

Razones para un moderado optimismo

□
Con el transcurso de los meses, la situación local, lejos de presentar señales de mejora, evidencia síntomas de profundización de la crisis.

□
El panorama actual puede comenzar a revertirse el año próximo, con lo que cabría esperar un crecimiento económico moderado del orden del 3-4% anual.

□
Crecer es, para Bahía Blanca, sinónimo de incrementar la capacidad exportadora regional, afianzando la capacidad de competir en otros mercados.

La posibilidad de mejorar en el corto plazo depende fundamentalmente de la evolución de la situación económica general del país. Por esta razón al hablar de las perspectivas para los próximos meses, convendría focalizar el análisis en este plano. En segunda instancia, se repasan otros factores en el orden local que pueden resultar decisivos para el futuro.

Con el transcurso de los meses, la situación local, lejos de presentar señales de mejora, evidencia síntomas de profundización de la crisis. Transcurridos casi dos años de recesión, predomina una visión de incredulidad con respecto a una próxima reversión de esta situación. Esta percepción de inseguridad se traduce en mayor reticencia por parte de la gente en mantener su nivel de consumo y en postergación de inversiones por parte de las empresas. De este modo, las expectativas se confirman y la economía parece sumergirse en un círculo vicioso con una salida cada vez más distante.

A corto plazo, la posibilidad de comenzar a transitar el sendero de la recuperación depende en gran medida de la situación económica general del país y más precisamente, de la evolución de las cuentas públicas. Los inversores externos cada vez exigen "señales más firmes" de compromiso de las autoridades nacionales con el rumbo de la política económica. Se necesitan cada vez más resultados para contrarrestar las dudas que genera el desgaste de una recesión persistente, el clima de malestar social, la falta de coherencia ideológica en el partido gobernante y la cada vez mayor preocupación de la clase dirigente por las elecciones del próximo año.

La mejora en la situación fiscal, la caída en la tasa de interés, el restablecimiento de la cadena de pagos y el crecimiento del comercio internacional son algunos de los factores que alientan la recuperación de la economía del país.

Pese a estas dificultades, las condiciones actuales objetivamente presentan una mayor posibilidad de recuperación de la actividad económica general a través de una mejor situación fiscal, caída de la tasa de interés y restablecimiento de la cadena de pagos. El escenario actual presenta un contexto positivo, con un fuerte ritmo de crecimiento del comercio internacional, una clara recuperación en Brasil y Chile, alto precios del petróleo y perspectiva de depreciación del dólar. Este marco propicia un creciente dinamismo de las exportaciones del país. En el ámbito nacional, la producción sigue estancada y existe una fuerte retracción del consumo. No obstante, comienzan a identificarse algunas señales que anticipan una mejor perspectiva para los próximos meses. El esfuerzo del ajuste se ha traducido en una importante reducción del déficit fiscal y se advierte un gradual restablecimiento del crédito al sector privado. Muy lentamente, la mala situación actual puede comenzar a revertirse y el próximo año, el país podría estar recuperando un ritmo de crecimiento moderado, del orden del 3/4% anual.

En el orden regional, unos de los principales determinantes de la situación es la marcha del sector agropecuario. El panorama en la región es muy preocupante, con una gran

descapitalización y sin posibilidades de revertir un endeudamiento creciente, por la baja rentabilidad de la mayor parte de los establecimientos rurales. Sin dejar de considerar esta delicada situación, han surgido novedades que permiten pensar en una mejor perspectiva para el sector. Por un lado, se pronosticaron mejores precios en el mercado de trigo para el año próximo lo que propicia un aumento del valor bruto de producción. Por otra parte, en los últimos meses hubo importantes progresos en el objetivo de abrir nuevos mercados para la carne (Estados Unidos, Canadá, Caribe, SE de Asia), abriendo un futuro promisorio para la ganadería.

Para la ciudad, una de las principales novedades de aquí hasta fin de año será la finalización de las obras en la zona portuaria y la puesta en marcha de los nuevos emprendimientos. Esta transición abre interrogantes dado que combina el efecto negativo de la pérdida de una gran cantidad de puestos de trabajo con el efecto de un notable incremento de la actividad productiva en el sector petroquímico. El balance dependerá de los impactos sobre el entorno generados a partir de las nuevas plantas, entre los que se deberían destacar los siguientes: a) proveedores locales de insumos y mano de obra, b) desarrollo de nuevas industrias transformadoras de la materia prima generada por el Complejo, c) desarrollo de la infraestructura de servicios de transporte. No cabe duda de que habrá cambios importantes y que todo cambio conlleva la posibilidad de nuevas oportunidades para crecer.

El crecimiento casi es sinónimo de incrementar la capacidad exportadora regional. El mercado doméstico está cada vez más disputado, más concentrado y sólo se recuperará si la región genera un mayor ingreso afianzando su capacidad de competir en otros mercados. Este inevitable proceso torna cada vez más infructuosa la idea del "compre local". Para transformar la globalización en una oportunidad y no en un problema, se imponen otras premisas u objetivos, reflejadas en las ideas de "atraer nuevas inversiones" y "vender afuera".

Esta perspectiva plantea un gran desafío a la comunidad de empresarios locales que, frente al riesgo de ser desplazados por competidores externos, deben pensar en estrategias para aprovechar las nuevas oportunidades que efectivamente se presentan en la región. Esto no sólo se limita al sector petroquímico, también deberían explorarse nuevas posibilidades de crecimiento en el sector agropecuario o las derivadas de la expansión de las actividades portuarias¹. Las instituciones deben promover las ventajas competitivas de la ciudad, a fin de seguir atrayendo nuevos inversores y, en forma paralela, remover obstáculos para la concreción de nuevos proyectos. Entre ellos, la eficiencia y costo de los servicios públicos, tanto los suministrados por los concesionarios privados como por los gobiernos, así como los tributos de todos los niveles de gobierno asumen una importancia primordial. □

La finalización de obras en el Polo versus la puesta en marcha de nuevos emprendimientos abre interrogantes acerca del impacto neto sobre el empleo.

¹ Por citar algunos ejemplos que luego se presentan con un análisis más detallado en este mismo informe se puede citar el servicio de buques pesqueros o la posibilidad de flujos de intercambio entre Chile y Brasil a través del Corredor Trasandino del Sur.

La pesca como oportunidad de crecimiento

□
Cada buque factoría
gasta por marea más
de \$500 mil, de los
cuales alrededor del
65% queda en la
ciudad.

□
La pesca de altura
requiere servicios
altamente calificados
que el puerto local está
preparado para
brindar.

□
Con los valores
históricos de los años
1978/79 el impacto
económico anual en la
ciudad sería del orden
de los \$50 millones.

¹ "El potencial pesquero",
IAE 50, mayo 2000.

En el estudio publicado en la edición anterior de IAE¹, comenzó a explorarse el sector pesquero en relación al puerto de Bahía Blanca, tratando de encontrar las causas por las que la actividad se redujo significativamente desde fines de la década del '70 hasta la fecha. Complementando esta investigación, se intentará en este estudio cuantificar cuál sería el impacto en la generación directa e indirecta de empleo y de ingresos en la economía local.

Por otro lado, se demostrará que además, surgen interesantes oportunidades comerciales para la provisión de víveres, combustibles, lubricantes y otros insumos.

La actividad pesquera: los buques

La flota pesquera en Argentina se encuentra compuesta, en una primera división posible, por buques fresqueros y congeladores. Los primeros, en su mayoría radicados en el Puerto de Mar del Plata y dedicados fundamentalmente a la pesca de media altura, pescan con redes entre 5 y 8 días, conservando lo extraído con hielo hasta llegar a puerto, donde descargan y comienza el procesamiento industrial del pescado en plantas en tierra. Estos buques tienen una capacidad de 200 toneladas como máximo.

El resto de la flota la componen buques que, utilizando diferentes artes de pesca (redes de arrastres, palangres) congelan el pescado en alta mar, obteniendo un producto de excelente calidad cuando arriban a puerto. Dentro de esta categoría se encuentran los buques *factoría*, los cuales, como su nombre lo indica, poseen la planta de procesamiento a bordo, realizando las labores de descabezado y decolado, eviscerado, fileteado y empaque al mismo tiempo que navegan y continúan pescando. Sus bodegas tienen mayor capacidad que los fresqueros, pudiendo albergar entre 700 y 1000 toneladas. El período de pesca, denominado *marea*, dura entre 45 y 60 días. Cuando finaliza este período regresan a puerto y descargan la mercadería lista para la exportación. Estas naves hacen un aprovechamiento más integral del tiempo y la capacidad de sus bodegas, ya que por ser congeladores pueden estar más tiempo pescando y traer una mayor cantidad de pescado con mayor valor agregado.

Este análisis tomará como referencia un buque factoría, ya que son de este tipo los que operan en Bahía Blanca, puerto hacia el cual se enfoca el estudio. Por otro lado, la flota pesquera del sur argentino, con posibilidades de utilizar los servicios de la estación local, se compone casi exclusivamente de diferentes tipos de congeladores.

Los buques factoría poseen la
planta de procesamiento a
bordo, realizando las labores
de descabezado y decolado,
eviscerado, fileteado y
empaque al mismo tiempo que
navegan y continúan pescando.

Los días en puerto

La función del puerto en su conjunto dentro del sistema de comercialización del pescado, es decir la relación puerto-buque, se puede caracterizar de la siguiente forma:

- recepciona y guarda la mercadería a la espera de un mercante
- brinda servicios de mantenimiento al buque
- aprovisiona al buque para la nueva marea

Para esto, es vital que un puerto cuente con la infraestructura y los recursos humanos necesarios: frigoríficos con elevada capacidad, talleres de mantenimiento con personal calificado, empresas de estiba, fluida relación con firmas proveedoras de víveres, combustibles, etc.

Es necesario tener en cuenta que para que la rentabilidad de la firma pesquera aumente, se deben minimizar los días en puerto, ya que más días sin pescar significa un aumento de costos en concepto de mayores tasas portuarias (de estadía en muelle) y del costo de oportunidad de la pesca perdida en esos días. Por esta razón, debe haber una perfecta coordinación entre la descarga, el mantenimiento de los buques y el reaprovisionamiento, haciendo que el tiempo entre mareas sea el menor posible.

Para que la rentabilidad de la firma pesquera aumente, se deben minimizar los días en puerto.

Mantenimiento de los buques

Por lo general, el mantenimiento de los buques pesqueros se realiza de la siguiente forma²:

- *Mantenimiento entre mareas*: acondicionamientos propios de cuando se descargó mercadería se vuelve a salir a pescar. Son detalles menores, pero necesarios para el buen funcionamiento del buque en alta mar y para minimizar las reparaciones bianuales en dique seco. Los rubros que incluye este mantenimiento son: calderería, mecánica, electricidad y electrónica. En promedio se gastan algo más de \$3.000 en cada uno de ellos.
- *Mantenimiento bianual (o trianual)*: se reparan y verifican todos los sistemas del buque. Se realiza en un dique seco, y los costos varían entre \$250 mil y \$500 mil.

² Es necesario tener en cuenta que los montos involucrados en el mantenimiento entre mareas depende del estado del buque, la tripulación que lleva y la política de inversiones del armador para mantenerlo.

Por su tradición metalmecánica y la formación de recursos humanos provista por las universidades y escuelas técnicas, Bahía Blanca está capacitada para brindar servicios de alta tecnología a los buques de todo tipo. A nivel nacional, esta capacidad está reconocida, identificando a nuestro puerto con la calidad de sus servicios técnicos. Cabe destacar que no solamente se está en condiciones de realizar este trabajo por la disponibilidad de recursos humanos calificados, sino porque además dentro de los puertos de la ría se encuentra una de las mejores instalaciones de Argentina: el dique seco de la Base Naval Puerto Belgrano.

Estructura de costos

En un buque pesquero los consumos y los costos son elevados. La Tabla 1 refleja la estructura de costos de un factoría, suponiendo que sale a operar durante sesenta días y regresa con 500 toneladas de merluza con destino a exportación, a ser descargadas en frigorífico donde se alojarán cinco días a la espera de un buque mercante. El barco permanece cinco días en puerto, reaprovisionándose para la siguiente marea y realizando los mantenimientos correspondientes.

Se adiciona también el costo en concepto de mano de obra que le representan a la firma todos los rubros involucrados con recursos humanos propios: tripulación del buque y empleados administrativos, imputando en estos últimos solamente el prorrateo por buque.

(*) Imputación a un buque suponiendo una flota de tres buques.

Tabla 1. Estructura de costos de un buque factoría

Supuestos

1 marea = 60 días

Captura: 500 tn merluza

Tripulación: 45 personas

Estadía en puerto: 5 días

Costo laboral 140.000

Tripulación		130.000
Oficiales	40.000	
Marineros	60.000	
Maestranza	30.000	
Empleados administrativos (*)		10.000

Costo operativo 369.030

Mantenimiento		24.000
Mecánico	5.000	
Eléctrico	3.000	
Electrónico	2.000	
Calderería	6.000	
Repuestos y materiales	8.000	
Rancho		21.000
Viveres	18.000	
Agua potable	100	
Farmacia	2.000	
Otros	900	
Insumos procesamiento		30.000
Combustibles y lubricantes		217.000
Gasoil	200.000	
Lubricantes	17.000	
Frigorífico		4.000
Estructura administrativa (*)		15.000
Agenciamiento		1.000
SENASA		5.000
Seguros		20.000
Asociaciones		3.000
Gastos portuarios		1.030
T.U.V.N.	238	
T.U.P.	377	
T.C.E.	415	
Artes de pesca		2.700
Estiba		16.000
Otros gastos		9.300

COSTO TOTAL 509.030

Fuente: elaboración propia en base a consultas a empresas del sector.

Los mayores costos se producen en el rubro *Combustibles y Lubricantes*. Si bien el consumo de gasoil es de por sí elevado, es necesario tener en cuenta que el mismo se incrementa cada vez más por la necesidad de alejarse progresivamente hacia el sur y hacia el límite de las 200 millas para obtener una buena zafra.

En segundo término se ubican los insumos de procesamiento (bandejas, cajas de cartón, separadores, nylon), los gastos de estiba, la estructura administrativa (solamente la parte prorrateada) los víveres (rancho), los seguros y los servicios de mantenimiento, todos ellos entre \$15 mil y \$30 mil.

Las provisiones de rancho son todas las compras de comestibles, medicamentos y otros elementos que se utilizarán en el buque durante los 60 días que dura la marea. Esto incluye volúmenes muy grandes de alimentos (carne, pollo, papa, arroz, harina). Los seguros se componen de pólizas por el buque mismo y seguros de vida por los tripulantes. Los insumos de procesamiento son todos los elementos necesarios para obtener el producto final que será exportado una vez que se arriba a puerto, dado que la característica del buque factoría, como se mencionó, es procesar mientras continúa pescando. Estos insumos son las cajas de cartón, los separadores de filetes, bandejas y coberturas de nylon.

Los gastos de mantenimiento ya han sido explicados en párrafos anteriores. A estos valores promedio por cada tipo de mantenimiento cabe agregarle el monto de los repuestos, muchos de los cuales son piezas que finalizan su vida útil con la marea, siendo necesario entonces reemplazarlas, como es el caso de los rodamientos.

Por último se ubican otros gastos menores, como el costo del frío en puerto, el agenciamiento marítimo, las inspecciones y tasas de SENASA que verifican la mercadería y las condiciones sanitarias del barco, las tasas portuarias por Uso de Vías Navegables, Uso de Puerto y Cargas de Exportación, artes de pesca -que incluye todo el material referente a redes y cables que sufren desgaste durante la marea y necesitan ser reemplazados para salir a pescar nuevamente- y erogaciones generales, como comunicaciones, herramientas, cuotas de asociaciones de armadores, etc. Si bien estos costos son pequeños, en conjunto suman más de \$26.000.

Una vez expuesto el costo operativo que representa un buque para una firma pesquera, se analizará el costo laboral, que incluye, como se explicara anteriormente, la remuneración a la tripulación y a los empleados administrativos. Este gasto se calculó tomando como base una tripulación de 4 oficiales, alrededor de 30 marineros y 10 maestranzas. El período de tiempo se calculó suponiendo que la marea dura 60 días. De esta forma, el costo laboral total asciende a \$140 mil, representando un 28% del costo global.

En resumen, se puede concluir que en un bimestre, un buque tendría un costo total que supera los \$500 mil, lo cual asciende a 3 millones de pesos anuales, sin tener en cuenta las reparaciones en dique seco. Dado que por una cuestión de escala las firmas poseen más de un barco, se podría afirmar que una empresa con tres buques factoría estaría gastando anualmente casi 10 millones de pesos, de los cuales un gran porcentaje se podría transferir al circuito económico local. A continuación se investigará este punto con más detalle.

Las erogaciones en combustibles y en insumos de procesamiento ocupan la mayor proporción de la estructura de costos operativos.

De acuerdo a la estimación realizada, el costo laboral representa el 28% del costo global.

El impacto en la economía bahiense

Sin tener en cuenta si las empresas pesqueras están radicadas o no en el puerto, es decir, considerando solamente la entrada de buques para descarga, aprovisionamiento y reparaciones, el impacto en la economía bahiense se puede clasificar en:

³ Sin embargo, sería poco apropiado considerar que un aumento de actividad puede generar empleo captando 100% del personal para tripulación del buque en la ciudad, dado que, por un lado, no se está trabajando con la hipótesis de radicación de las empresas, y aunque así fuera, la tripulación no necesariamente es de origen local: puede provenir del interior del país e incluso cierto porcentaje es extranjero.

- Generación directa de empleo: estiba, tripulación³
- Generación indirecta de empleo: empresas de servicios de mantenimiento
- Generación directa de ingresos: Tasas portuarias, compras a proveedores locales, pago a empresas de servicios de mantenimiento, remuneración tripulación (si es local)
- Generación indirecta de ingresos: compras de la tripulación en la ciudad (si no es local)

En la Tabla 2 se observa, para el caso supuesto anteriormente, qué gastos efectuados por la firma pesquera ingresan en el circuito económico local, ya sea de manera directa o indirecta. Como se puede observar, la economía local capta casi un 65%.

Un aspecto muy importante es cuantificar la generación de empleo, tanto de manera directa como indirecta. En principio, descartándose la hipótesis de radicación de las empresas, el empleo que genera la pesca proviene mayoritariamente de la actividad de estiba. Por lo tanto, en la medida en que aumente el flujo de buques ese empleo no será eventual sino que aumentaría el número absoluto de puestos de trabajo, porque la estiba se realizaría simultáneamente en más de dos barcos. En otras palabras, el número de estibadores actuales no sería suficiente, trabajando todos los turnos, para satisfacer la demanda de buques, con lo que las empresas estibadoras deberían contratar más personal.

La economía local capta casi un 65%, de manera directa o indirecta, de los gastos efectuados por las firmas pesqueras.

Tabla 2. Impacto por buque en la economía bahiense

Mantenimiento mecánico	5.000	Empresas de servicio
Mantenimiento eléctrico	3.000	Empresas de servicio
Mantenimiento electrónico	2.000	Empresas de servicio
Mantenimiento de calderería	6.000	Empresas de servicio
Repuestos y materiales	8.000	Proveedores
Viveres	18.000	Proveedores
Otros gastos rancho	900	Proveedores
Farmacia	2.000	Proveedores
Otros gastos generales	9.300	Proveedores
Insumos procesamiento	30.000	Proveedores
Gasol	200.000	Proveedores
Lubricantes	17.000	Proveedores
Frigorífico	4.000	Concesionarios frig.
Agua potable	100	CGPBB
T.U.V.N.	238	CGPBB
T.U.P.	377	CGPBB
T.C.E.	415	CGPBB
Estiba	16.000	Empresas de estiba
Agenciamiento	1.000	Agencia marítima

Ingresos totales para la economía bahiense (\$) 323.330

% del costo total del buque 64%

Fuente: elaboración propia.

La razón por la cual se supone que las empresas no están radicadas tiene su origen en los altos costos de traslado del capital -ya que la mayoría de ellas están asentadas en puertos patagónicos- y en los regímenes de promoción industrial en el sur argentino, tal como se informara en el IAE

anterior⁴. Por lo tanto, esta cuantificación de ingresos podría estar subestimada: si alguna empresa se establece en el puerto local, aumentaría el empleo directo por la necesidad de empleados administrativos (probablemente también una parte de la tripulación), y consecuentemente, también sería mayor la generación directa de ingresos por la remuneración a esos trabajadores.

En la misma situación se encuentra la generación indirecta de empleo a través de las empresas que ofrecen servicio de mantenimiento. Cada buque absorbe un promedio de 15 operarios que realizan los servicios de mantenimiento antes mencionados, en un tiempo total de reparaciones que oscila entre 5 y 8 días, aunque el tiempo requerido puede ser mayor según los trabajos que haya que realizar. Análogamente al caso de la estiba, los planteles de personal de las firmas de servicios no serían suficientes para atender simultáneamente a varios barcos, siendo necesario aumentar la oferta de operarios.

⁴ Las firmas desarrollaron una cadena integral que abarcó desde la captura hasta la conservación en frío, el procesamiento y finalmente la exportación con mayor valor agregado. “El potencial pesquero” (IAE 50).

Tabla 3. Generación de ingresos anuales

Supuestos

5 buques por mes = 60 buques por año

Promedio de descarga = 500 tn merluza

Empresas de servicio	960.000
Proveedores de repuestos	480.000
Proveedores de víveres	1.080.000
Proveedores de medicamentos	120.000
Proveedores insumos procesamiento	1.800.000
Proveedores de combustibles	12.000.000
Proveedores de lubricantes	1.020.000
Otros proveedores	612.000
Ingresos para el CGPBB	67.800
Empresas de estiba	960.000
Concesionarios frigoríficos	240.000
Agencias marítimas	60.000

Ingresos totales	19.399.800
-------------------------	-------------------

Valor histórico (1978/79)

25 buques radicados realizando 6 mareas

por año = 150 buques (entradas) por año

Ingresos totales	48.499.500
-------------------------	-------------------

Los proveedores locales de insumos, repuestos y combustibles se encuentran en condiciones de competir con los prestadores de otras zonas.

Fuente: elaboración propia.

Es importante destacar las oportunidades de negocios que se generan con el aumento del flujo de barcos pesqueros en nuestro puerto. La provisión de víveres, insumos de procesamiento, combustibles y lubricantes, repuestos mecánicos y eléctricos podría ser efectuada por firmas comerciales locales, por lo general mayoristas, que están en condiciones de competir con proveedores de otras zonas y cuyas posibilidades aumentan por la proximidad.

Consideraciones finales

Como se pudo apreciar a lo largo de la nota, la pesca de altura es una actividad de gran impacto en lo que a generación de ingresos y empleo se refiere. Actualmente, el problema de la veda de la merluza mantiene al sector con baja actividad. Sin embargo, cuando finalicen los paros biológicos y el caladero recupere la biomasa depredada, la pesca retornará a su nivel de actividad habitual.

Las cifras involucradas en el negocio de la pesca son de por sí elevadas. Pero lo notable e interesante para la economía local es que más de la mitad de los gastos de un buque quedarían en la ciudad si éste ingresa a puerto entre mareas a descargar y a realizar mantenimiento. Basta decir que con un nivel de actividad similar al que tenía el puerto de Bahía Blanca en los años 1978 y 1979, la economía local recibiría un flujo de divisas de \$50 millones anuales. Además, la mayor parte de los ingresos generados provienen de remuneraciones por la utilización de servicios de mantenimiento y oportunidades de encadenamientos para firmas comerciales locales, que al transformarse en proveedores de buques podrían incrementar notablemente el nivel de actividad.

También es necesario tener en cuenta que las cuantificaciones realizadas se pueden incrementar si se tienen en cuenta las reparaciones bianuales de los buques en dique seco, y si se modificaran algunos de los parámetros supuestos, como por ejemplo, la cantidad de pescado capturado y la cantidad de días en muelle. Por otro lado, levantando la hipótesis de no radicación de las empresas, los ingresos y los puestos de trabajo aumentarían por la necesidad de las empresas de aumentar su personal administrativo.

La captación de buques para reparación entre mareas es la estrategia para generar descarga de mercadería exportable.

La estrategia a seguir debería estar basada entonces en la captación de buques para las reparaciones entre mareas, induciendo de este modo la descarga de mercadería con destino final en el mercado externo. En la medida en que se ofrezcan buenas condiciones de operatividad, ventajas de costo y capacidad en la provisión de servicios calificados, las empresas evaluarán la posibilidad de radicarse en el puerto, ampliando el marco de generación de empleo e ingresos.

Las acciones más urgentes que sería conveniente encarar son las referidas a poner a punto la infraestructura de los frigoríficos y acondicionar sitios para que los servicios de mantenimiento entre mareas no reste capacidad operativa dentro del Muelle de Cargas Generales. La magnitud de los ingresos cuantificados es un sólido respaldo al momento de analizar el desarrollo de una estrategia tendiente a recuperar una actividad que en un pasado no muy lejano adquirió gran importancia para el puerto y para la economía local. ▣

Nota. El cuadro que se presenta a continuación fue omitido por error en la nota “El potencial pesquero”, publicada en IAE 50 de mayo 2000. El mismo corresponde al apartado Costos, página 23 de la citada edición.

Comparación entre puertos: costo de operaciones

Referencia: buque factoría de bandera argentina que permanece 3 días en muelle, descarga 1.000 toneladas de merluza para exportación

Detalle	BBCA	MDP	QQ	SAE	PMAD
Practica y remolques	0,0	6,4	2,6	3,3	0,0
Uso de muelle	1,0	0,3	1,2	0,8	0,2
Faros y balizas	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Uso de vías navegables	0,5	0,0	0,0	0,1	0,0
Amarre y desamarre	1,8	0,9	5,1	1,3	0,6
Desestiba con tally incluido	93,6	102,1	85,1	87,2	121,3
Otros gastos	2,9	0,5	0,4	0,0	0,9
TOTAL COSTOS	100,0	110,2	94,4	92,8	123,1

Fuente: administraciones portuarias y agencias marítimas.

Camino a Brasil: corredor Trasandino del Sur

□
El Corredor Trasandino del Sur es la ruta más competitiva para canalizar el importante intercambio del Sur de Chile con el MERCOSUR.

□
El flujo de comercio aseguraría casi la mitad de la masa crítica de cargas requerida para viabilizar el Proyecto del Corredor Trasandino del Sur.

□
La absorción de intercambios y su paso por el puerto local son importantes posibilidades de crecimiento económico regional en el mediano plazo.

En más de una oportunidad se ha enfatizado la importancia de la consolidación del Corredor Bioceánico Trasandino del Sur para acrecentar las posibilidades de crecimiento de la región. Los estudios más recientes han permitido verificar la existencia de un amplio mercado potencial de cargas en la región de influencia natural del proyecto, que se extiende entre las costas de los dos océanos. Entre estos flujos de cargas, se ha comprobado la vital importancia de los intercambios entre la región centro-sur de Chile y Brasil. El estudio que sigue presenta una demostración de las ventajas en distancia, tiempo y costo que ofrece el Corredor para los mencionados intercambios, en comparación a las alternativas de transporte hoy existentes en el mercado.

Importancia de Brasil como mercado

La zona de máxima de influencia del proyecto se encuentra delimitada por el eje con extremo en la región Sur de Chile y la costa atlántica del Sur de Buenos Aires y Río Negro. Esta línea atraviesa las provincias argentinas de Neuquén, Río Negro, La Pampa y la zona sudoeste de Buenos Aires.

El mercado “natural” del proyecto se encuentra conformado por las cargas de comercio internacional con origen o destino en esta región. El calificativo “natural” hace referencia a la clara ventaja en distancia y tiempo para las exportaciones o importaciones que se canalicen por el corredor, en comparación a las alternativas empleadas en la actualidad.

Para facilitar el análisis del mercado potencial del Proyecto, se diferenciaron tres grandes categorías: a) Intercambios de la región Centro Sur de Chile con los mercados del Atlántico, b) Intercambios de la región norpatagónica argentina con mercados sobre las costas del Pacífico y c) Otros intercambios (cargas en tránsito entre los dos océanos). En cada uno de ellos, se compararon los costos, distancias y tiempos entre la opción del Corredor con las mejores alternativas de transporte disponible. De esta forma, se identificaron los intercambios más factibles en función de su mayor ventaja en ahorro de tiempo y costo de transporte, arribándose a las siguientes conclusiones:

1. Las mayores ventajas del Corredor se encuentran en el intercambio bilateral entre la Octava Región de Chile y Brasil: Existen otros intercambios con alta posibilidad de captación como los realizados por Chile / Europa y Argentina / Costa Oeste de América. En un plazo más distante, también podría llegar a representar una opción competitiva para algunas cargas entre los

Las mayores ventajas del corredor se concentran en el intercambio bilateral con Chile y Brasil.

Mercado del Este y Sudeste Asiático con Argentina¹.

2. Esta ventaja podría representar una importante disminución en los costos de transporte para un importante flujo de comercio: El comercio bilateral entre la octava región de Chile y Brasil con posibilidad de ser canalizado por el Corredor, supera las 400 mil toneladas anuales representando más del 50% de la masa crítica de cargas detectada. A este flujo de comercio, se le podría sumar parte de las exportaciones de Chile con destino a nuestro país (100 mil toneladas) y a Europa (150 mil toneladas), dado que emplearían la misma ruta en una parte importante del trayecto. Las exportaciones desde el Sur de Chile con destino a Brasil, y que por lo tanto podrían ser canalizadas por el Puerto local, representan unos 3 mil contenedores anuales (principalmente, celulosa y papel), a los que podrían agregarse más de 5 mil contenedores adicionales (productos derivados de la pesca) si se incluye las cargas con destino a Europa.

