

El año del gran ajuste

■
La política económica del gobierno actual generó una violenta redistribución de ingresos entre sectores, regiones, actividades y hasta generaciones. Hubo claros ganadores y perdedores.

■
En los últimos meses, surgieron evidencias de mayor nivel de actividad. Puede haber reactivación pero no crecimiento. No lo habrá mientras no se defina quien termina de pagar las cuentas pendientes.

■
Ninguna explicación de la crisis puede soslayar el endeudamiento creciente del sector público y la incapacidad de la dirigencia política para "ajustar" los excesos de gastos en el momento oportuno.

La Argentina concluye un año dramático. El Producto Bruto Interno cayó más del 10%, colapsó el sistema financiero, el desempleo y la pobreza llegaron a niveles récord, se desplomaron las inversiones y la credibilidad en el exterior se evaporó con la celebrada cesación de pagos. La devaluación primero y la depreciación después amenazaron con terminar de pulverizar el último intento por recrear una moneda local, el peso. Sin moneda y con la sensación generalizada de que no hay institución que pueda garantizar los derechos de propiedad más elementales, se fueron destruyendo las bases mismas del mercado.

Cuando todo parecía indicar la desestabilización del poder político a través de una nueva crisis social, la situación se estabilizó al momento de anunciarse el anticipo de la fecha de la próximas elecciones. Desde aquel momento, se reabrieron expectativas de avanzar hacia una salida del caos, tanto en el frente político, con la definición de un borroso calendario electoral, como en el económico, a través de un inalcanzable acuerdo con el FMI. Gradualmente se serenó la "maratón" cambiaria y bancaria, protagonizada por ahorristas exhaustos y con acreedores externos resignados, como privilegiados espectadores.


La normalización de la situación permitió apreciar mejor las consecuencias de la crisis sobre una economía que parecía y pudo haber sido, no hace mucho tiempo atrás, un ejemplo a seguir por otros países en vías de crecimiento. La nueva realidad marcó un fuerte contraste con la del pasado reciente. La torpeza de las primeras medidas bajo el rótulo de la "pesificación", significaron una violenta redistribución de ingresos entre sectores, regiones, actividades y hasta generaciones. Hubo claros ganadores y perdedores. Entre los primeros, se destacaron el sector público, los deudores del sistema financiero, los exportadores y algunas ramas industriales con posibilidad de sustituir importaciones. En el otro extremo, además de los acreedores del sector público, los primeros afectados fueron las clases más pobres, los nuevos desempleados, los trabajadores con ingresos fijos y las futuras generaciones. A estos contingentes se sumaron los ahorristas "acorralados", los bancos, los consumidores, las empresas concesionarias de servicios públicos. Existen pocos precedentes de un cambio en el nivel y distribución del ingreso de la magnitud observada en la economía argentina, con el agravante de concentrarse en un lapso tan breve de tiempo. Sus efectos resultan devastadores sobre la economía de cualquier país.

En los últimos meses del año, la economía comenzó a recobrar su marcha. Aparecieron los primeros signos de reactivación, con el estimulante dinamismo de los sectores exportadores en tanto que los productores locales reabrieron fábricas destinadas a sustituir artículos antes importados. Mejoraron las expectativas y los argentinos gradualmente nos predisposimos a mantener la vieja costumbre de creer en un nuevo milagro económico.

Lamentablemente, y como es de esperar, sólo cabe la expectativa de que sucedan hechos “normales”. Puede haber reactivación pero no crecimiento. No lo habrá mientras no se defina quién termina de pagar las cuentas pendientes. Hasta tanto no haya una mínima definición sobre estas cuestiones, se mantendrán cerrados todos los canales de crédito del exterior y las posibilidades de financiamiento de nuevas inversiones se verá limitada por la escasa disponibilidad de ahorro interno.

Las consecuencias son inevitables y por lo tanto, la definiciones llegarán, sea por acción u omisión por parte de quienes detentan la representación del Estado. La falta de resolución de cuestiones fundamentales lleva implícito un resultado sobre quienes recaerá el peso de dirimir los desajustes del pasado; y por lo tanto, de persistir esta “estrategia”, anticipa nuevos efectos redistributivos. Estos dependerán de lo que el Estado decida hacer en el futuro en relación a diversas cuestiones centrales, tales como la liberación del mercado cambiario, la forma de restitución de depósitos inmovilizados en el sistema financiero, los pagos de la deuda pública, la reestructuración del Estado, la redefinición del sistema de coparticipación de impuestos con las provincias, el diseño de un nuevo régimen de impuestos y la renegociación de contratos con empresas de servicios privatizados.

A esta altura, pocos están interesados en recordar por qué se llega a este punto. Puede haber muchas explicaciones pero ninguna teoría puede soslayar el endeudamiento creciente del sector público y la incapacidad de la dirigencia política para “ajustar” los excesos de gastos en el momento oportuno. Una vez más, se eligió el camino fácil pero doloroso de “socializar” el ajuste a través de la devaluación y la cesación de pagos de la deuda.

La última palabra, que debiera corresponder a una justicia creíble, no está dicha. La posibilidad de una “redolarización” de los depósitos podría retrotraer la discusión al punto de partida. 

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Situación y perspectivas de la economía regional

■ El impacto de la situación general sobre la economía regional se puede resumir en tres grandes efectos: la caída del nivel de actividad y del ingreso real, la redistribución del ingreso, y la variación de los términos de intercambio regional.

■ La situación actual exhibe una economía más pequeña y con graves desequilibrios en la distribución del ingreso. En contrapartida, la posición competitiva de la región se ha visto fortalecida por la amplia variación de los términos de intercambio.

■ Resultará difícil la concreción de mayores inversiones, por cuanto subsistirán grandes dificultades para acceder a nuevas fuentes de financiamiento y el accionar de empresas se verá limitado por la disponibilidad de sus propias reservas de recursos.

El propósito del siguiente análisis consiste en realizar un balance de la economía local en el último año. Esta evaluación corresponde a una de las peores crisis económicas del país en toda su historia. Por esta razón, el punto de partida consiste en una muy breve descripción del marco de situación general. En este contexto, en primer lugar, se intenta interpretar distintas evidencias sobre sus repercusiones locales. En segunda instancia, se evalúa el horizonte de la economía regional a la luz de las perspectivas económicas del país y de la situación de los principales sectores de actividad económica local.

Contexto macroeconómico

En el plano económico, los últimos meses del 2000 resultaron decisivos sobre el curso de los acontecimientos del año que finaliza. Durante aquellos meses, la crisis de financiamiento del Estado afirmaba la creencia de una inminente cesación de pagos, por el agotamiento del crédito público. La falta de solvencia del Estado debería repercutir en forma negativa sobre su principal proveedor de fondos, el Sistema Bancario. En forma preventiva, los inversores y ahorristas fueron retirando depósitos del sistema hasta que este finalmente colapsó. Ante la inminente disyuntiva de dejar quebrar el sistema bancario o de abandonar el régimen de Convertibilidad por la pérdida de reservas del Banco Central, el gobierno decidió actuar evitando las consecuencias del problema y prohibió el retiro de depósitos. El avasallamiento de los derechos de propiedad sobre los ahorristas terminó por paralizar el entonces débil funcionamiento de la economía del país.

La economía argentina experimenta cambios bruscos a partir del cambio de orientación de política económica impuesto por los nuevos gobernantes de turno. Los ejes fundamentales del nuevo modelo se resumen en el siguiente conjunto de medidas:

- Se acentuó el congelamiento de depósitos, restringiendo las transferencias de fondos entre bancos.
- Se trasladó el problema de la devolución de los fondos de los ahorristas a futuras

administraciones, a través de la programación de un plan de devolución gradual de los fondos congelados con una quita inicial y ajustes por inflación en el capital residual. Meses después, el plan se complementará con la oferta de canjes a la ahorristas de sus tenencias por bonos públicos en moneda extranjera, a mediano y largo plazo.

- Se estatiza parte de la deuda privada con los bancos a través de la conversión de los préstamos en dólares a moneda local, utilizando un tipo de cambio muy por debajo del vigente en el mercado
- Se suspenden los pagos de servicios de la Deuda Pública y se sanciona una nueva ley de quiebras, que entre otras disposiciones, suspendía las ejecuciones. Tiempo después, ante la presión del exterior, esta legislación es reemplazada por una nueva ley que tiende a restablecer los derechos de los acreedores.
- El Banco Central vuelve a emitir moneda bajo la forma de redescuentos a bancos con problemas de liquidez y adelantos a Tesorería de la Nación. La emisión de bonos provinciales y nacionales destinado al pago de erogaciones corrientes de los gobiernos provinciales acentúa la degradación de la moneda local.
- Se deprecia la moneda local y luego se establece un esquema de flotación, con prohibiciones en los giros al exterior y la imposición de una forzosa liquidación de las divisas ingresadas al país.
- Se establecen controles de precios y se congela las tarifas de servicios públicos privatizados por tiempo indeterminado.

Las consecuencias de esta vuelta al pasado se hicieron notar rápidamente. El “corralito” destruye los medios de pagos transaccionales en tanto que la incertidumbre, los controles y el default de la deuda se encargan de pulverizar la oferta de crédito. Al desaparecer los medios de pago, se desploma la demanda y el PBI. La caída del producto se refleja en una masiva pérdida de empleos; en tanto que, el retorno de la devaluación y la inflación reduce el poder adquisitivo del salario en forma notable. El cuadro siguiente resume la asombrosa performance macroeconómica del año.

Evolución de la economía argentina

| | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|------|------|------|
| PBI nominal en miles de millones de \$ | 284 | 268 | 325 |
| PBI nominal en miles de millones de u\$s | 284 | 268 | 102 |
| Inflación minorista anual | -1% | -2% | 40% |
| Exportaciones en miles de millones de u\$s | 26 | 27 | 26 |
| Importaciones en miles de millones de u\$s | 25 | 20 | 9 |
| Tipo de cambio nominal | 1 | 1 | 3 |
| Tasa de desempleo | 15 | 17 | 20 |
| Reservas internacionales del BCRA en miles de mill de u\$s | 26 | 19 | 11 |
| Circulante en billetes y monedas en miles de millones de \$ | 13 | 9 | 14 |

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

A partir del segundo semestre, la convergencia de distintos factores permite una gradual mejora de las expectativas. El dólar y la situación social se estabilizan. Se revierte la fuga de depósitos bancarios y comienzan a mejorar las condiciones de liquidez. El BCRA expande la base monetaria a través de la compra de dólares y tiende a recomponerse el respaldo en divisas de la moneda local. Lentamente, surgen evidencias de recuperación en el nivel de actividad económica, lideradas por los sectores exportadores o que compiten con importaciones.

Uno de los efectos principales de la intervención estatal ha sido el cambio en la estructura de precios de la economía y consecuentemente, la generación de una fuerte redistribución de ingresos entre distintos sectores. El elevado nivel del tipo de cambio generó la aparición de rentas para los sectores exportadores. Del mismo modo, el Estado se apropió de ingresos, debido al congelamiento del gasto nominal en salarios del Sector Público y el fuerte incremento de la recaudación por efecto de la inflación¹. Por otro lado, comienzan a resurgir posibilidades para proveedores locales frente a la competencia extranjera, ante la casi infranqueable barrera del nuevo tipo de cambio. Dado que estas mejoras se realizaron en el marco de una contracción sin precedentes del ingreso total del país, resultan a costa de un claro empobrecimiento de otros sectores económicos.

¹ A lo que debe sumarse, la apropiación de parte de la renta de los sectores exportadores por la vía de los derechos de exportación.

Situación local

La economía local no estuvo ajena al marco general descrito. Sus efectos más notables se resumen en tres cambios de importancia: (1) la caída del nivel de actividad y del ingreso real, (2) la redistribución del ingreso y (3) la variación de los términos de intercambio regional. Estos factores determinan un nuevo escenario y resultan gravitantes para una evaluación de las perspectivas locales.

1. Caída del nivel de actividad y del ingreso real

Los efectos de la crisis se reflejan en distintos indicadores. Un síntoma claro de la evolución negativa de la actividad local, consiste en la disminución del nivel promedio de empleo disminuyó del 34.2% en el 2001 al 32.5% en el 2002². Por otra parte, los pequeños y medianos establecimientos industriales locales redujeron sus niveles de producción en torno a un nivel promedio del 15% en comparación al año anterior, de acuerdo a los resultados obtenidos por el EMI³.

La caída del nivel de actividad puede analizarse desde la perspectiva de la demanda. Desde este plano, cabe diferenciar el gasto del Sector Público y del Sector Privado. La información consolidada de los gastos totales de reparticiones públicas locales dependientes de la Nación y la Provincia, no está disponible. En cuanto a la Administración Municipal, la difusión de los datos del último ejercicio recién se realizará en el transcurso del año próximo, lo cual también imposibilita evaluar las variaciones en el Gasto Público local. De acuerdo al proyecto de presupuesto presentado a mediados de año, se habría realizado un recorte del orden del 4% en el nivel de erogaciones corrientes⁴, principalmente a través de planes de jubilaciones anticipadas y renegociaciones de contratos con proveedores de servicios.

Por el lado del Sector Privado, las consecuencias de un menor nivel de ingresos se habría traducido en un ajuste en los presupuestos de los hogares, acompañado de un cambio en los hábitos de consumo. El precio pasó a representar el factor prioritario en la elección de los

² Los datos corresponden al promedio entre las ondas de mayo y octubre de cada año. Cabe advertir que la caída del 2002 se explica por el resultado de mayo, observándose una recuperación del nivel de empleo en el segundo semestre. El estudio "Cuadro ocupacional de Bahía Blanca" publicado en esta misma edición, desarrolla un análisis en profundidad del tema, con particular énfasis en el impacto de los planes de empleo público sobre el mercado laboral.

³ Estimador Mensual Industrial Bahía Blanca. Metodología y estimación del CREEBBA.

⁴ Incluye gastos en personal, bienes y servicios, intereses y gastos de la deuda y transferencias corrientes.

consumidores. Como era de esperar, el sector menos afectado ha sido el de bienes de consumo perecederos en detrimento de la adquisición de bienes de consumo durable (viviendas, automóviles) y la mayor parte de las ramas de servicios.

Por el lado de la inversión, se puede diferenciar los gastos destinados a la compra de inventarios, y a nuevas plantas y equipos. En líneas generales, la falta de perspectivas de crecimiento y la desaparición del crédito habrían determinado una gran reducción de los gastos destinados a reponer o incorporar capital productivo a las empresas. La ruptura de la cadena de pagos y la falta de financiamiento, agravó la crisis a través de ajustes en los gastos de estructura (reducción de personal, cierre de locales, interrupción de inversiones), reducciones del capital de trabajo (disminución de inventarios, suspensión de las ventas a crédito) e incumplimiento con proveedores y el fisco.

En el orden local, la encuesta de coyuntura reflejó niveles bajos de inventarios en las empresas locales a lo largo del año, y con una leve tendencia a la normalización en los últimos meses. Sin embargo, la evidencia en torno a la inversión en nuevos locales (aperturas y ampliaciones) según la estadística municipal de permisos para edificación contrasta con la idea anterior, por cuanto se habría mantenido en los niveles del 2001, en torno a los 600 proyectos. En relación a otros tipos de inversión fija, como la compra de equipamiento, no se dispone de evidencias locales pero tampoco existen razones para pensar que la ciudad presente una realidad diferente a la del resto del país, caracterizada por una brusca detención de los gastos en plantas y equipos de las empresas, según se desprende de ciertos indicadores⁵.

⁵ Por ejemplo, en el brusco descenso en las importaciones de bienes de capital.

La incertidumbre, el temor a la pérdida del empleo y el predominio de expectativas negativas en la población, habría profundizado la caída del consumo y de la inversión. Los ingresos no consumidos, para quienes aún han podido conservar alguna capacidad de ahorro, debido a la crisis financiera irresuelta, no se reinsertaron en el circuito económico local. De este modo, han contribuido a deprimir la actividad general, toda vez que esos fondos han permanecido ociosos, en una caja de seguridad o en cualquier otro sitio fuera de los bancos. El segundo elemento, ha sido la pérdida patrimonial percibida por los ahorristas por efecto de la pesificación de depósitos, la desvalorización de tenencias en títulos públicos o por la baja de precios en dólares de activos físicos.

Finalmente, la demanda neta externa de bienes y servicios de la región podría haber amortiguado la brusca caída del gasto interno. La definición de exportaciones netas regionales, además del balance de compras y ventas con otros países, comprende las transacciones realizadas con otras regiones del país. En relación a este último tipo de operaciones, la fuerte caída del ingreso interno permite suponer una tendencia general a la baja en las mismas; más allá, de que cambios en la composición de la demanda entre regiones pudieran haber influido en sentido contrario. En contrapartida, el aumento en el valor de las ventas al exterior de productos y servicios regionales de exportación, sumado a la esperable disminución de compras directas al exterior, obraría en dirección de expandir la producción e ingresos regionales⁶.

⁶ El encarecimiento del tipo de cambio así como los altos costos de transporte explicarían una mayor propensión al consumo de bienes y servicios regionales, en detrimento de los realizados fuera de ella. Esta circunstancia, por ejemplo, explicaría la masiva afluencia de turistas a los centros turísticos de la zona.

El proceso generador de ingreso es la contracara del proceso de producción. Entre los principales componentes del ingreso local, se puede diferenciar los sueldos de personal bajo relación de dependencia, los ingresos de cuentapropistas, alquileres, intereses y beneficios. Para arribar a la totalidad de los ingresos de los residentes locales debería agregarse las transferencias en conceptos de pagos a beneficiarios locales de la Seguridad Social.

