

La última oportunidad

□
*La traumática
 disminución del gasto
 público no es suficiente
 para alcanzar el
 equilibrio
 presupuestario sigue la
 caída en la actividad y
 en la recaudación.*

□
*El ajuste es inevitable y,
 en el fondo, la
 disyuntiva se refiere a
 sobre quién va a recaer
 el mismo y si va a
 desarrollar en forma
 “ordenada” o
 “desordenada”.*

□
*Tan importante como la
 redefinición del Estado
 es la reconstrucción del
 marco institucional, hoy
 seriamente lesionado
 por el incumplimiento
 oficial de compromisos
 asumidos.*

El problema político: los tomadores de decisiones

Tras las elecciones de octubre, la expectativa de que podría haber cambios de importancia en la situación política se diluyó rápidamente.

Antes de la votación, la mayoría de los pronósticos vaticinaban que el cumplimiento de la meta de déficit cero solo sería posible de mediar un ajuste sin precedentes en el Gasto Público. Las elecciones abrían la posibilidad de un nuevo escenario en el que el Gobierno Nacional avanzaría sustancialmente en dirección a estos objetivos al verse liberado de condicionamientos políticos impuestos por el propio partido “oficialista” y plantear un nuevo conjunto de alianzas con otros sectores con quienes compartía el diagnóstico y los objetivos centrales de política económica.

En realidad, esta descripción poco se pareció a lo que efectivamente sucedió. Las vacilaciones y por lo tanto la incertidumbre dominaron el centro de la escena. Al compás de una economía que acentuaba su deterioro por la demora en definir un rumbo claro para alcanzar las metas impuestas y por el enfrentamiento creciente entre el Estado Nacional y los Gobiernos provinciales, se fueron desgastando las expectativas de recomposición del indispensable liderazgo requerido por las circunstancias actuales.

En este marco, concluidas las elecciones, no surgió una nueva coalición de poder y/o cambio de estilo en la toma de decisiones a partir de los cuales, se pudiese transmitir una mayor convicción en avanzar en dirección al objetivo central de reducir el Gasto Público. Aún cuando la situación no fuese estrictamente de este modo, no caben dudas de que esta fue la percepción de los inversores privados y este es el aspecto relevante que define cualquier posibilidad de éxito para revertir la situación actual. La vergonzosa trayectoria del “riesgo país” posterior a los comicios refleja esta negativa percepción sobre las posibilidades de superar la crisis.

El problema económico: las decisiones a tomar

El Gobierno intentó, tardíamente, recuperar la iniciativa con el anuncio del “Nuevo Plan”. El objetivo central fue mantener la Convertibilidad “uno a uno” del peso con el dólar y en el contexto actual esto sólo es posible si se gasta estrictamente lo que se recauda. La novedad central al anunciarse las medidas, fue el reconocimiento oficial de que este objetivo requería

necesariamente una reestructuración de los pagos del Sector Público. A diferencia del último canje de deuda, además de mayores plazos se agregó una quita en el pago de interés fundada en mayores garantías de los títulos por el respaldo de la recaudación tributaria.

El efecto de esta medida, instrumentada en una primera etapa con entidades financieras locales, impactaría sensiblemente sobre los egresos públicos. Si se suman los obligados recortes en los ingresos de empleados estatales, proveedores, jubilados y finalmente en las transferencias a provincias en concepto de coparticipación impositiva, el resultado es una significativa reducción de gastos para el año próximo.

La traumática disminución del Gasto Público no es suficiente para alcanzar el equilibrio presupuestario si se mantiene la caída en la actividad y en la recaudación tributaria. El retiro constante de depósitos del sistema financiero sumado a la dificultad para recuperar préstamos al gobierno y a la fuerte desvalorización de activos en títulos públicos, determinó una interrupción en la oferta de créditos. Ante este problema, se estableció como objetivo la recomposición de la cadena de pagos a través de un conjunto de medidas. Por el lado de la oferta, se apuntó fundamentalmente a regularizar la situación impositiva de la mayoría de las empresas¹. Por el lado de la demanda, se transfirió ingresos a consumidores a través de la reducción de aportes previsionales, la emisión de nuevos instrumentos de pagos (los títulos de deuda provincial) y devolución impuestos al consumo.

A grandes rasgos, la propuesta de reprogramación de la deuda y un amplio conjunto de medidas para asistir a consumidores, sectores más desprotegidos y empresas, son los ejes principales del nuevo intento para evitar el colapso de la economía.

¹ En relación a las empresas, además de facilidades para el pago de impuestos y un nueva moratoria, se anunció un plan de cancelación de pasivos bancarios y la creación de la factura de crédito.

¿Son medidas acertadas? ¿Será suficiente?

Cualquier diagnóstico y propuesta efectiva para recuperar la economía del país debería partir de reconocer un hecho obvio, pero que muchos desconocen. La economía argentina debe disminuir el nivel de gasto por cuanto no hay voluntad de financiar los excesos desde el exterior. Para mantener la Convertibilidad, la disminución del gasto debe ser de una magnitud tal que permita aproximar al déficit cero. Si no lo hace el Sector Público, no habrá forma de evitar que lo siga haciendo el Sector Privado. Hasta tanto no se haga este ajuste, es decir, se genere el ahorro interno para financiar los desequilibrios actuales, no hay posibilidades de reactivación.

La confianza y por lo tanto, un escenario a partir del cuál pueda pensarse en posibilidades de reactivación solo se recuperará cuando se haya enfrentado el problema de fondo que es la reforma del Estado. Las medidas como las que se han tomado recientemente para alentar el consumo y la producción son inefectivas, tal como ha quedado claramente demostrado a lo largo del año con los numerosos ensayos del Gobierno en respuesta a los clamores de “políticas activas”.

El ajuste es inevitable y en el fondo la disyuntiva es sobre quién va a recaer y si va a desarrollar en forma “ordenada” o “desordenada”. Hasta el momento, el gobierno ha intentado avanzar con recortes “ordenados” a través de la negociación con las Provincias y los tenedores locales de títulos de deuda. Sin embargo, persiste la incertidumbre porque la reducción aún se encuentra lejos de ser suficiente y no hay señales claras de avanzar en dirección a un Estado con una estructura más reducida y eficiente.

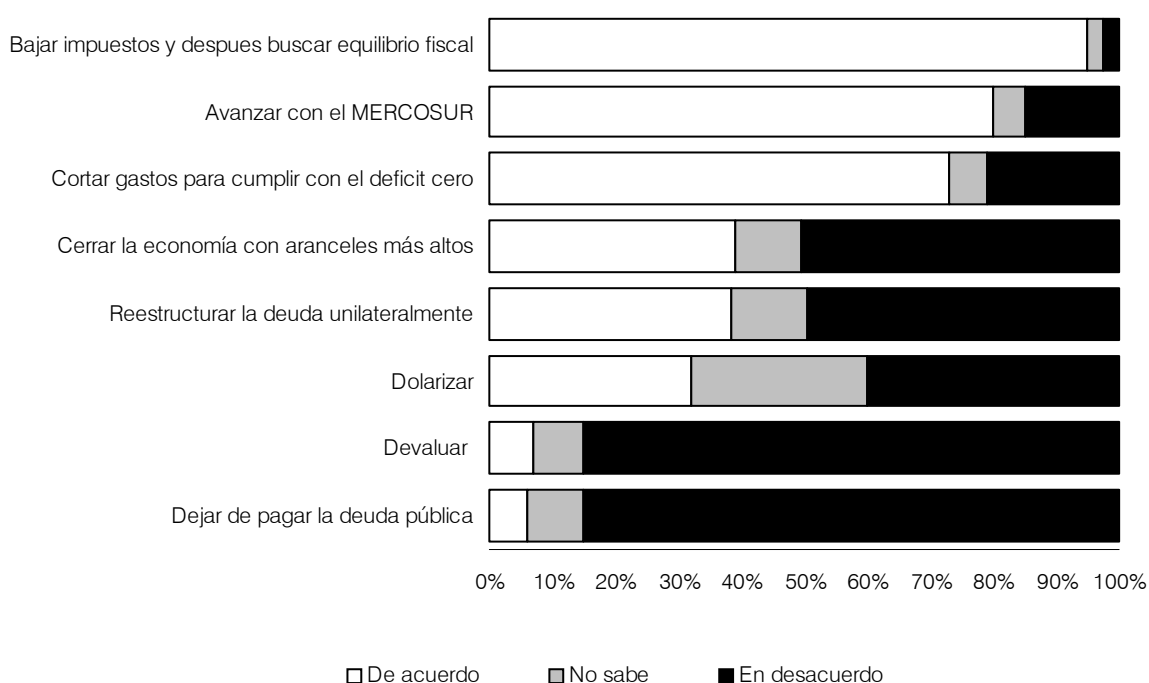
Mientras tanto, la misma demora en iniciar la búsqueda de soluciones a los problemas de fondo agrava la situación a través de la pérdida sostenida de depósitos y reservas. Los ahorristas

saben que en la medida que persista el “déficit sin financiamiento” del Estado, son candidatos a que se les confisquen parte de su patrimonio, sea bajo la forma de congelamientos de depósitos o por la vía de una fuerte devaluación. Al menos la historia de las últimas décadas, da sustento a estos temores. Por el momento, el Estado ha respetado sus derechos y reafirma que esto seguirá siendo así, al tiempo que afecta los de otros a través de reprogramaciones, emisión de cuasi-dinero no convertible o lisa y llanamente a través de la suspensión de pagos. Esta situación no es sostenible por cuanto se mantiene la tendencia creciente del déficit a través de una caída de la recaudación, y por lo tanto, crece el riesgo de que pese a los avances graduales, una corrida sobre las reservas y los depósitos dispare el inicio del “ajuste desordenado”. El resultado en definitiva es el mismo, una fuerte caída del gasto, aunque a diferencia del ajuste ordenado, sería con una caída de ingresos sustancialmente mayor, la disminución sería generalizada y postraría la economía del país durante años.

El ritmo vertiginoso en el deterioro de la confianza de los ahorristas contrasta con los lentos progresos en dirección hacia el déficit cero. Sin perder de vista de que se han alcanzado importantes logros, aún resta por recorrer un largo y duro camino. El próximo desafío será el Presupuesto para el año próximo y es la última oportunidad para que el Gobierno pueda convencer con un “horizonte creíble” sobre el futuro fiscal. Hasta ahora no lo ha logrado y sólo mantiene las chances de que en algún momento pueda llegar a ocurrir algún avance importante en este sentido, la envidiable creatividad de los funcionarios argentinos para ganar tiempo.

La reforma del Estado es un paso ineludible en el camino de la recuperación. Aun con equilibrio presupuestario para el próximo ejercicio, alcanzado mediante un exitoso canje global de deuda, continuarán las dificultades de solvencia a largo plazo dado que aún persistirá el problema de la falta de competitividad de sus empresas, aplastadas por el peso de un Estado sobredimensionado e ineficaz. La causa que engendró la dramática situación actual seguirá estando allí.

¿Qué opinan los empresarios locales respecto a las siguientes medidas?



LA SALIDA DE LA CRISIS SEGUN LOS EMPRESARIOS LOCALES


A medida que se ha ido agravando la situación económica del país, se fueron multiplicando las voces sobre las medidas requeridas para superar la crisis. En este marco confuso, resulta interesante confrontar el grado de aceptación de las propuestas más debatidas con el pensamiento de los empresarios. Por tal motivo, se implementó una encuesta adicional durante la segunda mitad de octubre, sobre una muestra integrada por 115 empresarios locales.

El cuestionario requería definir la posición con respecto a las principales opciones de política económica. Se plantearon tres tipos de medidas: de política fiscal, de política comercial y de política monetaria-cambiaria. Los resultados se detallan en el gráfico adjunto y sugieren las siguientes conclusiones:

- ▣ La medida con mayor respaldo empresarial es la reducción impositiva como vía de reactivación, acompañada de una búsqueda de equilibrio fiscal. También se verifica un alto grado de unanimidad de criterio en torno a la conveniencia de no devaluar la moneda, honrar los compromisos por el pago de la deuda pública y avanzar con el MERCOSUR. Con respecto a la devaluación, algunos comentarios han resaltado que a largo plazo puede ser una opción conveniente para recomponer la competitividad de las empresas locales, pero que este no sería el momento oportuno por cuanto desencadenaría una gran crisis financiera.
- ▣ La mayoría destaca como positivo o deseable el recorte de gastos del Estado para alcanzar la meta de eliminación del déficit. En casi todas las respuestas, se resaltó que el esfuerzo debiera recaer prioritariamente sobre el sistema político, antes que afectar los ingresos de jubilados y empleados públicos. Cabe advertir que el grado de apoyo de la disminución del Gasto Público no es tan marcado como el de la reducción de la presión tributaria, aún a riesgo de agravar la situación fiscal.
- ▣ Por otra parte, se puede identificar un conjunto de medidas con un grado mayor de disenso y en la que se puede advertir que ninguna de las opciones sugeridas alcanza a reunir un apoyo mayoritario (es decir, con un porcentaje de adhesiones superior al 50%). En este segundo grupo, se encuentra la reestructuración unilateral de la deuda, el aumento de aranceles para proteger las empresas del país y la dolarización. Cualquiera de estas últimas propuestas, se esperaría que fuesen altamente controvertidas.
- ▣ Finalmente, resulta interesante identificar las opciones que crean más incertidumbre por cuanto se desconoce sus efectos potenciales. En este sentido, las mayores interrogantes corresponden a una eventual dolarización de la moneda. Poco menos de un tercio, desconoce cuáles pueden llegar a ser sus consecuencias. En menor grado, aunque con un porcentaje destacable, la reestructuración de deuda también genera incertidumbre.

Tan importante como la redefinición del Estado, será la reconstrucción del marco institucional, hoy seriamente lesionado por el incumplimiento oficial de reglas y compromisos asumidos. Sólo como ejemplos destacados se puede mencionar el incumplimiento oficial de leyes como la Convertibilidad Fiscal o más recientemente, de la misma Convertibilidad, con la emisión descontrolada de títulos de deuda provincial.

El desenlace de esta nueva frustración de la Argentina no es predecible y hasta el momento de cerrar este análisis, no se podía descartar cualquiera de las posibilidades –*default* ordenado, dolarización o devaluación–. En definitiva, pese a todo, la economía argentina todavía se mantiene en el tortuoso camino del déficit cero.

El avance es penoso, con vacilaciones y sin mucha convicción, pero forzado por el espanto del abismo. En el trayecto, se van perdiendo las energías y cada vez queda menos resto. Más adelante, hay quienes dicen que están dispuestos a prestarle una ayuda pero bajo la condición de que antes, deberá deshacerse del pesado equipaje. Algo ha dejado, pero luce insuficiente. Aún falta lo más importante. La posibilidad de alcanzar la meta aún no esta descartada y quizás, al momento de leer este informe, ya se haya develado el interrogante. 

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Aporte del sector agropecuario a la economía regional

□
A través de la aplicación de metodologías convencionales y en base a la información disponible, se presenta una estimación de la magnitud y evolución de los ingresos generados por las principales actividades del sector agropecuario a lo largo del período 1993-1999.

□
Las estimaciones efectuadas permiten concluir que la magnitud del aporte anual del sector agropecuario a la economía regional presenta un valor que en ningún caso, durante el período analizado, se ubica por debajo de \$150 mill. anuales, llegando a sobrepasar, debido a causas puntuales, los \$400 millones.

□
La magnitud de los resultados de la agricultura, en determinados años, se ve disminuida a causa de la importante variabilidad exhibida por los ingresos a lo largo del período de análisis, contrariamente a lo que sucede con los resultados de la ganadería.

Resulta indiscutible que el sector agropecuario es una de los principales sustentos de la economía regional. A lo largo de los últimos años, un primer balance de la actividad arrojaría un resultado desalentador generados por cambios que han impactado negativamente en la rentabilidad del sector. Pocos dudarían de que este proceso ha tenido hondas repercusiones sobre la economía regional.

El siguiente estudio procura, a través de la aplicación de metodologías convencionales y en base a la información disponible, realizar una estimación de la magnitud y evolución de los ingresos generados por el sector a lo largo del período citado. Pese a las limitaciones de datos y a la necesidad de recurrir a supuestos elaborados en base a información indirecta, el resultado del análisis permite extraer conclusiones preliminares en torno a la tendencia y orden de magnitud de los ingresos generados por la actividad agropecuaria.

A través del modelo presentado resulta posible obtener evidencias relacionados con muchos interrogantes entre los que se puede destacar: ¿cuál es el aporte del Sector Agropecuario a la economía regional?, ¿cuál es la importancia relativa de la agricultura y la ganadería?, ¿cuál es la situación actual del sector tras una década de cambios trascendentes?, ¿cuál sería el aporte a la economía regional bajo otras condiciones de rentabilidad y precios?. Estos y otros planteos pueden hallar una primera respuesta a partir del modelo desarrollado en el siguiente informe

Medidas del nivel de actividad económica

La actividad económica de un país se mide generalmente a través del Producto Interno Bruto (PIB), el cual suele definirse como el valor a precios de mercado de los bienes y servicios finales producidos en todo su territorio, a lo largo de un período anual. El mismo puede calcularse de tres maneras alternativas, las cuales conducen al mismo resultado y que se conocen con el nombre de métodos del Gasto, de los Ingresos o del Valor agregado. Este último método, que

será el utilizado en este informe, consiste en la obtención del Valor agregado bruto (VAB) de una determinada actividad productiva, a partir de la diferencia entre el Valor de producción bruta (VPB) y el Consumo intermedio (CI).

El *valor de producción bruta* es equivalente al valor de los bienes y servicios producidos por todas las unidades productivas de determinado sector, valuados a precios de productor. Para lograr las estimaciones de este concepto se puede proceder a través de dos métodos diferentes: de la producción y de la explotación. El primero de ellos consiste en calcular el valor de la producción y el consumo intermedio multiplicando las cantidades producidas y los insumos empleados en una actividad por sus precios, mientras que el segundo requiere estimar el valor agregado por cada unidad productiva, y obtener luego el del sector sumando el de todas las que lo componen.

El método de la producción se suele aplicar en actividades que cuentan con buenas estadísticas agregadas de producción e insumos, como ocurre en el caso del sector agropecuario, mientras que el método de las explotaciones generalmente se aplica en sectores integrados por unidades productivas cuyas actividades se registran en estados contables o se captan mediante encuestas o censos.

El *consumo intermedio* se mide por el valor de los bienes no duraderos y los servicios que se emplean en la producción, computados en este caso a precios de comprador (excluye los impuestos que son deducibles, tipo IVA) vigentes en el momento en que se incorporan al proceso productivo. Los gastos destinados a la compra o fabricación de bienes de capital, a reparaciones que prolongan la vida útil o aumentan la productividad de un bien, no constituyen consumo intermedio, sino formación de capital.

Finalmente, el *valor agregado bruto*, que se obtiene por diferencia entre los dos conceptos anteriores, se compone por la remuneración a los factores intervinientes en la producción, que incluye la remuneración de los empleados, impuestos indirectos netos de subsidios, cargos por consumo de capital fijo amortización- y excedente de explotación o retribución al capital.

Metodología específica del sector agropecuario

Según se desprende de la metodología del sistema de cuentas nacionales de nuestro país, a través del cual se lleva a cabo la determinación del PBI nacional, la aplicación del enfoque de la producción a las estimaciones del valor agregado del sector agropecuario presenta diversas particularidades, derivadas principalmente de la extensión del proceso productivo de las actividades comprendidas. Así, cuando se considera como unidad de medición el año calendario, suele ocurrir que una parte de la producción no esté terminada.

En el caso de los cultivos, el criterio tradicional había sido el de asignar las cosechas a los años en que principalmente se realizan y no registrar producción (y por lo tanto tampoco insumos o valor agregado) en los períodos durante los que sólo se cumplen labores culturales. Sin embargo, en la última revisión metodológica del sistema de cuentas nacionales¹ se procedió a repartir temporalmente tanto a la producción como a los insumos, estos últimos según los cálculos de requerimientos para las actividades realizadas en cada período.

En el caso de la agricultura, la valuación de la cosecha se realiza utilizando precios al productor en el establecimiento al momento de levantarla, condición de contado, sin deducir impuestos ni agregar subsidios. La fuente de la información son las estadísticas provistas por organismos

¹ “Estudio para el diseño de políticas públicas” (1992). Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), Gobierno Argentino y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Tomo 11.

nacionales (principalmente SAGPyA) y otras informaciones de instituciones intermedias oficiales vinculadas al sector.

En lo referido a los insumos, existen dos formas de medirlos: la primera a través del uso aparente estimado a partir de datos de oferta, mientras que la segunda consiste en la aplicación de coeficientes de requerimientos técnicos respecto del volumen o valor de la producción. Para la primera se debe contar con estadísticas continuas acerca de los volúmenes utilizados de insumos agropecuarios, situación poco común para la mayoría de los insumos del sector. Es por ello que generalmente suelen emplearse coeficientes de requerimientos técnicos por unidad de producción o superficie cultivada, dentro de los cuales se incluyen principalmente, los gastos de fertilizantes, plaguicidas, semillas, combustibles y gastos de reparación y mantenimiento².

La estimación del valor agregado en el sector ganadero también presenta rasgos singulares derivados de las características propias de la actividad. El problema de la extensión del proceso productivo también se observa en el sector ganadero, el cual normalmente se extiende desde el mes de junio hasta julio-agosto del año siguiente. Así, las pariciones, que se producen mayormente en el segundo semestre del año, resultan de un proceso que se inició nueve meses antes con el servicio de los vientres y que generalmente culminará entre uno y dos años después en animales terminados, listos para faena.

El valor de producción del sector se obtiene como la suma del valor de las ventas (realizadas para faena o para exportación en pie), el consumo propio en los establecimientos y la variación anual de existencias; multiplicadas por el precio del animal en pie en tranquera del establecimiento productor. Este precio deduce gastos generados por la comercialización de la hacienda entre los que se incluye el flete. Con respecto a los insumos del sector pecuario, se consideran únicamente los procedentes de sectores no pecuarios.

La metodología de cuentas nacionales considera como los principales insumos de la actividad ganadera, los gastos en sanidad animal, los verdeos, el consumo de granos para alimentación y los gastos de conservación de las praderas. Estos mismos gastos son los que se deducirán a los efectos de realizar la estimación correspondiente en el orden regional. Vale la pena aclarar que, adoptando igual criterio al empleado por la metodología de referencia, la estimación del valor agregado en la ganadería, incluye el valor de los servicios profesionales de veterinarios.

Metodología aplicada en el cálculo del VAB agropecuario regional

Con base en la metodología descrita anteriormente y los análisis efectuados para los distintos planteos productivos de cada actividad en la región³, se procedió a realizar la estimación del VAB del sector agropecuario regional. A continuación se presentan los aspectos metodológicos destacados en cada una de las actividades incluidas en el cálculo.

Agricultura

Trigo

En el caso del cultivo de trigo en la región, se supone que el mismo se desarrolla entre los meses de mayo a diciembre, razón por la cual, tanto la producción como los insumos se

² Por lo señalado en el punto anterior, resulta discutible la incorporación de los gastos de mantenimiento en tanto estos prolongan la vida útil de los equipos. No obstante, a fin de homogeneizar criterios con la medición oficial, se ha optado por incluirlo como una categoría más de consumos intermedios del sector.

³ Ver IAE 40 Indicador de margen bruto para el cultivo de trigo en la región, IAE 41 los márgenes brutos de la actividad ganadera de cría en la región, IAE 42 Análisis de resultados para el cultivo de girasol en la región.

pueden asignar a un único año calendario, no siendo necesario asignar costos y producción a distintos períodos.

Para reflejar las distintas condiciones agronómicas de la región, pero a su vez simplificar el cálculo del valor agregado por el sector, y con base en los estudios presentados anteriormente en IAE, se suponen dos planteos tecnológicos para el cultivo de trigo en la región. El más intensivo en el uso de tecnología corresponde al empleado en los partidos de Coronel Suárez, Coronel Pringles, Coronel Dorrego, Tornquist y Saavedra, mientras que se supondrá que para los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales, Patagones, Villarino y Puan, el planteo de siembra a utilizar requiere menos insumos.

Los valores correspondientes a la superficie plantada y producción en cada uno de los partidos, para los diferentes años, se obtuvieron a partir de información provista por las delegaciones regionales de la S.A.G.Py A. de Bahía Blanca, Tres Arroyos y Pigüé, mientras que los precios de la tonelada del cereal corresponden a las cotizaciones promedio del cereal durante los meses de diciembre a febrero, en el puerto de Bahía Blanca, de modo que reflejen las condiciones en las cuales se produce mayormente la comercialización de la cosecha. Siguiendo la metodología de cuentas nacionales, se lleva a precios de productor a través de la deducción de gastos de comercialización y fletes, estimados en estudios anteriores.

Como se mencionara anteriormente, la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales incluye dentro de los insumos para el sector agrícola los gastos de fertilizantes, plaguicidas, semillas, combustibles y reparaciones y repuestos. Dado que no se cuenta con estimaciones acerca del consumo aparente de los mismos a nivel regional, se procedió a estimarlos a partir de los coeficientes de requerimiento supuestos en los modelos del margen bruto de la actividad en la región, aplicados en trabajos anteriores.

Los precios de los fertilizantes, plaguicidas y semillas fueron estimados a partir de información de revistas especializadas del sector. De igual modo, se recurrió a estas fuentes para el cálculo del consumo de combustible a través del uso de un coeficiente técnico de requerimiento para cada tarea vinculada al cultivo que requiriese de tracción mecánica, incluido el proceso de cosecha. La valorización de los mismos se realizó con base en el precio promedio del gasoil del correspondiente año.