3. Este flujo de comercio aseguraría casi la mitad de la masa crítica de cargas requerida para viabilizar el Proyecto del Corredor Trasandino del Sur: Estudios anteriores de consultoras especializadas en transporte ferroviario han coincidido en determinar que para la realización de inversiones de la magnitud requerida como la concreción del ramal ferroviario faltante entre Argentina y Chile, una condición necesaria es asegurar un piso de cargas no inferior al millón de toneladas anuales.

4. Las prestaciones del Corredor Multimodal se podrían traducir en el corto plazo en una sustancial reducción de costos y tiempos en el servicio de transporte de las cargas entre Chile y Brasil. Además de verificar que existe suficiente mercado potencial, se puede comprobar que el mercado es factible dado que la opción del Corredor Multimodal es competitiva. Antes de desarrollar este punto, convendría subrayar dos aspectos. En primer lugar, la disminución de costos por una prestación más eficiente del servicio genera importantes ahorros, estimados en unos 20 millones de dólares anuales, y diseminados entre los exportadores e importadores actuales. En segundo lugar, resulta vital para el proyecto el funcionamiento de una terminal de contenedores en el puerto local con un servicio regular de transporte marítimo. Bahía Blanca, por su ubicación y condiciones es un nodo fundamental de esta red de transporte, y debería proyectarse como principal centro de servicios logísticos de para este gran volumen de cargas.

¹ Más precisamente con provincias como Neuquén, Río Negro, La Pampa y Buenos Aires.

Conexiones con Brasil

El Esquema 1 describe la configuración de la red de transporte del Corredor Trasandino del Sur y sus principales alternativas de enlaces con Brasil, adoptando la ciudad de San Pablo como destino final de la carga.

El Corredor Bioceánico presenta dos alternativas que pueden complementarse. Para cargas con destino u origen en ciudades chilenas como Concepción o Talcahuano, el servicio multimodal existente consiste en un primer tramo ferroviario hasta Victoria, el uso del camión para el tramo entre esta ciudad y Zapala a través del Paso cordillerano de Pino Hachado y nuevamente por tren hasta Bahía Blanca.

Cabe señalar que para ciudades más al sur, la carga se transporta en camión hasta Bariloche y desde esta ciudad podría llegar por vía férrea hasta el Puerto de San Antonio o bien seguir hasta el de Bahía Blanca. Esta última por el momento es sólo una posibilidad dado que la empresa prestadora del servicio aún no tuvo experiencias con contenedores. La Tabla 1 detalla la distancia, costo y tiempo de cada uno de estos tramos. En consecuencia, si se toma como punto de origen la ciudad de Talcahuano, el transporte de un contenedor de 40 pies hasta Bahía Blanca rondaría los 1400 dólares e insumiría entre 3 y 4 días.

Existen distintas alternativas de conexión con Brasil, cada una de las cuales presenta ventajas y desventajas en términos de costo, tiempo y servicios.

Esquema 1

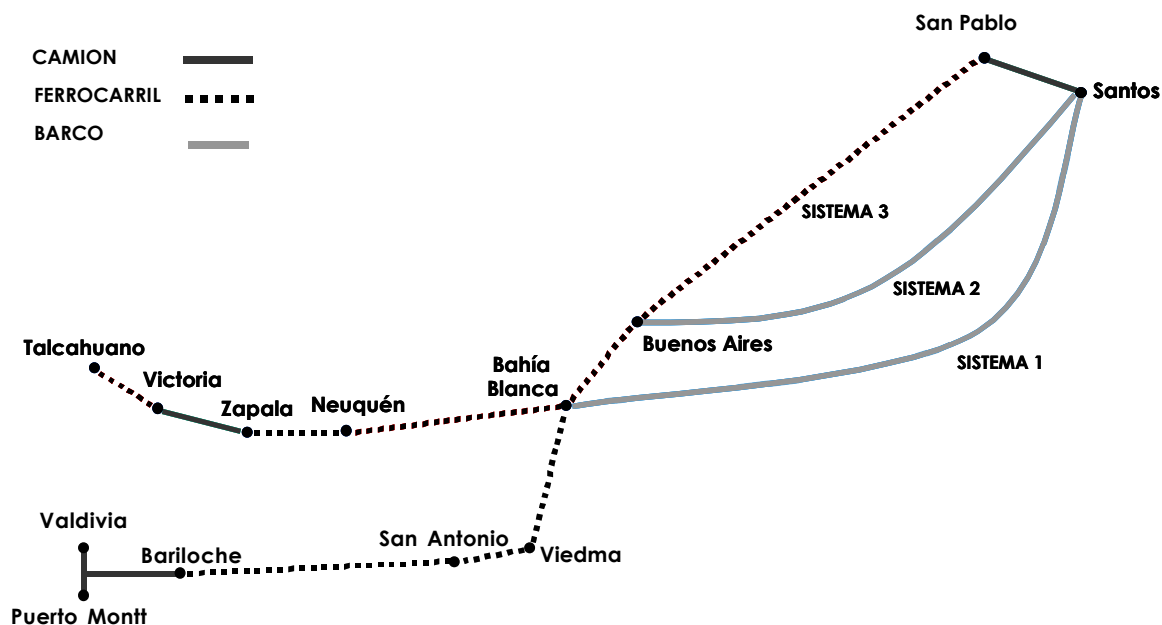


Tabla 1

Trayecto entre puertos	Distancia	Costo TEU 40'	Tiempo transporte
Talcahuano-Bahía Blanca	1.300 km	U\$S 1.400	3-4 días
Puerto Montt-S. Antonio Este	780 km	U\$S 1.700	2 días

Trayecto Talcahuano-San Pablo

Opción	Distancia	Costo	Tiempo transporte
Sistema 1	4.100 km	U\$S 2.800	10 días
Sistema 2	4.300 km	U\$S 3.000	9-10 días
Sistema 3	4.830 km	U\$S 3.400	20-21 días

Se toma como base de análisis el tramo Talcahuano-Bahía Blanca.

Desde nuestra ciudad, el Esquema 1 diferencia tres sistemas de transporte para llegar hasta San Pablo:

1. Marítimo por Bahía Blanca: desde el Puerto de Bahía Blanca hasta el puerto de Santos por barco y desde allí por camión hasta San Pablo.
2. Marítimo por Buenos Aires: por tren hasta Buenos Aires, por mar hasta Santos y por camión hasta Santos.

3. Ferroviaria: por tren hasta San Pablo.

La conexión por tren es directa a San Pablo y presenta la ventaja de evitar el costoso tramo entre esta ciudad y Santos, además de los gastos portuarios. Sin embargo, el costo final es superior y el tiempo de transporte es casi el doble en comparación a las otras alternativas.

Las opciones por vía marítima ofrecen condiciones similares. El puerto de Buenos Aires presenta la ventaja de un servicio regular de transporte confiable y competitivo. La alternativa marítima por Bahía Blanca, pese a no contar con un servicio regular de transporte, ofrece el mayor potencial de reducción de costos en el tramo por mar en la medida que se logre balancear la carga y aumentar el volumen transportado en ambos sentidos (particularmente en el sentido Santos-Bahía Blanca). Proyectando este escenario en el corto plazo, se escoge este último sistema como representativo de la ruta más competitiva en lo que resta del análisis. Se posterga para la última sección de este estudio, un análisis más detallado de las razones que fundamentan esta elección.

A largo plazo, podría pensarse en una cuarta alternativa consistente en la posibilidad de una conexión fluvial empleando la hidrovía a partir de Rosario. En tal caso, además del costo del tramo fluvial Rosario - San Pablo (2600 kilómetros aproximadamente), habría que agregar el trayecto Rosario - Bahía Blanca por tren. La distancia en este primer tramo es de 940 kilómetros, el tiempo de transporte es de 2 días y medio y el costo de un contenedor ronda los 500 dólares.

La alternativa marítima por Bahía Blanca ofrece un gran potencial de reducción de costos, en la medida que se logre balancear la carga y aumentar el volumen.

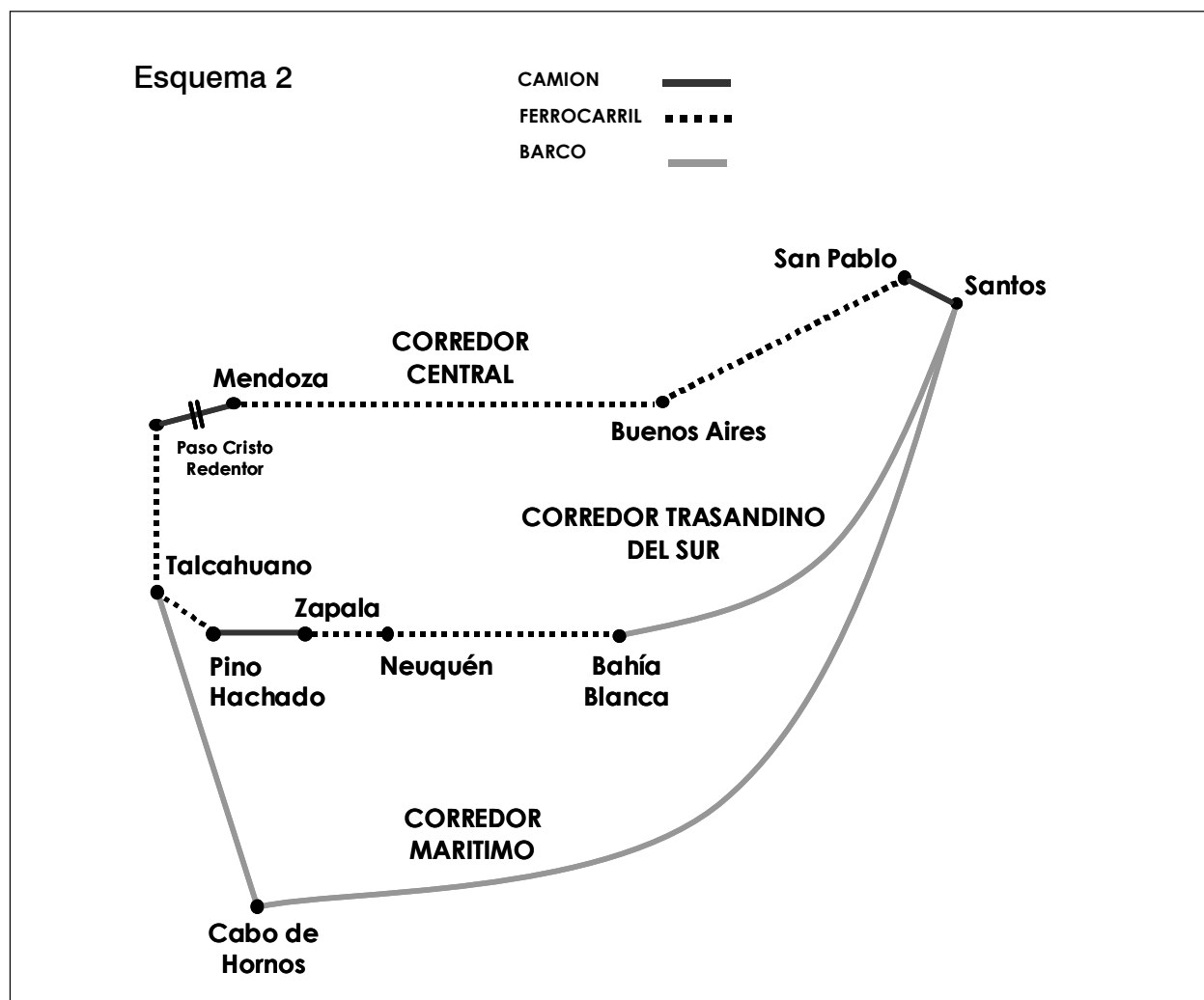
La competitividad del Corredor Multimodal

De los párrafos anteriores, se podría concluir entonces que una carga con origen en Talcahuano, para llegar hasta San Pablo, empleando el Corredor Multimodal Trasandino del Sur y haciendo una conexión marítima por el Puerto de Bahía Blanca, demoraría unos 10 días para llegar hasta San Pablo y su costo de transporte sería cercano a los 3 mil dólares.

El paso siguiente, consistiría entonces en comparar este servicio con las principales alternativas de transporte que hoy se presentan para esta carga. El Esquema 2 exhibe las principales alternativas a través de las cuales, en la actualidad, se movilizan las cargas de comercio internacional entre Chile y Brasil. Las prestaciones del Corredor Trasandino del Sur se comparan con las del Corredor Central (paso por Mendoza) y con las del Corredor Marítimo (paso por Cabo de Hornos). Los resultados se presentan en la Tabla 2. En la misma se puede apreciar que no hay diferencias sustanciales en el flete de un contenedor que parte de Talcahuano y debe llegar a San Pablo, con valores cercanos a los 3 mil dólares en los tres corredores. Sin embargo, el tiempo resta competitividad a la opción del Corredor Central dado que puede llegar a requerir casi el doble de días con respecto a sistemas restantes de transporte. De este modo, las alternativas de elección se reducen al Corredor Trasandino del Sur y el Corredor Marítimo y en este punto, cabe señalar que existe una leve diferencia a favor del primero en términos de costos y tiempo. No obstante, dado que la comparación no incluye una gran cantidad de otras variables que tienen incidencia en la elección de un medio de transporte, esta ventaja no es suficiente para demostrar que el Corredor Trasandino del Sur representa la opción más competitiva.

Existen estrategias de corto, mediano y largo plazo para reducir costos y consolidar la alternativa del Corredor.

Estas dudas quedan resueltas si se toma una perspectiva más amplia y se consideran otros factores que están modificando en forma drástica el marco de análisis. El efecto de estos cambios se refleja en la tarifa factible en el mediano plazo para el servicio de transporte Multimodal en el Corredor Trasandino del Sur. El flete para el trayecto Talcahuano- Bahía Blanca podría reducirse de \$ 1400 a \$ 800. Con este ahorro sería posible trasladar un contenedor



desde la Octava Región de Chile hasta San Pablo a un costo levemente superior a los 2 mil dólares.

Además de la reducción en los costos, existen otras razones que contribuirían a consolidar la alternativa del Corredor. Un funcionamiento más eficaz y con frecuencias programadas del servicio actual, permitiría acelerar la velocidad y el tiempo total (si se incluye el tiempo de espera promedio entre cada servicio) del transporte. Con estas mejoras, al comparar el servicio Multimodal actual con el servicio marítimo por Cabo de Hornos, la relación estimada “tiempo de transporte” para el tramo Talcahuano-Bahía Blanca sería de 1 a 4.

Estrategia para la consolidación del Corredor Trasandino del Sur

La sustancial reducción del flete a mediano plazo se fundamenta en un conjunto de situaciones y acciones que gradualmente consolidarán el proyecto del Corredor Trasandino del Sur. Esta estrategia puede ser ordenada diferenciando tres etapas, resumidas en el Esquema 3. La primera fase abarca el corto plazo; el cambio se relaciona con las importantes mejoras en la infraestructura existente en el paso cordillerano de Pino Hachado a través de inversiones que se han realizado del lado chileno (pavimentación, reparaciones en el túnel Las Raíces,

Tabla 2. Trayecto Talcahuano-San Pablo

Corredor	Distancia	Costo	Tiempo
Centro	5.300 km	U\$S 3.100	18 días
Trasandino	4.100 km	U\$S 2.800	10 días
Marítimo	6.300 km	U\$S 2.700	13 días

acondicionamiento de cruces ferroviarios bajo nivel) y de otras comprometidas en el curso del año por el gobierno de la provincia de Neuquen (construcción de un cobertizo). Con estas obras, se asegura la posibilidad de transitar por el cruce cordillerano en cualquier mes del año.

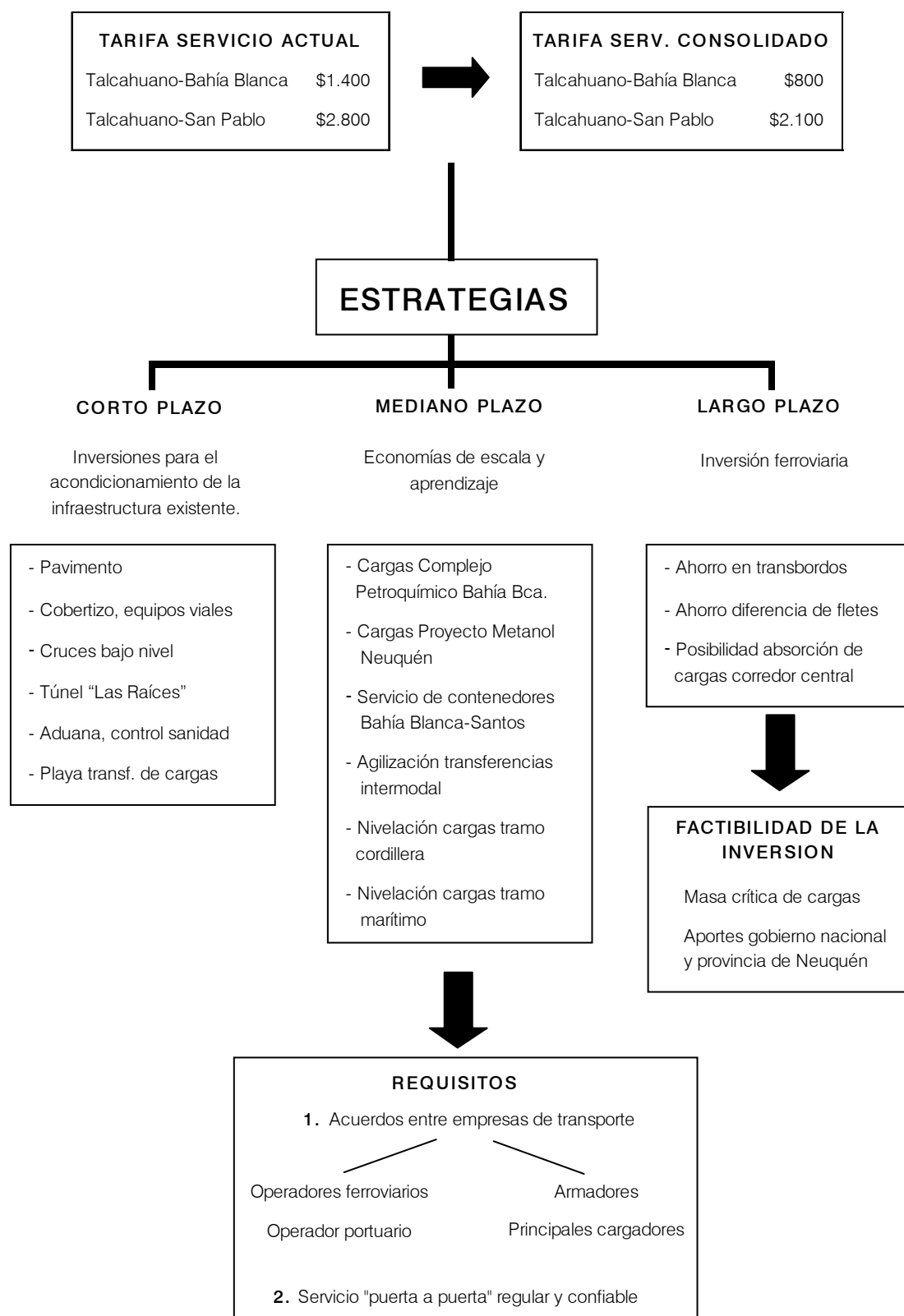
La segunda fase contempla el mediano plazo. Los próximos meses resultan trascendentes para el futuro del Corredor dado que comienzan a operar las nuevas plantas del Complejo Petroquímico local y por lo tanto, se presenta un gran salto en la demanda de servicios de transporte. Este incremento en la demanda abre la posibilidad de contar con un servicio regular de transporte de contenedores por el puerto local. Existen también otros proyectos de gran envergadura próximos a concluirse, como el de la planta de Metanol en la Provincia de Neuquen, que incrementarían las cargas en el Corredor. En la medida que el Servicio Multimodal incremente el volumen transportado, se podrían generar importantes ahorros de costos. En este aspecto cobra importancia prioritaria, un balance más equilibrado de las cargas en el tramo cordillerano y en el tramo marítimo. En la actualidad, existe un gran desnivel lo que implica que tanto los camiones que cruzan Pino Hachado en dirección a Neuquen como los barcos que llegan al puerto local tienen un alto porcentaje de sus bodegas ociosas y por lo tanto encarecen de modo notable el costo de la carga transportada. Un requisito esencial para ingresar a esta segunda etapa es un servicio logístico integral "puerta a puerta" regular y confiable el cual impone la necesidad de una alianza estratégica entre las empresas de Chile y Argentina, involucradas en el Servicio Multimodal. En primera instancia, los acuerdos debieran involucrar a las empresas ferroviarias con los operadores portuarios, y en segunda instancia debería explorarse la posibilidad de integrar a compañías navieras y principales cargadores.


En el largo plazo, el Corredor podría ingresar a una tercera fase de desarrollo con la concreción de la unión ferroviaria entre las localidades de Zapala en Argentina y Lonquimay en Chile. La unión ferroviaria afianzaría la competitividad del Corredor, ubicándolo como una de las principales vías de integración de Chile al MERCOSUR. El empleo del tren como único medio de transporte entre los puertos sobre el Atlántico y sobre el Pacífico, significa la posibilidad de una nueva reducción en el flete dado que ahorraría transbordos y además generaría un ahorro de fletes en el cruce de la cordillera por el uso del tren (con tarifas menores al camión). Es importante señalar que las posibilidades de concreción de la inversión privada en este escenario aumentan en forma significativa. Esta idea se puede respaldar por las siguientes razones: a) los aportes comprometidos por el Gobierno Nacional y del Gobierno de la Provincia de Neuquen, disminuyen un gran porcentaje de la inversión total estimada para concretar la obra, y b) el operador se asegura una masa crítica de cargas y por lo tanto disminuye los riesgos del emprendimiento.

Importancia para Bahía Blanca

La absorción de estos intercambios, y su paso por el puerto local representa una de las posibilidades más importantes de crecimiento de la economía regional en el mediano plazo. Su impacto potencial no se limita a la mayor demanda de servicios que estas cargas requerirán.

Esquema 3



Como ya se ha señalado en numerosas ocasiones anteriores, su efecto puede generar otro tipo de oportunidades para las empresas locales. De un modo directo, a través del desarrollo de actividades industriales sobre la base de la transformación de materias primas transportadas por el corredor y de un modo indirecto, a través de la posibilidad de acceder a nuevos mercados por la sustancial reducción y mejora en los servicios de transporte. Por razones de cercanía y complementariedad en los perfiles productivos regionales, el funcionamiento efectivo del Sistema Multimodal de Transporte permitiría enlazar la región norpatagónica (en ambos lados de la cordillera) con el amplio mercado del Brasil en condiciones competitivas. En este marco, el puerto local de contenedores, complementado por la Zona Franca, confiere a Bahía Blanca y su región grandes posibilidades de erigirse en un nodo fundamental de esta amplia red de intercambios. Resulta oportuno no perder de vista esta posibilidad, en razón de que se avecinan cambios como la próxima puesta en funcionamiento del Polo Petroquímico, en un marco general donde el MERCOSUR tiende a recobrar impulso y el nuevo gobierno de Chile manifiesta su interés de acelerar su incorporación al Tratado. Estos cambios podrían tener efectos decisivos en la concreción de un Proyecto tan postergado como trascendente para los intereses de la economía local. 

Cómo exportar a Brasil



Es fundamental para los empresarios que efectúan operaciones de comercio exterior conocer las condiciones bajo las cuales deben realizarlas.



Los requisitos del país de destino de las exportaciones argentinas cobran tanta importancia para el empresarios como las reglamentaciones locales.



Este estudio pretende orientar a potenciales interesados en exportar a Brasil, en base al análisis de las condiciones generales de demanda, ingresos y costos.

Raúl Cheyllada, autor de esta nota, se desempeña en el área de Logística y Comercio Internacional, en empresas e instituciones del sector privado; es gerente de la Asociación Exportar, Ministerio de Relaciones Económicas, Comercio Internacional y Culto.

El presente estudio procura orientar la toma de decisiones de empresarios interesados en evaluar la posibilidad de abrir nuevos mercados en Brasil. A los fines de poder apreciar los numerosos detalles presentes en una venta con destino a este gran mercado, se desarrolló el caso de un producto representativo de las exportaciones regionales: la cebolla. Sobre la base del análisis de la demanda potencial de productos argentinos, las condiciones generales de ingreso, sus dificultades y estructuras de costos, se podrá esperar como resultado, una base más sólida de información que posibilite una futura y exitosa gestión de negocios.

Brasil se encuentra en la actualidad con importantes dificultades de coyuntura que son de vital importancia su conocimiento para poder entender con precisión sus alcances para una correcta decisión estratégica.

Al momento de evaluar una exportación a Brasil, resulta recomendable tener presente algunas dificultades coyunturales. Su conocimiento resulta vital para una mejor identificación de los riesgos que está decisión implica. Entre los factores que conviene tener presente, se destacan los siguientes:

- □ Altas tasas de interés.
- □ Dificultades en los procesos burocráticos de importación.
- □ Dificultades para efectuar los registros ante organismos específicos para determinados productos.
- □ Negativas y dificultades del empresario brasileño para operar con cartas de créditos y/o letras avaladas.
- □ Preferencias por la compra de sus productos nacionalizados.
- □ Preferencia a no asumir compromisos en dólares.

Pese a estas circunstancias se puede indicar que las exportaciones argentinas a Brasil han crecido en Junio del 2000 un 30% con relación al mismo mes del año pasado totalizando un valor de u\$s 629 millones. En el primer cuatrimestre del año las exportaciones a Brasil han crecido más de un 15%, superando así los 2.000 millones de dólares. Este crecimiento hizo posible obtener un saldo comercial superavitario de 202 millones de dólares con nuestro principal socio comercial, cifra casi un 30% superior a la registrada en igual período del año pasado. Estos factores han hecho que las ventas a Brasil vuelvan a participar con un porcentaje cercano al 30% del total de las exportaciones argentinas, tal como venía sucediendo en los períodos anteriores a la devaluación del Real. Debe destacarse, sin embargo, que si bien son muchos los sectores que han visto incrementadas sus ventas, el fuerte crecimiento de las exportaciones se explica principalmente por el alza de precio de los combustibles y los mayores volúmenes de cereales vendidos.

Argentina, con un 25% de sus exportaciones totales con destino a Brasil, tiende a recuperar su participación en este mercado. Entre los principales productos de exportación se destacan cereales (trigo, maíz, arroz, cebada); vehículos automóviles y autopartes; máquinas y aparatos mecánicos; combustibles de petróleo; cueros curtidors; hortalizas (ajos y cebollas); frutas (manzanas y peras); productos químicos; plásticos y sus manufacturas; oleaginosas; hilados y tejidos sintéticos; pescados y mariscos; fibra de algodón y sus manufacturas.

Un caso práctico: la cebolla

Conceptualmente las exportaciones no son simplemente ventas al exterior, ni significa dejarse comprar por un cliente extranjero sino es una actividad cualificada, continuada, necesariamente especializada y con un soporte solvente de organización e información. La internacionalización de las empresas surge como un proceso que no debe entenderse ni emprenderse como resultado de un acto voluntarista, improvisado o por debilidad del mercado interno.

Tomada la decisión empresaria de exportar, es indispensable determinar con anterioridad cual es el régimen legal de exportación e importación del producto al país objetivo, a efectos de poder computar correctamente, en las estructuras de costos, todas las variables que servirán para definir la competitividad del mismo. En los párrafos siguientes se describen aspectos importantes a tener en cuenta.

Posición arancelaria

La posición arancelaria surge de la Nomenclatura basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías, a través de la cual se podrá determinar la exacta posición de la misma en el contexto de un determinado agrupamiento, con el fin de obtener los valores correspondiente al Tratamiento Arancelario de Exportación e Importación. A los fines del ejemplo, tomando como producto la " cebolla valenciana sintética 14 ", la posición arancelaria queda expresada por los siguientes dígitos: 0703.10.19.000.U

Tratamiento arancelario a la exportación desde Argentina

La posición arancelaria indica a través de su numeración que la cebolla tiene un tratamiento de exportación libre, es decir, su exportación no se encuentra prohibida. Su arancel de exportación es del 0% y goza de reintegro solo cuando esta es exportada a terceros países, no miembros del Mercosur, valor que asciende al 5,4% sobre el valor F.O.B¹. Las exportaciones por su parte, están exentas del IVA – Impuesto al Valor Agregado – y del Impuesto a los Ingresos Brutos. En la Tabla 1 pueden apreciarse los costos y gastos que incluye el valor FOB.

Tratamiento arancelario a la importación por parte de Brasil

Una vez que las mercaderías exportadas desde Argentina a Brasil, al ingresar al territorio de destino pasan a ser importaciones brasileñas que deben cumplir diversas reglamentaciones. El régimen tributario de las importaciones en Brasil no comprende solamente el impuesto de importación, que incide en la entrada de mercancías extranjeras en territorio aduanero. Existe,

¹ F.O.B.: Free on Board. Significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercadería ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto implica que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercadería a partir de aquel punto.