La evolución de los ingresos locales debería haber sido marcadamente negativa, en concordancia con la disminución de la producción. En este marco, los ingresos de asalariados y trabajadores por cuenta propia habrían registrado una fuerte retracción como consecuencia de la disminución del nivel de empleo, la mayor participación en trabajos de baja productividad, la contención nominal del salario y el fuerte aumento del costo de vida. Algunos datos permiten

presentar un respaldo parcial de esta hipótesis. El primero de ellos, es el ya comentado descenso del nivel de ocupación, de acuerdo a las estimaciones del INDEC. El cambio en la composición del empleo y su impacto en la productividad, queda reflejado en el salto en la participación de puestos por programas de empleo público. De acuerdo a consultas a organismos oficiales, estos puestos se habrían triplicado con relación al año anterior. Finalmente, el 40% de inflación anual resultante de la variación del índice de precios local, habría erosionado el poder adquisitivo de los ingresos de asalariados y pequeños cuentapropistas.

En relación a otras fuentes de ingresos, se mantendría el mismo balance negativo del año. El mercado de alquileres se presentó deprimido, de acuerdo a los resultados bimestrales de la encuesta a empresas del sector inmobiliario. De acuerdo a los resultados de este mismo relevamiento de periodicidad bimestral, en comparación con igual período del año anterior, las operaciones de alquiler de inmuebles no habrían aumentado en cantidad y en general, con valores inferior para los nuevos contratos. En general, de acuerdo a los comentarios de empresarios del sector, ante el temor de mantener el inmueble sin inquilinos, predominó la opción de no introducir ajustes en el valor de los alquileres, y por lo tanto, el poder adquisitivo de estas rentas mermó en forma significativa.

2. Redistribución del ingreso

La profunda caída del ingreso fue acompañada por fuertes cambios en su distribución. El cambio tendió a empeorar la situación por cuanto, uno de los sectores más afectados, fue el estrato de población con ingresos más bajos. Entre los distintos capítulos que componen el costo de vida, una de los mayores ascensos correspondió al capítulo de Alimentos con una variación anual del orden del 60%. En los estratos de menor ingreso, la mayor parte de sus gastos se concentran en estos consumos, por lo que el encarecimiento de costo de vida para esta franja de población resulta aún mayor al promedio. En este sentido, un dato elocuente es el aumento en la canasta básica de consumo, estimada en base a los relevamientos de precios. En diciembre de 2001, el gasto en alimentación de un hogar de cuatro integrantes se estimaba en aproximadamente \$ 440. Transcurrido un año, ese importe asciende a \$ 780.

Si a la disminución del salario real se agrega la pérdida de puestos de trabajo, reflejada en la caída de la tasa de empleo, se suman razones que explicarían el fuerte retroceso del ingreso de estos sectores de la población, medidos a moneda constante⁷.

La información disponible permite evaluar, al menos parcialmente, el impacto de la nueva política económica sobre la distribución personal del ingreso local. De acuerdo a los datos del INDEC, la participación de la mitad de la población con menor nivel de ingreso se habría reducido del 22% en mayo del 2001 al 20% en igual mes del 2002. Cabe esperar que esta situación se haya al menos estabilizado durante el segundo semestre. Las razones que podrían explicar el cambio de tendencia podrían estar asociadas a dos factores. El primero, sería la estabilización del salario real por la clara desaceleración en la tasa de inflación, reforzada por aumentos concedidos en los últimos meses en algunos sectores, de acuerdo a disposiciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación.

En relación a los precios, cabe notar que la inflación del segundo semestre del año apenas representa una cuarta parte del incremento del costo de vida a lo largo del año. El segundo factor fue la distribución de fondos a los sectores más carenciados a través de planes de asistencia social del Gobierno Nacional. En Bahía Blanca, a la largo del año, el Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados llegó a 7.600 nuevos beneficiarios⁸. De haber mejoras en la distribución personal del ingreso, éstas debieran reflejarse en los resultados aún no difundidos del relevamiento realizado por INDEC en octubre pasado.

⁷ Es decir, una vez descontado el efecto del aumento del costo de vida.

⁸ Ver IAE 63 "Inflación y Pobreza". En esta misma edición, la nota "Cuadro ocupacional de Bahía Blanca." analiza el impacto de los planes de empleo público sobre la tasa de ocupación.

Además de los efectos regresivos sobre la redistribución del ingreso, generados por la caída del salario real y el aumento de la desocupación en los estratos de menor ingreso, se debe considerar los efectos generados por la política del gobierno en relación a ahorristas y deudores del sistema financiero. La interrupción en el suministro de información oficial actualizada impide evaluar sus resultados a través del cambio en el valor del stock de depósitos y préstamos entre comienzos y fines de año. No obstante, si se tiene en cuenta el habitual mayor nivel de depósitos con respecto a los préstamos que caracteriza al sistema bancario local, sería razonable suponer que el efecto de confiscación sobre los ahorristas sobrepasó en forma holgada, el subsidio a tomadores de préstamos. De ser válida esta hipótesis, representaría una nueva transferencia neta de recursos desde la región. Por otra parte, pese a no poder disponer de datos actualizados, resulta innegable el efecto redistributivo interno entre residente locales según su rol de acreedores y deudores. Los primeros, con importantes ganancias patrimoniales, sobradamente compensada por la pérdida de riqueza de los segundos generada por la confiscación de ahorros.

Cabe por último hacer unas breves consideraciones en torno a la distribución del ingreso entre el Sector Público y el Privado. Si bien es un tema que requiere un análisis exhaustivo, se pueden formular algunas apreciaciones preliminares. La balanza fiscal regional, es decir, la diferencia entre lo que la región tributa y lo que recibe del Sector Público Nacional y Provincial bajo la forma de gastos de reparticiones gubernamentales y transferencias, debería presentar cambios significativos a través de sus componentes fundamentales. El primero, es el fuerte crecimiento de la recaudación generada por retenciones a exportaciones agrícolas y que incidiría fuertemente en el orden regional. Si además se suma el efecto de la mayor inflación y el cobro de impuestos a través de las transacciones por el sistema bancario, son efectos que pueden llegar a contrarrestar los efectos negativos generados por el derrumbe del nivel de actividad y una mayor evasión por parte de los contribuyentes. La contrapartida bajo la forma de gastos y transferencias y por lo tanto, el saldo de la balanza para la región, resulta incierto. El presupuesto de las principales reparticiones públicas se habría mantenido en términos nominales, y si bien pudo haber habido recortes en las partidas no relacionadas con el pago de salarios, estas se compensarían con un mayor nivel de transferencias, por ejemplo, bajo la forma de planes de asistencia social.

En el plano local, si se logró mantener el nivel nominal de erogaciones en torno al alcanzado a fines del año anterior, habrá crecido la participación del gasto público municipal sobre el gasto agregado local. El resultado recién podrá comprobarse con la rendición de cuentas del ejercicio, pero que recién llegaría en el transcurso del próximo año.

De confirmarse este cuadro de situación cabrían las siguientes lecturas: (a) el sector Público mantuvo el nivel nominal de gasto, y por lo tanto habría aumentado su participación sobre el gasto total. Esto sería así, por cuanto el Sector Privado, a diferencia del Público, debió realizar una fuerte reducción de su presupuesto por la disminución de ingresos, falta de financiamiento y su preocupación por el largo plazo⁹; (b) el aumento de ingresos generado por la devaluación e inflación habría mejorado la estructura de gastos operativos de la Administración Pública por cuanto la devaluación del peso le permitió disminuir el peso real de los gastos de estructura generado por el pago de salarios, sin necesidad de reducciones en el plantel de empleados.

⁹ Que lo torna reticente a un excesivo endeudamiento en contextos de incertidumbre.

3. Variación de los términos de intercambio regional

La situación actual exhibe una economía más pequeña y con graves desequilibrios en la distribución del ingreso. En contrapartida, a partir de la devaluación, la posición competitiva de la región se ha visto fortalecida por la amplia variación de la relación de precios entre los productos que representan la canasta de bienes y servicios exportables en relación a los

aquellos que configuran sus rubros más significativos en la estructura de costos de la producción regional. La tendencia al alza de la mayoría de los productos primarios que caracterizan el perfil exportador regional y la devaluación, generaron un fuerte aumento de los márgenes de rentabilidad del sector agropecuario y de actividades industriales locales. Si bien se ha registrado aumentos de costos de los bienes y servicios comprados externamente, los mismos se encuentran lejos de contrarrestar el efecto positivo sobre el ingreso por los mayores precios¹⁰. En forma complementaria, cabe señalar de paso que la conversión de los créditos en moneda extranjera a moneda local, y la posibilidad de cancelación anticipada de préstamos con importantes quitas a través del uso de títulos públicos, ha mejorado sensiblemente la posición patrimonial de empresas endeudadas. En estos casos, la mejora en la estructura de financiamiento a partir de subsidios concedidos por el Estado, se agrega al cambio de márgenes de utilidades por efecto del cambio de precios relativos entre producción e insumos; y por lo tanto, configura una significativa mejora de perspectivas para la actividad exportadora regional.

¹⁰ Ver IAE 65 “Contenedores y Oportunidades de Crecimiento”. noviembre 2002.

Comentarios finales

El año que finaliza presenta grandes transformaciones en la economía regional. Por un lado, se observa el efecto negativo de empobrecimiento generalizado de la población, acompañado de un empeoramiento en la distribución del ingreso. Dado que el ajuste por devaluación y cesación de pagos, permitió una vez más al Sector Público eludir la responsabilidad de enfrentar la racionalización de su propia estructura haciendo recaer la mayor parte de su peso sobre el Sector Privado, el resultado general del país y particular de esta región, sería una mayor peso del Estado sobre una economía mucho más chica. Por otro parte, el cambio de escenario determina una nueva estructura de precios con impacto positivo sobre los productos transables en el mercado internacional en detrimento de los no transables (trabajo, servicios). En el ámbito local, esta nueva situación repercute positivamente sobre los ingresos del sector exportador primario y petroquímico.

Cabe notar que una parte significativa de esta renta se transferiría a otros puntos del país bajo la forma de una mayor presión tributaria (retenciones a exportaciones, Ganancias, Inmobiliario), en la medida que no sea compensada por un aumento en el nivel de erogaciones tanto del Estado Nacional como Provincial. Por el momento, la mayor parte de este aumento de ingresos se explica por el cambio de precios. Para que en el futuro, sea generado también por aumentos en la producción se requieren nuevas inversiones en todas las actividades que conformen la cadena de valor “regional” de estos sectores. En la región, algunas obras de importancia se están realizando, a fin de contar con una mejor infraestructura de transporte de cargas. No obstante, en el marco actual resultará difícil la concreción de mayores inversiones, por cuanto subsistirán grandes dificultades para acceder a nuevas fuentes de financiamiento; y el accionar de empresas se verá limitado por la disponibilidad de recursos provenientes de sus propias reservas de utilidades. ■

Cuadro ocupacional de Bahía Blanca

Entre mayo y octubre de 2002, se produjo una caída en la tasa de desempleo y un aumento en la tasa de ocupación.

En ausencia de planes públicos de empleo, la tasa de desempleo sería del 24,7% en lugar del 18% estimado por el INDEC.

Se advierte cierta mejora en la política de contratación de personal en las empresas locales con respecto al año 2001.

A fines de diciembre, el INDEC dio a conocer los resultados sobre situación ocupacional en el país, obtenidos a través de la Encuesta Permanente de Hogares. El relevamiento corresponde a la onda del mes de octubre. Si bien los tabulados no se encuentran aún disponibles en forma desagregada a nivel de partidos, sí se conocen los principales índices y esto permite derivar algunas conclusiones preliminares para la ciudad de Bahía Blanca.

El propósito de esta nota es justamente presentar y comentar las cifras ocupacionales locales, analizarlas en el contexto de las series disponibles y de los resultados obtenidos en otras jurisdicciones y derivar algún panorama general del mercado del trabajo, como forma de realizar un pequeño balance del mismo en 2002.

Las últimas cifras analizadas en perspectiva

¹ Población económicamente activa: la integran las personas que tienen una ocupación o que, sin tenerla, la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada.

Según el INDEC, la tasa de desempleo, que mide la proporción de personas desocupadas sobre la población económicamente activa¹ fue en octubre del 18% para la ciudad de Bahía Blanca. A nivel país, según se desprende de la información recogida en los 31 aglomerados urbanos relevados, el índice de desocupación se situó en 17,8%. De esta manera, una vez más, la ciudad superó a la media nacional en materia de desempleo.

Pese a la elevada magnitud del índice de desocupación, el mismo ha registrado una caída con respecto a la medición tomada en mayo, que indicaba un desempleo del 22,3% en la ciudad, y también con respecto a octubre del año pasado cuando éste ascendía al 20,3%.

Tomando como referencia una serie que parte del año 1985, se advierte que desde ese momento hasta comienzos de la década del noventa, la tasa de desocupación promedió un 8,5%. A partir de 1992 se inició una marcada tendencia ascendente del desempleo, que alcanzó niveles récord en 1996, en el contexto de sucesivas crisis internacionales de elevado impacto en el país. Luego de una cierta recuperación en los niveles ocupacionales, el desempleo volvió a trepar, alentado por el cuadro de recesión económica desatado en el país, y en mayo de este año superó el pico alcanzado en el '96. En el Gráfico 1 puede apreciarse la evolución del indicador en el período de referencia.

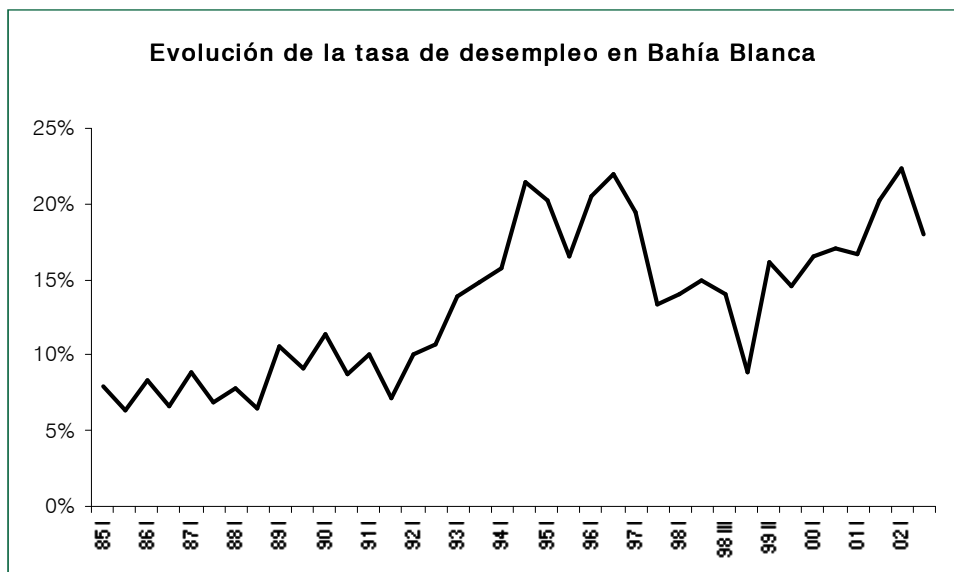


Gráfico 1

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC (EPH).

El avance del desempleo ha sido acompañado por el fenómeno de la precarización laboral, materializado en condiciones de contratación deficientes, no correspondencia entre calificación de los trabajadores y puestos ocupados y subocupación horaria, entre otros aspectos. Basta tener en cuenta que las personas que ingresan en la categoría de población desocupada son desempleados abiertos, es decir que quedan excluidos aquellos individuos que realizan trabajos transitorios mientras buscan activamente una ocupación, los que trabajan involuntariamente por debajo de la jornada normal, los desocupados que han suspendido la búsqueda por falta de oportunidades visibles de empleo y los ocupados con remuneración por debajo de la mínima o en puestos para los que se encuentran sobrecalificados. Algunas de estas situaciones son captadas por la tasa de subocupación, que también ha crecido fuertemente en el período analizado. Sin embargo, lo importante es no perder de vista que muchas personas que no son registradas como desempleadas carecen de un empleo entendido como tal en todos sus aspectos.

El informe de octubre revela que un 9,9% de la población económicamente activa bahiense es subocupada demandante, es decir que trabaja involuntariamente menos de 35 horas semanales y busca en forma activa otra ocupación, y un 6,8% es subocupada no demandante, o sea que pese a estar dispuesta a trabajar más horas no busca activamente otro empleo. Siguiendo estos porcentajes, se estima que más de 21 mil personas en Bahía Blanca se encuentran subocupadas.

Si bien no se ha dado a conocer aún la población local de referencia utilizada para el mes de octubre, puede recurrirse al dato de mayo, para obtener al menos una aproximación de la cantidad de personas incluidas en cada categoría ocupacional.

Considerando una población económicamente activa de 128 mil personas en Bahía Blanca², se tiene que existen en la ciudad aproximadamente 23 mil desocupados abiertos, contra los 28,5 mil que se registraban en mayo. Esto significa una reducción del número de desempleados en 5,5 mil. Esta caída del desempleo puede explicarse desde dos puntos de vista: por el lado de oferta, a través de la cantidad de gente en búsqueda de trabajo -medida través de la tasa de actividad³- y por el lado de la demanda, en virtud de la generación de nuevos puestos, reflejada en la tasa de ocupación.

² Fuente: INDEC – EPH, mayo 2002.

³ Relación entre la población económicamente activa y la población total.

Desde el punto de vista de la oferta, la predisposición de la gente para ofrecer trabajo se cuantifica de alguna manera en la tasa de actividad. La tasa de actividad ha observado un descenso con respecto a mayo, al pasar de 41,2% a 40,3%. Esto significa que una menor cantidad de personas desempleadas se encuentra buscando trabajo activamente, lo que representa una caída en la oferta laboral. Con frecuencia se menciona en los últimos tiempos el factor resignación, haciendo referencia a la situación de muchos individuos que abandonan la búsqueda, desalentados por la falta de resultados. Si bien la tasa de actividad también capta a las personas ocupadas, el descenso de la primera no tiene que ver en este caso con una merma en el número de empleos ya que, como se comenta a continuación, el índice de ocupación ha evidenciado un incremento con respecto a mayo.

