganaderas. ■

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

En junio, el índice de precios al consumidor para Bahía Blanca arrojó una variación del 1,04%. Si bien durante el segundo trimestre se han registrado aumentos más moderados que en la primera fase del año, existen presiones que hacen presuponer una nueva aceleración de los precios en el segundo semestre. De hecho, el incremento de junio, aunque levemente, ya superó al de mayo, que había sido inferior al 1%. Entre los factores alcistas se encuentran las renegociaciones salariales en los distintos sectores, en muchos casos con ajustes superiores a la inflación prevista para el año, los traslados de los mayores costos salariales a los precios de los bienes y servicios, las actualizaciones previstas en rubros tales como medicina prepaga, educación, expensas y alquileres, el efecto derrame de las alzas en los combustibles y las subas estacionales en las tarifas de servicios, por citar los más importantes.

La suba interanual, esto es, la variación registrada entre el índice de junio y el correspondiente a igual mes de 2009, asciende a 19,6%, en tanto que la inflación acumulada en el primer

semestre del año se calcula en 10,8%. Si bien los resultados más moderados de los últimos tres meses han contribuido a descomprimir momentáneamente la proyección anual inflacionaria, aun así se estima para fines de 2010 una suba no inferior al 22% y más probablemente en el orden del 25%, en virtud de los factores antes comentados y de la aceleración normal de los precios en los últimos meses del año.

El análisis desagregado correspondiente a junio indica que el mayor aumento se constató en el capítulo "Esparcimiento", que avanzó un 2,4% en relación a mayo. La principal incidencia se atribuye al rubro turismo, que evidenció un alza del 4%, en virtud del ajuste del 7% en la categoría transporte, por efecto del aumento en los combustibles, y del 1% en hotelería y excursiones, como resultado de las primeras actualizaciones en las tarifas de los servicios turísticos con vistas a la temporada alta, cuyo pico se registra en julio, en el marco del receso invernal. También cerraron en alza los rubros libros, diarios y revistas, servicios de esparcimiento (clubes, cines, teatros) y juguetes y rodados, con variaciones respectivas del 1,5%, 0,5% y 0,15%.

"Indumentaria" se posicionó en segundo lugar, con un incremento general

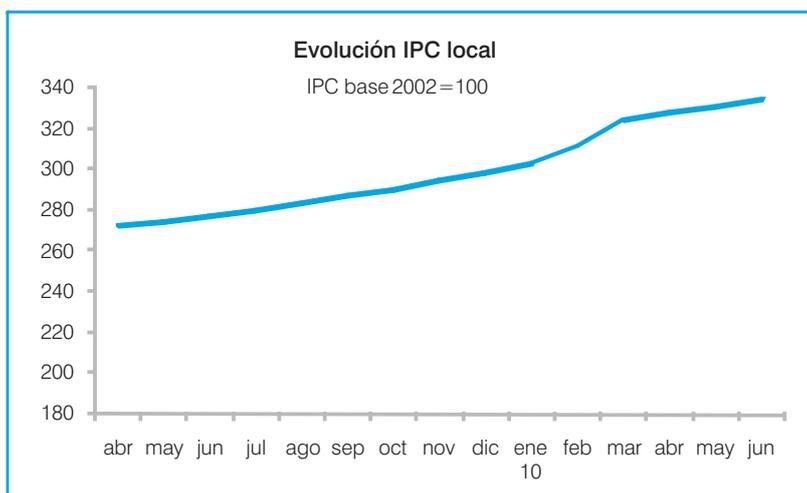
cercano al 2%. La llegada "efectiva" del invierno y la reactivación de la demanda asociada al descenso de temperaturas contribuyeron a mantener la tendencia alcista de las prendas de vestir y accesorios. En efecto, se constataron variaciones en los siguientes rubros: artículos de marroquinería (4%), ropa exterior (3,2%), ropa interior (1,9%), calzado (1,4%) y telas (1,2%).

"Transporte y Comunicaciones" cerró junio con una variación del 1,9%. Sobresalió el rubro transporte de pasajeros, con un ajuste del 4,8% explicado por el aumento de las tarifas de taxis. Otra suba destacada fue la correspondiente a mantenimiento de vehículos, estimada en 1,3% y resultante de las alzas del 1,8% en combustible y lubricantes, 1,3% en seguros y estacionamiento y 0,7% en cubiertas, repuestos y reparaciones.