Tabla 1. Costos y gastos que incluye el valor FOB

Costo de producción	Costos de comercialización	Costos de exportación
Materias Primas	Estudios de Mercado / Perfiles	Honorarios Despachante
Insumos	Promoción / Ferias / Misiones	Servicios de verificación
Mano de obra	Gastos administrativos Personal	Certificaciones del producto
Costos de I & D	Embalaje / Acondicionamiento	Costos bancarios de exportación
Costos financieros de producción	Transporte y seguro interno	Consolidación / estibaje
Gastos generales de producción	Envío de muestras	Tasas e impuestos portuarios

además, la imposición de otros tributos que, a pesar de no tener como hecho generador la entrada de mercaderías en el país, acaban por onerar la operación de importación. Tal es el caso de los impuestos que se describen a continuación.

Impuesto a la importación (I.I.)

El impuesto incide sobre las mercaderías extranjeras y el criterio de valoración para la base del cálculo del impuesto es el definido por el Artículo VII del GATT, o sea, la suma del valor del producto más el costo del flete y seguro internacional (valor CIF). Con la entrada en vigencia de la Tarifa Externa Común del MERCOSUR, la casi totalidad de nuestros productos están exentos de pagar el Impuesto a la Importación para su entrada en Brasil.

La base de cálculo del Impuesto a la Importación incluye los siguientes elementos:

- □ El costo de transporte de las mercaderías importadas hasta el puerto, punto de frontera aduanero de entrada o aeropuerto aduanero de descarga en el país.
- □ Los costos relativos a la carga, descarga y manipuleo, asociados al transporte de las mercaderías importadas hasta los lugares referidos en el inciso anterior.
- □ El costo del seguro relativo al transporte.

Impuesto a los productos industrializados (I.P.I.)

Es un impuesto federal que grava a los productos manufacturados en el momento de la salida de la fábrica, en casos de bienes brasileños, o en el momento de su despacho, en los casos de mercaderías importadas. La base de cálculo del IPI, para las mercaderías importadas, es el valor que se usa como base para la aplicación de los derechos de importación valor CIF², al que se sumará el monto de este tributo así como los recargos cambiarios efectivamente pagados por el importador.

² C.I.F.: Cost, Insurance and Freight. Significa que el vendedor elige y contrata el transporte internacional y ha de pagar los gastos y fletes necesarios para hacer llegar la mercadería al puerto de destino convenido. Además ha de contratar y pagar la prima correspondiente del seguro marítimo de cobertura mínima.

CIF: FOB + FLETE INTERNACIONAL + SEGURO

Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y sobre Prestación de Servicios de Transporte y de Comunicaciones (I.C.M.S.)

Es un tributo creado por la Constitución Federal de Brasil, promulgada el 5 de octubre de 1988, y lo administran y perciben los Estados, por lo que éstos son soberanos para fijar las alícuotas y determinar casos de exenciones. Actualmente existen tres niveles de alícuotas: 12%, 25% (sobre un grupo muy reducido de mercaderías) y 17 o 18%, conforme al Estado, siendo la última la que se aplica a la mayoría de los productos.

Este gravamen se aplica en el momento de despacho de las mercaderías importadas, inmediatamente después de la aplicación del IPI. Su base de cálculo es el valor CIF de los bienes, al que debe sumarse el monto de los derechos de importación, recargos cambiarios e IPI. El ICMS no es acumulativo, compensándose lo que sea debido en cada operación relativa a circulación de mercaderías o prestación de servicios con el monto cobrado en las anteriores operaciones, ya sea por el mismo Estado o por otro o por el Distrito Federal.

Sistema integrado de Comercio Exterior: SISCOMEX

Brasil implantó el 1º de enero de 1997 un nuevo sistema de control de las operaciones de importación, denominado “Módulo de Importaciones del Sistema Integrado de Comercio Exterior (SISCOMEX)”, siguiendo los lineamientos fijados por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Su implementación busca optimizar y desburocratizar el proceso de liberación de las mercaderías, permitiendo disminuir la cantidad de información de presentación. De esta manera, se reduce el tiempo requerido para la realización de las operaciones de importación, a lo que debe agregarse el beneficio de la reducción de costos y la posibilidad de la emisión de un único documento para cada operación, denominado Comprobante de Exportación (CE) o comprobante de importación (CI).

El objetivo del SISCOMEX es optimizar y desburocratizar el proceso de liberación de las mercaderías.

A través del SISCOMEX en Brasil se pueden realizar el despacho aduanero, las operaciones de importación, las autorizaciones y el control cambiario. Su utilización es obligatoria y se basa en la información suministrada por el importador en soporte informático. El exportador puede embarcar sin necesidad de permisos por parte del gobierno brasileño, toda mercadería controlada por el SISCOMEX, aunque hay productos que requieren licencias de importación. En la Tabla 2 se exponen las modalidades de licenciamiento a través de este sistema.

Tabla 2. Licenciamiento de importaciones a través del SISCOMEX

FORMA AUTOMATICA	FORMA NO AUTOMATICA
Las informaciones son prestadas en ocasión de la formulación de la declaración a los efectos del despacho aduanero de la mercadería.	Las informaciones son presentadas antes del embarque de la mercadería en el exterior o del despacho aduanero.
Respecto al precio de los productos importados por Brasil, la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil está facultada a efectuar el seguimiento de los mismos a través de diferentes medios, entre ellos: Bolsas internacionales, revistas especializadas, listas de precios de fabricantes extranjeros, etc.	

Régimen aduanero especial brasileño (ENTREPOSTO)

De gran utilización práctica para los exportadores argentinos, se destaca el "Entrepuesto" como uno de los regímenes aduaneros especiales contemplados en la legislación brasileña. Similar a la zona franca permite disponer de la mercadería en Brasil sin nacionalizarla manteniéndose de esta forma si la misma es reexportada. Las modalidades de operación son las siguientes:

El régimen ENTREPOSTO permite el depósito de mercaderías, en local determinado, con suspensión del pago de tributos y bajo control fiscal.

Directa / Indirecta

- □ La entrada de productos se realiza en consignación.
- □ Sin cobertura cambiaria.
- □ Puede permanecer hasta un año con prórroga hasta 3 del período inicial.
- □ Finalizado ese plazo se extiende la Guía de Importación para nacionalizar.

Vinculada

- □ Admisión de mercaderías que se destinen a la exportación, o la reexportación, en el mismo estado en que fueran importadas
- □ Se admite la cobertura cambiaria
- □ Plazo similar a las anteriores excepto a las mercadería importada con cobertura cambiaria- Plazo de 180 días, prorrogable 90 días más. □

Ejemplo de cálculo del costo de exportación al Brasil: la cebolla

Para una mejor comprensión se efectúa a continuación un ejercicio en el que se considera la supuesta exportación hacia Brasil del producto cebolla por vía terrestre y marítima.

- Nombre del producto: Cebolla
- Posición Arancelaria: 0703.10.19.000 U
- Cantidad exportada: 1.100 bolsas de 25 kg c/u palletizadas.
- Pallet: 55 bolsas por pallets de 25 kig = 1.375 kg = 1,37 tn
- Precio FOB: U\$S 2.200.- (Valor Unitario: \$ 2,2)
- Cubicaje: 1 Containers de 40" - High Cube Reefer. (Refrigerado). 20 Pallet.: 27.500 kg

CONTAINERS HIGH CUBE REEFER 40"

Dimensiones externas

12,19 m 2,43 m 2,89 m

Dimensiones internas

12,03 m 2,35 m 2,69 m

Cubicaje Peso

76.1 m³ 27,49 tn

VIA TERRESTRE BUENOS AIRES-SAN PABLO

Concepto	Valor (U\$S)
1. Valor FOB (estimado)	4.864
2. Flete	2.500
3. Seguro (1% s/valor FOB)	49
4. Valor CIF (1+2+3)	7.413
5. Impuesto de importación (18% - Preferencia 100 %)	0
6. IPI (10%)	741
7. Base de cálculo del ICMS (4+5+6)	8.154
8. ICMS (18%)	1.468
9. Despacho aduanero en Uruguiana	150
10. Gastos diversos en frontera (5% s/valor FOB)	243
11. Costo de apertura de carta de crédito (2,5% s/valor FOB)	122
12. Tasa de Ingreso a SISCOMEX (Básica con una adición)	42
13. Corretaje de Cambio (0,1875% s/valor CIF)	14
14. Costo de internación (7+8+9+10+11+12+13)	10.192

SISCOMEX: Sistema de control de operaciones de importación

A los efectos de este ejemplo se tomaron los siguientes valores para su determinación:

DETERMINACION DEL VALOR FOB

Item	Valor
Costo por 1100 bolsas	2.200
Descolado maquinado	1.320
Bolsa	495
Fito Sanitario	75
Certificado de Origen	35
Palletizado y Consolidado	374
Despacho Aduanero	165
Gastos Bancarios	200
Valor FOB	4.864

VIA MARITIMA BS.AS.-SANTOS / TERRESTRE SANTOS-S.PABLO

Concepto	Valor (U\$S)
1. Valor FOB (estimado)	5.241
2. Flete	700
3. Seguro (1% s/valor FOB)	49
4. Valor CIF (1+2+3)	5.990
5. Impuesto de importación (18% - Preferencia 100 %)	0
6. IPI (10%)	599
7. Base de cálculo del ICMS (4+5+6)	6.589
8. ICMS (18%)	1.186
9. Despacho aduanero en Santos	200
10. Gastos diversos en puerto (10% s/valor FOB)	524
11. Costo de apertura de carta de crédito (2,5% s/valor FOB)	131
12. Tasa de Ingreso a SISCOMEX (Básica con una adición)	42
13. Corretaje de Cambio (0,1875% s/valor CIF)	11
14. AFFRMM (25% del flete marítimo)	0
15. Flete terrestre interno Santos / San Pablo	325
16. Costo de internación (7+8+9+10+11+12+13+14)	9.008

AFFRMM: adicional fondo de renovación marina mercante, no se cobra a países del Mercosur ni a productos negociados en ALADI.

DETERMINACION DEL VALOR FOB

Item	Valor
Costo por 1.100 bolsas	2.200
Descolado maquinado	1.320
Bolsa	495
Fito Sanitario	75
Certificado de Origen	35
Palletizado y Consolidado	374
Despacho Aduanero	165
Gastos Portuarios en Origen ¹	377
Gastos Bancarios	200
Valor FOB	5.241

¹Peaje / Gastos de Manipulación de Contenedor THC /
Tasa Puerto / Varios = \$ 377

DOCUMENTACION NECESARIA

- □ Factura comercial (tres originales firmadas por el exportador con sello de la firma exportadora.
- □ Lista de empaque (tres originales firmadas por el exportador con sello de la firma exportadora.
- □ Certificado de Origen emitido por la Cámara Argentina de Exportación (Única habilitada para la emisión de certificados con destino a la Unión Europea). Valor aproximado: \$20.
- □ Declaración jurada.
- □ CUIT de la firma exportadora con el correspondiente Registro Exportador e Importador cursado ante la Aduana.

Nota. A los efectos del ejemplo los valores son de carácter estimativos los cuales podrán sufrir variaciones, en función de la oferta y demanda del producto, los volúmenes operables, diferenciación, etc.

DIRECCIONES UTILES PARA LOS EXPORTADORES ARGENTINOS

En Argentina

Cámara de Exportadores de la República Argentina - Av. Roque Saenz Peña 740 1° Piso, Capital Federal - Tel: 011-4394-4351 / 4482 - Fax: 011-4328-9583.

Cámara de Comercio Argentina-Brasileña - Montevideo 770 12° Piso, Capital Federal - Tel: 011-4811-4503/4512.

Ministerio de Relaciones Exteriores de la Cancillería Argentina - Paraguay 864 1° Piso - Tel: 011-4315-4841 exportar@mrecic.gov.ar / ferias@mrecic.gov.ar.

Embajada de la República Federativa del Brasil - Cerrito 1350, Capital Federal - Tel: 011-4814-4689.

Sebrae Sao Paulo - Av. Córdoba 673 3° Piso, Cap. Federal - Tel: 011-4314-1677/78/79.

Sebrae Río Grande Do Sul - Maipú 712 1° Piso, Capital Federal - Tel: 011-4322-1475/3210/3211.

En Brasil

Sebrae Sao Paulo - Rua José Getúlio, 89 - Tel: 5511-2703988 - 2790474 - Fax: 787551.

Consulado Argentino en San Pablo - Av Paulista 1106 9 Andar - Tel: 5511285-2274/288-5371 - Fax: 5511-285-0748 - E-mail: consar@mandic.com.br

SITIOS WEB DE INTERES

- Ministerios de Relaciones Exteriores de Brasil: www.mre.gov.br, www.nexobrasil.com, www.integrar.com.ar
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Argentina: www.exportar.org
- Actualidad del Mercado Latino: www.latinfree.com
- Centro Económico Internacional: www.cei.mreicic.gov.ar
- Sebrae Sao Paulo: www.sebraesp.com.br

La rentabilidad del campo

□
Tanto instituciones
intermedias como
productores de la
región y del país
conceden en que no
existen soluciones
fáciles para la
enfrentar las crisis que
atraviesa el campo.

□
La implementación de
nuevos planes de
financiamiento de
pasivos puede
representar un alivio
en el corto plazo pero la
escasa rentabilidad
actual plantea dudas
con respecto al futuro.

□
El análisis
para la región indica
que la mayor parte de
los modelos presentan
problemas de
rentabilidad, situación
que refleja la crisis del
sector agropecuario en
la región.

*El análisis de la rentabilidad
en el sector agropecuario es
un problema multidimen-
sional que puede ser tratado
mediante gran diversidad de
modelos y que requiere el
planteo de supuestos básicos.*

En el último tiempo, desde el gobierno se han implementado nuevos planes de refinanciamiento de pasivos del sector. Los nuevos préstamos pueden representar un alivio en el corto plazo pero la escasa rentabilidad actual plantea dudas con respecto al futuro. Resulta claro que el aspecto crítico es la rentabilidad. En vista de la gran diversidad de casos definidos según la ubicación, el tamaño de la explotación, tipo de actividad desarrollada o uso de tecnología, resulta difícil hablar de un único nivel de rentabilidad.

El principal objetivo del trabajo siguiente consiste en ofrecer una caracterización de la rentabilidad agropecuaria en la zona. Las múltiples dimensiones del problema plantean el dilema entre generalización de resultados y utilidad para el análisis de casos particulares. Por la gran diversidad de modelos y condiciones naturales de las explotaciones, simplemente se pretende adoptar un conjunto de supuestos básicos fundamentados en registros históricos de la zona, reconociendo que 1) según la ubicación, existen importantes diferencias en los planteos de producción y resultados de los establecimientos agropecuarios, 2) tanto la tecnología empleada como la escala de producción medida en superficie explotada, son determinantes fundamentales de la rentabilidad en el agro. Los casos seleccionados, con supuestos sobre productividad muy distantes pero plausibles en función de las características conocidas de las explotaciones agropecuarias de la zona, solo pretenden reflejar estas diferencias.

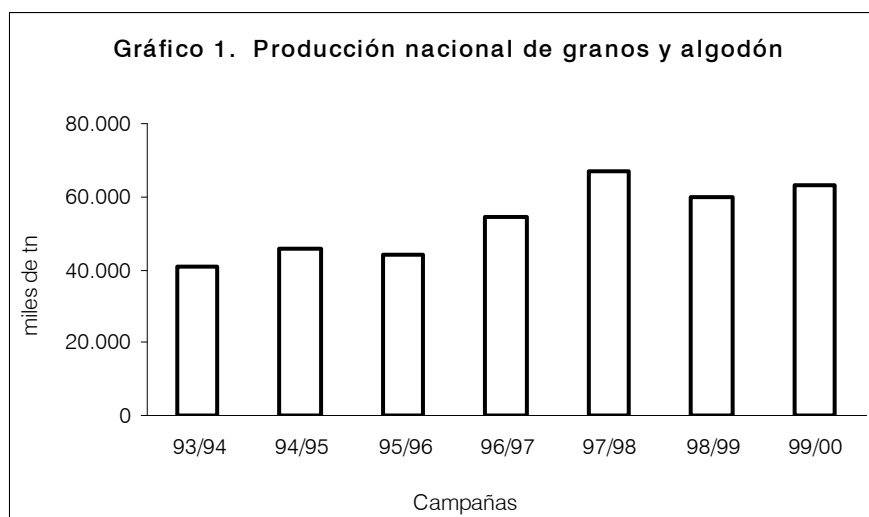
Cabe reconocer la existencia de otros factores además de los mencionados que pueden tener un efecto importante sobre la rentabilidad y que darían origen a nuevos modelos de explotación. Sin embargo, con cada nuevo modelo disminuye la posibilidad de definir un diagnóstico general para la zona. A fin de mantener un número manejable de casos, se opta por seleccionar un conjunto de parámetros que contengan esta gran diversidad de casos particulares. Aún reconociendo las limitaciones de proceder en función de un conjunto limitado de modelos, el esfuerzo se ve justificado por que los casos son perfectamente plausibles en la zona, permiten ilustrar las diferencias por efecto de la escala, ubicación y planteo tecnológico y aún considerando una amplia gama de posibilidades, queda evidenciado el grave problema de rentabilidad que afecta a la actividad. Un análisis más minucioso sumaría precisiones sobre las estimaciones de márgenes, pero no modificaría el sentido de estas conclusiones.

Evolución del sector

Durante la última década, el sector agropecuario argentino tuvo un importante crecimiento desde el punto de vista de la producción. Así, mientras que la superficie total sembrada pasó de 20,8 millones en la campaña 90/91 a 26,4 millones de hectáreas para la campaña 99/00, el volumen total de la producción de granos y algodón creció entre las mismas fechas de 39,2

millones de toneladas a 63,3 millones de toneladas, con un récord histórico de 67 millones de toneladas registrado durante la campaña 97/98, tal como se observa en el Gráfico 1. Acompañando a este proceso, se produjo durante la última década un fuerte flujo de inversiones hacia sectores de infraestructura portuaria, industrias, transportes y servicios comerciales vinculados las cuales permitieron que las exportaciones agropecuarias y agroindustriales crecieran casi el 60%.

Sin embargo, y pese al buen desempeño que muestran la evolución de la producción y las exportaciones del sector agropecuario, para un gran número de productores agropecuarios la situación económica y financiera de sus establecimientos es crítica, siendo reflejo de esta situación el casi 25% de mora que presentan las financiaciones totales del sector, casi el doble del promedio de sistema que es del 13%.



Fuente: SAGPyA

De acuerdo a los datos del Banco Central, la deuda bancaria del sector productos primarios de todo el país hacia mediados de los noventa se ubicaba en alrededor de 6.000 millones, y creció hasta los casi 7.000 millones en 1998, a causa de haber sido el crédito la herramienta elegida por los productores para incorporar la tecnología que les permitió alcanzar los récord de producción mencionados anteriormente. A partir de ese año, se observa un cambio en la tendencia de la variable que tiene sus causas en la sucesión de crisis financieras mundiales (sudeste asiático, Rusia y Brasil), y hacia finales del año 1999 el total de endeudamiento del sector presentaba una baja de más de 400 millones, pero con un aumento en la morosidad que pasó del 17% a casi el 24% de la cartera del sector, reflejando una fuerte caída en la inversión y problemas para el cumplimiento de los pagos.

La crisis del agro en la región

En líneas generales, los márgenes brutos de los principales cultivos de la región han sido bajos, y no han podido cubrir la pérdida de producción originada en la descapitalización ganadera ocurrida en 1995. Como consecuencia, gran parte de los productores de la región encuentran cada vez más dificultades para salir del círculo vicioso que se inicia en la descapitalización, continua con la rentabilidad negativa de la producción de granos y culmina en un aumento de la necesidad de financiamiento, agravado por la sustancial disminución de precios y rindes en las últimas dos campañas.

¹Fuente: elaboración propia sobre la base de datos proporcionados por SENASA.

Como se mencionara, la ganadería de la región no estuvo exenta de la importante reducción en el stock bovino que se registró en el país a partir de mediados de la década del '90. Ayudado por la fuerte sequía que afectó a gran parte de la zona, el vuelco hacia la agricultura que se registró en casi todo el sector agropecuario, provocó que en la región el stock bovino cayera de 2,5 millones de animales en el año 1996 a 1,7 millones en el año 1998¹.

En lo referido a la agricultura, la comparación con la evolución de la superficie sembrada con trigo a nivel país revela que la región ha venido perdiendo participación relativa sobre el total, pasando de un 20% en la campaña 93/94 a poco más del 17% registrado en la última cosecha. El valor de la producción en la última campaña fue de aproximadamente \$116 millones, casi \$30 millones inferior al que registró la campaña anterior y muy por debajo de los \$263 millones que indica el promedio de las campañas 93/94 a 98/99.

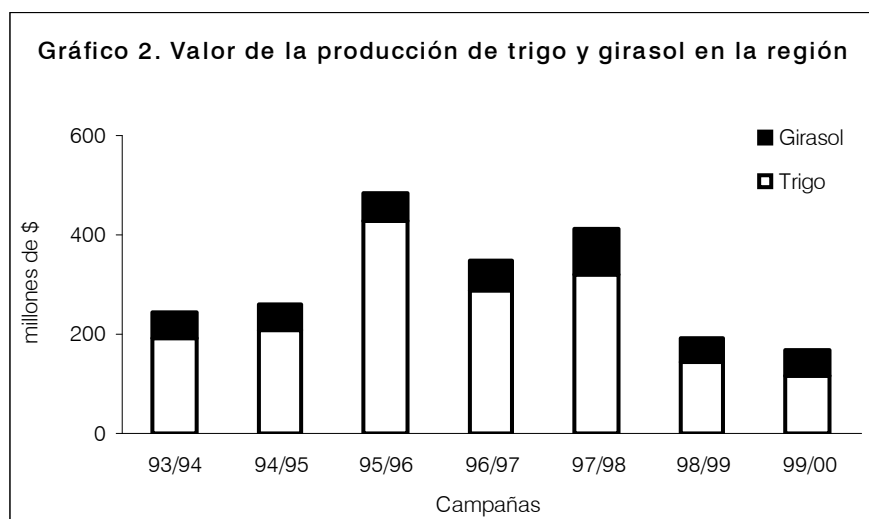
Respecto del girasol, segundo cultivo de importancia en la región, puede observarse que también los valores de producción de este cultivo han caído fuertemente en las últimas campañas. Así, los ingresos de los productores en la campaña 99/00, de aproximadamente \$50 millones, se ubican en niveles inferiores a los obtenidos en la cosecha 97/98 donde alcanzaron \$89 millones y apenas llegan a los de la cosecha 93/94 (\$51 millones). Estos síntomas permiten pensar que la descapitalización del agro regional afecta la producción de la zona, y explica la delicada situación económica de localidades cercanas a nuestra ciudad.

Planteo de distintos modelos de explotación

Es importante en todo proceso de financiamiento conocer si la rentabilidad esperada del proyecto permitirá afrontar el pago de los servicios de la deuda. En el caso específico de la actividad agropecuaria, los resultados de la explotación son definidos por un gran número de variables entre las que se destacan el tamaño y ubicación del establecimiento, las actividades que se realizan, el nivel de tecnología empleado, como así también otras de carácter exógeno, tales como el precio y las condiciones climáticas. De este modo, resulta conveniente diferenciar distintos modelos de explotación agropecuaria.

Para ilustrar este problema en la región, se definen un conjunto de ejemplos de modelos con supuestos básicos sobre tipo de actividad y productividad a fin de ilustrar las diferencias de resultados sobre la base de la estimación de los márgenes brutos de distintos planteos productivos².

² En anteriores números de Indicadores de Actividad Económica (IAE), se han realizado estimaciones de márgenes brutos. Ver IAE 40, 41 y 42.



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA

y sus posibilidad de acceder a financiamiento bancario. Los cálculos de rentabilidad se realizan para explotaciones ubicadas en tres zonas de la región bajo estudio. La zona sur comprende los partidos de Patagones y Villarino. La zona centro incluye a Bahía Blanca, Coronel Rosales, Tornquist, Puan y Saavedra. La zona norte se integra por Coronel Suárez, Coronel Dorrego y Coronel Pringles³.

Para contemplar el efecto de la escala de explotación, se tomaron tres tamaños de establecimientos. Como representativo de establecimientos *chicos* se tomó una superficie de 300 hectáreas, un campo de 900 hectáreas para representar a los “medianos” y otro de 2000 hectáreas como representativo de los establecimientos “grandes”. La elección de la superficie representativa de cada grupo se basó en la distribución de los establecimientos por estratos de superficie de acuerdo a los resultados disponibles del Censo Nacional Agropecuario.

Los planteos productivos considerados en cada uno de los casos fueron para campos totalmente agrícolas (cultivos de trigo y girasol)⁴ o bien ganaderos (cría solamente o cría e invernada). A fin de limitar el análisis a un número manejable de casos, no se incluyeron los resultados de casos intermedios representados por explotaciones con planteo mixtos (ganadería y agricultura). En este sentido cabe señalar que, de todos los planteos, el mixto se perfila como una de las posibilidades más interesantes dado que la combinación de actividades genera efectos que potencian los rendimientos agrícolas, permiten un mejor aprovechamiento de la tierra e instalaciones. Un cálculo que promedie resultados obtenidos para la agricultura y ganadería probablemente subestimaría la rentabilidad esperada de la explotación. Estos efectos son difíciles de cuantificar y exceden los propósitos de este primer trabajo, ameritan un análisis más minucioso y por lo tanto quedan relegados para futuras instancias. Por el momento, cabe advertir que en la medida que aumente la participación de campos con actividades combinadas eficientemente, el cuadro descriptivo de los modelos de explotación agropecuario presentaría un sesgo hacia empresas con resultados bajos o negativos.

Para el cálculo del margen neto estimado del cultivo de trigo en un campo agrícola en la zona sur, se aplicó a una estructura de costos de un planteo de siembra base (de menor tecnología), los rindes promedio de las 5 últimas campañas para los partidos comprendidos en esa zona y el precio promedio del cereal en los meses de enero y febrero del corriente año. El cálculo de los márgenes de agricultura en las zonas centro y norte siguió igual procedimiento, solo que cambiando los planteos de siembra base por planteos de alta tecnología y empleando los rendimientos promedios observados en cada una de estas zonas.

En lo referido a la ganadería, se supuso que los establecimientos de la zona sur se realiza sólo la actividad de cría, en los del centro cría e invernada, mientras que los ubicados en la zona norte desarrollan tan sólo la actividad de invernada. Los márgenes brutos empleados para la actividad de cría suponen un porcentaje de preñez del 70% y una carga animal de 130kg./ha en el caso de los campos de la zona sur. Para los ubicados en la zona centro, los parámetros fueron un 77% de porcentaje de preñez y una carga de 230 kg por hectárea, mientras que para el caso de cría en la zona norte, se supuso el mismo porcentaje de preñez que en la zona centro pero una carga animal superior, de 250 kg./ha..

En lo que respecta a los parámetros principales empleados para cálculo del margen bruto de la actividad de invernada, los mismos suponen una carga animal de 230 kg. por hectárea y una producción por hectárea y por año de 150 kg para el caso de la zona centro, mientras que para la zona norte los supuestos son 310kg./ha de carga animal y 200 kg/ha/año de producción⁵.

Para arribar al margen neto de cada una de las actividades, se procedió a descontarle al margen bruto un costo de estructura, en el que se incluyen los gastos de movilidad, de personal, por asesoramiento técnico y contable, como así también impuestos (inmobiliario, tasa vial y sobre bienes personales).

³ La coincidencia de las zonas con los límites geográficos de los partidos se realiza para poder utilizar los datos de rendimientos proporcionados por SAGPyA. A grandes rasgos si debiera diferenciarse los campos de la zona según la aptitud del suelo, podría pensarse en que el área de mejores rendimientos abarca Cnel. Suárez, el Este de Pringles, el NorEste de Saavedra y el Este de Cnel. Dorrego. Con rendimiento menores, se podría definir una segunda zona conformada por el Sudoeste de Saavedra, la zona central de Tornquist, el Este de Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Oeste de Dorrego y Norte de Puan. Finalmente, los menores rindes corresponderían a los campos de Sur de Puan, Villarino y Patagones.

⁴ Los planteos agrícolas de la zona sur solo se refieren al cultivo de trigo, ya que la producción de girasol en la región es realizada en campos bajo riego, planteos que no se tienen en cuenta en este estudio.

⁵ Los supuestos para el cálculo de los márgenes brutos de las actividades ganaderas se estimaron sobre la base de consultas realizadas a la delegación Bordenave del INTA, al Ing. Norberto Cagnoni y trabajos realizados por los profesionales A.O. Gargano, M.C. Saldungaray y M.A. Adúriz del Departamento de Agronomía de la Universidad Nacional del Sur.

Comparación de los resultados de distintos modelos

Los resultados para los diferentes planteos se presentan en el Cuadro 3. Cabe aclarar que el orden de mención de los distintos planteos se realiza en forma creciente, partiendo de los menos rentables. De la lectura del mismo, se podrían realizar la siguientes observaciones:

▣ La mayor parte de los modelos presentan problemas de rentabilidad, lo que alguna forma refleja la crisis del sector en la región.

▣▣ Bajo las hipótesis asumidas, solo se observa niveles positivos de rentabilidad en la actividad ganadera.

▣▣ La agricultura tiene rendimientos negativos, independientemente de la zona en que se realice o el tamaño del establecimiento. En este resultado influyen el bajo nivel de los precios actuales, muy inferior a los promedios históricos, y también los bajos márgenes promedio que han evidenciado los cultivos en la región a causa de las sucesivas condiciones adversas que enfrentaron en las últimas campañas.