En mayo, la tasa de empleo ascendía a 32% y en octubre se calculó en 33,1%. En consecuencia, se estima que en Bahía Blanca existen alrededor de 102,8 mil personas ocupadas y que en el período transcurrido entre ambas ondas se crearon más de 3,4 mil nuevos puestos de trabajo. Esto confirma que el descenso en la tasa de actividad obedece a una menor oferta laboral y no a una baja en el nivel empleo. Dentro de la grave situación económica que aún atraviesa el país, han comenzado a registrarse algunos indicios de recuperación en las empresas locales que favorece a la generación neta de empleo. Por otra parte, la devaluación ha traído aparejadas nuevas oportunidades para algunos sectores, como el exportador y el primario, de elevada presencia en nuestro medio y fuente de una importante proporción del empleo local en forma directa o indirecta.

La distribución de puestos de trabajo en las diferentes ramas de actividad identifica el perfil comercial e industrial de Bahía Blanca. En efecto, más del 20% del empleo se concentra en el sector comercio y casi 12% en la industria manufacturera. Por otra parte, comercio e industria, junto con la enseñanza y la administración pública acaparan más de la mitad de los puestos laborales de la ciudad. El resto se distribuye entre diferentes tipos de servicios y actividades primarias. El Gráfico 2 muestra el detalle de ocupación por rama de actividad.

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC (EPH).

El rol del asistencialismo

La implementación de planes de empleo ha adquirido especial importancia en el último año, en el contexto de la emergencia económica declarada luego de la caída del último gobierno radical. Aunque la crisis se gestó progresivamente en los años anteriores, la explosión del esquema económico a fines de 2001 y posterior devaluación del peso, con todas sus conocidas implicancias, agudizaron la crisis socioeconómica. En este contexto, la acción gubernamental se hizo más explícita, a través de la puesta en marcha de diversos programas de asistencia social y planes de trabajo.

Sin dudas, y pese a las críticas que puedan caber a los programas en cuanto a calidad y eficacia, su presencia contribuye a que las cifras de desocupación abierta no sean aún más alarmantes.

En Bahía Blanca se instrumentan planes de trabajo, en su mayoría provinciales, y algunos también de índole municipal. En 2001 éstos daban trabajo a alrededor de 2.600 personas y, para 2002, la cifra aumentó a más de 8.500 beneficiarios (227%). El programa más importante, que fue creado el último año por la Provincia, es el denominado Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados, que beneficia en la ciudad a más de 7.600 personas. Su objetivo es brindar ayudas económicas y además asegurar concurrencia escolar y control de salud de los hijos, incorporación de beneficiarios a la educación formal, participación en cursos de capacitación e incorporación a proyectos productivos o en servicios comunitarios.

La cantidad de beneficiarios de programas de empleo se incrementó en Bahía Blanca de 2.600 a más de 8.500 entre 2001 y 2002.

Otro programa que continúa en vigencia es Barrios Bonaerenses, que beneficia a casi 240 individuos. El año anterior había 1.200 personas trabajando en el marco de este plan de empleo pero desde 2002, la mayoría fue absorbida por Jefas y Jefes de Hogar. En tanto, dos programas vigentes durante 2001, Bonus y Segunda oportunidad, que registraban un total de 500 y 300 beneficiarios respectivamente, finalizaron, a pesar de lo cual actualmente cubren 72 y 5 plazas, otorgadas como premio por el hecho de que algunas entidades privadas incorporaron en forma efectiva a beneficiarios contratados en el marco de estos planes. Bonus está orientado a desocupados de entre 18 y 25 años y Segunda oportunidad, a personas sin empleo de entre 45 y 55 años.

También existe un programa laboral administrado directamente por el municipio, denominado Desarrollo del Empleo Local, que beneficia a unas 620 personas. Esta cifra no va variado con respecto a 2001.

Es interesante saber que, pese a que los programas de empleo atienden a alrededor de 8.500 beneficiarios, más de 15 mil personas se han acercado al municipio para inscribirse durante 2002. Vale decir que aproximadamente la mitad de los interesados no ha calificado, por no cumplir alguno de los requisitos exigidos: edad, situación familiar, percepción de ingresos adicionales.

Como se mencionaba anteriormente, muchas críticas pueden caber a los programas asistenciales en vigencia pero sin dudas éstos contribuyen a atenuar los elevados niveles de desocupación. Si bien los beneficiarios de estos planes se encuentran en una clara situación de subocupación horaria y por lo tanto formarían parte del segmento de los subocupados, también es cierto que éstos son restados de la población definida como desocupada.

Según las cifras de la Encuesta Permanente de Hogares, a octubre de 2002 se estima una tasa de desempleo del 18% y una cantidad total de desocupados en Bahía Blanca de alrededor de 23 mil personas. Si no se aplicara ninguno de los programas de empleo actualmente en vigencia, el total de desocupados ascendería a 31,6 mil y la tasa de desempleo se ubicaría en

24,7%, lo que contrasta fuertemente con los guarismos oficiales. El Cuadro 1 resume la situación actual con otra hipotética en la que no se consideran los programas gubernamentales de empleo.

Cuadro 1

| Indicencia de los planes de empleo sobre el cuadro ocupacional | |
|--|---------|
| Para Bahía Blanca, en base a datos de EPH oct 02 e información de MBB | |
| Población de referencia | 310.602 |
| PEA | 128.000 |
| Ocupados | 102.809 |
| Desocupados | 23.040 |
| Beneficiarios planes de empleo | 8.535 |
| Tasa de ocupación oct 02 | 33,1% |
| Tasa de desempleo oct 02 | 18,0% |
| Cantidad estimada de desocupados en ausencia de planes de empleo: 31.575 | |
| Tasa de desempleo estimada en ausencia de planes de empleo: | 24,7% |

La acción de las empresas locales

Al observar los resultados del último sondeo del mercado de trabajo y advertir una caída en la tasa de desempleo y un incremento del índice de ocupación, cabe preguntarse si las cifras reflejan fielmente la realidad. Aun cuando es difícil pronunciar un juicio sobre la representatividad de los números, por todas las cuestiones metodológicas que subyacen a las encuestas de hogares, sí es posible al menos buscar otros indicadores que refuercen los resultados.

El seguimiento de la situación de una importante muestra de firmas locales de distintos rubros de la industria, el comercio y el sector servicios permite, entre otras cosas, conocer la política de los empresarios respecto a la generación de empleo. Tomando como referencia la encuesta bimestral de coyuntura puede decirse, en términos generales, que entre el bimestre noviembre-diciembre de 2002 e igual período del año precedente se detecta cierta mejora en los indicadores laborales, hecho que puede asociarse a los leves signos de recuperación observados en la economía local. El Cuadro 2 presenta información detallada al respecto.

En el caso del comercio, a fines de 2001, un 12% de las empresas informaba aumentos en los planteles de personal y en 2002 la proporción se elevó a 20%. Asimismo, el porcentaje de firmas con reducciones de personal bajó del 34% al 10% durante el período de referencia.

En la industria se detectó una situación similar. En 2001, ningún empresario admitía aumentos en el número de empleados y en el último bimestre un 26% de los encuestados reveló incrementos en los planteles.

Se detecta un mayor porcentaje de empresas locales con incrementos en planteles de personal.

Finalmente está el sector servicios, que se reconoce como el más castigado por la crisis económica. Si bien aquí se detectó estabilidad con respecto a la política de reducción de personal, sí hubo alguna baja en el porcentaje de firmas artífices de mayor contratación de trabajadores. En efecto, las proporción de empresas informantes de un mayor plantel cayó de 3% a 0%.

| Variación en los planteles de personal de las firmas bahienses | | | | |
|--|------------|---------|----------|-----------|
| En porcentaje de empresas, según política aplicada | | | | |
| | | AUMENTO | NO VARIO | DISMINUYO |
| COMERCIO | nov-dic 01 | 12% | 54% | 34% |
| | nov-dic 02 | 20% | 70% | 10% |
| INDUSTRIA | nov-dic 01 | 0% | 72% | 28% |
| | nov-dic 02 | 26% | 40% | 34% |
| SERVICIOS | nov-dic 01 | 3% | 92% | 5% |
| | nov-dic 02 | 0% | 95% | 5% |

Cuadro 2

Fuente: elaboración propia en base a resultados de la encuesta bimestral de coyuntura.

Algunas conclusiones

La observación de las últimas cifras ocupacionales de Bahía Blanca permite afirmar que entre mayo y octubre de este año se produjo:

- Una caída de la tasa de desempleo, del 22,3% al 18%.
- Un aumento de la tasa de ocupación, del 32% al 33,1%.

El cuadro también mejoró con respecto a octubre de 2001, cuando se informaba una desocupación del 20,3% y una tasa de empleo del 32,8%.

Pese a la relativa mejora, es innegable que los actuales niveles de desempleo son preocupantemente elevados. La observación de las cifras ocupacionales desde una perspectiva temporal da cuenta de ello. Por otra parte, la situación particular de Bahía Blanca continúa siendo negativa con respecto al promedio del país. Sumado a ello, el proceso de precarización laboral se ha ido profundizando, hecho que se refleja de alguna manera en las elevadas cifras de subocupación.

Las apreciaciones anteriores cobran mayor fuerza si se tiene en cuenta que la acción gubernamental, a través de diversos programas de empleo, contribuye a que la situación no luzca aún peor. En Bahía Blanca, los planes públicos de trabajo ocupan a más de 8 mil personas. En ausencia del asistencialismo estatal, estos individuos engrosarían el grupo de los desocupados y la tasa de desempleo rozaría el 25%.

Aún cuando es necesario relativizar las mejoras registradas, también es preciso destacar que la política de empleo de las empresas locales, testeada a través de la encuesta de coyuntura, ha evidenciado cierto progreso hacia una mayor conformación de los planteles de personal. Esto da sustento a las estadísticas oficiales de ocupación y permite conocer, al menos de manera aproximada, las tendencias en la creación genuina de puestos de trabajo, más allá del pseudoempleo derivado de la acción gubernamental. □

Esquemas asociativos para pymes regionales

■
La situación económica que atraviesa Argentina afecta de un modo particular a las pequeñas y medianas empresas, limitando su potencial de crecimiento por las fuertes restricciones crediticias.

■
Las pymes regionales se encuentran ante la gran oportunidad de traspasar las fronteras con su producción y las alianzas estratégicas pueden ser un instrumento muy importante para la concreción de sus objetivos.

■
El éxito de una alianza dependerá en gran medida de la estructura legal sobre la que se apoye. Por ello es sumamente importante conocer las características de cada uno de los tipos de asociaciones y sociedades.

¹ “Alternativas de comercialización para la pesca local”. IAE 59, noviembre de 2001.

² “Apicultura y asociativismo”. IAE 65, noviembre de 2002.

El planteo de algunas alternativas asociativas para los productores locales y regionales se inició en los estudios del CREEBBA a fines de 2001¹, presentando diferentes posibilidades de comercialización de productos pesqueros. Más tarde, el tema se profundizó al estudiar el sector apícola, en el IAE anterior². En esta nota la intención es generalizar el análisis para cualquier tipo de producción de una pequeña empresa o explotación del ámbito regional, ya que a pesar de pertenecer a diferentes rubros en la producción, enfrentan problemas similares.

El estudio se estructura en tres partes. La primera hace referencia a la situación de las pequeñas y medianas empresas y sus dificultades en el contexto actual, a la vez que enumera las oportunidades para ingresar en mercados externos. La segunda parte analiza los diferentes tipos de alianzas estratégicas y algunas formas jurídicas asociadas a ellas. Por último, el cierre del trabajo expone algunos comentarios finales.

Dificultades y oportunidades para las pymes

La situación económica que atraviesa Argentina afecta de un modo particular a las pequeñas y medianas empresas, limitando su potencial de crecimiento a causa de las fuertes restricciones crediticias.

Es bien sabido que el estancamiento en el crecimiento de las pymes tiene como consecuencia la precarización del empleo y la destrucción de numerosos puestos de trabajo, ya que la gran cantidad de este tipo de firmas ocupa a un sector importante de la población activa.

La coyuntura actual plantea buenas perspectivas para comercializar con mercados externos. Sin embargo, las pymes primeramente deben sortear una serie de dificultades que les impide aprovechar esta oportunidad en toda su dimensión.

La poca infraestructura de la mayoría de las pymes regionales y el escaso conocimiento del mercado externo y operaciones en el campo de la logística, hace que la conformación de

La coyuntura actual plantea buenas perspectivas para comercializar con mercados externos. Sin embargo, las pymes primeramente deben sortear una serie de dificultades que les impide aprovechar esta oportunidad en toda su dimensión.

alianzas de diversos tipos sea uno de los caminos que, aunque difícil de transitar en los primeros períodos, puede llegar a ser más redituable para este tipo de firmas.

Algunos de los obstáculos que enfrentan las pymes para penetrar en mercados externos son:

- Insuficiencia de escala mínima para realizar operaciones rentables
- Falta de información adecuada sobre mercados externos
- Dificultades para desarrollar actividades de marketing
- Restricciones de capital
- Dificultad para detectar canales y agentes de comercialización efectivos y confiables
- Altos costos operativos para la realización de embarques
- Falta de personal con experiencia en negocios de exportación
- Falta de poder de negociación frente a los grandes operadores internacionales
- Dificultades organizativas para encarar la experiencia exportadora

Las dificultades para ingresar a circuitos de comercialización más atractivos son mayores para las pymes nuevas.

Por otro lado, para una empresa pequeña y de reciente incorporación al mercado, las dificultades son mayores por la presencia de barreras a la entrada o acceso a los canales de comercialización más atractivos, como la falta de trayectoria (desconfianza), riesgo de discontinuidad en la calidad y volúmenes mínimos, entre otras.

Pero así como existen dificultades, también se pueden identificar hoy en día algunas ventajas que hacen que la penetración en mercados internacionales no sea una quimera inalcanzable. Una de esas ventajas es el mayor y más fluido acceso a la información. El conocimiento de los requerimientos y condiciones de otros países, de indicadores económicos y logísticos de potenciales clientes, y la identificación de proveedores y competidores, puede realizarse a través de Internet, o de dependencias públicas que promueven el comercio exterior en el país.

Por otro lado, el cambio de escenario generado por la devaluación del Peso ha abierto nuevas posibilidades y perspectivas al proceso de internacionalización de estas empresas. El abaratamiento de nuestras exportaciones desde la perspectiva del comprador puede generar una mayor demanda, siempre y cuando se respeten sus condiciones y requerimientos, cada vez más exigentes.

El concepto de alianza estratégica

La definición de “alianza” comprende los siguientes términos:

- Acuerdo explícito
- Algún grado de interdependencia
- Algún grado de inversión
- Orientación común
- Decisiones compartidas
- Vínculos privilegiados en el grupo
- Visión de largo plazo
- Ventajas recíprocas

El cambio de escenario generado por la devaluación del Peso ha abierto nuevas posibilidades y perspectivas al proceso de internacionalización de estas empresas.

De este modo, una alianza estratégica significa que dos o más firmas acuerdan los puntos arriba mencionados considerándolos como parte de su plan de crecimiento en el mediano y largo plazo.

Aunque resulte obvio mencionarlo, conviene recordar que el beneficio para cualquier firma que

desee concretar una alianza es lograr algún grado de complementariedad con otra empresa para llegar hasta un punto al que no podría haber llegado sola. Por otro lado, como todo beneficio, tiene sus costos, que en este caso se resumen en las obligaciones que genera el asociativismo y la pérdida de autonomía de la empresa.

En su planteo más básico, se pueden distinguir en los siguiente tipos de alianzas³:

- Acuerdo entre empresas para “realizar conjuntamente una función empresarial relacionada con la actividad exportadora”; debido a su conveniencia respecto de la opción individual. Generalmente, se da entre empresas de un mismo sector y/o región (Integración horizontal)
- Acuerdo entre empresas “para cooperar a través de la asignación de roles diferenciados” de acuerdo a las ventajas relativas específicas. Generalmente se da entre empresas de distintos sectores y / o regiones (Integración vertical)

³ Kantis, Hugo. “Alianzas exportadoras de las pymes argentinas”. En *Las pymes exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*. FUNDES Argentina.

La decisión estratégica de asociarse

El objetivo principal de las alianzas consiste en “expandir las fronteras organizacionales”, a través de la generación de sinergias mediante la complementación de activos especializados de distintas empresas. La complementación entre empresas, en la medida en que significa una reasignación de roles, donde cada integrante se concentra sus recursos y esfuerzos en las actividades relacionadas con su ventaja competitiva, significa ganancias de eficiencia para el conjunto y por lo tanto mayor capacidad de generación de beneficios.

Como señala Kantis, las alianzas representan un recurso estratégico que permite superar restricciones y captar información, abriendo nuevas oportunidades de negocios y de generación de beneficios para las empresas. Además, abren la oportunidad a la empresa de acceder a procesos de aprendizaje organizacional para seguir evolucionando.

En el Cuadro 1 se exponen algunos logros que se proponen las empresas que están camino a asociarse, dependiendo del objetivo primario que persigan⁴.

Sin embargo, cuando dos empresas deciden emprender un nuevo negocio juntas, deben resolver un tema no menor como es la instrumentación de la alianza. Esto significa, en otras palabras, qué derechos y obligaciones tendrá cada integrante, cómo y cuánto será su aporte, cómo se tomarán las decisiones, si se constituirá una nueva sociedad o no, entre otras cuestiones.