"Bienes y servicios varios" avanzó un 1,5%, impulsado por los servicios para el cuidado personal, que registraron un incremento del orden del 3%. También incidieron en un 1,8% los artículos para la higiene y el cuidado personal. Más concretamente, los productos de tocador variaron un 2,2%, en tanto que los artículos descartables lo hicieron en un 1,3%. Finalmente, los cigarrillos aportaron un 0,9% a la suba del capítulo.

"Equipamiento del hogar" tuvo una incidencia del 1,2% en la inflación mensual. Los aumentos que definieron este resultado se verificaron en las siguientes categorías: artefactos domésticos (2,4%), menaje (1,5%), servicios para el hogar (1,4%), artículos de ferretería (1,4%), productos de limpieza (0,9%), blanco y accesorios de decoración (0,7%) y muebles (0,5%).

"Alimentos y Bebidas" finalizó el mes con un ajuste del 0,6%. Lo más destacado del período fue el descenso observado por los rubros frutas y verduras, con alta ponderación dentro del capítulo, que cayeron respectivamente un 6,5%



y 4,7%. También los alimentos listos para consumir retrocedieron, aunque en una proporción menor, estimada en 0,4%. Por el lado de las subas, que contrarrestaron las bajas verificadas, operaron las siguientes categorías: condimentos (5,8%), infusiones (4,1%), cereales y derivados (3,8%), bebidas alcohólicas (3,6%), azúcar, dulces y cacao (1,8%), lácteos y huevos (1,4%), aceites y grasas (1,5%), carnes (1,3%) y bebidas sin alcohol (0,6%).

“Educación” aportó una variación del 0,6% a la inflación de junio, como consecuencia del ajuste del 1,6% en textos y útiles escolares. Se prevén nuevas actualizaciones en el rubro educación formal, en función del traslado de las recomposiciones salariales a los docentes y del consecuente aumento de las cuotas en los colegios privados de la ciudad, previa autorización ministerial.

“Vivienda” se elevó un 0,5%, a partir del incremento del 1,4% en materiales

de construcción y del 0,3% en el gas envasado. Los alquileres, en tanto, permanecieron sin cambios.

“Salud” fue el capítulo con menor aumento en el período analizado, aunque esto cambiaría en los próximos meses, ya que las principales empresas de medicina privada están enviando a sus afiliados notificaciones que anuncian que, a partir de agosto, las cuotas tendrán un aumento de hasta el 15%. Por el momento, las únicas subas concretadas en junio tuvieron lugar en elementos de primeros auxilios, que variaron 0,6%.

Costo de vida

La canasta familiar económica se valuó en junio en 3.928,9 pesos, lo que representa un incremento del 1,6% con respecto a mayo y del 28% en relación a igual período del año pasado. En tanto,

la canasta familiar estándar, que incluye el promedio de precios de bienes y servicios de diversa calidad (desde productos en promoción y de marcas propias hasta artículos de alta gama), se ubicó en los 4.983 pesos, un 1,6% más que el valor del mes pasado y casi un 26% por encima del registro de junio 2009.

Los veinte alimentos y bebidas básicos alcanzaron un costo de 144,35 pesos en el último mes, es decir, un 0,6% más que en mayo y un 18% en exceso del registro de enero, mientras que en términos interanuales acumulan un aumento del 32%. Durante el último mes, el aceite, el café y el pan fueron los artículos que más subieron (21%, 13% y 12% respectivamente). En tanto, la leche en polvo, la naranja, la papa y el tomate lideraron las bajas (-14%, -11%, 10% y 9% en forma respectiva).

Comercio, industria y servicios

En el bimestre mayo-junio las empresas de la ciudad presentaron una leve desmejora en la situación general reflejada en una disminución del indicador “saldo de respuesta” (de +16 en abril a +12 en junio). Un 22% de los consultados calificó la situación de su empresa como buena, mientras que un 10% la encontró mala.