Girasol

Debido a que el cultivo del girasol se desarrolla entre los meses de septiembre a abril, y siguiendo la metodología de cuentas nacionales, se procedió a asignar un porcentaje del 50% del valor de producción a cada período, para reflejar de mejor manera la producción e insumos correspondientes a cada año. En el caso de estos últimos, en cada año calendario quedan comprendidos los gastos vinculados al proceso de siembra del período actual (gastos en semillas, fertilizantes y herbicidas, como así también los gastos en combustibles y en repuestos y mantenimiento correspondientes a las tareas vinculadas al proceso) como así también los requerimientos de combustible y los gastos de reparación y mantenimiento de los equipos utilizados para la cosecha, correspondientes a la campaña anterior.

En cuanto a los planteos tecnológicos, también se supone, al igual que en el caso del cultivo de trigo, dos planteos de siembra, los cuales contemplan el empleo de diferentes grados de tecnología. La justificación de este supuesto radica en la diversidad agronómica existente entre los partidos que componen la región, con la consecuente diferencia en los rindes que ello supone. Así, en los partidos en donde los rindes promedio son más elevados se empleará un planteo de siembra más intensivo en el uso de tecnología, dado que los mayores costos son

La medición para el caso del girasol se hizo teniendo en cuenta que su cultivo se desarrolla entre abril y septiembre.

más que compensados por los superiores rindes. Este es el caso de los partidos de Coronel Suárez, Coronel Pringles, Coronel Dorrego, Tornquist y Saavedra. El planteo menos intensivo en el uso de insumos, corresponderá entonces a aquellos partidos en los cuales la alta variabilidad en los rindes no justifica la aplicación de paquetes tecnológicos de elevado costo. En nuestra región esta situación es aplicable a los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales, Patagones, Villarino y Puan.

Las fuentes consideradas para la obtención de las superficies sembradas con la oleaginosa, como así también las cantidades producidas son las mismas utilizadas en el caso del cultivo del trigo, y lo mismo ocurre con las fuentes empleadas para conocer las cotizaciones, tanto del girasol como del precio de los insumos empleados en los planteos tecnológicos supuestos.

Ganadería

Producción

Debido a la falta de estadísticas para la región acerca de las variables sugeridas por la metodología de cuentas nacionales para el cálculo del valor agregado generado por el sector pecuario, su estimación a nivel regional se realizó a partir de los estudios presentados en números anteriores de IAE⁴ sobre la determinación del valor de la producción de la ganadería.

Siguiendo esta metodología, la producción en un período se calcula a través de la utilización del parámetro "tasa de extracción" aplicado sobre el promedio de existencias de animales en el mismo período.

El valor estimado se ajusta por las variaciones de existencias del período. Este ajuste evita incluir como producción la liquidación de vientres (descapitalización). El volumen de producción física ajustada por cambios en las existencias de ganado, es valorizada a precios del productor en tranquera, es decir deduciendo del precio de contado, los gastos que se aplican en las liquidaciones de venta y los costos por flete.

Debido al predominio de la actividad de cría en la región, la valorización de la producción se efectúa mediante un precio promedio entre el ternero y las vacas para cría, considerándose para el primero el precio promedio del ternero en remates feria durante los meses marzo-abril, mientras que para las vacas de cría se consideró el promedio anual. La fuente de información para los stocks bovinos de los partidos de la región son los datos proporcionados por SENASA.

Insumos

Como se mencionara anteriormente, la definición del sistema de cuentas nacionales en lo referido a los insumos del sector pecuario comprende aquellos procedentes de sectores no pecuarios, con lo cual quedan incluidos en este concepto los gastos en sanidad animal, verdeos, el consumo de granos para alimentación y los insumos de los gastos de conservación de pasturas.

Debido a que la actividad ganadera regional es preponderantemente de cría, los cálculos de los insumos de la actividad se basan en los supuestos realizados en los estudios del margen bruto de la actividad ganadera en la región⁵, los mismos se limitan a gastos en sanidad de los animales y gastos efectuados para la conservación de pasturas.

⁴ "El valor de la producción ganadera", IAE 47, diciembre 1999.

⁵ "Los márgenes brutos de la actividad ganadera de cría en la región". IAE 41, noviembre 1998.

Análisis de los resultados

Los resultados que se resumen en el cuadro adjunto muestran la evolución durante el período 1993-2000 del valor agregado bruto por las principales actividades del sector agropecuario regional, expresado a precios de productor y a valores corrientes.

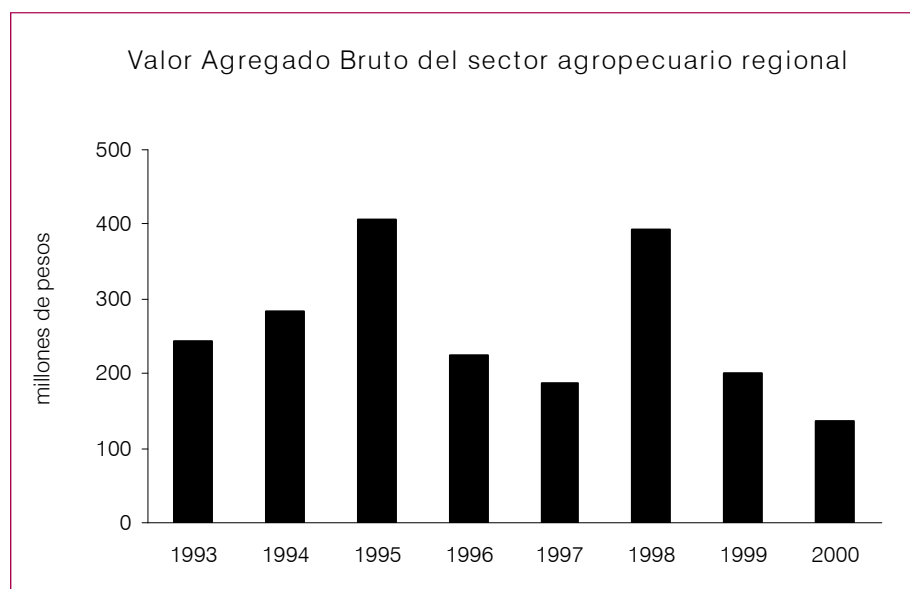


Gráfico 1

Fuente: elaboración propia

El aporte del sector agropecuario a la economía regional

La magnitud del aporte del sector agropecuario a la economía regional se refleja en el Gráfico 1. Se observa allí, que el mismo presenta durante el período bajo estudio, un valor que en ningún caso se ubica por debajo de \$150 millones, llegando a sobrepasar, en algunos años y por causas puntuales, los \$400 millones.

La comparación con el aporte del complejo petroquímico de Bahía Blanca⁶, cuyo valor agregado anual se estima en \$150 millones anuales, permite clarificar la magnitud del aporte del sector agropecuario a la economía regional, con el agregado que el impacto es mayor por cuanto puede presumirse que un porcentaje mayor del ingreso generado es apropiado por residentes locales.

⁶ "El aporte de las empresas del polo a la economía local"(2001)
IAE 56, mayo 2001.

Evolución del VAB del sector agropecuario regional

Así, se observa que durante los últimos años de la primer mitad de la década de los 90, las tres actividades relevadas presentan una clara evolución positiva en el valor agregado bruto, el cual creció de \$245 millones en el año 1993 a más de \$405 millones durante 1995. Tal situación no llama demasiado la atención, si se considera que, en términos generales, se trató de un período de gran crecimiento para todos los sectores de la economía del país, del cual el sector

agropecuario no estuvo exento. Inclusive ayudaron a este desempeño buenas condiciones climáticas como así también una tendencia al alza en la mayoría de las cotizaciones de los productos del sector.

Para la segunda mitad de la década en tanto, los resultados del indicador presentan valores sustancialmente menores a los observados durante la primer etapa, con excepción de lo ocurrido en el año 1998, donde coincidieron una producción agrícola récord y un fuerte repunte en los precios del sector ganadero. Con la salvedad de mencionado período, el resto de los años presenta una marcada disminución en el valor agregado agropecuario de la región, que pasó de un valor de casi \$225 millones durante 1996, a poco más de \$136 millones en el año 2000.

De los sucesos adversos que contribuyen a explicar la pronunciada baja en el indicador, dos se destacan claramente por sobre el resto. El primero de ellos tiene que ver con la fuerte sequía de 1996, mientras que el segundo está relacionado con la disminución de las existencias ganaderas, generadas parcialmente por el fenómeno climático, pero también por el fuerte traspaso de los productores hacia la agricultura, en vista de los buenos precios que la actividad venía presentado hasta entonces.

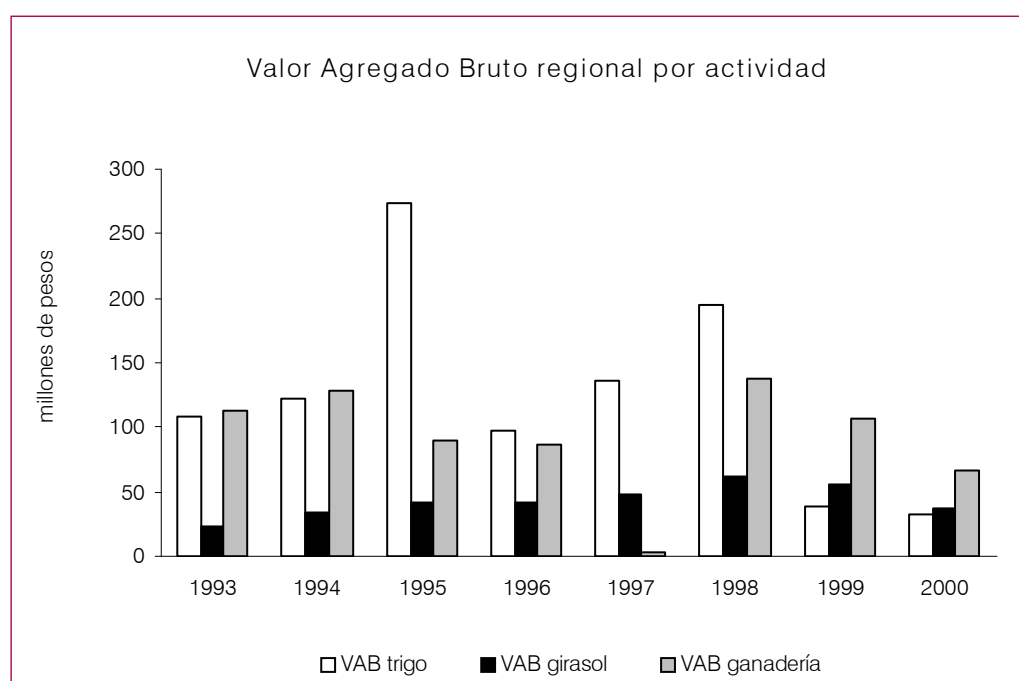
Lamentablemente, y como ya se analizara en profundidad en anteriores estudios de IAE⁷, la bonanza en los precios agrícolas fue corta, los bajos rindes en las cosechas a causa del clima se mantuvieron, y la posibilidad de recuperar el capital ganadero se alejó cada vez más.

⁷ Ver “La rentabilidad del campo” IAE 51, julio 2000; “La situación del agro regional”, IAE 54, enero 2001.

Evolución e importancia del VAB de la agricultura y la ganadería

En el Gráfico 2 se presenta la evolución del VAB de las tres actividades agropecuarias relevadas en este estudio. Se observa allí, que el VAB por el cultivo de trigo se presenta como el más importante para la actividad agropecuaria de la región, con una participación promedio del

Gráfico 2



45% en el período analizado, pero con máximos de más 70%, como ocurre en el año 1995, producto de las altas cotizaciones del cereal.

El segundo lugar en cuanto a participación en el VAB del sector agropecuario regional se encuentra la actividad ganadera, con una participación promedio en el período del 36%, cifra destacada teniendo en cuenta el fuerte proceso de reducción de stocks que atravesó la actividad en los años 1996 y 1997.

En último lugar en lo referido a la participación dentro del valor agregado bruto del sector, se encuentra el cultivo de girasol. Lo destacado en este caso se encuentra, no en la participación promedio, que es del 18% para el total del período, sino en la evolución del VAB del mismo, que pasó del 9% en 1993 a casi 27% en el año 2000. Si bien este aumento de participación se da dentro de un contexto de disminución en el VAB del sector en su conjunto, no cabe dudas que el desarrollo a nivel nacional de un fuerte complejo industrial oleaginoso contribuyó a la expansión del cultivo en la región.

La relación entre el nivel y variabilidad de los ingresos

En el Gráfico 3 se observa la distribución de frecuencia de los resultados del VAB de la agricultura, (trigo + girasol) y los de la actividad ganadera, considerando para ello 6 rangos de valor agregado posibles. Se observa claramente que si bien la agricultura presenta un mayor número de casos en los rangos superiores que la ganadería, también presenta casos en los rangos de menor valor. Por el contrario, los resultados de la ganadería, aunque menores, se presentan mayormente dentro de un mismo rango. Ante esta situación, la importancia de la agricultura se ve disminuida debido a la mayor variabilidad que presentan los resultados a lo largo del período, en contrario a lo que sucede con los resultados de la ganadería caracterizada por una evolución más estable.

Comportamiento de los precios y de los principales insumos

A lo largo del período analizado, el precio del trigo muestra un ciclo con una tendencia ascendente en el primer quinquenio, revirtiéndose en los años siguientes con una clara trayectoria descendente. Por el lado de la ganadería, a grandes rasgos, se observa un ascenso del nivel de precios a partir de 1998 en relación a los registrados en la primera parte de la década. Cabe agregar que a lo largo del año en curso se observan nuevos cambios con un rebote en la cotización del trigo y un fuerte descenso en los precios de la ganadería, como consecuencia de la grave crisis que enfrenta el sector.

La cotización del gas oil presenta una clara tendencia alcista, pasando de un promedio de \$0,23/lit. durante el año 1993, a uno de \$0,4/lit. en el año 2000. Lo particular de esta situación, es que el aumento se debe, en la mayoría de los casos, al incremento en el componente impositivo incluido en el precio del combustible y no a situaciones del mercado que provocaran un alza en los precios⁸.

Esta situación permite realizar un breve comentario acerca de la influencia de la política tributaria sobre el sector agropecuario en el período bajo estudio. Se observa que la misma

⁸ Con excepción a lo ocurrido durante el 2000, cuando se produjo una fuerte alza en la cotización del petróleo a nivel internacional, que repercutió en los precios internos.

⁹ “La reforma económica y los efectos sobre el sector agropecuario en Argentina (1989-1998)”, 1999. Sonnet, Fernando H.

¹⁰ Ver “Los cambios en la presión tributaria sobre la actividad agropecuaria” (1999). IAE 45, julio 1999.

presenta durante la década del noventa, dos etapas claramente diferenciadas⁹: la primera de ellas, que abarca desde 1991 a 1994 se caracteriza por tener objetivos orientados a simplificar el sistema impositivo, reducir los índices de evasión en las cadenas de comercialización y mejorar los niveles de recaudación. Además, en esta etapa la presión fiscal sobre las actividades del agro fue moderada, debido a que se eliminaron tasas y gravámenes que afectaban al sector. De 1995 a la fecha, la presión tributaria sobre el sector se fue incrementando como resultado de sucesivos cambios impositivos (1995, 1996, 1998, 2000, 2001) pensados con el único propósito de aumentar la recaudación¹⁰.

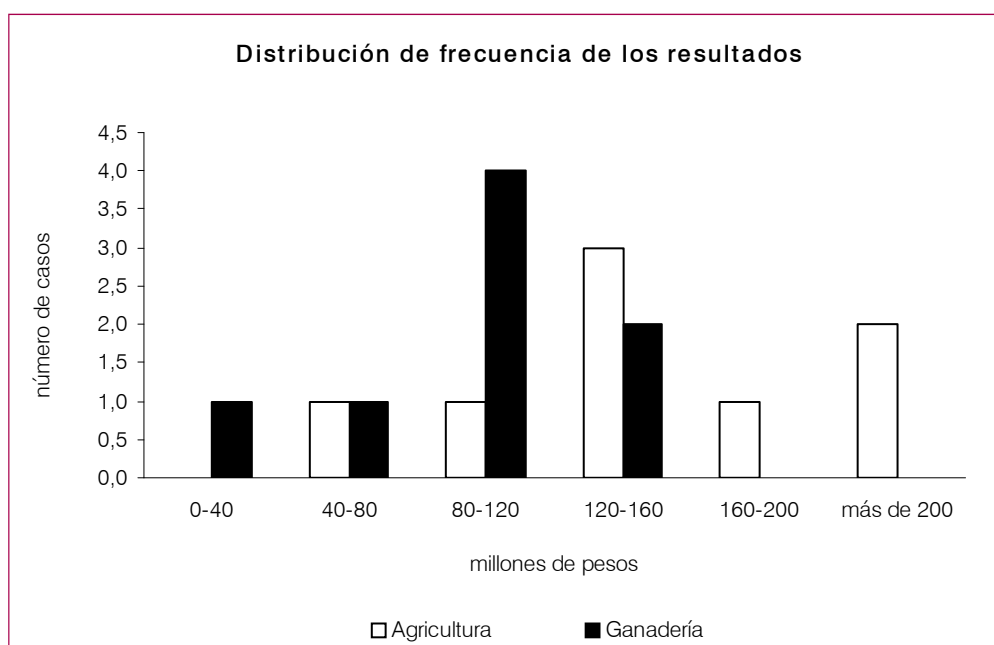
Si se tiene en cuenta que uno de los componentes del valor agregado bruto son los impuestos indirectos, en base a la descripción anterior respecto a la política tributaria, se concluye que los mismos han ido adquiriendo una mayor participación a través del período, en detrimento de los otros componentes del factor agregado.

Impacto de los cambios de las existencias de ganado, productividad y precios

Tal como se planteaba en el inicio de este estudio, resulta de interés conocer cual hubiese sido la evolución del sector agropecuario regional si algunos de los parámetros observados, hubiese presentado un comportamiento diferente. Así, una cuestión que resulta de interés es conocer cual hubiese la evolución del VAB agropecuario regional de no haberse producido la fuerte baja en el stock vacuno durante el año 1997. Para ello, se supondrá que las existencias ganaderas del año 1994 se mantienen en el resto de los años comprendidos en el estudio, con iguales parámetros de producción y precios de cada año. Con base en esta modificación, el VAB agropecuario regional acumulado del período presentaría un crecimiento de más del 9% con respecto al VAB medido con los stocks reales. En términos monetarios, la disminución de existencias de ganado ha significado una pérdida de ingresos en la economía regional del orden de los \$180 millones para el período que va de 1995 hasta la actualidad.

También dentro del ámbito ganadero resulta de interés conocer la evolución del VAB suponiendo cambios en algunos de los parámetros productivos, como puede ser el incremento en el

Gráfico 3



rendimiento de la ganadería. De acuerdo a los resultados del modelo, una mayor eficiencia de la ganadería reflejada en un aumento de la tasa de extracción del 10% con respecto a la tasa actual estimada, se traduciría en un incremento del Producto Bruto Regional del orden de los \$13 millones por año.

El tercer cambio a analizar está relacionado con el impacto del precio del cultivo principal, el trigo. Bajo la hipótesis de que el precio promedio del trigo durante 1995-2000 se hubiese mantenido en el nivel promedio correspondiente al primer quinquenio de la década del '90, el aporte de la agricultura sería sustancialmente mayor. La estimación arroja una diferencia de \$350 millones para el VAB correspondiente al período 1996-2000, con respecto a los valores calculados en función de los precios efectivamente observados en este lapso. Esta diferencia supone una pérdida de ingresos de \$70 millones años explicada por la tendencia a la baja del precio del trigo en el mercado internacional.

Claramente en este caso, dadas las características de tomadora de precios de la producción agrícola argentina, poco se puede hacer por modificar las cotizaciones internacionales del cereal. En este marco, entre las alternativas al alcance de los productores para mejorar el precio de venta de la producción, cabría destacar el uso de derivados financieros como los futuros y las opciones, entre otras herramientas¹¹


¹¹ Para más detalles sobre estas operaciones, ver "Futuros y opciones en la comercialización de cereales", IAE 45, 1999.

Comentarios finales

Tal como se planteaba al inicio de este estudio, a través de la determinación del valor agregado bruto por el sector agropecuario regional se pretendía dar respuesta a una serie de interrogantes respecto a la evolución del mismo. Así, las estimaciones efectuadas permiten concluir que la magnitud del aporte anual del sector agropecuario a la economía regional presenta un valor que en ningún caso, durante el periodo analizado, se ubica por debajo de \$150 millones, llegando a sobrepasar, debido a causas puntuales, los \$400 millones.

La comparación con el valor agregado por otros sectores de importancia dentro de la economía de la región, permite clarificar la magnitud del aporte del sector agropecuario a la misma, con el agregado que el impacto es mayor por cuanto puede presumirse que un porcentaje muy importante del ingreso generado es apropiado por residentes de la región. Su importancia también se destaca desde una perspectiva social, por cuanto la actividad es la principal fuente de sustento de numerosas localidades de población reducida y diseminada en la zona.

En lo que respecta a la importancia relativa de cada una de las actividades comprendidas, la magnitud de los resultados de la agricultura en determinados años, se ve disminuida a causa de la mayor variabilidad que presentan los resultados a lo largo del periodo, en contrario a lo que sucede con los resultados de la ganadería, donde se observa un menor nivel de ingresos pero una evolución más estable.

Por último, y referido a la evolución del sector en la década pasada, el indicador permite apreciar la fuerte caída del ingreso del agro regional, que pasó de casi \$250 millones durante 1993 a \$136 millones en el año 2000. Los datos estimados, aunque ponen de manifiesto una situación que ya se había planteado y analizado en estudios anteriores de IAE, permiten un mejor conocimiento sobre la composición y situación del sector y, a través de éste, de la economía regional. 

BOX 1. METODOLOGÍA DE CALCULO DEL VALOR AGREGADO DEL SECTOR AGROPECUARIO

Trigo

A modo de síntesis, las siguientes ecuaciones resumen la metodología empleada en la determinación del valor agregado por el cultivo de trigo en la región.

$$\text{Valor bruto de producción de trigo}_t = Q^{\text{trigo}}_t * P^{\text{trigo}}_t$$

Donde:

Q^{trigo}_t = es la producción regional de trigo en el período, en toneladas

P^{trigo}_t = cotización promedio del cereal en el puerto de B. Blanca durante diciembre-febrero, deducidos fletes y gastos de comercialización.

$$\text{Insumos} = G_{\text{sem}} + G_{\text{fert y agr}} + G_{\text{comb}}$$

Donde G_{sem} comprende los gastos en semilla, determinados a partir de los coeficientes técnicos supuestos en los trabajos de margen bruto del cultivo para la región y valorizados a precios del período sin considerar impuestos. Igual procedimiento se emplea para $G_{\text{fert y agr}}$, los gastos efectuados en fertilizantes y otros agroquímicos (herbicidas, plaguicidas, etc). Finalmente, G_{comb} engloba los requerimientos de combustibles y de gastos de mantenimiento y reparaciones que insumen las maquinarias vinculadas a las tareas de preparación del suelo, siembra, fertilización y cosecha del cultivo.

En base a todo lo anterior, puede definirse el VAB del cultivo de trigo en la región como:

$$\text{VAB}_{\text{trigo}} = (Q^{\text{trigo}}_t * P^{\text{trigo}}_t) - (G_{\text{sem}} + G_{\text{fert y agr}} + G_{\text{comb}})$$

Girasol

El resumen de la metodología para determinar el valor agregado por el cultivo de girasol se presenta a través de las siguientes ecuaciones:

$$\text{Valor bruto de producción de girasol}_t = \frac{1}{2} Q^{\text{girasol}}_{t-1} * P^{\text{girasol}}_{t-1} + \frac{1}{2} Q^{\text{girasol}}_t * P^{\text{girasol}}_t$$

Donde

Q^{girasol}_t = es la producción regional de girasol en el período t, en toneladas

Q^{girasol}_{t-1} = es la producción de girasol en el período t-1, en toneladas

P^{girasol}_t = cotización promedio oleaginosa en el puerto de B. Blanca durante los marzo-abril (deducidos fletes y gastos de comercialización)

$$\text{Insumos} = G_{\text{sem}}^t + G_{\text{fert y agr}}^t + G_{\text{comb}}^t + G_{\text{comb}}^{t-1}$$

Donde G_{sem}^t , $G_{\text{fert y agr}}^t$, G_{comb}^t comprenden los gastos de la actual campaña y G_{comb}^{t-1} son los gastos de combustible y gastos de reparación y mantenimiento de los equipos utilizados para la cosecha de la producción de la campaña anterior.

Como en el caso del cultivo de trigo, se puede expresar una definición del valor bruto agregado por el cultivo de girasol en la región a través de la siguiente fórmula:

$$\text{VBA}_{\text{girasol}} = (\frac{1}{2} Q^{\text{girasol}}_{t-1} * P^{\text{girasol}}_{t-1} + \frac{1}{2} Q^{\text{girasol}}_t * P^{\text{girasol}}_t) - (G_{\text{sem}}^t + G_{\text{fert y agr}}^t + G_{\text{comb}}^t + G_{\text{comb}}^{t-1})$$

Ganadería

El valor bruto de producción ganadera en la región se puede expresar a través de la siguiente fórmula: $\text{VPB} = (S_t * T_e + (S_t - S_{t-1})) * P_{\text{tr}}$

Donde:

S_t = es el equivalente en toneladas del stock de ganado en la región en el período t

S_{t-1} = es el equivalente en toneladas del stock de ganado en la región en el período t-1

T_e = es la tasa de extracción promedio para la ganadería en la región

P_{tr} = es el precio promedio entre el ternero y las vacas para cría, en tranquera del establecimiento productor.

Insumos

La expresión que resume el consumo intermedio de la actividad ganadera es entonces: $\text{CI} = G_{\text{san.}} + G_{\text{cons.}}$

donde $G_{\text{san.}}$ son los gastos en sanidad animal para la actividad de cría y $G_{\text{cons.}}$ son los gastos de conservación de pasturas.

Se tiene entonces que el valor bruto agregado por el sector pecuario de la región puede expresarse de la siguiente manera:

$$\text{VBA} = ((S_t * T_e + (S_t - S_{t-1})) * P_{\text{tr}}) - (G_{\text{san.}} + G_{\text{cons.}})$$

Alternativas de comercialización para la pesca local

Por su potencial volumen de captura, la especie con mayores posibilidades para ser comercializada en los mercados internacionales es la pescadilla de red.

El producto podría enviarse refrigerado por vía aérea o congelado por vía marítima. En el primer caso, los precios resultan un 52% más altos.

La cercanía del puerto a la zona de pesca posibilita la obtención de un producto de primera calidad, apto para comercializar refrigerado y captar mejores precios.

Ha transcurrido ya más de un año desde que CREEBBA comenzó a investigar las oportunidades de crecimiento para la economía local y regional a partir del ámbito portuario. Todos los estudios, tanto los referentes a pesca como a la industria naval, han tenido un común denominador: un importante impacto en la generación de ingresos y puestos de trabajo.

Para acotar las investigaciones, en todos los casos -especialmente en lo referente a la pesca- se ha dado por supuesto que existe mercado para la producción, dejando en claro que este era un tema a profundizar en futuros estudios. Por lo tanto, en la presente nota, se comienza a analizar la cadena de comercialización de la actividad pesquera.

Dada la complejidad y extensión de este tema, el análisis de las alternativas comerciales para la producción pesquera local se desglosará y se publicará en sucesivas entregas, procurando en todos los casos dar respuesta a los siguientes interrogantes:

- □ □ Qué se pesca en la región
- □ □ Dónde se lo puede vender
- □ □ Cómo se lo puede vender

Cuando se habla de las posibilidades de comercialización para la producción local, la intención es comparar diferentes mercados, sus canales de distribución, precios y sus modalidades de compra, siempre en base a la capacidad de producción y almacenamiento local, tanto la actual como la potencial.

En esta nota se analizará la producción local con posibilidades de ser comercializadas, las alternativas que se presentan para realizar envíos al exterior, y posteriormente, la formación de los precios desde el productor hasta el mercado mayorista del exterior.

Anticipando los resultados, se verá que la pescadilla presenta condiciones para ser capturada, procesada y exportada desde el puerto local hasta mercados concentradores en España, Brasil y EE.UU., demandantes de este producto. Además, existen posibilidades de comercializarla tanto congelada como refrigerada, captando con esta última modalidad un importante diferencial de precios.

Consumo doméstico y exportación

¹ *Consumo de pescado en el mercado argentino. Subsecretaría de Pesca, SAGPyA. 1997.*

² *Por otro lado, dicho estudio también resalta que el precio se percibe más caro por los consumidores por el menor rendimiento del pescado.*

³ *“Diagnóstico e indicadores del sector pesquero”, IAE 58, septiembre de 2001.*

Según se destaca en un estudio realizado por la SAGPyA¹, en primera instancia se distinguen dos productos y dos mercados para la producción nacional: mercado externo para los productos congelados y mercado interno para los productos frescos. Esto no quita que se pueda exportar productos frescos y consumir en el mercado interno productos congelados, ya que de hecho esto sucede, pero con participaciones relativamente bajas.

En la dieta alimentaria doméstica el pescado tiene una participación marginal, aportando algo menos de un punto porcentual. El bajo consumo es atribuible, según los antecedentes disponibles, a los gustos y hábitos alimentarios de la población².

Las características del mercado doméstico de consumo de pescado y productos de mar se pueden resumir en los siguientes tres ítems:

- ▣ El bajo nivel histórico del consumo (en torno a 5,6 kg. per cápita anual promedio hasta fines de los años '80).
- ▣ La pequeña dimensión del mercado argentino respecto a la producción sectorial.
- ▣ La concentración de la comercialización en productos en fresco y su limitación a una especie dominante y forma de presentación de grado relativamente bajo de elaboración.

Se desprende de esto último que el doméstico es un mercado poco atractivo, y por tal motivo la producción pesquera nacional se orienta a la exportación. Por otro lado, la producción nacional presenta una variada oferta que le permite ingresar en diferentes mercados externos según las preferencias de los consumidores.

En uno de los estudios anteriores³ se hizo referencia a las características del comercio exterior de productos de mar. A fin de no redundar en la exposición del tema, se sugiere remitirse a dicho estudio. Pero en vistas de enmarcar el presente análisis, conviene recordar los indicadores más importantes:

- ▣ Del total de la canasta de exportaciones, el 41% corresponde a “Pescado”. Un pequeño porcentaje son “Preparaciones”, mientras que el resto se reparte en partes casi iguales entre “Crustáceos” y “Moluscos”.
- ▣ En las formas de exportar el pescado predominan los filetes congelados. De mayor valor son las exportaciones refrigeradas.
- ▣ Los dos principales destinos son España y Brasil.
- ▣ Las mejores relaciones valor/volumen se consiguen en Italia, EE.UU., Francia y Japón, y dependen fundamentalmente del tipo de producto exportado y su tratamiento de frío (refrigerado, no congelado).

Producción local a comercializar

⁴ *“Pesca costera en el Puerto de Bahía Blanca”, IAE 57, julio de 2001.*

Como se comentara en otro informe⁴, la especie con mayores posibilidades de ser comercializada en el mercado externo es la pescadilla de red, por la disponibilidad y cercanía al recurso. Como se hiciera referencia en dicho estudio, la Captura Máxima Permisible para el año en curso se

fijó en 28 mil toneladas, lo cual constituiría el máximo a extraer. Sin embargo, la flota costera marplatense captura por año alrededor de 10 mil toneladas (los datos de 2000 consignan que capturó 9.183, siendo el 97% del total capturado). Vale decir que están disponibles para pescar alrededor de unas 18 mil toneladas anuales.

Las diferencias entre la oferta local actual y la potencial está determinada por la posibilidad de incorporación de más embarcaciones para extraer el recurso. La flota instalada en la ría local en la actualidad no tiene capacidad para pescar esta magnitud: en el año 2000, el total capturado fue de 242 toneladas de pescadilla. Por lo tanto, una oportunidad para poder desarrollar un esquema productivo y de comercialización es posibilitar la extracción del remanente de alrededor de 18 mil toneladas de anuales de esta especie y canalizarla a través del puerto local. Aquí se llega a un punto de enfrentamiento entre los pescadores locales y los de otros puertos, ya que los primeros se oponen a que se les otorgue a otros el permiso. Si no se cumple esta condición, es impensable que se pueda alcanzar una masa crítica para poder comercializar.

Las diferencias entre la oferta local actual y la potencial está determinada por la posibilidad de incorporación de más embarcaciones para extraer el recurso

Elaboración de la producción

Una vez ingresada la materia prima a la planta procesadora, comienza a agregársele valor al producto mediante el proceso de fileteado. Esta labor aprovecha un 48% del pescado entero.

Según los datos obtenidos en el estudio mencionado anteriormente (IAE 57), la planta procesadora instalada en el puerto local tiene una capacidad del orden de 60 fileteadores en total. Teniendo en cuenta que el rendimiento de la mano de obra es, en promedio, 200 kilogramos por turno de 8 horas, se llega a la conclusión de que en un turno de trabajo se pueden procesar alrededor de 12 toneladas, obteniendo 5,7 toneladas de producto terminado y 6,3 toneladas de desperdicios.

BOX 1. ¿QUÉ HACER CON LOS DESPERDICIOS?

Teniendo en cuenta que solamente un 48% de la producción es aprovechada en un proceso de fileteado, la acumulación de desperdicios adquiere a través de los días volúmenes significativos. Un dato adicional es que cualquier alternativa para deshacerse de los residuos genera para la planta procesadora un costo adicional.

Por lo tanto, una forma de aprovechar el remanente de la producción es montando una planta de fabricación de harina de pescado, producto de significativa participación en la composición de determinados alimentos balanceados.

Por cuestiones ambientales, este tipo de industria debe instalarse alejada de los asentamientos urbanos, con lo cual el único costo en el que se incurriría sería el transporte. Si bien es prematuro aventurar costos y utilidades de esta actividad, lo más interesante es que integrándola a la cadena productiva de la pesca se transforman costos en ingresos.

El tratamiento que sigue al proceso de fileteado depende de la forma de comercializar el producto. Para el caso de comercialización en fresco, los filetes se colocan en grandes cajas de poliestireno expandido, interfoliados con films de polietileno que contienen hielo en escamas, y aseguran que la temperatura promedio sea 0°. Contrariamente, cuando el producto se comercializa congelado, los filetes interfoliados con un film de polietileno pasan por una congeladora placa, de donde se extrae una "pastilla". Luego se colocan dos envases: uno

interno de polietileno y uno externo de cartón. El producto viaja en *reefers* donde la temperatura promedio es de -25°.

Comercialización con el mercado externo

Como ya se hiciera referencia, una de las características tanto del consumo como de la exportación de pescado en nuestro país es la concentración en una especie determinada -merluza hubbsi- que colapsó y actualmente está en proceso de recuperación. La abundancia de este recurso en años pasados generó que fuera el producto más demandado en nuestros mercados tradicionales.

⁵ Según datos de la DNPyA, en 1995 la participación de la pescadilla en el total de exportaciones fue del 2%.

La pescadilla, por el contrario, no ha tenido fuerte presencia en la canasta de exportaciones pesqueras⁵, sino que es más aceptada en el mercado interno. Los posibles países de destino para este producto son Brasil (se la denomina *pescada*), España y EE.UU. (en inglés, la denominación es *stripped weak fish* o *sea trout*). Es por eso que fueron analizados los mercados concentradores CEAGESP (Sao Paulo) y Mercamadrid (Madrid), ya que sus precios son tomados como precios de referencia (ver sección *Los mercados concentradores*).

La modalidad más común de comercializar pescado con mercados externos es, como la mayoría de las exportaciones de nuestro país, como *commodity*. El producto se envía fileteado y congelado y se comercializa en los mercados concentradores del país de destino a través de representantes de las empresas exportadoras. En nuestro país, la producción se concentra en las grandes plantas procesadoras -que actúan a la vez como los acopiadores tradicionales- y tienen sus canales ya armados.

Ahora bien, si el origen de la cadena de comercialización es la producción local, y el destino son los consumidores externos, las alternativas para realizar un negocio exportador son variadas, pudiéndose destacar entre las más importantes:

1. Exportación por un canal ya armado. Significaría a) vender la producción a una empresa exportadora a los precios que la misma determine. A partir de allí, la empresa se ocupa de utilizar su canal de ventas; b) contratar los servicios de una *trading*.
2. Exportación directa a un mercado concentrador (por ejemplo, Mercamadrid). Significaría armar el propio canal de comercialización, para lo cual haría falta un agente de ventas en el exterior que maneje los contactos en diferentes partes de la cadena:

- recepción del producto en el aeropuerto de origen y embarque en la bodega del avión
- recepción en el aeropuerto de destino y traslado hasta el mercado concentrador
- venta en el mercado concentrador

Tampoco se puede dejar de considerar el costo en el que se incurrirá enviando muestras del producto. Por lo general, estas muestras son como mínimo de un pallet de una tonelada.

3. Alianzas estratégicas con supermercados o importadores directos. Podría ser en una etapa más avanzada, sobre todo si se pretende vender un producto con mayor grado de elaboración. Las dificultades para ingresar en la actividad exportadora y en particular ingresar en un mercado, hacen que cobre fuerza la idea de realizar algún tipo de asociación con alguna firma del país de destino.

Una *Trading Company* es una firma comercial importadora y/o exportadora que tienen por objeto la compra y venta de bienes y servicios para los mercados locales y del exterior,

actuando ya sea por cuenta propia o de terceros o asociada a terceros. No tiene por finalidad producir sino comercializar lo que ha sido producido por terceros. Según J. M. Moreno⁶, se recomienda a las empresas medianas y pequeñas a servirse de las *trading companies* para utilizar sus conocimientos, recursos, contactos y posibilidades de colocar sus producciones, aprovechando las oportunidades que ofrecen los mercados externos. Estas serían las alternativas más representativas. También podría pensarse en utilizar parte de una cadena ya existente y desarrollar el resto. Por ejemplo, aprovechar un canal hasta el país de destino y allí encontrar otra oportunidad de negocio.

¿Por qué utilizar un canal ya armado? Indudablemente, una de las cuestiones más difíciles es construir un canal de comercialización. Las razones son variadas:

- Hay operadores que querrán impedir la comercialización para evitar competencia.
- No se conoce la trayectoria de la empresa en el país de destino.
- La empresa debe incurrir en numerosos gastos como envío de muestras.

Es por esta razón que la utilización de un canal ya armado, es decir, algún tipo de alianza con una empresa que exporte –sea vendiéndole la producción, proveyendo a sus clientes con el producto local o aprovechando sus contactos– puede ser la solución primaria para acceder al mercado externo y ganar competitividad y trayectoria para poder desarrollar los canales propios.

⁶ Moreno, J. M.
Manual del Exportador. Ediciones Macchi. Buenos Aires, abril de 1992.

BOX 2. ALIANZAS ESTRATEGICAS

Como se puede observar en estas alternativas presentadas en párrafos anteriores, es probable que en algún momento de la comercialización se deba realizar una alianza estratégica, en cualquiera de sus formas, con actores o con otras firmas del entorno. Los principales tipos de alianzas son⁷:

Joint venture: una tercera empresa nace con el aporte de capital de por lo menos otras dos. Las dos primeras mantienen su independencia, y se forma una tercera que las tiene como socias.

Asociación flexible: generalmente viabilizada bajo la forma legal de una Unión Transitoria de Empresas (UTE), en esta alianza no nace una nueva empresa ni existe transferencia de acciones. Las firmas mantienen su independencia, sin atarse a exclusividades que impliquen altos costos de oportunidad para los aliados. Suele utilizarse para compartir puntos de venta en determinado canal o distribuir en forma conjunta una determinada zona geográfica.

Consorcio de Exportación: es un grupo de productores o fabricantes de una misma línea de productos –o complementarios– que compite en el mercado interno, pero se unen para concretar exportaciones. Los integrantes no pierden independencia ni individualidad jurídica, pudiendo constituirse o no una nueva empresa.

⁷ Saporosi, G. *Clínica Empresaria. Ediciones Macchi. Buenos Aires, septiembre de 1997.*

Los mercados concentradores

Los grandes mercados centrales de pescado fresco son un lugar físico de encuentro entre vendedores y compradores. Ocasionalmente, también trabajan con pescado industrializado, principalmente los congelados. También actúan como centro de referencia a nivel de precios,

precios que pueden ser determinados por una subasta organizada o por acuerdos tácitos entre los grandes mayoristas.

⁸ Wiefels, R. *Situación de la comercialización de productos pesqueros en América Latina y El Caribe. INFOPECA, junio de 1999.*

En un trabajo de INFOPECA que estudia la comercialización de productos pesqueros⁸, su autor destaca que la función principal de estos establecimientos es la de servir como plataforma de redistribución para grandes cantidades de pescado fresco que a su vez llegan desde los más distintos horizontes. Los compradores en estos mercados (mayoristas) luego venderán su producción a pescaderías, restaurantes e instituciones como hospitales o comedores, o bien la utilizarán para un grado posterior de elaboración (preparaciones, conservas, etc.).

Los mercados concentradores de productos de mar más importantes del mundo están localizados en Tokio y Madrid. En un escalón más abajo se sitúan los mercados centrales de Barcelona, Valencia, Pekín, París, Milán, San Pablo y Boston.

Cuadro 1

Precios mayoristas en Mercamadrid - Año 2001				
Mes	FRESCO		CONGELADO	
	Entradas (tn)	Precio medio mensual (u\$s/kg)	Entradas (tn)	Precio medio mensual (u\$s/kg)
enero	964	4,54	133	1,94
febrero	763	3,72	107	1,94
marzo	850	3,94	106	1,95
abril	723	3,44	81	1,95
mayo	719	3,35	67	1,95
junio	688	3,61	45	1,95
julio	576	3,84	11	1,95
agosto	414	4,15	69	1,97
septiembre	609	4,40	58	1,97

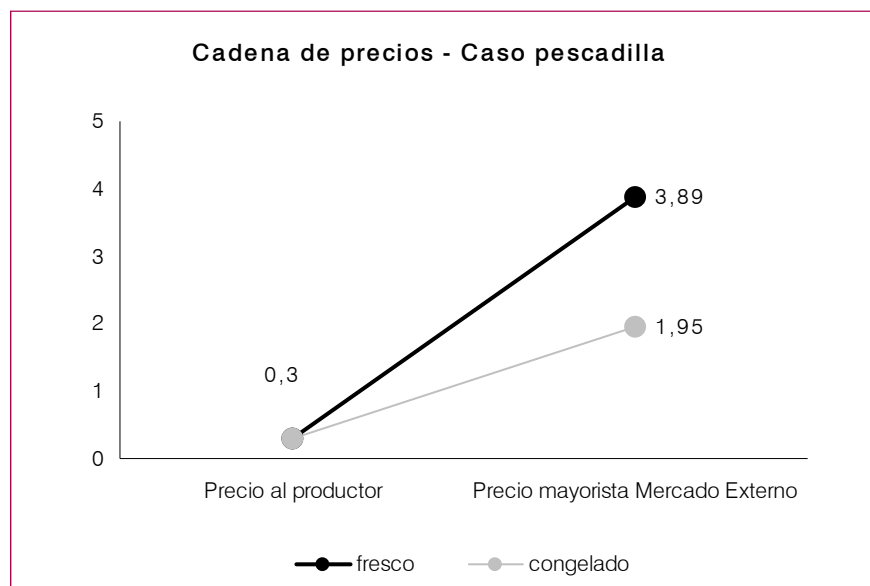
Fuente: Mercamadrid

Transporte para la producción

El modo de transporte a utilizar varía según el procesamiento del producto. Si la producción se comercializa en fresco, para llegar a mercados externos de ultramar se hace necesario utilizar el transporte aéreo. Distinto es el caso de la producción congelada, que puede enviarse en buques, ya sea utilizando contenedores reefers o en bultos paletizados ubicados en las cámaras de frío.

El costo del transporte aéreo es significativamente más alto que el marítimo, pero es la única forma de que el producto llegue en óptimas condiciones si se comercializa en fresco y se pretende captar el diferencial de precios que ello acarrea. Este diferencial se puede apreciar en las estadísticas de Mercamadrid: desde enero a septiembre de este año, en promedio, el kilogramo de pescado fresco se vendió a u\$s 3,89, mientras que el precio del congelado fue de u\$s 1,95 (un 52% inferior).

Por otro lado, la ventaja que presenta el transporte aéreo es la posibilidad de realizar pequeños envíos con mayor frecuencia. Cada palet pesa una tonelada, mientras que para enviar un contenedor reefer se debe completar la carga de 20 toneladas.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mercamadrid y consultas a pescadores.

Primer eslabón de la cadena de precios: lancha-planta

La formación del precio del producto comienza con la adquisición del producto entero y fresco a los pescadores. Cuando el barco arriba al muelle, por lo general los pescadores ya tienen comprometida su faena, es decir, han realizado por anticipado algún tipo de contrato con una planta procesadora o frigorífica para venderles su producción. El precio del producto es casi siempre el precio de referencia que se cobra en el principal puerto pesquero del país (Mar del Plata), y muchas veces no tiene correlación alguna con los costos en que incurrieron los pescadores, máxime cuando las lanchas están deterioradas y hace falta realizar reparaciones importantes.

El pescador mejora sus precios de venta cuando comercializa directamente con pescaderías, pero es indiscutible el menor volumen que éstas absorben.

Según consultas a mayoristas locales realizadas en el mes de abril del corriente año, el kilogramo de pescadilla se podía comprar a \$0,30, mientras que el precio de venta al público era de \$3.

El escaso volumen que concentra la flota local y regional, se traduce en dos desventajas: el bajo poder de negociación de los pescadores para mejorar sus ingresos y la imposibilidad de comercializar en forma directa al mercado externo, ya que la escala es insuficiente.

Se podría definir entonces el precio antes de procesar como:

Precio al pescador + gastos de estiba

Segundo eslabón de la cadena de precios: fábrica-muelle/aeropuerto

Luego del procesamiento al que es sometido, el producto está listo para ser exportado por mar o aire, según el tratamiento de frío que éste tenga. En caso de enviarse vía aérea, previamente debe transportarse en camión hacia el aeropuerto del país de origen.

Tomando como un paquete cerrado los costos en que se incurren en el procesamiento se podría definir al precio de exportación (FOB)⁹ como sigue:

⁹ *FOB: Free on board (libre a bordo del buque o bodega del avión).*

Precio antes de procesar + costos de procesamiento (incluye envasado) + Transporte y seguro hasta el muelle o aeropuerto + Gastos de puerto o aeropuerto y despacho aduanero + Embalajes + Derechos y tasas de exportación + Gastos de manipulación y carga

Tercer eslabón de la cadena de precios: muelle/aeropuerto de destino-mercado

¹⁰ *CIF: Cost, Insurance and Freight (se asume el costo del seguro y flete).*

Si en lugar de vender a precio FOB el contrato está especificado en precio CIF¹⁰, entonces el mismo se define como:

Precio FOB + Seguro internacional + Flete (buque o avión) + Gastos de manipulación y descarga

Una vez arribado a destino, al precio CIF se le agregan algunos ítems para calcular el precio mayorista de destino, es decir, el precio al que van a comprar los operadores mayoristas en el mercado concentrador. Los mismos son:

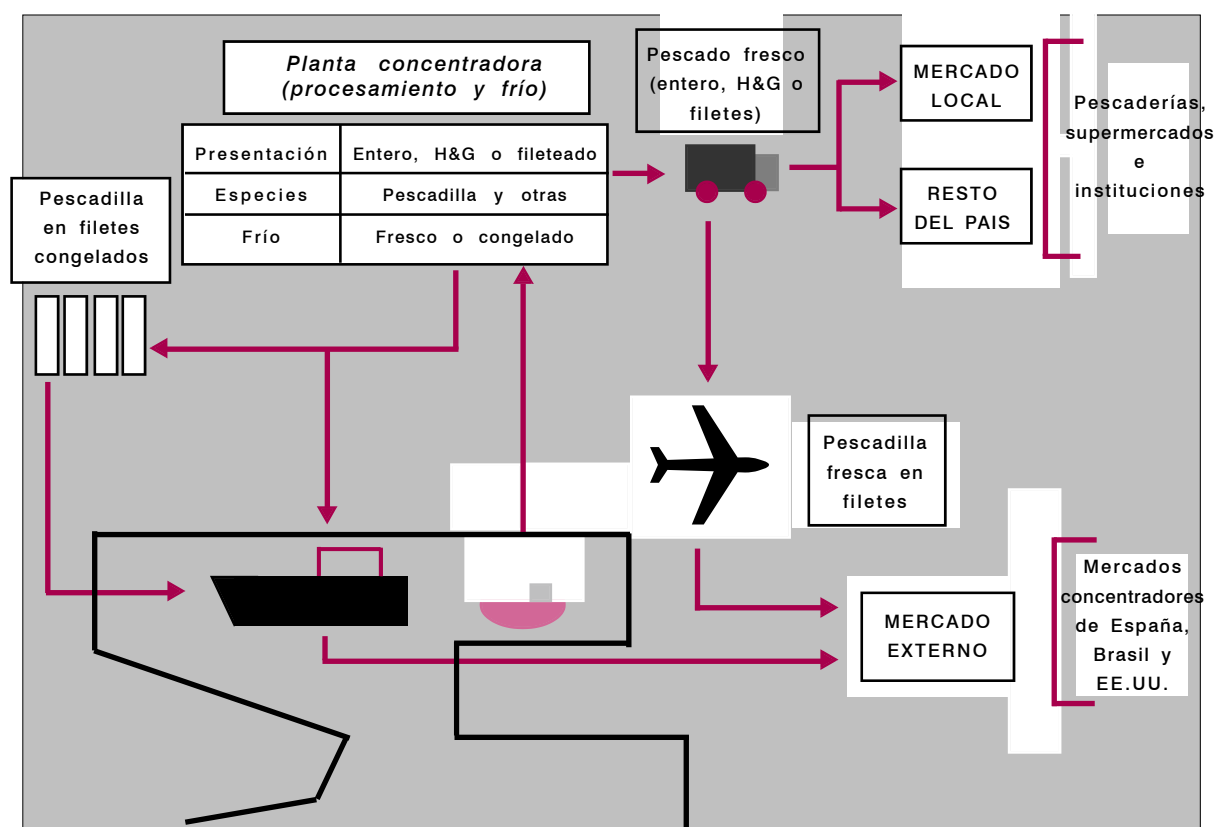
Precio CIF + Gastos de puerto y despacho aduanero + Derechos y tasas de importación + Transporte hasta el mercado concentrador + Cánones mercado concentrador + Comisión agente de ventas

Comentarios a la primera parte

Esta nota no pretendió ser otra cosa que una primera aproximación a la organización de la estructura comercializadora de los productos de la pesca local y regional. En las sucesivas etapas, se intentará completar el análisis de la comercialización cuantificando, entre otras cosas, los costos derivados de la misma y la cadena de precios.

Destinos para la producción local

Esquema 1



Fuente: elaboración propia - Reformulación esquema IAE 57

Por otro lado, en etapas posteriores debería analizarse la posibilidad de agregar mayor valor al producto, ya sea en la forma de elaboración o en atributos tales como marca y *packaging*. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el estudio realizado por la SAGPyA destaca que “[...] existen dificultades para penetrar los mercados externos con bienes elaborados, abandonando paulatinamente la categoría de proveedores de *commodities*, ya que en un gran número de casos, el importador suele ser a la vez procesador”¹¹. En este sentido, cobra fuerza realizar en una primera etapa envíos hacia un mercado concentrador para luego de adquirir cierta experiencia y desarrollar un canal de ventas, volcarse de lleno hacia productos con mayor valor agregado.

La organización de la producción no puede dejar de tenerse en cuenta para el éxito de una buena comercialización. Es importante que se encuentre la forma de extraer el excedente de pescadilla, y que ese excedente se canalice por el puerto de Bahía Blanca. Sin esta posibilidad, se limita la viabilidad de cualquier proyecto de exportación por faltarle masa crítica.

Desde el punto de vista de los pescadores, para lograr un mayor impacto en sus ingresos (precio al productor), podría ser interesante analizar la posibilidad de constituir una sociedad que los agrupe hacia la cual vuelquen el 100% de sus capturas. Dado que en las capturas pueden incluirse otras especies, se podría analizar la posibilidad de comercializarlas en el mercado interno y dejar el recurso más abundante (pescadilla) para comercializar en el mercado

¹¹ Consumo de pescado en el mercado argentino. Subsecretaría de Pesca, SAGPyA. 1997.

Cuadro 2

Resumen de alternativas de comercialización					
Producto	Destino	Presentación	Tratamiento de frío	Transporte	Agentes
Otras especies (lenguado, gatufo, corvina)	Mercado local Resto del país	Entero H&G Fileteado	Fresco	Camión	
Pescadilla	España Brasil	Fileteado	Fresco	Camión Avión Camión	Despachante de aduana, <i>trader</i> o agente de ventas
		Fileteado	Congelado	Buque Camión	

Fuente: elaboración propia

externo. Ya ha habido experiencias de asociación que podrían analizarse en profundidad para conocer sus fortalezas y debilidades.

La cercanía del puerto a la zona de pesca influye notablemente en la calidad del producto. Desde la terminal local, las embarcaciones pueden ir y venir en el día, trayendo un producto notablemente apto para comercializar en fresco y captar el diferencial de precios. Cuando el buque está pescando varios días, a pesar de la refrigeración recibida a bordo mediante hielo, el producto comienza su proceso de descomposición y se acorta su vida útil. Si bien sigue siendo un producto apto para el consumo, los envíos de exportación se realizan por lo general congelados.

Para aprovechar esta ventaja, la sincronización de las operaciones debe ser un factor clave para el éxito del negocio. Basta pensar, por ejemplo, que exportando pescado fileteado fresco, cualquier retraso en la entrega o recepción resulta incompatible con la corta vida útil del producto. □

La situación fiscal de la provincia de Buenos Aires

□
El logro del equilibrio presupuestario es una condición que se impone más que nunca, en el contexto de cierre del crédito voluntario y el compromiso estatal de déficit cero.

□
El saneamiento fiscal es una responsabilidad compartida del gobierno nacional y de los gobiernos subcentrales. En ese sentido, el caso de Buenos Aires merece especial atención.

□
Según la ejecución presupuestaria 2000, se observa un leve aumento de los gastos totales, una fuerte caída en los ingresos tributarios y un incremento del stock de deuda.

La contabilidad pública es un concepto de partida doble según el cual todo lo que el sector público gasta tiene que ser exactamente compensado por ingresos. Si esta igualdad no se verifica, la diferencia debe ser cubierta con deuda pública, dada la imposibilidad de emitir moneda sin respaldo establecida por la ley de Convertibilidad. Este es el escenario en el cual se ha desenvuelto el sector público argentino en los últimos diez años. En la actualidad, tras varios períodos de acumulación de déficit e incremento sustancial del stock de deuda, el riesgo de incumplimiento de los compromisos asumidos provocó el cierre del crédito voluntario para el gobierno. En este contexto, el logro del equilibrio presupuestario se torna una variable clave, hecho que se manifiesta en el compromiso de déficit cero recientemente asumido por el gobierno nacional. No obstante, el cumplimiento de esta meta no es una tarea exclusiva del nivel central sino una responsabilidad compartida con los gobiernos provinciales.

El caso de la provincia de Buenos Aires merece una consideración especial. Su producto bruto equivale al 38% del nacional, alberga al 38% de la población total del país, concentra el 40% de las exportaciones y su necesidad de financiamiento es mayor al 50% del las necesidades provinciales. Es por eso que su situación fiscal adquiere particular relevancia para la superación de la crisis económica del país.

En el presente trabajo se analiza la ejecución presupuestaria bonaerense del año 2000, con especial énfasis en la estructura de gastos y la organización funcional del gobierno, a fin de detectar cuáles son las reparticiones que concentran la mayor parte de los gastos, a qué tipo de funciones son destinados y, en definitiva, cuáles son las áreas susceptibles de ajustes orientados a una mayor eficiencia.

Entre 1998 y 2000, la necesidad de financiamiento¹ pasó de 1.492 millones a 2.035 millones, lo que significa un incremento del 36,4%. Esto se explica, no tanto por un incremento de los gastos, que se mantuvieron en torno a los 10.700 millones de pesos, sino más bien por una fuerte caída de los ingresos tributarios, en especial de los de origen provincial.

¹ Necesidad de financiamiento:
Ingresos corrientes menos Gastos totales.

¿Cuál fue la evolución de los ingresos?

Según los datos de la ejecución presupuestaria 2000, los ingresos totales de la provincia ascienden a aproximadamente 9.000 millones de pesos. Dentro de esta suma, el principal

El impuesto a los Ingresos Brutos aporta unos 2.000 millones de pesos anuales.

aporte surge de los ingresos corrientes, siendo la participación de los ingresos de capital inferior al 2% del total.

Los ingresos corrientes, calculados en 8.800 millones, se componen principalmente por ingresos tributarios de origen provincial (4.163 millones) y de jurisdicción nacional (4.105 millones). El impuesto provincial que más recauda es el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, que aporta aproximadamente 2.000 millones anuales. Este es un gravamen que recae sobre la totalidad de las transacciones realizadas en el territorio de la provincia y alcanza a todas las etapas de producción, con lo cual puede asociarse directamente al nivel de actividad económica. Entre 1998 y 2000, la recaudación por este concepto cayó más de 10%.

En segunda instancia, aunque con una recaudación sustancialmente inferior, se ubican el Impuesto Inmobiliario (600 millones), Automotores (400 millones) y Sellos (315 millones). Además de las sumas recaudadas por estos tributos durante el ejercicio 2000, se destaca lo ingresado en concepto de los planes de regularización en marcha, del orden de los 423 millones de pesos.

Dentro de los recursos tributarios de jurisdicción nacional, el principal aporte está dado por el régimen de coparticipación federal que, durante 2000, fue aproximadamente de 2.300 millones de pesos. Además se encuentran los fondos que recibe la provincia por coparticipación de leyes especiales, que ascienden a 1.700 millones e incluyen entre sus principales partidas los ingresos por impuesto a las ganancias, fondo de incentivo docente y FO.NA.VI.

Los recursos tributarios no revisten mayor importancia, ya que suman unos 290 millones. A grandes rasgos están compuestos por derechos, alquileres, multas y fondos especiales para actividades específicas.

En forma coherente con la caída de la actividad, que significó en el país una merma del PBI de 46.000 millones de pesos entre el segundo trimestre de 1998 y el primero de 2001, y en la provincia de Buenos Aires de unos 17.000 millones, los ingresos tributarios, directamente asociados al nivel de consumo y al volumen de transacciones, cayeron en 650 millones, es decir casi un 14% respecto de 1998.

¿Cómo es la estructura de gastos?

En el ejercicio 2000, los gastos totales de la administración gubernamental se ubicaron en los 10.700 millones, 27 millones por encima de la cifra correspondiente a 1998. Si bien esto representa sólo un incremento del 0,3% entre puntas, es preciso evaluar la situación desde una perspectiva más general. En primer lugar se destaca que dicho incremento tiene lugar en un contexto de recesión en el que, por citar un dato ilustrativo, el gasto privado de familias y empresas cayó en un 10%. Por otra parte es preciso señalar que ya en 1998 existía una situación de desequilibrio fiscal que, evidentemente, no fue corregida sino agravada en los años subsiguientes, no sólo por la falta de ajuste en el gasto, sino además por la fuerte retracción en los ingresos. Es más, al analizar los datos discriminados de gasto surge que las erogaciones corrientes se incrementaron en más de 700 millones. Esto significa que hubo una redistribución de fondos, en detrimento de los gastos de capital y las transferencias corrientes. Es decir que, el incremento de los gastos de funcionamiento del sector público provincial fue financiado por menores subsidios a los sectores privado y público y menores inversiones.

Teniendo en cuenta la apertura de gastos según finalidad y función, puede observarse que más de 23% de la totalidad se destina a administración gubernamental. Esto significa una

suma superior a los 2.500 millones y representa casi un 30% de lo que la totalidad de los estados provinciales gastan en esta finalidad. Por otra parte, hubo en este caso un incremento entre puntas del 3%.

Los servicios sociales concentran más del 56% de los gastos totales de la provincia, es decir más de 6.000 millones para el año 2000. La principal función dentro de este agrupamiento es educación y cultura, a la que se destinaron durante el ejercicio unos 3.800 millones, es decir más de la mitad del presupuesto en servicios sociales. Esto se explica en la medida en que la totalidad de las escuelas públicas funcionan bajo la órbita provincial. En segundo lugar se ubica salud, con una asignación superior a los 1.000 millones de pesos y luego, promoción y asistencia social, que captó más de 520 millones de pesos. En el caso de educación y cultura hay un aumento superior al 35% entre 1998 y 2000, mientras que en salud el incremento fue sólo del 2%. Por el contrario, la asignación para promoción y asistencia social disminuyó un 17% en el mismo período. También se observan recortes en las partidas destinadas a agua potable y alcantarillado (-60%), vivienda y urbanismo (-19%) y trabajo (-17%). Esto confirma el análisis realizado precedentemente, donde se señala un aumento en los gastos destinados a administración, en detrimento de las funciones asistenciales y del gasto en bienes de capital y obras públicas.

Desde el punto de vista del objeto del gasto, la mayor porción de fondos corresponde a gastos corrientes, es decir, erogaciones que se agotan en su utilización. Los gastos corrientes representaron en el año 2000 más de 10.000 millones de pesos, un 94% de los gastos totales, que fueron un 7,6% mayores que en 1998. Dentro de esta partida, más de 5.600 millones de pesos se destinan a pagar sueldos y remuneraciones del personal empleado en la provincia, que entre 1998 y 2000 aumentaron un 18%. Por otra parte, las transferencias corrientes no alcanzan a los 3.000 millones y disminuyeron un 5% durante el período señalado.

*Los gastos corrientes
fueron en 2000
superiores a los 10.000
millones de pesos.*

Los gastos de capital ascienden a 700 millones, de los cuales aproximadamente el 50% corresponde a inversión real directa en maquinaria y equipo, construcciones, bienes preexistentes y otros. Es aquí donde se produjo el principal recorte desde 1998, ya que hubo una caída del 60% en el total de la partida.

El gasto por reparticiones

El análisis del gasto público provincial por reparticiones puede dar una idea de cuáles son las dependencias que más recursos captan del presupuesto general. Este análisis adquiere especial relevancia en el contexto actual, en el que se apunta a una reforma del estado acorde a las exigencias que se desprenden de la crisis de financiamiento vigente. Cualquier intento por evaluar la eficiencia del gasto público provincial exige un conocimiento exhaustivo de su estructura orgánica y funciones asociadas a cada repartición.

En el Esquema 1 se presenta de manera sintética la estructura de la gobernación de la provincia de Buenos Aires. A grandes rasgos, está organizada en tres grandes bloques: 1) Ministerios, Secretarías y Consejos del Gabinete, 2) Organismos de la Constitución, 3) Entes autárquicos. A su vez, cada una de estas reparticiones cuenta con asesores y abarca subsecretarías, direcciones y programas provinciales.

Observando los gastos totales de cada dependencia es posible obtener una idea del tamaño o la importancia de cada una. Según los datos de la ejecución presupuestaria 2000, las secciones que más recursos captan son: Dirección General de Cultura y Educación, Instituto Provincial de Lotería y Casinos, Instituto de Previsión Social, Policía, Ministerio de Salud, Banco de la Provincia de Bs. Aires, IOMA y Consejo Provincial de Familia y Desarrollo Humano.

Esquema 1

GOBERNACION DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

GOBERNADOR

MINISTERIOS, SECRETARÍAS Y CONSEJOS DEL GABINETE

- Ministerio de Gobierno
- Ministerio de Economía
- Ministerio de Obras y Servicios Públicos
- Ministerio de Justicia
- Ministerio de Seguridad
- Ministerio de la Producción
- Ministerio de Salud
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
- Ministerio de Trabajo
- Dirección General de Cultura y Educación
- Secretaría de Deportes
- Secretaría General de la Gobernación
- Consejo de la Familia y Desarrollo Humano
- Consejo del Menor
- Secretaría Legal y Técnica
- Secretaría de Política Ambiental
- Secretaría de Prensa y Difusión
- Secretaría de Prevención y Asistencia de Adicciones
- Zona Franca
- Asesoría General de Gobierno

ORGANISMOS DE LA CONSTITUCION

- Contaduría General de la Provincia
- Fiscal del Estado
- Honorable Tribunal de Cuentas
- Junta Electoral
- Tesorería General

ENTES AUTARQUICOS

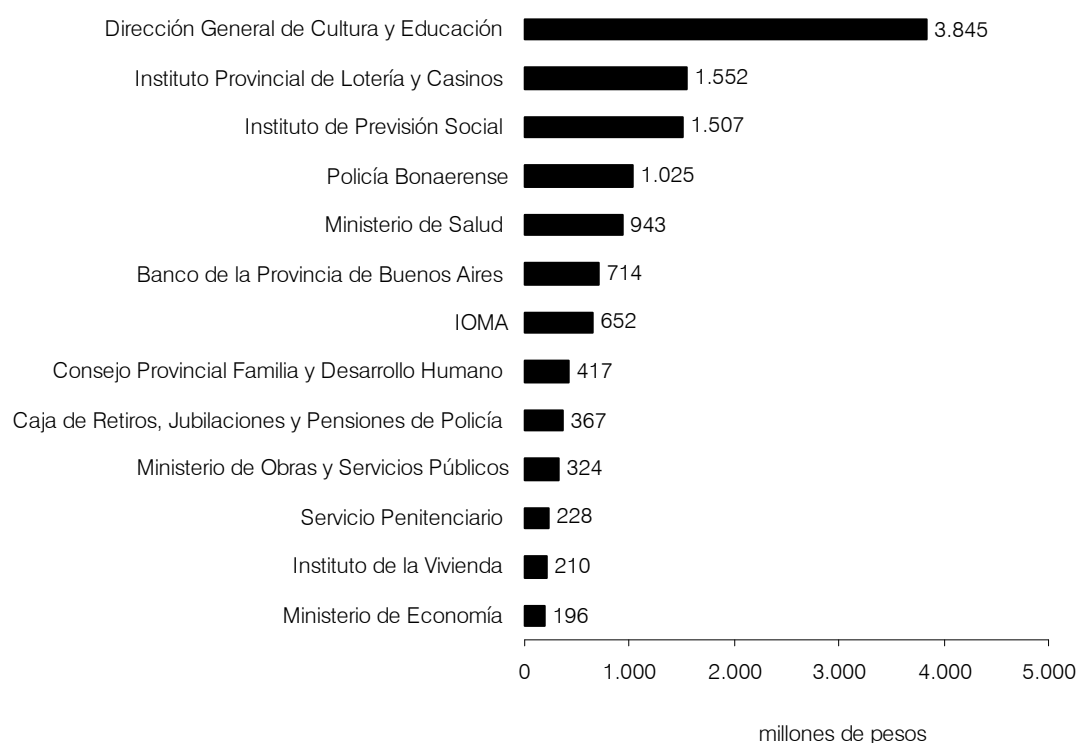
- Instituto Obra Médico Asistencial (IOMA)
- Vialidad
- Instituto de Previsión Social
- Organismo Regulador de Aguas Bonaerense
- Coordinación Ecológica Área Metropolitana Sociedad del Estado (CEAMSE)

A su vez, si se realiza el ordenamiento según gastos en personal, surge que los principales departamentos son: Dirección General de Cultura y Educación, Policía, Ministerio de Salud, Banco de la Provincia de Buenos Aires, Servicio Penitenciario, Ministerio Público, Ministerio de Economía, Honorable Cámara de Diputados, Honorable Cámara de Senadores, Instituto Provincial de Lotería y Casinos y Ministerio de Obras y Servicios Públicos. Este ránking queda corroborado con los datos de planta de personal, en donde, sobre un total de 445 mil empleados públicos provinciales, 69% corresponde a la Dirección General de Cultura y Educación, 12% al Ministerio de Justicia y Seguridad, que incluye a la Policía Bonaerense y 8% al Ministerio de Salud. En menor grado de importancia siguen el Poder Judicial, que concentra el 3% de la planta provincial, y los Ministerios de Economía y Obras Públicas y la Gobernación, con alrededor del 2% en cada repartición.

En síntesis

Luego de evaluar la ejecución presupuestaria 2000 de la provincia de Buenos Aires, resulta evidente que es insostenible la situación de déficit fiscal permanente. El mantenimiento del

Gasto total por repartición



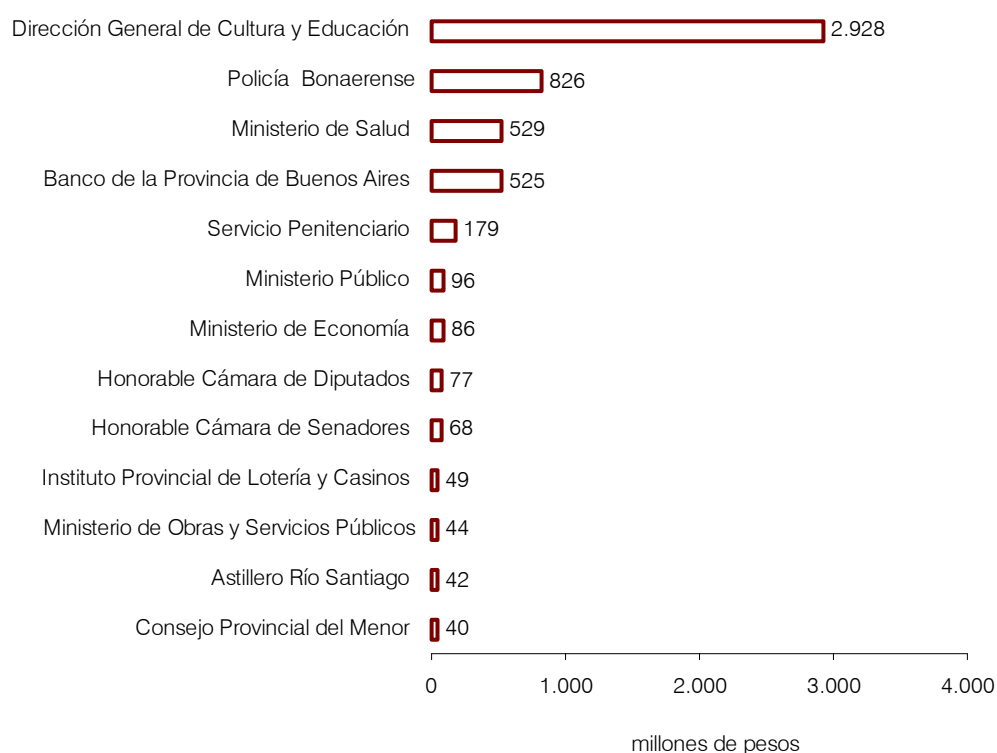
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Contaduría General de la Provincia de Buenos Aires.

nivel de gastos, sumado a la caída en los ingresos, en especial de los tributarios, contribuye a elevar un ya importante stock de deuda pública que, en el año 2000, superó los 5.000 millones de pesos.

Si se tiene en cuenta que durante el corriente año la situación empeora hasta el punto de ser necesaria la emisión de títulos de deuda provincial, incluso para el pago a empleados y proveedores de la provincia, el panorama dista de ser alentador. En efecto, en los primeros nueve meses de 2001 se calcula una necesidad de financiamiento superior a los 1.600 millones de pesos. Como ya se mencionara al inicio de la nota, dado el peso de la provincia de Buenos Aires en la economía del país, su crítica situación fiscal adquiere especial relevancia.

Por último, es importante también tener en cuenta el análisis realizado respecto de la composición del gasto público provincial. En un contexto económico crítico como el actual, en donde se espera del sector público una minimización de sus estructuras burocráticas, mayor eficiencia y refuerzo en la asistencia a los sectores más perjudicados, se observa, contrariamente una mayor asignación de fondos a partidas de funcionamiento del aparato estatal en detrimento de inversión pública y de las políticas de asistencialismo. □

Gasto en personal por repartición



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Provincial de Estadística.

Planta de personal según dependencia de la gobernación

REPARTICION	PERSONAL	PESO
Dirección General Escuelas	306.248	68,8%
Ministerio de Justicia y Seguridad	53.509	12,0%
Ministerio de Salud	35.954	8,1%
Poder Judicial	12.372	2,8%
Ministerio de Economía	8.508	1,9%
Ministerio de Obras Públicas	6.966	1,6%
Gobernación	6.931	1,6%
Gobierno	3.499	0,8%
Honorable Cámara de Diputados	1.945	0,4%
Astillero Río Santiago	1.798	0,4%
Ministerio de La Produccion	1.526	0,3%
Organismos de la Constitución	1.417	0,3%
Ministerio de la Familia y Desarrollo Humano	1.272	0,3%
Programa Ferroviario Provincial	1.191	0,3%
Ministerio Asuntos Agrarios	875	0,2%
Honorable Cámara de Senadores	707	0,2%
Fondo Provincial de Puertos	319	0,1%
TOTAL PROVINCIA	445.037	100%

Ejecución Presupuestaria de la Provincia de Buenos Aires					mill \$
CONCEPTO	1998	1999	2000	2000-1998	Var. %
I. INGRESOS CORRIENTES	9.239,1	8.788,5	8.723,1	-516,0	-5,6%
. Tributarios	8.678,5	8.277,5	7.943,6	-734,9	-8,5%
- De Origen Provincial	4.716,4	4.346,4	4.072,7	-643,7	-13,6%
- De Origen Nacional	3.962,1	3.931,1	3.870,9	-91,2	-2,3%
- Distribución Secundaria - Ley 23548 y Modif.	2.340,7	2.266,4	2.315,1	-25,6	-1,1%
- Otros de Origen Nacional	1.621,4	1.664,8	1.555,8	-65,6	-4,0%
. No Tributarios	346,0	358,8	410,4	64,5	18,6%
- Regalías	0,0	0,0	0,0	0,0	-
- Otros No Tributarios	346,0	358,8	410,4	64,5	18,6%
. Vta.Bienes y Serv.de la Adm.Publ.	85,2	85,8	99,7	14,5	17,0%
. Rentas de la Propiedad	66,2	8,2	10,0	-56,2	-84,9%
. Transferencias Corrientes	63,2	58,1	259,3	196,1	310,3%
II. GASTOS CORRIENTES	9.361,6	10.075,2	10.077,1	715,5	7,6%
. Gastos de Consumo	6.085,1	6.793,0	6.793,4	708,3	11,6%
- Personal	4.793,8	5.361,2	5.663,9	870,1	18,2%
- Bienes de Consumo	283,4	295,9	267,1	-16,3	-5,7%
- Servicios	1.007,9	1.135,9	862,4	-145,5	-14,4%
. Rentas de la Propiedad	214,7	260,1	369,7	155,0	72,2%
. Transferencias Corrientes	3.061,8	3.022,1	2.914,0	-147,8	-4,8%
- Al Sector Privado	1.384,2	1.388,1	1.272,1	-112,1	-8,1%
- Al Sector Público	1.664,2	1.628,7	1.637,0	-27,2	-1,6%
- Al Sector Externo	13,4	5,4	4,9	-8,5	-63,2%
III. RESULTADO ECONOMICO	-122,5	-1.286,8	-1.354,1	-1.231,6	1005,3%
IV. R.ECON. SIN REC. AFEC. A OBRAS PUB.	-353,9	-1.480,9	-1.555,9	-1.202,0	339,6%
V. INGRESOS DE CAPITAL	137,0	598,7	110,7	-26,3	-19,2%
. Recursos Propios de Capital	0,2	0,0	0,1	-0,2	-70,3%
. Transferencias de Capital	64,4	30,8	10,3	-54,1	-84,0%
. Disminución de la Inversión Financiera	72,3	567,9	100,3	28,0	38,7%
VI. GASTOS DE CAPITAL	1.369,3	1.021,9	681,2	-688,1	-50,3%
. Inversión Real Directa	687,9	491,2	277,3	-410,6	-59,7%
- Maquinaria y Equipo	91,7	65,8	19,1	-72,6	-79,1%
- Construcciones	551,7	397,3	243,9	-307,8	-55,8%
- Bienes Preexistentes	33,3	19,3	8,5	-24,8	-74,6%
- Otras	11,2	8,8	5,8	-5,4	-48,3%
. Transferencias de Capital	331,6	320,0	150,8	-180,8	-54,5%
- Al Sector Privado	239,1	211,6	86,0	-153,1	-64,0%
- Al Sector Público	88,5	97,3	62,9	-25,5	-28,9%
- Al Sector Externo	4,0	11,1	1,9	-2,1	-52,0%
. Inversión Financiera	349,8	210,8	253,1	-96,8	-27,7%
VII. INGRESOS TOTALES	9.376,1	9.387,2	8.833,7	-542,4	-5,8%
VIII. GASTOS TOTALES	10.730,9	11.097,2	10.758,3	27,4	0,3%
IX. RESULTADO FINANCIERO	-1.354,8	-1.710,0	-1.924,6	-569,8	42,1%
XI. FUENTES FINANCIERAS	1.698,7	1.885,6	2.305,5	606,8	35,7%
. Disminución de la Inversión Financiera	925,3	537,5	73,3	-852,0	-92,1%
. Endeudamiento Público	773,4	1.348,1	2.232,2	1.458,8	188,6%
XII. APLICACIONES FINANCIERAS	343,9	175,6	437,7	93,8	27,3%
. Inversión Financiera	0,0	0,0	136,4	136,4	-
. Amortiz. Deuda y Dismin. Otros Pasivos	343,9	175,6	301,3	-42,6	-12,4%

VISITE

www.creebba.org.ar

el sitio del CREEBBA

Análisis sectoriales

Estudios especiales

Informes de coyuntura

Estadísticas

Actualidad económica

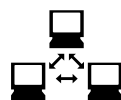
Links a sitios de interés

Novedades

Accesos para consultas *on line*

Motor de búsqueda

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





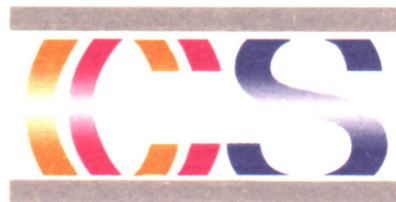
PUERTO DE BAHIA BLANCA

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



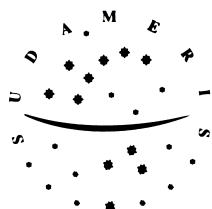
empresa social de los propios consumidores



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca

Tel: (0291) 459-6100



**BANCO
SUDAMERIS
ARGENTINA**

GRUPO INTESA

Un banco en quien confiar sus negocios

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

FERROEXPRESO PAMPEANO



El ferrocarril del agro argentino

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

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

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

Servicio de noticias en la web sobre temas económicos de interés local.



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Indice de precios al consumidor y costo de la canasta familiar

Nuevas caídas en el Índice de Precios al Consumidor Local. En septiembre la variación fue del -0,32% y en octubre, del -0,33%. Sigue incidiendo de manera contundente la depresión económica y no tanto factores estacionales o coyunturas puntuales.

Panorama general

Se consolida la deflación en Bahía Blanca. En los meses de septiembre y octubre el Índice de Precios al Consumidor registró nuevas bajas: 0,32% y 0,33% respectivamente. e consolida la deflación en Bahía Blanca. En los meses de septiembre y octubre el Índice de Precios al Consumidor registró nuevas bajas: 0,32% y 0,33% respectivamente. Hasta el momento, el cambio acumulado en los precios minoristas a lo largo de 2001 asciende a -1,4%, en tanto que se calculan bajas del orden del 1,75% respecto a iguales meses del año pasado.

En el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires el panorama fue similar. De acuerdo a la estimación efectuada por el INDEC, el índice de precios cayó un 0,1% en septiembre y 0,4% en octubre. Al igual que en el caso local, las variaciones interanuales superan el -1%, hecho que da cuenta de la fuerte depresión en la que se halla inmersa la economía.

A grandes rasgos, los capítulos que concentraron las principales bajas fueron "Alimentos y Bebidas", "Especiería", "Indumentaria" y "Equipamiento del hogar". En términos generales, estos descensos fueron producto de los esfuerzos empresarios por frenar la caída de ventas, aun en detrimento de la propia rentabilidad. Vale decir que una mínima parte de los índices es explicada por factores estacionales o por coyunturas específicas, ya que la mayor proporción se relaciona con la depresión económica general.

Panorama local

Mes de septiembre

Se acentuó en septiembre la tendencia deflacionaria del Índice de Precios al Consumidor local. La variación respecto al mes de agosto fue del -0,32%, representando la segunda baja más importante del año. Se recuerda que la mayor caída se produjo en julio y fue del 0,51%.

En septiembre sólo dos de los nueve capítulos que conforman el relevamiento presentaron aumentos. El resto registró resultados negativos, impulsando hacia abajo el índice general. Algunos descensos pueden atribuirse a factores estacionales, pero en líneas generales

EN SINTESIS

▢
Variación septiembre
-0,32%

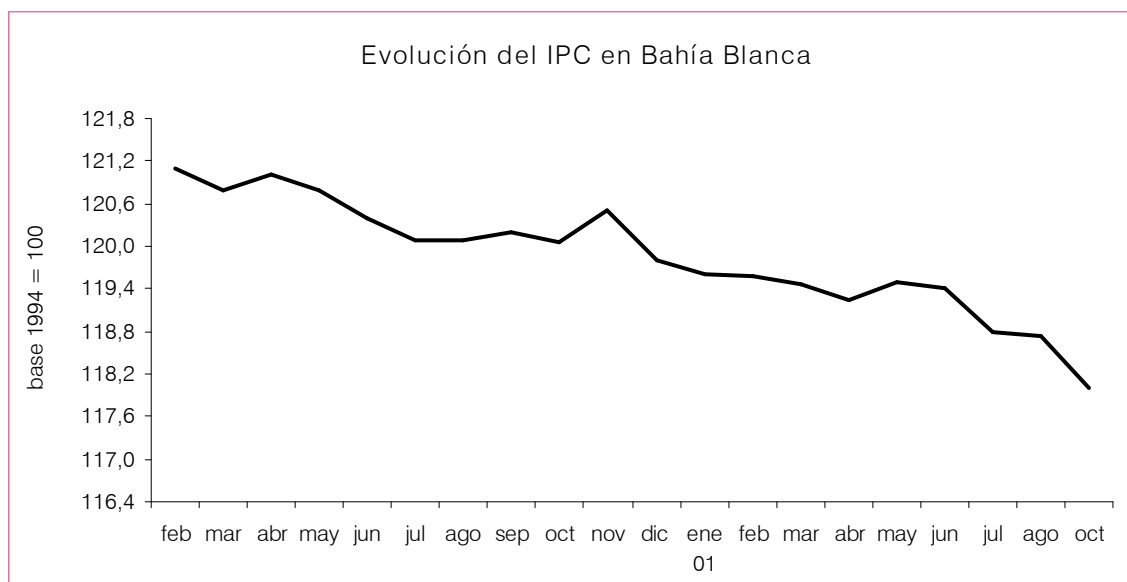
▢
Variación octubre
-0,33%

▢
Capítulo con mayor suba
Bienes y servicios varios

▢
Capítulo con mayor baja
Alimentos y Bebidas

▢
Variación anual acum.
-1,4%

▢
Costo canasta familiar
1.307 pesos



Fuente: elaboración propia.

puede decirse que el proceso de deflación observado forma parte del cuadro de depresión que atraviesa la economía en su conjunto.

Hasta el mes de septiembre se calculó un declive acumulado de precios del 1% y en relación a igual período de 2000, una caída superior al 1,5%.

En el análisis por capítulos surge que la principal baja se localizó en "Alimentos y Bebidas", que exhibió una variación del -0,94%. Los rubros que más incidieron en el resultado fueron las carnes (particularmente las rojas y de ave, que bajaron 2% y 4% respectivamente), bebidas no alcohólicas, frutas e infusiones, que presentaron mermas de entre el 2,4% y 2,6%. En menor medida se redujo el precio de los lácteos, rubro que descendió alrededor de 1%. En tanto, las grasas y aceites fueron los que más aumentaron, siendo el cambio del 2,9% en relación a agosto.

En segundo lugar se ubicó "Indumentaria", cuyo índice cayó por tercer mes consecutivo (-0,87%). En esta oportunidad, sólo la ropa exterior explicó el resultado al caer en un 2,3%. Continuaron las liquidaciones de prendas invernales y además se detectaron importantes ofertas en la ropa de estación inclusive, merced a los bajos volúmenes de venta que enfrenta el sector.

"Equipamiento del hogar" cerró con un declive del 0,28%. No incidieron esta vez los electrodomésticos, que aumentaron un 0,6%, sino los artículos de decoración, de menaje y de limpieza que variaron -1,9%, -1% y -0,4% respectivamente.

"Esparcimiento" sumó una nueva disminución durante septiembre, que alcanzó al 0,16%. Concretamente, hubo una merma en el índice correspondiente a *Revistas*, que varió un -1% respecto a agosto. En cambio, no se registraron bajas en el rubro *Turismo*, aunque es esperable que las agencias de viajes lancen de promociones antes del comienzo de la temporada alta.

Los capítulos "Salud" y "Vivienda" concluyeron con una caída del 0,1%. En el primer caso hubo baja de precios en los elementos de primeros auxilios (-1,7%) y en los servicios médicos (-0,13%), mientras que en lo referente a vivienda, los saldos negativos correspondieron a servicios (-0,8%).

Por último se encuentra “Educación”, que presentó una leve merma del orden del 0,06%. El rubro *Útiles escolares* fue el único que explicó el descenso, en tanto que los servicios educativos formales y complementarios permanecieron sin cambios.

En el caso de los aumentos, lideró el ránking el capítulo “Bienes y servicios varios”, que evidenció una variación del 0,55%. Este incremento se atribuye en su totalidad a *Artículos de tocador*, cuyo índice creció un 2% entre agosto y septiembre. En la medición del mes anterior, los bienes y servicios varios habían registrado una caída del 0,75%, lo que da cuenta de la fuerte variabilidad del capítulo, en la medida en que incluye productos utilizados permanentemente por las cadenas comercializadores como blanco de ofertas y promociones especiales de duración limitada.

Finalmente cabe mencionar a la categoría “Transporte y Comunicaciones”, que finalizó el mes con un alza del 0,17%. El resultado se explica por el aumento del 0,78% en los *Combustibles y Lubricantes*, coincidiendo con el contexto de subas en el precio internacional del petróleo. No obstante, algunas compañías dispusieron bajas en el precio de la nafta y el gasoil a partir de octubre, con lo cual cambiaría la tendencia observada. También presentó un leve aumento el rubro *Cubiertas, repuestos y reparaciones* (0,02%), aunque su incidencia fue ínfima en el resultado general.

En septiembre, sólo dos capítulos aumentaron: Bienes y servicios varios y Transporte y comunicaciones.

Mes de octubre

Continuó durante octubre la deflación en Bahía Blanca. Así lo puso de manifiesto el Índice de Precios al Consumidor de octubre, que presentó una disminución del 0,33% en relación al del mes anterior. Con este nuevo resultado, la caída acumulada de precios minoristas en lo que va del año asciende a casi -1,4%. Por otra parte, se calcula una baja superior al 1,75% con respecto a octubre de 2000.

Durante 2001 sólo se registró un aumento en mayo, principalmente como consecuencia del impacto de la última reforma tributaria. En el resto de los meses se produjeron bajas, en consonancia con la prolongada crisis económica. De esta manera, luego de haber pasado por épocas de hiperinflación y estabilidad, la economía enfrenta un nuevo proceso, signado por la depresión y caída sostenida de los precios.

A nivel de capítulos, la principal baja se localizó en “Alimentos y Bebidas”, cuyo índice cayó en más de 1% durante octubre. En particular, los rubros que explicaron la mayor parte del resultado fueron las frutas, que variaron un -4%, los cereales y derivados, infusiones y lácteos que lo hicieron en un -1,6% y las carnes, cuyo índice bajó alrededor de 1% respecto a septiembre. Dentro de esta última categoría se destaca el descenso de los cortes de carne vacuna, estimado en 3%. También hubo incrementos, aunque de menor impacto, entre los que sobresalen: bebidas alcohólicas (2,3%), alimentos semipreparados (1,44%), condimentos (0,9%) y azúcar, dulces y cacao (0,8%).

En segundo término se posicionó “Indumentaria”, con una merma del 0,64%. Esta es la cuarta caída consecutiva que experimenta el capítulo y se destaca por producirse fuera de la época de liquidaciones. A nivel de rubros hubo descensos en ropa interior (-2,2%), calzado (-2,1%) y ropa exterior de mujer (-0,32%). Sólo las telas presentaron un muy leve aumento del 0,01%, de incidencia prácticamente nula en la variación general del capítulo.

“Esparcimiento” finalizó el mes con un ajuste negativo del 0,29%. Específicamente, hubo una

sola categoría que explicó el cambio y fue *Turismo* (-0,75%) y en particular, el rubro *Hotelería y excursiones* (-1,4%). Al hecho de estar en temporada baja, se suma la caída en el movimiento de turistas, en especial a destinos del exterior, luego de los atentados de septiembre en los Estados Unidos. Es así como las compañías aéreas y las agencias de turismo ofrecen tarifas promocionales para apuntalar la demanda, en tanto que los precios para destinos locales o de países limítrofes podrían sufrir aumentos si se consolidase la preferencia del público, sobre todo sobre el final del año.

"Transporte y Comunicaciones" y "Equipamiento del hogar" concluyeron ambos con una caída del 0,23%. En el primer caso hubo una marcada incidencia de los automóviles, que bajaron un 0,42% en un nuevo intento de las concesionarias por detener la pérdida de ventas, seduciendo a la demanda retenida a costas del propio margen de rentabilidad, que por cierto se encuentra en niveles mínimos. También declinó el precio de los combustibles, conforme a los anuncios que algunas compañías habían efectuado sobre fines de septiembre. En definitiva, el índice del rubro bajó un 0,75%, tal como se preveía luego de los mencionados anuncios. Finalmente se redujo el precio de las cubiertas y repuestos en un 0,24%.

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

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de octubre 2001

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	439,0	34%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	62,4	5%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	155,3	12%
Aceites y margarinas	8,6	1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	58,8	5%
Frutas y verduras	62,6	5%
Azúcar, dulces, cacao	13,8	1%
Infusiones	17,3	1%
Condimentos, aderezos, sal y especias	6,9	1%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	53,2	4%
INDUMENTARIA	187,7	14%
VIVIENDA	112,5	9%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	29,0	2%
Artefactos de consumo durable	10,6	1%
Blanco y mantelería	8,4	1%
Menaje	1,5	0%
Artículos de limpieza y ferretería	8,5	1%
SALUD	24,5	2%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	203,9	16%
ESPARCIMIENTO	166,8	13%
EDUCACION	89,1	7%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	54,5	4%
COSTO TOTAL (\$)	1.307,0	100%

En cuanto a "Equipamiento del hogar" los cambios más destacados correspondieron a artículos de limpieza (-1,2%) y electrodomésticos (-0,35%), que son normalmente los rubros de mayor dinamismo, debido a la competencia que rige su comercialización.

Entre los aumentos del mes sobresale el capítulo "Salud", con un incremento del 0,55%. El alza se concentró en el rubro *Medicamentos*, que varió en más de 1% respecto a septiembre.

"Bienes y servicios varios", por su parte, cerró con un aumento del 0,39%, distribuido entre productos de tocador (1,27%) y artículos descartables (0,3%).

La variación positiva más pequeña correspondió a "Educación" (0,04%), en respuesta al incremento observado en el precio de textos y útiles escolares (0,12%). Entretanto, los servicios de educación formal y complementarios permanecieron sin cambios.

Finalmente cabe mencionar que la categoría "Vivienda" no registró variaciones durante octubre.


Costo de la canasta familiar

Coherente con la variación experimentada por el IPC, el valor promedio de la canasta familiar descendió un 0,6% en el último mes.

Es preciso recordar que el costo de la canasta básica de consumo¹ se calcula en base a la información recabada de precios y corresponde a una familia de cinco integrantes. A fin de arribar a un valor representativo de la misma, se consultan semanalmente los precios de más de 1.600 variedades de productos. Teniendo en cuenta los precios y además, datos de cantidades consumidas provenientes de encuestas de gastos de los hogares, estimaciones propias y relevamientos de diversos organismos y consultoras, se obtiene el valor estimado de la canasta de referencia.

La medición correspondiente al mes de octubre arrojó un total de 1.307 pesos, que representa lo que en promedio debería ingresar en la familia para acceder a la canasta. De ese monto total, aproximadamente un 35% corresponde a *Alimentos y Bebidas*, 15% a *Indumentaria* y otro tanto a *Transporte y Comunicaciones*. La categoría *Vivienda* se posiciona con el 8% del costo total estimado. El resto se distribuye entre los agrupamientos referidos a salud, educación, esparcimiento y bienes-servicios varios.

En forma paralela se calculó el valor de la misma canasta pero tomando en consideración los artículos en promoción y aquellos de marcas propias de supermercados o de segunda línea. Como resultado, se estimó un costo mínimo de 1.035 pesos, aproximadamente un 0,9% menos que en septiembre.

Por último se seleccionaron de entre la lista de artículos relevados, los productos de más alto valor relativo, o bien, aquellos de primera marca. Esto determinó un monto máximo de 1.608 pesos para la canasta de referencia. 

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

Sector financiero

El comportamiento de las principales variables del sistema financiero durante el quinto bimestre encuadran dentro de la definición de “tensa calma”. El retiro de los depósitos, que se había frenado durante septiembre, volvió a ser la variable más preocupante a monitorear. Las tasas de interés se encuentran en niveles prohibitivos, como para esperar algún tipo de recuperación en los niveles de actividad.

EN SINTESIS



Nivel de reservas

Menor a U\$S 18.000 mill.



Nivel de depósitos

Cayó \$1.600 mill. en octubre



Créditos al sector privado

En baja



Tasa de interés activa

Mayor



Tasa de interés pasiva

Menor

Claramente, con un indicador de riesgo país superando la barrera de los 3000 puntos, la situación del sistema financiero, dista mucho de aquella que permita prever un pronto final a la actual crisis. Desde el anuncio de las medidas a principios de noviembre, el retiro de depósitos del sistema bancario se profundizó, tornando más frágil la posición del sistema bancario argentino. Las últimas informaciones disponibles permiten asegurar un éxito mediano en el tramo de canje de deuda local, pero siguen siendo muchas las incógnitas que se plantean al momento intentar un resultado para el tramo de los deudores del exterior.

Mientras tanto, el gobierno debe enfrentar en el último bimestre el vencimiento de un importante monto en concepto de intereses de deuda. Con la recaudación cayendo (estiman que en noviembre la caída será del orden del 15%) y los organismos internacionales brindando apoyo tan solo con palabras, el gobierno tuvo ya que recurrir a artilugios financieros para cumplir sus obligaciones anteriores (préstamos del BCRA al Banco Nación). Solo el transcurso del tiempo permitirá saber como, desde el gobierno, logran salir de esta situación.

En lo referido a lo ocurrido en el sector financiero durante el bimestre septiembre –octubre, la ayuda del FMI de fines de agosto permitió calmar el nerviosismo de los ahorristas y disminuir el retiro de depósitos del sistema bancario. Así, durante septiembre, el retorno de los depósitos se produjo de manera lenta y en cantidades no muy importantes. Las estadísticas del BCRA indican que los depósitos del sector privado crecieron durante septiembre algo más \$760 millones, frente a una disminución durante julio y agosto de casi \$7200 millones. La inestabilidad política de octubre, las indefiniciones luego de las elecciones y las nuevas medidas planteadas hacia finales del mes, hicieron que durante octubre recrudesciera el retiro de fondos por parte de los ahorristas, culminando así los depósitos privados del sistema con una merma de más de \$1.600 millones. La importancia del monitoreo de los depósitos se debe a que una profundización de la salida de recursos podría afectar seriamente la solvencia de algunas entidades, dado el descalce temporal existente entre sus pasivos y activos, situación que se extendería rápidamente al sistema financiero en su conjunto.

Aquellos ahorristas que mantienen sus depósitos, también demuestran un mayor grado de cautela, ya que se observa, desde el mes de agosto, una clara tendencia a acortar la duración promedio de activos financieros, en búsqueda de una mayor liquidez, razón por la cual se nota un incremento en los depósitos a plazo fijo a menos de 60 días mientras que cae el monto de aquellos depositados a plazos mayores.

El otro dato preocupante lo constituye la reducción en las reservas líquidas del BCRA, las que a comienzos de noviembre ya se encontraban por debajo de U\$S 18.000 millones. El stock de Reservas Líquidas se encuentra U\$S 3.750 millones por debajo del nivel que presentaban

hacia fines de septiembre, luego de hacerse efectivo el fondo suplementario de ayuda externa, de US\$ 5.000 millones. También se observa un notable desprendimiento de pesos por parte de los agentes económicos, fenómeno que se refleja en la evolución de la base monetaria (circulante + depósitos de entidades financieras en el BCRA), que se encuentra en \$10.500 millones, casi \$4.500 millones por debajo del pico observado a comienzos del 2001.

Un comportamiento ambiguo se pudo observar en el costo de financiamiento durante el bimestre. Así, durante septiembre, las tasas de interés de las principales operatorias activas se estabilizó, si bien en niveles prohibitivos, lo cual puso en evidencia que el sector bancario presumía una fragilidad en las causas que sustentaron la mencionada recuperación de los depósitos, resistiéndose a reducir el costo de financiamiento a medida que los fondos regresaban lentamente al sistema.

Durante octubre, en tanto, y pese a la incertidumbre política primera, y la indefinición en cuanto a la aplicación de las medidas económicas, las tasas de interés promedio activas registraron una muy leve disminución.

A modo de ejemplo, el promedio para la tasas de interés activas para empresas de primera línea presentaron en octubre un promedio cercano al 20% anual en dólares y al 33% en pesos (tomando como parámetro los préstamos a 30 días), mientras que durante septiembre los valores habían sido de 22% y 34% respectivamente. La persistencia del costo del crédito en estos niveles tan elevados, dificulta cualquier posibilidad de reactivación de la economía, a la vez que asegura la continuidad de los problemas de solvencia para las empresas.

Con base en el escenario descrito anteriormente, la evolución de los préstamos al sector privado no pueden presentar otro resultado que no sea de disminución en el stock total. Ante el problema de liquidez que plantea para los bancos el retiro de depósitos, estos últimos restringen, directa o indirectamente, las líneas de crédito. Por otro lado, a las tasas de interés vigentes, y ante la falta de perspectivas de reactivación de la economía, tanto empresas como particulares se muestran cada vez más reticentes para tomar nuevos créditos. Así, el stock de préstamos promedio de septiembre se ubicó en los \$73.200 millones, cayendo casi un 1% con respecto a agosto, mientras que en octubre, la caída fue del 0,8%. En el corriente año, la caída en el stock de préstamos asciende casi \$9.800 millones.

Tasa nominal anual de los depósitos						
Total del Sistema	En pesos			En dólares		
	Caja de Ahorro	30 días	90 días	Caja de Ahorro	30 días	90 días
Bahía Blanca						
promedio	2,13	7,0	7,2	1,94	5,8	6,1
tasa máxima	4,8	10	9,0	3,8	8	8
Capital Federal						
promedio	2,9	6,2	6,2	2,8	5,5	5,6

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

Panorama local

El comportamiento del sistema financiero local volvió a presentar un comportamiento similar al observado a nivel nacional, es decir, con una situación más tranquila de las principales variables durante septiembre, y un progresivo deterioro de los mismos durante octubre.

Debido a la falta de información oficial con respecto a la evolución de los depósitos de la región, la misma se obtiene a través de la realización de consultas entre las entidades que operan en la plaza local. Los resultados varían entre las respuestas de los entrevistados, con un claro predominio de aquellos que indicaron un comportamiento tranquilo para el bimestre en lo referido al comportamiento de los depositantes, e incluso algunos que manifestaron un mayor ingreso de fondos. Continúa en algunas entidades la cancelación de determinadas operatorias crediticias, mientras que en otras optó por bajar los límites preacordados.

En lo referido a las tasas de interés activas, el promedio del sistema financiero local para las operaciones de descubierto en pesos, que era del 51% nominal anual hacia fines de agosto, se ubicó hacia fines de octubre en el 49% nominal anual, con máximos de hasta el 70% nominal anual. Como se mencionara anteriormente, este nivel de tasas sigue siendo prohibitivo para el desarrollo de cualquier actividad, razón por la cual no es extraño esperar en los meses venideros un empeoramiento de la situación de muchas empresas locales. También registra una disminución la tasa de interés promedio de los préstamos personales en dólares, si bien las consultas efectuadas indican una sustancial disminución en el número de interesados por este tipo de operatoria, en concordancia con lo expresado anteriormente para el sector a nivel nacional.

Debido a la disminución en la intensidad del retiro de depósitos, las tasas de interés promedio para operaciones pasivas presentan, en su mayoría, variaciones negativas con respecto a los valores promedio del bimestre anterior. A la fecha de realización del relevamiento en las entidades locales, los resultados muestran que por las operaciones a plazo fijo por 30 días en pesos, que durante el bimestre anterior llegaron a recibir un retorno promedio del 8,3% nominal anual, a fines de octubre obtenían un rendimiento promedio del 7%, pudiéndose llegar a obtener en algunas entidades hasta el 10% nominal anual. La preferencia de liquidez por parte de los ahorristas también se produce en la plaza local, razón por la cual, los rendimientos ofrecidos por los nominados en igual moneda pero a más largo plazo no difieren mayormente de los ofrecidos por los de más corto plazo. El promedio para el sistema era a fines de octubre de 7,1% nominal anual, presentado una caída con respecto al bimestre anterior de más de 100 puntos básicos. Por depósitos a plazo fijo en dólares a 30 días, la tasa de interés disminuyó 100 puntos básicos, ubicándose el promedio del sistema en 5,7% nominal anual, registrándose máximos de hasta el 8%. Durante fuerte proceso de retiros de depósitos del bimestre julio-agosto, se había llegado a ofrecer en algunas entidades hasta el 14% nominal anual. ■

Se observa en los ahorristas una mayor preferencia por la liquidez.

Tasa nominal anual sobre préstamos en pesos

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Comerciales 30 días empresas 2 ^{da} línea
Promedio	48,89	31,72	25,80
Tasa máxima	71	41	43,28

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

Producción industrial:

EMI-CREEBBA

Los únicos sectores con variaciones positivas respecto al año anterior pertenecen al Polo Petroquímico. En el resto presenta caídas, lo que refleja el contexto recesivo por el que atraviesa la industria local.

El índice calculado para el mes de septiembre de 2001 es de 160,4, exhibiendo una disminución superior al 60% con respecto a la medición de agosto. Debido a que en septiembre del año pasado aún no estaban en pleno funcionamiento las obras de ampliación del polo y la planta separadora de gases de Mega, al comparar la medición de septiembre con el año anterior el incremento registrado es muy significativo.

Si se excluye a las empresas del Polo Petroquímico para el cálculo, si bien se observa una pequeña mejora con respecto al mes anterior, el nivel del índice aún se encuentra más de un 20% por debajo de los valores del año anterior.

Con respecto al indicador nacional, en el Gráfico 1 puede observarse claramente que la serie correspondiente al EMI-CREEBBA va por encima del valor base y sus oscilaciones responden a la evolución de los sectores vinculados al Polo. El recorrido de la serie que no considera a los sectores petroquímicos tiene una evolución muy similar a la del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, demostrando el bajo nivel de actividad observado a nivel nacional, situación a la que no escapa la ciudad de Bahía Blanca.

Resultados sectoriales

Tal como se mencionó en oportunidades anteriores, desde que funciona Mega y operan las ampliaciones de PBB-Polisur los sectores que lideran los incrementos con respecto al año anterior son Materias químicas básicas, Plásticos primarios y Refinación de petróleo y gas.

Materias químicas básicas exhibe un incremento en su producción del 250% con respecto al mismo mes del año anterior, fundamentalmente como consecuencia de la mayor producción de etileno y también porque en septiembre del año pasado la producción de soda cáustica fue nula. Con respecto al mes anterior se registra una pequeña disminución en la producción de etileno, debido a que se presentaron algunas dificultades técnicas que obligaron a detener la planta y también al menor consumo de etileno por parte de las plantas de polietileno.

En el sector Plásticos primarios, aún con niveles de producción muy superiores a los de septiembre de 2001, se observa una caída con respecto al elevado nivel del índice sectorial registrado durante el mes de agosto, principalmente por una disminución en la producción de polietileno. Por otra parte, la producción de PVC se incrementa con respecto al mes anterior.

EN SINTESIS

▮
Variac. mensual EMI
-6,4%

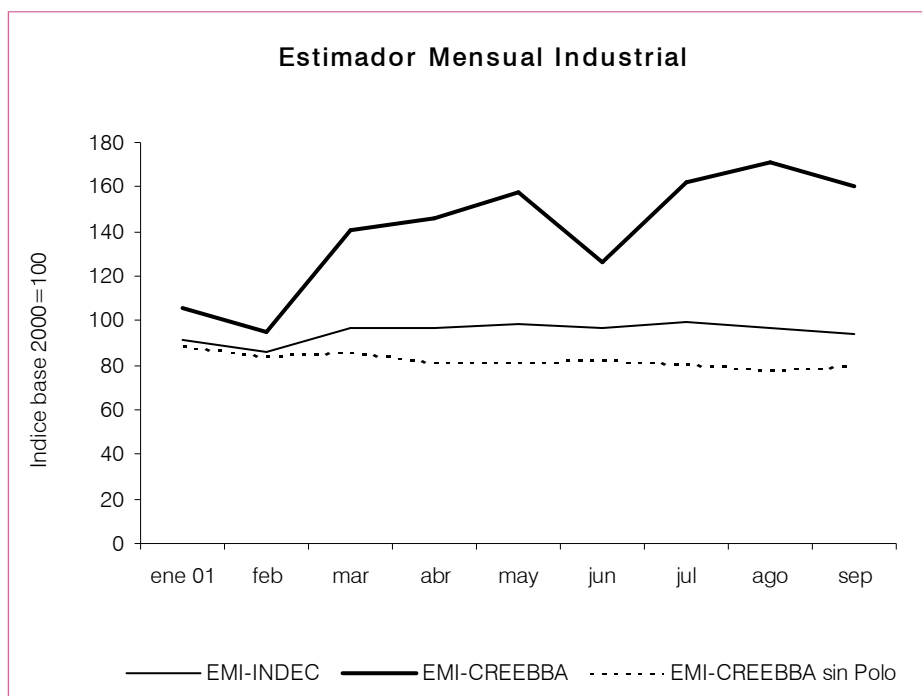
▮
Subsector líder
Mat. químicas básicas

▮
Subs. con mayor baja
Agua y Soda

▮
Variación EMI INDEC
-3,4%

▮
Var. interanual INDEC
-10,4%

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia e INDEC.

Refinación de petróleo y gas también informa una producción superior a la registrada en el mismo mes del año anterior. Esta situación está impulsada por el incremento registrado en etano, LPG y gasolina natural, mientras que en naftas y destilados medios se observan retrocesos con respecto a la producción del año pasado.

En el resto de los sectores, las variaciones en la producción son negativas con respecto a septiembre de 2000, lo que evidencia la crítica situación por la que atraviesa la industria local, teniendo en cuenta que ya el año pasado se estaba trabajando a bajos niveles.

Para el rubro Agua y soda, si bien se observa un indicador superior al del mes anterior, el nivel de producción se encuentra cerca de un 50% por debajo de septiembre de 2000. Aún cuando en esta época comienza la temporada alta para este sector, las bajas temperaturas registradas hasta el momento no contribuyen positivamente al aumento de las ventas de agua mineral y soda.

En el caso de Panaderías, hay un pequeño repunte de la actividad si se la compara con el mes anterior, pero aún se está trabajando muy por debajo del nivel informado el año pasado en esta época. Este indicador es relevante por las características del producto en cuestión, ya que al ser considerado de primera necesidad se vincula directamente con las posibilidades de consumo de la población local en la actualidad.

En Pastas frescas y Pastas secas se observa una retracción en el nivel de producción en la comparación con respecto al mes y también con el año anterior. En el primero de los casos la disminución con respecto al año pasado es de un 20%, mientras que en el caso de pastas secas es sólo del 16%.

El sector Fiambres y embutidos también informa una producción inferior a la del mes y año pasado, donde el incremento observado en embutidos secos no es suficiente para compensar la caída en los niveles de embutidos frescos y fiambres.

El rubro Lácteos es el que tiene el mayor porcentaje de incremento con respecto al mes anterior, como consecuencia del inicio en la temporada alta asociada fundamentalmente con el consumo de cremas heladas. No obstante, al comparar la producción con septiembre del año anterior puede observarse que la misma se encuentra un 10% por debajo.

Resultados a nivel país¹

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

De acuerdo con datos del Estimador Mensual Industrial (EMI), la producción manufacturera del mes de septiembre bajó 8,2% en términos desestacionalizados respecto de igual mes de 2000. La variación interanual con estacionalidad fue negativa del orden del 10%. La actividad industrial de septiembre con relación a agosto tuvo una caída del 0,6% en términos desestacionalizados y del 3,4% con estacionalidad.

La variación acumulada en los primeros nueve meses de 2001, en comparación con el mismo período de 2000 fue negativa en 3,8%.

Desde el punto de vista sectorial, las ramas industriales con mejor desempeño en los primeros nueve meses de este año son Materias primas plásticas, Agroquímicos y Gases industriales.

Análisis sectoriales

La elaboración de carnes rojas presenta una caída del 9% en los nueve meses de 2001 con relación al mismo período del año anterior. En septiembre se ha profundizado el menor nivel de actividad como consecuencia del cierre de las principales plazas de colocación como consecuencia del brote de aftosa. Fuentes consultadas por INDEC estiman que el volumen de exportaciones cárnicas durante este año se ubicaría un 60% debajo del promedio de los



Gráfico 2

últimos diez años. Por otra parte, los valores percibidos por las colocaciones en el exterior muestran una importante disminución con respecto a los últimos años.

Como consecuencia de la disminución de las ventas externas se observa un incremento en la oferta interna de carne que se estaría colocando sin problemas debido a la caída de los precios de la misma. Esta disminución en los precios alcanza a toda la cadena productiva de carne roja.

La industria láctea presenta una caída del 4,9% en los nueve meses de 2001, con respecto al mismo período del año anterior. El menor nivel de actividad se vincula fundamentalmente con la fuerte caída de las exportaciones. La disminución de las ventas externas a Brasil ha sido muy importante durante el corriente año en comparación con el año anterior. Ante esta situación, las principales empresas lácteas están realizando intensas gestiones para diversificar los destinos de las exportaciones y han logrado aumentar considerablemente los despachos a México que es un destacado importador mundial de lácteos. Informantes consultados estiman que las colocaciones en México aumentarán aún más su participación en el total de exportaciones en el último trimestre del año.

La caída de exportaciones a Brasil incidió negativamente en la producción láctea.

En cuanto a la fuerte caída de las exportaciones lácteas a Brasil durante el corriente año, un conjunto de factores han influido en esta evolución. Por un lado, ha aumentado la participación de la producción brasileña en el consumo interno del país vecino; por otro, dos circunstancias que perjudican las ventas a Brasil son la depreciación de la moneda brasileña y el acuerdo realizado a comienzos de año en el que se fijó un precio mínimo de 1.900 dólares por tonelada de leche en polvo por el término de tres años. Según analistas consultados, este precio mínimo ha dificultado las compras brasileñas de leche en polvo argentina.

En Refinación de petróleo, el volumen de petróleo procesado muestra incrementos del 2,1% en los nueve meses de 2001 y del 5,9% en septiembre con respecto a los mismos períodos del año 2000. En materia de producción de derivados se observan en los primeros nueve meses de este año, con respecto a igual período del año pasado, incrementos del 12,1% en nafta especial, del 10,8% en lubricantes y del 2,7% en gas oil; mientras que se registraron descensos del 27,2% en asfaltos, 21,6% en nafta común y 11,2% en diesel oil. Las ventas internas de derivados muestran una disminución en los nueve meses de este año respecto de igual período del año pasado; merece señalarse que los requerimientos de asfaltos se mantienen en niveles muy deprimidos debido a la baja actividad registrada en el sector de la construcción y a la casi nula demanda por parte de los países limítrofes. En los últimos cuatro años las ventas de naftas descendieron a razón del 7% anual. Como consecuencia de la inestabilidad económica y financiera internacional y de los atentados en Estados Unidos, los precios del petróleo crudo y sus derivados descendieron, lo que repercutió en nuestro país con bajas promedio en naftas y gasoil del 2% y 1%, respectivamente, que implicarán un menor ingreso por exportaciones de crudo y derivados. No obstante, las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos en nuestro país siguen resultando atractivas, prueba de ello lo dio el más importante grupo petrolero canadiense al aumentar su participación en dos yacimientos neuquinos. También la firma líder del mercado petrolero local obtuvo las licencias de explotación en dos zonas hidrocarburíferas de la cuenca neuquina en sociedad con otras dos firmas.

La producción de materias primas plásticas presenta crecimientos del 35% en los nueve meses de 2001 y del 77% en el mes de septiembre, en comparación con los mismos períodos del año anterior. En cuanto a la situación de la demanda, las colocaciones en el mercado interno están sufriendo una fuerte caída por la importante disminución de la producción de manufacturas de plástico. Las compañías están compensando esta retracción del mercado local con exportaciones dirigidas fundamentalmente a otros países de Sudamérica como Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile, Perú, Bolivia y, en menor medida, a Europa. Cabe destacar que en los últimos meses las exportaciones han superado a las ventas locales. Por otra parte,



la disminución de la fabricación local de manufacturas de plástico también ha originado una caída de las importaciones de materias primas plásticas. Uno de los mayores desafíos que afronta el sector es la posibilidad de que se acentúe aún más la depreciación de la moneda brasileña con respecto al dólar, porque en ese caso las colocaciones en Brasil podrían dejar de ser rentables. Según fuentes consultadas, en este momento las compañías del sector (que en casi todos los casos están operando a plena capacidad) sólo llegan a cubrir el costo de la materia prima. En este marco la caída de precios es un factor muy perjudicial para la rentabilidad de las compañías. □

Sector inmobiliario

Se deteriora aún más la ya delicada situación del mercado inmobiliario local. El indicador general de demanda pasó de regular a desalentador, tanto en el segmento de compra-venta como en el de alquileres.

EN SINTESIS



Compra-venta

En baja. Saldo desalentador



Alquileres

En baja. Saldo desalentador



Rubro mejor posicionado

Deptos. 1 dorm. y Funcionales



Rubro con mayor baja

Deptos. 2 dorm. c/dependencias



Precios en relación a 2000

Más bajos



Actividad en relación a 2000

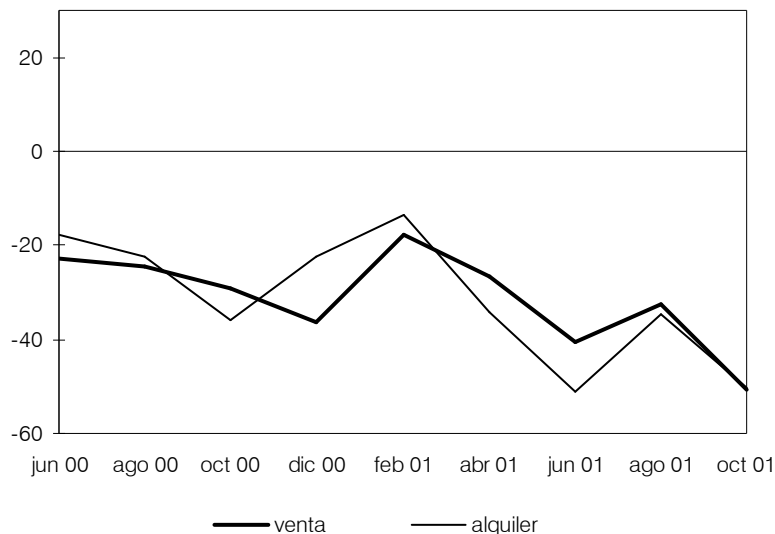
Menor

El mercado inmobiliario local exhibió un panorama desalentador durante el bimestre septiembre-octubre. Tanto en el segmento de compra-venta como en el de los alquileres, el indicador de demanda sufrió una considerable baja, lo que hizo que la situación general pasara de regular a desalentadora. En esta oportunidad, todos los rubros excepto *Locales*, que se mantuvo sin cambios en un nivel de operaciones mínimo, presentaron bajas en la demanda.

La situación de la plaza inmobiliaria sigue el ritmo de la economía en su conjunto, que no logra emerger de la profunda recesión alentada por el delicado problema de financiamiento que enfrenta el país. La caída de ingresos en los sectores de consumo y la postura especulativa de aquellos que disponen de fondos pero que prefieren contener su demanda por motivos de incertidumbre, agudizan el desplome de las ventas y dilatan la salida de la crisis.

A lo anterior se suma la caída del financiamiento, particularmente del bancario, tanto por una menor demanda como por un retiro parcial de líneas de crédito por parte de los bancos. La demanda de préstamos presenta una tendencia negativa porque cada vez menos personas cumplen los requisitos exigidos para la calificación y porque la incertidumbre con respecto al futuro de la economía y de la situación personal generan desinterés o temor en la asunción de compromisos de largo plazo. Un dato revelador que surge de la última encuesta de coyuntura y que refuerza la idea anterior es que la mayor parte del financiamiento en una operación inmobiliaria ordinaria proviene de los propietarios y no de los bancos como ocurría tradicionalmente.

Tendencia de la demanda del sector inmobiliario



Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

Durante el último bimestre, la tendencia general de demanda en el mercado de compra-venta cayó de regular a desalentadora. En mayor o menor medida, todos los rubros contribuyeron a este resultado ya que todos exhibieron bajas de diferente consideración. La única excepción se registró en *Locales*, que mantuvo su indicador desalentador sin nuevas mermas de actividad.

Las categorías con mayores declives en el volumen de operaciones fueron *Departamentos de dos dormitorios con dependencias* y *Chalets y Casas*, cuyo saldo de demanda pasó de normal a desalentador. Les siguió *Lotes para chalets y casas* que se ubicó en un nivel regular, luego de registrar un cuadro normal por largo tiempo. *Cocheras*, por su parte, presentó una leve caída pero que fue suficiente para que el indicador de situación desmejorara de desalentador a muy desalentador.

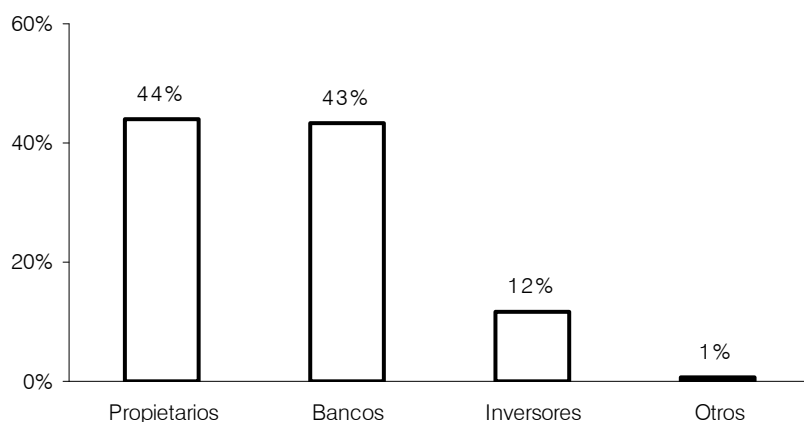
El resto de los agrupamientos experimentó a lo largo del bimestre un número menor de transacciones que en el período anterior, aunque la baja no fue de magnitud importante como para provocar un deterioro de la tendencia de demanda. Concretamente *Departamentos de un dormitorio* y *Funcionales* permaneció con un saldo normal y *Lotes para horizontales y locales*, *Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios* y *Depósitos*, con una situación desalentadora.

En relación al período septiembre-octubre de 2000, se observan menores volúmenes de ventas y niveles de precios más bajos, sin detectarse excepciones a nivel de ningún rubro inmobiliario.

Con referencia a la participación relativa de las diferentes modalidades de financiamiento en una operación promedio, se tiene que el mayor peso corresponde a los propietarios que cubren un 44% del total. Los bancos, que hasta el momento siempre había liderado la financiación de las transacciones inmobiliarias con porcentajes superiores al 50% o 60%, quedaron relegados con un 43%. En tanto, los inversores participan con un 12% y otras modalidades, con el 1%.

Los departamentos de un dormitorio y funcionales lograron, a pesar de la crisis, sostener un nivel de compra-venta normal.

Financiamiento de las operaciones inmobiliarias



A raíz de la menor demanda y oferta de créditos hipotecarios, el peso relativo de la financiación bancaria cedió ante otras modalidades. En particular, se posicionó firmemente la financiación ofrecida por los propietarios.

Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

El mercado de alquileres siguió el mismo comportamiento que las operaciones de compra-venta, lo que se manifestó en la trayectoria del indicador general de performance, que pasó de regular a desalentador durante el último bimestre. Este deterioro en la tendencia general de demanda fue determinado por la caída simultánea de las locaciones en todos los rubros integrantes del sector.

La principal baja se atribuye a *Departamentos de dos dormitorios con dependencias*, cuya situación era regular en julio-agosto y desmejoró a desalentadora en el período siguiente. Lo mismo ocurrió con *Locales*, inclusive con los más céntricos, y *Depósitos*, cuya demanda se encuentra fuertemente vinculada al desenvolvimiento de la industria y el comercio. El saldo de operaciones de *Chalets* y *Casas* también cayó de regular a desalentador, aunque la merma en el número de contratos de alquiler celebrados fue mucho menor. En otras palabras, el volumen de locaciones para el rubro fue muy similar al registrado en los meses pasados.

Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios y *Cocheras*, se mantuvieron en la tendencia desalentadora exhibida desde hace tiempo, aunque con menor cantidad de contratos cerrados.

El mejor desempeño continúa siendo de *Departamentos de un dormitorio y Funcionales*. En septiembre-octubre la demanda fue normal, como en los meses previos. No obstante, el número de operaciones resultó algo menor. Esto da cuenta de lo delicado de la situación, ya que aun estas unidades relativamente económicas, que en tiempos de crisis ven incrementada su demanda en relación a los demás tipos de inmueble, han registrado mermas.

Según informan las inmobiliarias locales, en relación a igual período de 2000, se observa un menor volumen de contratos, al tiempo que el valor de los alquileres es sustancialmente menor. Esta situación es común a todos los rubros que conforman el relevamiento.

El mercado locativo registra menos operaciones y a valores más bajos que en el año 2000.

La alternativa del leasing

A partir de la sanción de la Ley 25.248, que reglamenta la instrumentación del leasing, se abren nuevas perspectivas para el mercado inmobiliario. A pesar de la profunda recesión que afecta al sector, la extensión de esta herramienta puede contribuir a una recuperación y reactivación de las operaciones con bienes raíces.

El leasing va más allá de un básico negocio de alquiler con opción a compra, ya que además puede abarcar operaciones financieras con la intervención de un tercero financista –particular o entidad bancaria- y también ingresar en el proceso de securitización. Toda esta serie de operaciones conexas movilizan distintos sectores de la economía, que requieren una alta especialización profesional en los conocimientos de cada negocio. De acuerdo al alcance y definición del negocio pueden intervenir abogados, economistas, contadores, escribanos y operadores inmobiliarios.

Los alcances e implicancias del leasing son poco conocidos debido a la reciente reglamentación de la figura. Es por ello que se necesita un mayor acercamiento al tema entre los inversores, empresas constructoras, agentes inmobiliarios y potenciales clientes, como dadores o tomadores de la modalidad contractual. En la medida en que todos los aspectos del instrumento sean correctamente incorporados, habrá mayores posibilidades de que su uso se extienda y de que se agregue dinamismo a la plaza inmobiliaria.

El desarrollo del contrato del leasing presenta dos etapas definidas. La primera es de locación y la segunda, de compra-venta, en caso de que el tomador haga uso de la opción de compra a su favor.


En la etapa de locación la figura del dador es similar a la del locador, que es propietario del inmueble o que posee la facultad de entregarlo en leasing. El canon o alquiler periódico - generalmente mensual- que debe pagar el tomador, al igual que un inquilino, está compuesto por un valor locativo y un componente del costo financiero del capital, representado por el precio en plaza del inmueble, menos una amortización por depreciación por obsolescencia que variará de acuerdo al tipo y uso de la propiedad¹.

Una vez pagados los dos tercios del total de cánones o antes, si así se hubiera pactado en el contrato, el tomador puede hacer uso de la opción de compra del inmueble, lo que significa una obligación irrevocable de venta por parte del dador. El precio de la opción o valor residual, que generalmente representa el 25% del valor del bien raíz al principio del contrato, puede ser pagado, según se haya convenido, al contado o a plazos.

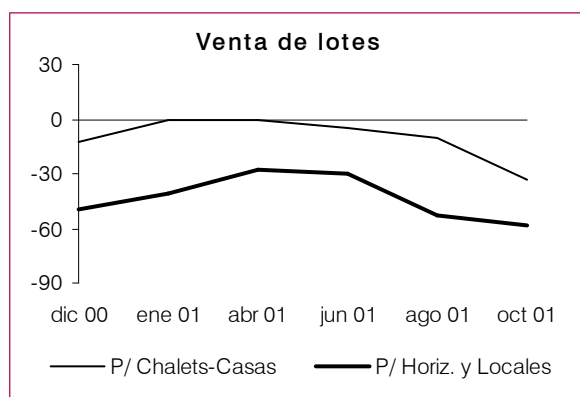
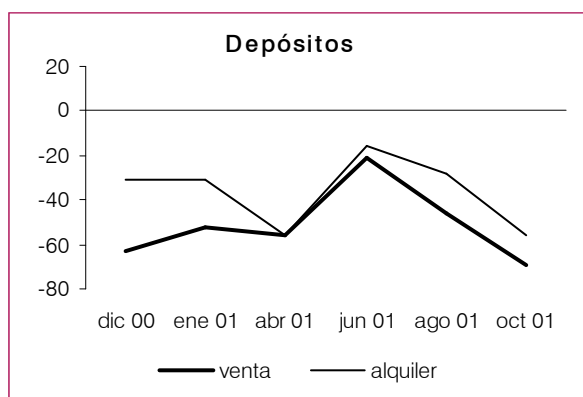
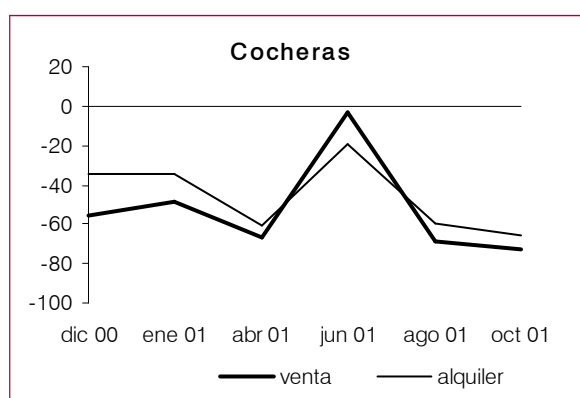
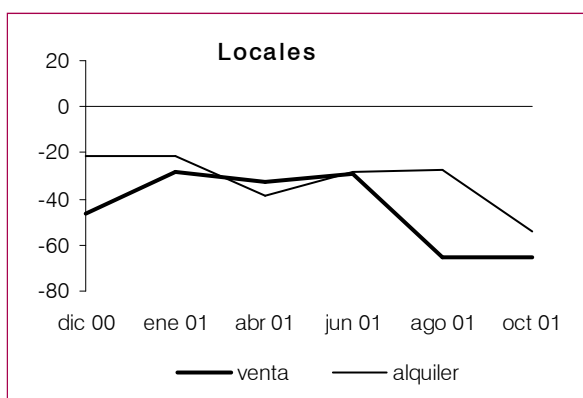
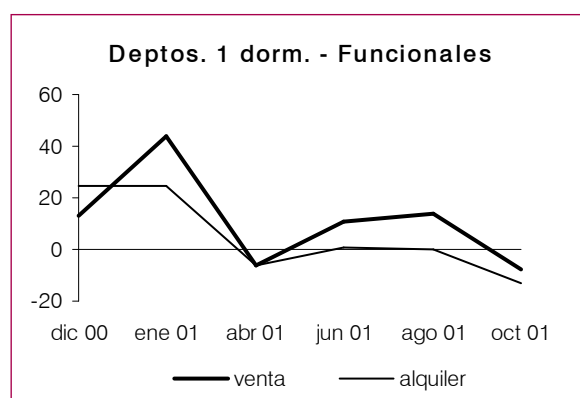
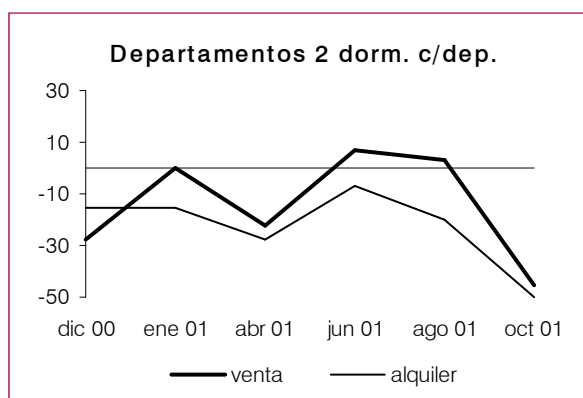
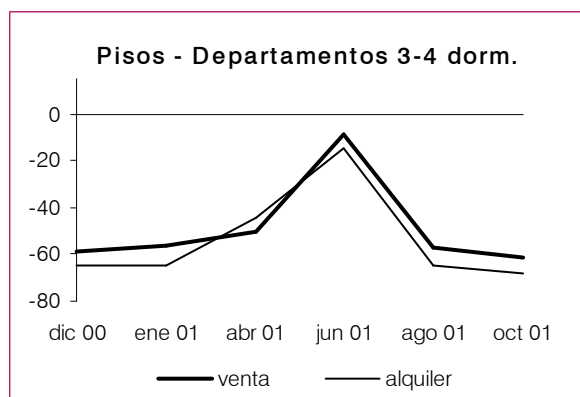
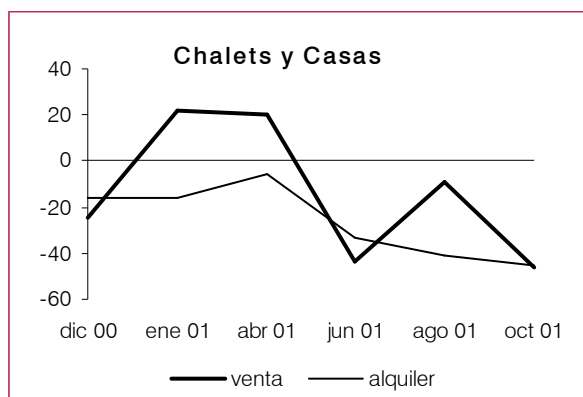
En su origen el leasing nació como un negocio financiero, por lo que siempre intervenía un tercero como entidad de crédito. Inclusive en un principio sólo podían ser dadores las entidades financieras o sociedades dedicadas exclusivamente a la realización de operaciones de leasing, quedando excluidas las personas físicas. Bajo la actual legislación, cualquier persona física o sociedad puede actuar como dador.

Una de las principales ventajas del leasing tal cual rige en la actualidad es que las pautas se establecen en el contrato, que es ley de las partes. En segunda instancia se aplican las normas generales sobre la locación y no rigen las disposiciones de orden público respecto de plazos mínimos legales. En tal sentido, ante la falta de pago de los cánones, el desalojo se produce en plazos breves –cinco, sesenta o noventa días, según el caso- contrariamente a lo que ocurre en los procesos de desalojo por impago de los alquileres en una locación común, que puede tardar un año.

Con respecto la cuestión impositiva, la ley prevé un tratamiento ventajoso para las operaciones de leasing. En particular se destaca la posibilidad de pagar el IVA a medida que se van cancelando o devengando los cánones, es decir que con el nuevo sistema ya no debe integrarse el 100% del IVA al momento de la compra o al inicio de la relación contractual.

En definitiva la modalidad contractual del leasing se presenta como una interesante alternativa de operación, ya que posibilita la generación de negocios conexos en distintos sectores de la economía, promueve la alta especialización profesional, proporciona un ventajoso tratamiento impositivo y contribuye a la dinamización del mercado inmobiliario, en un marco de seguridad jurídica para las partes intervinientes en el contrato. 

¹ Una edificación destinada a vivienda, por ejemplo, tendrá una depreciación más lenta que una reservada alguna actividad productiva, como es el caso de las plantas industriales.



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

Cuadro de situación por rubros - Comparación entre bimestres

COMPRA-VENTA	Saldo jul-ago		Saldo sep-oct		Dif.	Tendencia
Chalets y Casas	-9	normal	-46	desalentadora	-37	negativa □
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	-57	desalentadora	-61	desalentadora	-4	negativa leve □
Dptos 2 dorm. inc/dep	3	normal	-45	desalentadora	-48	negativa □
Deptos 1 dorm. y func.	14	normal	-8	normal	-21	negativa □
Locales	-65	desalentadora	-65	desalentadora	0	estable □
Cocheras	-69	desalentadora	-73	muy desalentadora	-3	negativa leve □
Depósitos	-46	desalentadora	-69	desalentadora	-22	negativa □
Lotes p/Chalt-Casas	-10	normal	-33	regular	-23	negativa □
Lotes p/Horiz y Locales	-53	desalentadora	-58	desalentadora	-5	negativa leve □
AGREGADO	-33	regular	-51	desalentadora	-18	negativa

ALQUILER	Saldo jul-ago		Saldo sep-oct		Dif.	Tendencia
Chalets y Casas	-41	regular	-45	desalentadora	-4	negativa leve □
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	-65	desalentadora	-68	desalentadora	-2	negativa leve □
Dptos 2 dorm. inc/dep.	-20	regular	-50	desalentadora	-30	negativa leve □
Deptos 1 dorm. y func.	0	normal	-13	normal	-13	negativa leve □
Locales	-27	regular	-54	desalentadora	-26	negativa □ □
Cocheras	-60	desalentadora	-66	desalentadora	-6	negativa □
Depósitos	-28	regular	-56	desalentadora	-28	negativa □ □
AGREGADO	-35	regular	-50	desalentadora	-16	negativa

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

¡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**



Principales resultados agregados

El período septiembre-octubre se caracterizó principalmente por la continuidad del bajo nivel de actividad alcanzado en el bimestre anterior. Si bien el indicador de situación general que agrega a todos los sectores muestra una muy leve alza, la misma no puede interpretarse como un cambio de tendencia sino como una muestra más de la estabilidad en bajos niveles.

La explicación de este fenómeno puede encontrarse fundamentalmente en dos factores: la grave situación económica nacional del bimestre julio-agosto y sus repercusiones en la economía local, y la cautela pre-eleitoral del período en que se realizaron las encuestas. Teniendo en cuenta las corridas financieras de julio y agosto y la posterior etapa de “calma” en los mercados financieros, sumado a la estabilidad de la situación por la incertidumbre previa a las elecciones (con una gran dosis de confusión producto de los discursos de los principales candidatos), no resulta ilógico que haya habido un freno a la caída de la situación general

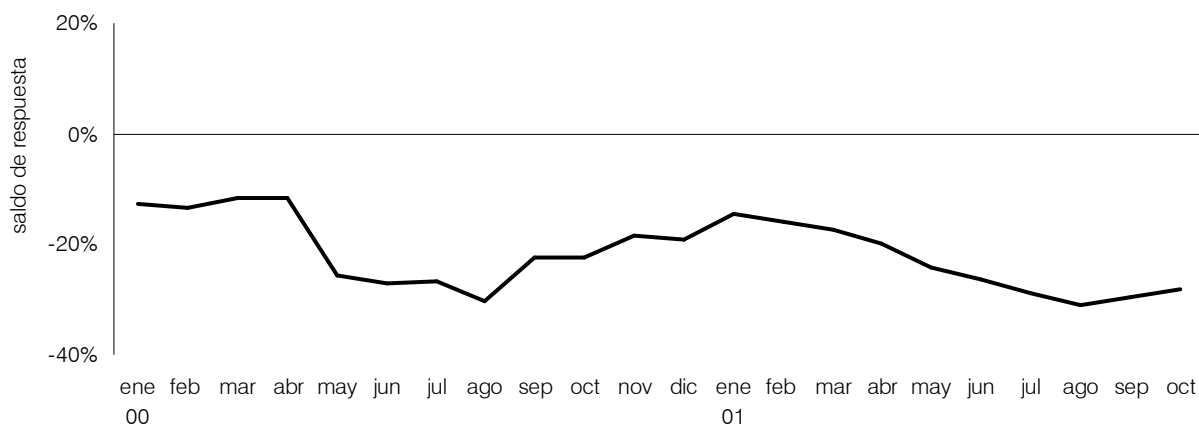
Los días que siguieron al acto eleccionario tuvieron una dinámica distinta. La tardanza en el acuerdo con los gobernadores, los rumores de devaluación y de reestructuración de la deuda generaron un clima de desconfianza mucho más intenso que en las semanas anteriores. Cabe destacar que las impresiones de los empresarios no reflejan esta crítica situación, ya que el período de encuestas llega hasta mediados de octubre.

El resto de los indicadores muestra fehacientemente el progresivo deterioro de las empresas bahienses: aumentaron los despidos de personal, el crédito está virtualmente cortado y casi la mitad de las firmas se encuentra peor que hace un año.

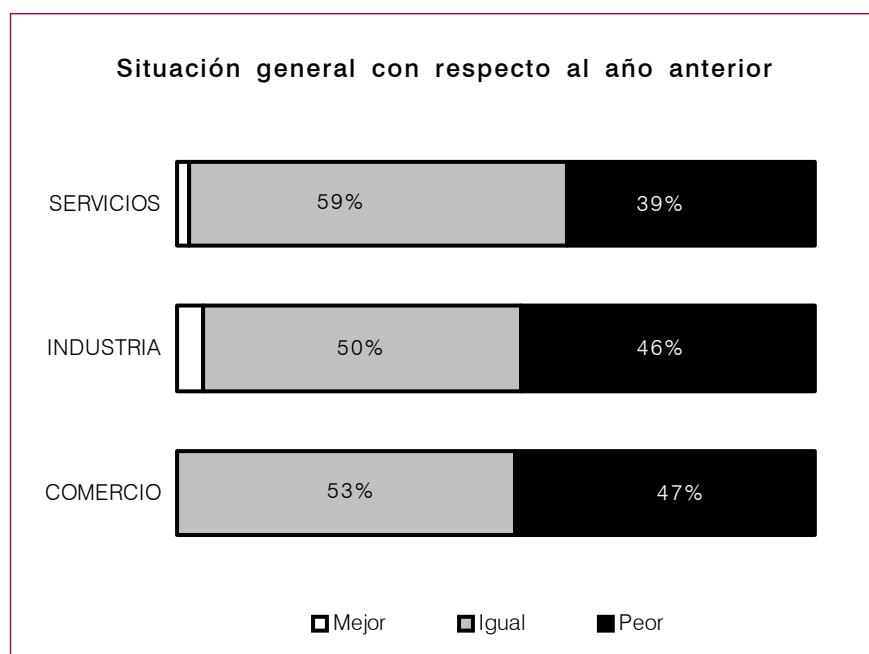
Se agravaron los problemas financieros para las firmas por las altas tasas que están cobrando los bancos. El acceso al crédito está virtualmente cortado, ya que las tasas se encuentran en niveles prohibitivos para la mayoría de las empresas. Por su parte, la cadena de pagos no se restablece. La introducción de bonos “patacones” ha mejorado levemente las cobranzas, pero como contrapartida, generaron problemas en las empresas por su difícil colocación.

BIMESTRE BAJO ANALISIS septiembre-octubre

Situación general del comercio, la industria y el sector servicios



Con respecto al año pasado, el comportamiento de los indicadores es relativamente homogéneo en los tres sectores: en líneas generales, la mitad de las empresas se encuentra igual y la otra mitad ha empeorado (en algunos casos, ha habido un 2% o 3% que ha mejorado). Es en Comercio donde la situación es más crítica, ya que ninguna empresa afirma encontrarse mejor y la proporción que ha empeorado viene creciendo todos los meses.



Fuente: elaboración propia en base a encuesta de coyuntura

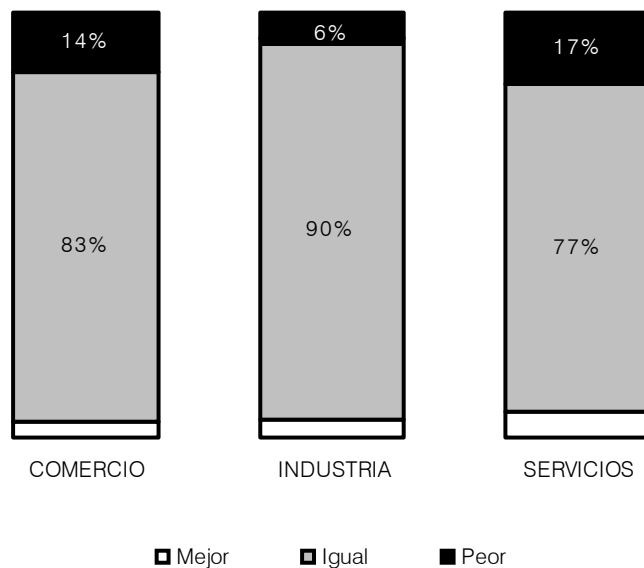
Las expectativas no indican que el cuadro actual podría revertirse en el corto plazo. Habrá que esperar el impacto del último paquete de medidas del gobierno, dos de cuyos puntos salientes son los estímulos al consumo y el salvataje a empresas endeudadas. La eficaz implementación de estas medidas podrían llegar a mostrar algún tipo de mejoras en los indicadores de ventas y situación general en el mediano plazo, ya que por un lado, la economía opera con cierto tipo de rezago, y por otro, el escepticismo que denotan los empresarios indica que estas medidas pueden ser insuficientes para lograr los sus propósitos.

Al respecto, cabe destacar que en la última encuesta de coyuntura se incluyó una pregunta vinculada al grado de acuerdo o desacuerdo con posibles medidas económicas que pudiera llegar a tomar el Gobierno, cuyos resultados se analizan con mayor profundidad en la Nota Editorial. Como más salientes, se destacan las respuestas en torno a la devaluación (85% de desacuerdo) y a la baja de impuestos para reactivar el consumo (95% de acuerdo). Con respecto a la deuda, el 85% no está de acuerdo con dejar de pagarla, aunque un gran porcentaje creen necesaria una reestructuración.

Hay que destacar que el alto consenso alcanzado en la baja de impuestos para reactivar el consumo tiene también su fundamento en la excesiva presión fiscal a que están sometidos los empresarios. Las continuas políticas para aumentar los ingresos han presionado sobre la rentabilidad de las firmas, que han debido reducir sus márgenes para hacer frente a las obligaciones impositivas.

En los próximos meses, la evolución de la economía local estará influenciada por cuestiones como las siguientes:

Expectativas de los empresarios locales

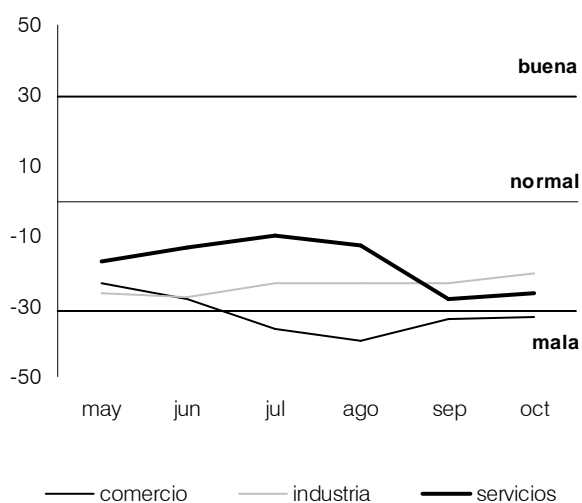


Fuente: elaboración propia en base a encuesta de coyuntura

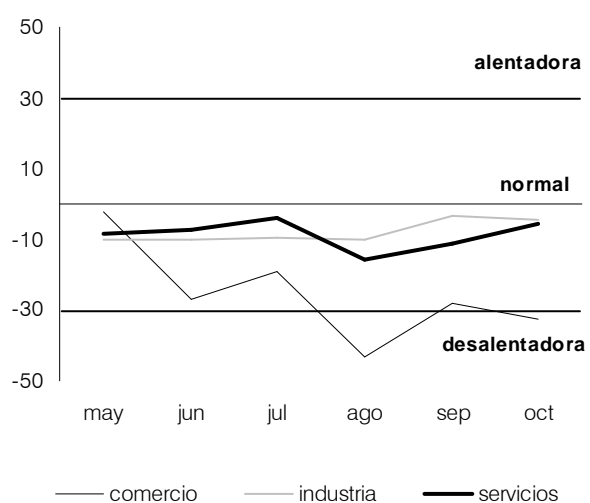
- Las repercusiones de las medidas implementadas por el Gobierno nacional para estimular el consumo.
- A nivel nacional, la respuesta de los mercados al controvertido tema de la reestructuración de la deuda. En principio, no hubo una buena recepción a esta medida en los mercados financieros.
- El desenlace de la negociación con los gobernadores. Si no se llega a un acuerdo rápidamente, los sueldos provinciales se encuentran comprometidos, y el consumo asociado a ellos caerá a un nivel más bajo aún.

Las negociaciones políticas y las repercusiones de la reestructuración de la deuda son dos factores que influirán en la coyuntura de los próximos meses.

Situación general



Tendencia de ventas



¹ En relación al bimestre pasado.

² En relación a igual período del año pasado.

SITUACION GENERAL	Buena 7%	Normal 58%	Mala 35%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 11%	Igual 59%	Peor 30%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 2%	Igual 53%	Peor 45%
EXPECTATIVAS	Alentadoras 4%	Normales 84%	Desalentadoras 12%
MEJORA EN COBRANZAS	Sí 1%	No 99%	
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 4%	Igual 71%	Menor 25%

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

- La implementación del salvataje a empresas endeudadas a través de mecanismos de capitalización.
- La suba estacional de ventas que se produce en los meses de fin de año. Al igual que sucedió en el día de la madre, se prevé que el impacto sea inferior al registrado en años anteriores. □

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

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

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

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

Industria

No hay indicadores que evidencien una mejora en la situación industrial bahiense. Todo lo contrario, la persistencia de los niveles bajos de actividad muestra a las claras cómo continúan deteriorándose las firmas, especialmente las más pequeñas.

Las firmas industriales no se recomponen de la crítica situación en que se encuentran. La falta de demanda y los problemas financieros no permiten que el sector mejore su situación general y obtenga un mayor dinamismo en sus transacciones. Esto impacta en el alto porcentaje de capacidad ociosa (más del 40%) y en el escepticismo generalizado de los empresarios en cuanto al mejoramiento de la situación económica.

Petroquímicas, en otro nivel. Tal como lo refleja el EMI-CREEBBA, muy distintos son los resultados de producción industrial si se tiene o no en cuenta a las plantas del Polo Petroquímico. Los niveles de dicho indicador son sustancialmente menores al excluirlas del análisis. Por esta razón, es conveniente destacar que los problemas que aquejan a la mayoría de las pequeñas firmas industriales no se reflejan en las grandes plantas. Estas poseen otro tipo de dificultades, como pueden ser las fluctuaciones de precios a que se ven sometidos sus productos, mientras que las pymes enfrentan un escenario crítico en que la principal preocupación es sobrevivir.

Sin perspectivas de cambio. El grueso de los empresarios pronostica que la situación económica continuará sin cambios en los próximos meses, con lo cual los planes de mayor producción que se presentaban el bimestre anterior perdieron fuerza. Es más, la contracción en la producción amenaza con ser más importante aún.

Temporada alta para algunos rubros. La llegada de los meses de verano implica que algunos sectores tienen la posibilidad de incrementar sus ventas por factores estacionales. Tal es el caso de la *Industria de la construcción* y *Productos de papel*, este último rubro en virtud básicamente de la tarjetería de fin de año. Pero en definitiva, la probabilidad de que las empresas puedan capitalizar este hecho es menor que en otros años, dado el contexto recesivo y de alta tensión económica.

Leve baja en la utilización de la capacidad instalada. Nuevamente, la capacidad ociosa ganó terreno, producto de una demanda cada vez menor. Los rubros que más han influido en este hecho son Productos químicos, Industria de la construcción y Frigoríficos. Por el contrario, las imprentas han mejorado levemente su nivel de actividad y han contribuido a que la baja de este indicador a nivel agregado no haya sido tan pronunciada.

No se recupera la construcción. En el bimestre anterior, la tendencia de ventas, la utilización de la capacidad instalada y los planes de producción optimistas hacían pensar en un repunte de las firmas constructoras. Sin embargo, las expectativas se diluyeron, ya que nuevamente se volvió a la situación anterior, con el agravante de que en estos meses, por lo general la industria aumenta su actividad por estacionalidad. □

EN SINTESIS

□
Situación general
Regular

□
Tendencia de ventas
Estable

□
Expectativas
Estables

□
Ventas en relac. a 2000
Menores

□
Nivel de cobranzas
Bajo

□
Nivel de stocks
Bajo

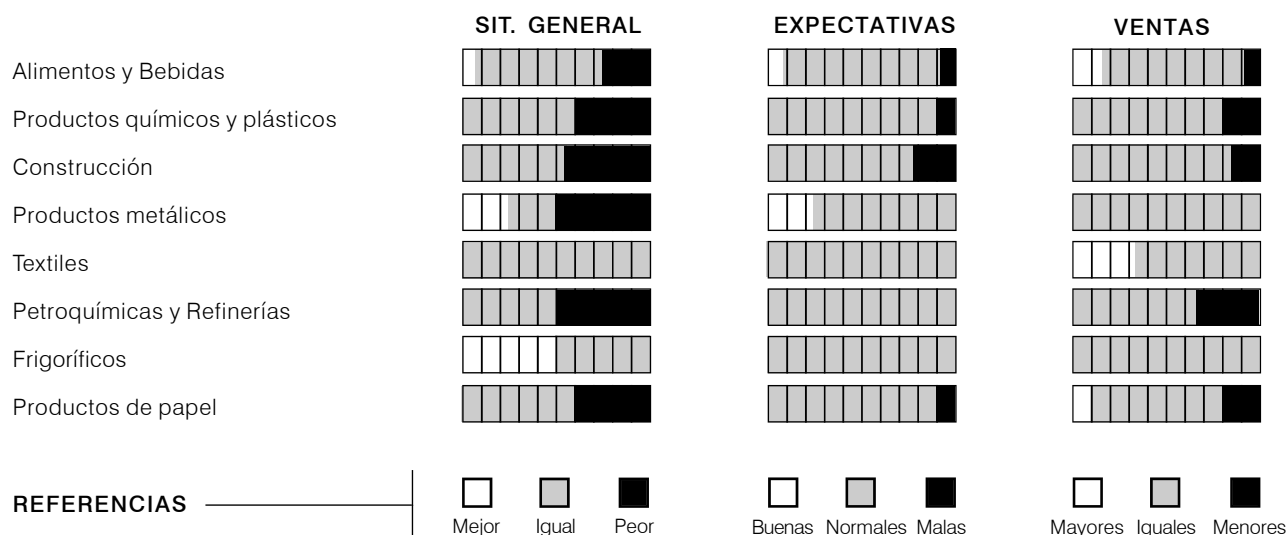
□
Costos financieros
Elevados

□
Planteles de personal
Sin cambios

□
Utilización capacidad
54%

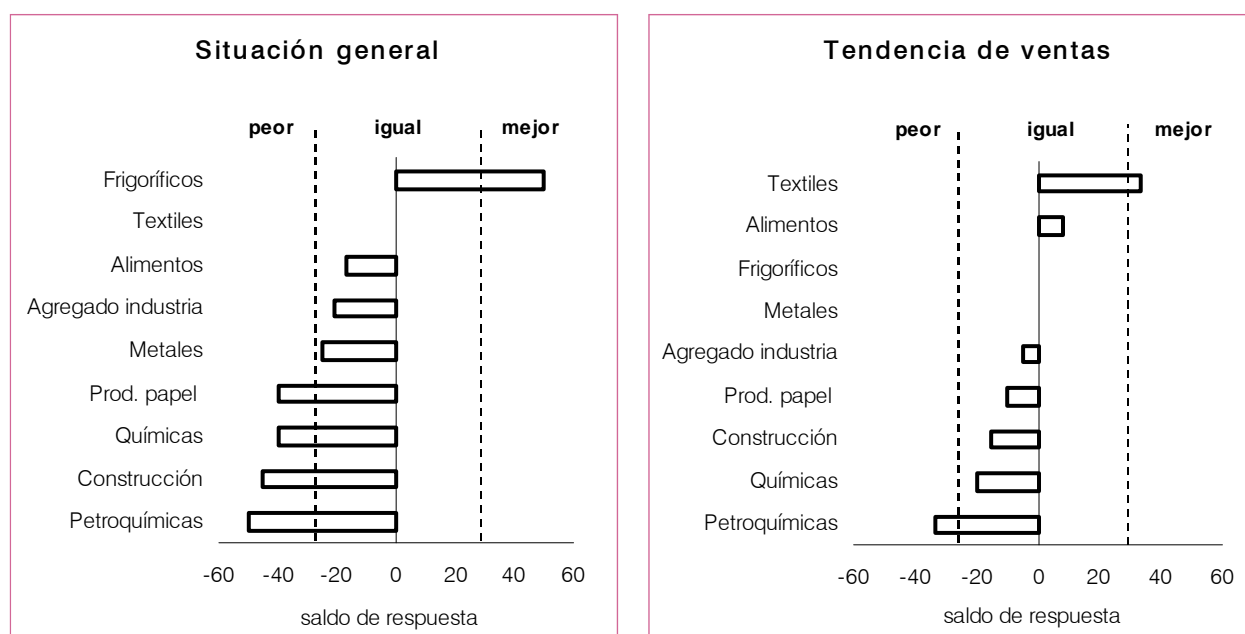
□
Subsector líder
Textiles

Resultados por rubros - octubre 2001



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

Posición relativa de los rubros



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

Comercio

Las empresas comerciales continúan atravesando una difícil situación. Los problemas principales son falta de crédito y altos costos financieros. Durante el bimestre aumentó la cantidad de personal despedido.

Una muy leve mejora en los indicadores de ventas y situación general del sector comercial, sumada a la caída de Servicios acercó nuevamente las tendencias de los sectores y eliminó la brecha que los separaba. Esto sin embargo se verifica solamente para el indicador de situación general, denotando que a pesar del alza, la dinámica de ventas del comercio sigue siendo pobre en relación a los otros dos sectores.

Pobre impacto del día de la madre. Las ventas por el Día de la Madre tuvieron un impacto menor al de otros años. El contexto económico actual hacía prever que, ante un consumo en franco descenso, la repercusión de esta festividad iba a ser escasa en la economía local. Aún así, ha traído un leve alivio al sector comercial.

Los bonos contribuyeron a mejorar las cobranzas. También ha sido importante la mayor circulación de "patacones". Es necesario tener en cuenta que este hecho tuvo ventajas y desventajas. Por el lado de las primeras, mejoró las cobranzas de algunas firmas, que ante una inminente incobrabilidad, tuvieron la posibilidad –y la aprovecharon– de cobrar en bonos. Sin embargo, se han planteado problemas en la posterior colocación de estos bonos entre algunos proveedores y como instrumento de pago de algunos servicios.

Escalada de los costos financieros. Los costos financieros como porcentaje de los costos totales se han ido incrementando desde hace varios meses, y ese aumento se intensificó a partir del bimestre julio-agosto. Las tasas cobradas por los bancos por la utilización de descubiertos (operatoria ampliamente utilizadas por las empresas pequeñas y medianas) alcanzaron niveles prohibitivos. Por otra parte, relacionado también con el mercado financiero, el crédito se encuentra cortado para este tipo de firmas.

Liquidaciones en Indumentaria. En el bimestre septiembre-octubre, algunos rubros han tenido factores estacionales que han operado a favor de un aumento de su facturación. Tal es el caso de *Indumentaria*, en cuyos comercios se efectuaron liquidaciones correspondientes a la temporada de invierno. Por otro lado, los stocks aumentaron por el comienzo de la temporada de verano. Esto se ha verificado tanto en los locales de indumentaria como en las zapaterías.

Materiales de construcción no despegan. Por su parte, el estancamiento de la construcción no ha permitido que las casas de venta de materiales pudieran incrementar su facturación en lo que sería el comienzo de su temporada alta. Dentro del mismo rubro, las pinturerías no pudieron capitalizar este factor por la gran cantidad de días lluviosos. □

EN SINTESIS

□
Situación general
Mala

□
Tendencia de ventas
En baja

□
Expectativas
Desalentadoras

□
Ventas en relac. a 2000
Menores

□
Nivel de cobranzas
Bajo

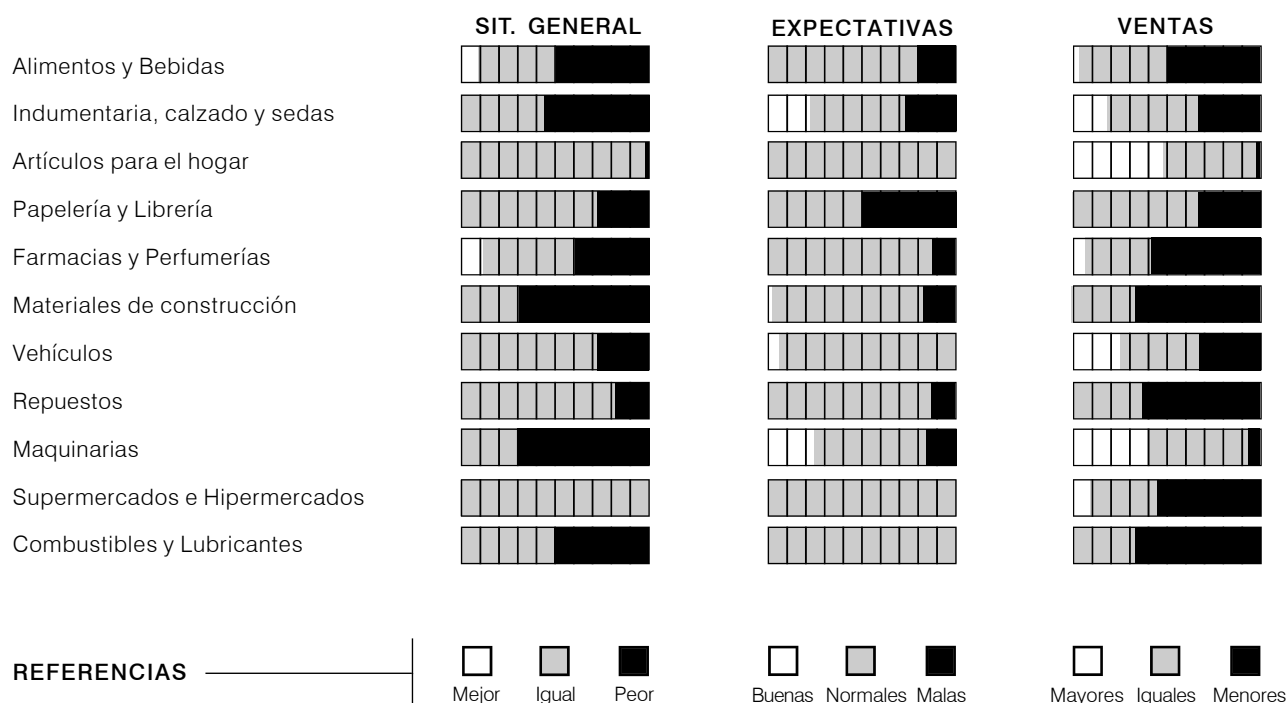
□
Nivel de stocks
Normal

□
Costos financieros
Elevados

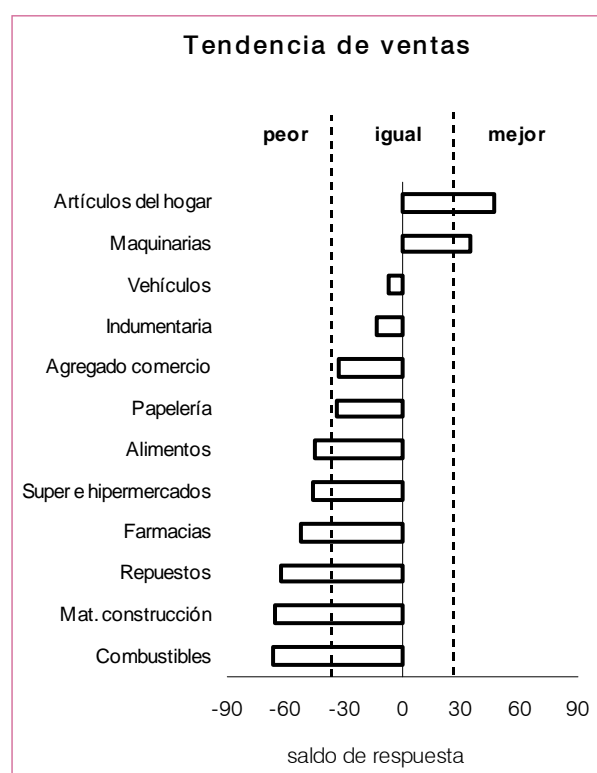
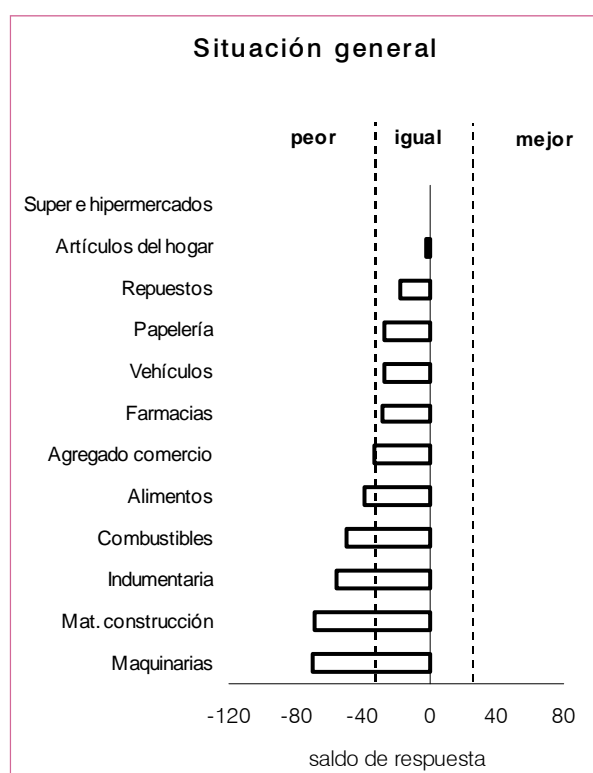
□
Planteles de personal
Menores

□
Subsector líder
Artículos del hogar

Resultados por rubros - octubre 2001



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



Servicios

El sector Servicios ha presentado el indicador de situación general. Aunque las ventas se mantuvieron estables, se diluyó la brecha que lo mantenía por encima de los sectores comercial e industrial.

Con una situación general regular y una gran dosis de escepticismo entre los empresarios en relación a los próximos meses, las firmas de servicios cerraron un bimestre en el que no escaparon a las condiciones generales de la economía nacional. El indicador más notable de la crisis que atraviesan es la situación general con respecto a igual período del año anterior: sólo el 2% de las empresas se encuentra mejor y nada menos que el 38% ha empeorado.

Agencias de viaje en declive. En otras épocas no muy lejanas, los meses previos a las vacaciones de verano implicaban una creciente demanda en las agencias de viajes, en virtud de que comienzan los planes para salidas turísticas. En la última encuesta realizada, estas firmas no acusan impacto de este fenómeno, lo cual se explica por la escasa disposición al gasto de los hogares en períodos recesivos. Por otro lado, las agencias que actúan como operadores de pasajes aéreos dan cuenta de una importante retracción en la demanda de este modo de transporte

Hotelería con mayor actividad. Los empresarios hoteleros revelan que la actividad en sus firmas fue superior a la del bimestre anterior. Esta mejora puede atribuirse a que septiembre y octubre son meses de temporada alta para la hotelería bahiense. Pero de todos modos, el rubro dista de encontrarse en una buena situación. Desde marzo del corriente año, ninguna firma informa encontrarse mejor que en igual período de 2000, y como detalle adicional, la plantilla de personal del rubro ha declinado.

Aumentos de personal en Seguros. Las firmas aseguradoras han sido el único rubro que ha tenido una variación positiva en el indicador de su plantel de personal. Cabe destacar que este fenómeno no se ha producido en todas las firmas, pero el balance del rubro arroja un saldo favorable. La razón de este hecho radica en la fuerte competencia que existe entre las firmas, con lo cual aumenta el número de vendedores para contratar pólizas. Independientemente de este hecho, el balance de personal del resto del sector *Servicios* es negativo. *Hoteles* y *Restaurantes*, al igual que *Agencias de publicidad* y *Transporte de cargas* han tenido importantes mermas en su plantilla de empleados.

Gastos restringidos. La reducción al mínimo de todo gasto que exceda el consumo básico mantiene en jaque a varios rubros de servicios, uno de los cuales es el gastronómico. A pesar de que las ventas repuntaron levemente –y según la opinión de los empresarios, en los próximos meses continuaría esta tendencia– los encuestados notan una disminución en los montos gastados por los clientes, incluso en aquellos que hacen uso del servicio con mayor frecuencia. □

EN SINTESIS

□
Situación general
Regular

□
Tendencia de ventas
Estable

□
Expectativas
Negativas

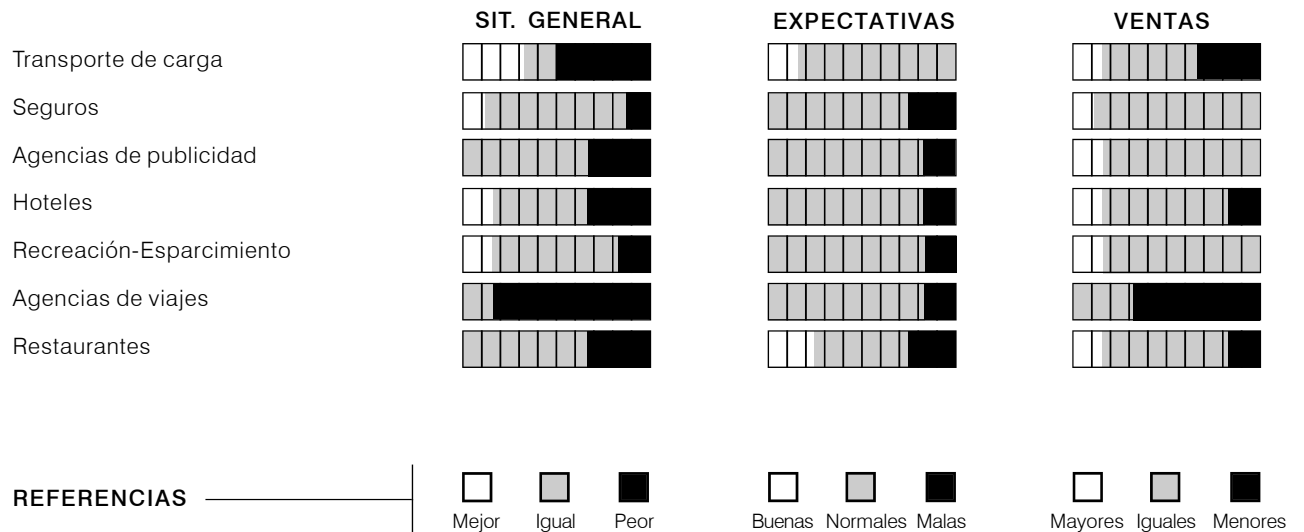
□
Ventas en relac. a 2000
Menores

□
Nivel de cobranzas
Bajo

□
Planteles de personal
Menores

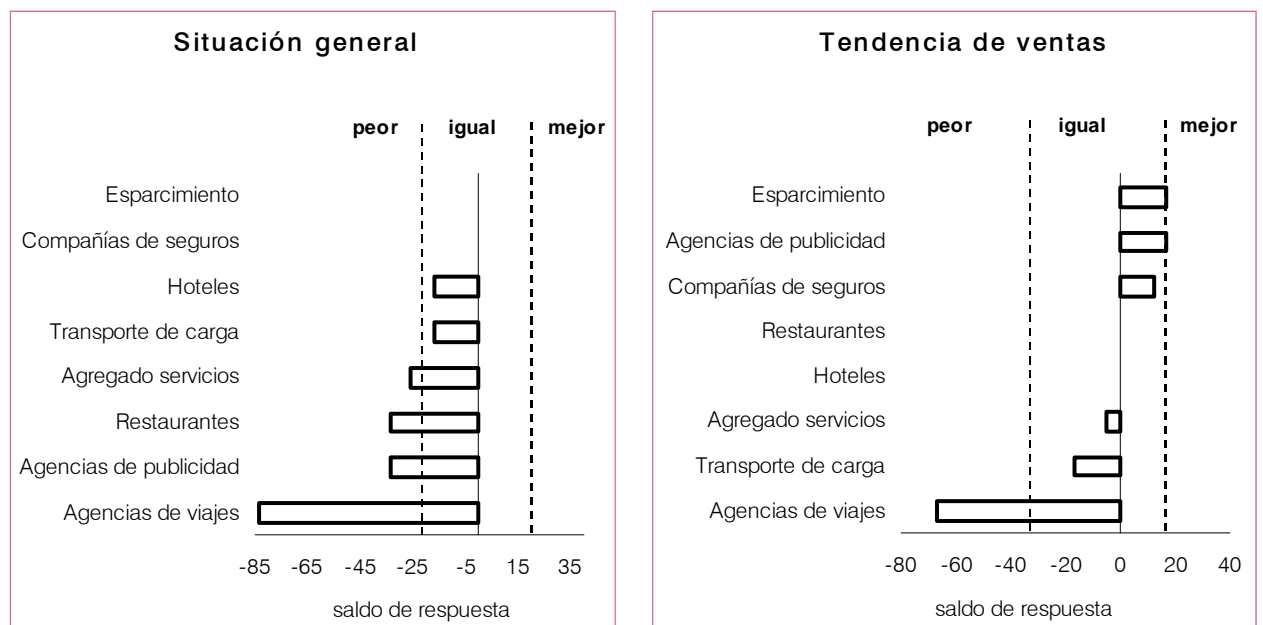
□
Subsector líder
Esparcimiento

Resultados por rubros - octubre 2001



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

Posición relativa de los rubros



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

Panorama económico

La situación terminal de la economía continúa profundizándose: luego del anuncio del nuevo plan, el índice de riesgo país superó otra barrera histórica, la deflación continuó crónica y la industria siguió en picada. El sector político no da muestras de un cambio sustancial próximo y, en este contexto, el déficit cero se complica cada vez más.

Luego del revés electoral del 14 de octubre, el Gobierno se aprestó a analizar todos los frentes de batalla que tiene abiertos y a idear la estrategia para los dos años que restan e mandato. En este contexto apareció el nuevo paquete de medidas que pretenden, por un lado, disminuir los gastos para alcanzar el déficit cero, y por otro, reactivar la demanda de una economía que se encuentra cada vez más estancada.

Preocupación por el canje de deuda. El reciente anuncio de la reprogramación de la deuda pública, tanto en el ámbito interno como externo, ha traído una gran confusión a los tenedores de bonos, que al desprenderse de los mismos han provocado una suba inusitada del riesgo país: a principios de septiembre se encontraba en los 1.400 puntos básicos, y al cierre de este informe (19 de noviembre) superaba la barrera de los 2.900. El incremento más importante de esta especie de termómetro externo de la economía argentina comenzó, para el período analizado, a partir del anuncio del nuevo plan económico, que incluía el sinceramiento del Gobierno sobre la imposibilidad de cumplir con los compromisos externos tal cual estaban establecidos. Por otro lado, luego del canje, la mayoría de las calificadoras de riesgo han bajado la calificación de los bonos argentinos hasta el nivel de *default selectivo*.

La recaudación no se recupera. Los datos de recaudación tributaria fueron sustancialmente más desalentadores que los de julio y agosto: en septiembre se recaudó un 14% menos que en igual período del año anterior, y en octubre, la disminución fue del orden del 11%. La preocupación que generan estas cifras son por demás elocuentes, ya que las posibilidades de alcanzar el déficit cero con ingresos en retroceso implica que serán necesarios mayores recortes. Las perspectivas para noviembre en materia recaudatoria se asocian a la evolución del Impuesto a las Transacciones Financieras, que cada vez adquiere mayor relevancia y aparenta ser el sostén de los ingresos fiscales.

Cautela en el mercado financiero. Si bien en septiembre y octubre no se llegó a una corrida de la magnitud del bimestre anterior, el ritmo de extracción de depósitos es lento pero persistente, y amenaza con socavar las bases de la Convertibilidad. Se observa una acentuada preferencia por la liquidez y una gran dosis de cautela en los ahorristas. De acentuarse esta tendencia, al Gobierno no le quedará otra salida que implementar una medida drástica, como puede ser la devaluación o el congelamiento de depósitos.

La industria se acerca a sus mínimos históricos. De acuerdo al INDEC, la actividad industrial volvió a caer en octubre 1,7% con respecto al mes anterior y casi 10% con respecto a octubre de 2000. Los niveles mínimos alcanzados por este indicador se remontan a mediados de 1995, en pleno efecto Tequila. La realidad es que la industria nacional no puede

EN SINTESIS



Recaudación fiscal

11% menor que en oct 2000



Riesgo país

Superior a los 3.000 puntos



Nivel de depósitos

Cayó menos que en jul-ago



Producción industrial

-10% en relación a oct 2000




Presupuesto 2002

Se prevén nuevos recortes

colocar su producción fronteras adentro por la terrible contracción de la demanda, pero tampoco en los mercados externos por la falta de competitividad y el evidente retraso cambiario que sufren nuestras exportaciones.

Signo inequívoco de la recesión: retroceso en los precios. Los precios continuaron retrocediendo en septiembre y octubre. Los resultados del INDEC arrojan caídas del 1,7% en precios al consumidor y 5,6% en precios mayoristas (octubre 2001 con respecto a octubre 2000). Por su parte, las ventas en supermercados y centros de compra se han desplomado, evidenciando un importante ajuste al consumo básico. Desde enero hasta septiembre del corriente año, la variación con respecto a igual período del año anterior ha sido de -3,3%.

Dificultad para alcanzar el déficit cero en el 2002. En el marco descripto, el Gobierno lucha contrarreloj para que sus cuentas le cierren y esa sea la mejor carta de presentación ante quienes tienen su mirada fija en el país. Sin embargo, las brechas a cubrir todavía siguen generando incertidumbre sobre la aplicabilidad del déficit cero. En poco tiempo, el proyecto de Presupuesto 2002 irá al Congreso y buscará el aval de legisladores. Pero sin duda, nuevos recortes serán necesarios para borrar los rojos previstos. Aun en el caso de un canje exitoso, la tijera del Ministerio de Economía deberá pasar por más de una partida. La pregunta es ¿cuál será esta vez? 

Apéndice estadístico

CUENTAS NACIONALES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (p)
PBI nominal (mill. U\$S corrientes)	258.032	272.082	292.859	298.948	283.260	285.045	286.712
PBI per cápita (\$/habitante)	7.421	7.725	8.210	8.275	7.744	7.697	7.650
Consumo	82,4%	82,5%	82,8%	81,5%	83,4%	83,1%	83,1%
Inversión Bruta Interna	17,9%	18,1%	19,4%	19,9%	17,9%	16,0%	15,6%
Exportaciones Bs. y Serv. Reales	9,7%	10,5%	10,6%	10,4%	9,8%	10,8%	11,0%
Importaciones Bs. y Serv. Reales	10,1%	11,1%	12,7%	12,9%	11,5%	11,4%	11,3%
Ahorro Externo	1,9%	2,4%	4,1%	4,9%	4,4%	3,2%	3,4%
Ahorro Doméstico	16,0%	15,7%	15,3%	15,0%	13,5%	12,8%	12,2%

PRECIOS	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct
Indice Minorista - CREEBBA	119,2	119,5	119,4	118,8	118,7	118,4	118,0
Variación mensual	-0,2%	0,2%	-0,1%	-0,5%	-0,1%	-0,3%	-0,3%
Indice Minorista - INDEC (miles)	99,8	99,9	99,2	98,9	98,5	98,4	98,0
Variación mensual	0,6%	0,1%	-0,7%	-0,3%	-0,4%	-0,1%	-0,4%
Costo Canasta Familiar (\$)	1.330,2	1.339,1	1.135,5	1.321,3	1.325,4	1.315,4	1.307,0
Indice de Precios Mayoristas	105,1	105,2	104,8	104,3	103,8	103,4	101,9
Variación mensual	-0,5%	0,1%	-0,4%	-0,4%	-0,5%	-0,4%	-1,4%

FINANZAS PUBLICAS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ingresos totales (mill \$)	51.078	50.294	47.669	55.377	56.726	58.455	55.613
Gastos totales (mill \$)	51.364	51.667	52.933	59.653	60.800	63.224	62.404

MONEDA Y CREDITO	feb	mar	abr	may	jul	ago	sep
Billetes y monedas	11.825,9	11.623,2	11.361,1	11.199,8	11.169,5	10.006,8	9.413,6
Depósitos a la vista	13.519,1	13.059,6	13.180,7	13.465,7	12.149,9	11.557,9	11.249,0
Caja de ahorro	8.257,9	7.707,7	6.938,3	6.613,3	6.443,3	5.882,2	5.683,1
Plazo fijo	12.817,7	12.347,3	11.512,6	11.087,0	10.497,6	9.441,3	9.301,5
M1	25.345,0	24.682,8	24.541,8	24.665,5	23.319,4	21.564,7	20.662,6
M2	33.602,9	32.390,5	31.480,1	31.278,8	29.762,7	27.446,9	26.345,7
M3	46.420,6	44.737,8	42.992,7	42.365,8	40.260,3	36.888,2	35.647,2

Los montos anteriores se encuentran expresados en millones de pesos corrientes

Tasa activa 30 días (\$)	16,57%	11,57%	23,94%	22,25%	35,85%	38,63%	32,79%
Tasa activa 30 días (U\$S)	13,17%	10,49%	14,82%	15,72%	19,65%	24,10%	21,70%
Tasa pasiva plazo fijo 30 días (\$)	12,37%	8,24%	13,81%	12,58%	20,19%	25,31%	19,35%
Tasa pasiva plazo fijo 30 d (U\$S)	9,15%	7,14%	8,20%	8,47%	9,83%	12,25%	11,65%

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