▣▣ La rentabilidad parece ser principalmente un problema de escala. Las mayores pérdidas corresponden en todos los casos a los establecimientos de hasta 300 hectáreas. La superficie de la explotación, bajo cualquiera de las actividades, no permite afrontar los elevados costos de estructura. Esta observación coincide con los resultados de otros trabajos destacando la importancia prioritario de un nivel mínimo de superficie en la viabilidad de los establecimientos agropecuarios⁶.

▣▣ La agricultura, en las condiciones actuales, no tiene mayores posibilidades en los campos de menos de 300 hectáreas. En la zona Sur, ni siquiera los establecimientos con superficie de hasta 600 hectáreas presentan perspectivas de rentabilidad.

⁶ Un estudio realizado por Bolsa de comercio de Rosario acerca de la evolución de la unidad agrícola económica, indica que la misma, debido a la negativa evolución que presentan los precios de los principales productos, pasó de 264 hectáreas en 1992 a 358 hectáreas en 1999. Confirmando esta situación, otro estudio realizado sobre 116 mil establecimientos de la pampa húmeda, señala que el tamaño medio de las explotaciones pasó de 243 hectáreas en 1992 a un promedio de 357 durante este año.

Comentarios finales

La solución de fondo pasa por una recuperación de la rentabilidad agropecuaria. El marco en que desenvuelve la actividad, por sus mayores costos de estructura, ha determinado un aumento en el tamaño mínimo requerido en un establecimiento. Por lo tanto, un primer paso en la solución del problema del agro es el reconocimiento de los campos que por dimensiones no tienen posibilidad de generar renta. Para estas situaciones debería analizarse distintos esquemas de asociación que permiten acceder al nivel mínimo requerido de escala. Para el resto de los productores, empezando por aquellos que agobiados por la carga de la deuda acumulada, no cuentan con capital de trabajo y se ven imposibilitados de trabajar la tierra, antes de la refinanciación, deberán ser asistidos para definir planteos productivos óptimos con una visión de largo plazo, que pondere entre otros aspectos la conservación de los suelos. La asignación ineficiente de la tierra por la aplicación de planteos productivos inadecuados, sea por desconocimiento o por restricciones de capital, también encierra una gran oportunidad de crecimiento para la región.

En definitiva, la refinanciación de pasivos en el contexto actual de baja rentabilidad, debería ser considerada como un paliativo en la mayor parte de los casos. En casos extremos, parece dudoso siquiera la posibilidad de poder atender los compromisos futuro del nuevo crédito. Sin rentabilidad, la refinanciación de cualquier empresa significa ganar tiempo para imaginar

soluciones que permitan imaginar proyectos viables o postergar la definición de un problema insalvable. ☐

Cuadro 3. Rentabilidad de los establecimientos en la región

RESULTADOS	Margen neto (\$/ha/año)	Caracterización de la explotación agropecuaria		
		Actividad	Tamaño	Zona
Negativos	Más de -\$100	Agricultura	Chico Mediano	Sur - Centro - Norte Sur
	Entre -\$100 y -\$50	Agricultura	Mediano Chico	Centro Norte
		Ganadería	Chico Mediano	Sur Sur
	Entre -\$50 y \$0	Agricultura	Mediano Grande	Norte Norte
Positivos	Entre \$0 y \$100	Ganadería Ganadería	Grande Chico	Sur Norte
	Más de \$100	Ganadería	Chico Mediano Grande	Centro Centro - Norte Centro - Norte

La marcha de la construcción

□
Durante el primer semestre del año, el número de permisos para nuevas construcciones cayó un 2% y la superficie, un 11% con respecto a 1999.

□
Las empresas constructoras locales que presentan mejor situación general son aquellas que realizan obras fuera de la ciudad.

□
Las expectativas para el corto plazo son moderadas, hecho que se traduce en los planes de compra, la toma de créditos y el ajuste de planteles de personal.

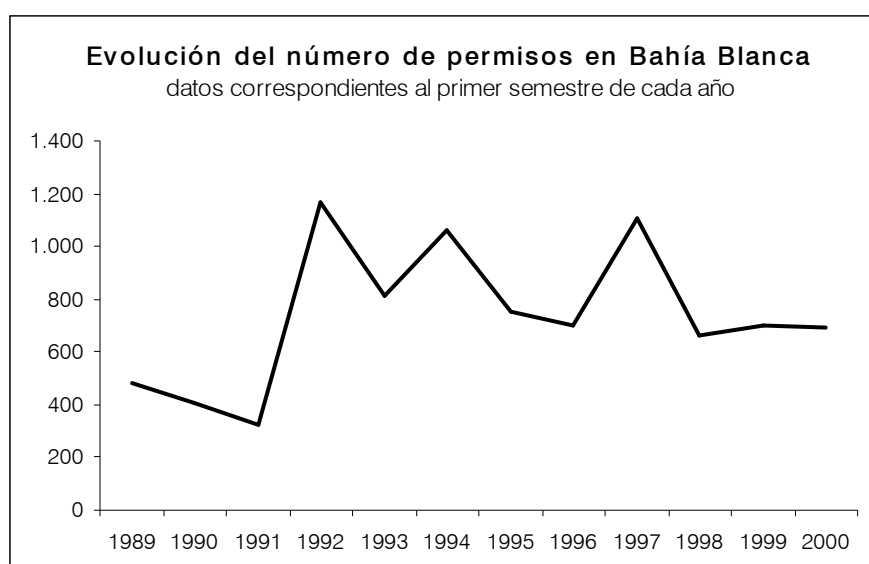
¹ Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), estimado por el INDEC en base a información de 42 municipios del país.

Como es habitual, se presentan en el siguiente informe las estadísticas de construcción para Bahía Blanca correspondientes al primer semestre del año. Adicionalmente, en esta oportunidad, se profundiza el análisis del sector a partir de la incorporación de una encuesta de coyuntura a las empresas constructoras de la ciudad, siguiendo la metodología que emplea el INDEC para obtener conclusiones a nivel país¹.

Nivel de actividad

² Fuente: Departamento de Contralor de Obras Particulares - Municipalidad de Bahía Blanca - Estadística de Edificación - Sector Privado.

De acuerdo a las estadísticas oficiales², en el primer semestre del año se autorizaron 689 nuevas construcciones, lo que significó una disminución del 2% con relación al mismo período del año anterior. En términos de superficie, estos expedientes involucraron más de 63 mil metros cuadrados, un 11% menos que en 1999. En el ámbito nacional se observaron tendencias similares, ya que la caída en la superficie autorizada superó el 15%. Esto, de alguna manera, frena la tendencia observada en los últimos tiempos a edificar inmuebles de mayor superficie unitaria.



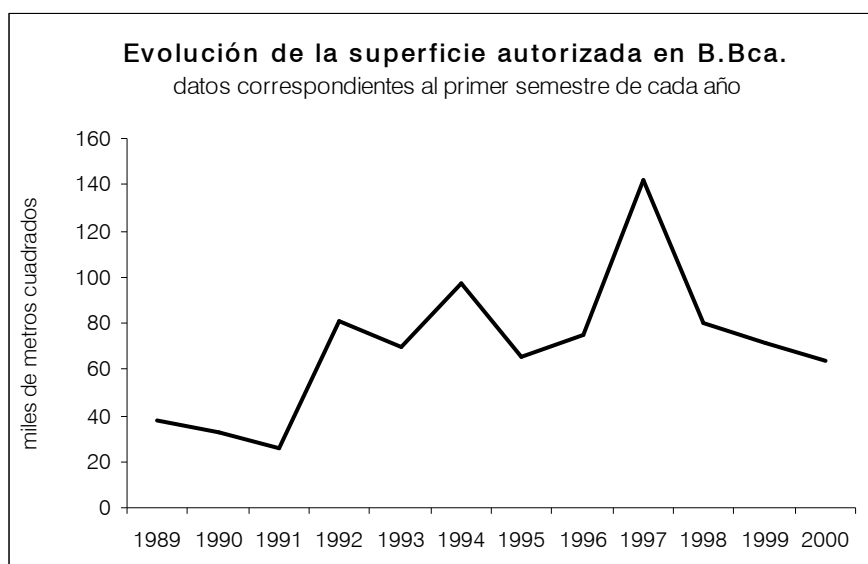
Fuente: elaboración propia en base a datos de Municipalidad de Bahía Blanca

En la apertura por tipos de inmueble, se detecta una caída de los planes de construcción, tanto en términos de permisos como de superficie, para las viviendas y los locales comerciales. El dato sobresaliente es la baja registrada en viviendas, que generalmente constituyen la categoría más estable del sector y que en esta oportunidad evidenciaron el mayor retroceso. En el caso de los departamentos, se advierte un incremento en la cantidad de permisos, sumado a una retracción en la superficie a construir. Esto indicaría una tendencia a edificar unidades más pequeñas que, por otra parte, son las de más requeridas en el mercado inmobiliario desde hace varios meses.

Los resultados por sector de la ciudad y los cruzamientos con tipos de inmueble y superficie promedio serán presentados y analizados en la próxima edición de IAE.

Un último aspecto para destacar es que, pese a la merma en la solicitud de permisos, los planes de construcción de los particulares mantienen niveles interesantes. Esto se deduce de la observación del indicador inmobiliario correspondiente a lotes para chalets y casas, que presenta una tendencia estable y un volumen de operaciones significativo, que inclusive se ha incrementado en el último bimestre³. La conclusión es que, aun cuando la situación actual posterga la puesta en marcha de obras edilicias, muchos agentes tienen planes de mediano y largo plazo, hecho que queda materializado en la compra actual de terrenos. En la medida en que la economía mejore, se reduzca el grado de incertidumbre y disminuya el riesgo de endeudarse y asumir compromisos de largo plazo, muchos de los que ahora han invertido en lotes, seguramente se decidirán a iniciar las obras y a solicitar la autorización pertinente, con lo que cabe aguardar una recuperación en las estadísticas de permisos locales.

³ Ver análisis del sector inmobiliario, pág. 57.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Municipalidad de Bahía Blanca

Situación de las empresas

En el marco de la economía local, que aún no muestra signos de recuperación, la industria de la construcción no escapa al contexto recesivo. Si bien las firmas del sector informan una mejora en su situación general, no debe perderse de vista que el mejor desempeño corresponde a aquellas que realizan obras fuera de Bahía Blanca, mientras que las que circunscriben su labor al ámbito de la ciudad registran menores niveles de actividad.

Según se desprende del relevamiento local, la mayor parte de las obras son realizadas para el sector privado, en tanto que la obra pública tiene una presencia menos significativa. Justamente el recorte en las obras públicas de envergadura es uno de los factores que inciden en el deterioro actual de las empresas constructoras.

Las perspectivas de los empresarios con respecto a la evolución próxima de sus planteles de personal reflejan, en alguna medida, la impresión general sobre el desenvolvimiento del sector en los meses venideros. Concretamente, más de la mitad de las firmas estima que mantendrá la cantidad de personal, lo que indica que, por el momento, no se aguarda un repunte importante del nivel de actividad. No obstante, este indicador resulta comparativamente más optimista que el que se observa a nivel del país, donde la mayor parte de las empresas manifiesta intenciones de reducir los planteles.

Al consultar por las necesidades de crédito en el corto plazo, casi el 90% de los encuestados considera que las mismas no variarán, mientras que el resto piensa que se van a incrementar. Esto no difiere sustancialmente de lo ocurrido a en el agregado del país, donde una parte significativa de las constructoras intuye una reducción de los requerimientos crediticios. Respecto a las modalidades de financiación empleadas, la totalidad de las empresas consultadas resuelve su demanda crediticia en el sistema bancario, fundamentalmente perteneciente al sector privado. En el resto del país, sobre todo en Capital Federal, las firmas tienen mayor posibilidad de acceso a mecanismos más sofisticados, como el mercado de capitales o el mercado internacional de créditos, aunque estas formas revisten una importancia marginal. Los préstamos recibidos se dirigen principalmente a la compra de bienes de capital y de materiales, en menor escala a la financiación de clientes, intereses y salarios.

En concordancia con el desenvolvimiento general del sector en la ciudad y el país, la mayor parte de los empresarios no tiene previsto incorporar bienes de capital en el próximo mes. Quienes sí piensan hacerlo, planean adquirir fundamentalmente maquinarias y, en menor medida, herramientas. Es importante tener presente que esta clase de bienes se relaciona directamente con la actividad normal de las constructoras. Otros bienes de capital, como el soporte informático o la inversión en inmuebles, se asocia más bien con una expansión de las empresas y, por el momento, no figuran dentro de los planes de compra de los entrevistados.

Los pronósticos referidos a demanda de materiales para el próximo mes son moderados. El porcentaje de empresarios que estima aumentar sus compras de insumos es relativamente bajo y esto está muy ligado a las expectativas de reactivación en el corto plazo. El resultado obtenido concuerda con las respuestas recogidas en la encuesta de coyuntura a las firmas locales que comercializan materiales de construcción⁴, quienes son conservadoras a la hora de evaluar la tendencia de ventas en los próximos meses. Más allá de que el contexto económico general condiciona el desempeño del sector, también es preciso tener presente que esta época del año se caracteriza por una baja actividad estacional, debido a la incidencia del factor climático.

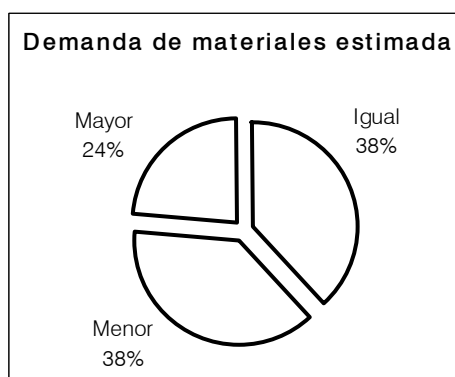
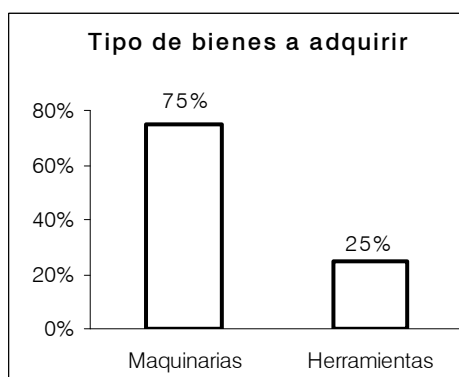
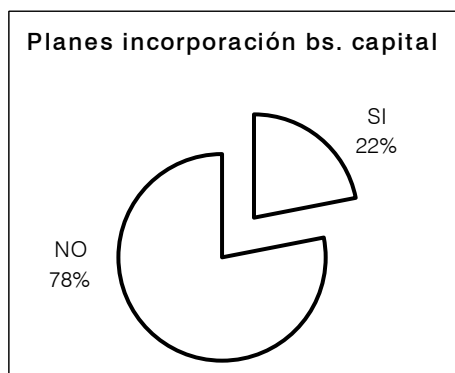
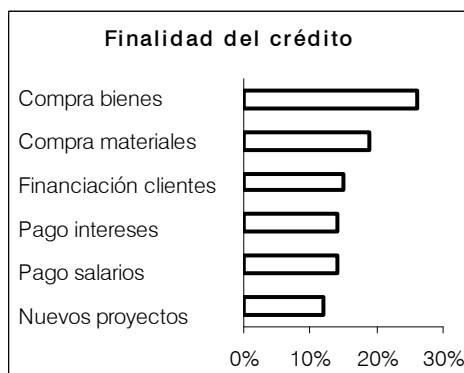
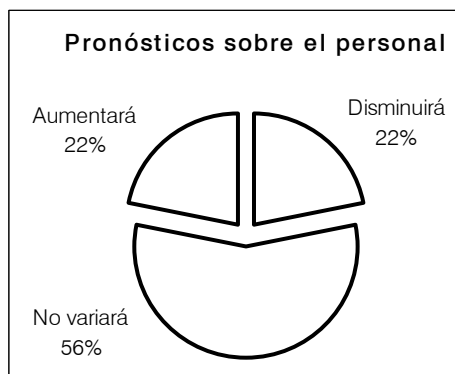
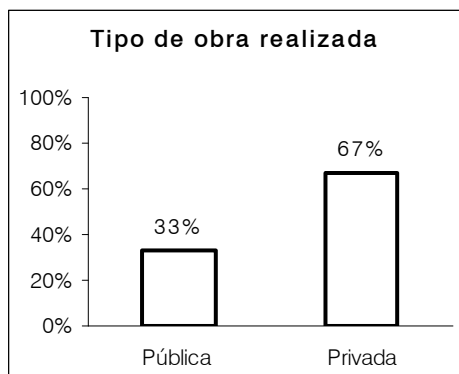
⁴ Ver *Encuesta de Coyuntura-Comercio*, pág. 67.

Conclusión

El sector de la construcción local presenta un panorama similar al del resto del país, con bajas en los permisos de edificación expedidos y de metros cuadrados autorizados. Las empresas constructoras informan mejor situación que en el bimestre pasado pero el nivel de actividad aún es bajo, en función del contexto recesivo y de la caída natural de las obras durante los

meses invernales. La mejor performance corresponde a aquellas firmas con contratos fuera de la ciudad.

Las expectativas de los empresarios del sector son moderadas. Esto se advierte en los pronósticos referidos a planteles de personal, demanda de créditos e incorporación de bienes de capital. En la medida en que la economía muestre signos más claros de reactivación, la obra pública se restablezca y el riesgo de asumir compromisos de mediano y largo plazo se reduzca, se generarán las condiciones necesarias para los planes de construcción vigentes se concreten y el sector retome la senda del crecimiento. ☐



El mercado de la urea

□
La urea constituye un insumo fundamental para lograr el incremento de productividad en el sector agropecuario.

□
Un 85% de la producción argentina se llevará a cabo en Bahía Blanca cuando finalicen las obras de la nueva planta.

□
El consumo nacional de urea creció un 500% en la última década, debiendo abastecerse el 80% con producción importada.

En sólo unas pocas semanas se producirá el inicio de actividades de la planta de urea más grande del mundo, que estará ubicada en las cercanías del puerto de nuestra ciudad. En sólo unas pocas semanas se producirá el inicio de actividades de la planta de urea más grande del mundo, que estará ubicada en las cercanías del puerto de nuestra ciudad. Por este motivo, en el presente estudio se continuará analizando la evolución del mercado de la urea, el fertilizante más utilizado en la Argentina y el mundo. La intención es poder conocer más a fondo cuales son las características de este producto, la importancia de su uso y las perspectivas que ofrece esta nueva inversión para nuestro país, y en forma particular para la ciudad de Bahía Blanca.

Más allá de la gran relevancia que este producto tendrá para nuestra ciudad por la gran dimensión de la empresa, debe destacarse también que su desarrollo tiene notables implicancias positivas para nuestro país, especialmente relacionadas con el sector agropecuario. Los efectos benéficos de los fertilizantes no sólo se producen al permitir incrementar los rendimientos de una determinada cosecha, sino que también posibilitan llevar adelante un uso racional del recurso, maximizando la producción a lo largo del tiempo. Si bien hay estudios¹ que señalan que los nutrientes que extraen anualmente los cultivos en la Argentina son mayores que los que se reponen a través de la fertilización, este balance negativo ha ido reduciéndose en los últimos años lo que tendería a morigerar los problemas de fertilidad que pueden aparecer en nuestros suelos.

¹Revista Márgenes Agropecuarios, Año 15, N° 179, mayo de 2000, "Los nutrientes que consume el agro".

¿QUE ES LA UREA?

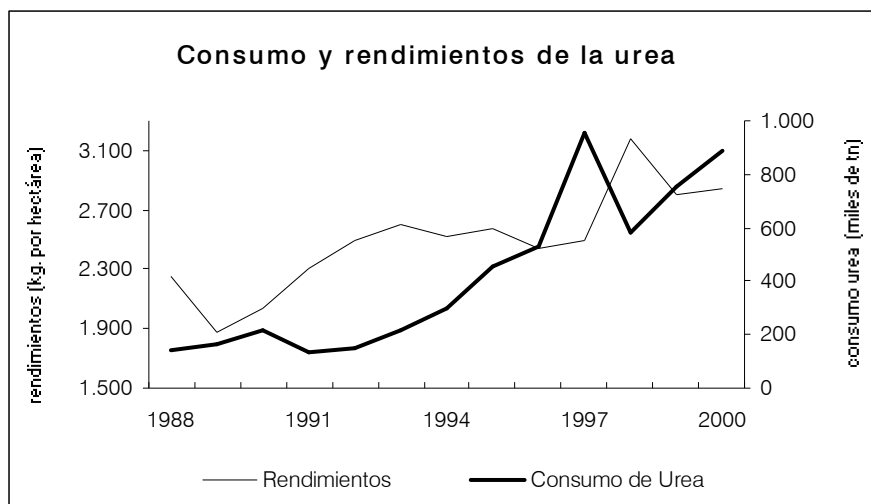
La urea es actualmente el fertilizante nitrogenado más barato y utilizado del mundo, debido a que su mayor concentración de nitrógeno (46%), hace que resulte más económico al transportarlo largas distancias que otros productos menos concentrados. Es producido a través de la reacción del amoníaco y el dióxido de carbono, lo que hace posible utilizar las grandes cantidades de dióxido de carbono que se obtienen como subproducto cuando se produce amoníaco. Es por esta razón que las plantas productoras de urea siempre se realizan en conjunto con unidades productoras de amoníaco.

La urea en la Argentina

En la Argentina, la utilización de fertilizantes que hacia finales de la década del noventa superaba el millón y medio de toneladas, siempre había sido escasa y estable. Recién en los primeros años de la última década comenzó a evidenciar signos de crecimiento, de la mano de

la eliminación de los reintegros al agro, la suba de los precios internacionales de los granos y la apertura de las importaciones que posibilitó utilizar artículos de última generación.

Este importante incremento en el uso de fertilizantes y agroquímicos fue uno de los factores que generaron el notable desempeño del campo argentino en los noventa. En este sentido, en dicho lapso la producción agrícola creció más de un 85% al alcanzar en la última campaña un total de 63 millones de toneladas. Dicho crecimiento fue sustentado por un aumento del 26% en la superficie sembrada, y una mejora de casi el 40% en los rendimientos obtenidos.



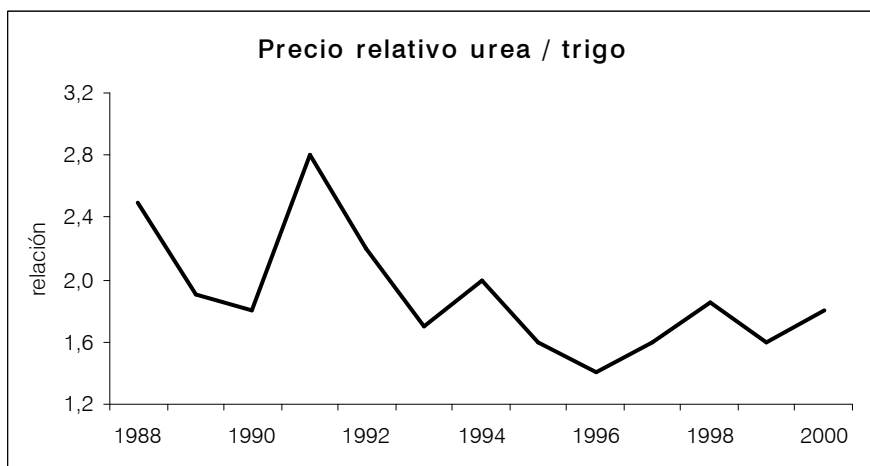
Fuente: Instituto Petroquímico Argentino y SAGPyA.

Entre los fertilizantes con mayor crecimiento se destaca el caso de la urea, que representa cerca de la mitad del consumo argentino de fertilizantes. En la última década su consumo ha crecido más de un 500%, elevando el nivel de utilización por hectárea desde 10 kilogramos a principios de los noventa, a los cerca de 30 kilogramos que se utilizan en la actualidad. De todas maneras, como se puede apreciar en el informe anterior², este consumo aún continúa estando por debajo del observado en el resto del mundo, ya que por ejemplo, en el resto de Sudamérica la utilización ronda los 50 Kg., en Norteamérica los 100 Kg. y en Europa llega a los 200 Kg. por hectárea.

El aumento en el consumo, que en 1996 superó las 900 mil toneladas, debió abastecerse a través de la importación, ya que la capacidad de producción de urea de nuestro país es de sólo 200 mil toneladas, elaboradas en una única planta ubicada en la ciudad de Campana. La importante porción del mercado que debía ser abastecida con producción extranjera fue uno de los principales factores que explican el por qué de la inversión realizada en Bahía Blanca con una capacidad de producción que supera incluso la totalidad del consumo argentino. El excedente de producción se exportará hacia los países vecinos, en un porcentaje que en un principio se estima cercano al 40% de la producción.

Además de las arriba mencionadas, una de las principales causas que explica el aumento en el consumo de urea ha sido la favorable relación de precios que han obtenido los productores agropecuarios en la utilización de este insumo. En este sentido, pese a la caída en los últimos tres años de la cotización de las *commodities* agropecuarias, la relación de precios entre la urea y el trigo no se ha deteriorado y continúa estando por debajo de los valores observados a principios de la década. Esto es consecuencia de la sobreoferta producida en el mercado mundial de la urea, que ha mantenido la cotización del producto en niveles muy bajos, lo cual ha permitido continuar utilizando este insumo para incrementar los rendimientos y contrarrestar las menores ganancias que pueden traer aparejadas la baja del precio de los granos.

²Indicadores de Actividad Económica N° 50, mayo 2000 "El Polo Petroquímico en el mundo".



Fuente: Revista márgenes Agropecuarios, varios números.

La urea en el mundo

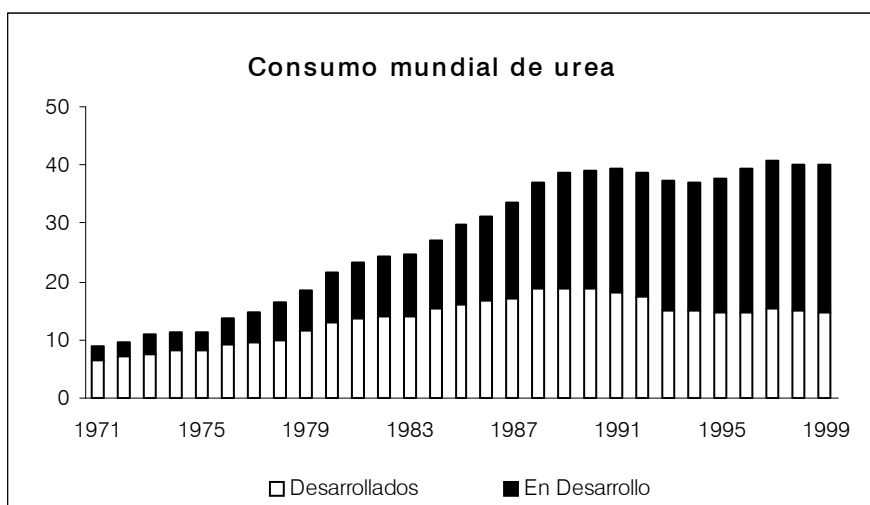
La capacidad de producción de urea en el mundo ronda actualmente las 38 millones de toneladas anuales lo que la convierte en el fertilizante más utilizado, como consecuencia del notable incremento observado en los últimos treinta años. Como se observara en el último informe, la producción de urea de Bahía Blanca representará el 2,6% del total mundial, teniendo un tamaño que supera en más de un 20% a las restantes plantas mundiales, obteniendo así indudables beneficios en materia de costos.

La urea es el fertilizante más barato y utilizado del mundo.

Como en muchas otras industrias, los costos de producción de los fertilizantes han estado fuertemente influenciados por las economías de escala. En los últimos cuarenta años, ayudada por innumerables avances científicos, la industria ha sido capaz de incrementar la capacidad óptima de producción en un factor de más de cinco veces. Pese a las indudables reducciones de costos que las economías de escala han generado, también funcionan como barreras a la entrada de nuevas compañías, ya que para ingresar a un mercado hay que tener una producción capaz de abastecer, por lo menos, a varios países.

Por otro lado, cuatro factores muy importantes han producido un desplazamiento notable en la distribución geográfica de la producción. Ésta se ha trasladado hacia los países en desarrollo, que vieron aumentada su participación desde el 12% con que contaban en 1960 al 61% de

El consumo de urea en Argentina creció un 500% en la década del noventa.



Fuente: International Fertilizer Industry Association.

que disponen en la actualidad. Dichos factores fueron: a) el aumento de la población en los países en desarrollo; b) el mayor consumo de fertilizantes (en especial de urea) en dichas regiones; c) el aumento del tamaño óptimo de las fábricas; y d) la explotación en gran escala del gas natural barato de regiones como la Ex URSS, el Medio Oriente, China y algunos otros países como México y Trinidad.