Si se compara la situación con respecto al mismo bimestre del año anterior, un 18% dijo encontrarse mejor y un 15% peor, mientras que una mayoría del 67% no advierte variaciones. El nivel de respuesta se mantiene dentro de un rango normal pero todavía no alcanza la buena tendencia que mostraba en 2007.

El nivel de ventas con respecto a marzo y abril ha disminuido en un número importante de rubros. Entre las empresas que tuvieron peor performance se puede mencionar: los comercios de

Evolución precios de alimentos básicos

precios correspondientes a la última semana de cada mes

	may 10	jun 10	var
Pan (1 kg)	\$ 6,06	\$ 6,78	12,0%
Arroz (1kg)	\$ 6,89	\$ 7,37	6,9%
Harina común de trigo (1 kg)	\$ 2,29	\$ 2,36	2,9%
Harina de maíz (1 kg)	\$ 3,42	\$ 3,47	1,5%
Fideos secos (500 gr)	\$ 4,11	\$ 4,22	2,6%
Carne vacuna (1 kg)	\$ 21,76	\$ 22,16	1,8%
Pollo (1kg)	\$ 8,19	\$ 7,95	-3,0%
Papa (1kg)	\$ 2,90	\$ 2,62	-9,6%
Tomate (1 kg)	\$ 6,22	\$ 5,64	-9,3%
Manzana (1 kg.)	\$ 6,10	\$ 7,17	17,6%
Naranja (1 kg)	\$ 3,35	\$ 2,97	-11,2%
Leche fresca (1 litro)	\$ 3,57	\$ 3,59	0,5%
Leche en polvo (800 gr)	\$ 26,19	\$ 22,45	-14,3%
Aceite de maíz (1 litro)	\$ 9,23	\$ 11,15	20,9%
Manteca (200 gr)	\$ 4,67	\$ 4,59	-1,9%
Azúcar (1 kg)	\$ 3,08	\$ 3,05	-1,0%
Café (500 gr)	\$ 12,99	\$ 14,62	12,6%
Yerba (500 gr)	\$ 5,12	\$ 5,12	0,0%
Té (50 saquitos)	\$ 4,04	\$ 4,12	2,0%
Agua mineral (1.5 litros)	\$ 3,30	\$ 2,97	-10,1%
COSTO TOTAL ARTICULOS	\$ 143,46	\$ 144,35	0,62%

SITUACION GENERAL	Buena 22%	Normal 68%	Mala 10%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 13%	Igual 73%	Peor 14%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 18%	Igual 67%	Peor 15%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 11%	Normales 84%	Desalent. 5%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 6%	Normales 88%	Desalent. 6%
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 8%	Igual 78%	Menor 14%

¹Respecto a marzo-abril - ²Respecto a igual bimestre de 2009

materiales para la construcción, la industria de productos químicos y petroquímicos, la industria frigorífica, la industria metalúrgica, las imprentas y los restaurantes. Por otra parte, hubo algunas tendencias positivas en los siguientes rubros: farmacias, por la venta y aplicación de vacunas contra la gripe A; electrodomésticos por la venta de televisores y LCD's; los comercios de indumentaria por cuestiones estacionales y las concesionarias de automóviles. Si se observa el indicador de las ventas en años anteriores, puede afirmarse que esta caída resulta normal para los empresarios ya que tanto en 2008 como en 2009 se registraron leves disminuciones en general en las ventas de la ciudad, tanto en la industria, como en el comercio y los servicios. Durante el mes de junio, la semana del Día del Padre ayudó a incrementar el consumo de indumentaria y artículos electrónicos pero el movimiento no llegó a ser el esperado.

Las expectativas, tanto para cada sector como para la economía en general, a fines de junio se mantenían estables en niveles de extrema cautela similares a los de meses anteriores. Del total de consultados un 83% no espera cambios en los próximos meses y apenas un

11% se mostró optimista. Comparado con respecto a los resultados de abril, se observa una caída leve del indicador referente a la perspectiva sectorial (+8 a +6) y un repunte en el asociado a las perspectivas generales (de -2 a +1), pero que no alcanza para retomar una versión positiva.