A grandes rasgos, se puede observar en el Cuadro 2 cuáles son los pasos lógicos de la constitución de una alianza entre empresas.

Distintos tipos de alianza

Como bien se señala en uno de los trabajos consultados, “el éxito en este tipo de asociaciones dependerá en gran medida del mecanismo o estructura legal en que se apoye; por ello es sumamente importante conocer las características de cada uno de los tipos de asociaciones y sociedades mercantiles que el derecho ha incorporado”⁵.

⁴ Cleri, Carlos. “Estrategias de alianzas en un escenario de creciente globalización”, Capítulo VI, Ediciones Macchi, 1996.

⁵ “Joint Ventures. Empresas de Co-Participación”. Marta L. A. Torres Raineri de Barreyro - Universidad Nacional de Misiones.

Objetos y propósitos de una asociación

Cuadro 1

| Objeto de la asociación | Propósitos |
|-------------------------|--|
| Producción | <p>Ampliar la escala de operaciones disminuyendo la exposición al riesgo por inversiones de montos elevados</p> <p>Posibilitar el aprovechamiento de oportunidades facilitando el rápido acceso a inversiones necesarias</p> <p>Generar nuevas oportunidades de negocios a través de la complementación y especialización</p> <p>Uso conjunto de mejoras tecnológicas, know how y gerenciamiento</p> |
| Comercialización | <p>Amortizar mejor los gastos de comercialización</p> <p>Franquear barreras proteccionistas</p> <p>Evitar costos y tiempos de aprendizaje y conocimiento del mercado</p> |
| Tecnología | <p>Acortar el tiempo de materialización de proyecto tecnológicos</p> <p>Acelerar el proceso de aprendizaje en el uso de nuevas tecnologías</p> <p>Diversificar el alto riesgo de las inversiones en Investigación y Desarrollo</p> <p>Ampliar el espectro de innovaciones tecnológicas posibles</p> |
| Logística | Mejorar el poder de negociación frente a prestadores de servicios logísticos a través de la contratación conjunta |
| Financiamiento | Abrir y facilitar el acceso a fuentes de financiamiento de nuevas inversiones |

Fuente: Cleri, Carlos. "Estrategias de alianzas en un escenario de creciente globalización", Cap. VI, Ed. Macchi, 1996.

Cuadro 2

| Pasos de cualquier esquema asociativo | | |
|---|--|---|
| Paso 1. Objeto de la asociación | Paso 2. Instrumentación de la alianza | Paso 3. Encuadre legal de la asociación |
| <i>¿Para qué asociarse?</i> | <i>¿Cómo asociarse?</i> | <i>¿Qué figura jurídica elegir?</i> |
| Producción Comercialización Financiamiento Tecnología Logística | Creación de una nueva sociedad | SA SRL Otras sociedades Cooperativas |
| | Vinculación contractual sin creación de una nueva sociedad | ACE UTE |

Fuente: elaboración propia.

⁶ Otros autores, como es el caso de la Dra. Marta L. A. Torres Raineri de Barreyro, sostienen que ambos son Joint Ventures, y los clasifica en i) corporativos y ii) contractuales.

Definir los tipos de alianza que puede realizar una empresa no es tarea sencilla. Genéricamente, muchos autores coinciden en denominar Joint Ventures a la asociación de dos empresas que da lugar a una tercera⁶, mientras que cuando no nace una nueva empresa, lo que en realidad se instrumentan son Contratos de Colaboración Empresaria.

Contratos de colaboración empresaria

Las formas jurídicas que la Ley de Sociedades Comerciales (19.550) y sus modificatorias contemplan para los casos en que no se forma una nueva sociedad son las Agrupaciones de Colaboración Empresaria (ACE) y las Uniones Transitorias de Empresas (UTE). Las particularidades de cada una se encuentran en el Capítulo III de dicha Ley, denominado justamente "De los contratos de colaboración empresaria". Estas dos formas legales se instrumentan mediante un contrato como instrumento legal y no modifica la configuración jurídica de las empresas participantes.

Las UTEs y las ACEs son dos formas de alizanzas que no crean una nueva empresa.

La característica principal de una ACE es la imposibilidad de perseguir fines de lucro. Las empresas que la integran se agrupan colaborando entre sí para el logro de determinados fines de carácter mutualista. Esto no significa que la agrupación no tenga ganancias, sino que las utilidades deben ser reinvertidas en la ACE.

Otra de las características es su período de vida de 10 años, aunque el mismo podrá prorrogarse antes de su vencimiento por decisión unánime de los participantes. Finalmente, las obligaciones asumidas por los representantes designados a nombre de la agrupación hacen responsables a los participantes en forma ilimitada y solidaria respecto de terceros. Este último punto tiene una importancia fundamental al momento de elegir la forma jurídica.

Por su parte, una UTE se constituye para el desarrollo o ejecución de una obra específica, servicios o suministro, es decir que la vida de la UTE termina cuando finalizó la obra o servicio en cuestión. No está imposibilitada de perseguir fin de lucro y las empresas participantes no responden en forma solidaria e ilimitada, a menos que así lo exprese el contrato.

Consortios de exportación

En el año 1996, el Decreto 256/96 del Poder Ejecutivo creó la figura del Consorcio de Exportación (CE). El mismo consiste en el agrupamiento de productores o fabricantes de productos semejantes o complementarios con el fin de realizar una comercialización conjunta en el exterior, intentando ser una entidad común para encarar este tipo de negocios.

Los CE se organizan principalmente para comercializar productos que no son objeto de exportación intensiva, sistemática y de grandes volúmenes sino más bien producciones regionales o manufacturas industriales.

Los CE se organizan principalmente para comercializar productos que no son objeto de exportación intensiva, sistemática y de grandes volúmenes sino más bien producciones regionales o manufacturas industriales que por lo general tienen su origen en pequeñas y medianas empresas. Las empresas pueden unirse en forma horizontal cuando negocian la misma gama de productos o servicios o agruparse en forma vertical cuando ofrecen productos o servicios complementarios.

Las empresas que se asocian son independientes, conservando su independencia jurídica y personalidad comercial. Es decir, entre las asociadas no existe fusión sino meramente participación en calidad de entidad independiente, ya sea a través de un acuerdo comercial o creando una nueva firma. Es decir, un CE sería una clase particular de alianza estratégica,

diferenciada del resto por su exclusiva orientación a comercializar en el mercado externo. La forma jurídica elegida deberá encuadrarse dentro de la Ley de Sociedades Comerciales o de la Ley de Cooperativas.

La ley que los creó disponía también la habilitación de un Registro Nacional donde estas firma debían registrarse para gozar de un beneficio impositivo por acogerse a un régimen especial del Impuesto al Valor Agregado. Sin embargo, según consultas a la AFIP y a la Secretaría de Comercio Exterior, este registro nunca funcionó en la práctica y la Ley 25.239 derogó ese régimen en 1999.

Joint Ventures Internacionales

Uno de los trabajos citados⁷ explica esta forma de alianza como aquella en la cual “se unen empresas de carácter transnacional sin importar la forma que adoptan, aunque por lo general lo hacen bajo la forma de sociedades accionarias adoptando el tipo más conveniente conforme a país donde desarrollaran la mayoría de los negocios”.

Una de las ventajas de este tipo de alianza es que se saltean las barreras al conocimiento del mercado en el país de destino, ya que se utiliza la experiencia de la empresa ya instalada. Este punto tiene una incidencia crucial en el acceso a mercados externos.

La mayor parte de las empresas pymes exitosas que establecen alianzas, optan por acuerdos con empresas del exterior. Los principales motivos para la búsqueda de estos socios son:

- Buscar un contacto que permita ingresar a la red de negocios del mercado de destino
- Mejorar el acceso a la información del mercado de destino

Según un relevamiento de empresas exportadoras exitosas⁸ se verifica que la mayoría de estas cuenta con relaciones informales de cooperación con empresas extranjeras. Es decir, son empresas con propensión a la formación de redes empresariales. Sin embargo, poco menos de un tercio de las empresas de esta muestra manifestaron contar con alianzas de exportación. El autor resalta que “esta característica contrasta con el rasgo bastante marcado en las pymes de una escasa propensión a la conformación de alianzas”.

⁷ “Joint Ventures. Empresas de Co-Participación”. Marta L. A. Torres Raineri de Barreyro - Universidad Nacional de Misiones.

⁸ Kantis, Hugo. “Alianzas exportadoras de las pymes argentinas”. En *Las pymes exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*. FUNDES Argentina.


Cooperativas

Otra alternativa de asociativismo es la conformación de una Cooperativa, ya sea con fines productivos, comerciales o de otra índole. Su conformación está regida por la Ley de Cooperativas (20.337). La misma ley que dio origen a los Consorcios de Exportación también creó la figura de Cooperativa de Exportación, cuando el objeto fuere la adquisición de bienes para comercializar en el mercado externo.

Comentarios finales

A lo largo de esta nota se pudo observar cómo se plantean los diferentes esquemas que las pequeñas y medianas empresas disponen para asociarse, así como los pasos o decisiones estratégicas que deben tomarse en pos de aliarse con otras firmas.

En primer término, es importante consensuar firmemente el objeto de la asociación, dado que, como se mencionó en el estudio anterior, la diferencia en los objetivos es una de los principales factores de fracaso de un esquema asociativo. Por otro lado, conviene contar con el asesoramiento adecuado a la hora de decidir si se suscribe un contrato de colaboración o se crea una nueva entidad, así como la forma jurídica a adoptar.

En resumen, las pymes regionales se encuentran ante la gran oportunidad de traspasar las fronteras con su producción, pero encuentran serias dificultades para hacerla efectiva. En ese sentido, las alianzas estratégicas pueden ser un instrumento muy importante para la concreción de sus objetivos. 

Reseña industrial 2002

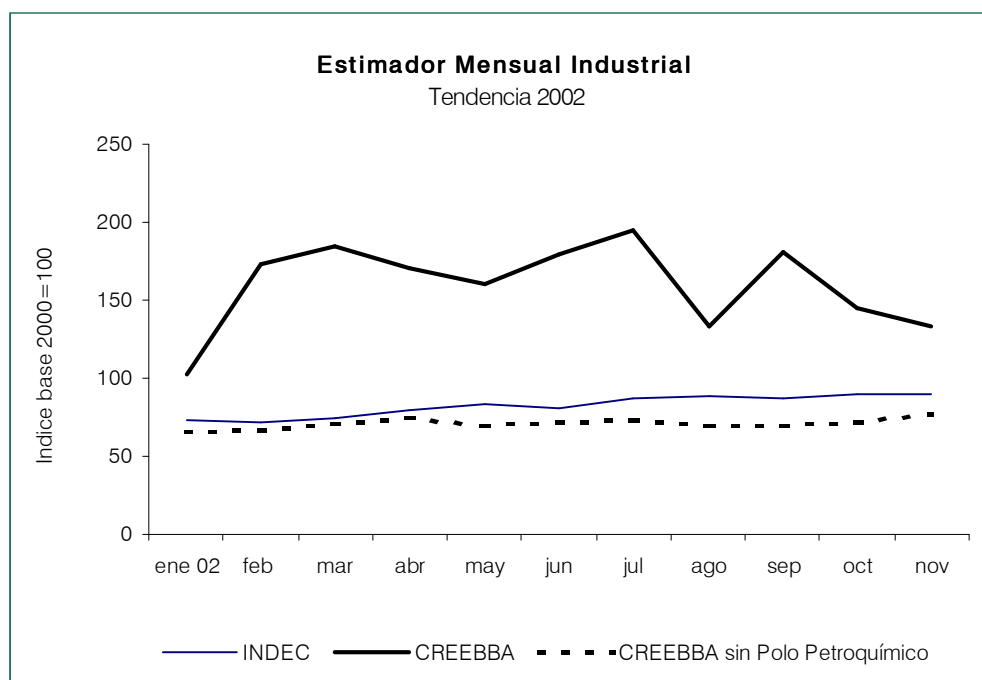
■ Es notable la influencia de los sectores vinculados con el Polo Petroquímico de bahía Blanca en la evolución del Estimador Industrial que calcula el CREEBBA.

■ Si se excluyen los sectores vinculados con la producción petroquímica se observa una caída en el nivel general de actividad de la industria durante 2002.

■ La evolución de la actividad industrial local muestra una tendencia similar a la evidenciada en los indicadores del país estimados por el INDEC.

Los resultados generales del EMI CREEBBA muestran un incremento del 8% en el nivel promedio alcanzado durante 2002 en comparación con el año anterior. Si se excluyen del cálculo los sectores vinculados con la producción petroquímica se observa una caída en el nivel general de actividad de la industria durante 2002. Esto implica que los principales sectores que impulsan el indicado son los relacionados con el Polo.

A nivel nacional se observa una retracción del 12% en comparación con los resultados correspondientes a 2001, destacándose una persistente recuperación sobre finales de 2002. La reactivación observada en la industria nacional es impulsada por el incremento de exportaciones, especialmente de aceites y subproductos oleaginosos, siderurgia, aluminio primario, neumáticos y químicos básicos, y por la sustitución de importaciones, como es el caso de la industria metalmecánica que excluye automotores, textil, papelería, química básica y vidrio, entre otros.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta de coyuntura y del INDEC.

Análisis sectorial

Los subsectores de la industria local que muestran los mayores incrementos en su nivel de producción en comparación con 2001 son Abonos y Compuestos de Nitrógeno, Fiambres y Embutidos y Materias Químicas Básicas.

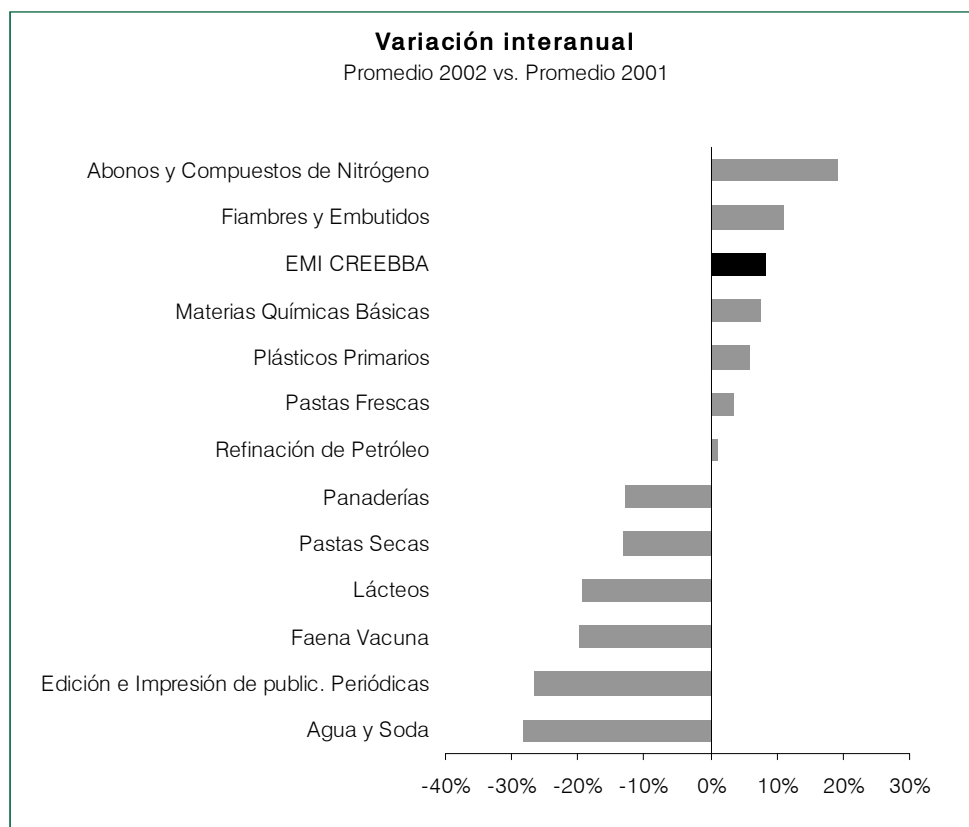
Abonos y compuestos de nitrógeno. A nivel local, se observa un incremento en el nivel de producción con respecto al año pasado cercano al 20%. Las principales disminuciones en la producción de urea a lo largo del año se observan en los meses de enero, agosto, octubre y noviembre como consecuencia de paradas de planta programadas y también por cortes de luz.

En el orden nacional la producción de agroquímicos tiene una caída superior al 5% en comparación con 2001. La reducción del mercado interno como consecuencia de la falta de crédito comercial explican esta situación, observándose que sobre finales de 2002 se subsana medianamente esta situación a través de la modalidad de pago en especie. Dado que la situación financiera de los agricultores ha mejorado en los últimos meses como consecuencia de los mayores ingresos percibidos a partir de la devaluación del peso argentino y del alza de los precios internacionales, en muchos casos se han podido cancelar deudas bancarias y comerciales lo que beneficia a las empresas proveedoras de insumos. Con respecto a la situación del mercado externo se observa durante 2002 un buen desempeño de las exportaciones, especialmente en el caso de la urea. De continuar esta tendencia durante 2003, las empresas productoras podrán utilizar una mayor proporción de la capacidad instalada con las consecuentes economías de escala.

Fiambres y Embutidos. Durante 2002, este sector tiene un nivel de producción que se ubica un 11% por encima del promedio del año anterior. Si bien gran parte de este aumento está explicado por la introducción de productos locales en una cadena de supermercados regional por parte de uno de los frigoríficos que integran la muestra, sobre finales de 2002 la recuperación se generalizó a todas las empresas consultadas en el sector. Tanto es así que a partir de octubre de ese año, Fiambres y Embutidos fue el único sector no relacionado con el Polo Petroquímico que posee un índice superior al del año base.

Materias químicas básicas. El aumento de la producción con respecto a 2001 es del 8%, que se explica casi totalmente por el comportamiento de la producción de etileno ya que el nivel de producción de soda cáustica es prácticamente igual al registrado en 2001. Las variaciones en los volúmenes mensuales producidos responden habitualmente a paradas programadas de planta, y también se encuentran influenciados por la limitación en la producción como consecuencia de altos niveles de inventario. Con respecto a lo sucedido a nivel nacional, la elaboración de productos químicos básicos registra un aumento superior al 11% en comparación con 2001, prácticamente explicado por el desempeño de la planta elaboradora de etileno local. A partir de las ampliaciones realizadas en Bahía Blanca, el país ha podido dejar de importar este producto y también exportar, mejorando la balanza comercial del sector. Debido a las características de encadenamiento que poseen estos sectores petroquímicos, la mayor producción de etileno se traduce en incrementos de los niveles de ciertos polímeros.

Plásticos primarios. El incremento en la producción de Plásticos Primarios durante 2002 es del 8% en comparación con el promedio de 2001. En un análisis por productos, se observa un aumento del 11% en el Polietileno, mientras que la producción de PVC disminuye un 12%. Como puede observarse en el gráfico correspondiente a este subsector del EMI, la trayectoria del indicador sectorial es muy similar a la observada en Materias Químicas Básicas. En el orden nacional, la producción de materias primas plásticas y caucho sintético muestra un incremento del orden del 1% en comparación con 2001. Como característica del mercado puede señalarse una disminución en la demanda interna de este tipo de productos frente a un aumento en las colocaciones externas.



Pastas frescas. Junto con Fiambres y Embutidos, Pastas Frescas es uno de los únicos rubros de la industria alimenticia local que presenta una variación positiva en el promedio producido durante 2002 en comparación con el nivel promedio de 2001. No obstante lo anterior, no debe perderse de vista que la variación es sólo del 4% y el nivel del índice sectorial aún se encuentra por debajo del alcanzado durante el año base, con lo cual no puede hablarse de una recuperación en el mismo. A principios de 2002, este sector se vio negativamente influenciado por un notable incremento en el precio del harina, principal insumo de producción. La contracción generalizada de la demanda dificultó las posibilidades de trasladar los aumentos a los precios del producto final, lo que repercutió negativamente en los ya ajustados márgenes de ganancias de los empresarios del sector. En el gráfico con la evolución del sector puede observarse que a partir del mes de septiembre disminuye la producción por motivos estacionales, los que aumenta la incidencia de los costos fijos en relación con la dinámica de la demanda.

Refinación de petróleo. El nivel de producción de este sector se encuentra levemente por encima del promedio de 2001. Si se realiza un análisis pormenorizado por productos, se observan incrementos en LPG y Gasolina Natural, mientras que en Naftas Intermedias, Destilados Medios y Etano se informan disminuciones en el promedio de 2002 versus el promedio de 2001. La situación local no difiere demasiado de lo acontecido en el orden nacional. Durante 2002 se observa un retroceso en el volumen de petróleo procesado impulsado fundamentalmente por los menores niveles de producción de los derivados. Las caídas más destacadas se registran en el Kerosene, Asfaltos, Nafta Especial, Gas Oil y LPG, mientras que en el caso del Diesel Oil, Nafta Común y Fuel Oil se observan incrementos con respecto a 2001. Las firmas líderes del sector estiman que durante 2002, la caída en las ventas internas de combustibles líquidos es cercana al 11%. Esto se debe fundamentalmente a la situación recesiva de la economía junto a los incrementos en los precios de los combustibles a partir de la devaluación del peso, que llegaron al 90% en las naftas y a más del 130% en el caso del gas

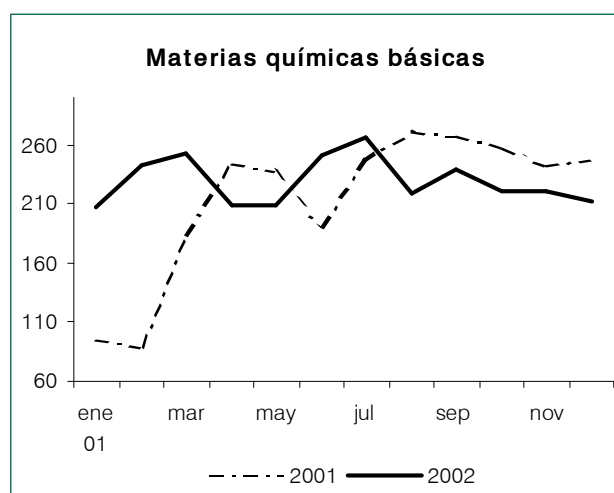
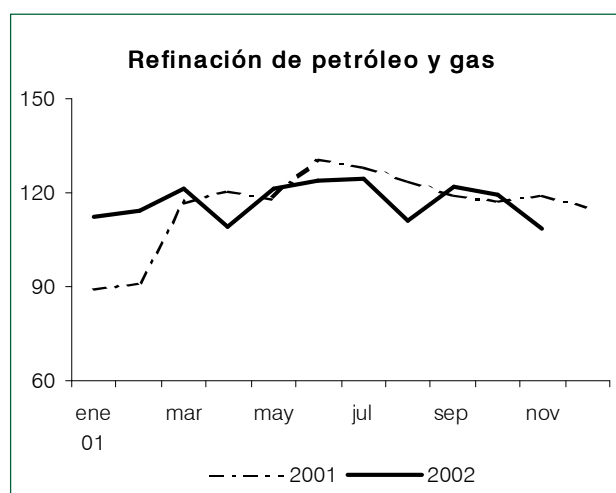
Las principales disminuciones en los niveles de producción entre 2002 y 2001 se observan en los rubros Agua y Soda, Edición e Impresión de Publicaciones Periódicas y Faena Vacuna.

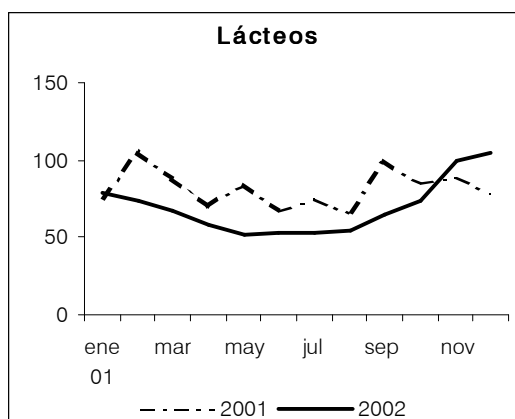
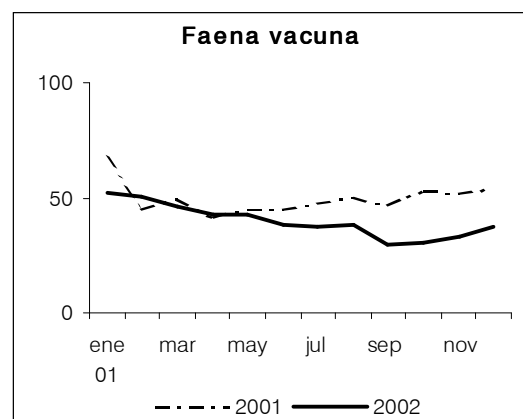
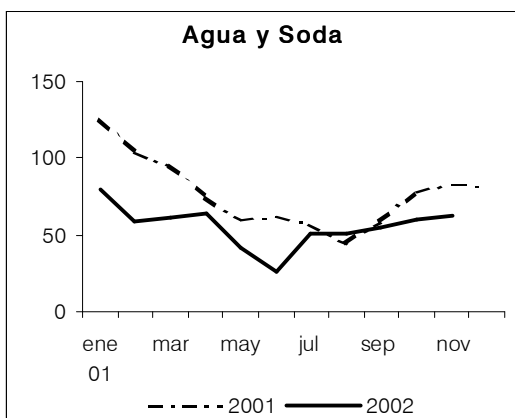
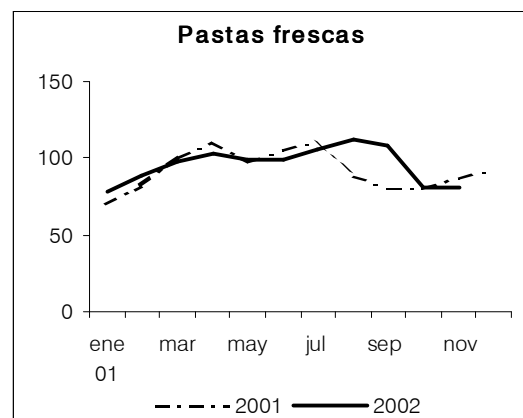
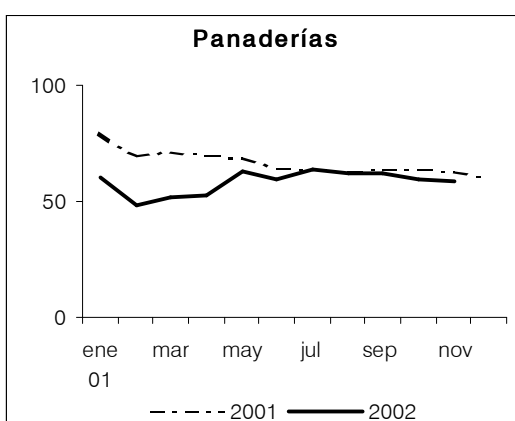
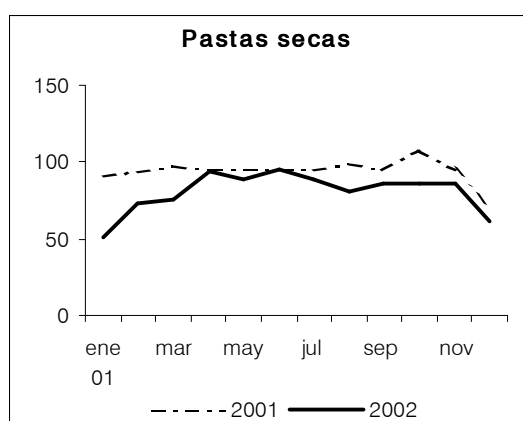
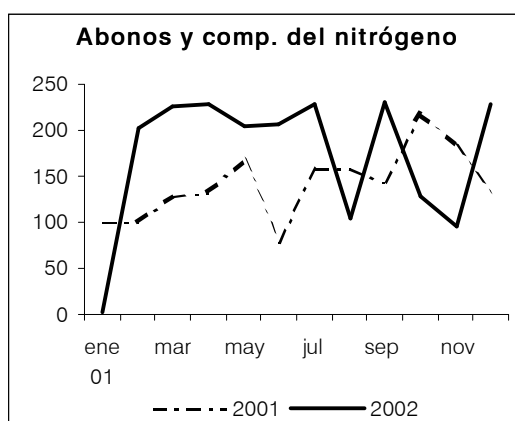
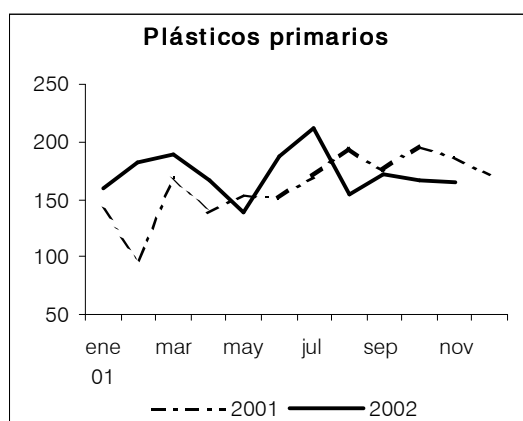
oil. Por otra parte, es notable el impacto de la reconversión de vehículos para el funcionamiento con gas natural comprimido, estimándose que dicho combustible sumó en 2002 alrededor de diez mil usuarios nuevos mensuales.

Panaderías. Informa un nivel de producción inferior al registrado durante 2001 con una variación negativa del orden del 13% y un índice sectorial sustancialmente inferior al observado durante el año que se utiliza como base para el cálculo del EMI CREEBBA. Al igual que en el caso de Pastas Frescas y Pastas Secas, el subsector Panaderías también estuvo afectado por el aumento en la materia prima.

Lácteos. El promedio de producción local de lácteos durante todo el año 2002 presenta una disminución cercana al 20% si se lo compara con el nivel promedio registrado durante 2001. no obstante, si bien el desempeño observado durante 2002 fue muy bajo tal como puede apreciarse en el gráfico correspondiente, puede notarse el significativo repunte registrado a partir del mes de septiembre, aunque no resulte suficiente para alcanzar los niveles promedio del año anterior. Las empresas consultadas del sector señalaron grandes dificultades durante el primer semestre del año como consecuencia de la crisis económica general y observaron cierta recuperación a partir del mes de agosto que permitió superar, en los meses de noviembre y diciembre, el nivel de producción del año 2001 para los mismos meses. Tanto es así que el índice sectorial se encuentra a fines de 2002 en un nivel superior al del año base. A nivel nacional, la industria láctea tiene disminuciones importantes con respecto a 2001, como consecuencia de la escasa disponibilidad de materia prima frente al abandono de la actividad por parte de numerosos tamberos y la reducción del tamaño de los rodeos lecheros.

Faena vacuna. La reducción en el nivel promedio de producción de 2002 en comparación con 2001 del sector Faena Vacuna es del 20%, al mismo tiempo que los niveles de producción se encuentran muy por debajo de los observados en el año base. Sólo a partir del mes de noviembre de 2002 se observa una pequeña recuperación en los niveles del índice, sin poder proyectarse a partir de allí una tendencia para este año. La industria nacional de carnes rojas registra una caída superior al 3% si se compara 2002 con 2001. Según información de SENASA en el año 2002 se sumaron 58 nuevos mercados, lo que permitió que muchos frigoríficos que se encontraban fuera de actividad retomen su producción con destino al mercado externo. Sin embargo, no debe dejar de considerarse que la mayor parte de la producción se destina al mercado interno, que se encuentra con una demanda retraída frente a los incrementos en el precio de la carne registrados durante 2002 y la recesión económica generalizada. □





Nuevas opciones de financiamiento para el agro regional

■
A través de la pesificación de los créditos y la devaluación, la deuda del sector agropecuario (incluyendo deuda bancaria y comercial) se habría reducido durante el año 2002, de u\$s 9 mil millones a u\$s 2 mil millones.

■
Mientras no se logre recomponer la confianza en los bancos no se reanudará el crédito. Esto evidencia la importancia de desarrollar nuevas alternativas de financiamiento no tradicional para la actividad agropecuaria regional.

■
Dadas las características de los productos agropecuarios, en los últimos tiempos se han instrumentado una gran cantidad de negocios bajo la forma de fideicomisos, tendientes a otorgar financiamiento al sector.

El escenario planteado por la realidad político-económica es de permanente incertidumbre, y las fuentes de financiación tradicionales han pasado a ser casi inexistentes. La gravedad de la situación se ve profundizada por la pérdida de seguridad por parte de las estructuras jurídicas que enmarcan los negocios de financiación, como consecuencia de la inestabilidad política y por la inseguridad jurídica en el plano institucional.

La necesidad de recuperar la confianza dentro de los ámbitos comerciales es un prerequisite importante para que el aparato productivo argentino pueda empezar a generar riqueza nuevamente. Claramente, este nuevo contexto exigirá nuevas formas de establecer relaciones y contratos entre partes, como así también el desarrollo y el aprovechamiento de alternativas de financiación flexibles y seguras para las partes.

En esta nota se presentan algunas particularidades referidas al financiamiento al sector agropecuario en los últimos años, como así también su evolución en dicho período. También se presentan algunas estimaciones acerca del impacto que tuvieron la devaluación y pesificación sobre el stock de deuda del sector. Finalmente, se presenta la figura legal del fideicomiso, instrumento que permite armar estructuras jurídicas adaptables a distintos emprendimientos productivos.

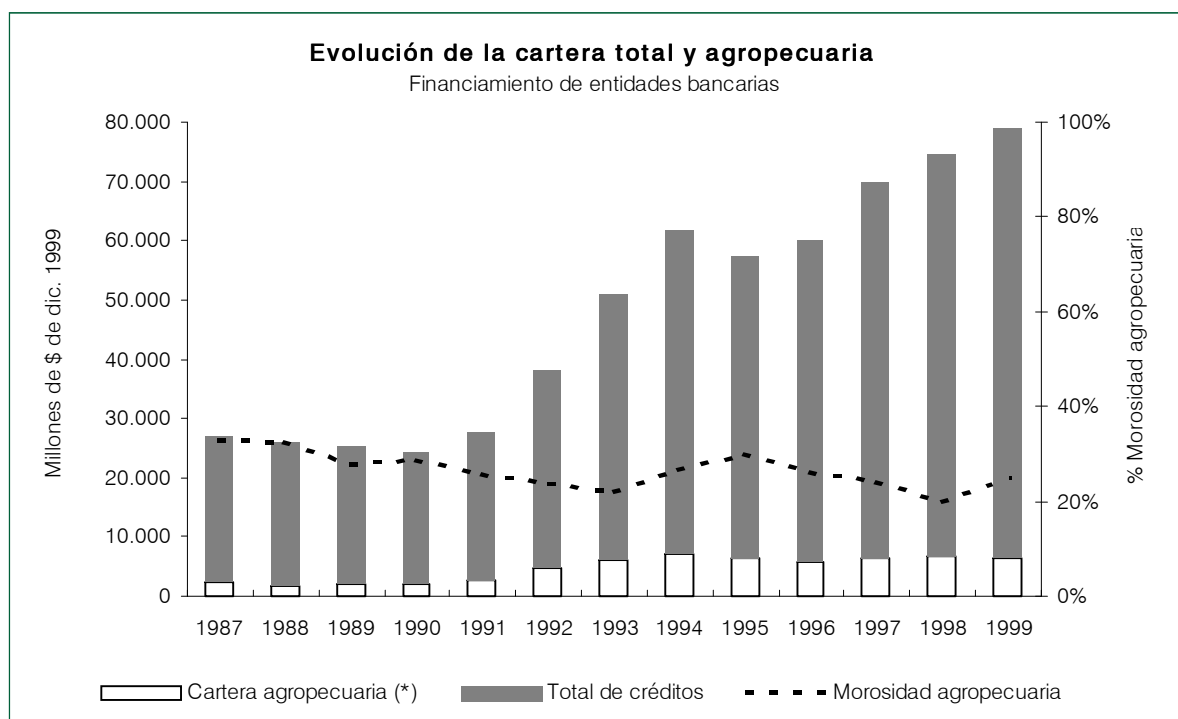
El crédito al sector agropecuario durante la convertibilidad

Según datos del B.C.R.A, a diciembre de 1999 el stock de financiamiento bancario al sector primario se ubicaba en torno a los 6400 millones de dólares, representando un 9% del total de financiamiento de todos los sectores. Si bien no se cuenta con datos oficiales más actualizados, la fuerte recesión que afectó a la economía en su conjunto durante los años 2000 y 2001

y los datos del sector financiero en su conjunto, nos permite inferir que el volumen de crédito hacia el sector no presentó fuertes variaciones en el mencionado lapso de tiempo.