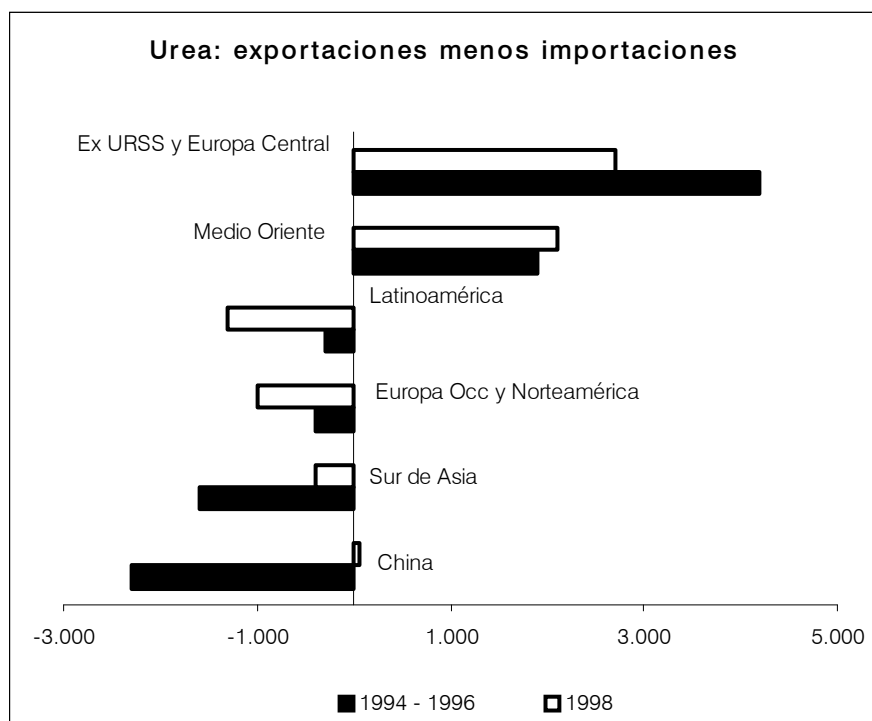
Producción de urea en el mundo	
China	21%
Resto del Sur y Este Asiático	18%
Norteamérica	18%
Europa	14%
Ex URSS	12%
Latinoamérica	7%
Otros	10%

Un tercio de la producción mundial de urea se concentra en India y China.

Fuente: International Fertilizer Industry Association.

La presión poblacional y las necesidades de alimentos asegurarán que la participación de los países en desarrollo continúe incrementándose en los próximos años. Teniendo en cuenta la necesidad de las empresas de establecerse en la cercanía de los grandes mercados consumidores, se espera que las regiones que presenten un mayor crecimiento en la producción de urea en la próxima década sean el sudeste asiático y Latinoamérica.

Como se ha observado en la sección anterior, los precios de la urea se han mantenido en niveles muy reducidos en los últimos dos años como consecuencia de la fuerte sobreoferta existente en el mercado mundial luego de que China, el principal importador hasta 1997,



Latinoamérica es la región que más urea importa en la actualidad.

Fuente: International Fertilizer Industry Association.

El cierre de plantas en EE.UU. y Europa y la mayor demanda en Asia y Latinoamérica han impulsado el precio de la urea.

realizara un importante proceso de inversiones y estableciera posteriormente la prohibición de importar urea. Otro factor que ha hecho sentir su impacto en el mercado mundial de urea ha sido la fuerte contracción que se ha producido en el consumo de los países de la Ex Unión Soviética y Europa Central desde principios de los noventa. Tal es así, que han visto reducida su participación en el consumo mundial de cerca del 17% a fines de los ochenta a menos del 5% en la actualidad. Esta situación ha hecho que países como Ucrania o Rusia exporten más del 85% de su producción anual, contribuyendo de esta manera a agravar el problema de sobreoferta existente.

De todas maneras, a partir del último semestre de 1999 las perspectivas parecen haber mejorado ya que los numerosos cierres de plantas poco eficientes en EE.UU. y Europa, y el aumento en la demanda de Asia y América Latina han generado un aumento en los precios internacionales de más del 40%. Por otro lado, también pareciera descomprimirse la situación en Rusia y Ucrania, ya que han comenzado a aplicarse medidas gubernamentales de reducción de impuestos y financiación de deuda a productores de fertilizantes para que vuelquen nuevamente sus productos al mercado doméstico e intenten mejorar la crisis que vive el agro en dichos países.

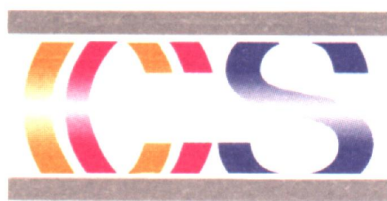
Consideraciones finales

La prosperidad económica de Argentina continúa estando sustentada en parte, en el rédito generado por la exportación y el desarrollo de productos agropecuarios. Para mantener y para mejorar la producción agrícola de nuestro país y para proteger las tierras para las generaciones futuras, es absolutamente necesario llevar a cabo una utilización responsable de los suelos, labor en la cual la utilización de fertilizantes ocupa un papel trascendental.

Pese al gran crecimiento en el consumo de fertilizantes en el país, se estima que éste aún no es suficiente para mantener íntegramente la fertilidad de los suelos.

En los últimos años hemos asistido a un incremento notable en el uso de fertilizantes en la Argentina, aunque de acuerdo a diversos estudios aún no en la cantidad suficiente para mantener íntegramente la fertilidad de los suelos. Esto implica que si se pretende continuar aumentando la producción por hectárea, deberá necesariamente incorporarse nueva tecnología de manera de hacer a la explotación sostenible en el tiempo. En este sentido, si bien aún queda mucho camino por recorrer, la dirección que parece haber tomado la producción agropecuaria argentina es alentadora porque tiende a incrementar no sólo la productividad actual, sino también la futura, pudiendo de esta manera obtener mejores resultados en esta actividad.





CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Avenida Colón 2 - (8000) Bahía Blanca - Tel: (0291) 455-6000 líneas rotativas



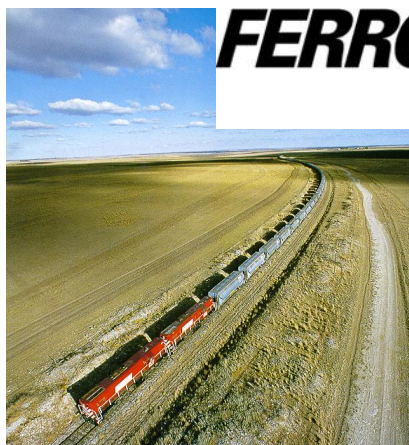
PUERTO DE BAHIA BLANCA



Años de la empresa social de los propios consumidores



**COOPERATIVA
OBRERA**
SUPERMERCADOS



FERROXPRESO PAMPEANO

El ferrocarril del agro argentino

Avda. Córdoba 320 - Piso 4º
Tel: (011) 4510-7900
(1054) Capital Federal

Brickman 2200 - C.C. 683
Tel: (0291) 456-4054
(8000) Bahía Blanca

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

Próximamente, servicio de noticias vía e-mail, sobre temas económicos de interés local.



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Indice de precios al consumidor y costo de la canasta familiar

Continúa la deflación en Bahía Blanca, al igual que en el resto del país. Los bajos niveles de venta, sumados a la fuerte competencia y la intervención de factores estacionales, presionan decididamente los precios a la baja.

Panorama general

Los precios al consumidor evidenciaron una clara disminución en el último bimestre, tanto en Bahía Blanca como en el resto del país. En la ciudad, las bajas de mayo y junio fueron del 0,2% y 0,35%, respectivamente. En el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, según la estimación que mensualmente realiza el INDEC, los resultados fueron del -0,4% y -0,2%.

Los capítulos que más incidieron en la baja general fueron *Esparcimiento, Alimentos y Bebidas y Equipamiento del hogar*. En Buenos Aires fue importante también la caída en *Indumentaria*, categoría que en Bahía Blanca experimentó disminuciones sólo en algunos de sus rubros. En las próximas semanas se espera que la merma de precios se acentúe, en vista de las anticipadas liquidaciones de fin de temporada y los magros niveles de ventas vigentes.

Con referencia al costo mensual de la canasta familiar, se tiene que la estimación del CREEBBA arrojó en junio un promedio de 1.343 pesos, que resultó un 0,4% más bajo que el correspondiente a abril.

Panorama local

Mes de mayo

En mayo, el Índice de Precios al Consumidor local registró una caída del 0,2%. Hasta el momento, los movimientos mensuales de precios se han ido alternando entre alzas y bajas de similar magnitud, de manera que la tenencia general puede definirse como estable. Esto difiere del pronunciado declive de precios observado a lo largo de 1999.

A pesar de la tendencia estable, el balance para lo que va del año indica una merma del 0,14 en los precios minoristas. Esta disminución surge al comparar el índice de mayo con el correspondiente al mes de enero de este año. Un comportamiento similar se observa en el

EN SINTESIS

▢
Variación mayo
-0,2%

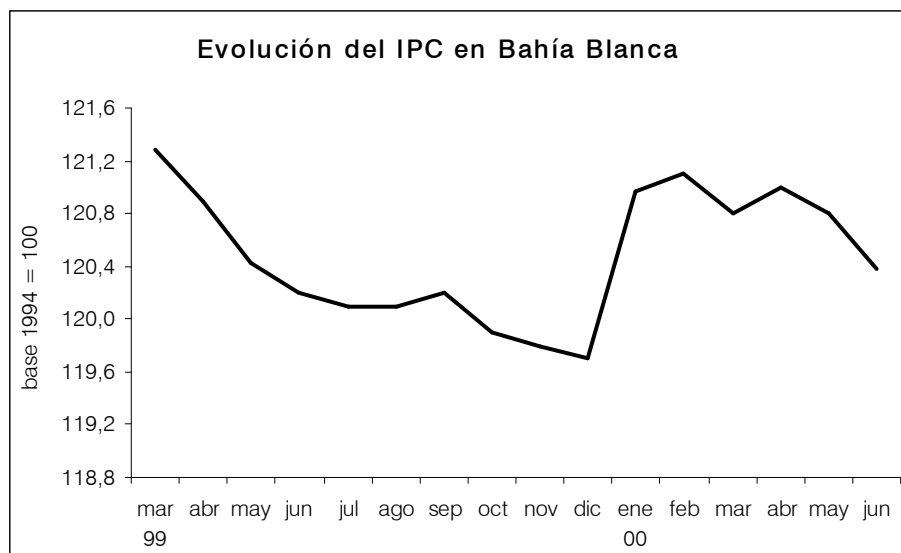
▢
Variación junio
-0,35%

▢
Capítulo con mayor suba
Indumentaria

▢
Capítulo con mayor baja
Alimentos y Bebidas

▢
Variación anual acum.
-0,5%

▢
Costo canasta familiar
1.343,4 pesos



ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires en donde, según la medición del INDEC, la variación de precios al consumidor, hasta el momento (mes de abril), es una baja del 0,2%.

En mayo, sólo dos de los nueve capítulos que conforman el índice exhibieron aumentos. Con referencia a las bajas se tiene que las mismas pueden atribuirse a condiciones de oferta, o bien, a condiciones de demanda. Dentro del primer grupo se hallan, por un lado, las variaciones de tipo estacional, y por el otro, los cambios de precios que surgen de la competencia comercial y de estrategias de mercado que llevan adelante las diversas firmas. Las condiciones de demanda se relacionan con las posibilidades de gasto de los consumidores y presionan los precios a la baja en tiempos de recesión.

A pesar de que las variaciones porcentuales del IPC son pequeñas, no debe perderse de vista su importancia, dado el contexto general de estabilidad en precios.

En el análisis por capítulos "Indumentaria" se posiciona en primer lugar con un aumento cercano al 1%. Este es el tercer mes consecutivo que el agrupamiento presenta alzas. Aunque en mayo la variación fue de menor magnitud, ésta refleja el hecho de que aún tiene impacto la llegada de artículos de nueva temporada. Seguramente, los precios se estabilizarán durante los próximos meses y caerán cuando llegue la época de las primeras liquidaciones. En síntesis, el rubro que más aumentó fue *Ropa exterior* y lo hizo en un 2,2%. Le siguieron *Artículos de marroquinería* con el 0,1% y *Calzado* con apenas 0,07%. En tanto, la ropa interior bajó un 0,2%.

El segundo aumento a nivel capítulos, relevado en mayo, corresponde a "Bienes y servicios varios", más concretamente al rubro *Artículos de tocador*, que se incrementó un 1,8%.

Por el lado de las bajas sobresalió "Transporte y Comunicaciones" (-0,6%). En particular, hubo descensos del 2,5% en el rubro *Combustibles y Lubricantes* y del 0,2% en *Automóviles*. Con referencia a los automóviles se observan importantes promociones por parte de las concesionarias del medio, que intentan, impulsar las ventas, cuyos niveles han caído a pesar de que aún sigue en vigencia el Plan Canje Plus, principal atractivo del negocio, al que le restan cinco meses de permanencia.

En segundo término se ubicó "Alimentos y Bebidas", con una variación del -0,44%. Este resultado estuvo principalmente explicado por las caídas en *Frutas* (-8,8%), *Alimentos preparados* (-3,2%), *Infusiones* (-2,7%) y *Verduras* (-1,7%). También hubo aumentos, aunque la magnitud de éstos no fue lo suficientemente importante como para contrarrestar las bajas registradas. Las alzas más importantes se concentraron en *Lácteos* (2%), *Condimentos* (1,9%), *Bebidas no alcohólicas* (1,6%) y *Carnes* (1,1%).

“Equipamiento y funcionamiento del hogar” cerró con una disminución del 0,13%. En particular hubo descensos en *Menaje* (-1,24%), *Artículos de decoración* (-1,13%) y *Electrodomésticos* (-0,9%). El único aumento se produjo en *Artículos de limpieza* y fue del 0,45%.

“Esparcimiento” concluyó con una pequeña baja del orden del 0,06%. Esta es la cuarta caída de precios que experimenta el capítulo. El motivo principal es la merma de ventas enfrentada por las agencias de viajes, que originan ofertas y promociones y más aún fuera de la temporada alta. En mayo, el rubro *Turismo* cayó un 0,14%. En otro orden de cosas, también bajaron los precios de los juguetes y rodados en un 0,2%. Por último deben destacarse las promociones ofrecidas por centros de entretenimiento locales, fundamentalmente los cines, en el marco de la fuerte competencia que caracteriza al sector.

“Educación” sólo presentó bajas en el rubro *Textos y útiles escolares* (-0,15%). “Salud” fue la categoría con descensos de menor magnitud (-0,03%). Estos correspondieron al rubro *Medicamentos*. Por último, cabe destacar que el único capítulo sin cambios durante mayo fue “Vivienda”.

Mes de junio

Una nueva caída experimentó el Índice de Precios al Consumidor local. En esta oportunidad la baja fue del 0,35%.

En líneas generales, las últimas tendencias de los precios minoristas pueden atribuirse a los deprimidos niveles de ventas comerciales combinados con la fuerte competencia que rige el desenvolvimiento de las firmas del medio.

Un panorama similar se observa en el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, donde, de acuerdo a la estimación realizada por el INDEC, los precios al consumidor cayeron un 0,2% entre enero y mayo de este año. En la ciudad, la variación anual acumulada, incluyendo el relevamiento del mes de junio, es del -0,5%.

El declive de los precios minoristas no constituye un fenómeno exclusivamente local.

La evolución del IPC en los próximos meses está asociada, más allá de factores estacionales puntuales, a la reactivación económica general.

En el análisis por capítulos correspondiente a junio surge que “Alimentos y Bebidas” fue la categoría con mayor baja (-1,2%). A su vez, los rubros de mayor incidencia fueron los conformados por aceites y grasas, frutas frescas, azúcar y dulces e infusiones. Todos éstos cayeron en más de 3%. También se destacaron las carnes, los cereales y derivados y los lácteos, con variaciones del -1,4%. Por su parte, el rubro con mayor aumento fue Bebidas *no alcohólicas* (1,5%). El resto presentó modificaciones de menor consideración.

En segunda instancia se ubicó “Esparcimiento”, con un cambio del -0,5%. Esta es la quinta caída consecutiva que registra el capítulo en lo que va del año y se atribuye en modo principal a los bajos niveles de ventas que registran las agencias de turismo, sumado al hecho de encontrarse aún en temporada baja. Concretamente, el rubro *Turismo* bajó un 1,24% durante el mes de junio.

“Bienes y servicios varios” concluyó con un descenso del 0,44%, que respondió a la baja en *Artículos para la higiene y el cuidado personal* (-0,82%), una categoría de productos tradicionalmente dinámica, en especial, en el ámbito de los super e hipermercados.

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" presentó una merma del 0,15%, que obedeció principalmente a las caídas en *Textiles y accesorios para la decoración* (-1,8%) y *Menaje* (-1%). También hubo algunas bajas destacadas en productos de limpieza y electrodomésticos.

"Transporte y Comunicaciones", que declinó un 0,11%, presentó bajas en todos sus rubros excepto en las comunicaciones: *Automóviles* (-1,34%), *Funcionamiento y mantenimiento de los vehículos* (-0,04%) y *Transporte de pasajeros* (-0,01%).

Por último "Educación" cerró con una variación del -0,08%. Este cambio estuvo explicado únicamente por la pequeña baja registrada en *Útiles escolares* (-0,25%).

Por el lado de los aumentos sobresalió "Indumentaria", cuyo índice se incrementó un 0,91%. Aun cuando los comercios exhiben promociones y ofertas importantes en algunos tipos de artículos, todavía se registran alzas en las prendas de invierno. Concretamente, la ropa exterior subió un 2,4% y el calzado un 0,3%, en tanto que la ropa interior y los accesorios bajaron en 1,2% y 1,4% respectivamente.

Costo promedio de la canasta familiar por capítulos y grupos datos de junio

La canasta familiar que se emplea para la estimación mensual es básica, en el sentido de que no incluye bienes de lujo, pero amplía ya que abarca todas las categorías de bienes relevantes.

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	466,5	35%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	65,4	5%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	170,3	13%
Aceites y margarinas	8,7	1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	60,2	4%
Frutas y verduras	71,3	5%
Azúcar, dulces, cacao	13,4	1%
Infusiones	16,0	1%
Condimentos, aderezos, sal y especias	6,4	0%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	54,9	4%
INDUMENTARIA	192,0	14%
VIVIENDA	111,6	8%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	34,5	3%
Artefactos de consumo durable	13,2	1%
Blanco y mantelería	10,5	1%
Menaje	1,5	0%
Artículos de limpieza y ferretería	9,4	1%
SALUD	24,2	2%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	193,4	14%
ESPARCIMIENTO	168,9	13%
EDUCACION	105,5	8%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	52,1	4%
COSTO TOTAL (\$)	1.348,7	100%

En segundo lugar se ubicó "Salud", con un aumento del 0,21% en relación a mayo. Este cambio estuvo explicado por los incrementos producidos en *Servicios para la salud* (0,2%) y *Medicamentos y elementos de primeros auxilios* (0,18%).

Por último se encuentra el capítulo "Vivienda", que presentó un aumento leve, del orden del 0,05%. Esta alza se originó en la modificación del cargo variable correspondiente a los cuadros tarifarios del servicio de electricidad y gas para la categoría residencial.

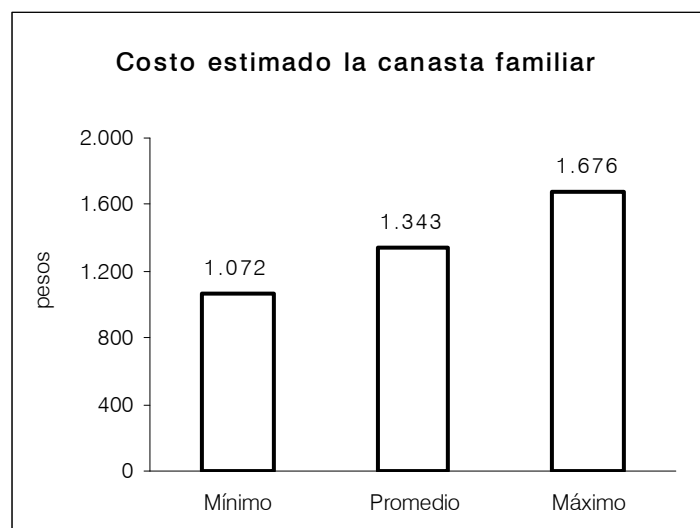
Costo de la canasta familiar

De acuerdo al relevamiento, llevado a cabo en el mes de junio, el costo promedio de una canasta básica de consumo¹ para una familia de cinco integrantes asciende a 1.343 pesos. De ese monto, aproximadamente un 35% corresponde a "Alimentos y Bebidas", 15% a "Indumentaria" y otro tanto a "Transporte y Comunicaciones". La categoría "Vivienda" se posiciona con el 8% del costo total estimado. El resto se distribuye entre los agrupamientos referidos a salud, educación, esparcimiento y bienes y servicios varios.

Además del costo promedio, se calculó el valor de la misma canasta pero tomando en consideración los artículos en promoción y aquellos de marcas de segunda línea. Como resultado, se estimó un costo mínimo de 1.071 pesos.

Por último se seleccionaron de entre la lista de artículos relevados, los productos de más alto valor relativo, o bien, aquellos de primera marca. En consecuencia, se calculó un valor máximo de la canasta referencial del orden de los 1.676 pesos. □

¹ Las precisiones metodológicas sobre este indicador se encuentran en *Indicadores de Actividad Económica* N° 44, mayo 1999, "Un nuevo indicador del costo de vida en Bahía Blanca."



Los valores estimados que aparecen en el gráfico corresponden al mes de junio.

Sector financiero

Los depósitos totales del sistema continuaron con lento crecimiento. Dentro del sector de créditos al sector privado, si bien se mantiene la tendencia a la baja, se notó a nivel país una cierta mejora en el stock de préstamos hipotecarios. Resultó diferente el comportamiento observado entre las tasas de interés a nivel nacional y local.

EN SINTESIS



Nivel de depósitos

Lento crecimiento



Créditos al sector privado

En baja, excepto los hipotecarios



Tasa de interés activa

Disminuyó a nivel país



Tasa de interés pasiva

Disminuyó a nivel país

Se registran algunos síntomas de una posible recuperación para las principales variables del sistema financiero durante el bimestre mayo-junio. A modo de ejemplo, el stock de depósitos totales registrado hacia finales de junio comparado con el existente a fines del mes de abril, presenta una suba del 1%, incremento importante si se tiene en cuenta que esta variable presentó en el bimestre marzo-abril un crecimiento de tan sólo el 0,03%.

La suba se explica fundamentalmente por el crecimiento de los depósitos del sector privado, en especial el rubro de depósitos a plazo fijo en dólares, el cual tuvo un incremento durante el bimestre de casi el 3%, mientras que los realizados en moneda local presentan una baja de aproximadamente medio punto porcentual. La dinámica observada entre los depósitos a plazo fijos en pesos y dólares es propia de los periodos de incertidumbre, en los que aumenta la dolarización del sistema financiero (60% según los últimos datos del mes de junio contra el 58% registrado a principios de este año).

Con respecto a los préstamos en moneda nacional y extranjera, el bimestre mayo-junio termina con algunos indicios de mejora. Así, el mes de junio (datos hasta el día 20) presenta una caída del 0,1% con respecto a los valores registrados hacia finales de mayo, cifra bastante menor a la tasa promedio de los primeros cuatro meses del año 2000, que fue del 0,6%.

La otra buena noticia proviene del rubro de créditos hipotecarios y personales, que registraron incrementos de casi el 1% durante el bimestre. Para el primero de ellos, el aumento durante mayo y junio (153 millones), es casi igual al que se registró durante los primeros cuatro meses del año. Parecería ser que las promociones y bajas de tasas de numerosas entidades que comenzaron el mes de marzo, junto a una mayor confianza por parte de los inversores serían las causas de este incremento.

El aumento de los depósitos privados mencionado anteriormente, tuvo como consecuencia una baja en las tasas de interés activas a lo largo del mes. El relevamiento efectuado por B.C.R.A. indica que las tasas promedio por préstamos a empresas de primera línea en moneda nacional y por 30 días, cayeron casi 80 puntos básicos, del 10,5% en la última semana de mayo hasta el 9,7% en la cuarta semana de junio, mientras que para los nominados en dólares, la caída fue 60 puntos básicos, de 9,4% a 8,8% nominal anual.

También para los inversores el bimestre culminó con menores rendimientos en sus depósitos, especialmente para los efectuados en moneda local a 90 días, que disminuyeron más de 20 puntos básicos (de 6,42% a 6,19% nominal anual), mientras que los efectuados por 30 días sufrieron bajas promedio de aproximadamente 15 puntos básicos, quedando en 5,72 % nominal anual. Para los efectuados en dólares, las bajas para las colocaciones en ambos plazos

fueron de menor importancia y culminaron en valores promedio de 5,33% y 5,61% nominal anual para colocaciones a 30 y 90 respectivamente.

Panorama local

Según los datos obtenidos durante la última semana del mes de junio, los rendimientos ofrecidos por depósitos a 30 días en moneda local tuvieron una suba con respecto al bimestre anterior de casi 25 puntos básicos, ubicándose en promedio en el 6,05% nominal anual. Debe destacarse que la dispersión de los rendimientos ofrecidos por las entidades es elevada, registrándose por esta operatoria máximos de hasta el 7% nominal anual. La situación se repite para los depósitos efectuados a más largo plazo (90 días), donde el rendimiento promedio de todo el sistema trepó del 6,3 al 6,8% nominal anual.

El comportamiento fue similar para las operaciones en dólares, y las efectuadas a plazos de 30 días culminaron el bimestre con rendimientos promedio del 5,1% nominal anual, casi 15 puntos básicos por encima del promedio registrado en el bimestre marzo-abril. Las colocaciones efectuadas por períodos más largos también culminaron el bimestre con alzas en los rendimientos, ubicándose en promedio en el 5,7% nominal anual (30 puntos básicos de diferencia positiva con respecto al registro del bimestre anterior), con una tasa mínima ofrecida de 4,7% y una máxima de 6,75 % nominal anual.

El elevado margen existente entre los máximos y mínimos ofrecidos coincide con la elevada dispersión en los rendimientos mencionada con anterioridad para los depósitos en pesos, y según consultas a algunas de las entidades se debe a estrategias temporales tendientes a captar un mayor número de clientes.


En cuanto a otras alternativas de inversión disponibles en nuestra ciudad, los resultados del primer semestre indican que los rendimientos más altos se obtuvieron en los fondos de inversión cuya cartera está compuesta por bonos en pesos, que fueron en promedio del 6,3%, seguidos por los rendimientos de los fondos de plazo fijo en la misma moneda que obtuvieron el 3,5% de rendimiento promedio.

A nivel local, las tasas de interés tuvieron un comportamiento diferente que en el país

Tasa nominal anual de los depósitos						
Total del Sistema	En pesos			En dólares		
	Caja de Ahorro	30 días	90 días	Caja de Ahorro	30 días	90 días
Bahía Blanca						
promedio	2,09	6,07	6,68	1,81	5,13	5,77
tasa máxima	3,28	7,00	7,50	3,00	6,30	6,75
Capital Federal						
promedio	3,32	5,72	6,19	2,74	5,33	5,61

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de bancos en Bahía Blanca y diario Ambito Financiero.

Las alternativas de inversión peor posicionadas hasta el 30 de mes de junio era los fondos de inversión de acciones, tanto argentinas como globales, que muestran rendimientos negativos del 5,9% y 1,8% respectivamente.

En lo referido a tasas activas, el relevamiento del bimestre mayo-junio indica un leve incremento para todas las operaciones en pesos. Dentro de estas, la mayor alza se observa en las operaciones de créditos personales, que pasaron de un promedio del 25,2% al 27,7% nominal anual, con tasas máximas del 55% nominal anual. Para las operaciones en dólares, se registraron subas en las tasas de los créditos para automotores, personales y para empresas comerciales de segunda línea, mientras que las tasas promedio para créditos hipotecarios tuvieron una caída de aproximadamente 40 puntos básico, ubicándose en 11,32% nominal anual. La fuerte competencia que se registra en este sector, y que comenzó en el mes de marzo de este año, se refleja en el bajo desvío estándar que presenta la muestra, de sólo 90 puntos básicos. 

Tasa nominal anual sobre préstamos en pesos

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Comerciales 30 días empresas 2 ^{da} línea
Promedio	43,48	27,77	24,00
Tasa máxima	68,04	55,32	31,00

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de bancos en Bahía Blanca y diario Ambito Financiero.

Tasa nominal anual sobre préstamos en dólares

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Automotores 24 meses	Vivienda 84 meses	Comerciales 30 días empresas 2da línea
Promedio	26,9	21,44	17,88	11,32	20,1
Tasa máxima	42,6	26,90	22,96	12,95	30,4

* Datos correspondientes al día 28 de junio

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de bancos en Bahía Blanca y diario Ambito Financiero.

Producción industrial: EMI-CREEBBA

El descenso en el nivel de actividad del mes de mayo ha sido el menor registrado en lo que va del corriente año.

De acuerdo a los datos del Estimador Mensual Industrial (EMI-CREEBBA), la producción manufacturera del mes de mayo en la ciudad de Bahía Blanca ha disminuido un 0,4% respecto al mismo mes del año pasado, mientras que ha aumentado un 2% si se la compara respecto a abril de este año. Pese a que el índice final haya arrojado una variación negativa, hay que destacar que en el mes bajo análisis han predominado las variaciones favorables en los distintos sectores. Por otro lado, esta caída del 0,4% es la menor en el índice general en lo que va del corriente año, luego de haber sufrido el cierre de algunas plantas industriales de gran tamaño en los sectores de refinación de petróleo y pastas secas. Las actividades con mejor desempeño han sido, al igual que en meses anteriores, Agua y Soda y Plásticos Primarios. Por otro lado, los sectores con peor performance fueron Faena Vacuna y Edición de Publicaciones Periódicas.

Resultados sectoriales

Al igual que en los meses anteriores, el sector industrial con mayor crecimiento en comparación a igual mes del año pasado ha sido el de Agua y Soda, cuyo aumento ha sido en esta oportunidad del 120%. Este incremento es similar al registrado durante el mes de abril, aunque se prevé que el consumo de agua envasada decaiga ostensiblemente en junio, a raíz de la mejor calidad observada en el agua de red.

También ha registrado un crecimiento muy importante el sector de Plásticos Primarios, que creció un 52% en relación a mayo del año pasado. Este aumento se debe a la ampliación de la capacidad productiva de una de las empresas que compone el sector. En el corriente año se obtendrán mayores incrementos en los niveles de actividad, a medida que vayan finalizando los procesos de inversión que se están llevando a cabo. El otro sector que forma parte del Polo Petroquímico local (Materias Químicas Básicas) tuvo un desempeño más moderado durante mayo al crecer sólo un 4% respecto al año anterior. De todas maneras, en esta actividad también se esperan incrementos importantes en los niveles de producción ya que aun se están llevando a cabo las tareas de ampliación en las plantas productoras.

Un sector que ha mantenido una tasa de crecimiento importante ha sido el de Pastas Frescas, que acumula cuatro meses consecutivos creciendo a tasas cercanas al 10%. Estos resultados permiten concluir que existe una cierta recuperación en la demanda con relación al deprimido año 1999, aunque como señaláramos en informes anteriores la situación lejos está de poder ser considerada como buena. Diversos factores, entre los que se destacan la caída en los márgenes de rentabilidad, el aumento en la competencia de productos de fuera de la ciudad y el escaso poder de negociación frente a los grandes supermercados, hacen que la situación de muchas empresas sea difícil. Prácticamente la misma situación se observa en el sector de Panaderías, que en esta oportunidad ha crecido cerca de un 5%.

EN SINTESIS

▢
Variac. mensual EMI
2%

▢
Variación interanual
-0,4%

▢
Subsector líder
Agua y Soda

▢
Subs. con mayor baja
Faena Vacuna

▢
Variación EMI INDEC
4,8%

Los sectores vinculados al consumo han mejorado su nivel de producción.

Uno de los datos positivos del período analizado ha sido el incremento superior al 6% en la producción de Fiambres y Embutidos respecto a igual mes del año pasado. De esta manera se ha quebrado la tendencia de doce meses consecutivos en los que se habían obtenido resultados negativos. Si bien es necesario esperar la evolución de los meses venideros para poder confirmar un cambio en la tendencia, el hecho de que comiencen a observarse variaciones positivas en la demanda es sin duda un aspecto sumamente positivo.

En el caso de los sectores ligados a la construcción la evolución ha sido similar a la observada en los meses anteriores, no observándose tampoco cambios sustanciales con relación a los niveles del año pasado. Esto se observa en el desempeño del sector de Metalúrgicas que ha crecido un 2,7% con relación a mayo de 1999, y la producción de Aberturas, que ha decrecido un 0,2%. La mayoría de las empresas del sector destacan como las principales dificultades de la actividad a los escasos márgenes de rentabilidad, y a los problemas financieros ligados con la obtención de créditos y el cobro de las ventas.

El cierre de plantas ha impactado en los sectores Pastas Secas y Refinación de Petróleo.

Al igual que en los meses anteriores, los sectores de Pastas Secas y Refinación de Petróleo sufrieron caídas en su producción respecto al año pasado, del 8% y el 145% respectivamente, como consecuencia del cierre definitivo de dos plantas hacia finales del año pasado. De todas maneras, hay que destacar que si no se tiene en cuenta el efecto que provocaron estos cierres, ambos sectores hubieran evidenciado variaciones positivas con relación al año pasado.

Por último, los tres sectores con peor desempeño a lo largo del año han repetido también su pobre resultado durante el mes de mayo. La producción de Lácteos ha caído cerca de un 11%, afectada por los bajos precios y los problemas de rentabilidad surgidos hacia mediados del año pasado. En el caso de la Edición de Publicaciones Periódicas, volvieron a obtenerse variaciones muy negativas luego de varios meses en los que la situación parecía estar mejorando. Desafortunadamente, esta caída de casi el 15% ha abierto nuevamente signos de interrogación respecto a la evolución de uno de los sectores que más ha sufrido los efectos de la recesión en sus ventas. Finalmente, la caída más pronunciada del mes de mayo ha recaído sobre la actividad de Faena Vacuna, que registró un descenso de más del 25% en relación a mayo del año pasado. Esta situación es consecuencia de la difícil situación financiera que están atravesando distintos frigoríficos locales. De todas maneras, es de prever que una vez solucionados estos inconvenientes, esta actividad podría volver a exhibir un comportamiento positivo a raíz de las buenas posibilidades que se abren para el mercado de carne, especialmente en lo relacionado con la exportación.

Resultados a nivel del país¹

¹ Esta sección se realiza en base a la información mensual del INDEC.

De acuerdo con datos del Estimador Mensual Industrial (EMI) realizado por el INDEC, la producción manufacturera del mes de mayo se incrementó 4.8% con estacionalidad y 1.6% en términos desestacionalizados respecto a igual mes de 1999. La actividad del mes de mayo con relación a abril verifica una suba del 5.6% con estacionalidad y una caída del 0.6% en la serie desestacionalizada. Durante los primeros cinco meses del corriente año se registró un incremento del 2.4% con respecto a igual período de 1999. Es de destacar que abril y mayo se vieron afectados en varias zonas del país por condiciones climáticas adversas que repercutieron negativamente en la demanda de algunos insumos de la construcción. Desde el punto de vista sectorial, las ramas industriales con mejor desempeño durante los primeros cinco meses han sido aluminio primario, automotores, fibras sintéticas artificiales e industrias metálicas básicas.

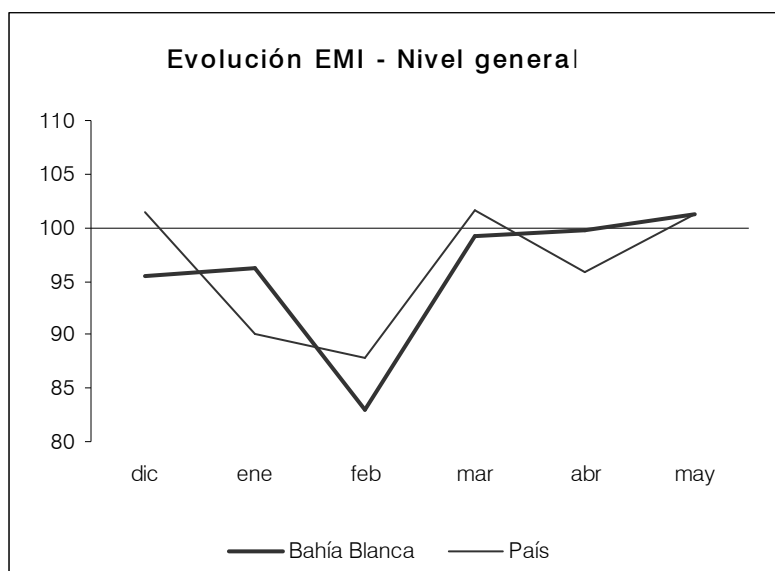
Con relación a las ramas industriales que registraron un menor nivel de actividad se destacan cemento y otros materiales de la construcción, el resto de la industria metalmeccánica (excluida

la automotriz) y la producción de detergentes, jabones y productos personales.

Análisis sectorial

Durante los primeros cinco meses del año en curso la elaboración de aceites y subproductos oleaginosos resultó 0,5% superior en comparación con igual período del año anterior, en un contexto de récord histórico de la producción de oleaginosas en los últimos dos años . La comparación entre mayo de 2000 y de 1999 muestra una baja del 2,6%. Sin embargo, debe destacarse que durante el mes de mayo con respecto a abril, el procesamiento de aceites y subproductos resultó superior debido al mayor ingreso de la soja. En cuanto a los mercados externos la demanda de girasol al igual que su precio internacional continúa deprimida por la sobreoferta existente en los mercados mundiales fundamentalmente del aceite de palma de Malasia. Según fuentes consultadas, el panorama para los meses venideros resulta incierto, ya que la India –uno de los principales clientes de la industria aceitera argentina- duplicó sus aranceles de importación para los aceites crudos y refinados de soja y girasol. Por otra parte, otro mercado importante como China también ha modificado su política de importación, ahora orientada a granos, situación que repercute negativamente para el sector aceitero local. En cuanto al mercado de harinas de soja por el momento se mantiene firme aunque para los próximos meses se espera una merma en los embarques con destino a las plazas mencionadas.

Se siguen observando problemas financieros y de baja rentabilidad



Fuente: elaboración propia e INDEC

La menor elaboración de productos lácteos durante los cinco primeros meses del año y el mes de mayo en comparación con iguales períodos del año anterior obedeció al inferior nivel de procesamiento de las principales plantas productoras. Este comportamiento, según fuentes consultadas, estuvo correlacionado con las intensas lluvias, debido a que la alimentación del ganado –y por ende su producción- se vio afectada en las principales cuencas lecheras del país; por otra parte, según sostienen nuestros informantes, los precios al productor continúan muy deprimidos situación que ha llevado a que diferentes organismos propongan distintas medidas tendientes a establecer un precio mínimo a pagar a los productores primarios y a regularizar los excedentes estacionales.

A pesar de esta difícil situación por la que atraviesa el sector se espera para los próximos meses que continúen pedidos de países del Mercosur y de otras plazas extra Mercosur en rubros que

excluyen a los quesos y las leches.

La producción de carnes rojas registró aumentos tanto durante el mes de mayo como en el acumulado del año, del 6,8% y del 6,9% respectivamente con relación a iguales períodos del año pasado. En el mes de mayo con relación a abril, la faena de ganado vacuno aumentó considerablemente (13,8%) debido a la mayor demanda. En cuanto a los mercados externos, existen excelentes perspectivas para el sector. Por un lado, ya se concretaron los embarques destinados a EE. UU. en el marco de la cuota Hilton y se esperan nuevos envíos a esta plaza. Cabe mencionar que la mayor parte de las exportaciones hacia dicho país fue en el rubro de carnes frescas de cortes de alta calidad. Por otra parte, en los últimos meses se han acentuado las negociaciones con nuevos clientes en nichos específicos relacionados con productos de calidad superior como la carnes certificadas Angus y Hereford a mercados de la Unión Europea, las carnes deshuesadas congeladas y cocidas y las menudencias crudas congeladas a plazas como Japón, Corea del Sur, México e Indonesia. La obtención de la certificación de país libre de aftosa posibilita un potencial incremento de las ventas externas en menudencias y en carnes con hueso a diversos países evitándose la cocción y el congelado anteriormente necesarios para la colocación de dichos productos que no contaban con los certificados correspondientes. Según fuentes consultadas se encuentran en estudio una serie de medidas activas para incrementar –en el mediano plazo– la capacidad productiva del sector

El procesamiento de petróleo presentó un descenso del 5,5% en el acumulado anual respecto a igual período del año anterior y una caída del 1,8% en el mes de mayo en comparación con el mismo mes del año pasado, mientras que el mes de mayo con relación a abril último tuvo un aumento del 7,3%. La caída acumulada se explica fundamentalmente por el comportamiento de una firma líder del mercado, que tuvo una parada técnica que se extendió hasta abril y que en mayo volvió a disponer de todas las unidades en servicio de la destilería de Luján de Cuyo. Con respecto a los mercados externos, en el mes de mayo, se registraron alzas en la cotización del barril de crudo situación que derivó en ligeros incrementos en el mercado local de algunos derivados. Según fuentes consultadas para el mes de julio se extenderá la bonificación del 10% en el gasoil a los transportistas de carga realizada por una firma líder del mercado local de acuerdo al compromiso asumido por la petrolera con el gobierno nacional. Por otra parte, cabe mencionar también que durante el mes de mayo se puso en marcha una planta de tratamiento de combustible y un gasoducto en la zona de Comodoro Rivadavia.

La elaboración de materias primas plásticas tuvo en mayo un incremento del 37,6% y del 21,8% en el acumulado anual en comparación con los mismos períodos del año anterior. Este

La tabla muestra la evolución mensual del estimador industrial, tanto para Bahía Blanca como para el total del país e incluye el factor estacional.

MES	NIVEL GENERAL		VAR. MENSUAL	
	B. Blanca	País	B. Bca.	País
jul	107,6	95,2	5,6%	1,6%
ago	111,3	101,3	3,5%	6,4%
sep	92,9	102,5	-14,1%	1,2%
oct	104,8	103,4	10,4%	0,9%
nov	97,7	104,1	-6,8%	0,7%
dic	95,5	101,4	-2,2%	-2,6%
ene 00	95,5	90,1	0,0%	-11,1%
feb	83,0	87,9	-13,7%	-2,5%
mar	99,1	101,6	19,4%	15,6%
abr	99,8	95,8	1,0%	-5,7%
may	101,2	101,2	2,0%	5,6%

crecimiento se debe a la ampliación de la capacidad productiva de una de las principales empresas del sector.

Las manufacturas de plástico presentan una disminución del 5,6% en mayo y del 7,1% en el acumulado del año en comparación con los mismos período del año anterior. El sector está resentido por una caída de la demanda debido a la menor producción de alimentos, detergentes y jabones. En el caso particular de los envases de algunos alimentos influye el comportamiento de la demanda interna, porque los productos destinados a los mercados de exportación tienen menos contenido de envase por unidad de producto que los colocados en el mercado local. Las autopartes plásticas, en cambio tienen una buena performance en lo que va del año.

La producción automotriz registró en el acumulado de los cinco primeros meses del año y en el mes de mayo crecimientos del 43,8% y 26,5% respectivamente. Estos guarismos obedecieron al aumento de las ventas en el mercado interno como a las mayores exportaciones con destino a la plaza brasileña. Según fuentes consultadas se estarían evaluando las posibilidades de incursionar en nuevos mercados de exportación. Durante el mes de mayo con relación a abril pasado, el sector también presentó una performance positiva; ello se vinculó a las buenas ventas registradas en el mercado interno de los vehículos de producción nacional y a las mayores colocaciones efectuadas en Brasil.

La industria de autopartes presentó en el mes de mayo un incremento de su nivel de actividad producto de la mayor demanda brasileña. Sin embargo según fuentes consultadas se prevé una disminución de la producción dirigida al mercado interno en el mes de junio hecho que obligó a las principales empresas a reprogramar sus producciones. Con respecto a las exportaciones se mantienen en un nivel relativamente estable y se espera que tengan un moderado crecimiento en los meses venideros. Cabe destacar que la mayor parte de las industrias de autopartes continúan operando con bajos niveles de utilización de sus capacidades instaladas.

La producción de cemento y de otros materiales de construcción han registrado en los cinco primeros meses del año considerables bajas. Estos descensos se deben a que la actividad se encuentra muy deprimida, situación que se refleja tanto en los menores pedidos efectuados por los corralones vinculados a la construcción privada y en las inferiores cantidades despachadas para las obras públicas. Por otra parte debe considerarse que al clima de incertidumbre existente en la actividad, en el mes de mayo en particular, se registraron intensas lluvias que perjudicaron aún más la actividad constructora. Según fuentes consultadas, el sector se encuentra atravesando una serie de dificultades manifestadas en la cadena de pagos situación que repercute en todos los eslabones de la actividad. ■

En el ámbito de la industria hay mayor dispersión entre rubros que en otros sectores.

Sector inmobiliario

Luego del repunte de marzo-abril, las operaciones de compra-venta y alquiler experimentaron un nuevo descenso. En ese contexto, se destaca la mejora en locales y lotes para casas.

EN SINTESIS



Compra-venta

En baja. Saldo regular



Alquileres

En baja. Saldo regular



Rubro con mayor alza

Locales



Rubro con mayor baja

Deptos. 2 dorm. c/dependencias



Precios en relación a 1999

Más bajos



Actividad en relación a 1999

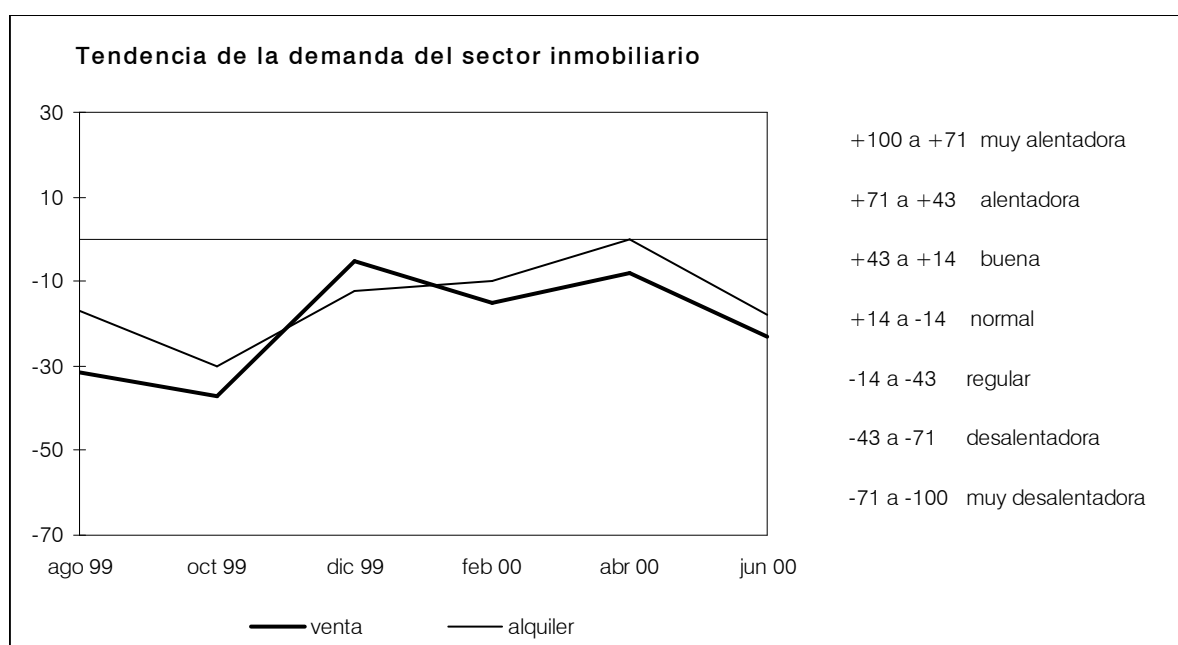
Menor

Luego del repunte producido durante el bimestre marzo-abril, el sector inmobiliario sufrió una importante baja en el volumen de operaciones. Como consecuencia, el indicador de demanda cayó por debajo del nivel alcanzado en los primeros meses del año. Este comportamiento fue común a los segmentos de compra-venta y alquiler.

Es posible esperar alguna mejora próxima, en virtud del repunte estacional que suele producirse en el mes de julio. No obstante, la consolidación de una tendencia positiva está asociada al contexto económico general que, por el momento, no muestra signos de recuperación.

El crédito hipotecario posee, como siempre, un rol decisivo en la dinamización del mercado inmobiliario. El sistema financiero local cuenta actualmente con una gran liquidez y los bancos compiten ofreciendo al público atractivas condiciones de financiación. No obstante, el grado de respuesta aún no es el esperado, debido a la incertidumbre general y a la inestabilidad en el flujo de ingresos de las personas. En la medida en que la coyuntura evidencie signos de reactivación y haya mayor receptividad de los fondos disponibles, podrá esperarse un crecimiento más firme en la plaza inmobiliaria.

Por el momento, el sector se caracteriza por una variada oferta de inmuebles frente a una demanda contraída; mayor tiempo de concreción de las operaciones; mayor selectividad de los compradores; incremento de las contraofertas; mayor flexibilidad, tanto en las condiciones de venta y como en los contratos de alquiler, y menor margen de rendimiento para los operadores.



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento bimestral de inmobiliarias bahienses.

Los mayores niveles de transacciones se concentran en las unidades pequeñas aunque, como se verá más adelante, tampoco éstas escaparon a la caída de demanda producida en el bimestre. Entre los aspectos más destacados del período está el repunte de los locales, no obstante la situación negativa de la industria y el comercio, y el volumen de ventas en lotes para chalets y casas, que refleja que los planes de construcción particulares mantienen niveles interesantes pese al contexto general.

Se observa un significativo nivel de operaciones de compra-venta en el rubro Lotes.

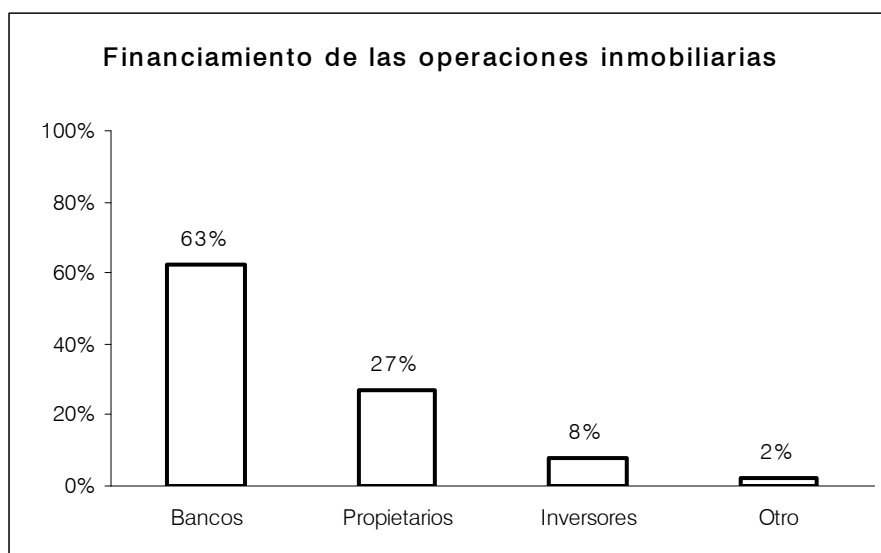
Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

El indicador general de compra-venta pasó de normal a regular y el saldo de operaciones resultó inferior al observado en el primer bimestre del año, que se caracteriza por una baja actividad estacional. Este resultado estuvo principalmente impulsado por la menor demanda de departamentos pequeños y medianos. Cabe aclarar que, a pesar de la baja producida, los funcionales continúan siendo la categoría mejor posicionada del sector. Concretamente, el indicador de situación pasó de bueno a regular en el caso de las unidades de dos dormitorios con dependencias y de alentador a normal en funcionales.

El saldo de demanda (ver gráfico página anterior) indica la diferencia entre el porcentaje de inmobiliarias que informa actividad alentadora y el porcentaje con tendencia desalentadora.

Otros rubros que presentaron caídas en el volumen de transacciones fueron *Depósitos* y *Lotes para horizontales y locales*. En ambos casos, la tendencia cambió de regular a desalentadora. Finalmente se ubicaron *Chalets* y *Casas* y *Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios*, que registraron un leve declive en el número de transacciones pero mantuvieron la tendencia general de demanda: normal y regular, respectivamente.

Por el lado de los aumentos se destacó el repunte en *Locales*, cuyo indicador pasó de regular a normal pese a la adversa situación del comercio local. Las inmobiliarias recalcan que el mayor dinamismo se halla principalmente concentrado en la zona del microcentro. Allí se observa un permanente movimiento en lo que respecta a apertura, cierre y ampliación de locales y un elevado porcentaje de ocupación. Por otra parte, se detecta una baja en el precio promedio de este tipo de inmueble en relación al año pasado.



Se espera que aumente la participación bancaria en el financiamiento de las operaciones inmobiliarias, a fin de que el sector se dinamice.

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento bimestral de inmobiliarias bahienses.
Nota: los porcentajes se toman sobre el total de operaciones financiadas.

Las cocheras también exhibieron mayores niveles de venta, aunque la tendencia general permanece en la franja regular. La mejora podría estar relacionada con la incidencia de factores climáticos, la mayor búsqueda de seguridad y también el crecimiento del parque automotor, entre otros factores.

Por último están los lotes para chalets y casas que, dentro de un ritmo de demanda normal, registraron incrementos en el número de transacciones concertadas. Este es un dato interesante porque revela que, a pesar del contexto negativo, las obras particulares de construcción mantienen niveles considerables. Es muy probable que los nuevos proyectos se localicen mayormente en la zona Norte-Noreste, que corresponde a viviendas de dimensiones y cotización superiores, y que se atribuyan a un público de ingresos medios-altos, con mayor solvencia patrimonial y más disposición a asumir planes de mediano plazo. Aunque esto sea así, el repunte en lotes se rescata como un dato positivo.

Con respecto a igual bimestre del año pasado, se advierte un menor volumen de transacciones en todos los rubros, excepto en funcionales y cocheras, que mantienen niveles similares. Las cotizaciones, por su parte, no evidencian cambios significativos. Solamente los locales y las cocheras presentan valores inferiores a los promedios de 1999.

En la actualidad, la mayor parte de las operaciones inmobiliarias son financiadas. Del total, los bancos participan en el 62% de los casos. El resto se distribuye de la siguiente manera: propietarios 30%, inversores 6% y otras modalidades de financiamiento 2%. Se espera que la participación bancaria aumente, en la medida en que el público se vuelque en mayor grado a las atractivas líneas crediticias ofrecidas, en el marco de elevada liquidez del sistema financiero. Esto, en última instancia, está asociado a la mejora en las expectativas y a la normalización del flujo de ingresos de los particulares.

Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

El segmento locativo también experimentó una merma de actividad, que resultó más pronunciada y generalizada que en el caso de la compra-venta. El indicador sectorial pasó de normal a regular.

El único rubro que escapó a la tendencia negativa fue *Locales*. Como ya se ha señalado, la mejor performance de este tipo de inmueble se concentra en la zona del centro y microcentro. De todos modos, llama la atención el repunte, teniendo en cuenta el panorama del comercio en Bahía Blanca. Sin embargo debe tenerse en cuenta que el menor volumen de actividad ha impulsado a propietarios y operadores a flexibilizar las condiciones de contrato, amén de que los valores de alquiler son inferiores a los del año pasado. Esto permite mantener cierto nivel de operaciones, aun cuando el contexto económico no sea el más alentador.

Al igual que en el mercado de la compra venta, los dos rubros con mayores caídas fueron *Departamentos de dos dormitorios con dependencias* y *Departamentos de un dormitorio y Funcionales*. En ambos casos, la situación actual puede definirse como regular. Puede esperarse alguna mejora en el próximo bimestre, en función de la afluencia de público de la zona que proyecte incorporarse a alguna carrera terciaria en la segunda mitad del año.

Depósitos cerró el bimestre con saldo negativo. El indicador de demanda pasó de regular a desalentador y esto puede atribuirse, entre otras cosas, al hecho de que los comercios del

medio están trabajando con stocks mínimos, a fin de no inmovilizar fondos y perder liquidez. Esta política influye significativamente en la demanda de depósitos, sea en la compra o en el alquiler.

El resto de los agrupamientos inmobiliarios -*Chalets y Casas*, *Cocheras* y *Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios*- mantuvo la tendencia aunque con una leve disminución en el número de contratos concertados. Concretamente, las casas presentan un indicador normal y los pisos y las cocheras, un saldo regular.