El plantel de personal en junio disminuyó para el 8% de las empresas consultadas y se mantuvo constante para un 78%. El saldo de respuesta para el conjunto de empresas fue negativo (-7), revelando una tendencia a una reducción de personal. Este resultado se observó en modo más acentuado en la industria (-11) y en servicios (-14). La mayoría de los consultados coincidieron en que no están pensando en contratar más personal y que sus costos laborales (aportes y cargas sociales) tienen una importante participación en sus costos totales.

En resumen, como es habitual en los meses de mayo y junio, el nivel de actividad decayó con respecto a marzo y abril, pero en esta oportunidad la disminución fue similar a la caída de actividad que se dio en el mismo período de 2009 y más abrupta que en 2008. Los indicadores (situación general actual de

la empresa y comparada con el año pasado, plantel de personal y ventas) mostraron una baja atribuida al menor poder adquisitivo de los consumidores causado por la inflación, al escaso interés por el consumo evidenciado en el mes de junio con motivo del mundial de fútbol y a los cada vez mayores costos impositivos y laborales que los empresarios deben afrontar y que le restan rentabilidad. De acuerdo al análisis de los encuestados, luego de la crisis político-económica que afectó al sector agropecuario no volvieron a recuperar los niveles de demanda de meses anteriores.

Comentarios sectoriales

Construcción. Los precios de los materiales para la construcción siguen aumentando entre un 2 y un 4% aproximadamente todos los meses. Según empresarios del sector el 70% de las ventas se realiza mediante tarjetas de crédito y en cuotas. La actividad en obras privadas ha disminuido notablemente en estos dos últimos meses debido a las condiciones climáticas adversas y al menor poder adquisitivo del público en general. Por otra parte, las industrias de la construcción que prestan sus servicios a empresas del polo petroquímico están efectuando mantenimiento de plantas aprovechando la paralización de actividades de las empresas del polo como consecuencia de la falta de gas.

Petroquímicas. Las empresas del polo petroquímico se vieron afectadas por las restricciones de gas a las grandes industrias. Por dicha razón debieron paralizar las tareas y suspender sus producciones al menos por una semana durante el mes de junio. La plantas más afectadas son Profertil, Mega, PBB, Dow y Solvay Indupa. Hasta el momento, las plantas no habían tenido que realizar un corte total de actividades desde hacía 18 meses. Además de las pérdidas monetarias que ello implica, las paradas técnicas obligaron a los

directivos a adelantar vacaciones de sus empleados.

Vehículos. Se mantiene un elevado nivel de ventas, siendo este el octavo mes consecutivo con crecimiento interanual. Mejor que el año pasado para igual bimestre. Esta demanda sostenida se atribuye a una mayor oferta de financiamiento (incluye los planes de ahorro, los créditos con las ramas financieras de las terminales y los préstamos prendarios de los bancos), a tentadoras promociones con importantes descuentos por ventas al contado por parte de las concesionarias y a la búsqueda de un refugio de valor frente a la inflación por parte de los eventuales compradores.

Según datos de la Dirección Nacional de Registro de Propiedad del Automotor (DNRPA), el número de automóviles cero kilómetro patentados en mayo disminuyó un 1% respecto de abril de 2010 y creció un 26% respecto de mayo de 2009. En cuanto a junio, se vendieron 52.621 unidades 0km., un crecimiento del 19% respecto del mismo mes de un año atrás. Así, en el primer semestre de 2010 se patentaron 335.420 vehículos, una cifra que supera en un 20% a la registrada en el primer semestre de 2009 con 279.642 unidades pero que todavía se ubica por debajo de la marca registrada en el mismo período de 2008, hasta ahora el mejor año para la industria automotriz, con 341.180 unidades patentadas.

A nivel local, durante el mes de mayo se registraron 463 unidades mientras que en abril fueron 505, es decir que se observó una disminución del 8% en el quinto mes del año. De esta forma, el acumulado de los primeros cinco meses de este año en Bahía Blanca es de 2.530 unidades, lo que representa un 16% más que el acumulado enero-mayo de 2009, cuando se inscribieron 2.180 unidades.

En cuanto a los usados, según datos de la Cámara del Comercio Automotor

(CCA), durante los primeros seis meses de 2010 las ventas de autos usados en todo el país subieron un 17% (720.163 unidades) comparado con igual período de 2009 (615.348 unidades). Cotejando el mes de junio de 2010 (123.812 vehículos) con igual mes del año pasado (107.020) la suba es de casi un 16%. Y en el comparativo de junio de 2010 (123.812 unidades) con mayo de 2010 (113.119 unidades) las ventas aumentaron un 9% aproximadamente. Los números muestran que el crecimiento más bajo se dio en Capital Federal con casi el 7% y fue del 10 al 34% en provincias del país donde el fuerte crecimiento se sustenta en las zonas rurales. Con respecto a los precios de los autos usados, estos vienen acompañando los pequeños incrementos que mes a mes están teniendo los cero kilómetro.

Alimentos y Bebidas. El aumento de precios en el rubro se frenó un por falta de consumo. Las ventas respecto del año pasado disminuyeron entre un 10 y un 15% en unidades vendidas. Los niveles son inferiores a los de 2008 (crisis del campo). La expectativa es que se mantenga esa situación.

Indumentaria. Los meses de mayo y junio se mostraron dentro de los parámetros normales para esta época del año. Se vendieron menos unidades que iguales períodos de años anteriores. En el mes de mayo se vendió bastante ropa temporada de invierno (la venta retrasada de abril). En la semana previa al Día del Padre en el mes de junio esperaban vender mucho más de lo que realmente se concretó. Los comerciantes de rubro atribuyen esta merma de la demanda al mundial de fútbol que desvió gastos de indumentaria a la compra de televisores y LCD's. La mayor parte de las transacciones se efectúan con tarjeta de crédito dado el cada vez menor poder adquisitivo de los consumidores. Siguen resignando rentabilidad debido a costos fijos muy elevados.

Restaurantes. Como suele suceder

en esta época del año, por cuestiones climáticas, la demanda disminuyó respecto de meses anteriores. Aunque los empresarios gastronómicos esperaban mayor demanda para el fin de semana del Día del Padre, no fue así y suponen que se debió a los excesivos gastos de tarjetas comprometidos con electrodomésticos relacionados con el mundial.

Artículos para el hogar. Las ventas de televisores superaron las expectativas. Se vendieron muchos, de todo tipo y valores. En consecuencia también aumentaron ventas en comercios dedicados a insumos para TV como antenas, cables adaptadores, etc. Por otra parte, la venta de colchones y muebles para el hogar disminuyó notablemente.

Industria frigorífica. En los cuatro principales frigoríficos regionales que representan el 75% de la faena zonal, el nivel de actividad se redujo en los primeros 5 meses del año más de un 40% con respecto al mismo período del año anterior. En valores absolutos la faena pasó de un promedio mensual cercano a las 17 mil cabezas durante el año 2009 a no superar las 10 mil en el período actual. El menor nivel de actividad se evidenció en los meses de marzo y abril del presente ciclo, con 8 mil cabezas mensuales, cifras incluso inferiores a las que se registraron en marzo del año 2008, en el inicio del conflicto político-agropecuario, cuando se faenaron más de 8,5 mil cabezas. Esto demuestra la escasez estructural de hacienda para faena en toda la región, como consecuencia de la importante disminución en el stock bovino durante los últimos años.

A nivel nacional la faena de ganado bovino evidenció una reducción cercana al 20% en el mismo período de tiempo, por lo que a partir de lo mencionado anteriormente, se concluye que a nivel regional la baja porcentual en la actividad frigorífica duplicó lo ocurrido en todo el sector.

Mercado inmobiliario

Durante el bimestre mayo-junio, la situación general de la plaza inmobiliaria local fue normal, si bien se registró un descenso en el nivel de operaciones, tanto de compraventa como de alquiler, que no resultó sustancial como para provocar un descenso a la franja regular. La caída en el nivel de demanda resultó más acentuada en el caso de las locaciones que, de todos modos, se hallan en una situación comparativamente superior dentro del mercado de bienes raíces.

En el segmento de compraventa, todos los rubros cerraron con saldo de demanda normal, excepto casas y pisos, que exhibieron una situación regular. Las categorías que lograron un incremento en la cantidad de transacciones fueron depósitos, locales comerciales, cocheras y lotes para horizontales. Incluso, los depósitos pudieron superar el saldo regular anterior y posicionarse con una performance definible como normal. En cambio, las casas, pisos y departamentos funcionales, de uno y dos dormitorios experimentaron una retracción en el nivel de actividad con respecto al bimestre anterior.

En relación al año pasado, se destaca el hecho que, en todos los rubros excepto funcionales y departamentos de un dormitorio que lograron similares

volúmenes de ventas, hubo una retracción de actividad. Esto tiene que ver, en buena parte, con los elevados niveles de precios, que se suman a la insuficiente incidencia del crédito hipotecario. Con respecto a igual bimestre de 2009, las cotizaciones en dólares de las propiedades, en general, aumentaron. Solamente las casas, los pisos y terrenos exhibieron estabilidad en materia de precios. Estos factores, junto con el aumento del costo de vida y la incertidumbre respecto al mediano plazo, contribuyen a moderar la demanda y tornarla mucho más selectiva, en un contexto en el que además existe diversidad y abundancia de ofertas, especialmente en el segmento de los departamentos.

El mercado de alquileres tuvo un comportamiento homogéneo durante el período: todos los rubros mantuvieron la situación normal lograda en el bimestre previo, si bien todos sin excepción lograron concertar menos contratos locativos. En términos relativos, los funcionales y departamentos de uno y dos dormitorios son los mejor posicionados, seguidos por los locales comerciales.

Con respecto a igual bimestre del año pasado, se mantuvo en términos generales la cantidad de contratos locativos celebrados. Sólo los locales y los depósitos evidenciaron cierta retracción en la demanda de alquileres,

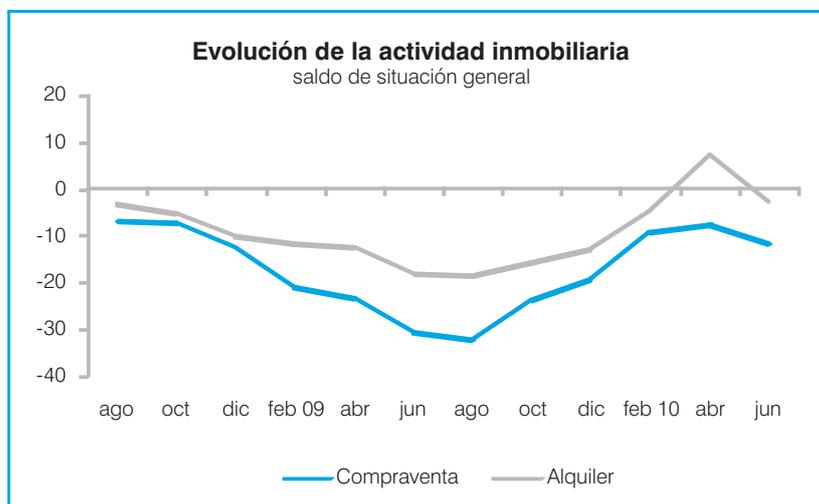
conforme a la coyuntura económica general. Por su parte, los valores de las locaciones presentaron, sin excepción, incrementos en términos interanuales.

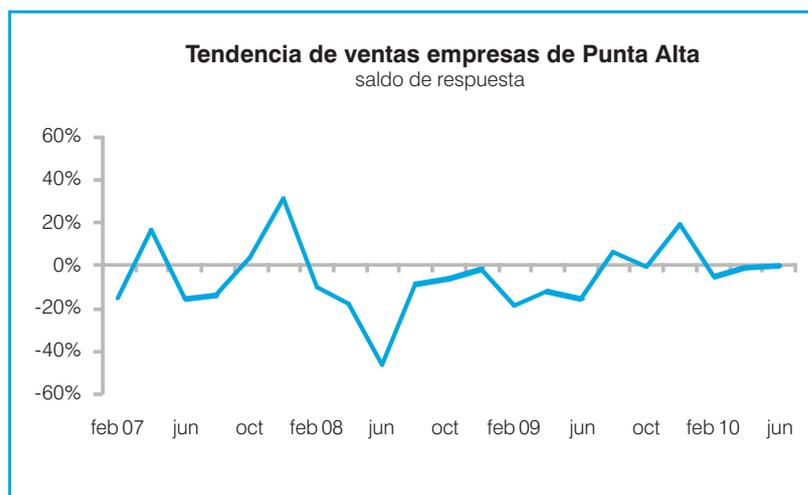
Las expectativas de los operadores para los próximos meses son mayormente conservadoras: más del 75% de los consultados supone que no habrá cambios sustanciales en la situación general del sector. En el mercado de compraventa, el resto considera que el panorama empeorará. En el segmento locativo, en cambio, el 15% es pesimista pero hay un 8% que aguarda algún tipo de mejora.

Coyuntura de Punta Alta

En los meses de mayo y junio la situación general de las empresas de Punta Alta resultó normal para un 72% de los empresarios consultados, en tanto que un 24% la consideró positiva y un 4% como negativa. El indicador había tenido meses atrás saldos de respuesta considerados buenos, pero este bimestre la actividad se deterioró levemente y el saldo de +20 se calificó dentro de los parámetros normales. Si bien el panorama general es estable, si se compara con el mismo bimestre del año anterior, resultó desalentador dado que frente a un 4% que informó una mejor situación, un 29% que destacaron una situación peor que el año pasado.

La tendencia de las ventas se mantuvo igual que el bimestre marzo-abril. El saldo de respuesta pasó de -1 a 0 situación que se considera como normal en un nivel que no deja de ser preocupante. Este amesetamiento se debe a que el 70% de las ventas de los comercios puntaltenses se realizan con tarjeta de crédito y eso genera mucho endeudamiento y cada vez menos capacidad de compra. Los encuestados manifestaron al respecto que se encuentran más frecuentemente con tarjetas rechazadas por exceso de límites de compra.





En cuanto a las expectativas para los próximos meses, a nivel sectorial los empresarios se mostraron más optimistas que meses anteriores, con un 20% que prevén una situación mejor y apenas un 6% que supone que su sector empeorará. Esta distribución de respuesta determina un indicador de expectativas sectoriales de +14, reflejando una suba importante con respecto al registrado en abril (+1).

Con respecto a las expectativas generales también se observa un panorama alentador aunque un poco más cauteloso que por sectores ya que un 13% de los consultados dijo esperar mejoras en la situación económica general del país y un 6% espera lo contrario.

Respecto al plantel de personal de las empresas, un 73% no ha variado el número de empleados pero resulta

desalentador que un 16% haya reducido su cantidad de empleados fijos y no pueda revertir tal situación por el momento. Esta decisión se apoya principalmente en que los costos de personal son muy elevados y las condiciones de contratación no son muy flexibles.

En líneas generales se advierte una dispersión significativa de respuestas a nivel de rubros. Artículos para el hogar fue el destacado con la venta de televisores por el mundial de fútbol. El de automóviles lo siguió en su tendencia positiva, con 72 unidades patentadas en el mes de mayo y un total de 424 autos cero kilómetro registrados en los primeros 5 meses del 2010, mientras que para el mismo período de 2009 la cifra llegaba a 332 unidades, es decir que en lo que va del año el número de patentamientos se incrementó un 27% en comparación con 2009. En

el rubro indumentaria no se vendió lo que se esperaba para el Día del Padre. Las farmacias están en sus niveles normales para esta época del año, con un tema fundamental como es el de las cobranzas a largo plazo a las obras sociales y la pérdida de rentabilidad que ello significa en el contexto inflacionario actual. Los comercios de productos alimenticios esperaban vender un poco más y cobrar de contado pero en muchos casos se encontraron financiando con tarjetas compras de escaso monto. Se nota cierto grado de optimismo en todos los rubros porque para el mes de julio esperan incrementar sus ventas debido a la mayor liquidez que genera el cobro de aguinaldo.

En definitiva, la situación percibida por los empresarios resulta normal, con un ritmo de ventas estable. Las empresas de la ciudad no escapan al contexto general de estancamiento, y las complicaciones que ello genera en el equilibrio financiero. La actividad se sostiene por las ventas con tarjeta de crédito en cuotas sin interés. ■