

El día después

■
Transcurrido ya un semestre del formal abandono de la Convertibilidad, la situación económica comienza a arrojar signos de estabilización.

■
Dentro de un contexto más estable, surgen indicios que permiten apreciar la magnitud del impacto de la crisis sobre la economía de Bahía Blanca en sus diversos aspectos.

■
Indicadores tales como situación de las empresas locales, empleo e ingreso de los hogares, entre otros, dan cuenta del nuevo orden económico post-devaluación.

Durante todo este tiempo, la sociedad ha ido asimilando los efectos negativos de la devaluación y la confiscación de ahorros, a costa de un notorio cambio en los hábitos de consumo de la población y de las decisiones de producción e inversión en las empresas. Esos cambios representan una respuesta racional al cambio de contexto originado por las continuas y sorpresivas modificaciones de reglas por parte del gobierno.

En este marco, la economía fue convergiendo a una situación relativamente estable. La convergencia queda reflejada en el freno a la caída de la producción industrial y a la estabilización del tipo de cambio nominal. De este modo, se arriba a un nuevo punto de equilibrio transitorio, caracterizado por la destrucción del crédito, la desvalorización de la moneda doméstica, un fuerte cambio de precios relativos y una dramática contracción del nivel de actividad productiva.

Evolución de la economía local durante el primer semestre

En el plano local, la situación de las empresas captada a través de la encuesta de coyuntura ratifica este diagnóstico. Los resultados exhiben una gradual estabilización de la actividad en niveles muy bajos. En varios rubros, se advierte una menor intensidad en la competencia generada por el cierre de empresas. Paralelamente, el nivel de transacciones se redujo a niveles mínimos por la fuerte reducción de ingresos de la población y la virtual extinción del crédito bancario y comercial¹.

En el contexto descripto, se han difundido algunos indicadores adicionales que permiten apreciar la magnitud del impacto de la crisis sobre la economía local. De la información disponible, la evidencia más clara surge de las estadísticas oficiales de estimación del nivel de ocupación. El porcentaje de población con empleo en la ciudad (32%) es el más bajo de las últimas dos décadas. El efecto de la crisis se tradujo en una fuerte contracción del empleo en el transcurso del último año, representando una pérdida superior a los 8 mil puestos de trabajo. Cabe aclarar que la última medición surge de un relevamiento realizado en mayo y que, por lo tanto, no refleja debidamente la situación actual. A partir del respaldo de otras evidencias disponibles², resulta razonable suponer que esta tendencia negativa en la tasa de empleo haya progresado y que, por lo tanto, la reducción de puestos de trabajo sea aún mayor. La disminución de empleos se ha ido alimentado de la caída de los niveles de actividad de las firmas y el cierre de empresas.

¹ Para una información más detallada sobre la situación local, consultar la sección Análisis de Coyuntura.

² Encuesta de coyuntura CREEBBA.

A fin de tomar una idea de magnitud del impacto directo en términos de ingreso, y bajo el supuesto de adoptar la mediana del ingreso asalariado medida por la misma encuesta oficial de \$400, la contracción del empleo representaría en principio una merma de ingresos anuales del orden de los \$ 38 millones.

La calidad del empleo

El proceso de destrucción de puestos de trabajo decrece en intensidad si va acompañado de un disminución en el nivel de productividad del trabajo y, consecuentemente, de un nivel promedio de remuneraciones menor. No hay mediciones que permitan afirmaciones concluyentes en este sentido. No obstante, algunos resultados proveen cierto respaldo a la hipótesis anterior.

Es sabido que el concepto de empleo incluye puestos de trabajo precarios, entre los que se contempla el caso de beneficiarios de programas de empleo público. De acuerdo a información suministrada por funcionarios municipales, se estima que la actualidad, unas 8.500 personas desarrollan tareas laborales bajo esta modalidad³. Comparando con respecto al año anterior, la cifra de beneficiarios se habría triplicado. El aumento de personas en esta situación ha permitido amortiguar la caída de la tasa de empleo. Sin embargo, como se señalaba más arriba, el crecimiento en la participación de ocupaciones de baja productividad, de carácter transitorio y con remuneraciones mínimas refleja el deterioro de las condiciones laborales de la población local desde el plano cualitativo, reforzando las conclusiones negativas derivadas del análisis cuantitativo.

³ Ver *Estudio Especial "Inflación y Pobreza"*, IAE 63, julio 2002.

Se podría explorar un poco más la posibilidad del deterioro en las condiciones de trabajo, a través de los cambios advertidos en la composición funcional y sectorial del empleo. Normalmente, estos cambios tienden a ser muy graduales. Repasando los resultados provisionales del último relevamiento oficial en la ciudad y comparándolos con respecto a un año antes, se advierte una fuerte descenso del nivel de empleo en la construcción y transporte. Esta disminución se compensaría con una mayor participación del empleo orientada a la prestación de servicios sociales y personales. De acuerdo a los resultados oficiales, estas actividades representan más del 35% de los puestos de trabajos existentes en la ciudad.

Entre estas actividades hay sectores con perspectivas complicadas, determinando un panorama desalentador en torno a la continuidad laboral de sus empleados. Uno de los casos más notorios es el sector financiero, el que inevitablemente deberá enfrentar una fuerte reestructuración que apunte a reducción en la cantidad de entidades y una sustancial disminución en sus costos estructurales.

En una situación similar se encuentran las empresas privatizadas prestadoras de servicios públicos. Su viabilidad depende de una renegociación de contratos cuya resolución, por el momento, luce complicada y distante. Otro sector destacado es el de Administración Pública. Dadas las fuertes restricciones presupuestarias, resulta improbable que el sector en su conjunto pueda sostener el nivel de empleo. Si lo hace, será a costa de una fuerte reducción del poder adquisitivo de los sueldos de los empleados estatales.

A grandes rasgos, podría decirse que los sectores amenazados comparten alguna de las siguientes características: 1) están orientados al mercado local (por ejemplo, comercio minorista); 2) son sectores prestadores de servicios personales; 3) dependen de las transferencias de la Administración Pública Provincial y Nacional; 4) dependen del crédito bancario (por ejemplo, la construcción); 5) dependen de importaciones (por ejemplo, representaciones comerciales); 6)

dependen de la inversión de las empresas (por ejemplo, cierta ramas de servicios profesionales).

Cuadro de situación

En resumen, la situación local podría esquematizarse en los siguientes términos. El punto de partida de este diagnóstico es, en el marco de una gran incertidumbre, el reconocimiento de un fuerte descenso del nivel de actividad económica, explicado por la caída en el nivel de ingreso y una menor propensión al gasto debido a las expectativas negativas de la población con respecto a su situación futura.

Por otra parte, la disminución de la actividad se ha potenciado por la desaparición del crédito comercial y bancario, lo que limita aún más la capacidad de gasto de los consumidores y de inversión de las empresas.

La reducción de ingresos proviene de caídas en las remuneraciones al trabajo y al capital invertido. En el primer caso, hay claras evidencias de una fuerte baja en el número de empleos. También es razonable suponer que este proceso ha sido acompañado de caídas en el ingreso nominal asociadas a la precarización del empleo, tanto público como privado. El efecto negativo sobre la capacidad de consumo de la población se completa con el fuerte deterioro del poder adquisitivo generado por la suba de precios en el transcurso del año.

Los efectos negativos sobre el nivel de actividad por la disminución del gasto interno podrían estar siendo amortiguados por un cambio en la composición de la demanda de los consumidores locales, con una mayor participación de compras en bienes y servicios de empresas de la ciudad en detrimento de aquellos provenientes de empresas no locales, particularmente del exterior⁴.

Finalmente, cabe reconocer matices o situaciones diferentes a nivel de los distintos subsectores que conforman la economía regional. A grandes rasgos, el cambio de precios relativos propicia una mejor perspectiva para actividades con potencial exportador y una interesante oportunidad de adquisición de activos reales para inversores extranjeros. Estas oportunidades representan casi la única posibilidad de revertir el deterioro de las condiciones de vida en que se halla sumida la región desde el comienzo de la recesión, hace ya más de cuatro años. Sin embargo, su concreción se ve condicionada por factores generales y específicos de la zona. Entre los primeros se puede citar la falta de financiamiento, la dificultad de acceso a mercados externos y el riesgo de nuevas crisis políticas y económicas. En el plano regional, se puede agregar como factor condicionante, la inexperiencia o falta de conocimiento para desarrollar estrategias de ventas en mercados externos.

El cuadro del “día después” es el de una región con una economía sumergida en una de las peores crisis de su historia, pero con potencial de despeque a partir del aprovechamiento de una rica dotación de recursos. □

⁴ La economía se cierra. La comunidad sustituye compras externas por compras locales debido al encarecimiento de las primeras.

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Encarecimiento de los productos alimenticios

■ *Los alimentos constituyen el principal componente de la canasta familiar, en especial, a medida que se descende en la escala de distribución del ingreso: los consumidores de menores ingresos destinan una mayor parte de los mismos a la compra de alimentos.*

■ *Normalmente, las estimaciones de inflación tienen implícita una estructura que supone un patrón de gastos típico de los estratos de ingresos medios, por lo que resultan poco representativas para las familias pertenecientes a los segmentos inferiores.*

■ *Las variaciones sin ponderar de los distintos tipos de alimentos, relevadas en la ciudad de Bahía Blanca, dan cuenta de que la información empleada en las estimaciones es correcta, aunque existan distintas opiniones en cuanto al modo de ponderar.*

Más allá de la evolución general de los precios al consumidor que, en lo que va del año se incrementaron casi un 36% como consecuencia de la devaluación, existe una sensación generalizada acerca de que el aumento del costo de la vida y el deterioro en el poder adquisitivo son mayores.

La explicación reside en que los alimentos ocupan la fracción más importante del presupuesto familiar y representan el consumo más básico e impostergable. Inclusive, dentro del rubro alimentos, los productos que encabezan los aumentos son los más necesarios para la alimentación familiar: aceite, harinas, arroz, huevos y lácteos, por mencionar algunos. Esto significa que el impacto inflacionario es en verdad más importante para muchos consumidores que lo que parecen reflejar las estimaciones globales.

El propósito de esta nota es explicar de manera sencilla el funcionamiento y forma de cálculo de los índices de precios y comentar sus principales limitaciones y sesgos, a fin de comprender el por qué de la percepción extendida acerca de que estos indicadores no captan de manera completa la realidad. Adicionalmente, se presenta un apartado con el análisis detallado del aumento de los alimentos en el año, teniendo en cuenta que se trata del principal capítulo de consumo, sobre todo para los sectores de ingresos más bajos. El objetivo es presentar la información que subyace a los resultados generales del IPC en esta categoría en particular y que normalmente queda en un segundo plano, tras las variaciones más agregadas.

Sesgos frecuentes en los índices de precios

Los índices de precios al consumidor constituyen un indicador útil e importante, que pretende estimar la evolución del costo de vida y se emplea como referencia para la evaluación de la situación económica general, diseñar y gestionar políticas, actualizar contratos, deflactar cuentas nacionales y realizar estudios sobre distribución de ingreso y pobreza en la sociedad, entre otras aplicaciones. Estos índices se calculan en todo el mundo a través del seguimiento de precios de una canasta fija de bienes que, se supone, consume una población de referencia¹.

¹ Denominado método de Laspeyres.

En realidad, el concepto de costo de vida es más amplio y alude al cambio en el costo de obtener un nivel constante de bienestar económico.

Las diferencias entre las estimaciones o los índices del costo de vida y el verdadero costo de vida representan los denominados sesgos. Algunos de los sesgos más comunes que se identifican provienen de:

1. No considerar la sustitución entre bienes que realizan las personas
2. Utilizar fórmulas inadecuadas en el menor nivel de agregación de los ítems
3. Ignorar cambios en los lugares de compra
4. No incorporar adecuadamente los cambios en la calidad de bienes y servicios que componen el índice
5. No incorporar en la canasta nuevos bienes que van surgiendo en la economía

Otra dificultad que presentan los índices de precios tiene que ver con que la inflación sufrida por algunos consumidores no coincide con el resultado general que se publica. La razón es que los índices de precios calculados según la fórmula de Laspeyres pueden considerarse como un promedio ponderado de índices de precios parciales correspondientes a diferentes grupos de consumidores. Los ponderadores son proporcionales al gasto de cada familia, por lo que las familias que realizan un mayor gasto -y que normalmente tienen un ingreso más elevado- poseen un peso mayor. Este tipo de índice, en donde las familias con mayor nivel de gasto tienen una incidencia superior se denominan plutocráticos, mientras que aquellos que confieren el mismo peso a todas las familias se conocen como democráticos. La diferencia entre la inflación calculada con el método de Laspeyres y la estimada con el índice de precios democrático se denomina sesgo plutocrático.

El concepto de sesgo plutocrático es útil porque permite saber a quién afecta más la inflación o la deflación: sectores con mayores ingresos o familias que se encuentran al final de la distribución.

Cálculo de la inflación, gasto en alimentos y sesgo plutocrático

Recapitulando los conceptos vertidos anteriormente, se tiene que la tasa de inflación se calcula normalmente en base al sistema Laspeyres, que considera una canasta de bienes y servicios fija cuyo valor va actualizándose en función de los precios corrientes.

Dicha canasta de referencia surge de encuestas de gastos de los hogares, que se realizan cada unos diez años y revelan los patrones de consumo de la población. Es decir que, detrás de las estimaciones del costo de vida, existe una población de referencia, subconjunto del universo de familias, que guía la elaboración de la canasta y, por ende, los resultados de inflación estimada.

Generalmente, la población de referencia relevante para la confección de la canasta de bienes y servicios satisface con cierta holgura los requerimientos de consumo estándar, sin llegar a los niveles de gasto de los segmentos de ingresos altos. Intuitivamente hay quienes asumen que estos hogares se encuentran en el tercer decil de distribución de los ingresos. Los cálculos de inflación minorista se basan entonces en los patrones de consumo de este grupo, en el cual, el gasto en alimentos ocupa una fracción importante del ingreso familiar pero menos importante que la atribuible a las familias de los primeros deciles. Como consecuencia, al difundirse las variaciones generales del índice de precios calculado con esta metodología, hay

Normalmente, el cálculo de índices de precios conlleva sesgos atribuibles al tratamiento de la información primaria.

Se estima que los hogares en cuyos patrones de consumo se fundamenta la estimación del costo de vida se ubican en el tercer decil de ingresos.

sectores que perciben que la inflación “real” que enfrentan es superior a la estimada en las estadísticas oficiales. La explicación, nuevamente, reside en la importante proporción de ingreso que estos grupos destinan a alimentos, por lo que resultan particularmente afectados por la escalada de precios de los bienes de consumo final.

Con frecuencia se estudia el impacto distributivo de la variación de precios y en ese sentido se considera a la inflación como un impuesto regresivo, ya que resta poder adquisitivo y lo hace más fuertemente sobre los segmentos de ingresos medios y bajos que son los que consumen una mayor fracción de su ingreso.

Las cifras de la realidad ilustran dicha hipótesis. Por citar un ejemplo, los resultados de un estudio privado² señalan que el aumento del costo de vida del estrato 20% más rico de la población del conurbano bonaerense y la Capital Federal fue en febrero de este año del 2,1%. En cambio, en el 20% más pobre el incremento fue del 4,6%. Más aún, las proyecciones de ese estudio indican que si el escenario general no se modifica, en diciembre, la inflación para los más pobres sería del 71,5% y la que enfrentarían los más ricos, del 28,4%. De constatare esta proyección, la inflación para el estrato más bajo casi triplicaría a la estimada para el segmento de mayores ingresos.

Según el INDEC, los hogares de menores ingresos destinan al gasto en alimentos casi un 50% de su renta. En tanto, los segmentos ubicados en los deciles superiores gastan aproximadamente un 24% del ingreso en este tipo de bienes. Aquí se visualiza con claridad el efecto diferencial de la inflación y el hecho de que con cada punto de incremento de los precios se generen miles de nuevos pobres.

Para calcular el Índice de Precios al Consumidor, el INDEC atribuye al capítulo *Alimentos y Bebidas* una ponderación del 31,3%. La opinión generalizada es que la estructura de ponderadores debería ser replanteada, confiriéndole un mayor peso a los productos alimenticios. Esta postura cobra fuerza luego del importante cambio introducido por la devaluación y posterior inflación, tras una década de estabilidad en los precios. A partir del importante incremento de precios desencadenado a comienzos del año, muchas familias debieron comenzar a resignar consumos postergables en favor de la compra de alimentos. Esto significa que una mayor parte de las familias destina ahora una fracción más importante de ingreso a alimentos que la que asignaba antes de la devaluación. De allí la necesidad de reformular el cálculo de la inflación, a fin de conferirle mayor representatividad y corregir en parte su sesgo plutocrático, incrementado a partir de la disparada de los precios. Otras propuestas apuntan al cálculo de índices de precios por estrato de ingreso, lo que supondría mayores requerimientos de información.

El alza de los alimentos en la ciudad

La conclusión que podría extraerse de las secciones anteriores es que los alimentos, componente básico de la canasta familiar, han adquirido especial importancia a partir del proceso inflacionario desencadenado luego de la reciente devaluación del peso. La participación del gasto en alimentos y bebidas dentro del gasto familiar total ha aumentado, paralelamente a la pérdida de poder adquisitivo experimentado por las familias. Teniendo en cuenta que las estimaciones inflacionarias tienden a sesgarse, confiriendo más peso a los grupos familiares con mayor nivel de gasto, y que la proporción gastada en alimentos ha aumentado en varios segmentos de ingreso, podría decirse que los índices oficiales han perdido representatividad porque no reflejan completamente el real impacto del incremento de precios sobre el bienestar económico de las familias.

² Trabajo de la consultora Equis, elaborado sobre datos del INDEC, citado y extractado en *La Nación*, 11 de marzo de 2002.

Alimentos y Bebidas: variaciones por rubro. Enero-agosto 2002

Cuadro 1

SUBGRUPO	PRECIO PROMEDIO		VARIACION
	enero	agosto	
Aceite mezcla	2,22	6,02	171,3%
Harinas de trigo	0,65	1,59	144,7%
Cacao y derivados	2,05	4,58	123,5%
Conservas de pescado	1,95	4,17	113,5%
Frutas secas y en conserva	1,61	3,43	112,5%
Arroz	1,68	3,52	109,5%
Polvos para postres	0,89	1,86	108,3%
Verduras, tubérculos y legumbres en conserva	1,28	2,62	104,5%
Huevos	1,23	2,51	104,4%
Aderezos	1,36	2,74	101,1%
Margarina y otras grasas	1,11	2,21	98,5%
Verduras, tubérculos y legumbres frescos	1,14	2,25	97,6%
Dulces	1,78	3,48	95,8%
Galletitas saladas	0,63	1,17	86,3%
Leche en polvo	4,06	7,47	84,1%
Galletitas dulces	0,80	1,47	83,5%
Aceite puro	3,71	6,79	83,1%
Leche fresca	0,81	1,45	80,0%
Fideos secos	0,95	1,69	78,9%
Pan envasado	1,27	2,24	76,2%
Quesos duros	8,55	14,91	74,4%
Quesos semiduros	7,21	12,50	73,4%
Fiambres	1,12	1,94	72,4%
Carne de ave fresca	2,39	4,01	67,7%
Café	3,51	5,88	67,4%
Masas precocidas y tapas	1,16	1,93	66,2%
Soda y agua mineral	0,64	1,05	63,8%
Azúcar	0,58	0,94	62,6%
Té	1,25	2,00	59,1%
Jugos y refrescos	0,63	0,99	56,2%
Pastas frescas	1,85	2,86	54,4%
Caldos y sopas concentradas	1,28	1,97	53,4%
Carne vacuna fresca	3,41	5,08	49,3%
Golosinas	0,78	1,17	49,1%
Manteca y crema	1,32	1,96	48,2%
Gaseosas	1,16	1,65	42,4%
Quesos blandos y untables	1,94	2,76	42,1%
Sal y especias	1,00	1,39	39,4%
Pan fresco	1,12	1,55	37,7%
Vino	1,67	2,28	36,2%
Embutidos, conservas y preparados de carne	2,50	3,37	35,0%
Facturas	2,19	2,86	30,9%
Helados	7,31	9,32	27,5%
Comidas preparadas	5,30	6,76	27,5%
Yoghurt y postres lácteos	0,80	1,01	26,5%
Yerba mate	1,20	1,51	25,8%
Productos de pastelería	10,30	12,43	20,8%
Pescados y mariscos frescos	5,95	7,00	17,6%
Cerveza	1,10	1,26	15,0%
Empanadas y pizzas	2,50	2,78	11,3%
Almuerzo	4,64	4,83	4,2%
Frutas frescas	1,72	1,78	3,9%
Refrigerio	2,22	2,25	1,4%
PROMEDIO	2,29	3,57	55,8%

No obstante, la información sobre la cual descansan los índices generales de precios son los datos concretos provistos por el mercado: precios minoristas de los diversos bienes que consumen las familias bajo sus distintas variedades, marcas, calidades, presentaciones y puntos de venta. Esta información es certera aunque, en pos de mejorar la representatividad de los cálculos realizados a partir de ella, podría modificarse el peso asignado a cada tipo de producto. Para reformular la estructura de ponderadores, se requerirían estudios actualizados de gastos de los hogares que dieran la base de los nuevos índices.

Teniendo en cuenta el interés que el encarecimiento de los productos alimenticios despierta en la población y el escepticismo que provocan las estimaciones globales de la inflación, tras las cuales se ocultan los datos concretos del mercado, se ofrece en esta sección un resumen de las variaciones de precios de cada uno de los rubros que conforman el capítulo *Alimentos y Bebidas* para la ciudad de Bahía Blanca. Al observar estas cifras (ver Cuadro 1) queda claro que la información primaria empleada para los cálculos es correcta, ya que coincide con la observada por los consumidores en las distintas bocas de expendio minoristas. La clave se encuentra en el tratamiento que se da a esos datos respecto a los precios de otras categorías de productos, es decir, la participación relativa que se asigne a cada capítulo de consumo.

Analizando las cifras, se tiene que el incremento promedio de los alimentos ha sido del 56% entre enero y agosto de este año. Por supuesto, en torno a este promedio, hay rubros que han experimentado alzas mucho más importantes y otros que sufrieron aumentos menores.

Encabezando el ranking de los aumentos se encuentran los aceites que, durante el período de referencia se encarecieron un 171,3%. Le siguieron en importancia las harinas de trigo, el cacao y las conservas de pescado, que aumentaron respectivamente 145%, 124% y 114%.

Pueden citarse algunos productos de importancia dentro del capítulo alimentos y sus respectivas variaciones: arroz (110%), verduras y legumbres en conserva (105%), huevos (104%), verduras frescas (98%), galletitas (86%), leche en polvo (84%), pastas secas (79%), carne de ave (68%), carne vacuna (50%), pan fresco (38%), por citar algunos productos básicos.

Por otra parte, los alimentos que exhibieron las menores alzas fueron en general los listos para consumir en restaurantes o casas de comidas: refrigerio (1,4%), almuerzos (4,2%), empanadas y pizzas (11,3%). También pueden mencionarse las frutas frescas que, entre enero y agosto se incrementaron sólo un 4%, con oscilaciones de índole estacional durante el período. □

Cebolla: alternativas de producción y comercialización

Este estudio se realizó conjuntamente con técnicos de FunBaPa y de la EEA INTA H. Ascasubi, a fin de detallar más acabadamente aspectos en los que cada institución tiene injerencia.

La producción de cebolla orgánica para el mercado europeo no evidencia mayores costos que la producción convencional, y obtiene un sobreprecio significativo.

La producción de cebolla integrada, por su parte, no presenta sobreprecios, pero sí ventajas a la hora de comercializar mercado cada vez más exigentes en materia de calidad e inocuidad.

En el estudio publicado en el IAE anterior¹ se enfocaba al sector cebollero regional por las nuevas perspectivas que surgen a partir del cambio de contexto macroeconómico. Además, se introdujeron los primeros conceptos de producción con aseguramiento de la calidad y las nuevas tendencias que están surgiendo en esta línea.

El objetivo del presente estudio consiste en comparar tres alternativas de producción de cebolla para exportación, incorporando además los costos de la cadena logística desde el lugar de producción hasta el puerto de embarque.

Se analizarán las dificultades y puntos críticos de la cadena, así como las ventajas de cada una de las alternativas, realizando también un análisis de los riesgos potenciales que entraña quedarse en la producción convencional y/o pasarse a producciones con estándares de calidad más exigentes.

Cabe destacar que esta nota fue realizada en conjunto con técnicos de la EEA INTA Hilario Ascasubi² y de la Fundación Barrera Fitosanitaria Patagónica³ (FunBaPa), a fin de poder detallar más acabadamente aspectos en los que cada una de las instituciones tiene injerencia, tales como producción, control y certificación de calidad, comercialización y logística de exportación⁴.

¹ "Nuevas perspectivas para la horticultura regional", IAE 63, julio de 2002.

² Ing. Agr. Martín Testani y Daniel García.

³ Ing. Agr. Ursula García Lorenzana.

⁴ Se agradece también la valiosa colaboración del Ing. Agr. Luis Lhande.

Evolución de las producciones integrada y orgánica

Producción de cebolla integrada

La EEA H. Ascasubi, en colaboración con la EEA del Valle Inferior de Río Negro, ambas pertenecientes al INTA, desarrollaron la *producción de cebolla integrada*, como necesidad de implementar una normativa de control para un producto de exportación como es la cebolla.

El proyecto se puso en marcha durante la campaña 2000/01 en conjunto con una de las principales firma exportadoras de frutas y hortalizas de la región, enviándose los primeros lotes con destino a Italia, uno de los primeros países que requirió este tipo de certificación. Esta firma

subcontrata a pequeños productores para que produzcan con el sistema integrado y se encarga de comercializar su producción.

La evolución de la superficie sembrada con Cebolla Integrada fue la siguiente:

Temporada	Hectáreas sembradas
2000/2001	210
2001/2002	165
2002/2003	800

En cuanto a los costos de producción, este sistema no posee diferencias con la producción convencional. El costo adicional que requiere es la certificación extendida por la Fundación ArgenINTA.

El valor de la cebolla integrada con destino a Europa no es diferente a la convencional, pero producir con este sistema permite acceder a determinados clientes, o competir mejor frente a otras producciones por cuanto los compradores adquieren primero este tipo de productos certificados. El producto en góndola no cambia de precio. Por ahora es un recomendado, que se puede convertir en obligatorio en el mediano plazo para una gran cantidad de supermercados.

Producción de cebolla orgánica

A mediados de este año el SE.NA.SA publicó un informe sobre los rasgos más relevantes de la situación de la producción orgánica argentina durante 2001. La superficie bajo seguimiento en el país alcanzó durante el año 2001 casi 3,2 millones de hectáreas.

El principal destino de la producción orgánica certificada continuó siendo la exportación. La Unión Europea y los Estados Unidos fueron los principales mercados de destino de las exportaciones en el período. La Unión Europea fue el principal comprador, sobre todo de cereales y oleaginosos orgánicos y frutas frescas orgánicas. No obstante fueron relevantes las exportaciones de frutas y productos orgánicos de origen vegetal industrializados a los Estados Unidos.

Las hortalizas y legumbres orgánicas (rubro en que se encuentra la cebolla) mantuvieron su participación relativa en 2001 en un 3%. En valores absolutos, sumaron 1162 has. cosechadas en el año 2000 y se incrementaron a 1821 has. cosechadas certificadas en 2001, es decir un 57% mayor.

En cuanto al destino de la producción, las exportaciones fueron el destino principal de los productos orgánicos certificados de origen vegetal producidos en el país. En el año 2001 los principales destinos de las exportaciones de productos orgánicos certificados de origen vegetal fueron los países de la Unión Europea y los Estados Unidos.

Se presentan a continuación algunos cuadros que dan cuenta del desarrollo de la producción orgánica en nuestro país, específicamente en el rubro hortícola.

La Unión Europea y los Estados Unidos fueron los principales mercados de destino de las exportaciones en 2001.

Cuadro 1

Superficie orgánica cosechada por grupo de cultivos			
En hectáreas - Año 2001			
Cultivo	Buenos Aires	Río Negro	TOTAL PAIS
Cereales y oleaginosas	14.287	4	41.895
Hortalizas y legumbres	419	63	1.821
Cultivos industriales	1.801	12	17.253
Frutas	135	700	2.514
Aromáticos	88	1	221
Total	16.730	780	63.704

Fuente: SENASA en base a información de Certificadoras.

Cuadro 2

Productos orgánicos de origen vegetal certificados para exportación			
En kilos - Año 2001			
Productos	Unión Europea	E. Unidos	TOTAL
Cebolla	2.286.293	0	2.286.293
Ajo	385.168	28.750	413.918
Total hortalizas y legumbres	2.818.969	69.245	2.901.629
TOTAL EXPORTACIONES	38.472.870	4.280.267	47.992.814

Fuente: SENASA en base a información de Certificadoras.

Cuadro 3

Prod. orgánicos de origen vegetal certif. con destino a la U. Europea				
En kilos - Año 2001				
País	Cebolla	Ajo	Hortalizas y leg.	TOTAL
Alemania	49.406	135.528	185.026	5.415.812
Bélgica	1.029.435	0	1.029.435	6.489.504
Francia	52.000	43.790	97.644	5.631.153
Italia	23.375	29.080	174.730	3.922.697
Países Bajos	456.530	79.600	536.130	11.320.600
Reino Unido	675.547	97.170	796.004	3.713.066
Total Unión Europea	2.286.293	385.168	2.818.969	38.472.870

Fuente: SENASA en base a información de Certificadoras.

El sistema de producción orgánica posee algunas diferencias respecto de la convencional. Una de ellas es la eliminación de productos químicos (fertilizantes, fungicidas, herbicidas) y la incorporación de fertilizante orgánico. Se suman también labores mano de obra intensivas, como por ejemplo un número mayor de desmalezadas, y los costos de certificación orgánica.

El sobreprecio que paga el mercado europeo por este tipo de producción está en el orden del 35%. Si bien el relevamiento de estos precios es difícil por tratarse de negociaciones entre la oferta y la demanda en cada uno de los envíos, las consultas a productores, técnicos y empresarios arrojaron esta diferencia.

Análisis comparativo

Supuestos del análisis

CONCEPTO	TIPO DE PRODUCCION		
	Convencional	Integrada	Orgánica
Tamaño de explotación	50 hectáreas		
Rendimientos (bolsas de 25 kg/ha)	1.300	1.300	1.000
Zona productora	Valle Bonaerense del Río Colorado		
Producción acondicionada en galpón	100%		
Producción para exportación	53%		
Puerto de exportación	San Antonio Este		
Transporte hasta puerto	Camión		
Modalidad de exportación	FOB		
Unidad de envío	Contenedor de 20"		
Precios FOB (u\$s bolsa 25 kg.)	4,50	4,50	6,00
Precios mercado interno (\$/bolsa 25 kg.)	8,00	8,00	8,00
Época de venta	marzo-abril-mayo		

La idea de realizar un análisis comparativo entre tres tipos de producciones diferentes surge de la siguiente pregunta: ¿Son mayores los costos para producir cebolla integrada u orgánica? Suponiendo que esto se verifica, convendría saber: ¿Existe sobreprecio? y, en caso afirmativo ¿justifica los mayores costos?⁵

Se ha tomado, para este análisis, tres superficies de 50 hectáreas con las mismas condiciones agroecológicas, todas ellas en la zona del Valle Bonaerense del Río Colorado. Esta superficie contempla un costo de arrendamiento de 250 bolsas por hectárea, para el mercado interno, puestas en puerta de chacra. Esta producción se supone que se cosecha y se exporta a Europa desde fines de febrero hasta fines de mayo. Esa es la época de contraestación en los mercados del hemisferio norte. Pasados estos meses, ya cuentan con su propia producción.

La cadena logística para la exportación comienza en la pila a campo y finaliza a bordo del buque mercante. Una vez que se decide la venta, se realiza la siguiente secuencia de tareas a la cebolla:

- Descolado manual o mecánico (en el campo o en el empaque)
- Colocación de la cebolla en tacos (bolsas de 40 kg.) o bins
- Carga en camión para flete al galpón de empaque
- Descarga en el galpón de empaque

⁵La base del análisis es una estructura de Costos de Producción elaborada en la EEA INTA H. Ascasubi. A ella se incorporaron luego los costos de comercialización, certificaciones, etc.

Una vez dentro del galpón de empaque, se efectúan las tareas de cepillado, calibrado, pesaje, envasado y rotulado de la producción.

Dado que se supone como destino la Unión Europea, se envasa en bolsas de 25 kilogramos⁶. Cuando las bolsas están listas, se procede a palletizar la producción para enviarla a puerto. Esta tarea puede realizarse también en la terminal portuaria, dado que algunos operadores consideran que la producción ya palletizada no llega a puerto como debería. En este análisis se supondrá que se palletiza en el galpón de empaque. Los pallets se cargan en camión y se envían al puerto de San Antonio Este.

⁶ Normalmente las bolsas pesan 26,50 kilogramos, ya que la extensión del viaje genera una leve pérdida de peso.

En la actualidad se utilizan las combinaciones de los buques fruteros, que no son de línea, sino que vienen charteados por los grupos exportadores. Esto quiere decir que si un productor-exportador de la zona desea llegar a los mercados de Europa, tiene como opción:

- Enviar la producción en contenedores. La compañía naviera Maersk recoge con un *feeder* los contenedores en los puertos patagónicos con frecuencia semanal en los meses que se están analizando. Estas unidades se envían a Montevideo y de allí en un buque portacontenedores a los principales puertos de Europa.
- Conseguir que algunos de los tres grupos exportadores le otorguen espacio en los buques (esto tiene las variaciones propias de las necesidades del mercado de bodega disponibles y de volúmenes de cebolla y fruta).

Para el presente análisis se supondrá que se envía la producción contenedorizada.

Una vez que los pallets llegan a puerto, se consolidan una cantidad de contenedores necesarios como para albergar a toda la producción. Los contenedores más usados son los de 20 pies y tiene una capacidad para 10 pallets (preparados con 48 bolsas). Dentro de los contenedores, los pallets se disponen en dos hileras de 5 pallets cada una. Esto arroja un total de 480 bolsas por contenedor.

La modalidad más utilizada para la exportación es la cláusula FOB. En ella, la responsabilidad del exportador termina cuando la mercadería se encuentra a bordo del buque. Para esto, debe hacerse cargo de los costos de consolidación del contenedor y carga al buque.

Los clientes son grandes importadores y distribuidores de frutas y verduras. Desde los puertos de destino estas firmas distribuyen a diferentes puntos de la Unión Europea.

Los puertos de destino son normalmente Rotterdam (Holanda), Amberes (Bélgica), Hamburgo (Alemania), Felixstowe y Southampton (Reino Unido), Fos Sur Mer y Le Havre (Francia), Génova y Livorno (Italia).

Los agentes que intervienen en la operación de exportación son:

- Un despachante de aduana que es el que gestiona la exportación ante la AFIP (Aduana) y se ocupa de los trámites.
- La terminal portuaria, que realiza la parte operativa terrestre y en buque.
- SENASA, que verifica la calidad del producto y luego le extiende al despachante el correspondiente fitosanitario.
- La línea marítima, que recepciona la mercadería y se ocupa de llevarla a destino.

COSTOS DE PRODUCCION	Convencional	Integrada	Orgánica
Preparación del suelo	290	290	290
Tratamiento suelo	158	158	0
Siembra	416	416	710
Manejo	1.568	1.568	1.065
Cosecha manual	880	880	880
Costo total en pila (por hectárea) (\$)	3.312	3.312	2.945
Costo total 50 hectáreas (\$)	165.600	165.600	147.250
Costo por bolsa (\$)	2,55	2,55	2,95
BOLSAS A COMERCIALIZAR			
Tamaño de explotación (hectáreas)	50	50	50
Rendimiento exportación (bolsas por hectárea)	689	689	530
Producción total para exportación (bolsas)	34.450	34.450	26.500
Capacidad contenedor 20" (bolsas de 25 kg.)	480	480	480
Cantidad de contenedores 20" necesarios	72	72	55
Rendimiento mercado interno (bolsas por hectárea)	611	611	470
Producción total para merc. interno (bolsas)	30.550	30.550	23.500
VALORES DE LA PRODUCCION			
Cantidad de bolsas de exportacion	34.450	34.450	26.500
Precio FOB (u\$s por bolsa)	4,5	4,5	6,0
Valor de la producción a exportar (u\$s)	155.025	155.025	159.000
Cantidad de bolsas mercado interno	18.050	18.050	11.000
Precio mercado interno (\$ por bolsa)	8,0	8,0	8,0
Valor de la producción merc. interno (\$)	144.400	144.400	88.000
COTOS DE LAS CERTIFICACIONES			
Canon anual			300
Canon por hectárea		35	
Cantidad de inspecciones		2	2
Costo unitario inspecciones			450
Costo de movilidad		200	200
Viáticos		90	90
Laboratorio para detección de residuos BPA		150	
Emisión del certificado (% FOB)		0,05%	1%
Certificación en Origen (\$/bolsa)	0,04	0,04	0,04
Costo total certificaciones	1.353	3.911	4.411
ACONDICIONAMIENTO Y COMERCIALIZACION			
Acondicionamiento en galpón (\$ por bolsa)	2,0	2,0	2,0
Palletizado en galpón (\$ por bolsa)	0,3	0,3	0,3
Costo total galpón (\$)	138.613	138.613	106.625
Flete camión VBRC - SAE (\$ por bolsa)	0,46	0,46	0,46
Seguro interno VBRC - SAE (\$ por bolsa)	0,21	0,21	0,21
Costo total flete y seguro interno	23.082	23.082	17.755
Acopio en puerto (previo a la consolidación) (u\$s por bolsa)	0,12	0,12	0,12
Consolidación contenedores (u\$s por bolsa)	0,16	0,16	0,16
Carga a buque (u\$s por bolsa)	0,16	0,16	0,16
Costo total consolidación y carga (\$)	54.569	54.569	41.976
Honorarios despachante de aduana (\$)	5.581	5.581	5.724
Tarifa a las cargas (\$)	2.094	2.094	1.611
Derechos de exportacion (10%)	55.809	55.809	57.240
Total honorarios, tarifas y derechos	63.484	63.484	64.575
Total acondicionamiento y comercialización	279.746	279.746	230.931

Costos de las certificaciones

Toda la producción que se exporta debe realizar obligatoriamente la Certificación en Origen, independientemente de si se produjo con un estándares de calidad diferenciados y llevan además otras certificaciones. En la temporada 2002 los costos fueron los siguientes:

- \$40 Funbapa
- \$15 SENASA por la confección del Certificado Fitosanitario

Estos costos son por camión. Si se tiene en cuenta que cada camión de cebolla lleva un promedio de 1.400 bolsas de 25 kilos, el costo por bolsa es de 4 centavos de peso por bolsa.

La producción orgánica certifica calidad a través de empresas certificadoras de productos orgánicos, como por ejemplo Argencert S.R.L. El costo de este trámite se especifica a continuación:

- Suscripción anual \$300.
- Inspecciones \$450 (mínimo una al año según circunstancias).
- Viáticos del inspector al costo (se calculan costos de movilidad, hospedaje y comida por \$290 en cada inspección).
- Honorarios de emisión de certificados, en proporción a la facturación neta 1% máximo (por ejemplo, para una venta de \$10.000 el costo es de \$100).

Estos precios no incluyen IVA y fueron relevados de la empresa antes mencionada.

Además de la certificación propiamente dicha, a cambio de este costo los productores reciben, entre otras cosas:

- Atención permanente y orientación de los productores sobre problemas técnico-administrativos del proceso de certificación.
- Tramitación de las eventuales solicitudes de acortamiento del período de transición ante las autoridades nacionales de aplicación (SENASA) y apoyo de presentaciones y consultas de los productores ante las mismas.
- Equivalencia de la certificación para las exportaciones a la Unión Europea y otros destinos que requieren equivalencia con las normas del país de destino o una recertificación por una certificadora de ese país.

El costo de la certificación proporciona acceso, no sólo a la certificación propiamente dicha, sino también a orientación técnica, apoyo para presentaciones ante autoridades y equivalencia de certificación para diversos destinos.

La producción de cebolla integrada es monitoreada y certificada por la Fundación ArgenINTA y tiene los siguientes costos:

- Arancel de \$35 por hectárea por toda la temporada. Este costo depende de la cantidad de hectáreas a certificar (cuanto mayor es la superficie, menor es el canon).
- Dos auditorías obligatorias en las que el productor debe hacerse cargo, como en el caso anterior, de los viáticos del inspector (se suponen iguales al efecto del análisis).
- Análisis obligatorio de laboratorio para detección de residuos, que varía entre \$100 y \$200 (se supone de \$150 para la comparación).
- Emisión del sello de Producción Integrada: 0,05% del valor FOB de la mercadería.

Estos valores fueron relevados en la Fundación ArgenINTA y se encuentran en vigencia para la presente temporada.

Resultados de la simulación

Para la interpretación de los resultados del análisis cabe aclarar previamente cuál es el resultado final del cálculo. Lo que se ha intentado en este análisis es simular y comparar diferentes producciones y comercializaciones y obtener una utilidad bruta antes de impuestos. Por tal motivo, se ha incorporado información adicional al margen bruto y se ha realizado un análisis de sensibilidad para ver cómo afectan las fluctuaciones de algunas variables a los resultados de la simulación.

La utilidad bruta por bolsa se ubica en niveles interesantes, a juzgar por su porcentaje sobre las ventas (alrededor del 30%). A priori se observa que aún produciendo sin estándares de calidad, los márgenes son elevados. La clave para entender estos buenos resultados son la devaluación y el destino de la producción.

El ingreso en dólares proveniente de la exportación, al tipo de cambio actual, supera ampliamente a los costos, la mayor parte de ellos en moneda local. Claramente, se está en presencia entonces de una variable determinante en el análisis de rentabilidad. Con la paridad peso-dólar, la utilidad bruta se reduce drásticamente y cualquier incremento en los costos de producción o comercialización puede generar pérdidas para la temporada. Cabe pensar que esta pérdida de riqueza a que se hace referencia fue soportada por los productores durante gran parte de la década pasada.

Por otro lado, esos precios se obtienen solamente en el mercado europeo. La exportación a Brasil obtiene menores ingresos, aún en dólares, y la calidad requerida es menor. Una de las principales dificultades con el mercado europeo reside en la baja cuota que absorbe, alrededor de unas 20 mil toneladas (algo así como unas 800 mil bolsas, cantidad que también proviene del Valle de Río Negro).

La superficie representativa de 50 hectáreas, si bien puede parecer excesiva, podría tomarse como la superficie de un grupo de productores asociados que produce bajo los mismos parámetros y venden en conjunto su producción.

En cuanto a los precios del mercado interno son los relevados en la zona en septiembre de 2002. Posiblemente, durante la época de venta (marzo-abril-mayo) en términos relativos sean menores por la mayor oferta de cebolla. Sin embargo, también es cierto que el componente inflacionario los incrementará.

RESUMEN DE COSTOS E INGRESOS	Convencional	Integrada	Orgánica
Arrendamiento	54.971	54.971	59.938
Costo de producción	165.600	165.600	147.250
Costo de acondicionamiento y comercialización	279.746	279.746	230.931
Costo de certificación	1.353	3.911	4.411
Costo total (\$)	501.671	504.228	442.529
Ingreso por exportación	558.090	558.090	572.400
Ingresos por venta al mercado interno	144.400	144.400	88.000
Ingreso total (\$)	702.490	702.490	660.400
Utilidad total	200.819	198.262	217.871
Utilidad por bolsa (\$)	3,09	3,05	4,36

Análisis de sensibilidad			
Utilidad bruta por bolsa (\$)			
CASO BASE	TIPO DE PRODUCCION		
	Conv.	Int.	Org.
	3,09	3,05	4,36
Modificaciones con respecto al caso base			
Duplicación costo de producción	0,54	0,50	1,41
Disminución de los rendimientos (-30% en cada caso)	0,98	0,92	1,71
Modificación % exportación (30%)	1,08	1,03	1,31
Área sembrada menor (20 hectáreas)	2,05	2,02	2,41
Cotización del dólar:			
u\$s 1 = \$ 1	-3,11	-3,15	-3,91
u\$s 1 = \$ 2	-0,73	-0,77	-0,73
u\$s 1 = \$ 3	1,66	1,62	2,45
Precio FOB (-30% en cada caso)	0,80	0,76	1,31
Duplicación de las certificaciones	3,07	2,99	4,27
20% de derechos de exportación	2,23	2,19	3,21

Fuente: elaboración propia

Comentarios finales

Las señales que reciben los sectores de la producción, acondicionamiento, conservación, transporte y comercialización de alimentos desde los distintos mercados con relación a la exigencia de productos de alta calidad e inocuidad son cada vez de mayor intensidad.

Son muchos los factores que definen un determinado comportamiento de la demanda, pero en relación directa con la seguridad de los alimentos, está claro que “el individuo quiere vivir sano y no quiere contraer ninguna enfermedad al consumir un alimento”. Esta es la realidad a la que se enfrenta hoy el negocio de los alimentos del mundo.

Hay sectores donde este tipo de exigencias se manifestaron hace unos años y han tenido que dar respuesta, como es el caso de la industria cárnica. En *Frutas y Hortalizas* se ha manifestado en forma reciente un incremento en la sensibilidad de los mercados sobre los aspectos que tienen que ver con la inocuidad de los productos frescos. Por ello es imprescindible ir adecuando tanto la producción primaria como el acondicionamiento, a los efectos de cumplir con lo que las exigencias de los mercados internacionales plantean.

Las señales concretas, provenientes de los compradores de la producción local, indican que los principales mercados comienzan a exigir a través de normativas oficiales la implementación de buenas prácticas en los procesos que generan los alimentos demandados. Las normativas referidas son: a nivel nacional, lo establecido en el Código Alimentario Argentino; en el ámbito MERCOSUR, la Resolución 80/96; la legislación de EE.UU. para vegetales frescos; las normas de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y los protocolos comerciales de EUREP, como organización comercial europea.

En lo que a cebolla se refiere, ya hay productores en la zona que vislumbrando la tendencia mundial, están iniciando la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Buenas

Los principales mercados comienzan a exigir a través de normativas oficiales la implementación de buenas prácticas en los procesos que generan los alimentos demandados.

Cambios en la distribución del ingreso local

Los indicadores que miden la distribución del ingreso pueden clasificarse en aquellos que se concentran en la distribución funcional de la renta y los que lo hacen en la distribución personal de los ingresos.

La Encuesta Permanente de Hogares divide a la población con ingresos en diez fracciones iguales y calcula la proporción de los ingresos totales que recibe cada uno de ellos.

El cálculo de la tasa máxima de redistribución para Bahía Blanca correspondiente al año 2002 alcanza un valor de 31,8%, es decir más de tres puntos por encima del valor registrado en 1991.

Las cifras sobre desempleo recientemente publicadas para Bahía Blanca encienden luces de alerta acerca de la situación social. Además de los indicadores relacionados con el nivel de empleo, existen otro tipo de mediciones que sirven para tener una visión más integral del problema. Se trata de los indicadores que miden la distribución del ingreso y pueden clasificarse en dos grupos principales: los que se concentran en la distribución funcional de la renta y los que lo hacen en la distribución personal de los ingresos.

El marco conceptual

La distribución funcional distingue los ingresos provenientes de la remuneración de los distintos factores productivos, es decir trabajo, capital, recursos naturales no renovables y actividad empresarial. La suma de las participaciones correspondientes a cada categoría funcional necesariamente será igual al 100% del ingreso nacional.

La distribución personal se refiere a la comparación entre personas o grupos de personas que reciben diferentes niveles de ingreso. Para ello hay que tener en cuenta el monto absoluto de la suma de ingresos que tienen las distintas personas, cualquiera sea su origen, es decir, independientemente de si corresponden al trabajo, capital u otro factor de producción. Dado que, en principio, las diferentes personas tienen distintos montos totales de rentas es necesario agruparlas por "clases", "capas" o "estratos" de ingreso.

En la práctica esta agrupación puede hacerse de dos maneras: se definen a priori distintos tramos de ingreso y se calcula el porcentaje del ingreso nacional que corresponde a las personas que entran en cada tramo o se definen los estratos de ingresos de forma que abarquen un determinado porcentaje, ordenándolos de menores a mayores niveles de ingreso. La segunda forma permite la comparación de distribuciones de distintos países o de distintas fechas, por lo que es la manera de presentación más habitual.

Concretamente las mediciones que realiza INDEC a través de la Encuesta Permanente de Hogares se incluyen dentro de esta última modalidad. Se divide a la población con ingresos en diez fracciones iguales y se calcula la proporción de los ingresos totales que recibe cada uno de ellos. Comparando la situación igualitaria con la observada en la realidad, se puede ver

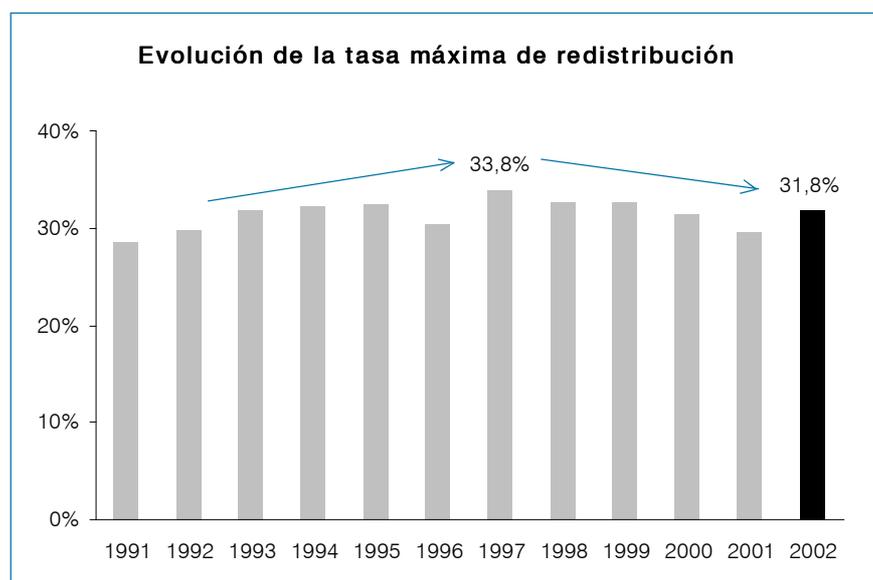
Existen diversas técnicas para evaluar en la práctica el estado de la distribución personal del ingreso.

cuánto “sobra” o “falta” a cada estrato poblacional. Esta desigualdad puede ser cuantificada a través de lo que se define como la “tasa máxima de redistribución” que suma las diferencias positivas entre la proporción de los ingresos totales que recibe cada decil y la distribución equiproporcional. Cuanto mayor es el valor de esta tasa, más desigualmente distribuidos se encuentran los ingresos.

La situación local

Cuando se calcula la tasa máxima de redistribución desde el inicio del plan de convertibilidad hasta ahora, se inicia con un valor de 28,5% para 1991 y aumenta progresivamente en los años subsiguientes hasta llegar en 1997 al valor máximo del período analizado (casi el 34%). A partir de allí hay pequeñas disminuciones en el valor de la tasa hasta que finalmente en la medición de mayo de este año vuelve a incrementarse (ver Gráfico 1).

Gráfico 1



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

El cálculo de la tasa máxima de redistribución para Bahía Blanca en el año 2002 alcanza un valor de 31,8%, es decir más de tres puntos por encima del valor registrado en 1991. Como puede observarse en la Tabla 1, los primeros siete deciles de la población captan apenas el 38% de los ingresos totales, los deciles ocho y nueve concentran más del 28% y el decil diez absorbe algo más del 33%. Comparando esas cifras con la distribución igualitaria donde cada decil debiera recibir el 10% de los ingresos, se observa que los siete primeros estratos de población reciben “menos” del 10% cada uno, lo que indica concentración de las rentas en estratos superiores. En contrapartida, los tres deciles superiores reciben más del 10% del ingreso local.

Más allá de la simplicidad del indicador definido como tasa máxima de redistribución, y estimado para el análisis de la evolución en la distribución del ingreso local, el mismo resulta de gran utilidad práctica y permite obtener una idea clara de la situación, aún cuando por sus características puedan derivarse conclusiones acerca del origen de la desigualdad. □

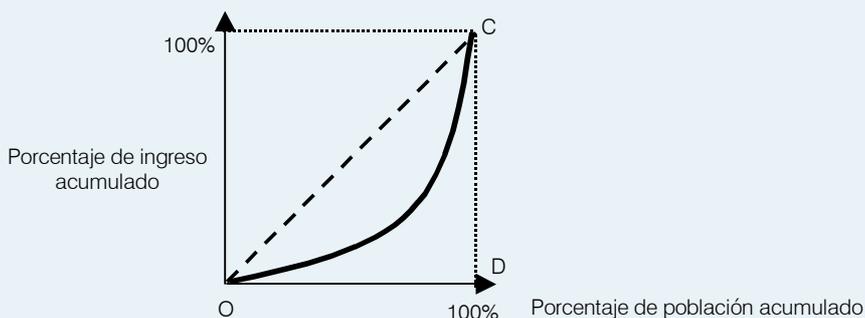
Decil	Porcentaje ingreso	Porcentaje igualitario	Diferencia
1	1,8%	10%	-8,2%
2	3,3%	10%	-6,7%
3	4,1%	10%	-5,9%
4	5,4%	10%	-4,6%
5	6,2%	10%	-3,8%
6	7,8%	10%	-2,2%
7	9,6%	10%	-0,4%
8	12,2%	10%	2,2%
9	16,0%	10%	6,0%
10	33,6%	10%	23,6%

Fuente: INDEC-EPH TASA MAXIMA DE REDISTRIBUCION **31,8%**

Tabla 1

BOX: CURVA DE LORENZ Y COEFICIENTE DE GINI

Gráficamente, la distribución personal del ingreso se puede representar a través de la llamada "curva de Lorenz" que se observa en la figura siguiente.



La curva acumula los porcentajes de ingreso que percibe la población que se encuentra ordenada desde los menores ingresos hasta los mayores. En el punto O, que es el origen, el 0% de la población percibe el 0% de los ingresos, mientras que si se siguen acumulando los deciles, se obtiene una curva, por debajo de la línea diagonal, que termina en el punto C (el 100% de la población recibe el 100% del ingreso nacional).

La diagonal indica una distribución equiproporcional o igualitaria: todas las personas reciben el mismo ingreso, de forma que el 10% de la población recibe el 10% del ingreso, el 20% de la población el 20% del ingreso, y así sucesivamente. Cuanto más alejada se encuentre la curva de Lorenz de la diagonal, mayor será la concentración del ingreso en los estratos de ingresos más altos o más desigual será la distribución del ingreso.

La concentración relativa del ingreso nacional puede medirse por medio de un coeficiente global, como el "coeficiente de Gini"; el mismo se define como el cociente entre el área comprendida entre la curva de Lorenz y la diagonal (sombreada con gris en la figura), dividida por el área del triángulo OCD. Los valores extremos del coeficiente de Gini son cero y uno. Cuando el ingreso está distribuido en forma totalmente igualitaria la curva de Lorenz coincide con la diagonal; por lo tanto, el área del numerador es nula y el valor del cociente es cero. Cuando la concentración es total, es decir, el último grupo recibe el 100% del ingreso y los otros nada, la curva de Lorenz coincide con los ejes OD y DC; por lo tanto, las áreas del numerador y denominador son iguales y el valor del coeficiente es uno. En la realidad se encontrarán valores intermedios: cuanto más reducidos (próximos a cero) indicarán un mayor grado de igualdad en la distribución e inversamente.

El análisis anterior se ha referido a la distribución del ingreso en términos relativos, es decir comparando las situaciones de personas o grupos dentro del conjunto. Para ciertos problemas de política fiscal puede ser interesante plantear la cuestión distributiva en términos de valores absolutos. Para esto se suele fijar un nivel de ingresos que define una línea de pobreza, y la cantidad de personas por debajo de dicho límite.

*Banco Provincia,
desde 1822,
el primer
banco argentino*

BANCO DE LA PROVINCIA
DE BUENOS AIRES

www.bapro.com.ar

0-810-22-BAPRO
(22776)



Banco Provincia

El Banco de la Provincia de Buenos Aires

Panorama del sector agropecuario regional

■ Durante los primeros siete meses del año, los envíos de carne argentina al exterior totalizaron 127 mil tn, por un monto de u\$s 245 mill, valores que casi igualan al total comercializado en 2001.

■ El relevamiento de precios efectuado por CREEBBA en forma mensual, arroja un crecimiento promedio para 19 cortes de carne bovina del 56% para los primeros ocho meses del año.

■ Los datos promedio correspondientes a las dos campañas del año 2001, arrojan un crecimiento del stock bovino regional con respecto a la última vacunación de más de 390 mil animales.

Se ha señalado, desde diversos ámbitos, que el sector agropecuario en su conjunto ha sido uno de los principales beneficiarios de la devaluación ocurrida a principios de este año. Si bien esta posición es aceptada mayormente para el caso de los principales cultivos agrícolas, la opinión acerca del resultado para la actividad ganadera no cuenta con unanimidad absoluta.

Diversos factores, que van desde la alta participación del alicaído mercado interno en el consumo de carne, la dolarización de los insumos y la necesidad de no descuidar los avances logrados en la lucha contra la aftosa, afectan la rentabilidad de la actividad y le hacen perder terreno frente a la agricultura.

El presente informe tiene por objetivo efectuar una descripción de cual ha sido el comportamiento de las principales variables vinculadas a la actividad ganadera durante el período posterior a la devaluación, analizando a partir de ellos, los posibles escenarios que se plantean para la actividad, con especial énfasis en los aspectos de mayor interés para la actividad ganadera de la región.

El achicamiento del mercado interno, la dolarización de los insumos y la atención del tema de la aftosa, afectan la rentabilidad ganadera, no obstante los beneficios de la devaluación.

Evolución de indicadores ganaderos luego de la devaluación

Exportaciones

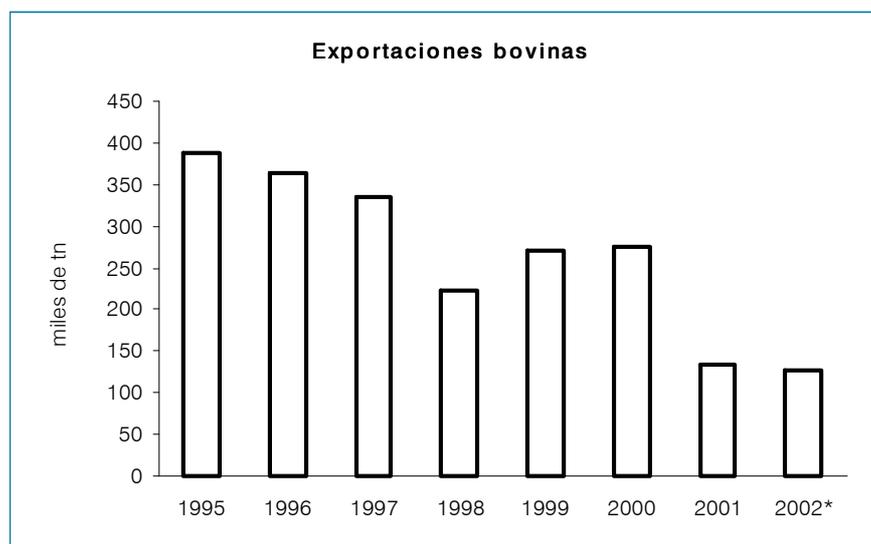
Dos factores hicieron que el comportamiento del sector externo de la ganadería agrupara la mayor cantidad de expectativas luego de la devaluación. El primero de ellos tenía que ver con los bajos precios que presentaba el precio del novillo una vez ocurrida la ruptura de la paridad entre el peso y el dólar, llevándolo a valores en dólares, que no se registraban desde mediados de la década de los ochenta, mientras que el segundo estuvo dado por la reapertura de los mercados externos que se habían cerrado en el año 2001 a causa de la reaparición de la fiebre aftosa.

Así, según SENASA, durante los primeros siete meses del corriente año, los envíos de los principales rubros de carne argentina al exterior totalizaron 127 mil toneladas, por un monto

total de u\$s 245 millones, valores que casi igualan a la totalidad de lo comercializado con el exterior el año anterior. Si bien estas cifras representan un retorno auspicioso a los mercados mundiales, todavía queda mucho por hacer si es que se quiere retornar a los valores de mediados de la década de los noventa, cuando se exportaron casi 400 mil toneladas de carne por un valor de más de u\$s 1.100 millones.

Gráfico 1

* Siete primeros meses.



Fuente: INDEC.

La salida del mercado internacional por parte de nuestro país dejó un espacio, que países competidores supieron aprovechar muy bien, como ocurrió con Brasil y Uruguay. La reinserción de la Argentina como proveedora de carne a los mercados aftósicos, si bien no encuentra mayores obstáculos debido a su mayor calidad, si debe contentarse con obtener precios sustancialmente menores, inclusive en los cortes de mayor calidad. Redactar mejor la idea.

Pese a esta situación de bajos precios en el mercado internacional, el negocio ganadero de exportación muestra altos niveles de rentabilidad, situación que queda demostrada en la reapertura de un importante número de frigoríficos en todo el país. Y fue esta mayor rentabilidad del negocio de exportación la que permitió el alza en los precios de la materia prima, el novillo, lo cual, posteriormente se terminó trasladando a las demás categorías.

Sin embargo, no sólo la mayor disposición de los frigoríficos a pagar precios más altos actuó como detonante del alza de los precios, ya que un elemento adicional se incorporó para que los precios del novillo de exportación creciera casi un 200% en los primeros ocho meses del año 2002. Así, la favorable expectativa creada en los productores por la devaluación, como así también los problemas existentes en el mercado financiero (inexistencia de alternativas de ahorro), los habría decidido a retener las existencias de ganado, que se convirtieron en una reserva de valor frente a la inestabilidad de los precios en general. Al mismo tiempo, la menor productividad que se estaría observando producto de las restricciones en el movimiento de hacienda provocada por la aftosa, el efecto de las inundaciones en gran parte de las principales zonas de invernada y la menor ocupación de los corrales de engorde a grano son factores de carácter productivo que ayudan a profundizar esta restricción de oferta.

Para corroborar esta situación, en el cuadro N° 1 se observan las ventas de vacunos por categoría de los primeros siete meses del corriente año, comparado con el mismo lapso de

2001. Se observa una reducción de la faena de 255.139 animales, lo cual representa un caída del 5% en términos porcentuales.

Evolución de la faena de vacunos			
Número de cabezas			
Categoría	enero- julio		Diferencia
	2001	2002	%
Novillos	1.706.582	1.665.663	-2%
Novillitos	1.208.400	1.057.639	-12%
Toros	77.587	83.536	8%
Vacas	911.244	1.043.428	15%
Vaquillonas	911.474	811.572	-11%
Terneros	277.066	258.664	-7%
Terneras	571.349	488.061	-15%
Total	5.663.702	5.408.563	-5%

Cuadro 1

Se observa una sustancial caída en la faena de novillos y novillitos, de más del 7% con respecto a igual período del año pasado. Asimismo, se observa un fuerte crecimiento en la faena de vacas (+15%), sobre el cual no se puede emitir una conclusión definitiva. Una razón es la liquidación de animales de los tambos, debido a la fuerte caída que presenta la rentabilidad de esta actividad, como así también al fuerte avance observado en el cultivo de la soja en las principales zonas tamberas, tales como Córdoba o Santa Fe.

Esta situación, junto a un invierno adverso desde el punto de vista climático en la mayor parte de las zonas productoras, permite avizorar que aunque en el último trimestre del año la concurrencia de ganado al mercado se recupere con respecto a los bajos niveles actuales, han ocurrido cambios desde el lado de oferta ganadera. Sea como consecuencia de las inundaciones, o bien por el cierre de tambos en la zona de Santa Fe y Córdoba o por el paso hacia la agricultura, todo parecería indicar que la faena de ganado en los próximos años se mantendrá en los niveles actuales e inclusive inferiores, lo cual, junto a una demanda externa muy promisoría, hacen prever niveles de precios para el ganado más que interesantes, pese a un mercado interno retraído.

Consumo

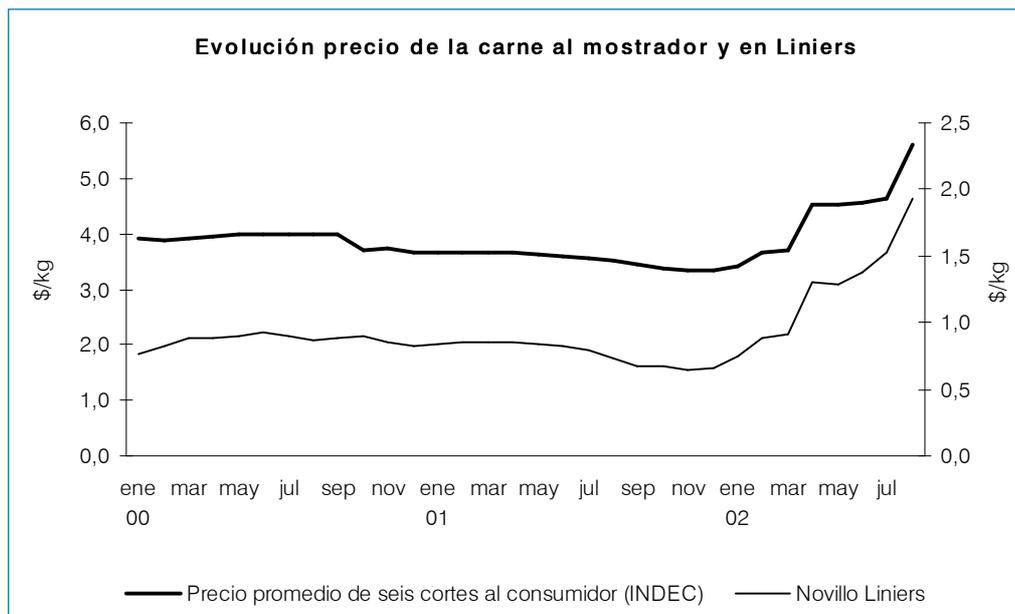
Una de las limitantes para las buenas perspectivas para los productores ganaderos está dada por la particular característica que presenta el mercado ganadero argentino, cuyo mercado interno absorbe entre el 85 y 90% de la producción total de carne.

Esta situación, es la que mantiene, de cierta manera, los precios de la hacienda contenidos e impiden que el precio del novillo de exportación se ubique en valores superiores a los u\$s 0,50 por kilo aún cuando los frigoríficos exportadores podrían mejorar ese valor.

Esta fuerte presencia del mercado interno en la industria ganadera es la que ha generado que pese los aumentos de casi el 200% en el precio del novillo, el precio de la carne al mostrador

(para 6 cortes según mediciones de INDEC) ha aumentado hasta agosto un 68% desde diciembre último. En particular para la ciudad de Bahía Blanca, el relevamiento de precios efectuado por CREEBBA en forma mensual, arroja un crecimiento promedio para 19 cortes de carne bovina del 56% para los primeros ocho meses del año. La cifra es levemente inferior a la indicada a nivel país, pero la diferencia puede hallarse en que el relevamiento local se realiza solamente en supermercados, los cuales poseen una mayor capacidad financiera para absorber los mayores costos de la materia prima.

Gráfico 2



Más de cuatro años de recesión, una tasa de desempleo que supera tranquilamente el 20%, salarios sin mayores modificaciones luego de la devaluación y un alza en el nivel general de precios de más del 35% hacen que los minoristas, tanto supermercados como carnicerías, tengan que reducir fuertemente sus márgenes de ganancia si es que pretenden seguir en el negocio.

Acerca del stock

Durante el mes de septiembre del corriente año, comenzará luego de cuatro años de postergaciones, el Censo Nacional Agropecuario, que permitirá contar, entre otras cosas, con datos actualizados acerca del stock bovino nacional. Hasta ahora, esta información era provista por INDEC, quien a través de relevamientos parciales en las 10 provincias que concentran el 95% de las existencias ganaderas bovinas del país, efectuaba una estimación del stock bovino en el país. El último dato disponible, de febrero del corriente año, indica que el stock bovino nacional asciende a casi 49 millones de cabezas, casi sin variación con respecto al stock del año anterior.

La reaparición de la fiebre aftosa y las consecuentes campañas de vacunación, trajeron como complemento la posibilidad de contar nuevamente con datos acerca del stock bovino, no sólo a nivel nacional, sino también a nivel de los distintos partidos o regiones. Así, los resultados de las dos primeras campañas del año 2001, arrojan según SENASA, un stock bovino total de 56

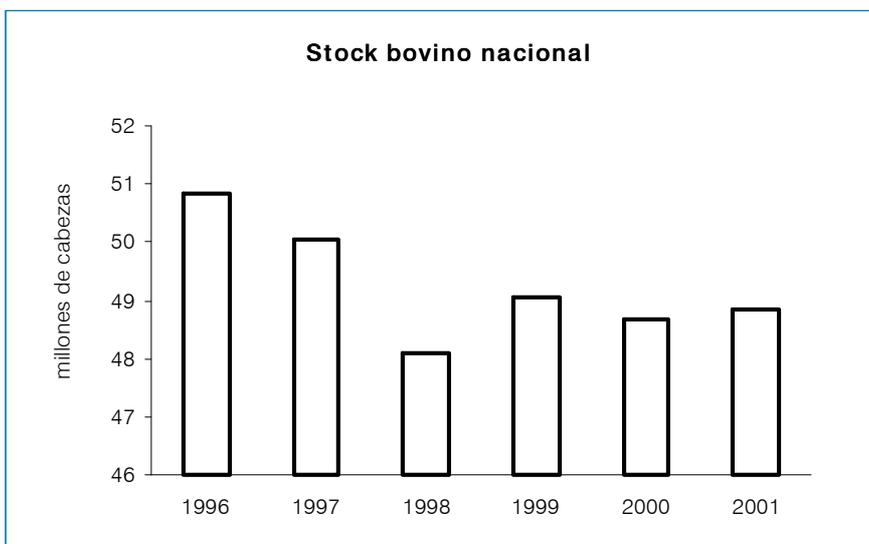


Gráfico 3

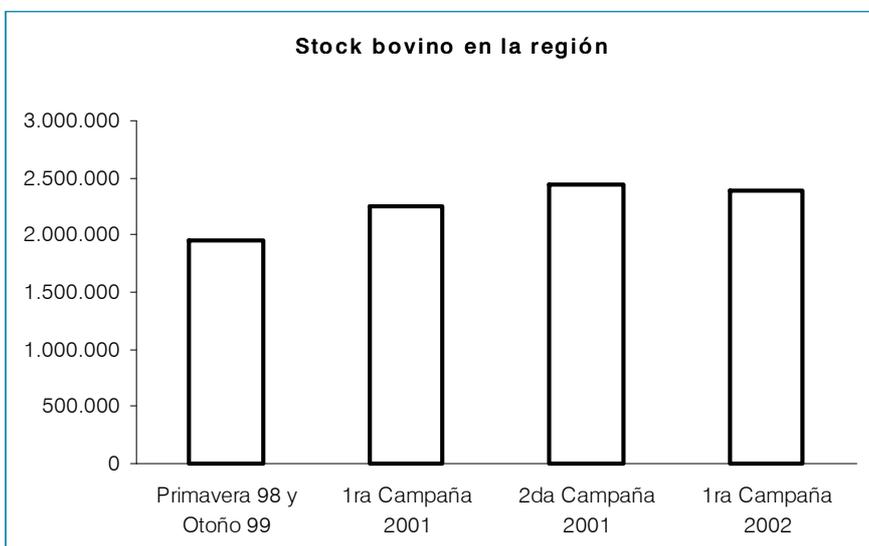
Fuente: INDEC

millones de cabezas, cifra sustancialmente mayor a la que encuentra INDEC a través de sus estimaciones. La diferencia entre ambos relevamientos se ha atribuido a diversas causas. Así, están quienes aducen una falta de rigor estadístico a al número de SENASA, debido a que la medición se realiza durante un periodo muy largo de tiempo, con lo cual se da la oportunidad de contar el ganado más de una vez en distintas categorías. Por otro lado, están quienes sostienen que el temor de los ganaderos a un contagio generalizado de la aftosa provocó que en estas primeras campañas se vacunara la totalidad del rodeo, quedando en evidencia que anteriormente se ocultaba hacienda, por motivos impositivos.

A partir de estas consideraciones respecto a los datos provistos por las campañas de vacunación, se presenta a continuación los resultados de las mismas para los partidos de la región de influencia de la ciudad de Bahía Blanca, provistos por las fundaciones de los distintos partidos.

El gráfico N° 4 muestra la evolución del stock bovino regional partir de la última campaña de vacunación realizada entre la primavera de 1998 y otoño de 1999. En esa fecha, el stock bovino regional¹ era de 1,95 millones de animales. El partido con mayor cantidad de animales

¹Se consideran los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales, Coronel Pringles, Coronel Dorrego, Coronel Suárez, Puan, Saavedra, Tornquist y Villarino, excluyéndose al partido de Patagones, que está exento de la vacunación antiaftósica.



Cuadro 2

Partido	Cantidad de animales		
	1 ^{ra} Campaña 2001	2 ^{da} Campaña 2001	1 ^{ra} Campaña 2002
B.Bca.-C.Rosales	158.822	177.881	174.393
Cnel. Dorrego	169.913	198.639	190.707
Cnel. Pringles	340.422	393.289	375.507
Cnel. Suárez	437.857	445.653	431.761
Puan	326.125	343.235	351.422
Saavedra	199.240	204.211	197.022
Tornquist	203.133	235.021	232.835
Villarino	413.846	443.816	443.339
Total	2.249.358	2.441.745	2.396.986

Fuente: elaboración propia en base a información provista por las Fundaciones

era Coronel Suárez, con 375 mil animales, de los cuales un 23% correspondía a la categoría novillos y novillitos, dejando en claro la aptitud de la zona para la actividad de invernada. Lo seguía en importancia el partido de Villarino, con 363 mil animales, mientras que los partidos de Bahía Blanca y Coronel Rosales tenían un stock de 145 mil animales.

Los datos promedio de las dos campañas del año 2001, arrojan un crecimiento del stock bovino regional con respecto a la última vacunación de más de 390 mil animales, situándolo en 2,33 millones de cabezas. Si bien ya se han explicitado las restricciones en cuanto a la fuente de la información, lo cierto es que los resultados de la campaña antiaftosa del año 2001 estarían revelando una tendencia creciente en el stock bovino regional. Confirmando estos resultados, los totales recogidos en la primer campaña de vacunación realizada a principios del corriente año indican que el stock bovino en la región ascendería a 2,4 millones de cabezas, cifra casi un 8% superior a la que se registró en igual período del año anterior.

Comentarios finales

Se puede decir que la devaluación tuvo un doble impacto sobre la actividad ganadera. En primer lugar, redujo el stock de capital de la empresa medido en dólares, ya que bajó el precio de la tierra y de la hacienda, y consecuentemente la capacidad adquisitiva del ganadero para aquellos bienes dolarizados.

En segunda instancia, mejoró la capacidad de pago del productor ganadero respecto de la mayoría de aquellos precios de la economía que han quedado pesificados y rezagados respecto de la hacienda, dentro de los cuales se pueden mencionar la deuda financiera y la mano de obra, pasando por los impuestos y los servicios, mejorando consecuentemente el flujo de fondos neto de la empresa ganadera.

Queda para un estudio posterior, confirmar si la recapitalización que supone el crecimiento del stock bovino regional en estos últimos años, se fundamenta en las mejores perspectivas de rentabilidad del negocio ganadero que plantea la devaluación. □



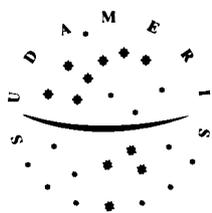
PUERTO DE BAHIA BLANCA

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: cgbb@bblanca.com.ar



Años de 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

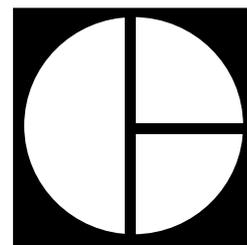


CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

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 INFORMÁTICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

En Bahía Blanca, los precios minoristas se incrementaron un 3,6% en julio y un 2,6% en agosto. Estas variaciones surgen de comparar el Índice de Precios al Consumidor de cada mes en cuestión con el correspondiente al período anterior. Asimismo, en el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, resultados similares fueron obtenidos por el INDEC, que estimó tasas de inflación del 3,2% y 2,3% respectivamente, con lo que calcula un alza acumulada en los primeros ocho meses del año del 37,8%.

En el caso local, Al comparar el último índice con el correspondiente al mes de enero, se calcula un aumento acumulado de precios del 35,8% desde comienzos de 2002 hasta agosto. Asimismo, el incremento en relación a agosto de 2001, supera el 36%.

Como es sabido, la principal fuente de presión sobre los precios mayoristas y minoristas es la cotización del dólar, en tanto la emisión monetaria se mantenga controlada. En agosto, el valor de la divisa estadounidense se mantuvo estable, e inclusive registró bajas con respecto al promedio del mes de julio, ubicándose el

dólar libre en los 3,6 pesos aproximadamente.

Pese a estar controlada la presión cambiaría sobre los precios domésticos y a registrarse sólo pequeñas variaciones en la gran mayoría de los capítulos que componen la medición del índice, hubo un par de aumentos que incidieron para que el resultado mensual superara el 2%. Uno de ellos fue la disparada del precio de la carne, que tuvo un incremento del orden del 30% en las bocas minoristas. Al tratarse de un bien con elevada participación en la canasta familiar, posee una importante incidencia en la variación general de los precios. La otra alza significativa, aunque de menor proporción, se produjo, una vez más, en el precio de los combustibles que prosiguió su marcha ascendente. Aquí no sólo tiene que ver la intención de las compañías petroleras de alcanzar una meta en dólares para el precio del combustible, sino el contexto internacional, que presenta una cotización ascendente del valor del petróleo.

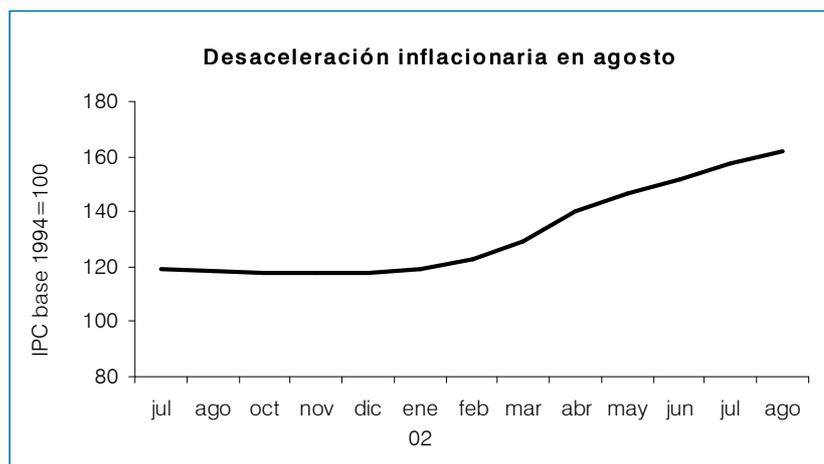
A nivel capítulos, en el mes de agosto se destacó nuevamente "Alimentos y Bebidas", la principal categoría dentro del consumo familiar. La variación general con respecto al mes de julio fue del 5,9%. En el año los alimentos acumulan un incremento del orden del 46%. Durante el

último mes, el rubro que más subió fue el de las carnes, que presentó un ajuste general del 16,1%. En particular, las carnes rojas aumentaron casi un 25%, la carne de ave un 18,2% y los pescados sólo un 2,6%. El importante encarecimiento de las carnes rojas se explica por la retención de hacienda en los mercados concentradores, que llevó el precio por kilo vivo desde los 15,5 centavos a más de 2 pesos. El incremento no pudo ser absorbido por las carnicerías y se trasladó totalmente a los consumidores. Si bien los traslados fueron desparejos, puesto a que los supermercados cuentan con un mayor margen de absorción, los aumentos fueron significativos en todos los casos. Otras alzas importantes dentro del capítulo tuvieron lugar en verduras (13,7%), frutas (7,6%), alimentos preparados (7%) y semipreparados (5,3%). Varios rubros presentaron variaciones del orden del 3%, como los aceites, el azúcar, los dulces y las bebidas alcohólicas y el resto exhibió, en general, cambios menores, detectándose inclusive algunas bajas en ciertas variedades de quesos, manteca y crema, huevos y facturas.

"Equipamiento del hogar" varió un 2,03% en agosto, impulsado por los artículos de limpieza (3,9%), electrodomésticos (3%), productos de menaje (2,7) y artículos de ferretería (2,5%). En menor medida incidió el rubro textiles y accesorios para la decoración (1,62%), en tanto que los servicios para el hogar -servicio doméstico y limpieza de ropa- permanecieron sin cambios.

En tercer lugar se ubicó el capítulo "Transporte y Comunicaciones", que se incrementó 2% respecto a julio. Nuevamente, el ajuste se debió a las alzas registradas por el rubro funcionamiento de los vehículos, que tuvo un aumento general del 2,9%. Dentro de él, como hace ya varios meses, los combustibles encabezaron las subas, con una variación del 5,8%. También incidieron los seguros y los repuestos y cubiertas, con cambios del 1,34% y 0,8%, respectivamente.

"Educación" cerró el mes con un ajuste



del 1,4%. El aumento se explica por el nuevo incremento en el precio de textos y útiles escolares, que variaron un 3,3% en el último mes. En tanto, los servicios educativos formales y complementarios continuaron sin cambios.

El índice de "Esparcimiento" creció durante agosto un 0,83%. El aumento no estuvo tan ligado al turismo como en el mes de julio, plena temporada vacacional, sino más bien al encarecimiento en juguetes (3,4%) y libros, diarios y revistas (1,95%). Es probable que una parte estos aumentos haya estado explicada por el repunte de demanda por las compras para el día del niño. El rubro turismo exhibió apenas una variación del 0,22%, ya que el incremento más fuerte se produjo el mes pasado (6%), como consecuencia de la reactivación natural de la demanda de paquetes de viajes. En esta oportunidad, el transporte se elevó un 0,5%, en tanto que la hotelería y las excursiones cerraron el período sin cambios.

"Bienes y servicios varios" presentó un alza del 0,82%, concentrada totalmente en el rubro higiene y cuidado personal (1,4%), dentro del cual, los artículos de tocador descartables se incrementaron un 2,7%. Mientras tanto, los cigarrillos y los servicios para el cuidado personal no registraron modificaciones.

"Vivienda" continúa con variaciones leves, hasta tanto se efectivicen de manera definitiva los nuevos esquemas tarifarios de los servicios públicos. Se han previsto incrementos escalonados y, en algunos casos como el gas, diferenciados según tipo de cliente y nivel de consumo. Con la política de aumentos graduales busca atenuarse el impacto sobre el poder adquisitivo y los índices de inflación. Por lo pronto, en agosto, los rubros que explicaron la variación del 0,08% en la categoría vivienda fueron alquiler, que aumentó en promedio un 1,13%, y materiales y mano de obra que registraron un alza del 0,9%. Paralelamente, se relevaron bajas puntuales en el precio del gas envasado que, desde la devaluación, se había encarecido de manera desproporcionada.

El capítulo "Salud" se estabilizó, luego de haber evidenciado fuertes aumentos desde comienzos del año, y finalizó el mes con una pequeña variación, calculada en 0,05%. En este resultado incidieron los medicamentos (0,1%) y los elementos para primeros auxilios (0,03%). Por su parte, las consultas médicas y los servicios prepagos no sufrieron ajustes durante agosto.

"Indumentaria" fue el único capítulo que cerró el período con bajas, hecho que resulta destacable en un contexto inflacionario. Si bien la caída no fue significativa (-0,1%), probablemente anticipa una tendencia que va a consolidarse en septiembre, cuando esté finalizando la temporada invernal y se extiendan las liquidaciones (siempre y cuando el contexto cambiario continúe estable). En el análisis por rubros de agosto se tiene que la ropa interior cayó un 2%, la

ropa exterior un 0,9% y el calzado un 0,7%. Estas bajas corresponden a ofertas y liquidaciones de productos por cierre de estación. Sin embargo también hubo aumentos, que recayeron en rubros más estrechamente ligados a los precios internacionales: telas y productos de cuero. Es así como las sedas se incrementaron un 1,7% y los artículos de marroquinería, un 5%.

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 agosto, se arribó

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de agosto 2002

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	731,3	41%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	104,8	6%
Carnes rojas y blancas, fiambres y embutidos	244,5	14%
Aceites y margarinas	24,5	1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	98,3	5%
Frutas y verduras	122,9	7%
Azúcar, dulces, cacao	25,8	1%
Infusiones	23,9	1%
Condimentos, aderezos, sal y especias	11,8	1%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	74,9	4%
INDUMENTARIA	232,1	13%
VIVIENDA	111,7	6%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	55,1	3%
Artefactos de consumo durable	24,7	1%
Blanco y mantelería	11,9	1%
Menaje	2,4	0%
Artículos de limpieza y ferretería	16,1	1%
SALUD	32,6	2%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	282,2	16%
ESPARCIMIENTO	175,0	10%
EDUCACION	96,7	5%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	82,0	5%
COSTO TOTAL (\$)	1.798,7	100%

a un valor promedio de 1.798,7 pesos. Esa misma canasta costaba en enero 1.303 pesos, lo que supone un incremento superior al 38%. Con respecto al valor obtenido en julio, el aumento es del 4,3%. Dentro de la canasta de referencia se incluyen los artículos más representativos de la totalidad de los rubros considerados para la estimación del IPC. Alimentos y bebidas participa en el 41% del costo total, transporte en el 16%, indumentaria, en el 13% y vivienda en el 6%. El resto de los capítulos –salud, educación, esparcimiento y varios– absorbe el presupuesto familiar restante.

Paralelamente se estimó el valor de la misma canasta pero incluyendo únicamente los productos más baratos para cada uno de los rubros considerados, a fin de conocer la cotización mínima de la canasta de referencia. El costo total correspondiente a agosto fue de 1.427 pesos. Teniendo en cuenta que en enero esta canasta se ubicaba en torno a los 1.000 pesos, se advierte con claridad el deterioro en el poder adquisitivo luego de la devaluación del peso.

Finalmente se procedió a calcular el valor de la canasta familiar de referencia pero considerando sólo los artículos de primeras marcas o los de mayor precio. Se llegó, en este caso, a un total de 2.213, que supone un incremento del 4% en relación al valor estimado para el mes de julio.

Estimador Mensual Industrial

Los resultados del **Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA** calculado para el mes de julio indican un aumento superior al 8% con respecto a las estimaciones de junio. Cuando se compara la situación actual con julio del año anterior, se registra un aumento del 20% aproximadamente.

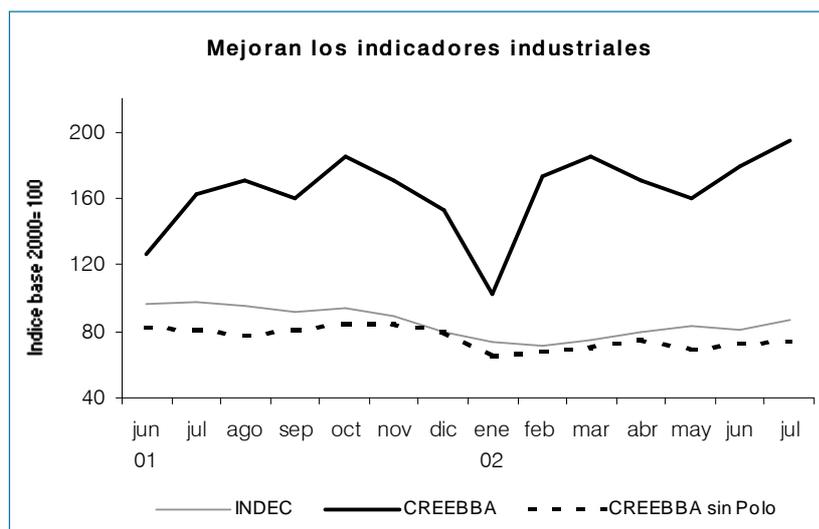
Si en el cálculo se excluye la participación de los sectores relacionados con el Polo Petroquímico local, la caída con respecto

al mismo mes del año anterior es del 9% demostrándose la gran influencia de los rubros químicos y petroquímicos en la evolución del indicador general.

En el orden nacional, la producción manufacturera de julio con relación al mismo mes del año anterior exhibe una variación negativa superior al 11%. Las ramas industriales con mejor desempeño en lo que va del año comparado con el año anterior han sido las fabricaciones de productos químicos básicos, aceites y subproductos oleaginosos y aluminio primario. Los tres casos se vinculan con incrementos en las exportaciones dado que son rubros con fuerte presencia en mercados mundiales.

5% en lo que va de 2002, aunque durante el mes de julio se registra un crecimiento del 8% en comparación con el mismo mes del año anterior. Esto se debe a que en los últimos meses se han recuperado algunas de las colocaciones en el mercado interno, se registra un importante incremento de los volúmenes exportados y se observa cierta sustitución de importaciones.

Otro rubro que presenta una importante variación positiva en comparación con julio del año anterior es **Fiambres y Embutidos**, con un aumento del 44% especialmente impulsado por el producto Fiambres, cuya producción presenta una variación interanual del 67%, y también por los Embutidos Frescos que exhiben un



En el gráfico anterior puede observarse la evolución de los indicadores comentados. Tanto el indicador calculado por INDEC como el EMI CREEBBA que excluye al Polo se encuentran por debajo de los niveles alcanzados en julio de 2001, mientras que cuando se incluye la producción de los sectores vinculados al Polo mejora el nivel del indicador sustancialmente.

Desde la perspectiva sectorial el rubro que lidera las variaciones positivas en respecto al año anterior es nuevamente **Abonos y Compuestos de Nitrógeno**, que tiene un incremento superior al 40% en sus niveles de producción. A nivel país la producción de agroquímicos muestra una caída del

aumento del 25%. Se observa una disminución en la producción de embutidos secos de alrededor del 47%. Este sector también informa incrementos en comparación con el volumen de producción de junio.

En tercer término puede mencionarse el caso de **Plásticos Primarios** con un aumento del 25% con respecto a julio de 2001, debido al importante incremento registrado en la producción de polietilenos. Esto concuerda con la evolución del sector en el nivel nacional que muestra un crecimiento casi del 6% en este año en comparación con el mismo período del año anterior. La mayor capacidad productiva disponible se ha destinado fundamental-

mente a la exportación mientras que el mercado interno se ha reducido durante 2002. Las colocaciones externas se han visto favorecidas en los últimos meses por un importante crecimiento de los precios internacionales.

Materias Químicas Básicas también tiene aumentos en su nivel de producción en comparación con julio del año pasado, tanto en Etileno como en Soda Cáustica, que registran incrementos del orden del 8% y 10% respectivamente. Dado que el etileno se utiliza en la fabricación de materias primas plásticas su desempeño se encuentra ligado a la evolución del rubro Plásticos Primarios. A nivel nacional la elaboración de productos químicos básicos registra un crecimiento del 20% en el acumulado de los siete meses de este año en comparación con el año anterior, y gran parte de esta evolución se encuentra impulsada por las ampliaciones del Polo local. Además, otros productos químicos se han visto favorecidos por mayores

La mayor disminución en el nivel de producción, en comparación con julio de 2001, corresponde al rubro **Lácteos** con un porcentaje de -30%. La industria láctea nacional tiene en el mes de julio una caída superior al 25% en comparación con el mismo mes del año pasado, vinculada fundamentalmente con la menor disponibilidad de materia prima ya que las bajos valores percibidos por los tamberos han hecho que muchos de ellos se dediquen a la agricultura. Según fuentes consultadas por INDEC, la disminución en los ingresos reales de los consumidores impacta negativamente en el nivel de consumo de productos lácteos, perjudicando especialmente a las firmas dedicadas exclusivamente al mercado interno. Con respecto a las exportaciones, este año se han incrementado en forma sostenida, destacándose el caso de la leche en polvo aún en un contexto de precios internacionales deprimidos.

Faena Vacuna exhibe una reducción

mercado interno, principal destino de los cortes vacunos, si bien se han registrado incrementos en los precios de las carnes rojas, fueron inferiores a los observados en otros productos alimenticios lo que favorece el desempeño de la demanda interna. En el orden local, durante el mes de julio no se verifican incrementos sustanciales en el precio de la carne, e incluso se han registrado ofertas en muchos casos. Este panorama puede cambiar ya que sobre fines de julio y durante agosto sí se han relevado aumentos en los cortes vacunos lo que puede repercutir en la demanda.

En el caso de **Refinación de Petróleo**, la reducción es del 3% en comparación con en nivel de producción de julio anterior. En el análisis por productos se observan aumentos en Membranas Asfálticas, LPG, Gasolina Natural y Naftas Intermedias, mientras que estos incrementos son más que compensados por disminuciones en la producción de Destilados Medios y Etano. En la industria nacional se registra una caída del 8,2% durante el mes de julio.



exportaciones o de importaciones a partir de la devaluación del peso.

El subsector **Panaderías** no presenta diferencias en sus niveles de producción en relación con el mismo mes del año anterior. El resto de los rubros que componen el EMI CREEBBA registran variaciones interanuales negativas.

superior al 20% con respecto al año pasado, mientras que a nivel nacional se aprecia en los últimos meses una sustancial recuperación de la actividad a medida que los frigoríficos han retomado la producción a partir de la reapertura de algunos mercados externos que habían permanecido cerrados como consecuencia del brote de aftosa. Con respecto al

Comercio, industria y servicios

Los resultados de la encuesta a los sectores que componen la economía bahiense evidencian desde hace dos bimestres una lenta normalización de la situación general.

El saldo de respuesta compara la cantidad de empresas que categorizar su situación general como "mejor" con respecto al bimestre anterior, contra aquellas que la identifican como "peor". Por lo tanto, los resultados indican que hasta fines de 2001, la situación ha ido empeorando notablemente, mientras que desde comienzos de 2002 en adelante, la tendencia se revirtió. ¿Significa esto que las empresas se encuentran en buenos niveles de actividad? Para dar respuesta a esta pregunta, conviene analizar por qué ha mejorado el saldo de respuesta. Este indicador es mayor que cero cuando las respuestas positivas

superan a las negativas, y menor que cero cuando sucede lo contrario. Por lo tanto, la mejora se puede explicar tanto por un aumento en el segmento "igual" como por un incremento en el número de firmas que se encuentran "mejor".

Claramente, la situación a fines de 2001 era crítica para la mayoría de las empresas, que luego de más de tres años de recesión, veían caer estrepitosamente las ventas y reducirse sus cobranzas, con lo cual, que aumente la proporción de aquellos que se encuentran igual es sinónimo de estancamiento y no de mejora.

En la Tabla 1 se puede observar cómo han variado los estratos para el agregado de los sectores en los cuatro últimos meses de cada año. Tal como lo planteaba la hipótesis precedente, la explicación de la aparente mejoría del corriente año proviene de ambas vertientes. Se podría concluir entonces, respondiendo a la pregunta que dio lugar a este análisis, que las empresas están gradualmente tendiendo a normalizar su situación, pero aún se encuentran en niveles de actividad bajos, a juzgar por algunos otros indicadores de la encuesta, como son las expectativas, las ventas y el plantel de personal

Los resultados de este bimestre también

Tabla 1. Variac. interanuales

Sit. gral.	Mejor	Igual	Peor
sep 00	9%	61%	31%
oct	9%	60%	31%
nov	14%	54%	32%
dic	14%	54%	33%
Prom.	11%	57%	32%
sep 01	8%	54%	38%
oct	7%	58%	35%
nov	7%	50%	43%
dic	4%	46%	50%
Prom.	7%	52%	41%
may 02	12%	57%	30%
jun	6%	57%	37%
jul	15%	60%	26%
ago	10%	63%	27%
Prom.	11%	59%	30%

arrojan puntos interesantes que requieren un análisis más profundo. Por ejemplo, la mayoría de los encuestados coincide en afirmar que las cobranzas mejoraron porque ahora se vende solamente al contado o con tarjeta de débito. La desaparición del crédito comercial ha traído mayor seguridad de cobro, aunque también ha restringido la cantidad de clientes. Ya en análisis anteriores se había alertado en esta sección del peligro de la desaparición de esta práctica comercial.

El cierre de varias empresas ha generado que en casi todos los rubros haya menos competencia, por lo tanto la misma cantidad de clientes se distribuye entre menos firmas. De todos modos, las ventas han caído. Por otra parte, haber subsistido hasta ahora es visualizado como positivo por muchos empresarios, convencidos de que "lo peor ya pasó", aunque encuentren grandes dificultades para seguir operando normalmente.

Otra coincidencia se centra en la reducción de los márgenes por el aumento de la materia prima y la imposibilidad de trasladarlo directamente al precio final. La suba en el precio de los insumos proviene fundamentalmente del valor del dólar y de la inflación del período. En este sentido, cabe aclarar que la influencia es diferente en los distintos rubros, según utilicen insumos importados (a valor dólar) o nacionales (incluyen el componente inflacionario). Las imprentas y casas de repuestos son ejemplos de lo primero, aunque en muchos casos los precios de las materias primas han bajado porque los proveedores sobreestimaron inicialmente el salto del tipo de cambio y recientemente han ajustado a la baja.

El plantel de personal no ha sufrido variaciones significativas durante julio y agosto. Las firmas encuestadas que redujeron su plantilla superan levemente a las que incorporaron. Uno de los rubros que más se destaca es Seguros, donde han tomado personal para reforzar las cobranzas, que encuentran muchas dificultades. En estas firmas, por otro lado, comienza en esta época la venta de

productos relacionados con el campo, con lo que las perspectivas han repuntado para el sector, ya que se suman a un aumento de la demanda de pólizas para autos y casas por la inseguridad reinante.

Las perspectivas para los próximos meses pronostican que la situación se mantendrá en los niveles actuales. La proporción de empresarios que reflejan escepticismo en cuanto a una mejora en el corto plazo es creciente bimestre a bimestre. Esto se hace más evidente en la Industria, donde casi el 90% de los encuestados afirma que persistirá el escenario de bajo nivel de actividad que atraviesa el sector y del cual no puede recuperarse.

Comentarios sectoriales. Varias firmas de *Alimentos y Bebidas*, tanto a nivel comercial como industrial, coinciden en afirmar que festividades como el Día del Amigo y el Día del Niño mejoraron las ventas. A esto se suman mejores perspectivas para los supermercados pequeños y comercios de venta al público por la apertura de dos supermercados mayoristas que acercarán la posibilidad de mejorar los precios de venta y captar más clientes.

Una situación complicada están atravesando las empresas de transporte de carga. El aumento de los costos de combustible y repuestos, sin poder trasladar la tarifa, ha ido erosionando su ecuación económica. Además, el movimiento de cargas no ha crecido en la magnitud que se esperaba por el movimiento de cargas de exportación. A la gran informalidad reinante en el sector se suma la incertidumbre sobre el futuro del rubro luego de fin de año, fecha hasta la cual el gobierno se comprometió a que el gasoil permanezca en \$ 0,85.

El rubro Construcción está comenzando la temporada alta, pero con los precios tan altos, las ventas cayeron bastante. Los empresarios ya están estimando que no podrán capitalizar el mayor movimiento estacional en esta temporada. En igual situación se encuentran las agencias de

SITUACION GENERAL	Buena 10%	Normal 63%	Mala 27%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 14%	Igual 61%	Peor 25%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 7%	Igual 57%	Peor 36%
EXPECTATIVAS	Alentadoras 9%	Normales 81%	Desalentadoras 10%
MEJORA EN COBRANZAS	Sí 18%		No 82%
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 5%	Igual 83%	Menor 12%

¹ En relación al bimestre mayo-junio

² Con respecto a igual bimestre de 2001

turismo, ya que por la nueva situación cambiaría han caído muchísimo los viajes internacionales, y la mayor demanda del turismo interno no alcanzó a compensar esta merma.

Sector inmobiliario

En el mercado inmobiliario la situación general continúa siendo negativa. Si bien se detectan algunas mejoras, las mismas son puntuales, ya que corresponden a unas pocas inmobiliarias y a ciertos tipos específicos de inmuebles. Pero en el promedio general, los saldos de operaciones son negativos, no sólo por la caída registrada en la demanda, sino también por la contracción en la oferta, teniendo en cuenta que el actual no es un momento conveniente para la venta, por el importante retraso en el precio de los inmuebles y las especulaciones de recuperación vigentes.

Las transacciones que se concretan responden en su mayor parte al aprovechamiento de oportunidades, por el lado de la demanda, y a la necesidad urgente de venta, por el lado de la oferta.

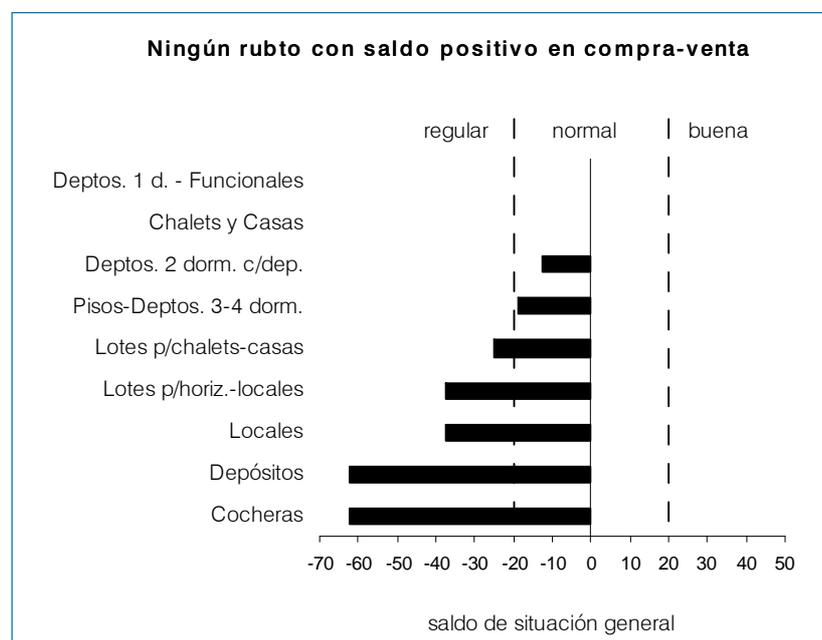
Por otra parte, empieza a cobrar mayor relevancia el comprador con perfil especulativo, que adquiere propiedades como forma de ahorro e inversión, antes que aquel interesado en inmuebles para uso habitacional o productivo. La suspensión total del crédito, la degradación de los ahorros inmovilizados, las restricciones para el uso de fondos atrapados en el sistema financiero, la incertidumbre, precariedad laboral y falta de confianza menoscaban las posibilida-

des de recuperación y, más aún, acentúan el deterioro del sector.

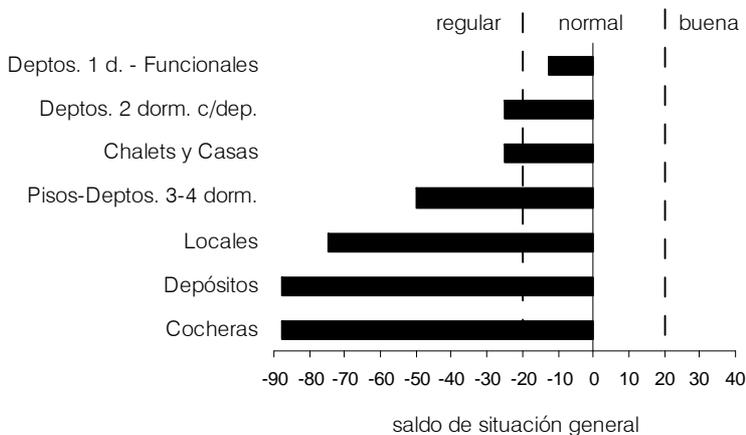
En líneas generales, la situación de la plaza inmobiliaria local podría definirse como regular. En términos relativos, el segmento de la compraventa se posiciona por ahora mejor que el de los alquileres. El mercado locativo presenta un cuadro regular pero una marcada tendencia desalentadora.

A pesar de que las perspectivas de mejora son prácticamente nulas, surge en el corto plazo una posibilidad de reactivación puntual, generada por las últimas modificaciones de carácter financiero. Se trata de la reapertura por treinta días del canje de los depósitos reprogramados por dos bonos a diez años: uno en dólares del Estado nacional con la garantía adicional de los bancos y otro en pesos emitido por las entidades financieras, que se emitirán en octubre y vencerán en de abril del 2013. Estos títulos podrán utilizarse para la compra de bienes registrables, lo cual podría generar alguna expectativa en el mercado inmobiliario.

Durante julio-agosto, el mercado de compraventa se mantuvo estable, pero a un nivel de operaciones bajo, definible como regular. Varios rubros observaron pequeñas mejoras, al mismo tiempo que otros cerraron con saldos negativos.



Continúa muy bajo el nivel de alquileres



Las casas y los departamentos de uno a tres dormitorios son los segmentos mejor posicionados, con un indicador de demanda normal. Se destaca, en el último bimestre, la mejora registrada por las casas y los departamentos amplios que, pese a permanecer en la franja normal, definieron un mayor número de operaciones que el período anterior.

Los locales y los lotes (para chalets y casas y para horizontales y locales) exhibieron una situación regular. En todos los casos se concertaron más transacciones que en el bimestre mayo-junio, aunque éstas no fueron suficientes para generar un cambio de tendencia.

Las categorías con peor desempeño continúan siendo cocheras y depósitos. En ambos casos, el indicador de situación pasó de regular a desalentador.

Con respecto a igual bimestre de 2001, las inmobiliarias locales informan menor actividad en todas las categorías, excepto en departamentos de uno y dos dormitorios, que registran similares niveles de operaciones. En cuanto a precios, todos los rubros presentan importantes caídas en dólares, en tanto que en pesos los aumentos van del 20% al 70%, según el tipo de inmueble y la ubicación. Los aumentos en pesos se consolidaron a partir de la autorización para adquirir propiedades con certificados de depósitos, debido al

riesgo asociado a este tipo de operatoria. Se estima que los valores actuales no podrán mantenerse por mucho tiempo, debido al retraso existente y a los incrementos en el costo de la construcción.

Las expectativas de corto plazo indican que la situación del mercado inmobiliario de compraventa será igual, en el 56% de las inmobiliarias consultadas, y que empeorará en el 44% restante.

El segmento de las locaciones experimentó una muy leve mejora con respecto a mayo-junio, no obstante lo cual el volumen de contratos celebrados continuó siendo muy bajo. De acuerdo a los valores que toma el indicador general de performance, la situación del mercado de alquileres puede definirse como regular con tendencia a desalentadora.

Los únicos rubros que lograron un cambio de calificación en su desempeño fueron los conformados por funcionales y departamentos de un dormitorio y por pisos y departamentos amplios. El saldo de actividad pasó de regular a normal en el primer caso y de desalentador a regular en el segundo. En tanto, las casas y los departamentos de dos dormitorios permanecieron en una situación regular, pese a haber cerrado más operaciones que en el bimestre pasado.

Las categorías de inmuebles peor

posicionadas son depósitos, cocheras y locales, que enfrentan un exiguo nivel de demanda y exhiben un indicador desalentador. La falta de recuperación económica y su manifestación en la actividad comercial de la ciudad inciden con particular intensidad en estos rubros.

Al realizar una comparación interanual de la actividad durante el bimestre julio-agosto, se advierte un marcado descenso en el número de contratos celebrados y una caída en los valores locativos respecto de 2001. Esta situación, excepto casos muy puntuales, es común a todas las clases de inmuebles incluidas en el relevamiento.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios con respecto al futuro desempeño del mercado de los alquileres revelan falta de optimismo, como ocurre en otros órdenes económicos. El 75% de las inmobiliarias consultadas opina que la situación seguirá igual, un 13% estima que será peor y el 13% restante cree que el cuadro será mucho peor que el actual en los próximos meses. □

¡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.

El más amplio asesoramiento, para orientarlo hacia la operación más conveniente.

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



Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca