

# Ejes para la definición de una nueva visión local

■  
Una de las principales reformas para comenzar a refundar las bases institucionales del país consiste en dotar de mayor transparencia y competitividad a los mecanismos de elección de los representantes políticos de cualquier jurisdicción de gobierno, a fin de dotar de legitimidad a los representantes.

■  
La efectividad de la acción gubernamental requiere máxima transparencia en la asignación de los fondos públicos. Esto requiere el control periódico y actualizado de las cuentas públicas por parte organismos auditores independientes y la facilitación de acceso a información detallada sobre los ingresos y gastos.

■  
La gestión del gobierno debería estar apoyada por un cuerpo de funcionarios con los mejores antecedentes para el desempeño de los distintos cargos; preferentemente designados en concursos abiertos, con claros antecedentes en la disciplina

**E**n la edición anterior se planteaba la inquietud en torno a la necesidad de volver a reflexionar sobre las transformaciones que la ciudad requiere para retomar la senda del crecimiento y desarrollo sostenible. En un resumido diagnóstico, se presenta una interpretación de los principales problemas locales que condicionan el desarrollo local. Los problemas señalan las necesidades, los objetivos y los planes de acción. Siguiendo esta línea de análisis, el propósito de la nota consiste en explicitar los objetivos y políticas de acción que podrían contribuir a impulsar un despegue duradero de la ciudad y su economía. En definitiva, se intenta ofrecer una contribución a un necesario debate sobre la visión de la ciudad anhelada y las vías para lograrlo.

La originalidad de la propuesta no reside en la idea misma de reflexionar sobre el largo plazo, sino en su ámbito de aplicación. En los últimos tiempos, numerosas organizaciones no gubernamentales han presentado documentos y trabajos de investigación con aportes sobre las reformas requeridas para reconstruir el país. Estas visiones son un buen punto de partida. Muchas de las necesidades y soluciones detectadas se pueden transportar al plano local. Parte de los comentarios siguientes se inspiran en algunos de estos trabajos. Las ideas se ordenan en relación a las siguientes áreas: Sistema de Gobierno, Organización y Crecimiento Económico, Desarrollo Social. En esta oportunidad, las consideraciones siguientes estarán referidas al primero de los campos de acción; proponiendo un perfil ideal o visión de gobierno

## Representatividad

Una de las principales reformas para comenzar a refundar las bases institucionales del país consiste en dotar de mayor transparencia y competitividad a los mecanismos de elección de los representantes políticos de cualquier jurisdicción de gobierno. Mientras subsistan las fallas actuales, los gobiernos pueden ser legales pero adolecerían de falta de legitimidad en la medida que los candidatos carezcan de suficiente representatividad de los electores. Esta

deficiencia tiene importantes implicancias prácticas en la acción de gobierno por cuanto limita la cuota de poder del gobernante; restricciones que éste podrá desconocer pero al costo de generar múltiples conflictos en el transcurso de su gestión. Por este motivo, resultaría saludable para el interés general local una mayor competencia política, enmarcada en reglas claras y transparentes. La opinión pública y las instituciones del Sector Privado deberían velar por evitar el uso de políticas asistenciales y de obras públicas como estrategia proselitista y exigir transparencia en los mecanismos de financiamiento de las campañas políticas.

## Transparencia

La legitimidad de un gobierno y por lo tanto su capacidad de acción, se ve debilitada por la mera sospecha de manejos ilegales de los fondos públicos. La efectividad de la acción gubernamental requiere máxima transparencia en la asignación de los fondos públicos. Hay transparencia cuando "...un organismo gubernamental debe explicar y justificar sus acciones antes otras instancias, de acuerdo con criterios previamente establecidos y cuando, además, estas instancias tienen atributos y poder para tomar acciones correctivas si no se cumplieren los criterios..."<sup>1</sup>. El control periódico y actualizado de las cuentas del Sector Público, realizado por parte organismos auditores independientes y la facilitación de acceso a información detallada sobre los ingresos y gastos públicos son metas imprescindibles para realzar la imagen de futuras administraciones.

<sup>1</sup> *Desiderata ACDE, diciembre 2002.*

## División de poderes

El sistema democrático se basa en la división de poderes. A nivel de las jurisdicciones municipales, la tarea del Ejecutivo normalmente eclipsa el desempeño del Concejo Deliberante. Las posibles razones de este relativa intrascendencia pueden ser de orden diverso, entre las que no habría que excluir, la hegemonía política del partido gobernante, los intereses personales y la formación de los propios legisladores. El Concejo Deliberante debe ser un permanente auditor de las acciones del ejecutivo, evitando el manejo discrecional de los recursos públicos. Idealmente, debería ser el principal ámbito de debate de las cuestiones que afectan los intereses de la comunidad. Los integrantes del cuerpo tienen una misión relevante. Analizar un mecanismo de evaluación de su desempeño, podría ser una alternativa para conservar y realzar la tarea de los representantes más idóneos en el cargo

## Profesionalismo

En relación al poder ejecutivo, en la edición anterior, ya se señaló la importancia de procurar la incorporación de profesionales locales con una acreditada trayectoria profesional en la especialidad requerida por el cargo que debería desempeñar. El estado es una organización fundamental para los intereses de cualquier comunidad. Por esta razón, vale la pena reiterar una vez más que la gestión del gobierno debería estar apoyada por un cuerpo de funcionarios con los mejores antecedentes para el desempeño de los distintos cargos; preferentemente designados en concursos abiertos, con claros antecedentes en la disciplina. Sus remuneraciones debieran ser establecida de modo transparente y, durante el tiempo que ejerza el cargo, su competencia profesional en el ámbito privado estar claramente delimitada.

## Competencias

La trascendencia de la acción de los gobiernos locales, además de depender de la capacidad de los funcionarios y el control de su desempeño, esta restringida por el campo de acción delegado por los poderes centrales. Debería pensarse en vías para ampliar las competencias del estado local, hoy recortadas por una organización política fuertemente centralizada en los niveles superiores de gobierno. Del mismo modo en que va cobrando auge una tendencia a delegar mayores responsabilidades a los gobiernos subcentrales, el municipio y las instituciones locales deberían reclamar que la misma se extienda a los niveles inferiores de gobierno. La experiencia local de los últimos años ofrece incontables ejemplos de cómo los gobiernos centrales han relegado intereses locales frente a otras prioridades. La ciudad debe y puede aspirar a más, alentando políticas de descentralización de responsabilidades y recursos de la administración central provincial y nacional

## Objetivos

El cambio de escenario impone un permanente replanteo de objetivos y estrategias en cualquier organización. Esta meta es especialmente difícil para las organizaciones del Estado debido a la falta de incentivos por la ausencia de competencia – principal fuerza impulsora de las organizaciones privadas – y porque suele colisionar con los intereses personales de los burócratas. El costo de la inmovilidad recae sobre la comunidad. A niveles inferiores de gobierno, la prueba de esta falta de dinamismo es la reiteración de presupuestos año a año que copian la composición de gastos e ingresos de ejercicios anteriores y los adecuan a una proyección conservadora de recursos. La política presupuestaria es mucho más que una mera formalidad, es una herramienta de gestión. Recuperar este instrumento a nivel de las jurisdicciones municipales, requiere como punto de partida una reinversión del estado municipal, replanteando las funciones que desarrollará la administración y aquellas que convendría transferir a la órbita del sector privado, con la finalidad última de consolidar una organización ágil y eficiente.

## Efectividad

La administración pública es una organización prestadora de servicios. En última instancia, la efectividad de su gestión depende de la valoración que los usuarios hagan de los mismos. Hasta hoy, es habitual observar el error de juzgar la gestión pública por el monto de gasto. Un claro ejemplo de esto se nota cuando se evalúa la performance en el área de asistencia social. La variable relevante para evaluar la eficacia de la gestión pública son los resultados. Cabe reconocer que en el área servicios, y particularmente en aquellos brindados por entes públicos, la medición puede resultar compleja. No obstante, esta limitación no es razón suficiente como para desistir del objetivo de contar con información que permita evaluar la efectividad del gasto. En este sentido, copiando prácticas habituales en países desarrollados, encuestas de medición de la satisfacción de usuarios de los servicios públicos, ejecutados en forma directa e indirecta a través de mecanismos de concesión, podría aportar importantes indicios sobre el desempeño de la administración pública y en función del cual, se podrían plantear correcciones o ajustes en las políticas públicas. ■

# Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

# Las empresas apícolas regionales

■ Los aspectos económicos y comerciales de la apicultura regional fueron analizados por el CREEBBA en el marco del estudio “Caracterización de la Actividad Apícola y Formulación de Estrategias en el Sudoeste de la Pcia. de Buenos Aires”, finalizado en enero del corriente año.

■ Los principales resultados del proyecto se presentarán en varias entregas en los Estudios Especiales de IAE. En la presente edición, se expondrá el marco en el cual se desarrollaron las investigaciones y se presentará la caracterización económica de las empresas apícolas regionales.

■ Los resultados obtenidos representan una “foto” de la temporada 2001-2002, que resultó muy buena en cuanto a rendimientos. La comercialización de la producción a lo largo del año presentó características particulares muy valiosas para el análisis del sector en la región.

## Breve reseña del Proyecto

Entre septiembre de 2001 y enero de 2003 se desarrolló en la región el proyecto “Caracterización de la Actividad Apícola y Formulación de Estrategias en el Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires”. Este estudio surgió como una inquietud de los Municipios integrantes del Consorcio del Corredor Productivo del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires –actualmente disuelto– para trabajar en una problemática común, la producción apícola.

El CREEBBA fue una de las instituciones técnicas intervinientes, junto con el INTA, a través de su EEA Hilario Ascasubi, y la UNCPBA, a través de su Facultad de Ciencias Veterinarias. El proyecto fue presentado a través de la Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires ante el Consejo Federal de Inversiones (CFI), que otorgó los fondos para poder llevarlo a cabo.

Los objetivos fundamentales del proyecto fueron caracterizar la apicultura regional a partir de indicadores relacionados con el estadio tecnológico y organización económica de la producción, y diseñar una estrategia productiva y propuestas sectoriales para la apicultura regional.

El trabajo se realizó en base a encuestas a apicultores, consultas a entidades apícolas, referentes regionales en apicultura y agentes de la cadena de comercialización apícola. Previamente se recopiló toda la información posible sobre el tema: estudios de la Fundación Export.Ar, información aduanera del Sistema informático MARIA, análisis de la SAGPyA, programas gubernamentales existentes y diversos estudios e investigaciones.

Los destinatarios del proyecto fueron los apicultores de los 18 Municipios ubicados al sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Ellos son: Adolfo Alsina, Bahía Blanca, Cnel. Dorrego, Cnel. Pringles, Cnel. Rosales, Cnel. Suárez, Daireaux, Guaminí, Gral. La Madrid, Laprida, Patagones, Pellegrini, Puan, Saavedra, Salliqueló, Villarino, Tornquist y Tres Lomas. El área que abarcan es de 98.555 km² con una población que según los datos preliminares del Censo 2001 asciende a 601.876 habitantes.

*Los objetivos fundamentales del proyecto fueron caracterizar la apicultura regional a partir de indicadores relacionados con el estadio tecnológico y organización económica de la producción, y diseñar una estrategia productiva y propuestas sectoriales para la apicultura regional.*

## Tareas realizadas

*La encuesta se formuló para conocer detalles del manejo de las colmenas en la región, para luego determinar si fuera posible implementar prácticas de manejo que pudieran incrementar la producción anual por colonia.*

La encuesta se formuló para conocer detalles del manejo de las colmenas en la región, para luego determinar si fuera posible implementar prácticas de manejo que pudieran incrementar la producción anual por colonia. Al mismo tiempo se estableció el riesgo epidemiológico para cada municipio. Las variables relevadas fueron reposición, recambio de reina, invernada, alimentación, transhumancia, multiplicación y sanidad.

También se estudió el conocimiento, la importancia asignada, el diagnóstico y el control realizado por los apicultores en relación a las principales enfermedades: varroasis, loque americana, nosemosis, loque europea y cría yesificada.

En cuanto a la extracción de miel, se analizó la tecnología utilizada, la propiedad y la antigüedad de las salas, fundamentalmente para ver si están acordes a las reglamentaciones vigentes.

Para cuantificar el grado de adopción de la tecnología disponible, se consideraron una serie de tecnologías de práctica en la producción de miel, que involucran el trabajo en las colmenas, las condiciones de la sala de extracción y la utilización de asesoramiento para el mejor desempeño de la empresa.

A nivel económico, se determinó el punto de equilibrio en la producción a partir de la determinación de una estructura de costos representativa para cada escala de producción, y se analizó su sensibilidad a variables como el tipo de cambio, el precio internacional de la miel y el rendimiento de la explotación.

En cuanto a la cadena comercial, se identificaron los circuitos más usados, los agentes intervinientes, los volúmenes y montos comercializados durante 2002. También se analizaron los criterios de utilización de dichos canales y sus ventajas y desventajas.

Se analizaron los programas gubernamentales relacionados con el sector, a fin de ver el conocimiento y la opinión de los apicultores respecto de los mismos. También se enfocaron los solapamientos de programas y actividades en los distintos niveles de gobierno.

A continuación se expondrá la caracterización económica de las explotaciones y la determinación del punto de equilibrio en la producción.

## Estratificación de los establecimientos

*La agrupación de productores en segmentos o estratos en base a diferentes variables tiene por objeto conformar grupos de estudio con el fin de focalizar el análisis en relación a aspectos de comercialización y producción.*

La agrupación de productores en segmentos o estratos en base a diferentes variables tiene por objeto conformar grupos de estudio con el fin de focalizar el análisis en relación a aspectos de comercialización y producción.

Los requisitos para una estratificación efectiva y no meramente descriptiva, son:

- Homogeneidad dentro del estrato: a pesar de las diferencias que caracterizan a cada productor, todos deben presentar un comportamiento similar en relación a la variable seleccionada.
- Heterogeneidad entre estratos: cada segmento debe ser diferente de otro, presentar características que justifiquen un estudio particular del grupo de productores.

- Relevancia del estrato: cada estrato debe contener un número suficiente de casos que justifique su relevancia y además, debe tener un interés particular en función de los objetivos planteados en la investigación.

La estratificación según la escala productiva plantea una división del universo de productores tomando como parámetro fundamental la cantidad de colmenas que posee su explotación. La categorización utilizada se detalla a continuación:

### **Establecimientos con 1 a 50 colmenas**

Corresponde a apicultores que recién se inician en la actividad, denominados genéricamente hobbistas, aunque esta afirmación puede resultar errónea dado que no necesariamente practican la apicultura como pasatiempo. Se caracterizan por no dedicarse con exclusividad a la actividad, extraer un volumen pequeño de miel y reinvertir las utilidades en los primeros años de vida de la empresa para alcanzar una escala mayor.

*El estrato 1-50 se caracteriza, por no dedicarse con exclusividad a la actividad, extraer un volumen pequeño de miel y reinvertir las utilidades en los primeros años de vida de la empresa para alcanzar una escala mayor.*

### **Establecimientos con 51 a 300 colmenas**

Corresponde a explotaciones en crecimiento, por lo general de carácter familiar. No requieren de una gran infraestructura para desarrollar la actividad. Por lo general contratan el servicio de extracción de miel.

### **Establecimientos con 301 a 500 colmenas**

Corresponde a apicultores afianzados en la actividad, aún en crecimiento. Se caracterizan por un aumento de dedicación sustancial en relación a los estratos anteriores, en algunos casos con incorporación de personal temporario como necesidad de atender a las colmenas en épocas de tratamientos sanitarios y de cosecha. El límite superior de este estrato se determinó en base a la unidad de producción que tradicionalmente permite al apicultor dedicarse de manera exclusiva a la actividad.

*El estrato 301-500 corresponde a apicultores afianzados en la actividad, aún en crecimiento. Se caracterizan por un aumento de dedicación sustancial en relación a los estratos anteriores*

### **Establecimientos con 501 a 700 colmenas**

Corresponde a apicultores pre-profesionales que producen un volumen importante de miel. Se caracterizan por la mayor incorporación de mano de obra. En general poseen sala de extracción propia.

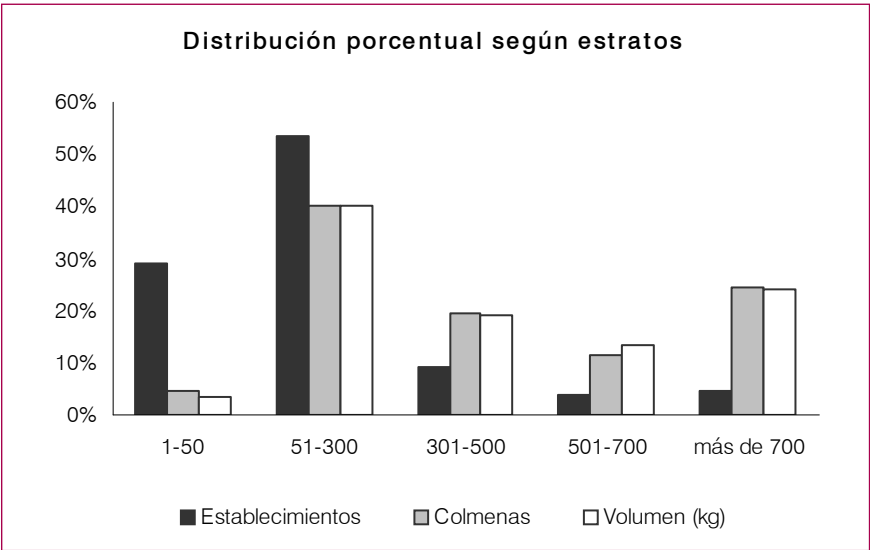
### **Establecimientos con más de 700 colmenas**

Corresponde a explotaciones de mayor envergadura, en la mayoría de los casos con personal permanente. La infraestructura de la empresa es superior a los estratos anteriores. Cobra importancia la necesidad de transporte para movilizar material apícola (colmenas, alzas, etc.)

En siguiente cuadro se puede observar la cantidad de establecimientos, la cantidad de colmenas y el volumen conjunto de producción según la estratificación utilizada.

Concepto	1-50	51-300	301-500	501-700	más de 700
Establecimientos	389	711	121	49	63
Colmenas	11.291	102.509	49.372	29.009	62.804
Volumen (kg)	301.638	3.446.455	1.633.255	1.143.065	2.083.863

Fuente: elaboración propia  
en base a la encuesta a  
productores (Exp. 4920 CFI).



De los datos anteriores se desprende que en el total de la región analizada más del 53% de los establecimientos se ubica en el rango 51 a 300 colmenas (con la mayor frecuencia en aquellos que informan 100 colmenas), mientras que un 29% de las explotaciones posee entre 1 y 50 colmenas (con mayor frecuencia en los casos con 50 colmenas). En el estrato que va desde las 301 a las 700 colmenas, se ubican el 13% de los establecimientos y únicamente el 5% posee más de 700 colmenas.

Las explotaciones de  
mayor tamaño se  
encuentran en el partido  
de Coronel Suárez.

Con respecto a la situación particular de cada partido, Salliqueló es el que tiene mayor cantidad de establecimientos ubicados en el estrato 1 a 50 (61%) seguido de Cnel. Rosales (59%) y Cnel. Pringles (49%), de lo que puede inferirse que es donde la actividad se encuentra en un estado más incipiente.

En el estrato 51-300, se encuentran los mayores porcentajes en Gral. La Madrid, Adolfo Alsina y Tres Lomas, que poseen alrededor del 70% del total de las explotaciones en dicha categoría. En concordancia con los resultados del total de la región, puede observarse que este es el estrato que capta la mayoría de los establecimientos apícolas.

En las categorías 301-500 y 501-700 colmenas, el partido que tiene un mayor porcentaje de sus establecimientos allí es Cnel. Suárez (33%) seguido por Cnel. Dorrego (23%) y Daireaux (22%). En estos partidos se encuentran explotaciones de mayor tamaño, especialmente en el caso de Cnel. Suárez.

El porcentaje total de establecimientos ubicados en el rango que supera las 700 colmenas no es muy importante (5% en toda la región), pero igualmente vale decir que los mayores porcentajes



en esta categoría se encuentran en Cnel. Suárez, con un 9% de sus explotaciones, Pellegrini y Laprida con un 8% cada uno.

El ritmo de crecimiento de las explotaciones también presenta variaciones según el estrato que se considere. Se utilizó para estimar esta tasa la incorporación de colmenas a la explotación, excluidas las que se reponen por mortandad, para conocer en alguna medida la inversión de los apicultores en colmenas.

Los resultados arrojan que en los estratos más bajos, el ritmo de crecimiento es mayor, disminuyendo a medida que se acerca a un número mayor de colmenas. Esto tiene dos lecturas. Por un lado, es obvio que si una explotación de 50 colmenas incorpora otras 50, el ritmo de crecimiento (100%) es mayor que si una explotación de 200 colmenas incorpora también 50 (25%). Más allá de las tasas, lo importante es que los apicultores tienden a agrandar su explotación hasta un número en que su explotación sea manejable aún sin tener dedicación exclusiva.

*Los apicultores tienden a agrandar su explotación hasta un número en que su explotación sea manejable aún sin tener dedicación exclusiva.*

## Rendimiento

Con respecto al rendimiento, el promedio general para el total de la región, independientemente del tamaño de la explotación es de 33 Kg. por colmena. Los máximos valores se encuentran en los partidos de Puan (46 Kg./col.), Cnel. Dorrego (45 Kg./col.) y Bahía Blanca (41 Kg./col.).

Para analizar el rendimiento se realizan diferentes estratos de kg./colmena. El valor más frecuentemente observado (moda) en la totalidad de las encuestas es un rendimiento de 30 Kg./col., por lo cual se toma esta medida para realizar dos grandes divisiones de establecimientos: los que se encuentran por encima del rendimiento más frecuente y los que se encuentran por debajo. El 13% de las explotaciones informa rendimientos iguales a la moda observada en la muestra, mientras que 34% obtiene rendimientos inferiores y un 45% exhibe mejores desempeños (el 8% restante no responde acerca de sus niveles de rendimiento).

Una vez realizada esta primera diferenciación, se profundiza el nivel de análisis a través de estratos más específicos con mayor énfasis en aquellos que obtienen rendimientos superiores a la moda. Las categorías resultantes fueron:

- Establecimientos con rendimientos inferiores a los 30 kg/col
- Establecimientos con rendimientos iguales a los 30 kg/col
- Establecimientos con rendimientos entre 31 y 40 kg/col
- Establecimientos con rendimientos entre 41 y 50 kg/col
- Establecimientos con rendimientos superiores a los 50 kg/col

Los mayores porcentajes de establecimientos con rendimientos inferiores a la moda se encuentran en los partidos de Daireaux (82%), Laprida (72%) y Pellegrini (66%), mientras que la mayor proporción de establecimientos que obtienen rendimientos por encima de los 30 Kg./col. se observa en los partidos de Cnel. Dorrego, Patagones y Bahía Blanca.

Se verificó que la tenencia de asesoramiento externo en el manejo del apiario tiene asociación positiva con el rendimiento, es decir que cuando los productores reciben asesoramiento técnico logran incrementar sus niveles de producción. También se observa un rendimiento mayor en aquellos encuestados que dicen tener dedicación exclusiva.

*Se verificó que la tenencia de asesoramiento externo en el manejo del apiario tiene asociación positiva con el rendimiento.*

## Punto de equilibrio de la producción

El propósito de esta sección consiste en determinar el punto de equilibrio en la producción. Su cálculo se realiza a partir de la siguiente ecuación:

$$PE \text{ (kilos)} = \frac{CF}{P - CVu}$$

Donde:

CF = Costos Fijos o de Estructura

P = precio por kilo de miel (en pesos)

CVu = Costo Variable Unitario (por kg de miel). Surge de dividir el CVMa (por colmena) por el rendimiento de la colmena.

*Conceptualmente, el punto de equilibrio de producción indica la cantidad de kilos con la que el productor iguala costos e ingresos totales.*

Conceptualmente, el punto de equilibrio de producción indica la cantidad de kilos con la que el productor iguala costos e ingresos totales. Si se quiere determinar la cantidad de colmenas de equilibrio, se divide la cantidad de kilos por el rendimiento promedio por colmena.

A los fines de definir la estructura de costos, se definieron cuatro estratos en función de la escala medida a través del número de colmenas. La diferencia principal entre los estratos, consiste en la cantidad de personal afectado a la explotación. Mientras que para los dos primeros estratos sólo se computa el costo de oportunidad del productor (como si fuera un empleado permanente), en los dos últimos se calcula un empleado permanente y personal temporal, según corresponda. A mayor cantidad de colmenas, se hace necesario la incorporación de ayudantes para el desarrollo normal de las actividades de producción.

Otra diferencia en los planteos de costos es la cantidad de apiarios que teóricamente conforman el estrato, y que incide sobre los viajes a realizar a cada uno de ellos. Esto se calculó en base a la cantidad de colmenas más frecuente en cada estrato, adicionándole el supuesto de que cada apiario está compuesto por un máximo de 100 colmenas.

Los supuestos básicos con que se realizó el cálculo de la estructura de costos fueron:

*La diferencia principal entre los estratos, consiste en la cantidad de personal afectado a la explotación.*

- Apicultor propietario. No se computan arrendamientos, alquileres ni costos de oportunidad de los mismos. Sí se considera el costo de oportunidad del trabajo en el apiario.
- No existe contribución territorial por el uso del espacio donde están los apiarios.
- El productor extrae en sala de terceros (privada o de cooperativa)
- No se incluyen los costos de comercialización
- No se realiza apicultura de trashumancia
- Estructura de personal contratado según estrato:

Colmenas	Empleados permanentes	Empleados temporales (meses / año)
1-50	0	0
51-300	0	1
301-700	1	2
+ de 700	1	3

- Distancia promedio a los apiarios (en kilómetros): 50
- Visitas anuales realizadas a cada apiario: 20
- Número promedio de colmenas por apiario: 100

En base a los supuestos anteriores, se obtiene la siguiente estructura de costos:

ESTRATOS (cantidad de colmenas)	1-50	51-300	301-700	+ de 700
Costos fijos (por año)	\$	\$	\$	\$
Vehículo	762	762	762	762
Personal permanente	3.600	3.600	8.114	8.114
Honorarios profesionales	780	780	780	780
Impuestos y servicios	2.188	2.188	2.188	2.188
Amortizaciones	3.750	3.750	3.750	3.750
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>11.080</b>	<b>11.080</b>	<b>15.594</b>	<b>15.594</b>
Costos variables (por colmena, por año)	\$	\$	\$	\$
Mantenimiento colmenas	31,2	31,2	31,2	31,2
Movilidad	30,8	15,4	15,4	15,4
Sanidad	7,6	7,6	7,6	7,6
Personal temporal	0,0	3,0	1,5	1,1
Alimentacion artificial	14,6	14,6	14,6	14,6
Servicio de extracción	20,3	20,3	20,3	20,3
Gastos de reposición material colmenas	3,4	3,4	3,4	3,4
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>107,9</b>	<b>95,4</b>	<b>93,9</b>	<b>93,6</b>

Fuente: elaboración propia en base a consultas a productores.

Considerando los supuestos relativos a los ingresos por venta del producto, la tabla siguiente presenta los puntos de equilibrio correspondientes a cada estrato.

ESTRATOS (cantidad de colmenas)	1-50	51-300	301-700	+ de 700
Rendimiento del estrato (kilos por colmena)	30	30	30	30
Cantidad de colmenas más frecuentes por estrato	50	100	400	800
Producción representativa del estrato (kilos)	1.500	3.000	12.000	24.000
Precio por kilogramo de miel en dólares	1,90	1,90	1,90	1,90
Tipo de cambio (pesos por dólar)	3,00	3,00	3,00	3,00
Precio por kilogramo de miel en pesos	5,70	5,70	5,70	5,70
Costo Fijo	11.080	11.080	15.594	15.594
Costo Variable Medio (por colmena)	107,85	95,44	93,94	93,56
Costo Variable Unitario (por kilo)	3,60	3,18	3,13	3,12
Punto de Equilibrio (kilos)	5.264	4.399	6.071	6.041
<b>Punto de Equilibrio (colmenas)</b>	<b>175</b>	<b>147</b>	<b>202</b>	<b>201</b>

Fuente: elaboración propia

Según los supuestos que se realizaron, la estructura de costos relevada, y los parámetros de colmenas y rendimientos que arrojó el diagnóstico, el punto de equilibrio de producción para los planteos de los estratos más altos es mayor, es decir, los costos e ingresos se igualan con más kilogramos de miel. Esto se debe fundamentalmente a la estructura de personal utilizada, que incorpora empleados permanentes.

El supuesto realizado para cada estrato puede resultar escaso en algunas explotaciones. Por ejemplo, dentro del rango de 51 a 300 colmenas se supone la contratación de un empleado temporal durante un mes por temporada. Este supuesto puede resultar insuficiente para una explotación de 300 colmenas, que en época de cosecha o curas, además, puede contratar a un empleado temporal durante 10 ó 15 días. Lo mismo sucede con las empresas del estrato mayor. Seguramente una empresa de 1.500 colmenas tendrá dos o tres trabajadores.

<sup>1</sup> “Diagnóstico de la cadena alimentaria de la miel”. SAGPyA, enero 2001.

Según un estudio de la SAGPyA<sup>1</sup> sobre la cadena de miel, la unidad económica (punto de equilibrio) está estimada en 500 colmenas. Si bien no se precisa la forma en que fue calculado, conviene recordar que el precio de la miel en ese momento oscilaba entre u\$s 0,85 y 0,90, y que el tipo de cambio era 1 u\$s = 1 \$.

Los principales cambios entre ese momento y la actualidad permitirán encontrar razones para entender la diferencia en el punto de equilibrio, ahora mucho más bajo. Estos cambios son:

- Precio de la miel: u\$s 1,90
- Tipo de cambio: 1 u\$s = 3,00 \$

## Análisis de sensibilidad

Las tres variables utilizadas para realizar el análisis de sensibilidad son:

- Precio internacional de la miel (u\$s)
- Tipo de cambio (\$/u\$s)
- Rendimiento (kg/col)

El esquema de análisis se realiza manteniendo fijas dos de las variables y aumentando o disminuyendo la tercera. Se presentan a continuación los análisis de sensibilidad realizados.

### Cambios en los rendimientos

Parámetros del análisis: - Tipo de cambio (\$/u\$s): 3,00  
- Precio miel (u\$s / kg): 1,90

Todos los cuadros referidos al análisis de sensibilidad son de elaboración propia.

Punto de equilibrio en kg anuales de producción de miel				
Rendimiento (kg/col)	Estratos según cantidad de colmenas			
	1-50	51-300	301-700	+ de 700
20	36.050	11.937	15.545	15.259
30	5.264	4.399	6.071	6.041
40	3.689	3.343	4.653	4.640
50	3.127	2.922	4.081	4.073
60	2.839	2.696	3.772	3.766

Punto de equilibrio en número de colmenas				
Rendimiento (kg/col)	Estratos según cantidad de colmenas			
	1-50	51-300	301-700	+ de 700
20	1.803	597	777	763
30	175	147	202	201
40	92	84	116	116
50	63	58	82	81
60	47	45	63	63

Cambios en el precio internacional de la miel

Parámetros del análisis: - Tipo de cambio (\$ / u\$s): 3,00  
- Rendimiento (kg / colmena): 30

Punto de equilibrio en kgs anuales de producción de miel					
% variación	Precio miel (u\$s/kg)	Estratos según cantidad de colmenas			
		1-50	51-300	301-700	+ de 700
-30%	1,33	18.539	10.953	14.690	14.519
-20%	1,52	10.072	7.318	9.971	9.892
-10%	1,70	7.030	5.568	7.645	7.598
0%	1,90	5.264	4.399	6.071	6.041
10%	2,09	4.250	3.667	5.078	5.057
20%	2,28	3.563	3.144	4.364	4.349
30%	2,47	3.067	2.752	3.826	3.814

Punto de equilibrio en número de colmenas					
% variación	Precio miel (u\$s/kg)	Estratos según cantidad de colmenas			
		1-50	51-300	301-700	+ de 700
-30%	1,33	618	365	490	484
-20%	1,52	336	244	332	330
-10%	1,70	234	186	255	253
0%	1,90	175	147	202	201
10%	2,09	142	122	169	169
20%	2,28	119	105	145	145
30%	2,47	102	92	128	127

## Cambios en el valor del dólar

Parámetros del análisis: - Precio miel (u\$s / kg): 1,9

- Rendimiento (kg / colmena): 30

Punto de equilibrio en kg anuales de producción de miel					
% variación	Tipo de cambio	Estratos según cantidad de colmenas			
		1-50	51-300	301-700	+ de 700
-30%	2,10	18.539	10.953	14.690	14.519
-20%	2,40	10.072	7.318	9.971	9.892
-10%	2,70	6.914	5.495	7.547	7.501
0%	3,00	5.264	4.399	6.071	6.041
10%	3,30	4.250	3.667	5.078	5.057
20%	3,60	3.563	3.144	4.364	4.349
30%	3,90	3.067	2.752	3.826	3.814

Punto de equilibrio en número de colmenas					
% variación	Tipo de cambio	Estratos según cantidad de colmenas			
		1-50	51-300	301-700	+ de 700
-30%	2,10	618	365	490	484
-20%	2,40	336	244	332	330
-10%	2,70	230	183	252	250
0%	3,00	175	147	202	201
10%	3,30	142	122	169	169
20%	3,60	119	105	145	145
30%	3,90	102	92	128	127

## Comentarios finales

A lo largo del presente estudio se pudo caracterizar económicamente a las explotaciones apícolas del sudoeste bonaerense. El principal rasgo es la pequeña escala en cuanto a tenencia de colmenas, lo que tiene importantes connotaciones en otros aspectos, como son la comercialización y la organización jurídica.