Del análisis del financiamiento al sector agropecuario, la modificación más notoria en la evolución del mismo se observa en los años posteriores a la crisis financiera del peso Mexicano (1995), haciendo caer su participación en el orden del 10% hacia diciembre de 1995, comenzando luego a recuperarse. En 1997, y debido a la fuerte caída observada en los cereales y oleaginosas, el sector agropecuario tiene una caída más importante que el resto y su posterior crecimiento se produce a tasas más lentas de crecimiento que las observadas hasta ese momento. Por esta razón, su participación en el financiamiento total comienza a disminuir de manera paulatina en el total de financiaciones. (Gráfico 1)

Gráfico 1



Estas modificaciones en el comportamiento del crédito hacia el sector agropecuario no tuvieron tan sólo una fundamentación económica. Así, desde el punto de vista de los tipos de banco comerciales que atendieron al sector, se puede apreciar una disminución de la participación de los bancos provinciales y su reemplazo por la banca privada y bancos oficiales.

La Crisis Asiática de 1997 y el default de bonos soberanos de Rusia, profundizaron el proceso de internacionalización del sistema financiero local. Asimismo, ya desde 1993, y dentro del marco normativo del sistema financiero argentino es importante destacar la modificación de la carta orgánica del BCRA y la adopción de los criterios Prudenciales de Regulación y Supervisión Bancaria adoptado por el Comité de Bancos de Basilea, cuyo objetivo era dotar al sistema financiero argentino de mayor solvencia y liquidez.

En este contexto de disminución en el número de entidades bancarias y endurecimiento de las normativas, pueden resaltarse ciertas características del sistema bancario nacional que influyeron sobre el financiamiento del sector agropecuario:

- Disminución del número de entidades: La privatización de los bancos provinciales y la fusión o absorción de la banca regional, determinó que dos fuentes tradicionales de acceso al financiamiento para el sector agropecuario ya no se encuentren disponibles.

- Segmentación Crediticia: la transformación del sistema financiero y consecuente adopción de estándares internacionales llevó a una segmentación por el estrato de empresas atendidas por los bancos privados, que dejó fuera circuito a un gran número de establecimientos agropecuarios, especialmente aquellos de menor tamaño. Otra dimensión de la segmentación pudo observarse a nivel regional, ya que la caída del financiamiento hacia el sector fue mayor en las regiones extrapampeanas.

Además, el sistema financiero tradicionalmente ha asociado al sector agropecuario con un elevado grado de morosidad en las deudas, (aunque decreciente se sitúa en torno del 20% durante el período 1993-1999) y alto nivel de endeudamiento en las explotaciones. Estas características conjuntamente con la normativa vigente de calificación de clientes bancarios determinaba que para las entidades financieras gran parte del sector agropecuario resultase poco atractivo para la concreción de negocios de financiamiento.

La devaluación y el financiamiento al sector agropecuario

Pese a la situación explicada anteriormente, el sector poseía, hacia finales del año 2001 un stock de deuda bancaria de aproximadamente u\$s 6 mil millones, a los cuales debía agregarse otros u\$s 3 mil millones de deuda comercial con los proveedores, la otra vía de financiamiento típica del sector.

Sin embargo, y a través de la pesificación de los créditos y la devaluación, la deuda del sector agropecuario (incluyendo deuda bancaria y comercial) se habría reducido durante el año 2002, de u\$s 9 mil millones a u\$s 2 mil millones, casi un 80%, según estimaciones de fuentes privadas. Las diversas condiciones económicas que se fueron planteando a lo largo del año 2002, la posibilidad de incrementar la retención de granos por parte del productor junto a la suba registrada en el precio de los mismos, así como el surgimiento de diferentes modalidades para la cancelación de créditos, fueron los principales factores que permitieron la fuerte reducción en el stock de deuda del sector.

Si bien, y como se mencionaba anteriormente, no hay disponible información oficial actualizada en cuanto a la deuda discriminada por sectores, los análisis privados indican que mientras que durante el año 2001 la deuda sectorial representó en promedio el 50% del valor total de la producción (estimada en u\$s 18 mil millones), hoy la misma ascendería a el 15% de esa producción, estimada en u\$s 14 mil millones debido a las retenciones.

Esta situación de fuerte disminución en el nivel de crédito no es exclusiva del sector agropecuario, y si bien es cierto que las condiciones mencionadas anteriormente (aumento en el precio de los principales productos del agro, pesificación de deudas, etc.) los favoreció, el resto de los sectores de la economía también se han visto expuestos a una fuerte restricción en la disponibilidad de créditos por parte del sector bancario.

Así, y según los datos del B.C.R.A., la caída en el stock de créditos del sistema, pasó de \$58 mil millones en julio del año 2001 a poco más de \$33 hacia fines del 2002, evidenciando una caída de más del 40%. Es probable que hasta que no se definan cuestiones de fondo vinculadas al sistema financiero en su conjunto, difícilmente se logre recomponer la confianza de los ahorristas en los bancos y así estos logren disponer de fondos para comenzar a ofrecer el crédito nuevamente. Hasta que esto no ocurra, el uso de nuevos instrumentos de financiamiento o el mayor aprovechamiento de los ya existentes será un requisito fundamental para lograr la reactivación genuina de todos los sectores de la economía.

Los análisis privados indican que mientras que durante el año 2001 la deuda sectorial representó en promedio el 50% del valor total de la producción (estimada en u\$s 18 mil millones), hoy la misma ascendería a el 15% de esa producción, estimada en u\$s 14 mil millones debido a las retenciones.

El fideicomiso

Dentro de los instrumentos adecuados para lograr el financiamiento de diversas actividades productivas, y en especial las vinculadas al sector agropecuario, uno de los más destacados es el fideicomiso.

Habr  fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmite la "propiedad fiduciaria" de bienes determinados a otra (fiduciario), que se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante o al beneficiario.

 Qu  es el fideicomiso? Según la Ley 24.441, habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la "propiedad fiduciaria" de bienes determinados a otra (fiduciario), que se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante o al beneficiario.

Como se observa en la definición legal, el fideicomiso requiere la intervención de por lo menos tres partes: el Fiduciante, fideicomitente o constituyente: es el propietario del bien que se transmite en fideicomiso y es quién instruye al fiduciario acerca del encargo que debe cumplir. Este último, que podrá ser cualquier persona o empresa en el caso de fideicomisos privados, es quien asume la propiedad fiduciaria y la obligación de darle el destino previsto en el contrato, hasta que deba traspasarlo a un tercero que recibe el nombre de Beneficiario o fideicomisario, es decir, aquella beneficiaria del negocio.

Los bienes fideicomitados, que pueden ser bienes, flujos de fondos, negocios, derechos, etc., constituyen un patrimonio separado, quedando exentos de la acción de los acreedores del fiduciario y del fiduciante. Las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitados y si resultaran insuficientes para atender las obligaciones del fideicomiso se procederá a su liquidación, la que estará a cargo del fiduciario, quien deberá liquidar los bienes del fideicomiso y el producido distribuirlo conforme al orden de privilegios establecido. La quiebra del fiduciario no implica la del fideicomiso. Si se diera ese caso, la intervención del juez permitirá nombrar un nuevo fiduciario y transmitir los bienes fideicomitados. Si la quiebra es del fiduciante tampoco implica la del fideicomiso.

Tipos de fideicomiso

En una primera instancia, la ley diferencia claramente el fideicomiso financiero del fideicomiso ordinario. Dentro de este último, las variedades de fideicomisos que pueden realizarse pueden resumirse en cuatro grupos generales: fideicomisos de inversión, de garantía, de administración y mixtos.

- Fideicomiso de Inversión: es todo negocio (donde se transmite la propiedad fiduciaria) que tiene como finalidad específica o principal la inversión de recursos financieros, según las instrucciones, pautas o reglamentos establecidos por el o los contribuyentes (fideicomitentes) para su propio beneficio o para el beneficio de terceros (beneficiario o fideicomisario) para aplicarlo a fines predeterminados.
- Fideicomiso de garantía: con este tipo de fideicomiso lo que se hace es transferir al fiduciario, bienes por medio de los cuales se garantizar  el cumplimiento de ciertas obligaciones a cargo del fiduciante o de terceros, designando como beneficiario al acreedor o a un tercero. En caso de incumplimiento se pagar  a estos últimos, una vez realizados los bienes objeto del fideicomiso, el valor de la obligación contraída o el saldo de la misma conforme a lo previsto en el contrato.
- Fideicomiso de administración: son aquellos fideicomisos en los cuales se transfiere la

propiedad de bienes a un fiduciario para que los administre conforme a lo establecido por el fideicomitente, destinando el producido del mismo al cumplimiento de una determinada finalidad.

- Fideicomiso mixto: en este tipo de contratos participan los caracteres de dos o más fideicomisos específicos.

En lo que respecta a los fideicomisos financieros, la ley lo define como aquel contrato de fideicomiso sujeto a las normas precedentes de la ley 24.411, pero en el cual el fiduciario es una entidad financiera o sociedad especialmente autorizada por la CNV para actuar como fiduciario financiero, y los beneficiarios son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes transmitidos. Los certificados de participación y títulos de deuda serán considerados títulos valores y podrán ser objeto de oferta pública, aclarando además que la autoridad de aplicación será de la Comisión Nacional de Valores.

Características distintivas del fideicomiso financiero

- En contraposición a lo visto hasta el momento, la principal diferencia radica en la figura de fiduciario. Éste debe ser una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la C.N.V. para desempeñarse como fiduciario financiero.
- Los certificados de participación en el dominio fiduciario y los títulos representativos de deuda garantizados con bienes fideicomitados deberán contar con dos calificaciones de riesgo independientes por medio de las sociedades que con tal objeto se hallan registradas en la CNV.
- El objetivo de un fideicomiso financiero es emitir o garantizar con bienes fideicomitados, títulos representativos de deuda o certificados de participación en el dominio fiduciario de los bienes.
- La colocación de los títulos podrán hacerse por oferta pública o por colocación privada.

La utilización de la figura del fideicomiso permite a los inversores invertir su capital en un negocio que será manejado por una organización o persona idónea, por ejemplo para el caso de una actividad productiva. Se propone como instrumento jurídico dado que es consistente con los principios de confianza con los cuales muchos negocios se han llevado a cabo a lo largo de mucho tiempo, pero fortaleciendo y formalizando el vínculo desde un punto de vista jurídico.

La figura del fideicomiso puede ser utilizada para múltiples objetivos. Cuenta con las ventajas de permitir armar estructuras jurídicas que se ajustan de forma muy precisa al objetivo buscado. Son “trajes a medida”, cuya calidad es una función directa de quien diseña el modelo de contrato.

A diferencia de otros instrumentos financieros, el fideicomiso no asegura rendimientos, pero asegura experiencia y diligencia en el manejo del negocio. Los intentos de colocar a la figura del fideicomiso como panacea del financiamiento para empresas con características PyMEs, como suelen ser los establecimientos agropecuarios en su gran mayoría, pueden condicionar la utilización de una herramienta que ha demostrado buenos resultados en su aplicación a lo largo del tiempo y en los más diversos ámbitos.

Ejemplos de negocios del sector agropecuario estructurados a través de la figura del fideicomiso

El banco HSBC constituyó un fideicomiso para negocios agropecuarios. El funcionamiento del llamado Fideiagro implica la firma de un contrato en dólares entre el banco y los productores, que en el caso del fondo lanzado, ascienden a 70. Los financiados transfieren a un fideicomiso ciertos bienes y derechos en garantía y, con los fondos que se desembolsan, se les paga directamente a los proveedores de los productores. Luego, el banco cede los contratos de préstamos al fideicomiso y los inversores suscriben títulos de deuda y certificados de participación (en la primera categoría están las AFJP). Cuando los productores entregan sus granos a compañías agrícolas, estas pagan en el Fideiagro. Sólo se financia -siempre hasta el 60% de los costos directos- a los productores que contratan con alguna de nueve compañías seleccionadas.

También en el Banco Río se estructuró un fideicomiso con el objetivo de financiar la campaña de soja 2002-2003. Los productores que deseen tomar crédito podrán hacerlo colocando como garantía su producción de soja. Asimismo, el BICE presentó un proyecto para constituir fideicomisos por un total de 500 millones de dólares, estando el primer tramo compuesto por un desembolso de 30 millones y para cuya conformación se emite un bono denominado «Exporta Argentina». Este banco ya tiene en desarrollo otros negocios estructurados a través de la figura de fideicomiso, entre los que se puede mencionar al llevado a cabo junto a una Cooperativa Agrícola Ganadera de Santa Fé, destinado a financiar la actividad ganadera de engorde.

Otro ejemplo de negocio agropecuario estructurado bajo la forma de fideicomiso, y muy vinculado a la actividad ganadera de la región de influencia de Bahía Blanca, es el proyecto realizado por el Departamento de Economía de la estación INTA Bordenave¹, en el cual se analiza una manera de financiar la adquisición de vacas de cría para explotaciones ubicadas en el sudoeste bonaerense, a través de la creación de un Fondo Ganadero.

Como particularidad principal, el proyecto posee características similares a la operatoria de capitalización de cría vacuna, y permite que a la finalización del contrato el productor conserve la propiedad de los animales, convirtiéndose en consecuencia en un instrumento de financiamiento para adquisición de hacienda.

El funcionamiento del mismo requiere que los inversores, aporten al fideicomiso una cierta cantidad de kilogramos de ternero, los cuales podrán ser integrados con dinero, vacas, etc. que serán luego convertidos a kg. de ternero. Así, el fideicomiso recibirá también de los productores kilogramos de ternero y los pagos por deuda y certificados de participación también se realizarán en esa moneda. Se elimina de esta manera el riesgo de precio, ya que quien aporta al fideicomiso lo hará en la mencionada unidad de medida, al igual que ocurre cuando cobre.

El producto que surja de la liquidación de los terneros será afectado por el fideicomiso a sus obligaciones: en primer lugar, honrará los equivalentes en kg de ternero más el interés correspondiente a los inversores en títulos de deuda.

Luego será el turno de solventar todos los gastos en los que incurrió el fiduciario por administrar el patrimonio fideicomitado, mientras que el último en cobrar serán los tenedores de certificados de participación, quienes recibirán el remanente de las ventas realizadas, que es propiedad en el caso de este proyecto, de los productores.

¹ Para más detalles sobre este proyecto puede consultarse la página web de SAGPyA - www.sagpya.mecon.gov.ar

BOX 1**RESULTADOS PARA EL FONDO GANADERO – FIDEICOMISO DE CRÍA**

Rodeo de 100 vacas de cría que son una fracción del fideicomiso, entregadas por el Fondo a la explotación agropecuaria, de las cuales 70 vacas son aportadas por el inversor y 30 vacas son aportadas por el productor. La tasa de destete se estima en 80 %, siendo los gastos del fideicomiso 5 terneros anuales y la parte de la producción correspondiente al fideicomiso son 50 terneros (medio ternero por vaca).

La distribución anual de los resultados sería la siguiente:

Fondo Fiduciario:

| | |
|--------------------------------|----------------------|
| Terneros del fondo fiduciario: | + 50 |
| Pago de intereses y deuda: | - 23,28 (9 % anual) |
| Gastos del operador: | - 5 |
| Certificados de Participación | - 21,72 |

Productor:

| | |
|-------------------------------|---------|
| Terneros por producción: | + 30 |
| Certificados de Participación | + 21,72 |

El Fondo retribuye al inversor (deuda), paga los gastos y con el remanente retribuye al certificado de participación. El productor recibe una cantidad de terneros por su trabajo en el proceso productivo y también por su aporte en el certificado de participación.

Fuente: INTA – Estación Experimental Agropecuaria Bordenave - Unidad de Financiamiento Agropecuario- FINAGRO.

La aparición de nuevos instrumentos de financiación extra-bancarios, o bien el aprovechamiento de otros con escaso grado de desarrollo actual, permitirán mitigar el problema de la escasez de crédito.

Comentarios finales

Como se mencionara en los párrafos anteriores, del análisis anterior respecto al financiamiento bancario se concluye que para el sector agropecuario, al igual que muchos otros sectores de la economía, el crédito en los próximos años será un bien cuya característica más notable será la escasez. Afortunadamente, la aparición de nuevos instrumentos de financiación extra-bancarios, o bien el aprovechamiento de otros con escaso grado de desarrollo actual, permiten vislumbrar una luz de esperanza para el futuro del sector, el cual necesariamente deberá contar con mayores recursos para continuar en el camino de crecimiento que transitó durante gran parte de la década pasada.

La estructuración de negocios a través de fideicomisos, se presenta como un instrumento idóneo para el financiamiento de diversas actividades, ya que permite formalizar desde el punto de vista jurídico una gran cantidad de negocios que tradicionalmente, en el ámbito agropecuario regional, se realizan en base a la confianza entre las partes. Al mismo tiempo, y más importante aún, permite que, ante la actual falta de opciones, el ahorro local pueda ser canalizado hacia inversiones productivas dentro de la región, dando oportunidades de crecimiento a entidades intermedias vinculadas al sector que otorgan garantía y seguridad para el inversor, al tiempo que posibilitan el crecimiento de la economía regional. ■



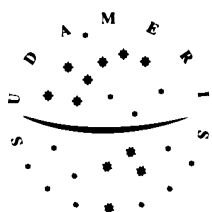
PUERTO DE BAHIA BLANCA

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

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



empresa social de los propios consumidores



BANCO
SUDAMERIS
ARGENTINA

G R U P O I N T E S A

Un banco en quien confiar sus negocios

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



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca

Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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

Análisis de coyuntura

Indice de Precios al Consumidor

En el último mes del año se registró el menor aumento de precios minoristas de todo 2002. El Índice de Precios al Consumidor cerró con un incremento del 0,2% con respecto a noviembre.

Factores como la menor presión inflacionaria generada por la caída en el precio del dólar, la reducción temporal de la alícuota del IVA, la no efectivización del aumento en las tarifas de los servicios públicos y algunas variaciones negativas de tipo estacional influyeron para que el resultado no alcanzara siquiera al 1%.

La inflación minorista acumulada en el año asciende al 40,4%, resultado similar al estimado por el INDEC para la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Tras una devaluación superior al 250%, este resultado parece reflejar un escenario mejor al imaginado inicialmente aunque claramente desfavorable para el sector asalariado. Por otra parte, el encarecimiento de los alimentos, el principal componente de la canasta familiar, resultó superior al promedio, alcanzando una variación anual del orden del 61%.

Los principales incrementos de precios durante diciembre se produjeron en las dos últimas semanas, en atención al impulso de las ventas navideñas, mientras que durante la primera mitad del mes, las variaciones fueron de menor magnitud.

Los aumentos de precios estuvieron liderados por el capítulo "Esparcimiento", que concluyó con una variación del 2,3%. Aquí incidió fundamentalmente el rubro turismo (3,4%), como consecuencia de la mayor demanda estival de servicios turísticos. En particular tuvo un fuerte impacto la categoría transporte, que varió un 6,5%, en virtud del traslado al público del mayor precio de los combustibles. Adicionalmente se produjo un alza del 4% en libros, diarios y revistas y del 0,6% en cines y teatros.

En segundo término se ubicó "Bienes y servicios varios", con una suba del 1,25%. Esta variación estuvo impulsada por los artículos de tocador, en especial los descartables, que aumentaron un 2,5% con respecto a noviembre. En tanto, los cigarrillos cayeron un 1%, baja que no resultó suficiente para contrarrestar los incrementos registrados en el resto de los rubros. El descenso de los cigarrillos puede obedecer a la baja del dólar, puesto a que

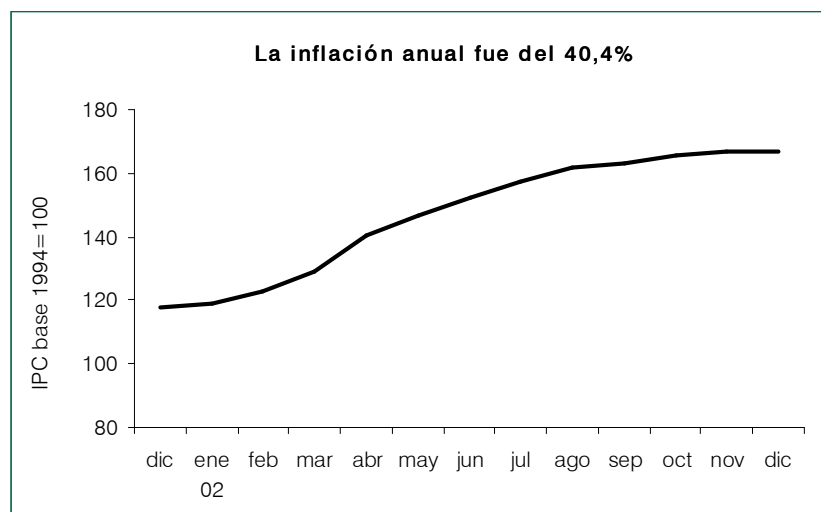
en la elaboración del producto, excepto el tabaco los demás insumos son de origen importado.

"Transporte y Comunicaciones" exhibió un repunte del 0,49%. Dentro del capítulo, el rubro con mayor variación fue automóviles, que registró un aumento del 1,5%. También hubo alzas en los combustibles. No obstante, como éstas se registraron sobre el final del mes, la incidencia fue sólo del 1%. Estas nuevas subas obedecen en parte al incremento en el precio internacional del petróleo producido en el último mes. Luego de haberse remarcado el precio del combustible en las estaciones de servicio, el gobierno y las petroleras firmaron un acuerdo para que no haya nuevos aumentos en los próximos 90 días, condicionado a que el precio internacional del petróleo no supere los 35 dólares por barril y el tipo de cambio no pase los 3,65 pesos.

"Indumentaria" concluyó diciembre con un ajuste positivo del 0,47%. Aunque los principales aumentos ya tuvieron lugar durante los meses pasados al iniciarse la nueva temporada, en esta oportunidad hubo nuevos incrementos de pequeña magnitud, en atención al repunte de la demanda, como motivo de las fiestas de fin de año. En concreto, las variaciones registradas fueron las siguientes: 3,2% en confección y reparación, 1% en ropa interior, 0,6% en ropa exterior y 0,3% en calzado.

"Vivienda" continúa con alzas leves, al no instrumentarse aún los aumentos previstos para las tarifas de los servicios públicos. En diciembre el capítulo varió un 0,35%, explicado por los rubros materiales de construcción y servicios del hogar, que registraron ajustes del 0,9% y 0,32% respectivamente.

El índice de "Educación" aumentó un 0,2%, como consecuencia de la remarcación de textos y útiles escolares, que concluyeron el mes con una variación del 0,5%. Las expectativas para 2003 se centran en los valores que puedan adquirir los servicios educativos formales, más allá de nuevos ajustes en la canasta escolar básica.



Fuente: CREEBBA en base a relevamiento semanal de precios.

“Equipamiento del hogar” cerró con un pequeño incremento, estimado en 0,16%. A nivel rubros, las alzas constatadas recayeron en electrodomésticos (1,8%) y artículos de limpieza (1%). Asimismo, hubo bajas motivadas por la caída del dólar. Las mismas se produjeron en textiles y accesorios para la decoración (-2%), menaje (-1,7%) y artículos de ferretería (-0,13%).

Uno de los dos resultados negativos del mes tuvo lugar en “Alimentos y Bebidas”, que varió un 0,5% hacia abajo. En realidad hubo un rubro—el conformado por verduras frescas— que descendió de manera importante y contrarrestó aumentos producidos en otros rubros del capítulo, como consecuencia de su elevada ponderación. Concretamente las verduras descendieron un 12,3%, como resultado

de una mayor oferta estacional. Sin embargo, se detectaron aumentos en otra categorías de elevada incidencia en la canasta familiar que además acumulan importantes aumentos a lo largo del año. Por citar algunas se mencionan las alzas registradas en bebidas no alcohólicas (3%), galletitas (3%), frutas frescas (2,8%), quesos y manteca (2,7%), café (1,5%), carnes (1%) y cereales y derivados (0,9%). En tanto, se destacaron algunas ofertas especiales en pastas frescas (-3,5%), bebidas alcohólicas (-2,8%), frutas en conserva (-2%) y alimentos preparados (-1,4%). Algunos productos fueron promocionados de manera especial con motivo de las fiestas, mientras que en otros casos, la mayor demanda empujó hacia arriba a los precios.

Finalmente se encuentra “Salud”, que cayó

un 0,18%. El resultado es explicado por el rubro medicamentos, que descendió un 0,37% con respecto a noviembre. Al respecto las farmacias informan que la variación se debe al traslado de la rebaja en la alícuota del IVA.

Costo de la canasta familiar

En forma complementaria al relevamiento de precios y a la estimación de la tasa inflacionaria local, se calculó el costo de una canasta básica de consumo para una familia de cinco integrantes. De acuerdo a los precios recogidos en diciembre, se arribó a un valor promedio de 1.884,1 pesos. Esa misma canasta costaba en enero 1.303 pesos, lo que supone un incremento del orden del 45%. Con respecto al valor obtenido en noviembre, el aumento es del 0,1%. Dentro de la canasta de referencia se incluyen los artículos más representativos de la totalidad de los rubros considerados para la estimación del IPC. Alimentos y bebidas participa en el 42% del costo total, transporte en el 16%, indumentaria, en el 13% y vivienda en el 6%. El resto de los capítulos —salud, educación, esparcimiento y varios— absorbe el presupuesto familiar restante.

Paralelamente se estimó el valor de la misma canasta pero incluyendo únicamente los productos más baratos para cada uno de los rubros considerados, a fin de conocer la cotización mínima de la canasta de referencia. El costo total correspondiente a agosto fue de 1.491,6 pesos. Teniendo en cuenta que en enero esta canasta se ubicaba en torno a los 1.000 pesos, se advierte con claridad el deterioro en el poder adquisitivo luego de la devaluación del peso.

Finalmente se procedió a calcular el valor de la canasta familiar de referencia pero considerando sólo los artículos de primeras marcas o los de mayor precio. Se llegó, en este caso, a un total de 2.318 pesos.

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de diciembre 2002

| CAPITULO | COSTO (\$) | PESO |
|---|----------------|--------------|
| ALIMENTOS Y BEBIDAS | 779,6 | 41,4% |
| Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas | 112,9 | 6,0% |
| Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embi | 271,9 | 14,4% |
| Aceites y margarinas | 21,0 | 1,1% |
| Leche, productos lácteos, quesos y huevos | 100,7 | 5,3% |
| Frutas y verduras | 127,2 | 6,8% |
| Azúcar, dulces, cacao | 30,2 | 1,6% |
| Infusiones | 24,9 | 1,3% |
| Condimentos, aderezos, sal y especias | 13,2 | 0,7% |
| Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) | 77,5 | 4,1% |
| INDUMENTARIA | 245,5 | 13,0% |
| VIVIENDA | 111,7 | 5,9% |
| EQUIPAMIENTO DEL HOGAR | 54,6 | 2,9% |
| Artefactos de consumo durable | 24,0 | 1,3% |
| Blanco y mantelería | 11,8 | 0,6% |
| Menaje | 2,2 | 0,1% |
| Artículos de limpieza y ferretería | 16,6 | 0,9% |
| SALUD | 32,7 | 1,7% |
| TRANSPORTE Y COMUNICACIONES | 298,2 | 15,8% |
| ESPARCIMIENTO | 183,3 | 9,7% |
| EDUCACION | 96,7 | 5,1% |
| BIENES Y SERVICIOS VARIOS | 81,9 | 4,3% |
| COSTO TOTAL (\$) | 1.884,1 | 100% |

El gobierno se encuentra estudiando medidas para frenar el aumento de la canasta básica y en especial, de los alimentos. Entre las posibilidades esgrimidas se encuentran acuerdos de congelamiento de precios con las principales firmas, aumento de retenciones a las exportaciones de alimentos y recortes en el IVA para alimentos básicos.

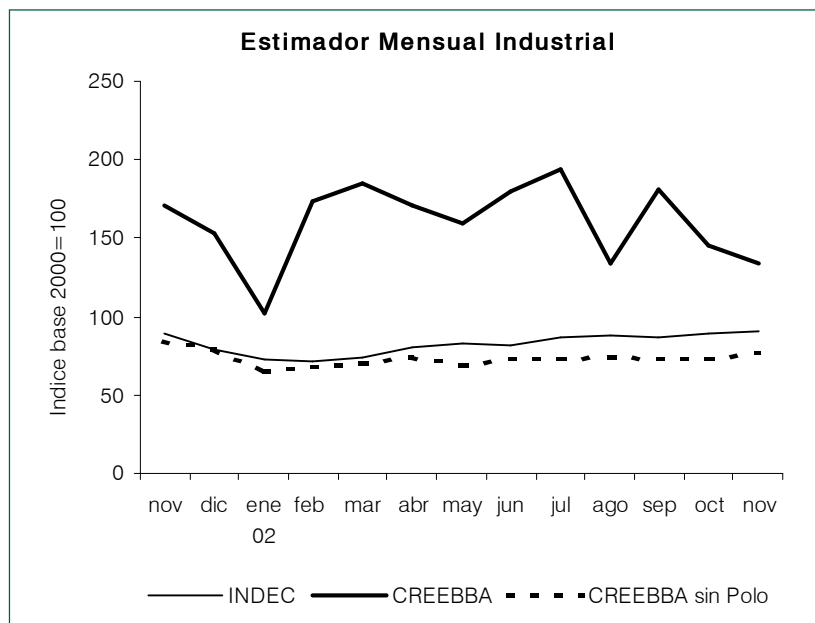
Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de noviembre indican una disminución el 8% con respecto a las estimaciones de octubre. Cuando se compara la situación actual con noviembre del año anterior, la caída es superior al 21%.

Si en el cálculo se excluye la participación de los sectores relacionados con el Polo Petroquímico local, la caída con respecto al mismo mes del año anterior es del 9% demostrándose la gran influencia de los rubros químicos y petroquímicos en la evolución del indicador general.

De acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, la actividad de noviembre con relación a octubre registra un incremento cercano al 1% con estacionalidad. Con relación a igual mes de 2001, la producción manufacturera de noviembre de 2002 muestra un incremento del 0,9%. Esta variación levemente positiva es la primera luego de 27 meses consecutivos de caídas, tanto en la medición con estacionalidad como en la versión desestacionalizada.

En el gráfico adjunto puede observarse la evolución de los indicadores comentados. El indicador calculado por INDEC se encuentra levemente por encima del nivel del año anterior, y el EMI CREEBBA que excluye al Polo se encuentra por debajo de los niveles alcanzados en noviembre de 2002 denotando la ausencia de



recuperación general en la ciudad. En esta oportunidad, cuando se incluye la producción de los sectores vinculados al Polo el nivel del indicador se ubica por debajo de los valores del mismo período de 2001.

Desde la perspectiva sectorial el rubro industrial que lidera las variaciones positivas en comparación con el año anterior es Fiambres y Embutidos con un incremento superior al 30%. Esto no es consecuencia de la situación particular de una empresa del sector sino que todas informan niveles de producción superiores a los del año pasado.

El otro rubro que tiene aumentos en la producción con respecto a noviembre de 2001 es Lácteos, donde al igual que lo observado en Fiambres y Embutidos la mayoría de las empresas que conforman la muestra incrementó su producción. La industria láctea nacional presenta en noviembre una caída del 18% en comparación con el año anterior, siendo afectada por la escasa disponibilidad de materia prima como consecuencia del abandono de la actividad por numerosos tamberos.

El resto de los subsectores que componen el EMI CREEBBA tiene variaciones negativas en el índice, incluso las empresas

relacionadas con el Polo Petroquímico.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno tiene una disminución en su producción cercana al 50% en comparación con el mismo mes del año anterior. La industria agroquímica nacional muestra una caída del 5,1% en el acumulado de los once meses de 2002 en comparación con el mismo período de 2001, como consecuencia de la disminución en las ventas al mercado interno. La falta de crédito interno está siendo en parte compensada por el pago en especie, ya que en este año la modalidad de canje por granos ha ganado una importante participación en el total comercializado. La mejora en la situación financiera de los agricultores beneficiaría a las empresas proveedoras de insumos.

Otra caída significativa se registra en el subsector Faena Vacuna, que presenta una variación negativa cercana al 35% en comparación con noviembre de 2001, tal como ocurre desde hace meses. A nivel nacional la situación del sector tampoco es muy alentadora ya que en el acumulado de los primeros once meses de este año se observa una caída superior al 3% en comparación con idéntico período de 2001. Mientras que el mercado interno, principal destino de las carnes vacunas, muestra desaceleración en la demanda, las exportaciones se incrementan y suman

nuevos destinos. Según SENASA, en este año se ganaron 58 mercados.

El sector Refinación de Petróleo tiene una disminución con relación a la producción del mismo mes del año pasado (-9%) principalmente impulsado por caídas en la producción destilados medios, etano y naftas intermedias, mientras que el resto de los productos también registra niveles de producción menores a los de 2001 pero en menor proporción. En el orden nacional, el volumen de petróleo procesado muestra en los primeros once meses de 2002 un descenso cercano al 5% con respecto al mismo período del año anterior. La producción de la mayoría de los derivados experimentó descensos durante dicho lapso, destacándose las caídas en kerosene, asfaltos, gas oil y nafta especial, observándose al mismo tiempo alzas en diesel oil y nafta común. Es notable el impacto de la reconversión de vehículos para el funcionamiento con gas natural comprimido, estimándose que dicho combustible suma alrededor de diez mil usuarios nuevos mensuales.

Materias Químicas Básicas observa una caída en el índice impulsada por la disminución del nivel de producción de etileno y de soda cáustica. En el primer caso la producción se vio afectada durante

el mes de noviembre por un corte de energía que produjo el paro de las dos plantas productoras locales. En el caso de la soda cáustica también hubo paradas de planta por mantenimiento, con lo cual la producción fue inferior. A nivel nacional, la elaboración de productos químicos básicos registra un aumento cercano al 12% en los primeros once meses de este año, en comparación con el mismo período de 2001. La ampliación en la capacidad productiva de Bahía Blanca ha permitido no sólo dejar de importar este producto para cubrir la demanda interna, sino comenzar a exportar etileno. Si bien la situación de la empresa productora de etileno en Bahía Blanca se vio afectada a principios de año, la misma ha mantenido sus niveles de producción pese a los problemas observados en el mercado interno, con la caída de la demanda. Como alternativa se buscaron mercados de exportación, lo que permitió mantener un flujo de caja suficiente como para enfrentar los compromisos de la empresa.

Plásticos Primarios tiene una caída en su producción, habiendo disminuido los niveles fundamentalmente de PVC en comparación con noviembre de 2001. A nivel nacional, la producción de este subsector muestra un crecimiento del 1% en el acumulado de los primeros once

meses de 2002 en comparación con el mismo período del año pasado. El incremento en la producción se ha destinado fundamentalmente a la exportación, situación favorecida por la suba de los precios internacionales. Las ventas en el mercado interno de las principales firmas registran una fuerte caída debido a la situación de los transformadores plásticos.

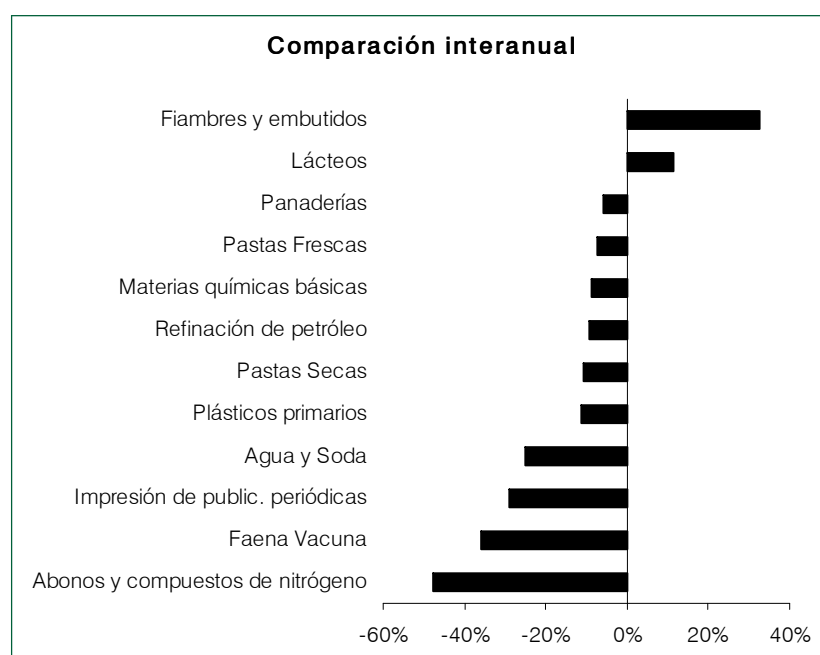
El subsector Agua y Soda registra un nivel de producción total inferior al del año pasado (25%), aunque se observan diferentes situaciones en las empresas que componen la muestra ya que algunas informan incrementos y otras disminuciones.

Tanto Pastas Frescas, Pastas Secas como Panaderías observan disminuciones en sus índices de producción en comparación con noviembre de 2001.

Comercio, industria y servicios

Los resultados del último bimestre de 2002, analizados conjuntamente con la evolución de los indicadores a lo largo de todo el año, presentan evidencias de un repunte en la actividad económica de la ciudad. De este modo, el indicador de situación general de las empresas locales define una tendencia a una gradual normalización de la actividad desde los niveles críticos observados a principio de año. Por primera vez en el año, este indicador se tornó positivo, lo que muestra que fue mayor la proporción de empresas que mejoró que aquella que empeoró.

Los niveles de actividad considerados normales están muy por debajo de otras épocas. La facturación ha crecido, pero las ventas medidas en unidades físicas o en volumen de transacciones no ha seguido la misma tendencia. De acuerdo a lo manifestado por gran cantidad de encuestados, el aumento de la facturación



respondió principalmente al incremento de precios.

El repunte de fin de año fue impulsado mayoritariamente por el sector comercial, que tuvo un aumento de demanda por diversos motivos. El principal fueron las Fiestas de fin de año, que incrementaron las ventas en sectores como *Indumentaria, Artículos para el hogar, Supermercados y Alimentos y Bebidas*. También es importante el buen momento que está pasando el sector agropecuario, que tradicionalmente ha tenido una incidencia importante en el dinamismo de la economía bahiense. Finalmente, la preparación para las vacaciones ha sido también causa de la recuperación, fundamentalmente en el rubro *Repuestos*.

A lo largo del año, varias empresas lograron sanear su cartera de deudores, a costa de asumir como incobrables una gran cantidad de morosos y la limitación de las ventas a plazos cortos o directamente en operaciones al contado. Por esta razón, se percibe una mejora muy importante en la respuesta referida a la evolución de las cobranzas. Mientras que en diciembre de 2001 sólo el 2% de las firmas reveló haber mejorado sus cobranzas, un año después ese indicador arrojó un resultado del 39%.

Cabe aclarar, sin embargo, que la proporción de clientes en cuenta corriente ha disminuido sensiblemente, con lo cual se puede concluir que más que una mejora en la cobrabilidad, lo que en realidad se produjo es una depuración de la cadena de pagos y fuerte restricción de las ventas a plazo. El crédito en cuenta corriente, ausente por varios meses, recién está dando señales de leve recuperación, con plazos mucho menores, menor cantidad de cuotas e intereses más altos.

Si bien no se puede afirmar que se restauró la confianza de los consumidores, los empresarios perciben que el estado de ánimo de la gente mejoró y en los últimos meses los consumidores se están atreviendo a elevar su nivel de gasto. En ese sentido, las expectativas de los empresarios, que en el bimestre anterior

Comparación últimos cuatrimestres de 2000, 2001 y 2002

Variación intermensual*

| Situación general | Mejor | Igual | Peor |
|-------------------|------------|------------|------------|
| <i>sep 00</i> | 9% | 61% | 31% |
| <i>oct</i> | 9% | 60% | 31% |
| <i>nov</i> | 14% | 54% | 32% |
| <i>dic</i> | 14% | 54% | 33% |
| Promedio | 11% | 57% | 32% |
| <i>sep 01</i> | 8% | 54% | 38% |
| <i>oct</i> | 7% | 58% | 35% |
| <i>nov</i> | 7% | 50% | 43% |
| <i>dic</i> | 4% | 46% | 50% |
| Promedio | 7% | 52% | 41% |
| <i>sep 02</i> | 15% | 66% | 19% |
| <i>oct</i> | 17% | 65% | 18% |
| <i>nov</i> | 23% | 66% | 11% |
| <i>dic</i> | 24% | 65% | 11% |
| Promedio | 20% | 65% | 15% |

* Situación general de la firma comparada con el mes anterior.

pronosticaban un mayor dinamismo para fin de año, reflejan para los próximos meses la desaceleración estacional por el período de vacaciones. Este factor coyuntural no debe hacer perder de vista que comparadas con las expectativas de hace un año, la mejora es sustancial.

En resumen, se perciben indicios de recuperación en la economía bahiense. Aun teniendo en cuenta que la situación que las firmas consideran "normal" dista mucho de ser la ideal, no puede negarse que en el verano anterior se produjo un punto de inflexión en el rumbo de la economía, y las empresas que lograron sobrevivir están recomponiendo muy lentamente su nivel de actividad.

Comentarios sectoriales. Las agencias de viajes percibieron un repunte estacional durante noviembre y diciembre, generado por la planificación de viajes turísticos en las vacaciones de verano. Cabe aclarar que casi la totalidad de clientes contratan viajes por el interior del país. Casi desapareció la demanda de

viajes al exterior, dado que el tipo de cambio no es propicio para este tipo de turismo, y contrariamente, fomenta la visita de extranjeros en el país.

Parece haber repuntado la venta de materiales de construcción, aunque con importantes limitaciones en cuanto a las operaciones en cuenta corriente. Los meses de verano son considerados temporada alta para la actividad constructora. Hay que destacar que el repunte se atribuye a una reactivación en las obras particulares, ya que los trabajos vinculados a la obra pública se encuentran virtualmente estancados.

Dentro de los rubros que esperan una menor afluencia de clientes como consecuencia del comienzo de las vacaciones estivales se encuentran *Restaurantes y Esparcimiento*. Asimismo, algunos comentarios de los empresarios gastronómicos indican que la estacionalidad se hará sentir, además, por la gran cantidad de festejos realizados con motivo de Navidad y Año Nuevo.

| | | | |
|----------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------------|
| SITUACION GENERAL | Buena 24% | Normal 65% | Mala 11% |
| TENDENCIA DE VENTAS ¹ | Mejor 28% | Igual 61% | Peor 11% |
| SITUACION GENERAL ² | Mejor 19% | Igual 63% | Peor 18% |
| EXPECTATIVAS | Alentadoras 9% | Normales 75% | Desalentadoras 16% |
| MEJORA EN COBRANZAS | Sí 39% | | No 61% |
| PLANTEL DE PERSONAL ¹ | Mayor 6% | Igual 83% | Menor 11% |

¹ En relación al bimestre septiembre-octubre ² Con respecto a igual bimestre de 2001

Sector inmobiliario

Tras la mejora registrada durante el bimestre septiembre-octubre, el mercado inmobiliario local volvió a evidenciar signos de recuperación en la última fase del año. El segmento de compraventa continuó con una situación general normal, mientras que el indicador de performance de la plaza locativa pasó de regular a normal.

A modo de balance de lo ocurrido en el año, puede decirse que el cambio en el escenario económico argentino impactó fuertemente en la plaza inmobiliaria, que vio reducida su actividad de manera sustancial. Pese a la complejidad del panorama y a las desalentadoras expectativas de los agentes del sector, hubo algunas circunstancias que por momentos permitieron asegurar un interesante nivel de operaciones y, de esta manera, se concluyó el 2002 con un escenario y unas perspectivas algo mejores que los previstos inicialmente. No obstante, de no modificarse cuestiones económicas de fondo, no cabe pensar en una dinámica sectorial sostenida.

El nuevo esquema económico instaurado

a partir de 2002 impactó fuertemente en el mercado inmobiliario local. Hasta hace poco tiempo, la plaza inmobiliaria había cobrado un importante dinamismo, merced a la disponibilidad de crédito y la estabilidad macroeconómica.

El año comenzó con nuevos datos, decisivos para el mercado inmobiliario: inmovilización y pesificación de los depósitos bancarios e interrupción total del crédito. Sumado a esto, el incremento de los precios en pesos y la fuerte incertidumbre generalizada, redujeron drásticamente el volumen de operaciones inmobiliarias. Establecidas estas nuevas bases, la situación del sector se presentó mayormente regular, tanto para el segmento de compraventa como para el de los alquileres. La tendencia se vio ocasionalmente mejorada o normalizada en virtud de aspectos muy puntuales, como la posibilidad de emplear certificados de depósitos inmovilizados para la compra de viviendas o el aprovechamiento de oportunidades concretas de negocios.

Muchos particulares con disponibilidad de ahorros en dólares se volcaron a la compra de propiedades, beneficiados por los

precios bajos y un dólar que por momentos rozó los 4 pesos.

Los rubros con mejor desempeño fueron las casas y los departamentos de hasta dos dormitorios. También presentaron buena performance los terrenos. En contraposición, cocheras, depósitos y locales exhibieron una demanda desalentadora. Hacia el final del año locales y depósitos mejoraron el nivel de actividad, coincidentemente con el pequeño repunte observado en la actividad económica local.

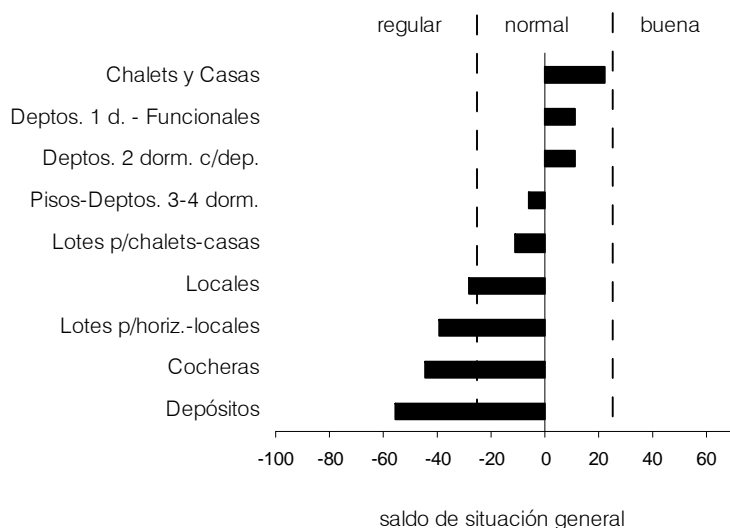
Las expectativas, muy desalentadoras en la primera parte del año, fueron mejorando gradualmente en los meses sucesivos. No obstante, en la medida en que la situación de ingresos no mejora y no se reinstaura el crédito, las posibilidades de crecimiento están acotadas y sólo cabe esperar repuntes aislados, vinculados a alguna cuestión coyuntural o al aprovechamiento de alguna oportunidad en especial. Las perspectivas para el mercado de los alquileres tienen una veta positiva, puesto a que al no existir el crédito, muchos potenciales compradores deberán inclinarse a la opción de los alquileres hasta tanto puedan acceder a un inmueble propio.

En lo que respecta al último bimestre del año para el segmento de compraventa, los chalets y las casas continuaron liderando el ranking de situación general, con un desempeño definible como bueno. Pese a esto, el volumen de operaciones disminuyó levemente con respecto a septiembre-octubre.

El aspecto destacado del bimestre es el repunte que registraron cocheras y depósitos, cuyo saldo de demanda pasó de desalentador a regular. Si bien el nivel de operaciones de estos rubros continúa siendo bajo, cabe resaltar el cambio de tendencia producido.

Los funcionales, departamentos y lotes para casas continuaron con una tendencia normal, aunque registraron menos transacciones que en el período anterior.

Situación general del mercado de compraventa



Finalmente se encuentran los locales y lotes para horizontales y locales que desmejoraron su situación de normal a regular.

En relación a noviembre-diciembre de 2001, las inmobiliarias informaron similar nivel de actividad en los rubros casas, funcionales, departamentos de uno y dos dormitorios, locales y lotes para chalets y casas. En el resto de las categorías la operatoria disminuyó. En materia de precios, se consolida la caída de las cotizaciones en dólares para todas las clases de inmuebles.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios revelan una clara mejora. El 50% de los encuestados considera que la situación general del mercado de compraventa será mejor en los próximos meses. En tanto, la otra mitad cree que seguirá igual, no detectándose en esta oportunidad perspectivas de retroceso.

El mercado de los alquileres logró normalizar su situación general, tras un año de desempeño regular. Solamente hubo menor actividad en funcionales, mientras que el resto de los rubros mejoró o mantuvo el nivel de actividad, lo que contribuyó al resultado general del sector.

Todos los rubros relevados excepto coche-

ras y depósitos, que presentan una situación regular, exhiben un indicador de performance normal. El principal repunte del bimestre se localizó justamente en las cocheras, que en septiembre-octubre habían evidenciado un cuadro desalentador. Le siguieron los departamentos de dos dormitorios y los de mayores dimensiones, que lograron cerrar más contratos de alquiler que en el período precedente.

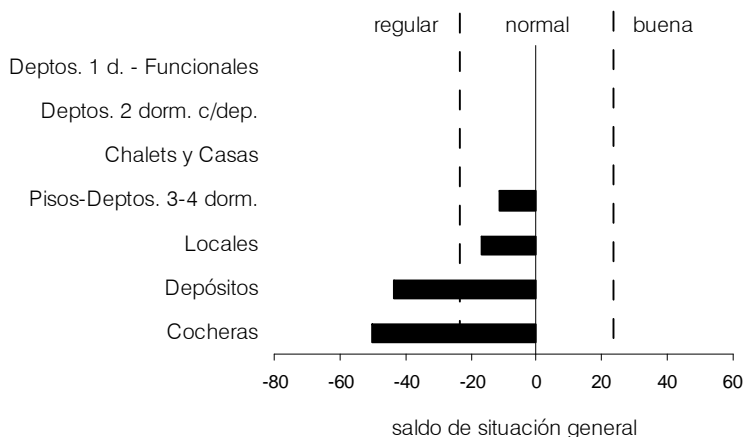
La pequeña caída registrada en el caso de los funcionales puede tener explicaciones de índole estacional. Este tipo de inmuebles es el más requerido por los estudiantes universitarios de la zona que

se radican en la ciudad. Como el nuevo ciclo se inicia recién en marzo, cabría esperar una reactivación de los alquileres hacia febrero, cuando suele intensificarse la búsqueda de unidades para tal fin.

Al comparar las cifras del período con las del año pasado, surge que existe un nivel similar de operaciones en el caso de los departamentos de uno y dos dormitorios y de las casas. En el resto de las categorías, las inmobiliarias advierten una caída de la demanda. En tanto, el valor de los alquileres resulta claramente inferior al de 2001 para todos los rubros incluidos en el relevamiento.

Las expectativas para los próximos meses son más optimistas que las informadas a lo largo de todo el año. El 60% de los inmobiliarios estima que el mercado locativo mejorará, mientras que un 20% espera estabilidad y el 20% restante considera que la situación será peor. ■

Situación general del mercado de alquileres



¡Invierta bien!

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



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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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

Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca