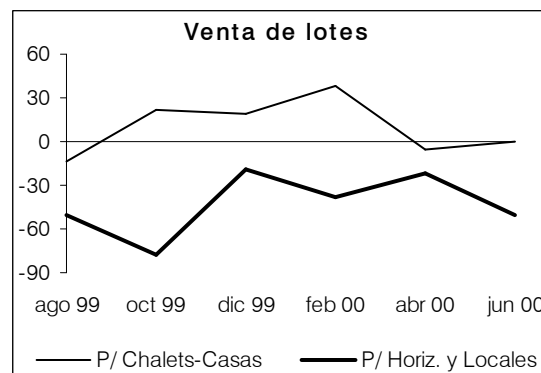
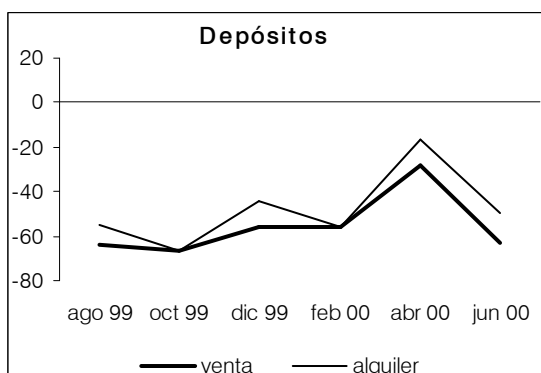
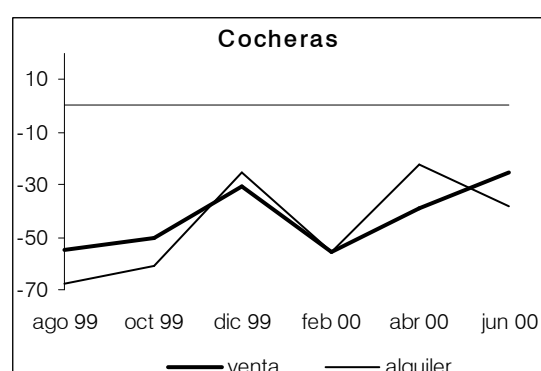
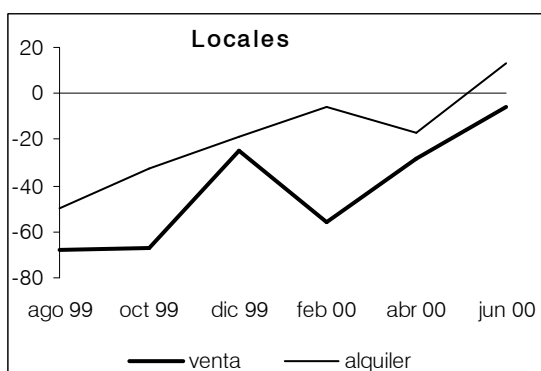
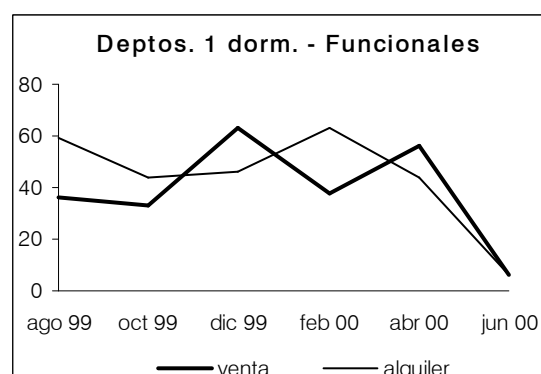
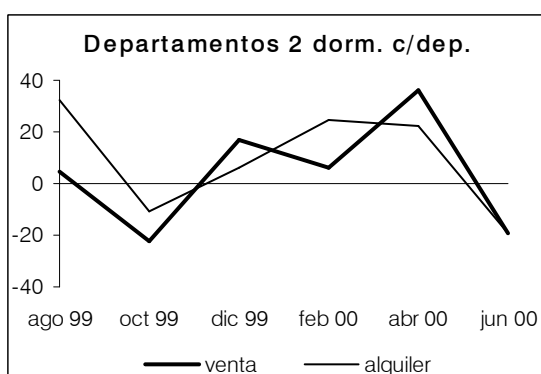
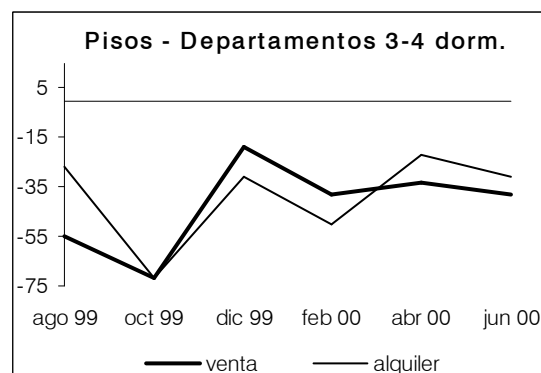
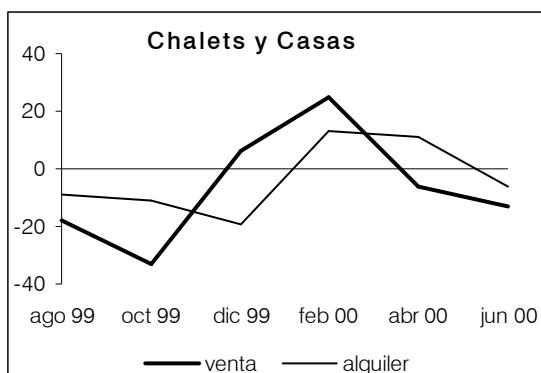
Al comparar el bimestre mayo-junio con igual período del año pasado, se observa un volumen similar de locaciones en el caso de los departamentos medianos y chicos, los locales y las cocheras, y una retracción en chalets, pisos y depósitos. Estos últimos rubros, junto con los locales, son los mismos que exhiben menores valores de alquiler que en 1999, en tanto que los demás mantienen cifras similares. □

Cuadro de situación por rubros - Comparación entre bimestres

COMPRA-VENTA	Saldo mar-abr		Saldo may-jun		Dif.	Tendencia	
Chalets y Casas	-6	normal	-13	normal	-7	negativa	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	-33	regular	-38	regular	-4	negativa leve	□
Dptos 2 dorm. inc/dep	36	buena	-19	regular	-54	negativa	□ □
Deptos 1 dorm. y func.	56	alentadora	6	normal	-49	negativa	□
Locales	-28	regular	-6	normal	22	positiva	□
Cocheras	-39	regular	-25	regular	14	positiva	□
Depósitos	-28	regular	-63	desalentadora	-35	negativa	□
Lotes p/Chalt-Casas	-6	normal	0	normal	6	positiva	□
Lotes p/Horiz y Locales	-22	regular	-50	desalentadora	-28	negativa	□
AGREGADO	-8	normal	-23	regular	-15	negativa	

ALQUILER	Saldo mar-abr		Saldo may-jun		Dif.	Tendencia	
Chalets y Casas	11	normal	-6	normal	-17	negativa	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	-22	regular	-31	regular	-9	negativa	□
Dptos 2 dorm. inc/dep.	22	buena	-19	regular	-41	negativa	□
Deptos 1 dorm. y func.	44	alentadora	6	normal	-38	negativa	□
Locales	-17	regular	13	normal	29	positiva	□
Cocheras	-22	regular	-38	regular	-15	negativa	□
Depósitos	-17	regular	-50	desalentadora	-33	negativa	□
AGREGADO	0	normal	-18	regular	-18	negativa	

Estos cuadros muestran el saldo de actividad para cada rubro y segmento inmobiliario. Este indica la diferencia entre el porcentaje de inmobiliarias que informa mayor actividad y el porcentaje que revela menor demanda que el bimestre anterior.



Principales resultados agregados

Tal como lo pronosticaban las expectativas de los empresarios durante marzo y abril, la economía bahiense no se recupera de la fase recesiva que transita. Contrariamente, la crisis se ha profundizado, dando lugar a una caída de ventas de importancia.

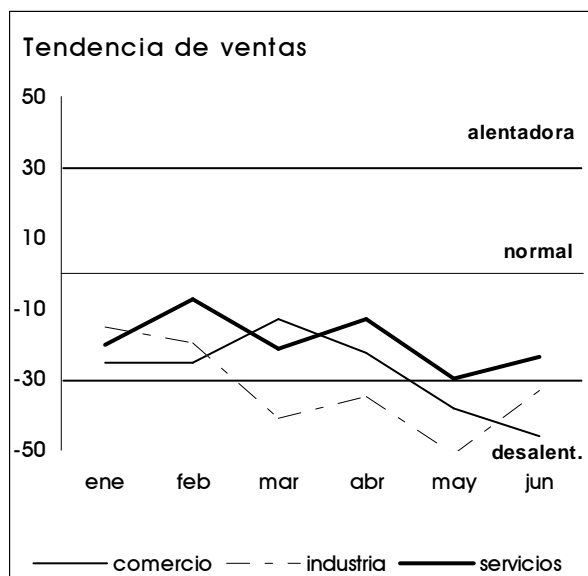
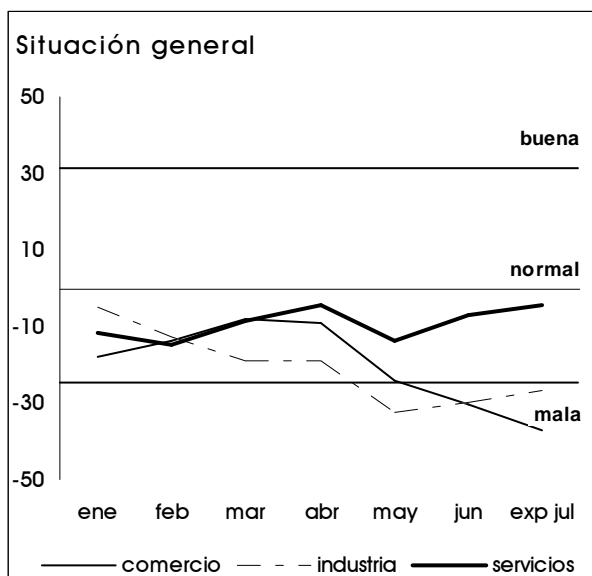
La característica principal, común a todos los sectores, es la disminución en la facturación de las firmas por los menores ingresos que perciben las familias luego del aumento de la presión fiscal. Teniendo en cuenta que los recortes salariales comenzarán a operar a partir de julio, es de esperar una mayor restricción de ingresos que podría quedar reflejada en recortes de gastos en la canasta básica de consumo.

Se percibe entre los empresarios un alto grado de confusión e incertidumbre con respecto al futuro de la economía, al menos para el corto plazo. Por otro lado, la inercia de la recesión y la cautela en las decisiones de consumo postergan la posibilidad de una salida del deprimido nivel de ventas actuales.

En el bimestre bajo análisis, el sector más afectado ha sido el comercio. En consecuencia, los indicadores de la actividad comercial han descendido hasta los niveles de la industria, que continúa en una situación adversa. El sector Servicios presenta indicadores levemente mejores, aunque la retracción de la demanda también ha alcanzado a la mayoría de las firmas que lo componen.

BIMESTRE BAJO ANALISIS mayo-junio

Nota: los gráficos que aquí se presentan señalan el saldo de respuesta para cada criterio considerado (situación general y tendencia de ventas). El saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa resultados positivos y el porcentaje que revela situación desalentadora.



La encuesta de coyuntura del CREEBBA revela datos cualitativos acerca de la situación general, tendencia de la demanda, stock y costos financieros de la industria, el comercio y los servicios en Bahía Blanca. Para el sector industrial se extiende a consultas sobre el nivel de producción y el porcentaje de uso sobre la capacidad instalada total.

Básicamente, el cuestionario presenta un conjunto de tres opciones sobre cada uno de los aspectos arriba mencionados. Cada una de las alternativas señala una posición "buena", otra "normal" y la restante como "mala". Por ejemplo, para tendencia de ventas respectivamente se tienen las opciones "alentadora", "normal" y "desalentadora"; para stock figurarían "elevados", "normales" y "bajos". Cada firma selecciona una opción para cada tópico, según su evaluación para el bimestre.

Las respuestas de cada empresa se ponderan según la participación de sus ventas sobre el total de ventas del conjunto de empresas de su mismo rubro que integran la muestra. Luego de ponderar las respuestas, se obtienen los porcentajes de mercado (siempre expresado como proporción del total de ventas del sector) correspondientes a cada alternativa a partir de una situación caracterizable como normal.

Para cada uno de los aspectos analizados (situación general, ventas, stocks, entre otros) se han definido intervalos para los valores netos de la variable saldo de respuesta, a cada uno de los cuales corresponde un determinado concepto. El detalle de éstos y su concepto asociado figura debajo de los gráficos generales para los sectores agregados (industria, comercio y servicios), desarrollados en las secciones siguientes.

¡Invierta bien!

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

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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

Av. Colón 2 - Tel. 455-6000 - Bahía Blanca

Industria

La actividad industrial permenece en condiciones muy adversas. Los empresarios informan caídas en las ventas y deterioro de la situación general, bajos niveles de stock e intención de disminuirlos aún más.

Durante el bimestre mayo-junio, los establecimientos industriales experimentaron un notable deterioro en su desempeño, quedando claramente posicionado a la zaga en el análisis sectorial, conjuntamente con los sectores Comercio y Servicios. Es posible que la crisis haya llegado por ese entonces a su máximo, lo cual explica la estabilidad de los principales indicadores en el bimestre mayo-junio, ya que, comparativamente, han sido las firmas comerciales las más afectadas.

Repunte de la construcción. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que varias empresas constructoras han cerrado contratos fuera de la ciudad, y han sido fundamentalmente estas firmas las que han impulsado hacia arriba a la tendencia de ventas y de situación general de la industria constructora. Contrariamente, a nivel local persiste la baja actividad por el menor nivel de actividad propio de la época, la finalización de obras públicas y la concreción de ampliaciones en el Polo Petroquímico.

Escasa producción en serie. Resulta cada vez mayor el número de establecimientos que trabajan a pedido, dado que ante una producción en serie corren el riesgo de no colocar los productos por la escasa demanda. Esto determina que aumente el porcentaje de capacidad ociosa, tanto en maquinarias como en personal, con el consecuente impacto de los costos fijos en la rentabilidad de las firmas.

Deterioro en el desempeño de las petroquímicas. Aún atravesando una coyuntura internacional favorable, con buenos precios y demanda sostenida, los establecimientos industriales del complejo petroquímico informan un deterioro en su situación general y en sus ventas. Sin embargo, este primer semestre del año continúa siendo comparativamente mejor que igual período de 1999. Una prueba de ello es que ninguna firma vio disminuida su facturación. Por otro lado, no hay intenciones de bajar el nivel de producción, aún teniendo en cuenta que las empresas poseen altos inventarios.

Reducción del número de firmas con caída de ventas. Tal vez el dato más alentador de la situación de la industria bahiense sea que aumentó el porcentaje de firmas que mantuvo o aumentó la facturación con respecto a junio de 1999. Los índices del EMI-CREEBBA del mes de mayo corroboran este hecho: la producción se mantuvo prácticamente inalterada con respecto al año anterior. Pero es necesario aclarar que la actividad continúa en bajos niveles y persisten las dificultades para colocar la producción.

Crítica situación para Textiles y Productos de papel. Conjuntamente con Frigoríficos, estos dos sectores continúan inmersos en una crisis que mantiene prácticamente paralizada la actividad. Las características principales son las ventas deprimidas desde hace algunos meses, los altos niveles de inventarios y la elevada capacidad ociosa. Además, los empresarios parecen no tener perspectivas de soluciones en el corto plazo, denotando un alto grado de pesimismo en las expectativas.

EN SINTESIS

▢
Situación general
Regular

▢
Tendencia de ventas
Desalentadora

▢
Expectativas
Regulares

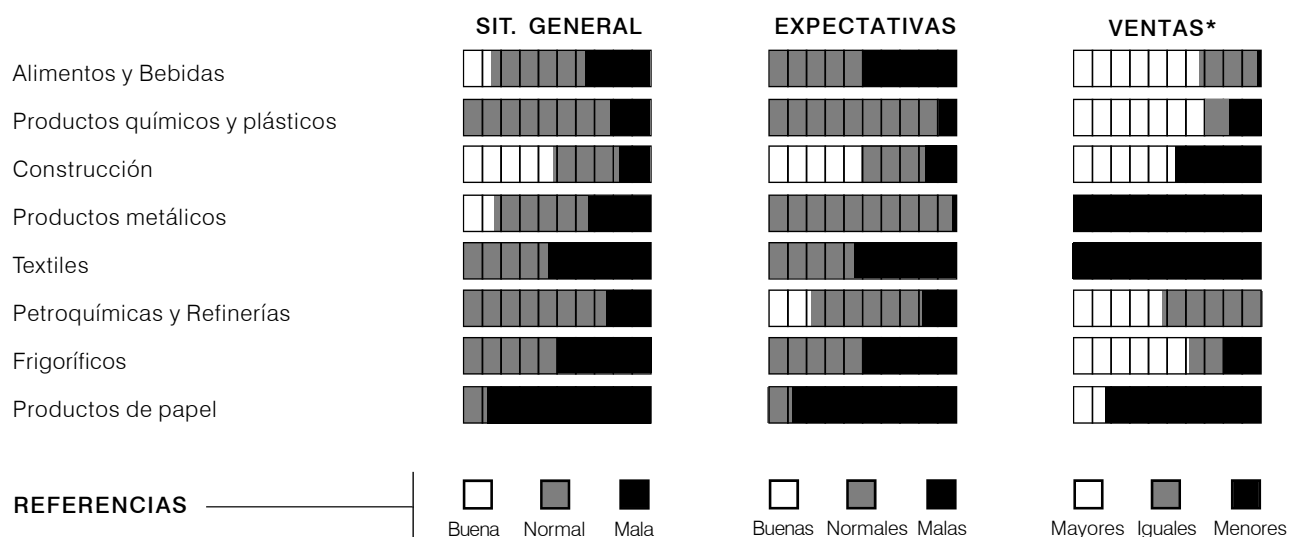
▢
Nivel de stocks
Bajo

▢
Costos financieros
Elevados

▢
Utilización capacidad
61%

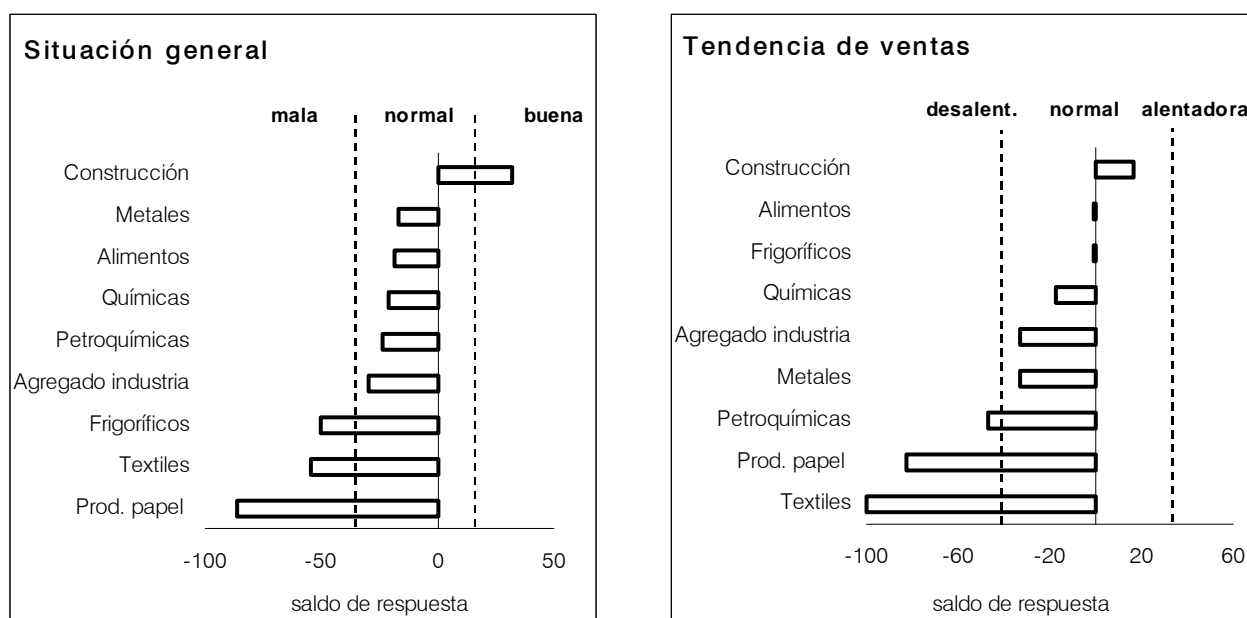
▢
Subsector líder
Construcción

Resultados por rubros - junio 2000



* Monto de ventas en relación a igual bimestre del año anterior (el saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa mayor monto de ventas y el porcentaje que revela menor actividad que en el año precedente).

Posición relativa de los rubros



El saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa situación alentadora y el porcentaje que presenta situación desalentadora.

Síntesis de los principales resultados por rubro

Alimentos y Bebidas

□ □ Casi la totalidad de las firmas piensa disminuir la producción en los próximos meses. La utilización de la capacidad instalada oscila alrededor del 60%.

Productos químicos-plásticos

□ □ Aunque la situación general y las ventas registraron un leve descenso, durante el transcurso del corriente año el 85% de las firmas del rubro superaron o mantuvieron las ventas con respecto a 1999.

Construcción

□ □ A pesar de no ser la mejor época, las empresas constructoras parecen haber incrementado su nivel de actividad y se ubicaron al tope del ranking, influenciadas por aquellas que cerraron contratos fuera de la ciudad.

Productos metálicos

□ □ Los indicadores se mantienen estables en niveles regulares. Es notable la ausencia de inventarios de las firmas, que actualmente trabajan a pedido casi en su totalidad. Los empresarios son optimistas en cuanto a producción para los meses venideros.

Textiles

□ □ Las firmas del sector se encuentran con un elevado stock que no han podido colocar por la escasez de demanda. Es por eso que están utilizando menos de la mitad de su capacidad instalada y planean disminuir la producción en los próximos meses.

Petroquímicas y Refinerías

□ □ A pesar de la coyuntura internacional favorable y de la finalización de obras de ampliación en el Polo Petroquímico, las firmas de este rubro informan un descenso en el indicador de situación general. Asimismo, sus ventas han disminuido.

Frigoríficos

□ □ Los establecimientos de faena vacuna continúan en una situación comprometida. En mayo de este año el EMI-CREEBBA registró una baja del 25% con respecto al año anterior. Los altos costos fijos se adicionan al bajo nivel de actividad.

Productos de papel

□ □ La situación general y las ventas se encuentran en niveles muy bajos. Esto desembocó en una reducción de las horas de trabajo en algunos establecimientos y en despidos de personal en otros.

Comercio

Los menores ingresos han contraído fuertemente la demanda en el comercio. El escenario actual se caracteriza por la realización de compras mínimas e indispensables y la postergación de otros gastos, mientras no haya mayor certidumbre del rumbo de la economía.

EN SINTESIS



Situación general
Regular



Tendencia de ventas
Desalentadora



Expectativas
Regulares



Ventas en relac. a 1999
Menores



Nivel de stocks
Normal



Política de stocks
Disminuir



Costos financieros
Elevados



Subsector líder
Super e Hipermercados

El comercio ha sido el sector más afectado por la recesión. Los rubros que estacionalmente deberían haber aumentado su actividad en la temporada invernal, no han podido capitalizar este factor, y han vendido en muchos casos montos similares a los meses anteriores. La situación ha desembocado en el cierre de algunas casas comerciales tradicionales en la ciudad.

Desaceleración en el ritmo de facturación de Super e Hipermercados. Es uno de los síntomas más evidentes de la crisis. Al menor volumen facturado por estos establecimientos contribuyó la baja de precios, según lo refleja el IPC para los meses de mayo y junio, y la preferencia por marcas de menor costo. El ajuste, que hasta el bimestre anterior se presentaba principalmente en los bienes que no eran de primera necesidad, llega ahora a la canasta básica.

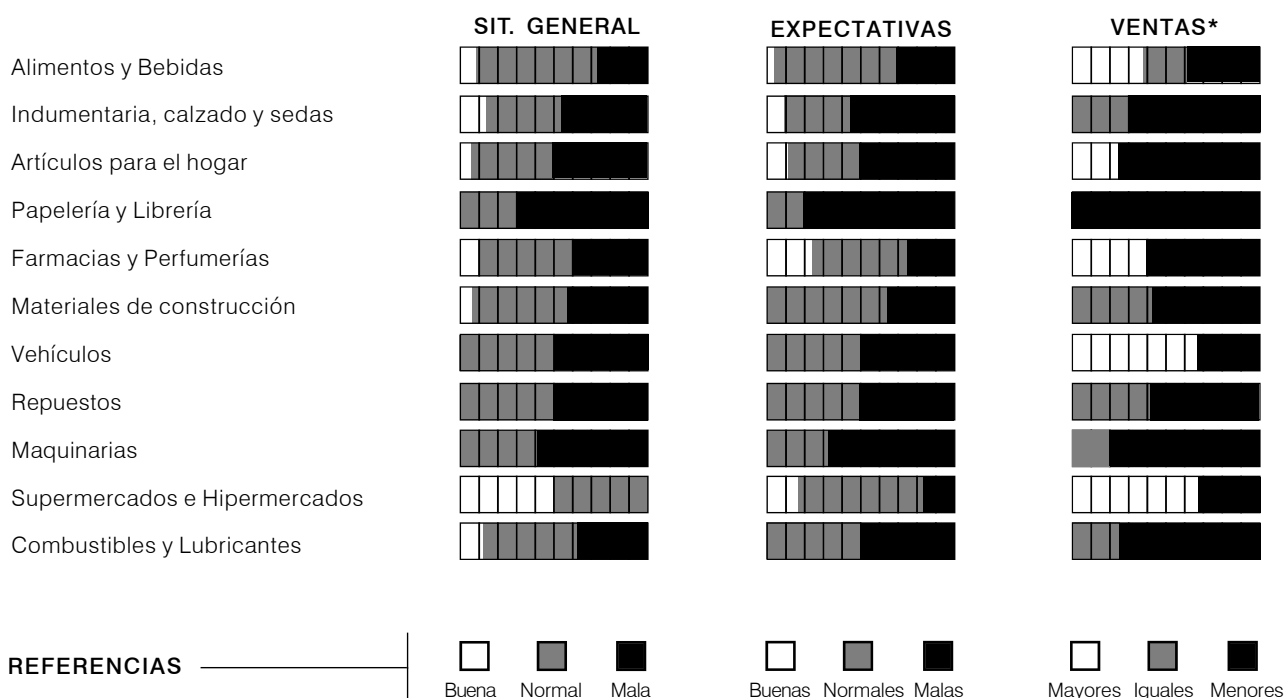
Deterioro en las expectativas. La falta de soluciones para el corto plazo deterioran lentamente las expectativas de los empresarios. En meses anteriores en que también se informaban bajos niveles de actividad, se notaba igualmente cierto optimismo hacia el futuro. Sin embargo, en esta fase recesiva se percibe una incertidumbre generalizada por el rumbo de la economía, con lo cual los propietarios de las firmas consolidan su pesimismo.

Escasa diferencia en el desempeño de empresas grandes y chicas. El contexto recesivo está influyendo con igual intensidad la vida económica de las empresas grandes y pequeñas. La diferencia entre ambas radica en el respaldo que poseen para sobrevivir a los tiempos de crisis hasta que aparezcan signos de reactivación. En este sentido, son las PyMES las que reclaman mayor apoyo por parte de las entidades bancarias, dado que existen muchas restricciones para adquirir préstamos a pesar de la liquidez de los bancos.

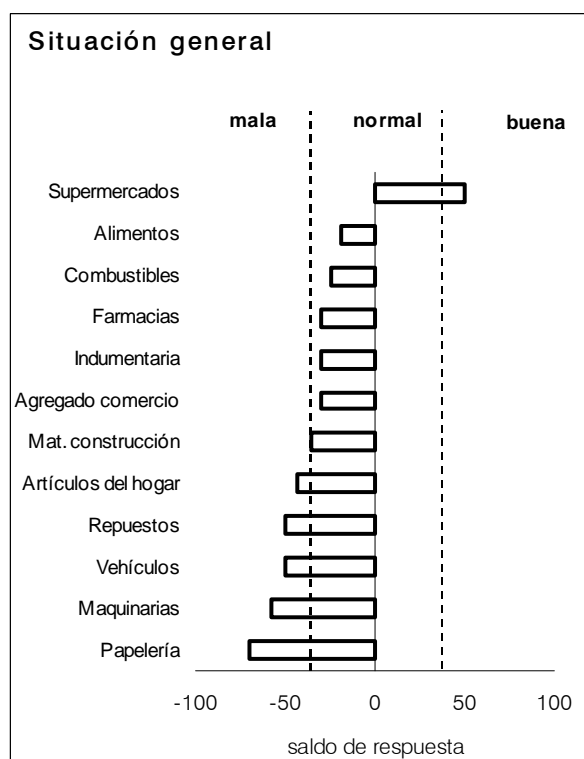
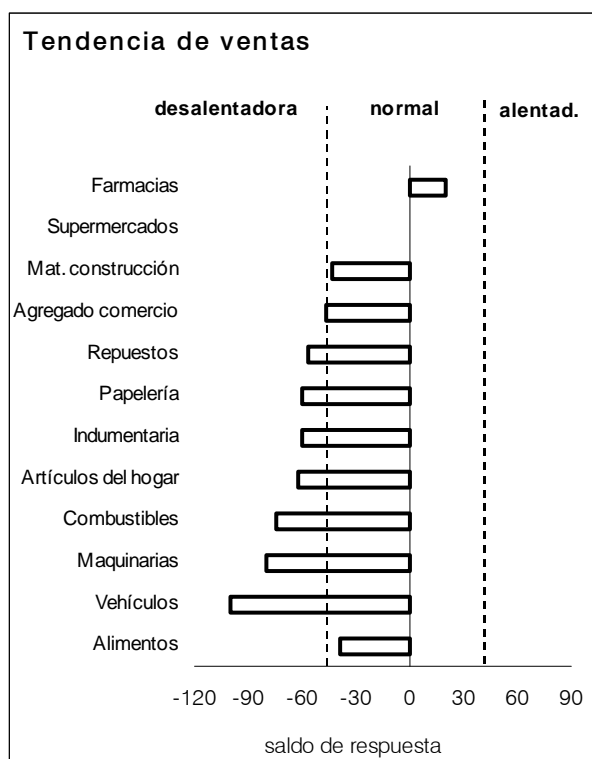
Costos financieros elevados. Este indicador resulta más intenso en los resultados sin ponderar, es decir, realizando un promedio simple entre las encuestas, de modo que no influya la participación de mercado de las firmas. Claramente, las empresas son reticentes a endeudarse, sin embargo, en muchos casos no tienen otra alternativa que tomar créditos a tasas muy elevadas para hacer frente a los pagos. En promedio, la tasa de descubierto oscila el 40% anual.

Menores ventas que en junio de 1999. Más de la mitad de las empresas indican que su facturación fue menor que en igual periodo del año anterior, y solamente el 20% admite haberlas superado. Los rubros mas representativos de esta mala situación son *Papelería y Útiles de oficina, Indumentaria, Repuestos y Maquinarias*. En cambio, este parece ser un mejor año para *Vehículos y Supermercados e Hipermercados*, a pesar de la desaceleración mencionada en párrafos anteriores.

Resultados por rubros - junio 2000



* Monto de ventas en relación a igual bimestre del año anterior (el saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa mayor monto de ventas y el porcentaje que revela menor actividad que en el año precedente).



Síntesis de los principales resultados por rubro

Alimentos y Bebidas

□ □ La caída en la facturación provocó un deterioro de la situación general, y se espera que en los próximos bimestres los indicadores continúen bajos. Sin embargo, es necesario destacar la menor incidencia de los costos financieros.

Indumentaria

□ □ El rubro informó ventas notablemente menores que hace un año. El cambio de temporada no pudo ser capitalizado por las firmas, que ofrecen precios de liquidación cuando aun no llegó el fin de temporada. Aun así, estos descuentos no son suficientes para acelerar el ritmo de ventas

Artículos para el hogar

□ □ La situación general y la tendencia de ventas del rubro desmejoraron notablemente en mayo y junio. Se evidencia una gran competencia entre las firmas de electrodomésticos y otros artículos para el hogar. Solamente un 25% de los establecimientos facturó más que el año pasado.

Papelería y Librería

□ □ Es uno de los sectores que se encuentra en la situación más comprometida. La totalidad de las firmas indican que las ventas son menores que hace un año. Los stocks son bajos y no hay planes para incrementarlos.

Farmacias y Perfumerías

□ □ Las farmacias están vendiendo en buenos niveles, dado que es la época de mayor actividad. Sin embargo, la situación general tiende a empeorar porque continúan los problemas con las obras sociales.

Materiales de construcción

□ □ Presenta ventas regulares y expectativas desalentadoras por la baja estacional de invierno en la actividad constructora. Ninguna firma informó ventas superiores a mayo-junio de 1999.

Vehículos

□ □ Las concesionarias continúan con ventas regulares y las expectativas no son buenas, al menos hasta que se acerque la fecha de vencimiento de los certificados de Plan Canje, en que se espera que sus poseedores realicen los mismos para no perderlos.

Repuestos

□ □ Las casas de repuestos no vieron incrementada su demanda por los preparativos para las vacaciones de invierno, que posiblemente comiencen a principios de julio.

Maquinarias

□ El rubro, estrechamente relacionado con la actividad agropecuaria, no acusó el impacto de la cosecha. La tendencia de ventas y las expectativas son desalentadoras.

Super e Hipermercados

□ Este rubro perdió su liderazgo en el ranking de tendencia de ventas. A pesar de la baja de precios, los menores ingresos no contribuyeron a sostener el ritmo de ventas que el sector arrastraba desde hace algunos bimestres.

Combustibles y Lubricantes

□ Uno de los principales problemas de este rubro son los altos niveles de stock que mantienen las firmas, y que próximamente serán reducidos, según informan los empresarios. Los costos financieros tienen una alta incidencia en la rentabilidad de las empresas.

Servicios

Los indicadores del Servicios son los mejores dentro del análisis de la coyuntura bahiense, pero es necesario tener en cuenta que esto no es atribuible tanto al buen desempeño del sector sino al mayor deterioro que sufrieron la Industria y el Comercio durante los últimos meses.

Analizando los indicadores de situación general y expectativas del sector, Servicios pareciera estar atravesando una situación normal con tendencia estable. No obstante, las empresas del sector no han podido eludir la fuerte retracción en las ventas, dado que la tendencia de la demanda presenta un ritmo con tendencia desalentadora y disminución en comparación al año anterior.

Ventas con niveles oscilantes. A pesar de las variaciones en los montos de venta, en definitiva la tendencia general se presenta descendente. Es más notable la disminución operada con respecto a igual período del año anterior: solamente el 16% de la muestra informa haber superado la facturación, mientras que el resto la mantuvo o experimentó algún grado de disminución.

Expectativas conservadoras. Los empresarios creen que la situación continuará estable, sin modificaciones al menos en el corto plazo. Influyen en esta visión del corto plazo, el comienzo de los meses de mayor actividad para rubros tales como *Hoteles*, *Esparcimiento* y *Restaurantes*. Si bien todos ellos confían en que la demanda aumente en los meses venideros, son concientes que ante el contexto recesivo en que se encuentra inmersa la economía local, la temporada alta no traerá un incremento de ventas de la magnitud verificada en años anteriores.

Agencias de viajes con demanda deprimida. Además de la disminución del poder adquisitivo de la población, se pueden identificar otras causas que explican este fenómeno. Por ejemplo, algunos empresarios del sector han destacado la disminución de la oferta de viajes turísticos organizados (vuelos charter) por la merma en la demanda. Al no existir este tipo de alternativa, debe recurrirse al servicio de líneas regulares de mayor costo. También ha disminuido la demanda de pasajes de las empresas, en particular de las más pequeñas. Algunos empresarios que antes viajaban en avión, ahora prefieren otros medios de transporte más económicos además de disminuir la frecuencia de sus viajes. Pese a que los viajes a los lugares turísticos de mayor demanda ha disminuido en relación a años anteriores, debería esperarse un repunte por el comienzo de la temporada invernal.

Mejora gradual en Agencias de publicidad. Aunque se prevé una caída en la situación general en julio, de acuerdo con las perspectivas de los empresarios, se advierte una lenta pero persistente recuperación del sector, que curiosamente está muy ligado a la situación del Comercio, muy deteriorada este bimestre. También continúa estable y con perspectivas de repunte *Transporte de carga*, aunque las firmas reconocen que la actividad ha disminuido por la recesión generalizada.

Desempeño similar a nivel rubros. En meses anteriores, era común que algún rubro impulsara hacia arriba o hacia abajo a los indicadores del sector. A principios de año, por ejemplo, fue el buen desempeño de *Seguros* el que mantuvo el nivel de actividad de Servicios. El balance de este bimestre arroja resultados similares para la mayoría de los rubros.

EN SINTESIS

▢
Situación general
Normal

▢
Tendencia de ventas
Normal

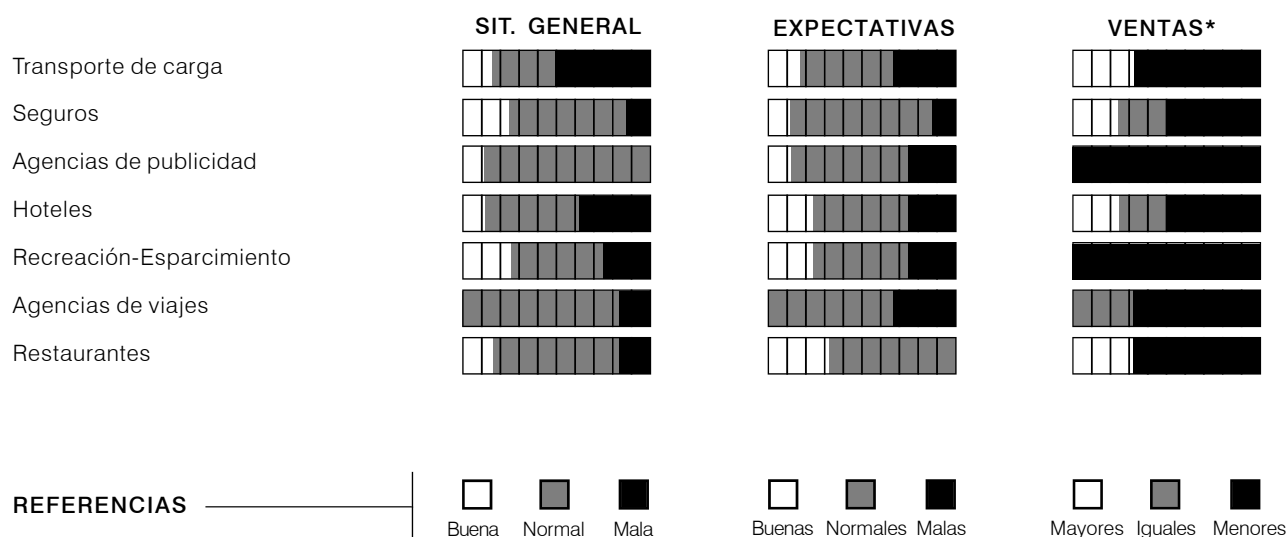
▢
Expectativas
Conservadoras

▢
Ventas en relac. a 1999
Menores

▢
Subsector líder¹
Agencias de publicidad

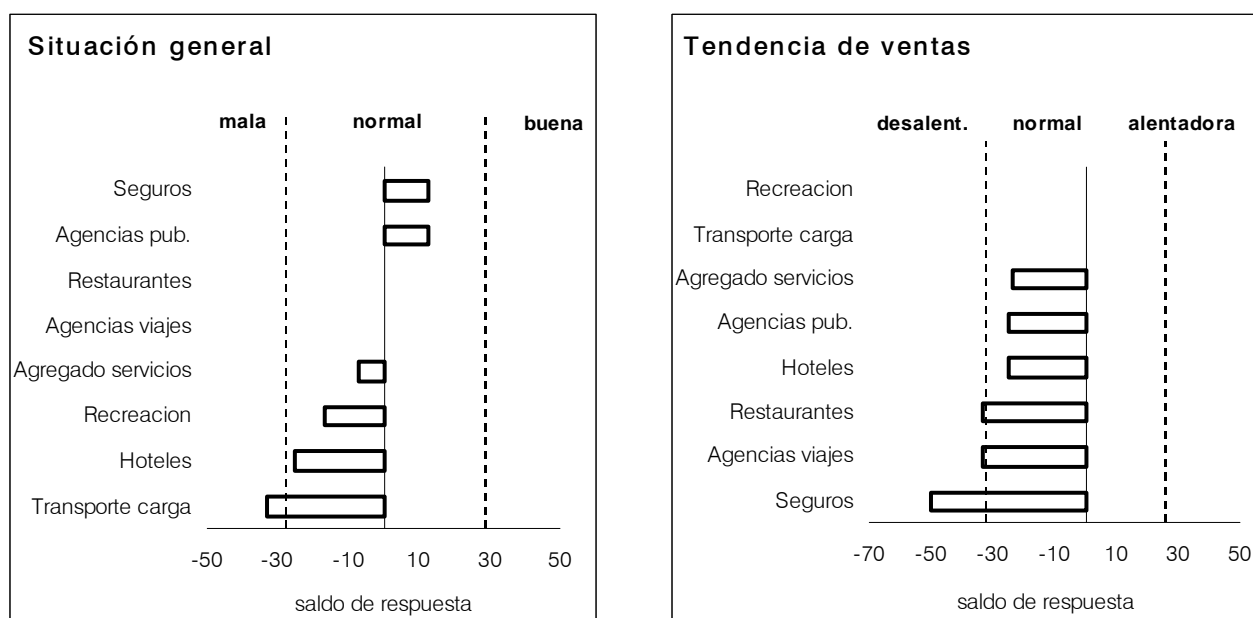
¹ Al hablar de "subsector líder", no se hace referencia en este caso a un rubro con buen desempeño en términos absolutos sino a aquel con desenvolvimiento comparativo mejor.

Resultados por rubros - junio 2000



* Monto de ventas en relación a igual bimestre del año anterior (el saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa mayor monto de ventas y el porcentaje que revela menor actividad que en el año precedente).

Posición relativa de los rubros



El saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa situación alentadora y el porcentaje que presenta situación desalentadora.

Síntesis de los principales resultados por rubro

Compañías de seguros

□ □ Notable desmejora en la demanda desde principios de este año. La variación interanual de ventas evidencia un cambio de composición: mientras que en enero el 75% de las firmas había facturado más, actualmente esa misma proporción tuvo ventas menores o iguales.

Transporte de cargas

□ □ Los indicadores continúan estables en niveles regulares, aunque las ventas son oscilantes. Las expectativas indican algún grado de mejoría para los próximos meses.

Agencias de publicidad

□ □ A pesar de la mala situación del comercio, el desempeño general de estas empresas mejoró gradualmente, aunque las expectativas indican algún grado de desaceleración. Todas informan una facturación inferior a igual período de 1999.

Hoteles

□ □ La demanda cayó principalmente en junio. Algunos empresarios informan un menor movimiento de viajantes comerciales por el bajo nivel de actividad en la ciudad.

Recreación y Esparcimiento

□ □ Hay confianza entre los empresarios de que en las vacaciones de invierno las actividades de esparcimiento aumentarán, especialmente en el caso de los cines. Sin embargo, la facturación será menor que en 1999 porque ha aumentado la competencia y bajado los precios.

Agencias de viajes

□ □ Si bien en junio se vendió un poco más por la proximidad de las vacaciones de invierno, la situación del sector no es buena, ya que la demanda turística ha caído bastante. Los vuelos de negocios también se han visto reducidos.

Restaurantes

□ □ En julio comienza la temporada alta, y el impacto de mayores ventas ya comenzó a sentirse en junio, pero los empresarios creen que será peor que en el año anterior, ya que actualmente la situación económica general provoca una reducción de este tipo de gastos.

VISITE

www.creebba.org.ar

el sitio del CREEBBA

Análisis sectoriales

Estudios especiales

Informes de coyuntura

Estadísticas

Actualidad económica

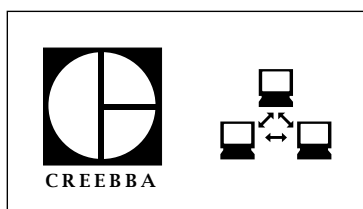
Links a sitios de interés

Novedades

Accesos para consultas *on line*

Motor de búsqueda

Una forma ágil de acceder a la más completa y actualizada información sobre la economía de Bahía Blanca y su región



Panorama económico

En los últimos meses, la economía estuvo atrapada en un círculo vicioso de falta de reactivación e incertidumbre. En junio, algunas han impactado en forma levemente positiva sobre las expectativas.

Sin señales de reactivación, persiste la incertidumbre. El bimestre mayo-junio ha estado caracterizado por un alto grado de incertidumbre en la economía argentina, generada por la ausencia de signos claros de recuperación, la persistencia de un alto déficit fiscal y el riesgo de que empeoren las condiciones de acceso del gobierno al mercado internacional de crédito. A partir de los últimos días del mes de mayo las expectativas han mejorado, especialmente por la mejora del escenario internacional luego de que tomara más fuerza la hipótesis de una lenta desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía norteamericana, lo que torna menos probable un aumento de la tasa de interés internacional, una sostenida recuperación en las exportaciones a Brasil, el anuncio de medidas para la reducción del Gasto Público y el holgado cumplimiento de la metas de déficit fiscal del primer semestre.

El crédito continúa estancado. En lo referido al sector financiero, los depósitos bancarios del sector privado han continuado con su tendencia creciente, en especial en el rubro depósitos a plazo fijo en dólares. Las colocaciones en el sistema financiero han permanecido en un constante aumento, que pueden llegar a generar una suba cercana al 10% a lo largo del año de mantenerse esta tendencia. Pese a este aumento en la capacidad prestable, el crédito al sector privado continúa estancado. Sólo durante enero de este año se ha registrado un tenue crecimiento, que fuera luego revertido por subsiguientes caídas que hacen que el stock de préstamos a los privados se haya mantenido en junio en niveles levemente inferiores al existente hace un año. Pese a la notable mejora en la oferta de crédito hipotecarios, existe una gran retracción en la demanda generada por la incertidumbre. Las posibilidades de que se produzca un fuerte repunte depende de la percepción del público sobre la marcha de la situación económica general. Entre los factores que pueden generar una modesta cuota de optimismo se destaca la alta liquidez del sistema, que podría redundar en una mayor baja de tasas y reactivar así la demanda de préstamos.

Nivel de actividad sin señales de crecimiento. Hacia finales del mes de junio el Ministerio de Economía dio a conocer la evolución del Producto Bruto Interno que, según cifras preliminares, habría crecido apenas un 0,9% en el primer trimestre del año al compararlo con igual período del año anterior. Si bien este crecimiento es sensiblemente inferior al 2% que se había anticipado a principios de este año, representa la primera variación interanual positiva tras cinco trimestres de caída consecutiva.

Uno de los datos más negativos al analizar los componentes de la demanda, surge de la evolución de la Inversión Bruta que, luego de una tímida recuperación en el tercer trimestre de 1999, ha vuelto a caer tanto en el cuarto trimestre de dicho año como en el primero del 2000, ubicándose ya un 14% por debajo de los niveles previos a la recesión. Pese a que a lo largo del año se ha mencionado repetidamente la existencia de una retracción en la demanda, los datos no parecen confirmar tal suposición ya que el consumo privado ha aumentado un 1,1% en el primer trimestre respecto al año pasado, mientras que el consumo público lo ha hecho un 3,1%. Por último, el componente de la demanda que ha mostrado mayor dinamismo ha sido el de exportaciones de bienes y servicios que ha registrado un alza del 3,8% en los primeros tres meses del año.

EN SINTESIS



Crecimiento PBI

0,9% (1^{er} trimestre)

Sector financiero

elevado grado de liquidez



Superávit comercial

U\$S 264 mill (1^{er} cuatrim.)



Recaudación impositiva

U\$S 4.824 mill (junio)



Escenario internacional

Alentador

La importante liquidez del sistema financiero puede redundar en mayores atractivos para la toma de créditos.

Dentro de la demanda agregada, bajó la inversión bruta, aumentó el consumo privado y público y las exportaciones mostraron el mayor dinamismo.

En lo que respecta a la actividad industrial, la salida de la recesión parece ser más lenta que la esperada e incluso el crecimiento se ha reducido en relación al observado en el último trimestre de 1999. En los primeros cinco meses del año la industria registró un incremento de sólo el 2,5% respecto al año anterior, cifra que es muy reducida si se tiene en cuenta que la comparación se está realizando con meses en los que ya se observaban niveles muy bajos de actividad.

Las exportaciones crecieron un 13% en el primer cuatrimestre del año.

Primer superávit comercial desde 1992. Uno de los pocos datos positivos que se ha conocido a lo largo de estos meses en nuestro país es el que se refiere a la evolución de las ventas externas, que en los primeros cuatro meses del 2000 crecieron un 13% respecto al año anterior, permitiendo obtener un superávit comercial de U\$S 264 millones. Esta es la primera vez desde 1992 que se obtiene un resultado positivo en la balanza comercial para el primer cuatrimestre del año, lo que fue posible gracias al notable aumento de las exportaciones y al más que moderado desempeño de las importaciones como consecuencia de la lenta recuperación de la economía local.

De los más de 900 millones de dólares que aumentaron las exportaciones en el primer cuatrimestre, aproximadamente el 55% está explicado por el incremento en los precios, en particular de los combustibles. Por otro lado, el 45% restante se debe a una mayor cantidad de mercaderías vendidas, siendo los artículos más dinámicos el trigo, el maíz y el aluminio.

Las metas fiscales pactadas con el FMI se sobrecumplieron en más de 300 millones de dólares.

Se alcanzaron las metas de déficit fiscal del primer semestre. Otro dato que ha resultado alentador para el equipo económico ha sido el sobrecumplimiento de las metas fiscales pactadas con el FMI en más de 300 millones de dólares durante el primer semestre, y la obtención en junio del superávit fiscal más elevado en los últimos cinco años. Este resultado fue logrado gracias a la mejora en la recaudación de junio, la contención del gasto público derivada del recorte de sueldos y la "ingeniería financiera" realizada a través del canje de títulos de la deuda pública.

La recaudación impositiva y previsional del mes de junio anotó el record histórico al llegar a 4.824 millones de pesos, lo que implicó una suba del 11% respecto a mayo y del más del 15% en relación a igual mes del año pasado. Si bien es cierto que este resultado se explica en gran parte por los 286 millones que ingresaron debido a la moratoria y los 400 millones del anticipo extraordinario de ganancias, también crecieron durante junio los pagos correspondientes al IVA, lo que estaría indicando un repunte en la actividad económica. En este sentido, el Secretario de Hacienda señaló que excluyendo los pagos por la moratoria, el IVA-DGI arrojó un incremento del 4,5% respecto a junio de 1999, lo que constituye el primer aumento en el año.

Como se señalara anteriormente, otra medida que le permitirá al gobierno cerrar las cuentas fiscales del primer semestre es el rescate de bonos Brady (garantizados en parte por el Tesoro de los EE.UU.) que llevó a cabo por un valor nominal de U\$S 3.300 millones. A cambio colocó una nueva emisión de bonos global (títulos con puro riesgo argentino) por U\$S 2.400 millones. Entre las ventajas de la operación se destacan la reducción nominal de la deuda externa en U\$S 928 millones y, en especial, la materialización de ingresos financieros extraordinarios por U\$S 486 millones, al liberar garantías de T-Bonds sobre los bonos Par y Discount.

La recuperación de la economía brasileña y la posible estabilidad o baja de la tasa de interés internacional son algunos de los factores que benefician a la economía argentina.

Mejora del escenario internacional. El frente internacional ha sido uno de los factores que explican el renacimiento de la confianza en el mes de junio, luego de lo negativo que había sido mayo. Por un lado beneficia a nuestro país el crecimiento que está mostrando la economía brasileña, lo cual se ve reflejado en las mayores ventas externas a ese país, que ya representan nuevamente cerca del 30% del total de nuestras exportaciones. Por otro lado, se han producido ciertos indicios preliminares que indican que la economía de Estados Unidos estaría desacelerándose. De confirmarse esta tendencia es posible que la Reserva Federal nuevamente deje inalterada la tasa de interés en su próxima reunión del 22 de agosto, en concordancia con lo realizado el 28 de junio pasado. □

Sobre el concepto de déficit

“El déficit presupuestario es como el pecado. Para la mayoría de la gente es moralmente malo, muy difícil de evitar, pero siempre fácil de identificar y susceptible de grandes distorsiones de medición”.

Robert Eisner

Qué es el déficit fiscal y a cuánto asciende ha sido un tema muy debatido dentro de las finanzas públicas. En todos los tiempos ha habido diferencias entre las opiniones de los teóricos, de difícil y opinable resolución. En la práctica, las políticas fiscales pueden aplicarse de modo inapropiado si no hay un cálculo correcto de la verdadera magnitud del déficit.

Por estas razones el objeto de este trabajo es realizar una breve reseña de los principales conceptos de déficit público existentes, avanzando desde las definiciones más restringidas hacia las que computan un conjunto de gastos mayor¹, en el caso del sector público no financiero.

Cabe destacar que existen dos metodologías para medir los diversos conceptos de déficit. La primera se denomina “medición de caja” y está referida básicamente a la restricción de liquidez que enfrenta el sector público computando los gastos efectivamente pagados y los ingresos efectivamente percibidos. La segunda metodología se basa en el criterio de lo devengado, que trata de captar el monto de recursos netos apropiados de antemano por el gobierno y de compromisos asumidos a través de los gastos durante el año fiscal.

El punto de partida para todos los desarrollos es la identidad contable que establece la igualdad entre el total de egresos e ingresos. A partir de esa expresión se pueden elaborar definiciones alternativas de déficit según el agrupamiento de rubros que se adopte, de acuerdo a los resultados que se pretenda evaluar.

Déficit operativo

Es la definición más restringida del resultado de la gestión fiscal y se refiere exclusivamente a los componentes no financieros de las operaciones corrientes. La existencia de déficit operativo refleja una crítica situación fiscal porque se están financiando gastos corrientes con endeudamiento lo cual contribuye a aumentar la carga de la deuda en los períodos siguientes. Se calcula como la diferencia entre los egresos operativos y la recaudación tributaria e ingresos por ventas de bienes y servicios. Esta definición se asocia al resultado de la gestión pública propia del período no computando el déficit originado en los pagos de intereses derivados de desequilibrios de períodos anteriores.

‘El presente trabajo está basado en los textos “Déficit del sector público: metodologías alternativas de medición”, Norma Riavitz y otros, XX Jornadas de Finanzas Públicas y “The measurement of fiscal deficits: analytical and methodological issues”, Journal of Economic Literature, vol 29, dic 1991.

Déficit corriente

Las políticas fiscales pueden aplicarse de modo inapropiado si el déficit no está correctamente calculado.

Si al déficit operativo se le suman los intereses pagados y se le restan los percibidos se obtiene el déficit corriente. Teniendo en cuenta esto puede decirse que si se tiene una meta de déficit cero, en realidad se está argumentando que los gastos corrientes deben financiarse con ingresos corrientes mientras que el endeudamiento se considera legítimo sólo para financiar gastos de capital.

Endeudamiento neto

La medición del déficit fiscal ha sido objeto de intensa discusión en la literatura durante los últimos 20 años.

Una definición aún más amplia del déficit corresponde al concepto de necesidad de financiamiento neta, que cuantifica los gastos corrientes y de capital físico no cubiertos por los ingresos corrientes u ordinarios del sector público. Esta metodología registra "encima de la línea" a todas las operaciones que no crean ni anulan un pasivo del sector público, sí lo hacen se considera forma de financiamiento positivo o negativo y se registran "debajo de la línea". Teniendo en cuenta este criterio, a modo de ejemplo, los pagos de intereses de deuda forman parte del gasto mientras que el reembolso del principal va por debajo.

La principal información que se deriva de esta forma de medición se relaciona con la responsabilidad del sector público no financiero en la generación de base monetaria y en su participación en el mercado de crédito. Esto es así porque una vez que se determina la existencia de un déficit así medido, el sector público deberá financiarlo tomando deuda pública, ya sea nacional o extranjera o bien a través de emisión monetaria que en última instancia es otra forma de deuda (del sector público con el BCRA). □

*Datos en millones de pesos.
Fuente: MEYOSP.*

Sector público nacional no financiero - Base caja, 1998

Año 1998

GASTOS	60.800
Gastos corrientes	57.032
Gastos de consumo y operación	9.350
Intereses	6.661
Prestaciones de seguridad social	17.481
Transferencias corrientes	23.540
Otros gastos corrientes	1
Gastos de capital	3.767
INGRESOS	56.726
Ingresos corrientes	56.217
Ingresos de capital (privatizaciones)	509
RESULTADO CORRIENTE	-815
NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	-4.073

Sector Público Provincial

Año 1999

GASTOS	35.395
<i>Gastos corrientes</i>	<i>31.147</i>
Gastos de consumo y operación	21.988
Intereses de la deuda	1.296
Transferencias	7.863
<i>Gastos de capital</i>	<i>4.248</i>
 INGRESOS	 32.051
Ingresos corrientes	30.995
Ingresos de capital (privatizaciones)	1.056
 RESULTADO CORRIENTE	 -152
NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	-3.344

Datos en millones de pesos. Fuente: MAM Broda & Asociados.

Apéndice estadístico

CUENTAS NACIONALES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PBI nominal (mill. U\$S corrientes)	257.440	258.032	272.082	292.859	298.132	280.864	289.934
PBI per cápita (\$/habitante)	7.569	7.421	7.725	8.210	8.253	7.678	7.829
Consumo	83,1%	82,4%	82,5%	82,8%	82,6%	82,1%	81,8%
Inversión Bruta Interna	19,9%	17,9%	18,1%	19,4%	19,9%	18,8%	19,8%
Exportaciones Bs. y Serv. Reales	7,6%	9,7%	10,5%	10,6%	10,4%	10,5%	11,0%
Importaciones Bs. y Serv. Reales	10,6%	10,1%	11,1%	12,7%	12,9%	11,4%	12,5%
Ahorro Externo	4,3%	1,9%	2,4%	4,1%	4,9%	4,4%	4,4%
Ahorro Doméstico	15,7%	16,0%	15,7%	15,3%	15,0%	14,4%	15,4%

PRECIOS	dic	ene 00	feb	mar	abr	may	jun
Indice Minorista - CREEBBA	119,7	121,0	121,1	120,8	121,0	120,8	120,4
Variación mensual	-0,1%	1,0%	0,1%	-0,2%	0,1%	-0,2%	-0,4%
Indice Minorista - INDEC (miles)	319,9	322,6	322,6	320,9	320,5	319,3	318,7
Variación mensual	-0,1%	0,8%	0,0%	-0,5%	-0,1%	-0,4%	-0,2%
Costo Canasta Familiar (\$)	1.306,0	1.328,7	1.326,8	1.327,0	1.348,7	1.344,9	1.343,4
Indice de Precios Mayoristas	103,4	104,6	105,6	106,1	104,8	105,9	106,5
Variación mensual	0,5%	1,2%	1,0%	0,5%	-1,2%	1,1%	0,6%

FINANZAS PUBLICAS	I-98	II-98	III-98	IV-98	I-99	II-99	III-99
Recaudación total (mill. \$)	11.971	13.229	12.561	12.283	11.837	12.153	11.986
Gasto público (mill. \$)	14.961	15.160	15.382	15.296	15.585	15.204	16.029

MONEDA Y CREDITO	nov	dic	ene 00	feb	mar	abr	may
Billetes y monedas	12.188,1	12.864,9	12.848,1	12.153,6	11.820,5	11.737,4	11.723,4
Depósitos a la vista	15.487,1	15.272,1	15.480,7	15.199,2	15.102,0	15.323,9	15.731,0
Caja de ahorro	7.646,0	7.757,4	7.546,7	7.577,2	7.535,9	7.580,2	7.468,8
Plazo fijo	12.227,9	11.811,0	12.251,0	12.230,5	12.258,2	11.923,5	11.895,3
M1	27.675,2	28.137,0	28.328,8	27.352,8	26.922,5	27.061,3	27.454,4
M2	35.321,2	35.894,4	35.875,5	34.930,0	34.458,4	34.641,5	34.923,2
M3	47.549,1	47.705,4	48.126,5	47.160,5	46.716,6	46.565,0	46.818,5

Los montos anteriores se encuentran expresados en millones de pesos corrientes

Tasa activa 30 días (\$)	13,01%	13,46%	11,22%	10,80%	9,78%	9,20%	10,11%
Tasa activa 30 días (U\$S)	9,83%	10,06%	9,16%	9,18%	8,54%	8,26%	9,12%
Tasa pasiva plazo fijo 30 días (\$)	9,03%	9,67%	7,59%	7,89%	7,12%	7,06%	7,76%
Tasa pasiva plazo fijo 30 d (U\$S)	6,55%	6,86%	6,31%	6,56%	6,19%	6,21%	6,73%

Fuentes consultadas: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos; Secretaría de Hacienda; INDEC; BCRA.