El punto de equilibrio de producción en las condiciones actuales se encuentra muy por debajo del que históricamente se consideró como tal (500 colmenas aproximadamente). Sin embargo, cabe recordar las importantes diferencias que se presentan en la actualidad: un alto precio internacional de la miel y la devaluación del peso luego de 10 años de Convertibilidad.

Estas dos variables, que escapan al control del apicultor, contrastan con la alta sensibilidad que presenta el rendimiento por colmena, sobre el cual el productor puede influir con sus acciones. La ineficiencia productiva tiene un gran impacto sobre la rentabilidad del apicultor. Por este motivo, uno de los ejes estratégicos de la apicultura regional debiera ser el aumento de la eficiencia en las explotaciones. ■

# Precios relativos y segundas marcas

El fenómeno de las segundas marcas se atribuye al rediseño de estrategias de venta a partir de la recesión iniciada en 1998 y actualmente se refuerza en presencia de la inflación generada luego de la salida de la convertibilidad.

Según un estudio realizado en Bahía Blanca, el conjunto de B brands y marcas propias representan un 47% del total de marcas ofrecidas para productos de consumo familiar básico. En el caso de los alimentos, la participación asciende a 50%.

Se han detectado diferenciales de hasta más del 300% entre precios de marcas líderes y de segundas marcas. Las principales brechas se observan en algunos productos lácteos, artículos de tocador, artículos descartables y conservas, entre otros.

A partir de la salida del régimen de convertibilidad, la devaluación del peso y el retorno a tasas de inflación positivas, se produjo una importante modificación en la estructura de precios relativos de la economía, en atención a los cambios operados dentro de los costos de los diferentes bienes y servicios. De esta manera, los artículos importados se encarecieron frente a los de fabricación nacional, los bienes de consumo durable tuvieron un importante ajuste con respecto a los no durables, los servicios quedaron rezagados en relación a los bienes en general y las commodities se dispararon frente a los bienes no transables, entre muchas de las distorsiones que pueden mencionarse. En particular, se ha detectado en los últimos tiempos, un potenciamiento del fenómeno de segundas marcas, como parte de una estrategia comercial orientada a cubrir diferentes segmentos de consumidores afectados por la inflación. Esta multiplicación de marcas propias y segundas marcas en el ámbito de las grandes cadenas de supermercados ha adicionado variabilidad de precios y apuntalado el proceso de cambios dentro de la estructura de precios relativos.

Si bien el fenómeno de las segundas marcas y marcas propias es conocido y apreciado por los consumidores a diario, resulta de interés contar con algunas mediciones locales que permitan obtener una idea más acabada de la presencia de las mismas y de los diferenciales de precios que éstas entrañan. Justamente ese es el propósito de esta nota, que puntualmente se abocará a:

1. Cuantificar la oferta total de marcas para los principales rubros de la canasta familiar, en los supermercados locales.
2. Estimar la participación general y por rubros de segundas marcas y marcas propias.
3. Realizar comparaciones de precios, a fin de calcular ratios, brechas entre valores máximos y mínimos detectados y posicionamiento de las marcas propias con respecto a esta variable en particular. En el último caso se trata de verificar la hipótesis de que los precios de las marcas propias se han alineado gradualmente a los de las líderes, y en muchos casos los han superado, dentro de un proceso de reconocimiento por parte del público hacia estas nuevas marcas.

*La presencia de segundas marcas genera una importante dinámica dentro de la estructura de precios relativos.*

4. Calcular el costo de una canasta de productos seleccionados en tres variantes: a) compuesta sólo por productos de marcas líderes; b) conformada por artículos de marcas propias; c) integrada por los bienes de segundas marcas más baratos detectados en plaza.

La información necesaria para los cálculos propuestos surge de un relevamiento que ha realizado el CREEBBA en las cuatro principales cadenas de supermercados de la ciudad para un conjunto de 96 artículos básicos de consumo de las categorías alimentos y bebidas, productos de tocador y artículos de limpieza.

*Los datos estadísticos incluidos en esta sección tienen como fuente la revista Mercado N° 999, febrero 2001.*

## Algunas nociones sobre el fenómeno “segundas marcas”

No existe acuerdo con respecto al origen del impulso que las denominadas segundas marcas, marcas blancas, marcas clase B o *B brands* tuvieron en el país. Algunos analistas explican el avance de estas marcas en la Argentina en el marco de la tendencia mundial alentada por los supermercados, responsables de imponer nuevas pautas de compra a los consumidores. Otros lo atribuyen a la recesión económica desatada en el país a partir de 1998, que alentó la competencia y la multiplicación de formas de presentación de los productos, con el fin de captar el interés de los consumidores y mantener niveles de ventas. Lo cierto, y eso es un punto en el que todos coinciden, es que las nuevas marcas llegaron para quedarse y lograron sortear exitosamente la crisis económica de los últimos años, compitiendo por precios con una calidad progresivamente reconocida, de manera que obligaron a las compañías líderes a ajustar sus márgenes y a reformular sus estrategias comerciales.

A partir de la apertura de la economía y la consolidación de las cadenas de supermercados en el país, la oferta de productos de consumo masivo se expandió considerablemente. A comienzo de los años noventa empezaron a aparecer en las góndolas artículos importados para un público “selecto”, correspondiente al segmento de ingresos medios-altos y altos. En la segunda mitad de la década, la variedad de marcas se extendió a los productos de bajo precio. Los consumidores comenzaron a encontrar productos con nombres poco o nada conocidos, o bien, artículos con el nombre del supermercado comercializador. De esta manera, es posible distinguir:

- a. *Marcas propias o marcas blancas.* Corresponden a productos comercializados por las cadenas de supermercados bajo una marca de su propiedad, que suele llevar el mismo nombre que el canal de ventas o uno creado *ad hoc*. A veces no son los supermercados sino los fabricantes los dueños de la marca pero ésta es comercializada exclusivamente en una cadena que le da el nombre al producto.
- b. *Segundas marcas o B brands.* Definen a productos no promovidos por campañas de publicidad y que funcionan como genéricos en las góndolas.

Genéricamente se denomina como “no marcas” al conjunto de marcas propias y segundas marcas. El crecimiento de las *no marcas* ha sido constante en los últimos años. Tan sólo entre fines de 1998 y mediados de 2000, éstas le sacaron a las marcas líderes casi cuatro puntos de participación de mercado y pasaron a captar 36% del mismo, frente al 32% que abastecían hasta antes de la recesión. En el caso particular de los alimentos, las *no marcas* alcanzaron el 50% del mercado en el mismo período. En un principio fueron las marcas clase B las de mayor dinamismo, aunque después de 2000 la mejor performance correspondió a las marcas propias. Este avance de las marcas propias fue merced al lanzamiento de nuevos rubros, a



una mayor oferta de productos y al reconocimiento de calidad y confianza por parte del público. Rápidamente la gente asoció el nombre del supermercado a un producto de calidad garantizada y a precio conveniente, por lo que el vuelco de consumidores a estos productos fue significativo.

A un año del inicio de la recesión, el consumo total de *no marcas* aumentó más del 9%, en tanto que su participación en el mercado hizo que los precios cayeran casi 8% en promedio. En este contexto, las marcas líderes se vieron obligadas a seguir una estrategia de reducción de precios, que alcanzó un 9%, en tanto que las *no marcas* los ajustaron en apenas 3%.

Recientemente, a partir de la devaluación y consecuente respuesta inflacionaria, el fenómeno de las *no marcas* ha cobrado un renovado impulso. La fuerte caída en el poder adquisitivo de los consumidores y el incremento de los costos provocó, una vez más, una revisión en las estrategias de las firmas comerciales. Como consecuencia, se advierte una nueva incursión de segundas marcas y un afianzamiento de las marcas propias. Inclusive, algunos supermercados han lanzado una "segunda marca propia", como política para ofrecer un producto de calidad garantizada a un precio más bajo.

La respuesta por parte de los consumidores ha sido positiva, coherentemente con la tendencia observada a analizar las compras y tornarlas más "racionales". Tradicionalmente, el argumento de venta de las marcas líderes se centraba en demostrar por qué el consumidor debía adquirir su producto, pero en los últimos años la política debió modificarse porque el consumidor ahora se pregunta por qué no probar otro producto. Según una encuesta sobre el perfil de comportamiento del consumidor argentino, hasta antes de la recesión el 46% de los entrevistados prefería comprar productos de marca aunque tuviera que pagar más. Esa proporción bajó a 22% a partir de 2000 y, en el mismo período, el porcentaje de consumidores denominados *racionales*, es decir, los que deciden adquirir una marca no conocida que ofrezca calidad aceptable y buen precios, se elevó de 40% a más del 50%. En tanto, los llamados *economicistas*, que deciden sus compras sólo por el factor precio pasaron de 14% a 26%. Según analistas, uno de los cambios más preocupantes para las empresas líderes es que las personas con altos niveles de ingresos también evalúan más las marcas: socialmente ya no está más "mal visto" comprar por precio sino que, contrariamente, se considera una actitud inteligente. Corroborando esta idea, estudios señalan que el 33% de la gente decide la marca frente a la góndola y 50% cambia de producto si no encontró el que buscaba.

Todos estos comportamientos han sido profundizados a partir de la inflación y es por eso que los consumidores pasan más tiempo frente a la góndola haciendo balances calidad-cantidad-precio, frente a un número más elevado de marcas que hace un año y con una proporción mayor de segundas marcas. Inclusive las firmas líderes, respondiendo a las nuevas exigencias del mercado, han lanzado productos a precios competitivos bajo diferentes nombres y presentaciones, en un intento por recuperar participación y llegar a diferentes segmentos de consumidores.

*La tendencia a un predominio de consumidores de perfil "racional" ha llevado a las firmas líderes a reducir márgenes de rentabilidad y a competir más visiblemente en precios con las nuevas marcas.*

## La presencia de segundas marcas en el mercado local

La introducción de segundas marcas estuvo en un principio acotada a algunos rubros básicos pero poco a poco éstas fueron ganando espacio y extendiéndose a la mayoría de los productos de la canasta familiar. Inclusive el hasta hace poco inexpugnable sector de las bebidas gaseosas y de los lácteos fue ocupado por las nuevas marcas. También en el terreno de los artículos de limpieza, uno de los más complejos por el perfil del consumidor argentino y las

fuertes barrera de entrada y salida de las firmas, hay una gradual introducción de segundas marcas, aunque aquí la presencia es aún menor que la que se registra en alimentos y bebidas.

Para tener una idea más precisa acerca de la presencia de *no marcas* en las bocas de expendio de la ciudad, en términos absolutos, relativos y por rubro, se procedió a un relevamiento que incluye los principales productos alimenticios, de tocador y de limpieza que conforman la canasta familiar. A continuación se comentan los principales resultados.

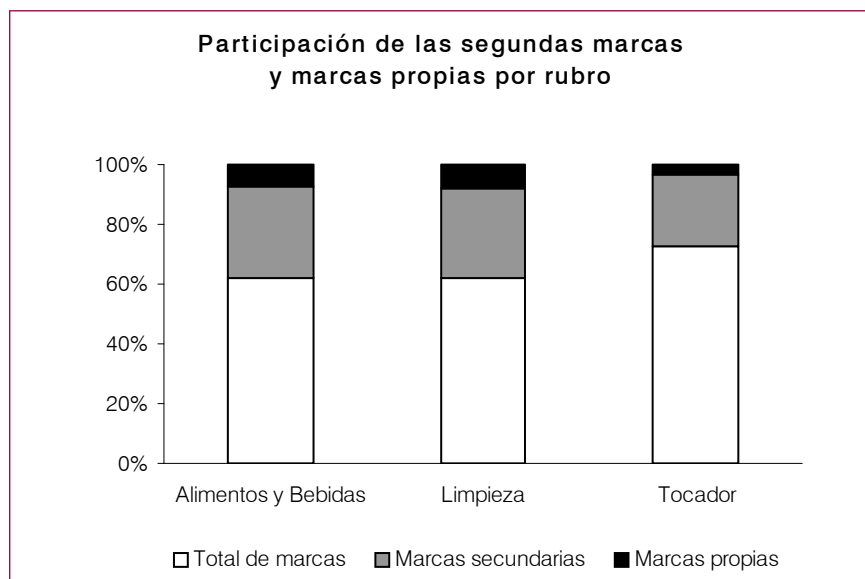
En cada uno de los cuatro supermercados relevados, se consultó información sobre 96 artículos básicos, de manera que en total fueron 384 los ítems estudiados. Sobre ese total, se corroboró la existencia de marca propia en 226 casos, es decir, en un 59% del total.

La cantidad total de marcas detectadas para los productos de interés asciende a 2.109. De ese total, se corroboró que 987 correspondían al grupo de las denominadas *no marcas*, que incluye segundas marcas y marcas propias. Esto significa que la proporción de *no marcas* sobre el total de marcas en plaza es del 47%. La participación de las marcas no líderes se acentúa cuando se trata únicamente del capítulo alimentos y bebidas, en donde ocupan un 50%. Asimismo, en artículos de limpieza la proporción es del 48% y en productos de tocador, del 33%. Cabe aclarar que la clasificación de una marca como líder responde a su reconocimiento, trayectoria, calidad y posicionamiento a través de la publicidad de uno o más atributos.

Con respecto a marcas propias de los supermercados, que constituyen un subconjunto de las *no marcas* o marcas secundarias, se constataron 177 casos, sobre las 758 marcas secundarias contabilizadas. Esto representa en el total de marcas, un 11% y, en el total de *no marcas*, un 23%. En el caso específico de los alimentos, las marcas propias representan un 12% del total, en limpieza un 13% y en tocador, un 5%. En el Gráfico 1 se resumen los resultados comentados.

Como conclusión puede decirse que el segmento de las segundas marcas y, en particular de las marcas propias, ocupa una posición destacada en los tres capítulos, en especial en alimentos y bebidas. Si se tiene en cuenta el universo de marcas que se ofrecía al público hace algunos años, resulta natural asociar el fenómeno de proliferación de nuevas marcas a las estrategias comerciales impulsadas por la recesión económica en un primer momento y por la reciente experiencia inflacionaria en una segunda instancia. De esta manera, los comportamientos descriptos anteriormente resultan observables en la experiencia local.

Gráfico 1



## Análisis de los precios relativos

Como ya se ha señalado, la irrupción de nuevas marcas pretendió fundamentalmente generar una competencia por precio a las marcas líderes, a fin de ganar participación en el mercado y capitalizar el proceso de "racionalización" de los consumidores, operado a partir de la recesión y la pérdida de poder adquisitivo generalizada. Pese a que en principio las *no marcas* se presentan como más atractivas en términos de precios, también es cierto que la reducción que debieron llevar a cabo las primeras marcas para no perder participación llevaron en algunos casos a que éstas se cotizaran por debajo de las marcas secundarias, más específicamente por debajo de las marcas propias. Las marcas propias, reconocidas por el público en cuanto a calidad y respaldo, se han revalorizado sustancialmente y esto es lo que explica en ocasiones la presencia precios más altos con respecto a las marcas tradicionalmente calificadas como líderes o una cotización muy cercana. Lo mismo ocurre con segundas marcas que la gente identifica como marca secundaria de una marca reconocida. En tal sentido, resulta interesante evaluar la estructura de precios relativos entre marcas y éste es otro de los aspectos que intentó cubrirse en el relevamiento.

Con respecto a la última idea señalada y al observar los precios para cada tipo de marca se concluye a partir del relevamiento que sólo en el 5% de los casos el precio de una marca propia supera al de la marca líder del segmento y en un 7% alguna otra segunda marca lo hace. Vale decir que en Bahía Blanca, un 12% de las veces una *no marca* supera al precio de una primera marca.

Cuadro 1

Principales resultados del relevamiento de marcas en Bahía Blanca								
Rubro	MARCAS			PRECIOS PROMEDIO \$			DIFERENCIA ENTRE PRECIO MÁX Y MIN	
	Total	Segundas	Seg./ Total	Líder	Marca propia	Segunda marca	Absoluta	Porcentual
Cereales y derivados	348	195	56%	2,22	1,61	1,47	0,74	50%
Fiambres y conservas	144	79	55%	3,20	2,04	1,81	1,39	77%
Aceites y grasas	83	37	45%	4,69	5,15	3,81	1,33	35%
Lácteos	196	87	44%	8,31	1,89	6,95	6,43	341%
Huevos	7	5	71%	3,09	2,96	3,21	0,25	8%
Frutas y verduras en conserva	121	58	48%	3,62	2,31	2,67	1,31	57%
Azúcar, dulces y cacao	120	60	50%	4,17	3,15	3,63	1,02	32%
Ifusiones	91	48	53%	2,73	2,31	2,27	0,46	20%
Condimentos y aderezos	123	52	42%	2,66	1,94	1,99	0,72	37%
Alimentos semipreparados	51	26	51%	1,89	1,44	1,68	0,45	31%
Bebidas no alcohólicas	100	44	44%	1,85	1,24	1,29	0,61	49%
Bebidas alcohólicas	149	67	45%	1,75	1,39	1,39	0,36	26%
Artículos de limpieza	257	124	48%	2,65	2,13	1,78	0,87	49%
Productos de tocador	189	53	28%	4,96	1,49	2,69	3,47	234%
Prod. de tocador descartables	130	52	40%	4,27	2,30	2,20	2,06	94%
<b>Notas:</b>								
En segundas marcas se incluyen las segundas marcas propiamente dichas y las marcas propias.								
Para cada rubro figuran los precios promedio correspondientes a las tomas realizadas en cuatro supermercados.								
En "Segunda marca" se consigna el menor precio detectado en plaza de entre todas las segundas marcas detectadas.								

*Las mayores diferencias de precios entre marca líder y marca clase B se detectan en shampoos, galletitas, jabón en polvo y conservas de pescado, entre otros productos.*

Analizando los diferenciales de precio según la marca por rubro, se concluye que las mayores brechas entre precio máximo y mínimo se detectan en lácteos, productos de tocador, productos de tocador descartables y fiambres y conservas, donde se computan diferencias de entre 77% y 340% (ver detalle en el Cuadro 1). Quiere decir que en estos rubros la presencia de marcas clase B tiene mayores consecuencias visibles sobre los precios. En contraposición, los rubros que presentan menor dispersión de precios son huevos y bebidas alcohólicas, con una diferencia entre precio máximo y mínimo del 8% y 26% respectivamente.

A nivel productos, los precios relativos entre diferentes marcas se acentúan en el caso de: shampoo y acondicionador, galletitas, jabón en polvo, apósitos, atún y caballa, leche en polvo y pastas frescas, en donde los ratios entre precio máximo (generalmente correspondiente a la marca líder) y mínimo (segunda marca) se ubican entre el 200% y el 260%. En el otro extremo aparecen el azúcar, la leche fluida, la crema, los quesos, los desodorantes de ambientes, la margarina y las especias, con diferencias de entre el 1% y el 4% entre precios extremos.

Si se supusiera una canasta conformada por uno de cada uno de los productos incluidos en el relevamiento, el costo total de la misma, si se incluyeran sólo bienes de marcas líderes, ascendería a 240,5 pesos. Si en cambio sólo contuviera artículos de marcas propias de los supermercados, la misma costaría 173,8, es decir, un 38% menos. Si la canasta se conformara únicamente por *B brands*, ésta tendría un costo de 170 pesos, un 41% menos del monto calculado para la canasta de primeras marcas.

## Algunas conclusiones

El trabajo de campo llevado a cabo permite afirmar que el fenómeno de las segundas marcas tiene una elevada presencia en el comercio minorista local y que la principal consecuencia del afianzamiento de estas nuevas marcas es la alteración de la estructura de precios relativos, al ampliarse la brecha con respecto a los valores de las marcas líderes.

Los principales resultados y conclusiones que se desprenden del relevamiento son:

1. El segmento de las *no marcas* tiene una importante participación: del total de marcas detectadas un 47% corresponde a este segmento.
2. La presencia es mayor en el caso de los alimentos, en donde el peso relativo asciende a 50%.
3. Dentro de las marcas secundarias, las marcas propias ocupan un 23%. De todos los rubros relevados se informó la presencia de marca propia en casi el 60% de los casos.
4. La presencia de segundas marcas incide fundamentalmente en la variable precios. En los casos más destacados, se registran diferenciales superiores al 300% entre marca líder y segunda marca de menor precio.
5. El afianzamiento de algunas marcas propias y ciertas marcas clase B, conjuntamente con la reducción de márgenes operada por empresas líderes en pos de recuperar participación de mercado, ha provocado que en algunos casos que el precio de las marcas secundarias supere al de la líder. Este comportamiento se ha detectado en el 12% de los casos relevados.

6. A nivel desagregado, los mayores ratios de precios se verifican en lácteos, productos de tocador, conservas y fiambres.
7. El costo de una canasta referencial conformada únicamente por productos de marcas líderes supera en un 41% a una compuesta sólo por bienes de segundas marcas. ■

Cuadro 2

Relevamiento de marcas: resultados detallados por producto								
Producto	MARCAS			PRECIOS PROMEDIO \$			DIFERENCIA ENTRE PRECIO MÁX Y MIN	
	Total	Segundas	Seg./Total	Líder	Marca propia	Seg. Marca	Absoluta	Porcentual
Pan envasado lactal	16	10	63%	2,69	1,61	2,18	1,08	67%
Pan envasado salvado	17	11	65%	2,82	1,72	2,27	1,09	64%
Galletitas de agua	27	10	37%	1,10	0,65	0,60	0,50	83%
Galletitas de salvado	24	10	42%	1,48	1,42	1,14	0,34	30%
Arroz común	32	17	53%	3,41	2,81	1,92	1,50	78%
Harina de trigo común	14	7	50%	1,35	1,29	1,12	0,23	21%
Harina de trigo leudante	14	7	50%	1,54	1,52	1,35	0,19	14%
Harina de maíz	13	7	54%	1,89	1,41	1,41	0,48	34%
Fideos secos guiseros	40	20	50%	2,09	1,50	1,24	0,85	68%
Fideos secos spaguetti	35	18	51%	1,97	1,46	1,25	0,72	58%
Fideos secos soperos	32	19	59%	1,70	1,41	1,38	0,32	23%
Pastas freclas - Tallarines	16	12	75%	2,27	1,80	1,70	0,57	33%
Pastas freclas - Ravioles	13	9	69%	4,74	2,90	2,32	2,42	104%
Discos para empanadas	22	14	64%	1,84	1,30	1,23	0,61	50%
Discos para tarta	18	13	72%	2,52	1,58	1,37	1,15	84%
Prepizza	15	11	73%	2,07	1,34	1,13	0,94	83%
Jamón cocido	18	13	72%	1,48	1,29	1,20	0,29	24%
Jamón crudo	8	4	50%	4,32	3,08	2,69	1,63	60%
Salame	18	11	61%	2,08	1,63	1,29	0,79	61%
Queso de máquina	22	14	64%	1,59	1,29	1,20	0,40	33%
Salchichas	35	19	54%	1,96	1,56	1,12	0,84	75%
Hamburguesas	22	9	41%	3,32	2,62	1,70	1,62	95%
Atún en aceite	14	8	57%	5,71	2,81	2,60	3,11	119%
Caballa	7	1	14%	5,11	-	2,67	2,44	91%
Aceite mezcla	13	7	54%	4,13	4,37	3,23	1,15	36%
Aceite de girasol	18	8	44%	4,89	4,55	3,45	1,44	42%
Aceite de oliva	36	13	36%	8,23	6,52	7,13	1,72	26%
Margarina	16	9	56%	1,52	-	1,46	0,06	4%
Manteca	25	14	56%	2,65	2,24	2,43	0,41	18%
Leche entera sachet	8	4	50%	1,37	1,32	1,33	0,05	4%
Leche entera larga vida	28	17	61%	1,85	1,52	1,59	0,33	21%
Leche en polvo	25	8	32%	10,28	-	6,19	4,09	66%
Queso blanco	24	13	54%	4,71	3,49	3,76	1,22	35%
Queso Port Salut	19	5	26%	12,04	-	12,65	0,60	5%
Queso sardo	13	4	31%	22,81	-	19,49	3,32	17%
Queso roquefort	11	2	18%	24,29	-	19,21	5,08	26%
Crema de leche	20	11	55%	2,17	1,99	1,96	0,21	11%
Yoghurt entero	23	9	39%	0,96	0,75	0,91	0,21	28%
Huevos blancos grandes	7	5	71%	3,09	2,96	3,21	0,25	8%
Duraznos en almíbar	22	11	50%	3,53	2,24	2,48	1,29	57%
Ananá en almíbar	10	4	40%	8,15	3,97	6,22	4,18	105%
Cocktail de frutas	16	8	50%	4,37	3,42	3,44	0,95	28%
Tomate en conserva	17	9	53%	1,53	1,26	1,30	0,27	21%
Arvejas en conserva	30	13	43%	1,21	0,99	0,92	0,29	31%

Cuadro 2 (continuación)

Producto	MARCAS			PRECIOS PROMEDIO \$			DIFERENCIA ENTRE PRECIO MÁX Y MIN	
	Total	Segundas	Seg./ Total	Líder	Marca propia	Seg. Marca	Absoluta \$	Porcentual
Choclos en conserva	26	13	50%	2,93	1,97	1,63	1,31	80%
Azúcar blanco	11	6	55%	1,34	1,34	1,32	0,02	1%
Dulce de leche	41	22	54%	3,22	2,56	1,97	1,25	63%
Mermelada de fruta	32	17	53%	2,82	2,01	1,47	1,35	92%
Miel	9	4	44%	9,59	6,71	9,84	3,14	47%
Cacao en polvo	27	11	41%	3,89	3,15	3,55	0,74	23%
Café molido	26	14	54%	5,41	5,03	4,99	0,42	8%
Té común	25	11	44%	1,09	0,88	0,87	0,22	25%
Yerba mate	40	23	58%	1,69	1,03	0,95	0,74	78%
Sal fina	13	6	46%	0,86	0,56	0,33	0,54	165%
Pimienta molida	11	2	18%	4,20	3,49	2,49	1,71	69%
Orégano	8	3	38%	2,21	1,99	2,30	0,31	15%
Pimentón	12	4	33%	1,84	1,39	1,98	0,59	42%
Mayonesa	27	12	44%	3,82	2,59	2,69	1,23	47%
Mostaza	15	6	40%	2,96	-	2,41	0,55	23%
Ketchup	15	7	47%	3,38	1,66	2,14	1,72	104%
Vinagre alcohol, vino o manzana	22	12	55%	2,01	1,89	1,58	0,43	27%
Caldos para sopa	11	5	45%	1,83	0,96	1,10	0,87	91%
Sopa crema instantánea	13	7	54%	1,51	1,15	1,29	0,36	31%
Polvo para bizcochuelo	17	10	59%	2,96	2,48	2,87	0,48	19%
Polvo para helado	10	4	40%	1,26	1,17	1,46	0,29	25%
Gaseosa cola	15	7	47%	2,18	1,44	1,78	0,74	52%
Gaseosa lima limón	15	7	47%	2,24	1,38	1,38	0,86	62%
Gaseosa pomelo o naranja	15	7	47%	2,16	1,45	1,32	0,84	64%
Agua mineral sin gas	31	14	45%	1,28	1,05	0,95	0,33	34%
Agua mineral gasificada	24	9	38%	1,38	0,89	1,01	0,49	55%
Vino tinto de mesa en botella	32	11	34%	1,77	-	1,45	0,32	22%
Vino blanco de mesa en botella	31	12	39%	1,87	-	1,33	0,54	40%
Vino tinto tetra brick	31	17	55%	1,95	1,49	1,51	0,46	31%
Vino blanco tetra brick	28	17	61%	1,66	1,29	1,39	0,37	28%
Cerveza blanca	27	10	37%	1,49	-	1,28	0,21	17%
Jabón en polvo	38	14	37%	5,43	3,44	2,68	2,76	103%
Jabón blanco	11	6	55%	1,97	1,78	1,48	0,49	33%
Detergente lavavajillas	39	18	46%	1,82	1,56	1,39	0,43	31%
Lavandina	16	10	63%	2,16	1,69	1,38	0,79	57%
Desinfectante - Desengrasante	28	12	43%	1,66	1,32	1,06	0,60	56%
Desodorante de ambientes	19	6	32%	2,44	2,29	2,26	0,18	8%
Bolsas de residuos	14	9	64%	5,61	3,63	3,12	2,49	80%
Rollo de cocina	21	11	52%	2,11	1,83	1,67	0,44	26%
Servilletas de papel	17	11	65%	1,64	1,29	1,08	0,56	52%
Esponja	19	10	53%	1,05	0,77	0,90	0,28	36%
Trapo de piso	19	10	53%	2,21	2,54	1,28	1,26	98%
Paño absorbente	16	7	44%	3,70	3,43	3,08	0,62	20%
Jabón de tocador	24	10	42%	1,24	1,04	0,81	0,43	52%
Shampoo para el cabello	57	16	28%	6,28	1,71	1,72	4,57	267%
Acondicionador	45	12	27%	4,72	1,71	2,43	3,01	176%
Desodorante aerosol	48	11	23%	5,70	-	3,07	2,63	86%
Desodorante barra	15	4	27%	6,89	-	5,42	1,47	27%
Papel higiénico	33	15	45%	1,66	1,47	1,13	0,54	47%

## Notas:

- En segundas marcas se incluyen las segundas marcas propiamente dichas y las marcas propias.
- Para cada producto figuran los precios promedio correspondientes a las tomas realizadas en cuatro supermercados. sobre el conjunto de productos que conforman el grupo
- En "Segunda marca", se consigna el menor precio detectado en plaza de entre todas las segundas marcas detectadas.

# El ejercicio fiscal municipal 2002

■ El cálculo del resultado operativo indica un superávit cercano a los 13 millones de pesos para el ejercicio 2002.

■ Al comienzo del período 2002 el stock total de deuda municipal ascendía a 24,1 millones.

■ Los compromisos generados por el stock de deuda exigen superávit total en los próximos ejercicios.

Existen diversas formas de medir el desempeño del sector público, aspecto que CREEBBA ha destacado en reiteradas oportunidades. En virtud de los intereses de la investigación, se centra el análisis en la necesidad de financiamiento que pueda haber tenido el estado municipal durante el año pasado. Esta definición cuantifica los gastos corrientes y de capital físico que no fueron cubiertos por los ingresos corrientes. Distingue entre los ítems o partidas que determinan el déficit y aquellas que lo financian, es decir que registra como determinantes del déficit todos aquellos conceptos que no aumentan ni disminuyen el pasivo del sector público. Por el contrario, las partidas que modifican el pasivo del sector público se consideran como financiamiento positivo o negativo.

La principal información que se deriva de esta forma de medición del déficit o superávit es la participación del sector público en la generación de base monetaria o en el mercado de crédito. Debido a que los gobiernos subnacionales no tienen posibilidades de emitir moneda frente a la presencia de déficits, únicamente les resta la toma de nueva deuda como forma de financiamiento, o alternatively, sufrirán un deterioro en su situación patrimonial.

Para un análisis ordenado de las cifras se observan en primer término los gastos realizados, luego los ingresos y por último se calcula el resultado.

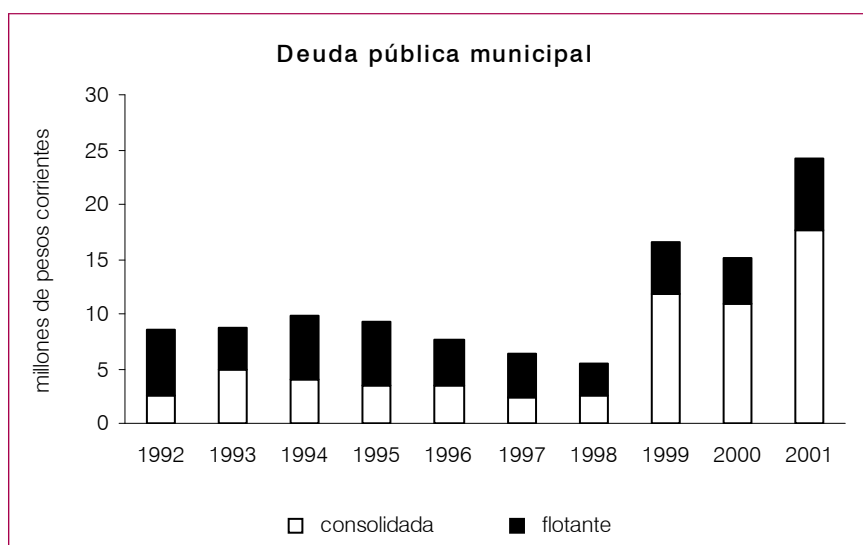
*Debido a que los gobiernos subnacionales no tienen posibilidades de emitir moneda, ante la presencia de déficits, sólo pueden tomar nueva deuda como forma de financiamiento.*

## El resultado del ejercicio 2002

El análisis de la ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca correspondiente al año 2002 indica que el total de gastos asciende a los 77,5 millones de pesos, casi un 10% menos de lo gastado durante el año 2001. Si se comparan los gastos realizados en 2002 con el presupuesto se concluye que la ejecución fue aproximadamente un 5% superior al monto originalmente presupuestado.

De la comparación entre el total gastado por el municipio y lo efectivamente pagado surge la creación o no de nueva deuda flotante. Esto significa que el municipio ha generado obligaciones que se cubrirán en el futuro próximo y que al cierre del ejercicio no se han cancelado. El monto de deuda flotante originada en el año 2002 es cercana a los 4,5 millones de pesos.

Con respecto a la composición de los gastos, la principal partida es Bienes y Servicios, que absorbe un monto superior a los 33 millones de pesos, de los cuales más de 13 millones corresponden al aporte realizado al Centro de Salud Dr. Leonidas Lucero. En Bienes y Servicios se observa una importante disminución en los gastos al compararlos con el ejercicio 2001. Concretamente se gastaron en 2002 casi 2,5 millones de pesos menos.



*Fuente: elaboración propia en base a datos de la MBB.*

Los gastos en personal concentran el 36% de los gastos totales del municipio. A partir del año 1999 se observó un incremento en los gastos de personal, que superaban los 29 millones de pesos, mientras que en esta oportunidad la suma gastada en este concepto fue de 27,6 millones, un 6% menos que en el año 2001. Esta partida comprende a todos los gastos relacionados con el personal de planta del municipio, sin considerar los gastos por contratos a terceros ni becas.

Las transferencias corrientes se mantuvieron en valores prácticamente iguales a los del año pasado, cerca de 3 millones anuales. Dentro de esta partida se contemplan los gastos por subsidios a entidades del sector público y privado, ayuda social, subsidios a personas indigentes, gastos por emergencias transitorias, entre los principales. Tal como se definen, los gastos por transferencias no importan ninguna contrapartida específica para el sector público, sino que se trata más bien de una redistribución de ingresos desde la totalidad de los contribuyentes hacia determinado grupo, que es el que recibe las transferencias.

La inversión en trabajos públicos fue de 3,3 millones de pesos, un 4% del total de gastos del municipio. En esta partida se genera 44% del total de deuda flotante del año 2002, quedando pendiente de pago al cierre del ejercicio una cifra superior a los 2 millones de pesos.

La partida que agrupa los gastos en Bienes concentra una cifra menor: 400 mil pesos aproximadamente, inferior a la observada en el año 2001 que era cercana a 1,7 millones. Aquí se contabilizan gastos como por ejemplo la adquisición de bienes inventariables, inmuebles, vehículos, instrumental, máquinas y equipos, entre los más destacados.

Una consideración aparte merecen los gastos relacionados con el servicio de la deuda pública municipal, es decir los pagos de intereses y amortizaciones. En un contexto dinámico, a medida que el nivel de endeudamiento municipal es superior, los gastos por pagos de intereses se incrementan. De acuerdo a la definición de déficit considerada en el presente análisis, los gastos por intereses de deuda se computarían para el cálculo del mismo, es decir que una elevada presión de las erogaciones por intereses puede llegar a generar una necesidad de financiamiento, aún en un escenario donde el sector público tenga ahorro corriente. Concretamente, en el año analizado, los pagos por intereses y gastos de la deuda ascienden a 1,4 millones de pesos, casi la mitad de lo gastado en obra pública.

*La inversión en trabajos públicos fue de 3,3 millones de pesos, un 4% del total de gastos del municipio. En esta partida se genera 44% del total de deuda flotante del año 2002, quedando pendiente de pago al cierre del ejercicio una cifra superior a los 2 millones de pesos.*



Con respecto a las amortizaciones de deuda contraída en ejercicios anteriores, se realizan durante 2002 pagos superiores a los 7,7 millones de pesos, de los cuales 5,1 millones corresponden a pagos de deuda flotante y 2,6 millones a amortización de deuda consolidada.

Al inicio de 2002 el stock de deuda municipal total (consolidada y flotante) era de 24,1 millones. En la rendición de cuentas correspondiente al ejercicio 2002 no se cuenta con información detallada relacionada con la evolución del pasivo municipal, lo que impide sacar conclusiones acerca de el stock de deuda con que cierra el ejercicio. Cabe destacar que el stock de deuda pública local ha sufrido importantes y relevantes modificaciones que afectan el flujo futuro de obligaciones, luego de la devaluación, pesificación y renegociación a la que estuvieron sujetos los bonos municipales.

Por el lado de los ingresos, el total para el ejercicio 2002 supera a los 75,6 millones siendo la mayor parte de ellos proveniente de tributos municipales. Los recursos de jurisdicción municipal suman casi 54 millones, lo que significa un incremento cercano a los 4 millones en comparación con el ejercicio 2001. El principal aporte está dado por la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene, con una recaudación que supera los 19 millones de pesos. En segundo término se ubica la Tasa por Alumbrado y Barrido con un monto superior a los 18 millones. Luego siguen en orden de importancia la Tasa de Salud, que aporta 3,8 millones y la Tasa Ambiental que recauda 1,1 millones de pesos. También pueden destacarse los ingresos por estacionamiento tarifado que recaudan una cifra superior a 1,4 millones. Los recursos de otras jurisdicciones son cercanos a los 20 millones, inferiores a los recibidos durante 2001.

El cálculo del resultado operativo indica un superávit cercano a los 13 millones de pesos para el ejercicio 2002, lo que significa que con lo recaudado mediante tasas, contribuciones y participación de impuestos de otras jurisdicciones alcanza para cubrir la gestión fiscal propia del período, es decir que se cubre los gastos de funcionamiento de la actividad municipal. Ampliando un poco más el concepto se calcula el resultado corriente que se refiere al ahorro o desahorro público y se estima a través de la diferencia entre los ingresos corrientes y los gastos en personal, bienes y servicios, transferencias e intereses. En este caso también se observa un superávit cercano a los 8,6 millones de pesos.

El superávit primario, calculado como los ingresos corrientes del municipio menos la totalidad de los gastos, excepto los pagos de intereses, es de 5,6 millones aproximadamente. Cuando se suman al resultado primario los pagos de intereses se observa un superávit total superior a los 4 millones de pesos. Este superávit se aplica a pagos de deuda contraída en ejercicios anteriores (amortizaciones).

*El cálculo del resultado operativo indica un superávit cercano a los 13 millones de pesos para el ejercicio 2002, lo que significa que con lo recaudado mediante tasas, contribuciones y participación de impuestos de otras jurisdicciones alcanza para cubrir la gestión fiscal propia del período.*

## Comentarios finales

Los compromisos generados por el stock de deuda existente exigen superávit total en los próximos ejercicios si se pretende mantener constante el stock de deuda pública. De lo contrario el nivel de endeudamiento seguirá incrementándose. Contando con información relacionada con el stock de deuda pública y con el esquema de obligaciones a partir de la renegociación de los bonos municipales se podría delinear una perspectiva para los próximos ejercicios. En definitiva, la evolución del nivel de endeudamiento público permite obtener una rápida visión de la situación fiscal municipal, que inició el ejercicio 2002 con una deuda total cercana a los 24 millones de pesos.

El escenario macroeconómico actual y las perspectivas en el corto plazo plantean incertidumbre con respecto a las posibilidades de obtener recursos tributarios para el municipio. Como

consecuencia de ello necesariamente deberían concentrarse los esfuerzos en la racionalización del gasto público, aún en un caso como el actual donde el estado municipal ha reducido desequilibrios de ejercicios anteriores alcanzando superávit total. ■

## Ejercicio fiscal 2002

En pesos

<b>INGRESOS TRIBUTARIOS</b>	<b>TOTAL</b>
Municipales	53.943.305
Otras jurisdicciones	19.995.699
<b>Total ingresos corrientes</b>	<b>73.939.004</b>
<b>GASTOS CORRIENTES</b>	
Personal	27.645.035
Bienes y servicios	33.299.049
Intereses y servicio de la deuda	1.413.567
Transferencias corrientes	2.945.493
<b>Total gastos corrientes</b>	<b>65.303.144</b>
<b>RECURSOS DE CAPITAL</b>	
Venta de bienes	1.664.104
<b>GASTOS DE CAPITAL</b>	
Bienes	355.674
Trabajos públicos	3.295.558
Inversión financiera	772.131
<b>Total gastos de capital</b>	<b>4.423.363</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>69.726.507</b>
Gastos operativos <sup>1</sup>	60.944.084
Gastos primarios <sup>2</sup>	68.312.940
Gastos corrientes	65.303.144
<b>RESULTADOS</b>	
Corriente (ahorro público)	8.635.860
Primario	5.626.064
<b>TOTAL<sup>3</sup></b>	<b>4.212.497</b>

<sup>1</sup> De funcionamiento: Personal mas Bienes y Servicios

<sup>2</sup> Gastos totales menos intereses de la deuda

<sup>3</sup> Ingresos corrientes menos Gastos Totales

Fuente: elaboración propia en base a datos de la MBB.

# Sector agropecuario: ¿hubo cambios de precios relativos?

■  
*La paridad cambiaria es uno de los factores relevantes al momento de analizar la competitividad de los países, y tal como lo indica la teoría económica, su evolución tiene importantes consecuencias para las naciones a través de su impacto en el comercio exterior.*

■  
*La salida del régimen de convertibilidad y la posterior escalada observada en la cotización nominal del dólar, junto a un relativamente bajo incremento en los precios mayoristas, permitió, a partir de enero de 2002, una sustancial suba del indicador del tipo de cambio real.*

■  
*El pico máximo de ingresos para el productor, medido a pesos de abril de 2003, se produjo en 1975, cuando el ingreso promedio ascendió a más de 700 \$/tn. Tras la última devaluación, en tanto, para el año 2002, el ingreso promedio para el productor de trigo fue de unos 550 \$/tn.*

La paridad cambiaria es uno de los factores relevantes al momento de analizar la competitividad de los países, y tal como lo indica la teoría económica su evolución tiene importantes consecuencias para las naciones a través de su impacto en el comercio exterior, el nivel de actividad, la estabilidad de precios, el nivel de empleo, el nivel de los salarios, etc.

Dado que los principales productos del sector agropecuario de la región tienen una fuerte vinculación con la exportación, y tanto los precios de exportación, como el tipo de cambio real y los gravámenes o reembolsos que afectan los ingresos finales del productor, el presente análisis realiza un ejercicio de aproximación a la evolución de uno de estos determinantes –el tipo de cambio real–, y en particular aquel relacionado con las exportaciones de origen agropecuario.

## Metodología

El Tipo de Cambio Real (TCR) es un indicador del nivel global de competitividad de una economía. El estudio del desarrollo de un indicador en el cual se resume tan compleja red de variables como las mencionadas anteriormente, no está exento de dificultades analíticas. En primer lugar, existen en la literatura económica una gran variedad de definiciones del TCR, de acuerdo a enfoques conceptualmente muy distintos. Y a su vez, dentro de cada uno de estos enfoques, la construcción del indicador presenta importantes dificultades, tanto a nivel teórico como empírico.

Dado que estas cuestiones exceden al objetivo planteado para este estudio, el análisis en este caso procurará determinar la evolución del tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos, para el período comprendido desde enero de 1960 hasta abril del presente año. Según esta

definición, el tipo de cambio real expresa la relación entre los niveles de precios extranjeros, en este caso de los Estados Unidos y los niveles de precios domésticos, medidos en una misma moneda; o lo que es lo mismo, el tipo de cambio nominal ajustado por la diferencia en los niveles de precios domésticos y extranjeros.

Este indicador suele emplearse cuando se desea estimar la competitividad entre dos países; o bien para aproximar el tipo de cambio real multilateral cuando el comercio internacional de una economía se desarrolla casi por completo con un mismo socio comercial. No es este el caso de la Argentina, donde si bien es posible identificar a Brasil como mayor socio comercial, no es suficiente para que el comercio bilateral con este país sea representativo de todo el comercio exterior argentino.

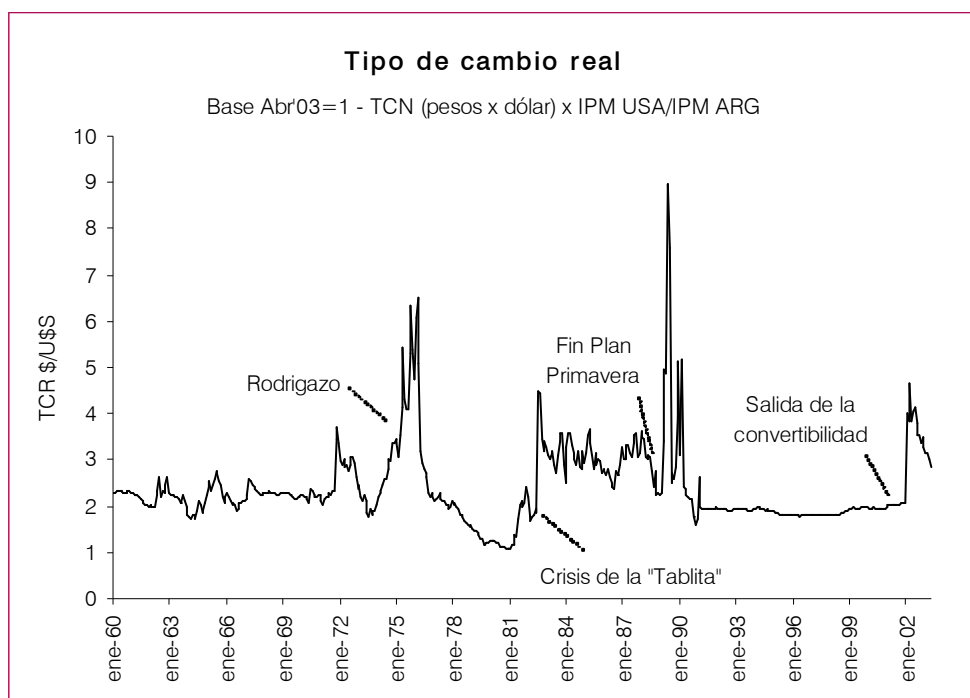
El tipo de cambio real fue elaborado utilizando el Índice de Precios Mayoristas de Argentina (IPIM) confeccionados por INDEC, y el similar indicador para la economía norteamericana, en este caso el Price Producer Index (PPI), ambos llevados a precios constantes de abril 2003.

## Resultados

En el gráfico 1 se observa la evolución del tipo de cambio real entre Argentina y Estados Unidos, para el período comprendido entre enero de 1960 y abril del 2003. Se distinguen allí claramente los distintos períodos caracterizados por un tipo de cambio real alto o bajo, pudiéndose relacionar con las distintas medidas de política económicas implementadas en los distintos momentos.

Así, por ejemplo, se observa que desde principios de la década del '60 hasta mediados del '70, el tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos, se mantuvo relativamente estable, ubicándose en promedio, en los \$2,25 (de abril de 2003) por dólar. En tanto, el período comprendido entre los años 1975 y 1981, comprende dos etapas claramente diferenciadas en lo que respecta a la evolución del indicador bajo análisis. La primera de ellas, que comprende hasta 1997, se

Gráfico 1



caracteriza por un tipo de cambio real elevado, que en promedio fue de \$3,20 por unidad de moneda estadounidense, pero que llegó a presentar máximos en la cotización de hasta \$6,50. La segunda etapa presenta un comportamiento inverso, producto de la aplicación de sistema conocido como “la tablita”, el cual permitió una fuerte apreciación de la moneda nacional, registrándose en dicho período uno de los promedios más bajos de toda la serie bajo análisis, de \$1,50 por unidad de dólar.

La década del '80, en tanto, presenta un comportamiento caracterizado tanto por la alta volatilidad que presentó el indicador, como así también por el elevado promedio observado. Así, el indicador de tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos presenta, desde 1982 y hasta finales de 1988, un promedio de casi \$3 por dólar, con máximos de hasta \$4,5 y mínimos de \$1,7. Claramente, el período comprendido entre los años 1989 y 1990 merece un análisis por separado, debido a las características especiales que reviste.

Así, la finalización del plan de estabilización denominado “Primavera” y posteriores procesos hiperinflacionarios, se tradujo en la explosión del indicador del tipo de cambio real, llegándose a observar en este período los máximos de toda la serie bajo análisis, llegando el tipo de cambio a \$9 por dólar en mayo de 1989. Lógicamente, el promedio del indicador para este período es elevado, ubicándose en \$3,50 por unidad de la moneda estadounidense.

La etapa del esquema de convertibilidad, al fijar la cotización nominal, permitió un proceso de apreciación de la moneda local, razón por la cual, el promedio del indicador para el período de 10 años comprendido entre 1991 y 2001 presenta un nivel de \$1,91 por dólar (siempre expresados a valores de abril del presente año).

Finalmente, el abandono de la convertibilidad y posterior escalada de la cotización nominal del dólar, junto a un relativamente bajo incremento en los precios mayoristas, permitió, a partir de enero del 2002, una sustancial suba del indicador del tipo de cambio real. En los últimos meses, el indicador presentó una tendencia ascendente, que tuvo su pico máximo en el mes de junio, cuando llegó a más de \$4 por dólar. A partir de ese máximo, tanto por la caída en la cotización nominal de la moneda extranjera como así también por el continuo aumento en el nivel de precios, tanto minorista como mayorista, el indicador de tipo de cambio real bilateral con Estados Unidos presenta una trayectoria descendente, pudiéndose observar una diferencia del 40% entre el tipo de cambio real existente a fines de la convertibilidad y el observado en abril del corriente año.

## El TCR y su relación con los ingresos del productor de trigo

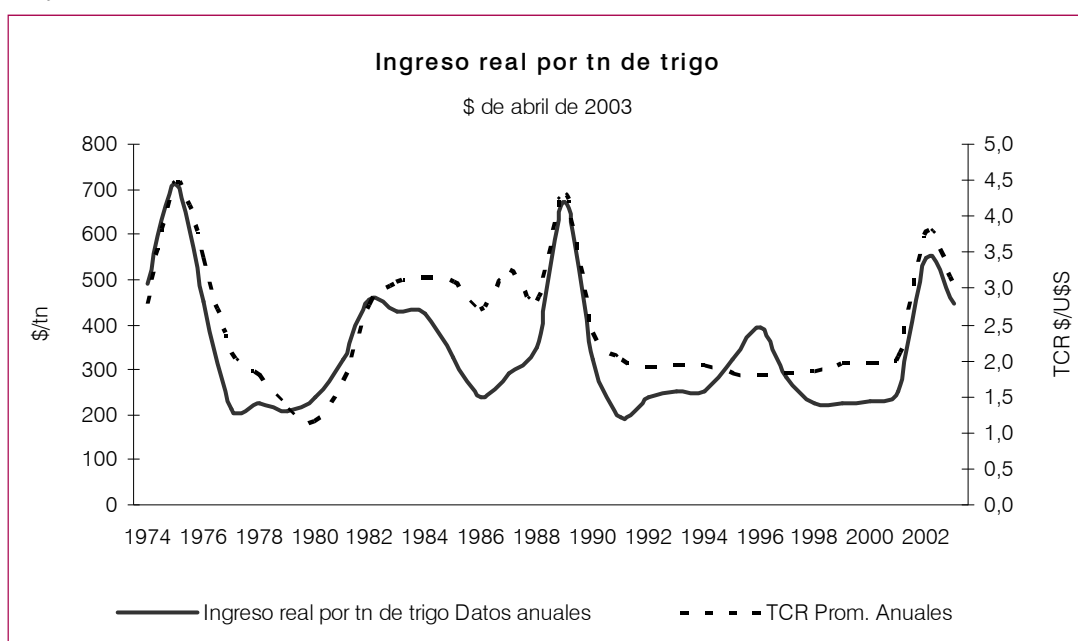
Como se mencionara, una variación positiva del indicador del tipo de cambio real, puede interpretarse como una ganancia de competitividad, razón por la cual produce efectos sobre las cantidades exportadas por un país, debido al abaratamiento de los bienes de ese país en relación a los del otro. Asimismo, de no mediar variaciones negativas en el precio del bien exportado, el exportador recibe un mayor precio (en términos de poder de compra interno de la moneda local) por la misma cantidad de bienes exportados.

Un claro ejemplo de esto último es el referido a la mayor parte de los productos del sector agropecuario, pero principalmente a aquellos del sector agrícola. Si bien en la mayoría de los casos el productor no es el exportador, también se ve beneficiado ya que este último traslada gran parte de esta mejora en los precios hacia el primero.

Por este motivo, resulta de interés conocer cual ha sido la vinculación entre la evolución del indicador del tipo de cambio real y los ingresos del productor de trigo, principal producto del sector agropecuario de la región más próxima a la ciudad de Bahía Blanca.

En el gráfico 2 se observa la evolución de los promedios anuales de ambas variables. Como era de esperar, las mejoras en los ingresos de los productores siempre han sido beneficiadas por las mejoras en el indicador del tipo de cambio real. Con excepción de la década del ochenta y hacia mediados de los noventa, donde la evolución de ambos indicadores presenta tendencia divergente, puede argumentarse que las devaluaciones siempre han tenido un claro sesgo positivo para los productores del cereal. El comportamiento diferente de ambos indicadores en los ochenta y los noventa tiene su explicación en el comportamiento del precio mundial del cereal, que fue bajista durante la primera, mientras que hacia mediados de los noventa presentó una marcada tendencia al alza, pero que no se prolongó más allá de un par de años.

Gráfico 2



Continuando con el análisis, se observa que el pico máximo de ingresos para el productor, medido siempre con pesos de abril del 2003, se produjo en el año 1975, cuando el ingreso promedio ascendió a más de \$700 por tonelada. En la última devaluación, en tanto, el promedio para el año 2002, indica que ingreso promedio para el productor de trigo fue de aproximadamente \$550 por tonelada de cereal.

## El TCR y las retenciones

Sin dudas, el argumento anterior que permite evidenciar las mejoras en el ingreso del productor, en este caso del cultivo de trigo, fue uno de los principales motivos que proclamó el gobierno al momento de tomar la decisión de reimplantar las retenciones a la exportación de los productos del sector agropecuario.

El indicador de tipo de cambio real que se calcula teniendo en cuenta la adición o sustracción los aranceles y gravámenes correspondientes, se denomina tipo de cambio real efectivo, y da

cuenta del tipo de cambio real “de bolsillo” que cobra el exportador, o en su defecto, paga el importador.

La evolución de este indicador no representa una cuestión menor, especialmente en lo referido a su comportamiento durante el último proceso de devaluación. Así, el gráfico 3, donde se observan el comportamiento del tipo de cambio real y el TCR efectivo, permite evidenciar el grave problema que supone el mantenimiento de los niveles actuales de las retenciones para el sector agropecuario en su conjunto. Supuestas en el 20% promedio, el nivel actual de las retenciones hace que entre el tipo de cambio real observado en diciembre de 2001 y el observado en abril de 2003, haya solo una diferencia del 10%, pese a una devaluación nominal de más del 180%.

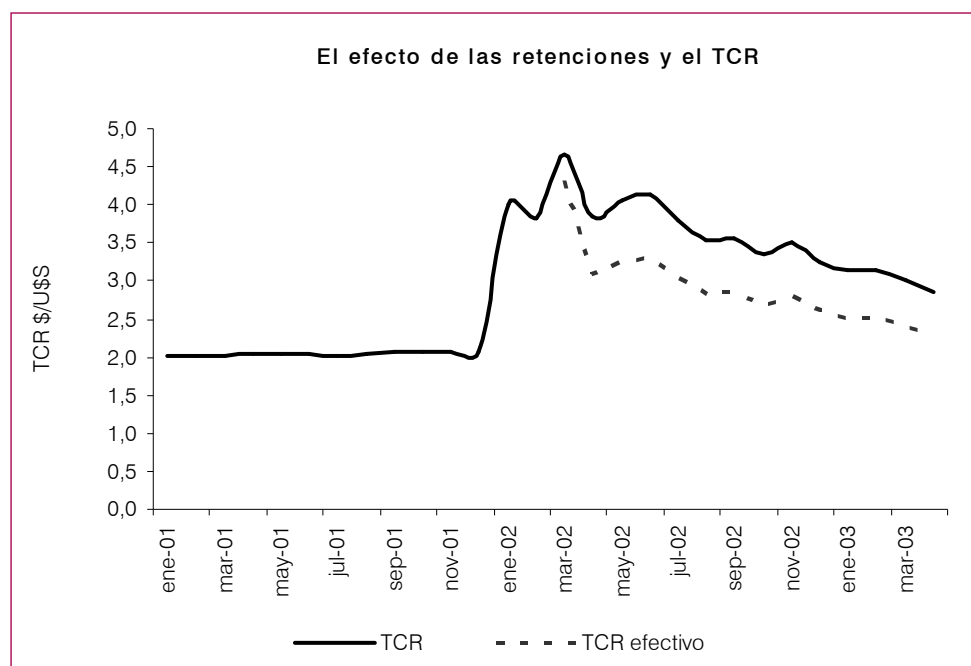


Gráfico 3

## Comentarios finales

Del comportamiento de los ingresos reales para el productor de trigo se desprenden dos conclusiones de importancia: la primera de ellas tiene que ver con la variabilidad que presentan los ingresos de esta actividad, mientras que la segunda, y vinculada en forma directa a la primera, se refiere al consecuente mayor riesgo que deberán enfrentar quienes decidan llevar adelante esta producción.

El mayor o menor grado de variabilidad de los ingresos del productor no es una cuestión menor, si se tiene en cuenta que el cultivo de trigo es la principal actividad del sector agropecuario regional, y a su vez, el sector agropecuario es uno de los principales aportantes al conjunto de la economía de la región.

Del análisis efectuado también se desprende que, si bien las mejoras en los ingresos de los productores se ha visto favorecida en muchos casos por la evolución que presentó el indicador del tipo de cambio real, no debe restársele importancia al hecho de que la cotización internacional del cereal, juega un papel crucial en la determinación del resultado final para los productores.

Así, y para el caso más reciente de mejora en los ingresos de los productores, iniciados hacia principios de 2002, no debe olvidarse que si bien el indicador del tipo de cambio presentó una clara mejoría, también ocurrió lo mismo con la cotización del cereal, la cual presentó una fuerte suba.

El análisis permite concluir que, a partir de la mejora en el tipo de cambio real y la recuperación de precios del cereal, los ingresos por la actividad del cultivo de trigo para el productor presentaron durante el año pasado un nivel elevado, incluso si se lo compara con otros procesos de depreciación de la moneda local. Sin embargo, la reciente evolución del tipo de cambio nominal, y la consecuente desmejora observada en el tipo de cambio real, permiten suponer que será necesario revisar el actual nivel de retenciones (que hoy es en promedio del 20% para el sector agrícola) si se pretende que el sector agropecuario en su conjunto, continúe en el sendero de crecimiento sostenido que viene transitando, pese a todos los escollos, desde la década pasada. Claro que esto exigirá un gran esfuerzo y también mucha prudencia en el manejo fiscal para el próximo gobierno, ya que el ingreso por retenciones dan cuenta del 16% del total de ingresos tributarios del gobierno nacional. ■

#### BOX: DEFINICIÓN DE TIPO DE CAMBIO REAL

El valor de las exportaciones de un país o sector es consecuencia del efecto conjunto de una numerosa cantidad de variables, tales como la producción local, la producción extranjera, la evolución de los precios de los productos exportables, los niveles de crecimiento económico de los países compradores, las negociaciones en los foros internacionales, los subsidios, las trabas arancelarias, las paraarancelarias, etc. Entre todas estas variables, la paridad cambiaria es una más de las que posee relevancia, por lo que su evolución es continuamente estudiada y expuesta a debates.

El tipo de cambio real, el cual es habitualmente utilizado como indicador de competitividad, mide el precio relativo de los bienes en el extranjero, expresado en términos de la moneda nacional (el peso argentino en este caso). Se lo define:

$$e = \frac{TCn \times Prm}{PI}$$

Donde:

e: Tipo de cambio real

TCn: Tipo de cambio nominal

Prm: Índice de precios del resto del mundo (países con los cuales se desea comparar)

PI: Índice de precios local.

El tipo de cambio nominal de la moneda de un país es el mecanismo que permite que productos desarrollados con distintos costos internos en base a distintas productividades, tengan el mismo precio cuando están expresados en una misma moneda. Es decir, cuando una moneda sea más barata, las exportaciones resultarán más competitivas a precios internacionales y las importaciones resultarán más caras en términos de nuestra moneda. De esta forma, a medida que el país desarrolla su estructura productiva incorporando nuevas tecnologías y capacitando a su mano de obra, logra aumentar su productividad; y esto permite que los costos dentro de la economía sean menores, que el valor de la moneda sea más alto y que el costo de las importaciones sea menor.



**BOX (continuación)**

Si todos los productos fueran internacionalmente transables y no hubiera restricciones del tipo proteccionistas o cambiarias (tipo de cambio flotante); el tipo de cambio nominal se ajustaría automáticamente al nivel en el cual los mismos productos en todos los países que los producen tuvieran el mismo precio cuando se expresan en una misma moneda. Si un tipo de cambio estuviera sobrevaluado respecto a ese tipo de cambio 'de equilibrio', a los agentes residentes y extranjeros les conviene comprar los productos en otros países. En la economía local habría un flujo comercial en el que se demandan divisas a cambio de moneda nacional para adquirir productos importados. Pero este mismo flujo comercial generará mediante la oferta y demanda de moneda y divisas que la moneda local se deprecie y por ende, se restablezca el equilibrio.

El tipo de cambio real compara los precios locales y extranjeros medidos en una misma moneda, y en consecuencia determina la sobrevaluación o subvaluación del tipo de cambio nominal. No obstante, si el mecanismo de ajuste funcionara en la práctica tal como se lo ha descripto, una situación de sobrevaluación o subvaluación cambiaria sólo tendría efectos en el corto plazo.

Sin embargo, y dado que las circunstancias reales en las que se desempeñan los mercados distan mucho de ser las mencionadas anteriormente, las variaciones en el tipo de cambio nominal, sin compensaciones a través de modificaciones en los niveles de precios, afectan al tipo de cambio real e impactan en la competitividad de los países, mejorando o empeorando las condiciones para que estos exporten.

Los efectos de la apreciación o depreciación cambiaria de una moneda sobre el valor exportado pueden producirse tanto por impactos en las cantidades exportadas como en los precios percibidos en moneda local, aunque seguramente se den en ambas variables al mismo tiempo. Estos efectos, pueden resumirse de la siguiente forma (para el caso de una depreciación real de la moneda local de un país respecto al otro, o lo que es lo mismo, una suba del tipo de cambio real)

- **Efecto sobre la cantidad:** Un abaratamiento de los bienes de ese país en relación a los del otro, lo que puede interpretarse como una ganancia de competitividad. Así, al mejorar la paridad cambiaria, el exportador del país podrá ofrecer su bien a igual cantidad de unidades de moneda local que antes, pero a menores unidades de la moneda extranjera. Por lo tanto, la demanda extranjera aumentaría ante la caída del precio afrontado, produciéndose un incremento de las cantidades exportadas. En resumen: dado que el precio para el exportador permanecería invariable (en términos del poder de compra de la moneda local) y las cantidades exportadas se incrementarían, entonces el valor exportado crecería.
- **Efecto sobre el precio:** Por otro lado, si el precio del bien exportado permanece invariable en términos de la moneda extranjera, la depreciación determina que el exportador perciba un mayor precio (en términos de poder de compra interno de la moneda local) por la misma cantidad de bienes exportados. Este efecto se ajusta en mayor medida a los bienes no diferenciados cuyos precios se determinan por la oferta y demanda mundial, tal como es el caso de las commodities.

# ¡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**





## 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

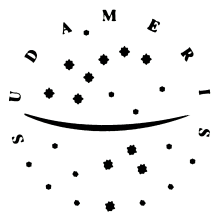


*Auténticamente  
Argentinos*



**COOPERATIVA  
OBRERA**  
**SUPERMERCADOS**

*La empresa social de los propios consumidores*

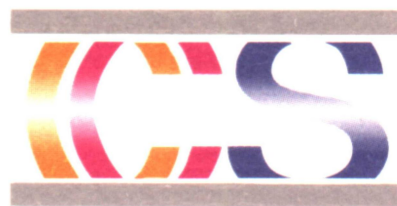


**BANCO  
SUDAMERIS  
ARGENTINA**

**G R U P O I N T E S A**

*Un banco en quien confiar sus negocios*

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

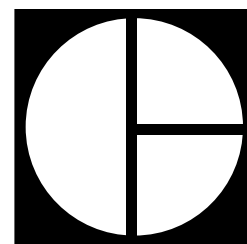


**CAMARA DE COMERCIO DEL SUR**

**Av. Colón 2 Bahía Blanca**

**Tel: (0291) 459-6100**

# CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



C R E E B B A

## IAE DIGITAL

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



## REPORTES IPC Y EMI

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



## BANCO DE DATOS

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



## CREEBBA ON LINE

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



## INFORMES DE COYUNTURA

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



## SOPORTE INFORMATICO

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



## ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



## ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



## 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](mailto:info@creebba.org.ar)  
website: [www.creebba.org.ar](http://www.creebba.org.ar)

# Análisis de coyuntura

## Índice de Precios al Consumidor

Nuevamente el Índice de Precios al Consumidor local arrojó una variación inferior al 1%. En abril se registró un incremento del 0,18% y, con esta nueva alza, el aumento acumulado en el año asciende a 1,42%. Asimismo, la suba interanual, es decir, la producida entre abril de 2002 y abril del corriente año, supera el 22%.

Los aumentos registrados corresponden en su mayor parte a ajustes normales que algunos rubros exhiben en determinados momentos del año. Adicionalmente se detectan bajas en algunos capítulos que también obedecen mayormente a las oscilaciones naturales de ciertos bienes y servicios a lo largo del año –lo que usualmente se conoce como variaciones de tipo estacional-. Por otro lado se advierte algún tipo de repercusión de la caída del tipo de cambio, sobre todo en rubros tales como artículos para el hogar o medicamentos.

Evidentemente, el retroceso del dólar contribuye a la moderación de la trayectoria inflacionaria. En abril, la divisa estadouni-

dense alcanzó una cotización promedio de 2,9 pesos contra los 3,05 pesos correspondientes a marzo. Esto significa una caída del 5% entre ambos períodos. No obstante, la adquisición de reservas por parte del Banco Central para sostener el valor del dólar podría en algún momento presionar sobre los precios internos. Al respecto, la mayoría de los analistas sostiene que, por el momento, la emisión monetaria no involucra riesgos de espiral inflacionaria ya que la retracción del consumo y las altas tasas tornan improbable una presión sobre los precios por parte de los consumidores, puesto que éstos destinan su dinero en baja proporción a bienes o dólares.

En abril, el capítulo con mayor suba fue “Indumentaria”, que varió un 2,2% en relación a marzo. Al respecto puede decirse que se acentuaron los ajustes de precios por cambio de temporada iniciados en marzo. Las prendas de invierno alcanzaron valores promedio superiores a los que se registraban hasta el momento, impulsando el índice del capítulo. A nivel rubros, el aumento de mayor magnitud se localizó en calzado, que varió un 8,5%. Las demás alzas tuvieron lugar en: ropa exterior (0,9%), telas (0,6%) y artículos de marroquinería (0,4%).

En segundo término se ubicó “Transporte y Comunicaciones”, con un cambio del 0,83%. En particular, los automóviles sufrieron un incremento del 4,7%. Esto no tiene que ver con el valor del dólar que, por el contrario, exhibió bajas, sino con el lanzamiento de nuevos modelos al mercado, cotizados a precios más altos. También los seguros evidenciaron subas, estimadas en 2,6% para el mes de abril.

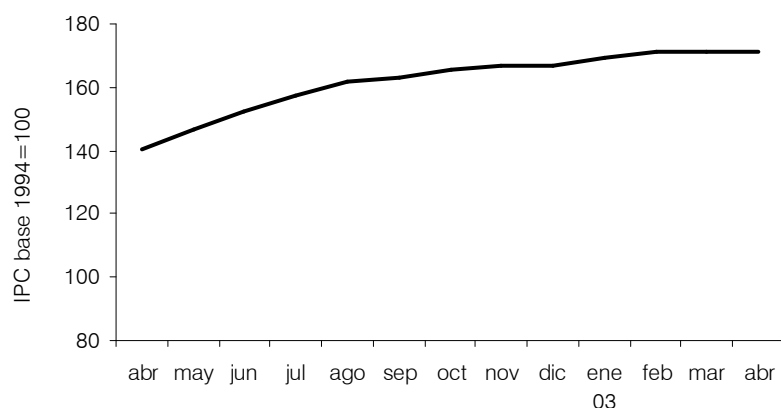
“Educación” finalizó con un ascenso del 0,5%. El cambio fue explicado por el rubro textos y útiles escolares, que sufrió un ajuste del 1,2%. Los servicios educativos formales y complementarios, en cambio, permanecieron sin modificaciones tras observar aumentos en marzo.

El índice de “Vivienda” varió un 0,22%. Aun cuando los servicios públicos permanecen hasta el momento sin ajustes de tarifas, otros rubros exhiben una trayectoria ascendente. El caso más notorio es el del gas envasado que, en abril, sumó un aumento del 1,16% al índice general. Por su parte, los materiales de construcción y los alquileres no presentaron cambios durante el período bajo análisis.

“Bienes y servicios varios” presentó una variación cercana a cero. Más precisamente, el índice se elevó un 0,08% respecto al del mes de marzo. En este resultado influyeron dos cambios que operaron en sentidos contrarios: por un lado, se detectó un aumento del 0,5% en los productos de tocador y, por el otro, una baja del 0,23% en artículos descartables, probablemente influidos por la baja en el dólar.

“Equipamiento del hogar” fue el capítulo con menor aumento durante abril: 0,04%. Aquí también confluyeron alzas y bajas cuyo resultado neto fue cercano a cero. Por el lado de los aumentos sobresalieron los artículos de decoración, con una suba del 3,4%. También incidieron los electrodomésticos, con un ajuste del 0,92%. En particular el aumento se concentró en los artefactos de calefacción, que subieron un 1,5%. Evidentemente el repunte estacional de la demanda este tipo de bien de consumo invernal influyó en la

En marzo y abril, tasa de inflación inferior al 1%



actualización de los precios. También hubo varios descensos dentro del capítulo, de los cuales, el más importante fue el producido en menaje, que cayó un 2,13%. En menor medida se redujeron los índices de artículos de ferretería y productos de limpieza, que observaron variaciones respectivas del -1,8% y -0,15%.

El resto de los capítulos que conforman el índice experimentaron descensos. La principal baja tuvo lugar en "Alimentos y Bebidas", que registró una variación del -0,45%. A nivel rubro, las caídas de mayor magnitud correspondieron a frutas (-10,5%), infusiones (-1,5%), verduras (-1,25%), aceites y grasas (-1,22%) y bebidas alcohólicas (-0,9%). Paralelamente se corroboraron aumentos, aunque la cuantía de éstos no llegó a contrarrestar las bajas operadas. Las subas más importantes se detectaron en: alimentos listos para

consumir (4,3%), alimentos semipreparados (2,8%), azúcar y dulces (1,33%) carnes (1,3%) y lácteos (1,1%). Cabe resaltar, en lo que respecta al rubro carnes, la disparada que observó el precio del pescado, que aumentó casi un 16% durante abril. Esta alza se atribuye al incremento en la demanda del producto verificada especialmente durante la Semana Santa.

"Esparcimiento" cerró con una baja del 0,25%. Esta variación obedeció exclusivamente al rubro turismo, que cayó un 0,9%. Concretamente hubo descensos en la categoría hotel y excursiones, que registró una variación del -1,9%. Esto se relaciona con algunas ofertas turísticas que han comenzado a efectivizarse para viajes programados, sobre todo para fechas posteriores a la Semana Santa. El resto de los rubros permaneció sin cambios durante el mes de abril.

Finalmente se encuentra el capítulo "Salud", con una variación general del -0,01%. El resultado se explica por la baja del 0,31% experimentada por los elementos de primeros auxilios.

De acuerdo a los precios relevados en abril, se estima que el valor promedio de una canasta familiar de consumo básico para cinco integrantes alcanza los 1.929,2 pesos. Asimismo, se calcula un valor mínimo para la misma canasta de referencia, aunque detectando los productos más baratos en plaza, y se obtiene un total de 1.561,8 pesos. Del mismo modo, se calcula el valor máximo de la canasta, considerando sólo los bienes de marcas líderes o de mayores precios, arribando a un monto de 2.319,4 pesos.

## Costo de la canasta familiar

En forma complementaria al relevamiento de precios y a la estimación de la tasa inflacionaria local, se calculó el costo de una canasta básica de consumo para una familia de cinco integrantes. De acuerdo a los precios recogidos en abril, se arribó a un valor promedio de 1.929,2 pesos.

Paralelamente se estimó el valor de la misma canasta pero incluyendo únicamente los productos más baratos para cada uno de los rubros considerados, a fin de conocer la cotización mínima de la canasta de referencia. El costo total correspondiente a abril fue de 1.561,8 pesos. Teniendo en cuenta que antes de la devaluación esta canasta se ubicaba en torno a los 1.000 pesos, se advierte con claridad el deterioro en el poder adquisitivo luego de la devaluación del peso.

Finalmente se procedió a calcular el valor de la canasta familiar de referencia pero considerando sólo los artículos de primeras marcas o los de mayor precio. Se llegó, en este caso, a un total de 2.319,4 pesos. De estos datos se concluye que, desde la devaluación, los productos más afectados fueron los de menor valor relativo.

### Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de abril 2003

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	<b>800,8</b>	<b>41,5%</b>
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	115,9	6,0%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutik	283,6	14,7%
Aceites y margarinas	20,0	1,0%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	113,6	5,9%
Frutas y verduras	117,8	6,1%
Azúcar, dulces, cacao	31,2	1,6%
Infusiones	23,7	1,2%
Condimentos, aderezos, sal y especias	13,8	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	81,2	4,2%
<b>INDUMENTARIA</b>	<b>254,7</b>	<b>13,2%</b>
<b>VIVIENDA</b>	<b>111,7</b>	<b>5,8%</b>
<b>EQUIPAMIENTO DEL HOGAR</b>	<b>57,3</b>	<b>3,0%</b>
Artefactos de consumo durable	24,9	1,3%
Blanco y mantelería	12,7	0,7%
Menaje	2,2	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,4	0,9%
<b>SALUD</b>	<b>33,0</b>	<b>1,7%</b>
<b>TRANSPORTE Y COMUNICACIONES</b>	<b>303,0</b>	<b>15,7%</b>
<b>ESPARCIMIENTO</b>	<b>181,8</b>	<b>9,4%</b>
<b>EDUCACION</b>	<b>99,2</b>	<b>5,1%</b>
<b>BIENES Y SERVICIOS VARIOS</b>	<b>87,7</b>	<b>4,5%</b>
<b>COSTO TOTAL (\$)</b>	<b>1.929,2</b>	<b>100%</b>

## Comercio, industria y servicios

Marzo y abril fueron meses estables para la actividad de las empresas bahienses. La situación general mejoró levemente respecto a enero-febrero, lo cual se explica fundamentalmente por la salida del período vacacional.

El hecho significativo del bimestre fue sin dudas la elección del Presidente de la Nación, sobre fines de abril. Como en todo período previo a un acto eleccionario, los rasgos dominantes fueron la cautela y la incertidumbre, motivadas estas por los distintos rumbos que pudiera llegar a tomar la economía nacional según el presidente electo. Esto se reflejó en las expectativas de los empresarios encuestados, que comparadas con el bimestre anterior, reflejan un mayor porcentaje que cree que la situación permanecerá igual.

El resultado de las elecciones y la necesidad de realizar una segunda vuelta para elegir entre dos candidatos generó, según algunos comentarios, un freno en el consumo, que arrastraba una tendencia ascendente. Este fenómeno no fue captado por la encuesta de coyuntura, dado que el relevamiento llegó hasta mediados de abril.

Comparando con el período eleccionario anterior (octubre de 2001), se encuentra una similitud en cuanto a la incertidumbre reflejada en las expectativas, ya que alrededor del 80% pronostican que la situación permanecerá igual. La diferencia entre ambos períodos radica en la composición de las perspectivas de mejora o caída en el nivel de actividad. En octubre de 2001, el 12% de los empresarios encuestados respondió que la situación empeoraría, mientras que en la última medición, el 19% afirma que la situación mejorará. Cabe destacar que este es un análisis estático de dos situaciones en el tiempo, ya que la tendencia con que se llegó a esos momentos presenta cambios cualitativos sustanciales. A las elecciones legislativas de 2001 se llegó en plena crisis,

### Comparación períodos preelectorales 2001 y 2003

Situación general	Buena	Normal	Mala
oct-01	7%	58%	35%
abr-03	20%	71%	9%
Sit. gral. respecto al año previo	Mejor	Igual	Peor
oct-01	2%	53%	45%
abr-03	31%	62%	7%
Expectativas	Mejor	Igual	Peor
oct-01	4%	84%	12%
abr-03	19%	79%	2%

con la economía en picada, mientras que a las presidenciales de 2003 precedieron meses de lenta recuperación.

El principal dato alentador del período bajo análisis es el alto porcentaje de firmas que incorporaron personal a su plantel (17%). Este hecho positivo fue más notable en las firmas comerciales que en el resto de las que componen la muestra. Cabe recordar que durante gran parte de 2002 la disminución de personal fue una de las formas de ajuste común a todos los sectores.

### Comentarios sectoriales

- ✓ La salida de los meses estacionalmente bajos en nivel de actividad fue más notoria en *Servicios*. Las ventas repuntaron bastante en marzo, y si bien fue generalizado, se pueden identificar sectores que mejoraron su situación. Uno de ellos fue *Agencias de viajes*, por la mayor demanda en los días de Semana Santa. Por otro lado, *Recreación y Restaurantes* aumentaron su nivel de actividad por el retorno de gente a la ciudad luego de las

SITUACION GENERAL	Buena 20%	Normal 71%	Mala 9%
TENDENCIA DE VENTAS <sup>1</sup>	Mejor 21%	Igual 56%	Peor 23%
SITUACION GENERAL <sup>2</sup>	Mejor 31%	Igual 62%	Peor 7%
EXPECTATIVAS	Alentadoras 19%	Normales 79%	Desalentadoras 2%
COBRANZAS	Mejor 10%	Igual 89%	Peor 1%
PLANTEL DE PERSONAL <sup>1</sup>	Mayor 17%	Igual 76%	Menor 7%

<sup>1</sup> En relación al bimestre ene-feb <sup>2</sup> Con respecto a igual bimestre de 2002



vacaciones. Pero además, empresarios de estos rubros advierten una tendencia a la búsqueda de momentos de esparcimiento (salir a comer, concurrir al cine, a gimnasios), como vía escapatoria a las tensiones que generan las dificultades económicas que atraviesa el país.

✓ Varias firmas de diversos sectores informaron problemas de abastecimiento. Imprentas, por ejemplo, encuentra dificultades para formar y mantener sus inventarios. También empresas industriales del rubro Alimentos y Bebidas que utilizan leche se han visto desprovistas de tal insumo por el cierre de algunos tambos.

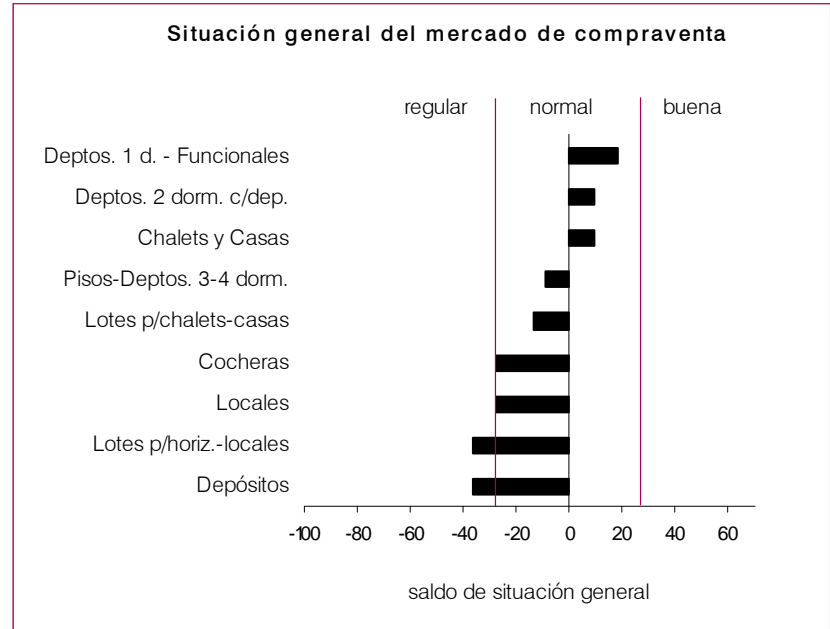
✓ Los aumentos en el precio de los combustibles y la sustitución por Gas Natural Comprimido disminuyeron la demanda en las estaciones de servicio. Asimismo, empresarios del sector advirtieron una baja en el consumo de gasoil en el sector agropecuario causada por la sequía.

✓ La inminente apertura de un gran hipermercado de artículos para la construcción está generando un reacomodamiento de la oferta actual, que está reaccionando con ofertas para mantener a sus clientes.

## Sector inmobiliario

La actividad inmobiliaria de Bahía Blanca resultó normal en el segundo bimestre del año, tal como lo ponen de manifiesto los indicadores de situación correspondientes al mercado de compraventa y de alquiler.

Si bien la tendencia general de operaciones se mantuvo estable, dentro de los parámetros que permiten caracterizar a la situación como normal, en el caso específico de la compraventa se registró un menor número de transacciones efectivizadas. En cambio, el mercado



locativo mantuvo el nivel de contratos celebrados en cifras similares a las del bimestre enero-febrero. Este comportamiento diferencial puede atribuirse en parte al contexto de incertidumbre político-económica potenciada durante el período bajo análisis, que frenó en alguna medida el repunte operado recientemente en la compraventa de inmuebles. Ante la perspectiva de diferentes posibles figuras presidenciales, antes de llevarse a cabo los comicios y definirse precipitadamente el ballottage, y la consecuente implementación de diferentes tipos de plan económico, la incertidumbre sobre variables claves como cotización del dólar, tipo de interés y tasa de inflación generaron una actitud de cautela en el ámbito inmobiliario, tanto por parte de los vendedores como de los potenciales compradores.

Por el lado de la oferta, en caso de no mediar la necesidad de definir en forma urgente la operación, la tendencia ha sido comúnmente a esperar antes que a concretar transacciones. Ante la perspectiva de una inflación mínima del 15% para los próximos doce meses y una tendencia incierta en el valor del dólar, existe alguna perspectiva de ajuste adicional en el precio de las propiedades que demora la decisión de venta. Desde el punto de vista de los compradores con ahorros en

dólares, la posibilidad de un repunte en la cotización de la divisa a partir de la mayor demanda de dólares que se estima a partir de septiembre, cuando comiencen a vencer los plazos con los organismos internacionales de crédito, también incide para una dilación en la compra. En otros casos, los potenciales compradores con reservas de dólares aceleran la operación ante las sospechas de nuevos descensos de cotización. Existen muchos tipos de situación que combinan posición del agente, expectativas, tipo de operación, disponibilidad de dinero y tiempos requeridos, entre otros elementos, que favorecen o retrasan la transacción en forma indistinta. No obstante, en términos generales puede decirse que el actual contexto especulativo es el que está obrando mayormente para que la cantidad de operaciones de compraventa resulte menor a la de los meses previos.

La actividad locativa, en cambio, no está sujeta a tantos factores especulativos y presenta un comportamiento más homogéneo y un volumen de operaciones más estable.

En el análisis por rubros para el mercado de compraventa, queda en evidencia que las categorías mejor posicionadas son departamentos de uno y dos dormitorios y casas, todas con situación normal. En los



tres casos se detecta un menor nivel de ventas que el bimestre anterior pero un buen indicador de situación general. El único caso con retroceso de tendencia es el de funcionales y departamentos de un dormitorio, ya que en enero-febrero éstos exhibían una situación buena.

Los pisos y departamentos amplios y los terrenos para chalets y casas también presentan un indicador de situación normal, aunque el descenso de operaciones con respecto al bimestre pasado es más marcado que en los rubros señalados anteriormente.

Los locales, cocheras, depósitos y lotes para horizontales y locales alcanzaron sólo una posición regular. Se destaca el caso de las cocheras que, pese a mantenerse en la misma tendencia, lograron algunas ventas más que las registradas durante el primer bimestre del año. En otro sentido sobresalen los lotes, que desmejoraron la performance al pasar el indicador general de normal a regular. El resto de las categorías acusó menos transacciones que en el período precedente.

Con respecto a igual bimestre de 2002, se observan en general menores niveles de venta. No obstante, los rubros chalets y casas, departamentos funcionales y de uno a dos dormitorios y locales han alcanzado cifras similares. En relación a los precios,

puede decirse que, merced al crecimiento de las cotizaciones en pesos y a la caída en el valor de la divisa norteamericana, gradualmente se ha ido corrigiendo el desfase en dólares y actualmente los inmuebles registran valores similares a los vigentes hace un año.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios son relativamente optimistas, en la medida en que un 55% de los consultados considera que la situación del mercado inmobiliario de compraventa será mejor en el corto plazo, en tanto que el 45% restante opina que permanecerá igual.

En la plaza locativa, los rubros con mayor dinamismo durante el bimestre analizado han sido depósitos y departamentos de dos dormitorios. El caso de los depósitos, que mejoraron su situación de desalentadora a regular, se corresponde con algún repunte observado en la actividad comercial e industrial de la ciudad. No obstante, el indicador "regular" da cuenta de que el nivel general de coacciones en esta categoría es bajo. Los departamentos de dos dormitorios, en cambio, exhiben un saldo normal, manteniendo la tendencia del bimestre enero-febrero.

Otros rubros con mejoras, en el contexto de una posición regular, han sido pisos y departamentos de 3-4 dormitorios y

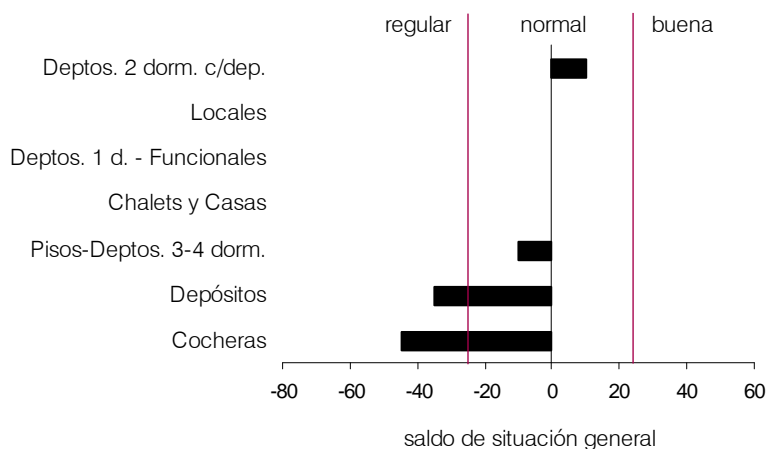
cocheras, que concertaron un mayor número de contratos locativos que el bimestre anterior.

Las demás categorías –casas, departamentos de un dormitorio y funcionales y locales- han concluido el bimestre con una situación general normal, aunque con algún descenso en la cantidad de locaciones. En el caso de los chalets y casas y de los departamentos, este retroceso en el número de alquileres se ha traducido en un cambio de tendencia de la demanda que, hasta el período anterior se calificaba como buena.

En el análisis interanual surge que los chalets, las casas y los departamentos de hasta dos dormitorios exhiben mayor número de locaciones mientras que el resto de los rubros mantienen niveles similares. En tanto, el valor de los alquileres continúa hacia la baja, de manera que respecto a marzo-abril de 2002, todas las categorías presentan precios menores.

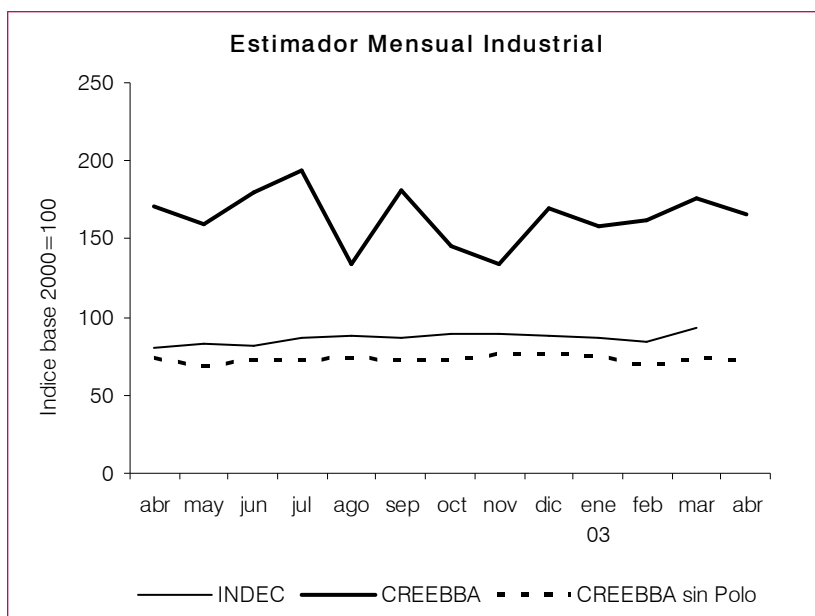
En forma coincidente a lo manifestado para las operaciones de compraventa, los agentes inmobiliarios revelan expectativas de mejora en el segmento locativo en el 55% de los casos consultados. El 45% restante supone que la situación general de corto plazo no presentará modificaciones.

**Situación general del mercado de alquileres**



## Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de abril demuestran que la actividad de la industria local se encuentra en niveles levemente inferiores a los del mismo mes del año pasado. Las cifras muestran una disminución cercana al 3% en comparación con abril de 2002, mientras que si se compara con el mes de marzo la caída es del 6%. Si se excluye del cálculo a los sectores relacionados con la actividad del Polo Petroquímico las conclusiones no difieren demasiado, es decir que el resto



de los sectores de la industria local también se encuentran trabajando en niveles muy similares a los de abril anterior.

De acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, la actividad de abril con relación al mismo mes de 2002 muestra incrementos del 15,2% con estacionalidad. INDEC informa cuatro trimestres consecutivos de variaciones positivas en el índice estimado, lo que muestra una sostenida recuperación de la actividad industrial nacional. En el primer período de la recuperación los sectores que lideraron la tendencia positiva fueron los exportadores, como por ejemplo la industria aceitera, siderúrgica, petroquímica y algunas líneas de químicos básicos. Sin embargo, desde fines del año pasado se observa un mejor desempeño en sectores orientados al mercado interno, especialmente en aquellos que sustituyen importaciones. Por otra parte, sólo cuatro rubros registraron menores niveles de actividad que en el primer cuatrimestre del año anterior -industria láctea, fibras sintéticas y artificiales, carnes blancas y carnes rojas-.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno. La producción de urea en Bahía Blanca registra menores niveles que los del año pasado, tanto en el mes de marzo como en abril. En este último caso el nivel de

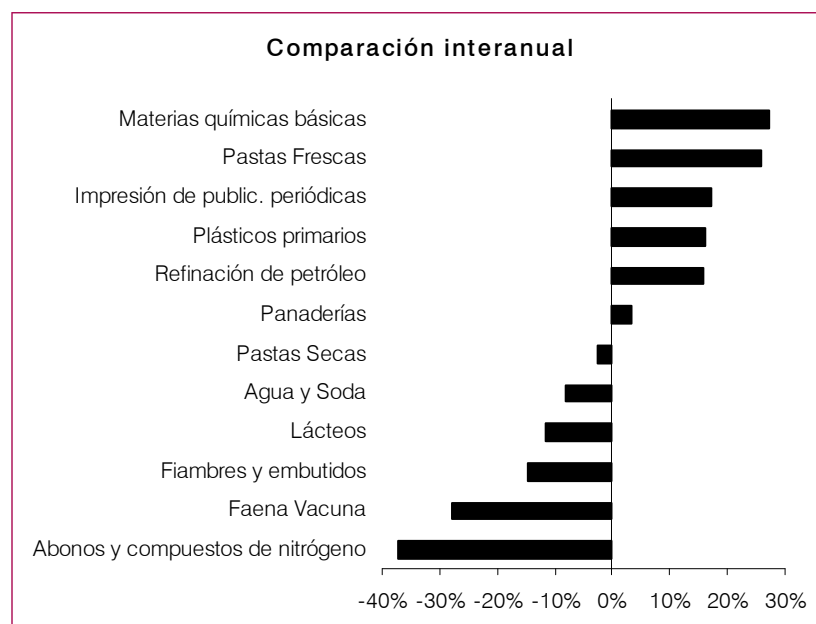
producto es un 37% inferior al observado en abril de 2002. En el orden nacional se observa una tendencia ascendente durante el primer cuatrimestre del año, con buenas perspectivas para el sector por la cosecha esperada y la suba de precios internacionales. En el caso concreto de herbicidas, la importación de un producto proveniente de China a bajos precios que compite con la producción nacional ha frenado el proyecto de ampliación de una importante firma del sector.

Fiambres y Embutidos. La producción local de fiambres y embutidos correspondiente

al mes de abril cae un 15% con respecto al mismo mes del año pasado. Si bien hubo en el mes de abril alguna recuperación con respecto al mes de marzo, no se alcanza a los niveles del año anterior. Aunque esta tendencia es generalizada a todos los productos del sector, la principal disminución se registra en embutidos secos.

Materias Químicas Básicas. Este sector informa incrementos en su nivel de producción con respecto al mes de abril de 2002. Concretamente, el índice de abril calculado para Materias Químicas Básicas es un 27% superior al registrado el año pasado. Este impulso está fundamentalmente asociado al aumento en la producción de etileno, aunque en soda cáustica también se produjo una cantidad superior. A nivel nacional el sector también registra una evolución positiva, observándose que en los últimos meses hay una recuperación en las ventas locales debido a exportaciones de los sectores demandantes y a la creciente sustitución de importaciones registrada entre los clientes del sector. La recuperación del mercado interno sumada al incremento de las exportaciones y a la suba de los precios internacionales ofrecen una perspectiva alentadora para los próximos meses.

Plásticos Primarios. La producción de plásticos primarios en el mes de abril de



2003 es un 16% superior a la registrada en el mismo mes del año pasado. El incremento se verifica tanto en el nivel de producto de polietilenos como en PVC, acompañando de este modo la evolución del sector Materias Químicas Básicas. A nivel nacional también se observa una buena performance del sector, fundamentalmente por una recuperación en las ventas locales. INDEC informa que en los últimos meses se ha registrado un auge de la venta de materias primas plásticas para la elaboración de "silobolsas". Con respecto al PVC, recientemente se han fijado derechos para su importación desde EEUU y Méjico, lo que favorece a la producción nacional.

Pastas. El nivel de producción de pastas secas se ubica levemente por debajo del alcanzado en abril de 2002 (-3%), mientras que la elaboración de pastas frescas tiene un incremento con respecto al año pasado. A partir de la situación económica actual, este producto ha ganado participación en la canasta básica de consumo. El incremento en los precios de algunos de los insumos de producción, junto a las dificultades que enfrentan los empresarios del sector para incrementar los precios del producto final, han reducido los ya ajustados márgenes de ganancias de los fabricantes de pastas.

Refinación de Petróleo y Gas. El índice de este sector presenta durante el mes de abril de este año un aumento del 16% en comparación con el mismo mes de 2002. Este incremento es impulsado mayormente por los mayores niveles de producción de etano (38%), gasolina natural (37%), mientras que en el caso de los destilados medios el aumento es inferior (17%). Por otra parte, la mayor reducción se encuentra en naftas intermedias. A nivel nacional también se observan incrementos en este sector.

Lácteos. La producción local de lácteos disminuye en abril de este año un 12% en comparación con abril de 2002. En el orden nacional también se registra una caída en el nivel de producto como consecuencia de la escasez de materia prima. La

disminución en la oferta de leche cruda ha presionado al alza el precio del producto.

Agua y Soda. El nivel de producción de este sector se ubica un 8% por debajo de los resultados correspondientes al mes de abril de 2002. Esta caída se encuentra explicada por un menor nivel de producción de agua mineral que exhibe una caída cercana al 11%. En el caso de la soda se observa un leve incremento del 3% en el total producido durante el mes de abril en comparación con el mismo mes del año pasado. ■