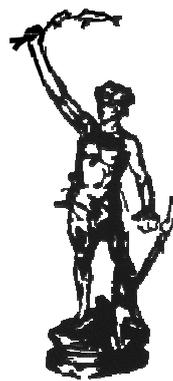


Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Contenedores y oportunidades de crecimiento

■ En los últimos meses, comenzó a concretarse un viejo anhelo local: contar con un servicio de transporte regular de contenedores con arribo y salida por el Puerto de Ingeniero White. Este hecho guarda una importancia trascendente para las aspiraciones de crecimiento de la economía de la región.

■ Es posible identificar ganancias potenciales de competitividad para las empresas regionales a partir de la devaluación y la concreción del primer servicio regular de transporte de contenedores desde la estación marítima local. La conjugación de ambos factores abre nuevas oportunidades de crecimiento.

■ La devaluación y la posible mejora en los fletes internacionales son aspectos que se ven reflejados en los costos. Pero un posicionamiento competitivo también requiere calidad y confiabilidad. El logro de estas metas demanda tiempo, inversiones, capacitación y una visión de largo plazo.

A partir del mes de agosto pasado, comenzó a funcionar un servicio de transporte regular de contenedores por el Puerto local. De este modo, se logró concretar una vieja aspiración tendiente a abrir nuevas oportunidades de negocios de exportación para las empresas de la región.

Durante las últimas décadas, y muy especialmente a partir de principios de los años '80, el transporte marítimo de cargas generales fue perdiendo gravitación en la ciudad. Este hecho respondió a causas múltiples, entre las que se debiera destacar el desvío de cargas hacia los puertos del Sur atraída por el pago de reembolsos a las exportaciones¹. Durante los años siguientes, las posibilidades de reactivar el tráfico regional de cargas en bultos o en contenedores siempre colisionó con la limitación de una demanda insuficiente de transporte que pudiera justificar el arribo regular de buques. La falta de una masa crítica de cargas determinaba que no hubiese servicio de transporte y a su vez, la ausencia de buques conspiraba frente a la posibilidad de que surgiesen nuevas cargas de comercio internacional. De este modo, el tránsito de cargas generales resultaba insignificante frente al incesante incremento en el movimiento de graneles (granos, aceites, combustibles).

Posiblemente, otros factores también hayan intervenido en este ciclo de realimentación negativa. Resulta una simplificación excesiva suponer que la inexistencia de un vigoroso desarrollo de manufacturas regionales con destino de exportación se explique por la dificultad de contar con fletes competitivos. Cabe reconocer que en forma independiente de esta restricción, obraron otras carencias, como la falta de estímulos y de capacidades para desarrollar productos y servicios que pudiesen ser valorados en los exigentes mercados mundiales. De todas maneras, resulta innegable que el servicio de transporte es condición necesaria para una eficaz inserción de las empresas regionales en el exterior.

Con la concreción de las inversiones en el Complejo Petroquímico comienza a visualizarse la posibilidad de revertir el círculo vicioso descrito más arriba. La razón principal es la necesidad de transporte de un muy importante volumen de productos petroquímicos en contenedores². De todos maneras, nada aseguraba el inmediato arribo de los esperados porta contenedores, por cuanto existían, y aún hoy existen, opciones de transporte por vía terrestre.

¹ Ver "Los Reembolsos Patagónicos: Políticas de Promoción o discriminación", septiembre 1998, IAE 40.

² Ver "Las exportaciones petroquímicas por el Puerto", septiembre 2000, IAE 52.

Además de bajos costos, la captación de estas cargas requiere un servicio confiable y seguro. Para reforzar las chances de competir con éxito, la Administración del Puerto local inició inversiones para contar con una infraestructura adecuada. El inicio de la construcción del muelle multipropósito es un segundo factor, que permite realimentar las posibilidades de despegue del transporte marítimo de cargas en contenedores por el puerto local.

¿Por qué es tan importante contar con un transporte regular de contenedores?

En reiteradas oportunidades anteriores se ha señalado que el motor principal del crecimiento es la inversión canalizada a sectores con potencial competitivo. En la zona, la rica dotación de recursos confirió las mejores posibilidades de competir a actividades agropecuarias y de la industria petroquímica. Esta especialización se refleja en los flujos de exportación generados por la economía regional, en su mayor parte canalizados por el Puerto local.

La región produce y vende materias primas exportadas a granel. Esta situación limita las posibilidades de generación de ingresos a partir de estas actividades. Avanzar en la cadena de valor significa sumar nuevas actividades de transformación y procesamiento de las materias primas que la región produce. La agregación de valor se traduce en mayores ingresos para los recursos naturales, humanos y de capital, que intervienen en los procesos de producción de las nuevas actividades. Por otra parte, la consolidación de cadenas productivas regionales con potencial competitivo posibilita nuevas inversiones. El aumento de la escala y complejidad de los procesos genera nuevas demandas, cada vez más especializadas, y por lo tanto contribuye a la formación de proveedores con altos niveles de eficiencia.

El proceso de desarrollo de empresas se refuerza al multiplicarse el racimo de actividades desprendidas de una actividad, industria o sector. Las posibilidades de desarrollo de nuevas industrias transformadoras son múltiples si se contempla la variedad de aplicaciones y usos derivados de una única materia prima. Un ejemplo en este sentido es el desarrollo de la agroindustria regional a partir de materias primas como el trigo, el girasol o la carne bovina.

La integración de cadenas productivas originadas en la transformación de materias primas regionales lleva a la producción de bienes manufacturados aptos para el consumo humano o el uso industrial. Estos productos generalmente requieren una oferta de transporte de contenedores debido a la necesidad de agilizar las operaciones de carga y descarga en los centros de trasbordo; así como de asegurar la mercadería frente al riesgo de deterioro o robos.

A través del desarrollo de servicios logísticos, se podría multiplicar los efectos generadores de nuevas inversiones y crecimiento de ingresos y empleos, tanto en cantidad como calidad. La logística en contenedores propicia el surgimiento de actividades conexas de servicios con alto grado de especialización. Dada la necesidad de transferir y concentrar mercaderías, el puerto es el eslabón con más ventajas para la concentración de estos servicios.

Un aspecto a destacar del nuevo servicio de transporte marítimo de contenedores es la regularidad. Los cronogramas de arribos y partidas de buques significa previsibilidad tanto para el armador como para el cargador. En la práctica, esto debería significar una importante reducción en el costo de transporte en relación a servicios ocasionales o contratados y además confiere mayores posibilidades de acceso a empresas con pequeños volúmenes de cargas.

En resumen, y volviendo al interrogante planteado antes, ¿por qué es importante para la región comenzar a desarrollar el servicio de transporte marítimo regular de contenedores?, cabría señalar enfatizar los siguientes aspectos:

- La posibilidad de uso de contenedores guarda estrecha relación con el objetivo de impulsar nuevas actividades de transformación de materias primas regionales y por ende, nuevas posibilidades de generación sostenida de ingresos.
- El resultado de estos procesos puede generar un nuevo perfil exportador de productos diferenciados, de mayor precio y en lo que resulta indispensable un servicio de transporte confiable, de bajo costo, en condiciones de garantizar la integridad y calidad de los productos exportados.
- El proceso de desarrollar nuevas producciones industriales puede requerir mucho tiempo y capital, pero podría lograrse sustanciales y rápidos progresos a partir de la explotación de actividades agropecuarias, intensivas en mano de obra, aprovechando la natural aptitud de la región para este tipo de emprendimientos
- Esta idea contiene el sustento esencial de una estrategia de crecimiento para la región, respaldada tanto por los recursos e infraestructura que la misma dispone.

Estas definiciones parten de una visión a la que puede y debe aspirar la economía regional, cuyos rasgos dominantes serían la consolidación de cadenas de valor en el sector agroindustrial y petroquímico, convergentes sobre una de las principales puntos o zonas de actividades logísticas del país, localizadas en torno al Puerto local.

Un contexto propicio para las exportaciones

Las claras ventajas de la región en disponibilidad de recursos e infraestructura, respaldan la idea de desarrollar una estrategia exportadora. Pero este análisis resulta incompleto si no se reconocen las ventajas y desventajas del contexto.

Cualquier escenario está condicionado por la posibilidad de superar la crisis institucional en que se ve inmersa la economía del país. Tratando de redescubrir un horizonte a mediano plazo, la estrategia de despegue exportador se ve respaldada en el corto plazo por el aumento del tipo real de cambio³. A más largo plazo se podrían sumar nuevas oportunidades para la zona, generadas por la saturación o congestión de los principales centros logísticos y el enorme potencial exportador de la Región Patagónica⁴.

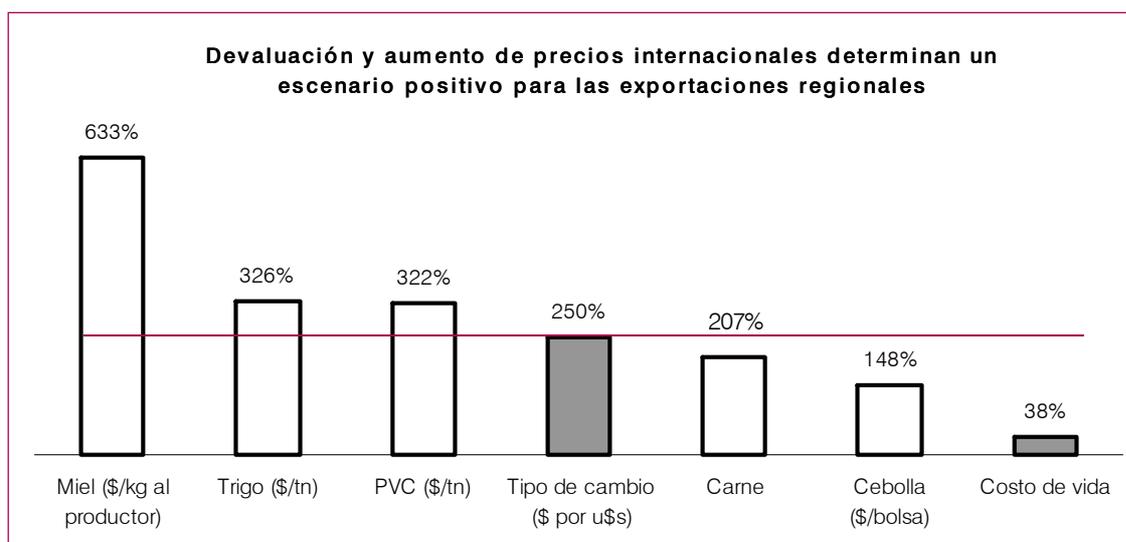
El Gráfico 1 permite ilustrar el cambio de escenario para las actividades de exportación a partir de la devaluación del peso. El mismo presenta la variación del precio en moneda local para algunos de los productos que caracterizan la oferta exportadora regional. Las observaciones corresponden al período septiembre / octubre del 2001 y del 2002. Los datos permiten corroborar dos cambios significativos. Dado que el aumento de los precios expresados en pesos es muy superior al registrado en el costo de vida, se registra un fuerte incremento del poder adquisitivo interno de los empresarios dedicados a actividades de exportación. Por otra parte, en algunos productos como el trigo o la miel, esta tendencia se ve reforzada por la recuperación de los precios internacionales medidos en dólares.

Cabe admitir que una medida más adecuada del cambio de situación, sería la comparación de los márgenes brutos de cada una de estas actividades, por cuanto también contemplaría el

³ Podría entenderse al tipo de cambio real como la medida del poder adquisitivo del dólar en el mercado interno.

⁴ Definido en términos amplios, incluye las regiones del Sur de Chile.

Gráfico 1



⁵ Principalmente a través del establecimiento de derechos de exportación, conocidos como retenciones.

⁶ Es decir, una vez descontados los efectos del proceso inflacionario en el transcurso del año.

comportamiento de los costos. En líneas generales, los cambios son muy variables de acuerdo a la estructura de costos de cada empresa. No obstante, exceptuando el fuerte incremento de los insumos importados e impuestos⁵, en el resto de las partidas significativas, principalmente el costo laboral e insumos de origen local, hasta el momento no han exhibido cambios sustanciales. Por lo tanto, aún anticipando el fuerte reajuste en ciertas partidas de costos como las tarifas de servicios privatizados, es probable que un análisis de márgenes de utilidad, no modificaría sustancialmente el sentido de las conclusiones anteriores;. De esta manera, las empresas exportadoras regionales, tanto las de perfil corporativo como las PYMES, presentan una perspectiva claramente positiva, condicionada por la alta incertidumbre política-económica y la falta de crédito. La nueva estructura de precios relativos determina mayores rentabilidades reales⁶ y marca una importante diferencia con respecto a la situación dominante durante la década pasada.

Impacto de la mejora en los fletes sobre la competitividad regional

En este marco general, el plano regional suma sustanciales mejoras en el costo y calidad del servicio de transporte.

Tal como se comentó antes, el cambio de situación obedece al inicio de operaciones de una línea de transporte regular de contenedores. El servicio ofrece salidas quincenales de buques porta contenedores, desde el puerto local hacia los principales puertos de Brasil, Costa Este de Estados Unidos, Caribe y del Mediterráneo.

El propósito del siguiente análisis es determinar el impacto sobre los fletes internacionales contratados por las firmas exportadoras locales. A tal efecto, se comparará el servicio nuevo frente a la opción de canalizar la carga por el Puerto de Buenos Aires, en términos de dos variables fundamentales: precio y tiempo de transporte. Es importante aclarar que la comparación es al solo fin de establecer un marco de referencia en base a valores estimativos. Cada operación en particular, según el producto y las circunstancias, suma detalles que pueden determinar importantes variaciones en el costo del servicio con respecto a los valores estimados.

FLETES INTERNACIONALES DESDE BAHIA BLANCA											
Valores orientativos (incluyen manipuleo y gastos en puertos de origen)											
CASO 1: CONTENEDOR DE 20 PIES DE CARGA SECA											
DESTINOS		POR PUERTO DE BUENOS AIRES				POR PTO B. BCA.		DIFERENCIA			
País	Puerto	Tramo terrestre*		Tramo marítimo		Total trayecto		Tramo marítimo		Tiempo (días)	Costo (u\$s)
		Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)		
Brasil	Santos			5	620	7	1.060	12	1.100	5	40
	R. Janeiro			6	670	8	1.110	10	1.100	2	-10
EUA	Miami	2	440	27	1.853	29	2.293	35	2.200	6	-93
España	Barcelona			28	1.305	30	1.745	32	1.650	2	-95
CASO 2: CONTENEDOR DE 40 PIES DE CARGA SECA											
DESTINOS		POR PUERTO DE BUENOS AIRES				POR PTO B. BCA.		DIFERENCIA			
País	Puerto	Tramo terrestre*		Tramo marítimo		Total trayecto		Tramo marítimo		Tiempo (días)	Costo (u\$s)
		Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)		
Brasil	Santos			5	740	7	1.268	12	1.700	5	432
	R. Janeiro			6	790	8	1.318	10	1.700	2	382
EUA	Miami	2	528	27	3.034	29	3.562	35	3.500	6	-62
España	Barcelona			28	2.075	30	2.603	32	2.500	2	-103
CASO 3: CONTENEDOR DE 40 PIES DE CARGA REFRIGERADA											
DESTINOS		POR PUERTO DE BUENOS AIRES				POR PTO B. BCA.		DIFERENCIA			
País	Puerto	Tramo terrestre*		Tramo marítimo		Total trayecto		Tramo marítimo		Tiempo (días)	Costo (u\$s)
		Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)	Tiempo (días)	Costo (u\$s)		
Brasil	Santos			5	2.070	7	2.650	12	2.900	5	250
	R. Janeiro			6	2.070	8	2.650	10	2.900	2	250
EUA	Miami	2	580	27	4.019	29	4.599	35	4.500	6	-99
España	Barcelona			28	2.870	30	3.450	32	3.500	2	50

* Tramo terrestre entre Bahía Blanca y Buenos Aires: es un tramo común a todos los destinos. Incluye seguro transporte terrestre sobre valor de la cargas y gastos en Puertos de Buenos Aires.

Fuente: elaboración propia en base a consultas a operadores logísticos.

Los resultados obtenidos permiten arribar a las siguientes conclusiones:

- El nuevo servicio abre oportunidades de reducción de costos y tiempos en los tramos largos con destino al Hemisferio Norte
- En esta etapa inicial, todavía subsistirían importantes diferencias para las cargas en contenedores con destino a Brasil. Por otro lado, se suma la desventaja de un servicio más lento. La mayor velocidad de los medios terrestres confiere un acortamiento del tiempo de transporte para la opción con salida por el Puerto de Buenos Aires
- En la medida que se vaya consolidando el servicio por el puerto local a través de un crecimiento en el volumen de cargas movilizadas, cabe esperar una mejora de prestaciones acompañada de disminuciones en los costos. Esto permitiría acortar y hasta revertir las diferencias con el Puerto de Buenos Aires, por cuanto estos últimos son servicios casi optimizados y con muy estrecho margen de mejora en las prestaciones.
- Cabe notar que el flete y tiempo de transporte son aspectos importantes, pero existen otros factores que pueden llegar a tener un peso importante en la elección del canal de transporte como la confiabilidad, simplicidad y regularidad del servicio.

En resumen, el nuevo servicio de contenedores por el Puerto local abre la posibilidad de reducir costos de hasta 100 u\$s por contenedor para las exportaciones con destino a Europa y a Estados Unidos de América. Considerando los principales productos exportables en contenedores de la región, significaría una mejora inicial en el precio de los exportadores en un rango que va del 0.5 al 2.5 % sobre el valor FOB de la tonelada del producto.

El Cuadro 2 presenta los parámetros tomados para estas estimaciones. Esta leve mejora, es apenas el comienzo de un proceso que puede desembocar en fuertes e importantes reducciones de costos y calidad de servicio; en la medida que crezca en volumen por el lado de los demandantes (cargadores) y en el grado de competencia, por el lado de los oferentes (transportistas).

Cuadro 2

Valor estimado ahorro por contenedor					
En u\$s					
Producto	Precio FOB 2002 (u\$s/tn)	Tipo de contenedor	Tn por contenedor	Ahorro flete por tn*	Relación ahorros/Px FOB
Miel	1.500	20 pies	19	5,18	0,3%
PVC	555	40 pies	25	4,00	0,7%
Polietileno	600	40 pies	27	3,70	0,6%
Pescado (pescadilla)	1.100	40 pies refrigerado	25	4,00	0,4%
Fideos (variedad candeal)	550	20 pies	20	5,00	0,9%
Cebolla	140	40 pies refrigerado	27	3,70	2,6%
Ajo	1.200	20 pies	18	5,56	0,5%

* En base al cuadro de comparación de fletes, se supone una meta de ahorro de u\$s 100 para las cargas con destino al Hemisferio Norte.

Cuadro 3

Problemas de firmas exportadoras	De acuerdo al ámbito	De acuerdo al tamaño de la empresa	De acuerdo al tiempo que requiere su solución	De acuerdo a las posibilidades de acción del empresariado	Acciones "locales" tendientes a resolver los problemas
Dificultad de ingreso a los mercados externos	general	pyme/corporativa	mediano plazo	pbma macro	Joint ventures con empresas en los mercados de destino
Falta de acceso a financiamiento	general/local	pyme	mediano plazo	pbma macro / micro	Desarrollo de nuevos instrumentos de inversión en el mercado local de capitales
Excesiva presión impositiva	general/local	pyme/corporativa	mediano plazo	pbma macro	Reducción de la presión tributaria municipal
Demoras en reintegro de IVA	general	pyme/corporativa	corto plazo	pbma macro	
Complejidad de trámites administrativos para exportar	general	pyme/corporativa	corto plazo	pbma macro	Capacitación s/ requisitos y procedimientos administrativos
Informalidad	general	pyme	mediano plazo	pbma macro	
Control de cambios	general	pyme/corporativa	corto plazo	pbma macro	
Inestabilidad cambiaria, regulatoria e impositiva	general	pyme/corporativa	mediano plazo	pbma macro	Capacitación en estrategias de cobertura a los riesgos cambiarios. Desregulación municipal
Mala imagen del país en el exterior	general	pyme/corporativa	largo plazo	pbma macro	
Inexperiencia o carencia de know how	local	pyme	largo plazo	pbma micro	Capacitación - Consorcios de export.
Dificultad de acceso a información técnica y de mercado	local	pyme	corto plazo	pbma micro	Generación y difusión de información; coordinación de actividades con univ. y centros de investigación; participación en ferias y rondas de negocios int.
Falta de trayectoria o reconocim. de marca	local	pyme	mediano plazo	pbma micro	Certificación de calidad
Insuficiencia de escala de producción y ventas	local	pyme	mediano plazo	pbma micro	Alianzas - remoción de obstáculos a la inversión
Bajo poder de negociación frente a potenciales clientes	local	pyme	mediano plazo	pbma micro	Consorcios de exportación - Diferenciación de producto - Planificación estrategias de exportación
Dificultad de acceso a contratos de largo plazo (discontinuidad)	local	pyme	mediano plazo	pbma micro	Alianzas estratégicas con firmas extranjeras - Representaciones en el exterior
Bajo nivel de industrialización	local	pyme	mediano plazo	pbma micro	Apoyo a la conformación de conglomerados regionales de empresas (clusters)

Problemas de los pequeños y medianos exportadores

Están dadas las oportunidades para que la región tome nuevos impulsos en la senda del crecimiento. La concreción y posterior consolidación del servicio regular de transporte de contenedores y el esclarecimiento de las metas que deben alcanzarse, son pasos trascendentes pero en un largo trayecto que recién se está comenzando a transitar.

La mejora de la infraestructura y disponibilidad de servicios de transporte es tan solo un aspecto entre varios que definen el potencial exportador regional. La posibilidad de desarrollar una creciente actividad exportadora en torno a encadenamientos productivos de empresas locales con altos niveles de competitividad, aún presenta el desafío de ir superando numerosas dificultades.

Sin pretender presentar una lista exhaustiva, el Cuadro 3 puntualiza problemas de distinto orden que afectan el desempeño exportador regional. Más allá de las dificultades que impone el contexto o escenario general, resulta importante identificar aquellos problemas cuya raíz o causas se asocian a factores locales. Cada una de estas restricciones son potenciales áreas de acción, a través de las cuales se podría ir sumando nuevas ventajas que permitan consolidar el crecimiento de las exportaciones.

Comentarios finales

A lo largo del año se confirman cambios que alientan una mejor perspectiva de desarrollo de negocios de exportación en la región. Si bien los avances han sido importantes, resta mucho por hacer. La consolidación de una base exportadora competitiva es un proceso que demanda continuidad en el tiempo. La devaluación y la posible mejora en los fletes internacionales son aspectos que se ven reflejados en los costos. Pero un posicionamiento competitivo también requiere calidad y confiabilidad. El logro de estas metas demanda tiempo, inversiones, capacitación y una visión de largo plazo. □

Apicultura y asociativismo

■
En actividades como la apicultura, el asociativismo cumple un rol fundamental como instrumento para alcanzar una escala.

■
Asociarse no es por sí solo garantía de éxito. La integración horizontal debe estar acompañada de ciertas condiciones.

■
Los esquemas asociativos pueden ser con fines productivos o comerciales. En ambos casos, hay riesgos y dificultades.

La actividad apícola en Argentina, y particularmente en la región del sudoeste bonaerense, se caracteriza por ser una actividad de pequeña y mediana escala, con empresas de carácter mayoritariamente familiar. Es también un hecho que la mayoría de los apicultores no vive con exclusividad de la actividad, sino que es una fuente complementaria del ingreso familiar.

Los vaivenes que ha tenido la actividad ha permitido que las épocas de bonanza sean la base de un aumento de escala, pero también es importante destacar que un crecimiento sustancial en el tamaño de la explotación implicaría cambios no menores en el nivel de empleo y dedicación, con lo cual, el riesgo de sobredimensionarse tiene un peso fundamental en la decisión.

Como contrapartida, permanecer en los estratos más bajos implica una rentabilidad escasa (a veces negativa) en las temporadas de crisis. Por lo tanto, surge una pregunta fundamental, cual es: ¿cómo pueden los productores incrementar la escala –y consecuentemente la rentabilidad– aún como una explotación pequeña, familiar y de dedicación *part-time*? La respuesta está, para muchos, en el asociativismo.

En esta nota se explorarán algunos conceptos básicos sobre la integración, haciendo hincapié en las motivaciones y limitaciones del productor individual para asociarse. También se analizarán qué prerequisites debería existir en cualquier grupo de productores que decidiera integrarse a fin de que el intento sea exitoso. Finalmente, se comentarán otros puntos relacionados, como la adecuación de las figuras jurídicas a las posibilidades de comercialización.

El rol del asociativismo

La apicultura es, para el productor que se inicia, una actividad informal, familiar y secundaria. Si bien esto no sucede siempre, se verifica este patrón de ingreso en el sector en la mayoría de los casos. Las características mencionadas de la explotación suelen cambiar cuando se alcanza una escala tal que se necesita contratar personal (permanente o temporario) y se torna casi imposible permanecer en la informalidad.

En un estudio anterior realizado por el CREEBBA¹, se planteaba: “Con una estructura productiva atomizada, el sector apícola encuentra diversas dificultades en el intento por ser competitivo y mejorar los márgenes, fundamentalmente asociadas a:

- la necesidad de reinversión para alcanzar la escala mínima rentable
- la asunción de compromisos que impliquen cierto grado de regularidad
- la necesidad de financiamiento

¹ “Economía regional: producción y comercialización de miel”. IAE 48, enero de 2000.

En este sentido, la integración de productores tienen un papel preponderante para un mejor desempeño, fundamentalmente como instrumento para alcanzar escala. Sin embargo, las diferentes formas asociativas se pueden considerar más ampliamente como una tecnología organizativa, como una herramienta para que el productor pueda superar algunas limitantes de tipo estructural, como pueden ser:

- acceso a la información
- acceso a la tecnología
- acceso a nuevas posibilidades de comercialización

Según estudios que han profundizado el tema de la integración de los productores, un problema que generalmente se plantea es considerar al asociativismo como un fin en sí mismo, cuando en realidad es una herramienta, un medio para lograr el objetivo de mejorar el ingreso de los productores².

En el citado trabajo se encuentran algunas ventajas del trabajo asociativo, que se pueden resumir de la siguiente manera:

- **mayor intercambio de ideas y experiencias:** la heterogeneidad de individualidades del grupo permite aumentar el cúmulo de conocimiento grupal, dado que las experiencias –buenas o malas– que los productores atravesaron anteriormente sirven de base para los nuevos emprendimientos.
- **mayor objetivación en la identificación de problemas y posibles soluciones:** el productor individual puede ser propenso a caer en la subjetividad en la identificación de problemas. El trabajo grupal permite que otro productor analice “desde afuera” esa dificultad con un grado de objetividad diferente.
- **incorporación de tecnología que es inaccesible a nivel individual:** a mayoría de las propuestas tecnológicas parecen fuera del alcance del pequeño y mediano productor individualmente considerado; el beneficio derivado de su adopción dependería entonces de la posibilidad de estructurar formas organizativas que les permitan operar a otra escala, aumentando la eficiencia y conservando los recursos naturales.
- **mejor poder de negociación:** la posibilidad de concentrar la producción hace que el volumen sea interesante para el comprador, de manera que el vendedor puede exigir mejores condiciones de precio y forma de pago. También realizando compras conjuntas, los integrantes del grupo pueden lograr importantes disminuciones de costos

Ahora bien, teniendo en cuenta que estas ventajas benefician al productor, ¿qué es entonces lo que dificulta el proceso de integración horizontal?

² Martínez, Gerardo.
El asociativismo como factor de éxito y limitaciones. Mayo de 2000.

Cada asociación implica que implícita o explícitamente se genera un acuerdo para no competir fuera del grupo y cooperar dentro del mismo. Surge entonces el principal obstáculo del proceso: el temor y la desconfianza recíproca entre sus integrantes a cumplir ese acuerdo.

Una decisión con limitantes

Desde el punto de vista social, cualquier agrupación está conformada por individualidades, es decir, por personas diferentes. Fuera del grupo, estos productores son competidores, razón por la cual deben pasar de un esquema de competencia a uno de cooperación. Cada asociación implica que implícita o explícitamente se genera un acuerdo para no competir fuera del grupo y cooperar dentro del mismo. Surge entonces el principal obstáculo del proceso: el temor y la desconfianza recíproca entre sus integrantes a cumplir ese acuerdo.

En 1996, el Programa Cambio Rural instrumentó un taller denominado Problemática del Asociativismo de Pequeños y Medianos Productores Agropecuarios. En dicha ocasión, las principales dificultades que se detectaron para el desarrollo del asociativismo fueron:

- Individualismo
- Temor o desconfianza
- Falta de capacitación de técnicos y productores en aspectos jurídicos, impositivos, previsionales y de gerenciamiento asociativo
- Falta de instrumentos jurídicos, impositivos y previsionales adecuados al pequeño y mediano productor
- Falta de créditos para formas asociativas
- Experiencias negativas
- Dispersión geográfica
- Endeudamiento

Si bien las primeras dificultades que se identifican son el temor y la desconfianza, existen otras sobre las que se puede impactar con acciones concretas, como son la falta de capacitación

BOX 1. EL VALOR DE LA EXPERIENCIA

Otra dificultad que se identificó en el Taller de Cambio Rural es la escasa información sobre los resultados concretos, medidos con números, de los casos asociativos. Los factores claves de éxito o fracaso no se encuentran ampliamente documentados. Se sabe que las experiencias negativas son una de las razones por las cuales los productores son reticentes a asociarse. Sin embargo, no se conocen a fondo los factores claves que hicieron que la experiencia fracasara.

El INTA utiliza diversos canales para difundir las experiencias asociativas que se promueven desde las diferentes estaciones experimentales en todo el país: página web, gacetillas informativas y jornadas de capacitación. En relación con la apicultura, se exponen a continuación tres modelos de experiencias realizadas a través del INTA:

- **Minifundistas producen miel diferenciada en Salta.** Un grupo de pobladores de la ciudad de Cafayate, capacitados por el INTA, creó una Cooperativa Apícola que busca alternativas y oportunidades para agregar valor a la cadena. La estrategia es diferenciar la miel para venderla a los numerosos turistas que visitan la zona.
- **Santa Fe y Córdoba exportan miel de calidad diferenciada.** Durante la campaña 2001/02, 86 apicultores -integrantes de ocho grupos del Programa Cambio Rural- colocarán mieles diferenciadas, fundamentalmente en el mercado alemán, por un millón y medio de dólares. La marca SUR está certificada según protocolos desarrollados por el INTA. Cada tambor, lleva una etiqueta que permite identificar los datos del productor, el origen floral de la miel y la trazabilidad desde el apiario sin empleo de antibióticos y ácido fénico.
- **Apicultores tucumanos organizados para mejorar su competitividad.** 150 apicultores tucumanos, nucleados en 11 cooperativas, crearon la Federación Tucumana de Cooperativas Apícolas. El objetivo de esta organización es multiplicar la cantidad de colmenas actualmente activas para alcanzar volúmenes de producción más competitivos. Con este fin, 3 cooperativas, integrantes de la Federación, y 1 empresa apícola instalaron un criadero en el INTA Famaillá que provee de material vivo certificado a bajo costo. La Federación cuenta con una marca registrada, "Abejas del Tucumán", bajo la cual se proyecta comercializar productos diferenciados con alto valor agregado implementando un protocolo de calidad que respalde la comercialización nacional e internacional.

El INTA utiliza diversos canales para difundir las experiencias asociativas que se promueven desde las diferentes estaciones experimentales en todo el país

no sólo de productores sino también de técnicos, y la falta (o poca difusión) de instrumentos jurídicos, impositivos y previsionales para pequeños productores.

Otra cuestión muy importante es lo que la teoría económica denomina como costos de transacción, que no es otra cosa que la dificultad en llegar a un acuerdo. Cuando el productor trabaja individualmente, no debe rendirle cuentas a nadie sobre sus decisiones. En cambio, en el trabajo en equipo, se deben acordar las acciones a seguir, ya sea por consenso o por votación. La mayor parte de las veces estos costos no se miden en dinero sino en tiempo.

De la mano de los costos de transacción están los beneficios obtenidos. Si éstos no superan a los costos, es decir, no es percibido por los productores que valió la pena haber realizado el esfuerzo adicional de ponerse de acuerdo y realizar una acción concreta, racionalmente se preferirá no volver a incorporar dichos costos a su función de producción.

Incide también en este punto la capacidad de lobby que pueda realizar el grupo en favor de sus intereses, en virtud de factores como la importancia económica de la actividad, el grado de atomización de la producción, la escala y la organización jurídica de los apicultores. Un ejemplo concreto es la presión ejercida por los apicultores norteamericanos que derivó en el cierre transitorio del mercado estadounidense para la miel argentina.

En resumen, la decisión de permanecer fuera de todo esquema asociativo aún a pesar de ser un productor de pequeña escala es desde el punto de vista económico y psicológico totalmente racional. Esa barrera será superada cuando los beneficios que se obtengan sean reales y palpables.

La decisión de permanecer fuera de todo esquema asociativo aún a pesar de ser un productor de pequeña escala es desde el punto de vista económico y psicológico totalmente racional.

Condiciones para acercarse al éxito

Se pueden definir una serie de requisitos que son condición necesaria, aunque no suficiente, para el éxito de cualquier agrupación de productores.

Objetivo común

Dado que el grupo está conformado por individualidades, los integrantes pueden tener objetivos personales diferentes aún suponiendo que la actividad que realizan sea la misma. Por ejemplo, tomando el caso de la apicultura, un productor puede tener como objetivo para su explotación autoabastecerse y cubrir una pequeña porción del mercado local, mientras que otro puede estar pensando en exportar. Por tal motivo, uno de las cuestiones más importantes cuando se habla de asociarse es tener en claro cuál es el objetivo común. Si este es difuso o inexistente, aparecen las diferencias en los objetivos individuales que socavan la unidad del grupo. El objetivo común será lo que le dará cohesión al grupo, es decir, será su razón de ser.

Eficiencia individual

La colmena, aún en malas condiciones sanitarias y productivas, produce naturalmente miel. Muchas veces, la visión del productor no profesional es encontrar conveniente dedicar su tiempo a su actividad principal y atender sus colmenas "lo mejor que pueda" sin que esto implique una atención *full*. La producción, entonces, será un extra en sus ingresos, no sus ingresos principales (independientemente de la magnitud). Esto atenta seriamente contra la búsqueda de eficiencia, y por otro lado, puede generar externalidades negativas como por

Muchas veces, la visión del productor no profesional es encontrar conveniente dedicar su tiempo a su actividad principal y atender sus colmenas "lo mejor que pueda"

BOX 2. EL DILEMA DEL PRISIONERO

Podría esperarse que si toda la comunidad de apicultores tiene interés en acceder a los beneficios de la agrupación, cada uno debería colaborar espontánea y voluntariamente a la consecución de dicho objetivo.

Este razonamiento descansa en los fundamentos de la teoría económica, que demuestra que los individuos, dotados de motivos estrictamente egoístas, pueden resultar beneficiados en el intercambio.

Si se examina con cuidado la lógica de la suposición que se recoge en los párrafos anteriores, cabe apreciar que es básica e indiscutiblemente errónea, destacando que la esencia de ese error reside en obviar la característica de “común” de los beneficios obtenidos por la existencia de la agrupación de apicultores.

Este planteo puede conducir a pensar en los beneficios de agruparse como un bien público, ya que pueden identificarse las dos características que son inherentes a este tipo de bienes. La primera de ellas es el “consumo conjunto o indivisibilidad en la producción”, es decir que el hecho que muchas personas consuman dicho bien no limita ni disminuye las posibilidades de que otros individuos lo hagan. La segunda característica que distingue a los bienes públicos es la “imposibilidad de exclusión por precio”, es decir que es imposible limitar el consumo de ese bien a través de la aplicación de un precio de acceso, como sí ocurre con los bienes privados, debido a que el costo por producir una unidad más de estos bienes es prácticamente nulo.

A los efectos de ilustrar el mecanismo de razonamiento que se debe utilizar en estos casos, puede tomarse el conocido Dilema del Prisionero que explicaría por qué, si todos los individuos de una comunidad individualmente desean un bien, la acción colectiva es incapaz de proveerlo. El citado Dilema puede sintetizarse como sigue:

“Dos prisioneros son acusados de un crimen. Se les dice que si ambos confiesan tendrán cárcel por diez años; si ninguno lo hace estarán dos años cada uno; si sólo uno confiesa éste estará en prisión sólo un año mientras el otro pasará veinte. Si ellos pudieran llegar a un acuerdo ambos profesarían su inocencia y serían sentenciados a dos años. Pero supongamos que no pueden hacerlo. Entonces, cada prisionero verá que estará mejor si se confiesa autor del crimen, sin tener en cuenta la acción del otro prisionero. Así, ambos confesarán y estarán diez años en la cárcel.”

Esta paradoja demuestra cómo, mediante la persecución del beneficio individual, el resultado final no es el mejor para la sociedad en conjunto, es decir que la solución cooperativa no aparece espontáneamente. La imposibilidad de exclusión genera la probabilidad de que fracasen los sistemas puramente voluntarios de suministro público.

Como forma para solucionar la situación anteriormente descrita surgen los denominados incentivos selectivos. Un incentivo selectivo es el que se aplica selectivamente a los individuos según contribuyan o no a suministrar el bien colectivo. Los incentivos selectivos pueden ser positivos, cuando se premia de algún modo a los individuos que colaboran, o negativos, cuando se castiga a quienes no ayudan a proporcionar un bien colectivo.

ejemplo dificultad para coordinar tratamientos zonales sanitarios a fin de controlar enfermedades³.

Sin la búsqueda previa de la eficiencia individual, todo el beneficio que surge por la integración se diluye por el sostenimiento de estructuras individuales ineficientes. Esto se traduce en transferir al grupo pérdidas (ya sean netas o bajo la forma de ganancias potenciales desperdiciadas) y no ganancias.

El dilema del prisionero muestra cómo la solución cooperativa no aparece espontáneamente.

³ También se puede ser eficiente con pocas colmenas y baja dedicación. La ineficiencia comienza cuando al incrementarse la escala no existe correlato en el aumento de dedicación.

Sin la búsqueda previa de la eficiencia individual, todo el beneficio que surge por la integración se diluye por el sostenimiento de estructuras individuales ineficientes.

⁴ *Esta conducta se puede analizar desde el punto de vista económico en el Box 3.*

Para lograr un aumento en los rindes, los investigadores del INTA han determinado puntos básicos sobre los cuales se debe hacer hincapié: recambios de reinas, condiciones de invernada, alimentación suplementaria y sanidad, por mencionar los principales. Pero lo importante es tener en cuenta que la búsqueda de eficiencia lleva consigo un aumento sustancial de dedicación a la actividad, en el capital invertido, y una formación y capacitación continua.

Reglas de funcionamiento claras

Se explicaba anteriormente que cualquier grupo de productores que se asocia voluntariamente tiene un pacto (tácito o explícito) de cumplir con lo acordado. Es importante que se generen dentro del grupo incentivos a cumplir con lo pactado y penalizaciones por no hacerlo.

Suponiendo una sociedad apícola que tenga como objetivo producir sin antibióticos, el incentivo a cumplir estará dado por el sobreprecio derivado de la venta de miel diferenciada. Pero aquí puede suceder que un apicultor encuentre más ventajoso (ya sea por menores costos o por menor esfuerzo) aplicar medicamentos, es decir, violar el acuerdo. Obtiene así el beneficio pero no corre con los costos. Esto puede perjudicar a todo el grupo, ya que por ejemplo pueden perder clientes. Se hace necesario entonces establecer penalizaciones y controles para que no aparezca ese incentivo a sacar una ventaja individual en una acción grupal⁴.

Comentarios finales

En actividades como la apicultura, el asociativismo es una herramienta muy útil para quienes lo practican, pero sólo cuando están dadas ciertas condiciones previas. Asociarse no es per se garantía de éxito.

El objetivo de aumentar la escala, si bien parece ser la razón de ser la motivación principal de la integración horizontal, no es el único. Los productores pueden querer asociarse para hacer frente a otras demandas, como por ejemplo, capacitación, tecnología y financiamiento, entre otras.

Es importante que los apicultores que deseen integrarse tengan en cuenta sus aspiraciones futuras de comercialización, a fin de que la forma jurídica que adopten sea conveniente. En el estudio citado anteriormente se afirma que “para la etapa de producción no es necesario una forma asociativa muy acabada, pero sí para la etapa comercial. Se puede trabajar en forma asociada, sin organización formal ni ordenamiento legal, impositivo, contable, sólo hasta un nivel y volumen en que los riesgos del negocio compartido no comprometan la seguridad de los integrantes de la sociedad y sus familias.”

Quizás una de los problemas principales a la hora de encontrar la forma jurídica sea que los productores deben “mostrar sus números”. Se debe hacer un diagnóstico a partir de entender la realidad económica de cada productor, el capital aportado, el mercado en el que van a trabajar, el nivel de facturación, y la proyección de la misma.

No es válida la generación de recetas abstractas. El planteo de esquemas asociativos puede ser distinto con fines productivos o con fines comerciales, pero en cualquier caso, es importante que los productores tengan en claro qué ganan y qué pierden asociándose, es decir, saber que el asociativismo conlleva riesgos y dificultades.

“Se puede trabajar en forma asociada, sin organización formal ni ordenamiento legal, impositivo, contable, sólo hasta un nivel y volumen en que los riesgos del negocio compartido no comprometan la seguridad de los integrantes de la sociedad y sus familias.”

BOX 3. LA LÓGICA DE LA ACCIÓN COLECTIVA

El argumento que defiende este libro comienza con una paradoja que se manifiesta en la conducta de los grupos. La paradoja consiste en que -si no se dan combinaciones o circunstancias especiales- los grandes grupos, por lo menos si están compuestos por individuos racionales, no actuarán en favor de los intereses del grupo.

Uno de los descubrimientos de este análisis es que los servicios que prestan agrupaciones como los sindicatos, las asociaciones profesionales, las organizaciones agrarias, los cárteles, los grupos de presión, e incluso los grupos de colusión carentes de organización formal, se parecen a los "bienes públicos" brindados por los gobiernos.

Los individuos y las empresas que se ven beneficiados por la acción, carecen de incentivos para colaborar voluntariamente en respaldo de aquella acción. Por consiguiente si sólo se diese una conducta individual, voluntaria y racional, en la mayoría de los casos no existirían gobiernos, grupos de presión o cárteles, a no ser que los individuos les den apoyo por alguna razón distinta de los beneficios colectivos que proporcionan.

Este examen de los costos y ventajas de efectuar acciones acerca de los bienes públicos lleva a la comprobable predicción de que las aportaciones voluntarias a la obtención de bienes colectivos para grupos numerosos sin incentivos selectivos se producirá a menudo cuando los costos de las contribuciones individuales resultan de escasa importancia, pero por lo general no se producirán cuando tales costos sean elevados.

Hay circunstancias en las que la acción colectiva puede producirse sin que existan incentivos selectivos. Si el grupo es pequeño y los beneficios de la acción colectiva superan ampliamente a los costos, es muy posible que pueda darse la acción aunque no haya incentivos selectivos.

Los incentivos selectivos pueden ser negativos o positivos. Pueden tratarse, por ejemplo, de una pérdida o un castigo impuesto únicamente a aquellos que no ayudan a proporcionar el bien colectivo. Los incentivos selectivos positivos también son frecuentes. Por ejemplo, muchas organizaciones agrarias brindan distintos tipos beneficios mutuos que sólo obtienen los miembros que contribuyen a la organización.

No existiendo incentivos selectivos, el incentivo para la acción de grupo disminuye a medida que aumenta el tamaño del grupo, de modo que los grandes grupos están menos capacitados que los pequeños para actuar en favor de un interés común. Por otra parte, la cantidad de personas que debe negociar para lograr la formación del grupo -y por lo tanto los costos de negociación- tiene que aumentar con el tamaño del grupo. Esta consideración refuerza la conclusión que acabamos de formular.

La tesis que hemos expuesto predice que aquellos grupos que tengan incentivos selectivos probablemente actuarán en conjunto para obtener bienes colectivos con más frecuencia que los grupos que no disponen de tales incentivos. Además, es más probable que los grupos más reducidos emprendan una acción colectiva, en comparación con los grupos más numerosos.

Extractado de "Auge y decadencia de las naciones", Mancur Olson (1986), Ariel, Barcelona

Es más probable que los grupos más reducidos emprendan una acción colectiva, en comparación con los grupos más numerosos.

Las conclusiones del mencionado Taller de Cambio Rural también muestran que "existe una necesidad de valorizar el asociativismo. Esto se basó en un diagnóstico sobre la situación de los pequeños y medianos productores y de las potencialidades que el asociativismo presenta para solucionar algunas de sus limitaciones y problemas, como el tema de la desocupación, y también ayudar a morigerar procesos migratorios y situaciones de pobreza". Asimismo, también se consideró que "el asociativismo era importante y valorable porque permitía que tanto los

En el asociativismo cobra singular importancia el factor humano, ya que un grupo reúne personalidades diferentes, distintas formas de trabajo, afinidades y resistencias.

recursos materiales como humanos del sector productivo pudiesen tener acceso colectivamente al mejoramiento en lo que hace a calidad de los productos, a la incorporación de tecnología, y también a procesos de capacitación a los que es muy difícil acceder.”

Otro punto que se destaca es la comunicación. El autor del citado trabajo asevera que “la posibilidad de desarrollar una gestión eficiente y eficaz depende en gran medida de la transparencia y claridad de todas las acciones que se vayan desarrollando en común. Es clave la comunicación entre los miembros del grupo. De no existir, las dificultades se irán sumando sin posibilidad de encontrar el ámbito de resolución de los conflictos personales y familiares, que inevitablemente surgen en el seno de la agrupación”.

Finalmente, no se debe pasar por alto que en el asociativismo cobra singular importancia el factor humano, ya que un grupo reúne personalidades diferentes, distintas formas de trabajo, afinidades y resistencias, lo cual puede atentar contra el normal funcionamiento de la sociedad. □

La atención pública de la salud en Bahía Blanca

■
En los últimos años se ha observado un incremento en la cantidad de pacientes atendidos por el sistema de salud público local.

■
Las estadísticas omiten posibles enfermos sin acceso a tratamientos, en virtud de mecanismos de racionamiento que sustituyen al sistema de precios.

■
Los hospitales públicos atienden personas sin medios de subsistencia y también aquellos cuyo seguro tiene suspendidas prestaciones por falta de pago.

Características específicas de la salud

Los servicios de salud que se ofrecen a la comunidad pueden ser provistos por los sectores privado y público. En el primero de los casos, los pacientes acuden a las instituciones prestadoras y pagan por la atención recibida. En el caso del sector público, que es el que se analiza en esta oportunidad, los servicios normalmente se brindan a personas que no tienen capacidad de pago o cobertura social para afrontar sus necesidades sanitarias.

La calidad en salud de una comunidad depende, entre otros factores, de la corriente de gasto público destinada a ese concepto y de la eficiente asignación de recursos en las prestaciones de salud.

Uno de los interrogantes que surge en torno a la cuestión sanitaria tiene que ver con los motivos que impulsan la intervención pública en la provisión de servicios de salud. Existen determinadas características que convierten a la salud en un bien especial. Los principales atributos que fundamentan dicha afirmación son los siguientes:

- Todos los habitantes de una comunidad tienen derecho a la atención médica, aunque no puedan pagarla. Podría decirse que, dado el carácter vital de la salud para todas las personas, la afirmación anterior queda fuera de discusión. La provisión de salud por parte del sector público a individuos con escasa capacidad de pago constituye una de las formas de redistribución del ingreso existente.
- La salud es un bien contingente. Esto quiere decir que no es posible prever en qué momento van a requerirse los servicios médicos, que a veces son muy costosos. La falta de recursos para proveerse de salud puede impulsar a los individuos a renunciar a los tratamientos, deteriorando su calidad de vida y poniendo en peligro su propia subsistencia. Debido a ello, existe consenso acerca de que una sociedad desarrollada debe asegurar cierto nivel de salud a sus integrantes.
- El consumidor carece de información completa acerca del servicio que está demandando. Esto determina una asimetría con respecto a la información manejada por los profesionales de la salud: es el médico quien diagnostica y prescribe lo que debe hacerse en cada caso. El paciente, por su parte, debe aceptar como verdadero lo informado y, en todo caso, puede mejorar su nivel de información o asegurarse de que la misma es certera,

La calidad en salud de una comunidad depende, entre otros factores, de la corriente de gasto público destinada a ese concepto y de la eficiente asignación de recursos en las prestaciones de salud.

realizando consultas adicionales con otros profesionales. Si bien esta situación también ocurre con otro tipo de servicios, no reviste tanta importancia en esos casos, ya que no es la salud la que se pone en juego, con lo cual, el tipo de recaudos que se toma no es el mismo.

Debido a ciertas características especiales, el mercado falla en la provisión óptima de la salud.

Debido a todas estas características, el mercado falla en la provisión óptima de la salud. En la economía de la salud y los servicios de atención médica predominan las fallas de mercado por la existencia de problemas de información, falta de competencia y externalidades. A partir de este análisis es que el enfoque tradicional de la economía del bienestar justifica algún tipo de intervención estatal para subsanarla. No obstante, la moderna teoría de las decisiones públicas sostiene que un razonamiento similar cabe a las actividades del gobierno, es decir que a las fallas de mercado deben contraponerse las fallas del estado.

La salud pública en un marco de subsidio a la oferta

En el caso específico de subsidio a la oferta, son conocidos los inconvenientes que surgen en su aplicación. Bajo estas circunstancias, el nivel de provisión de salud se decide por alguna regla de decisión colectiva, por ejemplo en el caso de un municipio se puede decidir en el Concejo Deliberante o en el Ejecutivo el monto anual que se asignará hospital para su financiación. Sin embargo, que la decisión de oferta sea tomada por un ente colectivo no hace que el bien salud pierda sus características de bien privado, es decir que sigue siendo un bien divisible entre los consumidores por lo cual su demanda es individual.

Esta diferencia entre la forma en que se determina la oferta (políticamente) y la demanda (en el mercado) hace que aparezcan inconsistencias entre las mismas, dado que la provisión será financiada a través recursos públicos de acuerdo a cuestiones de asignación presupuestaria y la demanda será el resultado de la suma de las demandas de todos los individuos de la comunidad que acudan al hospital público.

El problema que surge en esta situación está relacionado con el precio cero de la salud en los hospitales públicos. Como se dijo anteriormente la demanda funciona como en el mercado de bienes privados, con lo cual la cantidad demandada de salud de cada individuo estará relacionada con el precio que deberá pagar por la misma. Si el precio al que se obtiene el bien es cero, lógicamente existe una tendencia al exceso de demanda del bien.

Esta ineficiencia será mayor cuando el grado de dependencia entre la cantidad demandada del bien y su precio (elasticidad precio de demanda) sea superior, y este concepto puede variar según la dolencia específica del paciente. En el caso extremo donde peligra la vida, el precio no resultaría relevante, pero hay que tener en cuenta que la mayoría del gasto médico no es de esa clase. Un sistema de salud de mercado buscaría el equilibrio entre la oferta y la demanda a través de modificaciones en el precio, dejando afuera del sistema a las personas indigentes o de bajos recursos.

Frente al exceso de demanda permanente, se incrementa indefinidamente el gasto público en salud o comienzan a jugar otros mecanismos de racionamiento sin alterar el precio de provisión cero. En estos casos los ajustes entre oferta y demanda reemplazan el rol asignador de los precios, mediante a formación de colas de espera que provoca otros costos como la pérdida de tiempo o la incomodidad de los pacientes, el establecimiento de cupos de atención, o el deterioro en la calidad del servicio prestado, ya que los profesionales tendrán que atender a un

número mayor de pacientes en el mismo tiempo. Se da entonces un problema de acceso: las personas que quedan sin cobertura tienen como única alternativa de atención al hospital público, que tiene mecanismos de racionamiento frente a la no-exclusión por precio. Quienes logran atenderse entonces tal vez no sean quienes más lo necesitan, sino quienes pueden esperar su turno o sortear las barreras a la entrada.

La situación local

En el Gráfico 1 se observa la evolución de las consultas realizadas en los hospitales públicos locales desde 1999, donde surge claramente el incremento en la presión sobre la atención pública en nuestra ciudad. Los datos agrupan las estadísticas de atención de los hospitales Interzonal Dr. José Penna y del Centro de Salud Leónidas Lucero por consultorios externos y servicio de urgencias, sin contemplar los egresos por internación. Para el año 2001 el total fue de aproximadamente 406 mil consultas, un 6% superior a la cifra totalizada el año anterior, mientras que en los primeros meses de 2002 se atendieron más de 214 mil personas, lo que proyecta para fines de año una tendencia creciente. Durante 2001, el 47% de las consultas fueron evacuadas por el Centro de Salud local, mientras que el resto se canalizó a través del hospital provincial. Teniendo en cuenta que estos registros corresponden a personas efectivamente atendidas por el sistema de salud público local, no reflejan a los posibles enfermos que no pudieron acceder a los tratamientos por las cuestiones de racionamiento descriptas precedentemente.

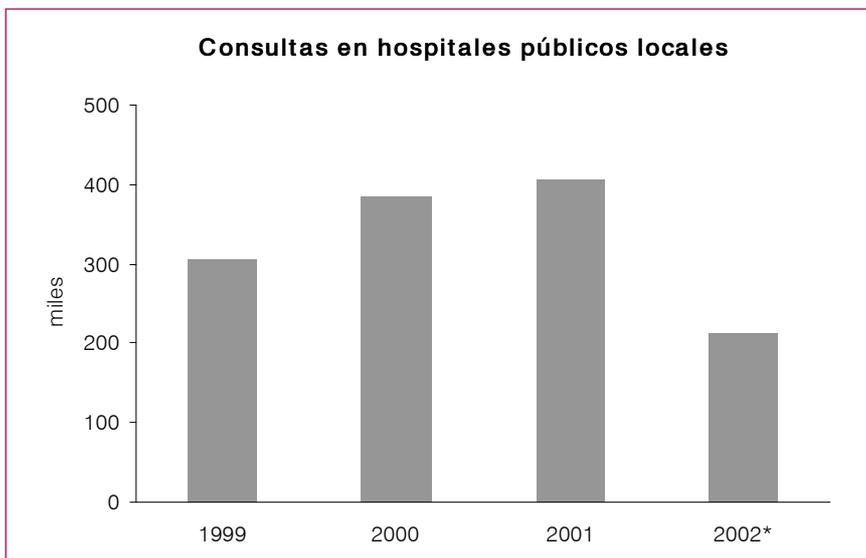
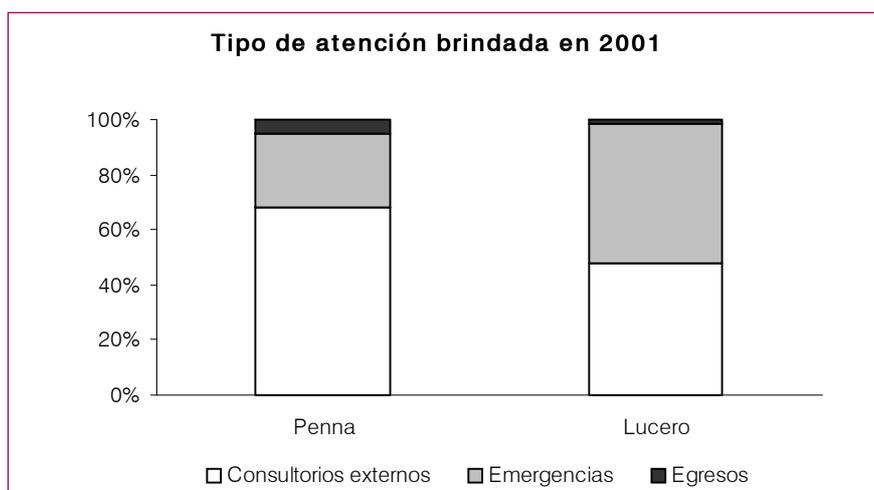


Gráfico 1

* Seis primeros meses.

Con respecto a la composición por tipo de atención, la participación de los egresos¹ en el total fue durante 2001 de un 5% en el Hospital Penna y del 2% en el Leonidas Lucero. Si bien esta cifra puede no resultar significativa en el total, cabe destacar que el costo promedio de las mismas supera al registrado en el resto de los servicios. Esto significa que, si bien las internaciones son menores en cuanto a número con respecto a otras categorías de atención, las mismas revisten una significativa importancia por el costo y tipo de complejidad que implican.

¹ Dentro de los egresos se computan todas aquellas personas que permanecieron internadas, sin diferenciar las altas de los fallecimientos.



En el caso del Penna, la mayoría de las consultas se canaliza a través de los consultorios externos (68%) mientras que en el caso del Lucero, este porcentaje es sólo del 48% predominando las consultas a través de servicios de urgencia (50%). Este incremento en la atención por emergencias que se registra desde hace unos años, podría indicar que, frente al incremento en la demanda de servicios públicos de salud, se sortearían los mecanismos de racionamiento del canal programado (consultorios externos) ingresando a través del servicio de emergencias, donde no es necesario tener un turno anticipado para acceder a la atención médica.

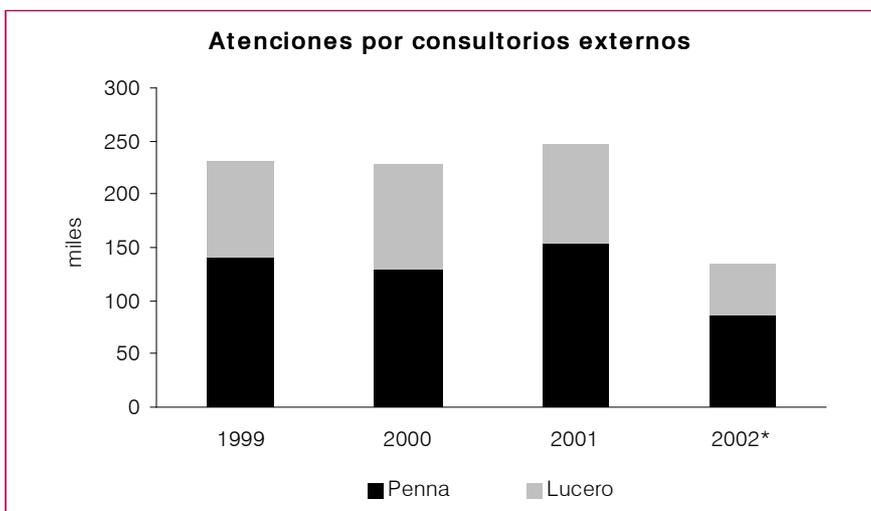
En los servicios de emergencia no se requiere información acerca de la cobertura de los pacientes debido a que los mismos no son tarifados.

Cabe destacar que, en los servicios de emergencia, no se requiere información acerca de la cobertura de los pacientes debido a que los mismos no son tarifados. Como consecuencia, tanto los pacientes con obra social como aquellos sin ningún tipo de seguro médico son atendidos bajo las mismas condiciones. Esto pone de manifiesto la existencia de recursos públicos destinados a pacientes que no son indigentes y podrían atenderse en otro tipo de establecimiento.

En el caso de atención a individuos con cobertura, es la obra social la responsable del pago al hospital por el servicio brindado. En la medida en que los individuos que se atienden sean veraces en cuanto a su situación respecto de la cobertura social, el hospital no debería verse perjudicado por canalizar este tipo de atenciones. No obstante, dado el contexto de crisis actual, en muchos casos los hospitales públicos padecen las demoras en los pagos de las obras sociales al igual que las entidades privadas. En un extremo, si un paciente tiene obra social pero ésta no se encuentra vigente por falta de pago a los prestadores, tal paciente se encuentra en las mismas condiciones frente al hospital público que una persona indigente, con la diferencia que dicha persona sí posee empleo y le descuentan mensualmente su aporte a la obra social, sin ofrecerle contraprestación alguna.

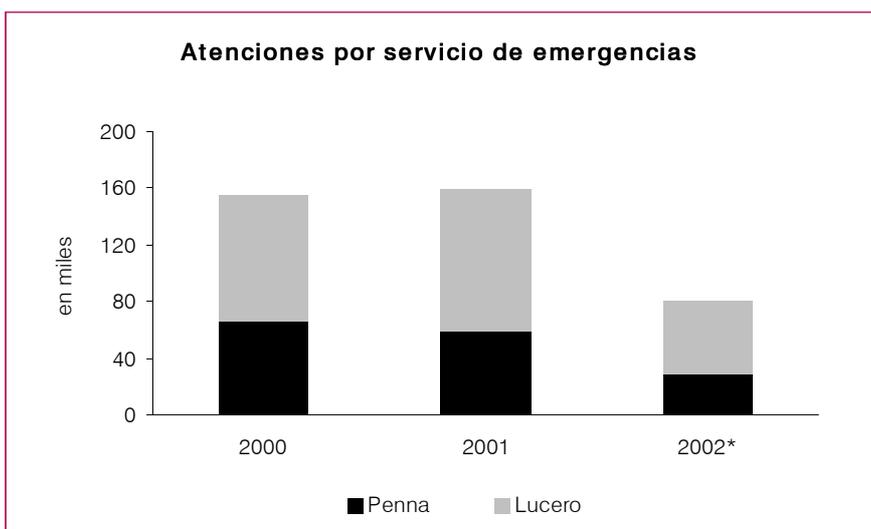
Según un estudio elaborado por economistas del Banco Mundial, quienes realizaron un relevamiento en 2.800 hogares con más de 10.000 personas, el 12% de los argentinos perdió o cambió su cobertura de salud entre octubre de 2001 y junio de 2002. Es muy importante la cantidad de personas que, aún teniendo acceso formal a un seguro de salud, no puede consultar o no sigue los tratamientos ni medicinas aconsejadas por carecer de recursos para ello.

El estudio revela que en junio de 2002 el porcentaje de población que dijo depender sólo del hospital público para su atención médica era superior al 42%, mientras que en octubre de 2001 ese porcentaje era del 37%. El no acceso a los servicios se explica en un 66% de los casos por



falta de dinero, figurando también entre las causas, la desafiliación a las obras sociales por desempleo, problemas de las entidades que limitaron la cobertura a menor cantidad de prestaciones o comenzaron a cobrar el uso de algunos materiales. Aproximadamente un 10% de quienes dicen tener cobertura social, refieren acudir al sistema público, lo cual es una carga adicional para los hospitales estatales que, si bien están habilitados para recuperar estos costos en pocas ocasiones se compensa.

Esto demuestra la gravedad de la situación actual y permite anticipar que la presión sobre la oferta pública de servicios de salud puede incrementarse en el futuro, a menos que se reviertan las condiciones actuales. □



La caída de la construcción durante 2002

■
A partir de la devaluación del peso, el cierre del crédito y el despegue de los costos de construcción, se abrió un nuevo capítulo para el desenvolvimiento de la actividad.

■
En Bahía Blanca, entre enero y junio de este año, la cantidad de permisos expedidos cayó un 34% y la superficie un 21%, con respecto a igual período de 2001.

■
Todas las categorías de inmuebles sufrieron el impacto de la crisis general pero los departamentos fueron los más afectados por el nuevo contexto económico.

El proceso de recesión que comenzó en el país en 1998 tuvo importantes consecuencias sobre la construcción, un sector estrechamente ligado a la dinámica general de la economía. No obstante, incluso en ese contexto, algunos tipos de obras prosperaron relativamente debido a determinadas condiciones del momento. Tal es el caso de los edificios de departamentos, que se convirtieron en un buen negocio inmobiliario durante esos años, alentado por la disponibilidad de crédito, la estabilidad de precios y tasas y el importante crecimiento de la compraventa de unidades de uno y dos dormitorios, que ganaron terreno frente a otras categorías menos accesibles, como casas y pisos. La edificación de viviendas particulares también registró niveles aceptables, pese a la caída respecto a años anteriores, merced a la estabilidad -o incluso baja- en los costos de la construcción, a la existencia de crédito y al rendimiento de los ahorros particulares en épocas de Convertibilidad. La recesión económica, en cambio, se manifestó notoriamente en la construcción de locales comerciales, afectada por la caída de ventas, el cierre de firmas y el aumento de unidades ociosas.

La devaluación profundizó la caída que ya se había iniciado en el sector de la construcción.

No obstante, el peor momento para la construcción llegó este año, al sumarse al proceso recesivo la feroz devaluación del peso y, junto con ella, la desaparición del crédito y la estampida de los costos de construcción. En este nuevo escenario, ningún rubro quedó exento de la caída: viviendas, departamentos y locales exhibieron significativos descensos en los planes de construcción y esto quedó claramente reflejado en las estadísticas de permisos expedidos por el municipio.

En la presente nota se exponen y analizan diversos indicadores locales y nacionales de la construcción, a través de los cuales se observa el impacto de las nuevas condiciones económicas sobre el sector. Las cifras corresponden al primer semestre de 2002 y se evalúan en términos interanuales, a fin de apreciar la dimensión de la caída.

La construcción en el país

El Indicador Sintético de la Construcción que elabora el INDEC constituye una buena referencia del desempeño de la construcción, ya que contiene datos integrados de variables de interés como venta de insumos, expectativas de las empresas del sector de todo el país y superficie a construir registrada en los permisos de edificación de 42 municipios seleccionados. Esta información, a su vez, es desagregada en cuatro categorías: edificios para vivienda y otros destinos, obras viales, construcciones petroleras y otras obras de infraestructura.

Al comparar el índice del mes de junio con el de igual mes de 2001, se calcula una caída del 35,7% con estacionalidad y del 34% en términos desestacionalizados. Si se observa la evolución del indicador en los últimos años (Gráfico 1), resulta clara la tendencia negativa del sector y la importante profundización de la caída a partir del presente año, no obstante una pequeña recuperación en el segundo trimestre. Esto ilustra de algún modo el perjuicio adicional que la devaluación provocó sobre el sector de la construcción, más allá de la recesión que ya lo estaba afectando.

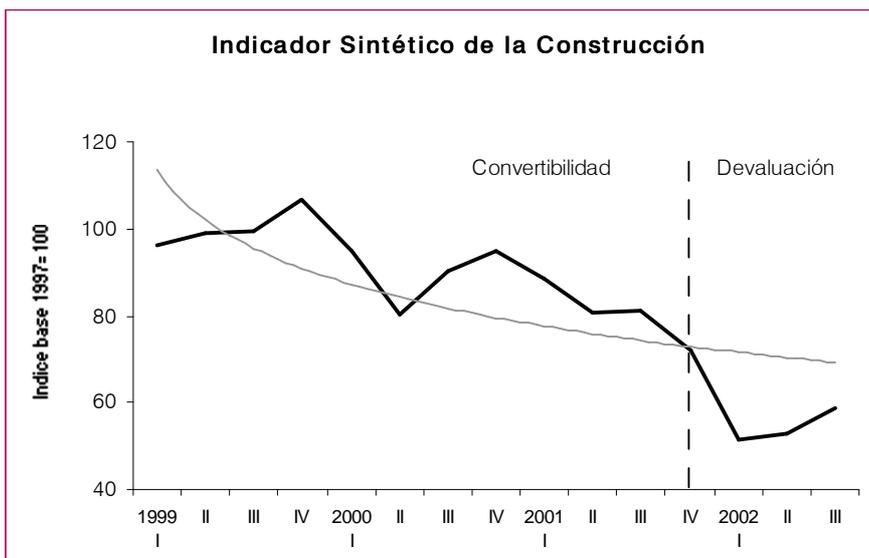


Gráfico 1

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

En la apertura por capítulos surge que el mayor descenso corresponde a obras viales, debido a la paralización de la obra pública. El resto -edificios para vivienda, construcciones petroleras y otras obras de infraestructura- exhibieron bajas menos pronunciadas pero igualmente importantes en las comparaciones interanuales.

La retracción sectorial acusó un claro e inmediato impacto sobre las ventas de insumos básicos. Entre junio de 2001 e igual mes de este año, la comercialización de ladrillos huecos declinó un 64%, en tanto que la de asfalto lo hizo en un 58% y la de pintura en un 42%. En menor medida mermó la venta de hierro para hormigón, cemento y pisos y revestimientos cerámicos, que observaron caídas respectivas del 32%, 31% y 24%.

El derrumbe de las ventas de insumos para la construcción respondió en buena medida al incremento de precios que resultó de la depreciación en el valor del peso. El Índice del Costo de la Construcción aumentó un 27,3% entre junio de 2001 y junio de 2002, tras casi una década de estabilidad. En particular, el capítulo *Materiales*, presentó un alza superior al 57%.

Una de las consecuencias más graves de la caída sectorial es la destrucción de puestos de trabajo. El sector de la construcción se caracteriza por su capacidad en la generación de empleo y, por tanto, en momentos recesivos impacta sensiblemente sobre el mercado laboral. Según las cifras de cantidad de trabajadores de la construcción en relación de dependencia, aportantes Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, se produjo una caída del 48% en el segundo trimestre de 2002 en relación a igual período de 2001. La cantidad de puestos de trabajo registrada es la más baja desde que se elabora esta serie estadística (año 1995): unos

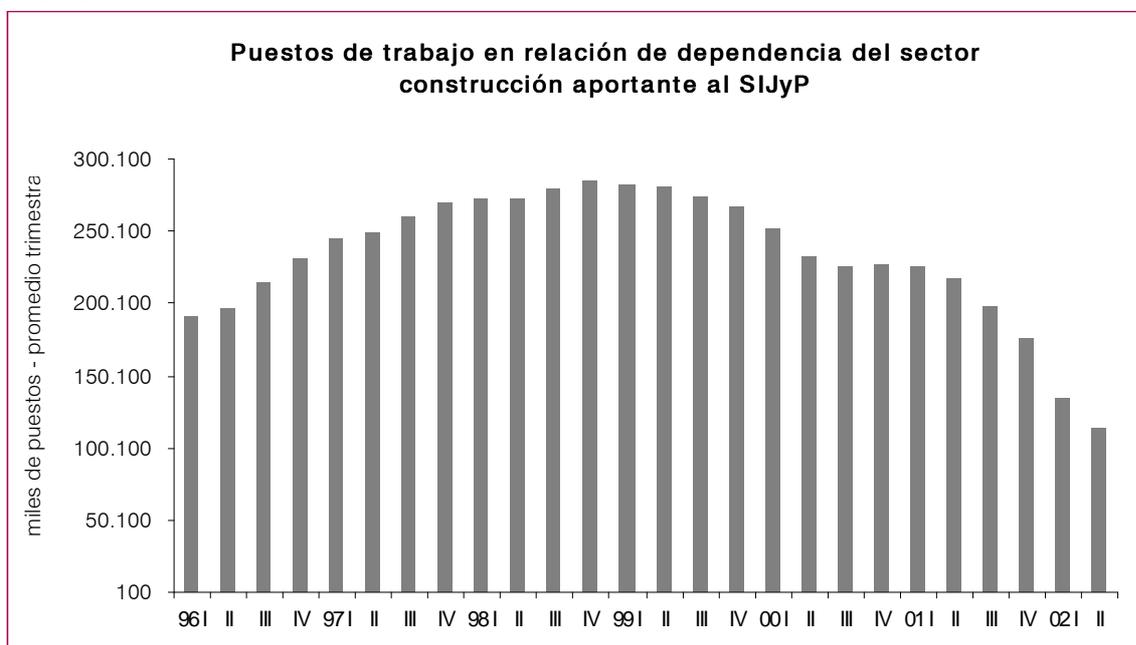
La menor actividad en el sector de la construcción tuvo un claro impacto sobre indicadores tales como ventas de insumos y puestos de trabajo, entre otros.

132 mil contra los 227 mil relevados en aquel momento. En el Gráfico 2 se aprecia con claridad el crecimiento que el empleo observó hasta fines de 1998 y la caída continua que experimentó a partir de entonces.

La superficie a construir autorizada en los permisos de edificación del conjunto de municipios seleccionados cayó en junio un 57% con respecto a igual mes del año pasado. No obstante, se registró un aumento del 17% en relación mayo, lo que revela cierta recuperación de la tendencia una vez superado el primer impacto de la devaluación. Probablemente haya tenido alguna incidencia la posibilidad de emplear certificados de depósitos reprogramados para adquirir viviendas en construcción.

Las perspectivas de las empresas del sector resultan en general desalentadoras. Entre las firmas que se dedican principalmente a realizar obras públicas, el 46% revela que no espera cambios en el nivel de actividad para el corto plazo. En tanto, el 43% aguarda caídas, mientras que el 11% restante cree que se registrarán aumentos en la demanda de nuevas obras. Por su parte, las empresas que realizan principalmente obras privadas estiman bajas de actividad en el 59% de los casos, estabilidad en el 30% y aumentos en el 11% restante. Estas opiniones fueron obtenidas en un contexto en el que el 30% de las firmas que se dedican a obras privadas no se encontraban ejecutando obras y el 43% de las que realizan obras públicas estaban paralizadas. Los empresarios opinan que los factores que estimularían el crecimiento del sector son la ejecución de obras públicas, la estabilidad y el crecimiento económicos y la disponibilidad de créditos, entre otros. Al momento de identificar políticas pro sectoriales, las respuestas indican que las mismas deberían centrarse en: créditos a la construcción (32%), créditos hipotecarios (19%), reducción de cargas fiscales (19%), mercado laboral (18%) y otras (12%).

Gráfico 1



Panorama local

En Bahía Blanca, los indicadores de la construcción no difirieron de los registrados en el resto del país. Las consecuencias de la devaluación también se manifestaron claramente en la ciudad. A partir de la inmovilización y pesificación de los depósitos bancarios, el abrupto aumento en los costos de los materiales de construcción y la incertidumbre respecto a las

condiciones económicas generales, se produjo un importante retroceso en los planes de construcción.

Además de la baja en los planes privados de construcción, la obra pública se encuentra prácticamente paralizada, lo que acentúa la caída sectorial.

La construcción de edificios de departamentos, que en los últimos años había sido el negocio líder del sector, se redujo a niveles mínimos por la suspensión del crédito, la explosión de los costos y el deterioro en los ingresos particulares. La edificación de locales también se desmoronó, a excepción de algún caso puntual de emprendimiento comercial en la ciudad. De hecho, es claramente visible el incremento de establecimientos comerciales desocupados en la zona céntrica, lo que fundamenta la falta de iniciativa para la puesta en marcha de nuevas obras dentro del rubro. Lo mismo cabe para el caso de las viviendas, cuya construcción ha quedado reservada prácticamente a segmentos de ingresos altos o particulares con ahorros de libre disponibilidad. Pero, más allá de las posibilidades monetarias para la ejecución de nuevas obras, la cuestión fundamental es la recuperación de confianza en el sistema, necesaria para que haya agentes dispuestos a asumir riesgos razonables y para que los fondos disponibles pueden canalizarse hacia emprendimientos de mediano y largo plazo.

Cantidad de permisos

Entre enero y junio de este año, se concedieron en la ciudad 433 permisos para nuevas construcciones. Esto representa una caída del 34% con respecto a igual período de 2001. La cifra es la menor que se obtiene desde 1991, año en que se autorizaron 326 nuevas obras durante el primer semestre. A partir de ese momento, la actividad observó un importante crecimiento y para 1997, se expedían más de 1.100 permisos por semestre. Posteriormente comenzó el retroceso y el número de permisos concedidos entre enero y junio promedió los 680 en los períodos siguientes, hasta el presente año, que apenas superó los 400.

Las viviendas fueron la categoría con menor caída, ya que el número de expedientes se redujo sólo un 2% en términos interanuales. Una posible explicación reside en que, tras el desborde provocado por la devaluación, muchos particulares con planes de edificación decidieron invertir rápidamente sus ahorros, ante el temor de un crecimiento importante en el costo de materiales y la incertidumbre con respecto al futuro desenvolvimiento de la economía. En definitiva, el total de permisos otorgados fue de alrededor de 200.

Los locales sufrieron una caída del 27% en términos de permisos. La cantidad de obras planeadas y autorizadas por el municipio pasó de 152 a 111. Las perspectivas para lo que resta del año no hacen pensar en un cambio de tendencia, en tanto no mejore la situación del comercio y de la economía en su conjunto.

Como ya se había mencionado, los departamentos fueron los grandes perdedores tras el abandono de la Convertibilidad. En Bahía Blanca, la construcción de este tipo de inmueble declinó casi un 60% con respecto al primer semestre del año pasado. El número permisos pasó de 302 a 123 en los respectivos períodos bajo análisis. Hasta tanto no retorne el crédito y se estabilicen los valores de referencia, cabe pensar que las nuevas obras que se inicien volverán a realizarse exclusivamente bajo la modalidad de consorcio y demorarán varios años, como ocurría antes de la década del noventa.

En la distribución geográfica de los permisos de construcción sobresale el sector céntrico de la ciudad, con el 22% de las nuevas construcciones. Le siguen el Noroeste, Norte

En Bahía Blanca, entre enero y junio se otorgó un 34% menos de permisos para nuevas construcciones que en igual período de 2001.

y Noreste, con el 21%, 16% y 15%. De esta manera, y dentro del cuadro de estancamiento general, se consolida la tendencia de crecimiento de Bahía Blanca hacia la zona norte. El Sur y el Oeste, continúan siendo los sectores más relegados, en esta oportunidad con el 0,5% y 3,5% respectivamente de las nuevas construcciones planeadas.

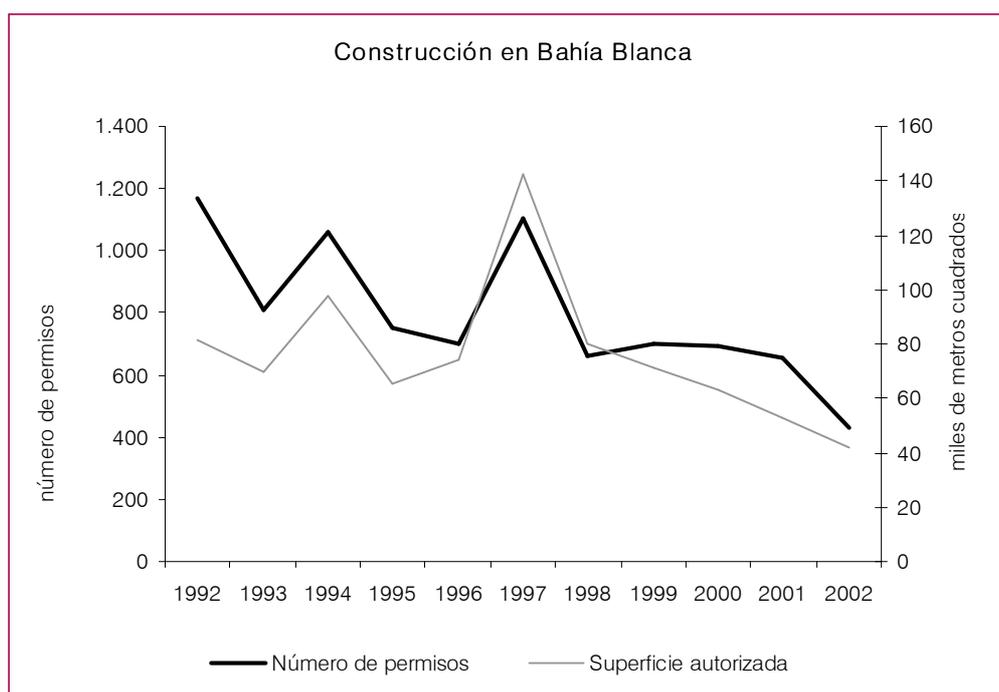
Superficie a construir

La caída en términos de superficie cubierta a edificar fue menor que en términos de cantidad de permisos. Durante el primer semestre de 2002, se autorizaron 41,7 mil metros cuadrados, frente a los 52,6 mil correspondientes a igual período de 2001. Esto significa una baja del 21% entre ambos períodos.

Los registros de superficie a construir se aproximan a los obtenidos a principios de la década. El año con mayor actividad en tal sentido fue 1997, con un total de 142,3 mil metros cuadrados autorizados. Al año siguiente ya comenzó el declive, con 80,3 mil metros cuadrados, y posteriormente la construcción planeada en términos de superficie sufrió un progresivo descenso, estimado en unos 10 mil metros cuadrados anuales.

Entre enero y junio de este año, la construcción de viviendas demandó autorización para un total de 22,5 mil metros cuadrados. Es interesante señalar que este volumen resulta superior en un 10% al de igual período de 2001, cuando se habían proyectado 20,4 mil metros cuadrados. No obstante, el número de permisos para edificación de viviendas cayó un 2%, lo que significa menor número de unidades pero más amplias que el año pasado. La superficie unitaria promedio alcanzaría actualmente los 90,3 metros cuadrados frente a los 80 estimados para 2001. Podría pensarse que estas construcciones, por sus características, corresponden a segmentos de ingresos medios-altos o a situaciones muy específicas de aprovechamiento de ahorros en dólares y que el repunte que entrañan representa entonces una mejora acotada y no general.

Gráfico 3



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

Los locales sufrieron una merma interanual superior al 15% en términos de metros cuadrados proyectados. Entre enero y junio de 2001 se autorizaron 13,5 mil metros cuadrados y en igual período de este año, 11,4 mil. La profundización del cuadro recesivo, la desocupación de locales ya construidos por el cierre de firmas y la falta de perspectivas alentadoras para el mediano plazo explican la caída en la construcción planificada de nuevos locales. No obstante, cabe mencionar la edificación de algunos centros comerciales de importante superficie cubierta, lo que ha determinado que la caída en metros cuadrados no fuera aún mayor.

Al igual que lo ocurrido en términos de cantidad de obras, los departamentos han liderado las caídas en superficie proyectada. La baja supera el 58% y la posibilidad de recuperación aparece, por el momento, lejana. Durante los seis primeros meses de 2001, el área autorizada para la construcción de departamentos totalizó los 18,7 mil metros cuadrados, mientras que este año ni siquiera alcanzó los 8 mil. Esta cifra contrasta drásticamente con los 38 mil metros cuadrados registrados en 1997, antes del comienzo de la recesión y en pleno auge de los proyectos de edificios de departamentos. La superficie promedio de las unidades funcionales se calcula en 63 metros cuadrados y no difiere en demasía de la calculada en años anteriores.

En el análisis geográfico, lideran el ránking de superficie a construir los sectores Noreste y Noroeste, con un 20% cada uno del total de metros cuadrados autorizados. Les sigue el Centro, con un 17%, y el Norte con un 14% del total. Si se tiene en cuenta que el Centro encabeza el ordenamiento por número de permisos, se concluye que la superficie unitaria de las construcciones en ese sector es en promedio menor a la estimada para las edificaciones de toda la zona norte.

Los departamentos fueron la categoría más afectada del sector. Durante el primer semestre, la superficie autorizada cayó un 58% con respecto al año pasado.

Otros indicadores

Si bien las estadísticas municipales de permisos y superficie a edificar constituyen los principales referentes del desempeño sectorial, pueden analizarse otros indicadores cuya evolución resulta consistente con las cifras de construcción propiamente dichas.

En primer lugar puede aludirse al empleo, una variable crítica por la dimensión social que entraña. Según los datos de la Encuesta Permanente de Hogares¹ para la ciudad de Bahía Blanca, en mayo de 2001 el sector de la construcción concentraba el 9,8% de la población ocupada total de la ciudad, mientras que este año pasó a absorber el 6,9%. Teniendo en cuenta las poblaciones de referencia, lo anterior significa que el año pasado trabajaban en el sector más de 10.600 personas y a partir de 2002, la cantidad de empleos cayó a poco más de 6.800. En definitiva, se registró una baja superior al 35% en el empleo sectorial o, dicho en otros términos, se destruyeron más de 3.700 puestos de trabajo.

Otro aspecto que interesa monitorear es la situación de las empresas vinculadas al sector. De acuerdo a la encuesta bimestral de coyuntura, que sigue el desempeño de las firmas locales, la situación ha empeorado en el último año. En efecto, en junio del año pasado, un 38% de las empresas que comercializan insumos para la construcción informaban situación general mala y en junio del presente, la proporción se elevó al 50%.

Hasta hace unos meses, la variable precios se encontraba relegada a un segundo plano. Pero a partir de la fuerte devaluación de la moneda y la consecuente presión sobre los precios internos, éste volvió a ser un aspecto de interés central. En particular, el encarecimiento de los materiales de construcción en la ciudad aparece como uno de los principales condicionantes para el emprendimiento de nuevas obras. Dentro del capítulo vivienda, el rubro materiales de construcción tuvo una incidencia del 29% en el índice general de precios durante el período de referencia. Detrás de esta incidencia general, que se calcula ponderando la participación de

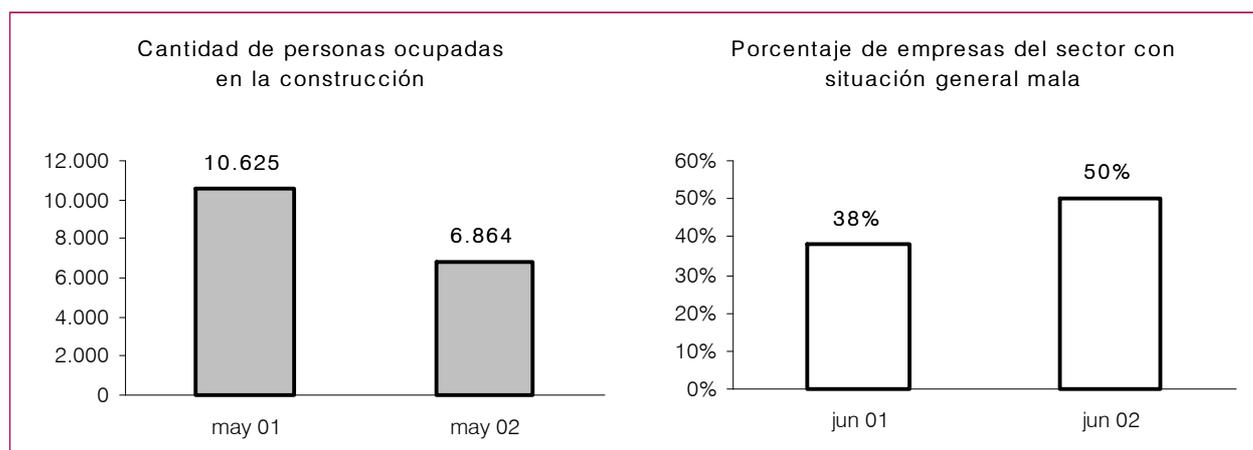


Gráfico 3 - Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC (EPH) y de la encuesta de coyuntura del CREEBBA.

los insumos para construcción dentro de la canasta familiar, subyacen variaciones observables de entre el 100% y 300%, lo que da una pauta del enorme salto de los costos y de la imposibilidad que supone para una mayor parte de la población el inicio de una obra edilicia.

Comentarios finales

Es indudable que el sector de la construcción se encontraba atravesando en los últimos tiempos una complicada situación, merced a la grave recesión económica desatada a fines de 1998. Sin embargo, el nuevo panorama configurado por el abandono de la Convertibilidad profundizó más la crisis sectorial y por el momento no hay perspectivas de un cambio en la tendencia.

En Bahía Blanca, la cantidad de nuevas obras autorizadas se redujo un 34% y la superficie a edificar cayó un 21% en relación al primer semestre de 2001. Si se tiene en cuenta que la comparación se realiza respecto a un período con recesión instalada, el panorama resulta más desalentador aún.

Los departamentos constituyeron la categoría más afectada, por los requerimientos de fondos que este tipo de proyecto edilicio exige. La suspensión del crédito y la disparada de los costos, sumadas a un achicamiento del mercado, erosionó la rentabilidad que hace un tiempo podía obtenerse con esta clase de emprendimiento. En segunda instancia se ubicaron los locales, en forma coherente con la performance del sector comercial en el último tiempo.

La caída de la construcción no sólo se aprecia desde el punto de vista espacial, en la dinámica de la ciudad, sino que tiene un importante impacto sobre la actividad comercial e industrial vinculada al sector y, en especial, sobre el empleo, sobre todo cuando el sector constituye uno de los principales generadores de puestos de trabajo en la economía y un motor de la actividad económica en general.

Las condiciones para una recuperación se centran en la salida de la economía en su conjunto. Sólo en la medida en que se regenere la confianza, merme la incertidumbre, se restablezca el cuadro laboral y de ingresos y se ponga en marcha nuevamente el circuito crediticio habrá posibilidades de recuperación y crecimiento. Mientras esto no se de en forma conjunta, el estancamiento será el mejor de los escenarios. □

La recuperación sectorial requiere de un ordenamiento de la economía en su conjunto, a causa del estrecho vínculo que la construcción guarda con el resto de las variables económicas.

Perspectivas en la rentabilidad de la ganadería

■ *La actividad pecuaria es predominante en la región, ocupando aproximadamente las tres cuartas partes de la superficie de los partidos que la componen. Dentro de esta actividad, la cría de ganado bovino se ubica en primer lugar.*

■ *Las perspectivas que presenta hoy en día la actividad ganadera son favorables, y presentan condiciones para mejorar, debido principalmente, a la posibilidad que representan la reapertura de los mercados externos.*

■ *No puede realizarse una aseveración concluyente en cuanto a si el cambio en las condiciones macroeconómicas ha sido el determinante de los incrementos que registra el stock bovino regional en el último año.*

En el estudio publicado en la edición anterior de IAE¹, se efectuaba una descripción del comportamiento de las principales variables vinculadas a la actividad ganadera a partir de las nuevas perspectivas que surgieron luego del cambio en el contexto macroeconómico que supuso el abandono de la convertibilidad.

Asimismo, se presentaban los últimos datos disponibles de stock bovino, tanto a nivel nacional como de la región. Los resultados allí consignados generaban un interrogante que surgía del análisis respecto a si el fundamento para la situación se encontraba en las mejores perspectivas de rentabilidad del negocio ganadero que plantean los cambios analizados en el contexto general de la economía.

Para intentar dar respuesta al interrogante planteado, el objetivo del presente análisis consiste en verificar la rentabilidad para un planteo de cría bovina adaptado a las características productivas de la región, así como el análisis de los riesgos potenciales vinculados a la posibilidad de un cambio en las condiciones actuales de precios.

Descripción de la actividad de cría

Como se mencionara en números anteriores² la actividad pecuaria es predominante en la región, ocupando aproximadamente las tres cuartas partes de la superficie de los partidos que la componen. Dentro de esta actividad, la cría de ganado bovino se ubica en primer lugar, siendo de menor importancia la invernada de ovinos y la producción lechera.

La actividad de cría consiste en la producción de terneros a partir del capital compuesto por vacas y toros. La venta de los terneros producidos, previa retención de un porcentaje para reposición del plantel de madres, constituye el principal ingreso de la actividad, que se complementa con la venta de vacas madres y toros que ya han cumplido su ciclo en el proceso productivo. Las terneras que se dejan para reposición del plantel alcanzan la edad reproductiva a los dos años, dan su primer cría a los tres años, y luego pasan a integrar el rodeo de vacas madres. El período de utilidad de una vaca es de entre ocho y diez años, mientras que el de los toros es de aproximadamente cuatro años.

¹ Ver IAE N° 64
"Panorama del sector agropecuario regional".

² Ver IAE N° 30
"Panorama ganadero en la región".

La cría comprende un ciclo de aproximadamente un año, que comienza en Noviembre con el entore de las vacas durante tres meses, noventa días después se separan y se comprueban los porcentajes de preñez obtenidos. La gestación dura nueve meses, por lo cual la parición ocurre entre los meses de Agosto y Octubre. A partir de allí, se mantiene al ternero junto a la madre por aproximadamente seis meses. Al llegar los meses Marzo - Abril, culmina el ciclo productivo con el destete y consiguiente venta de los animales, que ya han alcanzado para esta época un peso cercano a los 170 kg. en el caso de los terneros y de 160 kg. para las terneras.

Al ser las vacas animales de bajos requerimientos nutricionales, y su ciclo de actividad lento (tarda más de tres años en dar el primer ternero), el proceso de cría se suele destinar a aquellas zonas que por sus características agronómicas no permiten la realización de actividades más exigentes en este aspecto, tales como la actividad de invernada o bien los cultivos agrícolas.

³ La información acerca de los parámetros físicos característicos de la región se obtuvo de los siguientes trabajos: *Parámetros físicos y económicos de los agrosistemas del Partido de Coronel Rosales, Argentina. (1997) Gárgano, Alfredo O., Saldungaray, María C., Adúriz, Miguel A.; Agrosistemas de Tornquist, Argentina. 3. Evaluación técnico-económica. (1993) Gárgano, Alfredo O., Saldungaray, María C., Adúriz, Miguel A.; Sistemas de producción en la mitad norte del partido de Villarino (Provincia de Buenos Aires) (1988) Gárgano, Alfredo O., Saldungaray, María C., Adúriz, Miguel A.; Sistemas agropecuarios de Bahía Blanca. Parámetros productivos. (1991) Gárgano, Alfredo O., Saldungaray, María C., Adúriz, Miguel A.; Índices reproductivos, productivos y márgenes brutos de los agrosistemas del partidos de Puan, Argentina. (1993) Gárgano, Alfredo O., Saldungaray, María C., Adúriz, Miguel A.*

Supuestos del modelo

A partir de la descripción hecha anteriormente, se plantea un modelo para la actividad de cría en base a parámetros productivos³ de los partidos de la zona de influencia de Bahía Blanca⁴, realizándose el análisis financiero del mismo con el objetivo de conocer la rentabilidad a largo plazo del mismo. Así, se analizan los ingresos y costos a lo largo de 6 años de vida de la actividad, extensión en la cual se alcanza una estabilidad en los distintos flujos de ingresos y egresos.

El análisis supone un costo de arrendamiento, estimado en un 20% de la producción de kilogramos de carne por hectárea y por año, valuado a la cotización del novillo en el Mercado de Liniers. Con este supuesto se pretende reflejar el costo de oportunidad de la tierra para el productor ganadero que es propietario de la tierra.

Todos los valores monetarios del análisis son expresados en dólares, empleándose para ello un tipo de cambio de \$3,55 por dólar estadounidense. Las cotizaciones de las distintas categorías de hacienda, tanto para la venta como para la compra, son las existentes a octubre del corriente año.

El planteo productivo para la actividad supone un indicador de carga animal de 200 kilos. Este indicador, expresa la cantidad de kilos que pueden mantenerse en una hectárea, siendo equivalente al indicador de vacunos por hectárea, tomando un peso promedio de vaca de 370 kg.

La producción del modelo se define como los kilogramos por hectárea obtenidos durante el año, los cuales surgen del siguiente cálculo:

$$\text{Producción (kg/ha)} = \frac{(\text{kg. salidos} - \text{kg. entrados} + \text{- kg. de diferencia de inventario})}{\text{Superficie ganadera (ha)}}$$

⁴ Los partidos que se incluyen en este estudio son: Bahía Blanca, Coronel Rosales, Puan, Villarino, Saavedra, Tornquist. En los partidos de Cnel. Suárez, Cnel. Pringles y Cnel. Dorrego, debido a la mejor disponibilidad de pasturas, predomina la actividad de invernada o engorde.

Los kilogramos salidos se refieren a las ventas realizadas, los cuales incluyen no solo las ventas de terneros, sino también aquellas de vacas y toros de descarte o refugio. La diferencia de inventarios se refiere a la mortandad de animales por diferentes motivos, y que en este caso se supone del 1% del rodeo.

La eficiencia del stock, por su parte, se obtiene como el porcentaje de producción sobre la existencia media, por lo que muestra cuanto se produce en proporción al rodeo existente. El

porcentaje de preñez indica la proporción de vacas madres que han quedado preñadas al finalizar el período de servicio. Se ha supuesto que el porcentaje de vacas que no quedan preñadas (vacas vacías) se vende. El porcentaje de destete representa la cantidad de terneros que se separan de las vacas en los meses de marzo y abril. La diferencia entre ambos porcentajes se encuentra en el porcentaje de merma entre la preñez y el destete, el cual muestra la pérdidas por mortandad ocurridas en el período comprendido entre ambos sucesos.

Los terneros se venden, con un peso promedio de 170 kg., ya sea a través de un consignatario o directamente a un productor, para ser engordados en campos de invernada. Para las terneras, en tanto, el peso promedio de venta se supuso en 160 kg. La venta de ambas categorías tiene lugar a través de remate feria, durante los meses de marzo y abril. Los pesos de venta para vacas sin preñez y los toros de descarte se suponen en 370 y 500 kg. respectivamente.

En cuanto a las compras, el modelo supone una inversión inicial en hacienda de 122 vacas preñadas, en los meses de noviembre y diciembre del período cero. En el primer año operativo se realiza la compra de los toros necesarios, suponiendo una relación de 4 toros cada 100 vacas. En los años siguientes, las compras efectuadas reflejan las adquisiciones de vacas para reponer las pérdidas por mortandad y otras causas, y así mantener el stock original, como así también la reposición de toros.

Un resumen de los principales parámetros productivos planteados para el modelo se presentan el Cuadro 1.

Indices productivos	
Superficie destinada a la actividad (ha)	300
Carga animal (kg./ha)	200
Producción / ha. (kg./ha)	80
Porcentaje de preñez	89
Porcentaje de parición	84
Peso destete	170- 160
Porcentaje de reposición	20
Porcentaje de descarte	10,5
Vida útil madres	8
Toros c/100 vacas	4
Época destete	marzo-abril
Época servicio	nov - enero
Época ventas	marzo-abril
Edad 1 ^{er} servicio	24 meses
Porcentaje de campo natural	100

Cuadro 1

Los gastos están comprendidos en dos grandes grupos. El primero de ellos contempla los gastos directos vinculados a la producción, e incluye gastos de compra y ventas, personal, sanidad, alimentación (referido al mantenimiento de pasturas, que se supone que la actividad se desarrolla en campo natural) y arrendamiento. El gasto en personal está calculado en base al supuesto del requerimiento de una persona cada 700 animales, mientras que para los

gastos en sanidad del rodeo, se supone un planteo de intensidad media, pudiéndose observar un detalle del programa anual de sanidad supuesto en el Cuadro 2. A valores actuales, el mismo arroja un costo promedio anual para todo el rodeo de u\$s 4,75 por animal. Los gastos de compra y venta, se estiman en promedio como un 5,5% del monto bruto de esas operaciones.

Cuadro 2

PROGRAMA ANUAL DE SANIDAD	Toros	Vacas	Vaquillonas	Ternereros
Tratamiento mosca de los cuernos	✓	✓	✓	
Vacunación Mancha. Gang. Ent.				✓
Examen clínico	✓			
Análisis brucelosis-tuberculosis		✓	✓	
Suplem. Mín. (Mg, Cu) pre-parto: vac. c/neumoent., diarrea neonatal		✓	✓	
Antiparasoitarua Vit. ADE				✓
Tratamiento piojos	✓	✓	✓	
Pre-servicio: Vacuna c/enf. Reproductivas	✓	✓	✓	
Desparasitación, vitaminas ADE., Cu, Mg.	✓			
Vacunación Queratoconj.	✓	✓	✓	
Carbunco	✓	✓	✓	
Aftosa	✓	✓	✓	✓

⁵ A fines de facilitar el cálculo, y dado que las condiciones productivas supuestas lo permiten, se supone que el productor agropecuario está adherido al Régimen simplificado (Monotributo), razón por la cual debe ingresar mensualmente el impuesto que resulte de su categorización, no debiendo computar el pago por Impuesto a las Ganancias, IVA y Régimen Previsional.

El segundo conjunto de erogaciones es el referido a los gastos indirectos, integrado por aquellos vinculados tanto a la producción como así también a la administración. Entre los primeros se encuentran los costos por movilidad, comunicaciones, como así también por asesoramiento para la producción. Vinculados a la administración, en tanto, se incluyen los costos por asesoramiento contable⁵. En el Cuadro 3 se observa la estructura de costos supuesta para el modelo, con los valores anuales correspondientes a cada rubro, para un año en que la producción del modelo se halla estabilizada.

Resultados

Como se mencionara anteriormente, se realizó el análisis financiero de un planteo de cría bovina con el objetivo de conocer su rentabilidad bajo las nuevas condiciones económicas que supuso el abandono de la convertibilidad y consecuente depreciación de la moneda local.

Para ello, se elaboró un flujo de fondos proyectado (base caja), cuyo resumen, expresado a través del Estado de Resultados y Flujo de Fondos Libres se observa en el Cuadro 4. A través de éstos, y haciendo uso de distintas herramientas financieras, se verificó la factibilidad económica del modelo.

De los resultados obtenidos, se observa que para el modelo de producción supuesto para la actividad de cría bovina en la región, la rentabilidad anual asciende al 2,5%. Si bien una primera instancia, la rentabilidad para este planteo puede ser considerada como moderada, deben tenerse en cuenta algunas consideraciones relativas a las características del modelo analizado como así también propias de la actividad.

Estructura de costos - Planteo de cría bovina	
Anuales, en u\$s	
TPO DE GASTO	Año estabilizado
Gastos directos	6.894
Comercialización y fletes (compras y ventas)	917
Personal	2.113
Sanidad	924
Alimentación	300
Arrendamiento	2.640
Gastos indirectos	3.821
<i>De producción</i>	
Asesoramiento sobre producción	254
Movilidad	2.930
Comunicación	300
<i>De administración</i>	
Asesoramiento administrativo	338
Gastos totales	10.715

Cuadro 3

Respecto a las últimas, debe mencionarse que la actividad de cría presenta tradicionalmente, bajos rendimientos desde el punto de vista económico, razón por la cual, también es que se destina a los sitios con menos condiciones agronómicas.

Referido a los los parámetros asumidos para el análisis del modelo, se observa que pese a los efectos de la devaluación, ciertos egresos, tales como los costos de estructura (personal, comunicaciones, movilidad) son relativamente altos en relación a la escala de producción. A modo de ejemplo, en un año de producción estabilizado, los rubros de personal y movilidad anuales representan un 36% de las ventas de dicho período. La consideración de un planteo de mayor escala, seguramente tendría un impacto positivo en el indicador de rentabilidad, pese a las modificaciones que deberían hacerse en otros parámetros.

Aún así, el resultado para este planteo es promisorio si se tiene en cuenta que resultados de similares estudios efectuados con anterioridad en IAE⁶, analizando los márgenes brutos de la actividad para planteos de similares características, mostraban resultados bajos o directamente negativos. Estos resultados empeoraban aún más si se consideraban costos de estructura e impositivos, con lo cual la rentabilidad de la actividad en años anteriores era claramente negativa.

⁶ Ver IAE 41 "Los márgenes brutos de la actividad ganadera de cría en la región".

Análisis de sensibilidad

Dentro del nuevo contexto macroeconómico, se pueden destacar dos elementos que darían origen a la variación en el resultado del indicador de rentabilidad para el modelo de cría bovina planteado: el primero referido a cambios en los precios de las distintas categorías de hacienda, mientras que el segundo esta vinculados a cambios en el tipo de cambio. La combinación en

los cambios producidos en cada uno de estos factores es lo que determina la variabilidad de los ingresos del productor.

La suposición de un escenario en donde ocurren modificaciones positivas en el precio de los distintos precios de los productos del modelo, encuentra su fundamento en el análisis de la situación actual del mercado de carnes argentino.

⁷ IAE 64, septiembre 2002.

Así, y como se presentara en estudios anteriores de IAE⁷, las perspectivas que presenta hoy en día la actividad ganadera son favorables, y presentan condiciones para mejorar, debido principalmente, a la posibilidad que representan la reapertura de los mercados externos, cerrados luego del episodio de la aftosa. Si bien el debilitado mercado interno aún representa un fuerte contenedor para la suba de precios internos de la ganadería, analistas del sector coinciden en señalar que de seguir incrementándose las posibilidades para la carne argentina en el exterior, el alza en las cotizaciones no tardaría en hacerse realidad.

La rentabilidad del planteo ante modificaciones en los precios del 5% (manteniéndose todos los demás parámetros constantes) indica que la rentabilidad asciende a 4,4% anual, superior en un 75% al indicador surgido del planteo original.

A su vez, el fundamento para realizar un análisis de sensibilidad del indicador de rentabilidad ante modificaciones en el tipo de cambio se encuentra en las actuales condiciones de inestabilidad, tanto a nivel político como económico. A su vez, el interés de este análisis se encuentra en que, y como se mencionara anteriormente, ha sido la fuerte depreciación de la moneda local, el factor que ha permitido que reaparezca la rentabilidad de la actividad, al menos para planteos como el analizado en este estudio.

Así, el análisis indica que una apreciación de la moneda local del orden del 15%, con lo cual

Cuadro 4

Cuadro de resultados y flujo de fondos operativo							
En pesos							
CUADRO DE RESULTADOS	Per. 0	Per. 1	Per. 2	Per. 3	Per. 4	Per. 5	Per. 6
Beneficios antes de imp. y amortizac.	-2.941	-939	1.762	4.369	4.676	6.244	33.664
Régimen Simplificado (Monotributo)	191	1.146	1.146	1.146	1.146	1.146	1.146
Beneficio después de impuestos	-3.132	-2.085	616	3.223	3.530	5.099	32.518
FLUJO DE FONDOS OPERATIVO							
Flujo fondos de las operaciones	-3.132	-2.085	616	3.223	3.530	5.099	32.518
Ingresos por ventas totales	0	9.441	12.273	15.084	15.366	17.111	45.284
(menos) Costo anual total	2.941	10.380	10.512	10.715	10.690	10.867	11.620
Flujo de fondos asociados a inversión	27.235	2.102	867	1.677	650	2.158	0
(menos) Inversión en capital de trabajo	800						
(menos) Inversión en hacienda	26.435	2.102	867	1.677	650	2.158	0
Flujos de fondos libres	-30.366	-4.187	-251	1.546	2.880	2.940	32.518
TIR = 2,5%							

el tipo de cambio se ubicaría en \$3 por dólar, generaría que la rentabilidad del modelo planteo se hiciera nula. Suponiendo, como en los casos anteriores, que el resto de los parámetros se mantiene constante. Para el caso inverso, en tanto, en donde la depreciación de la moneda local se profundiza en un 15% con respecto al valor planteado en el caso original ($TC = \$4,10/\text{u}\$$), la rentabilidad anual asciende hasta situarse en un 5,4%.

Comentarios finales

Una consideración que debe puntualizarse claramente, antes de cualquier conclusión, es que el presente análisis no intenta reflejar la rentabilidad de la actividad ganadera de cría en su totalidad, sino que especifica los resultados para un planteo muy concreto y de definidas características.

Seguramente, la realización de un análisis similar pero suponiendo incrementos en la productividad, o bien mejoras en los costos, provocarían mejoras en el indicador de rentabilidad. Sin embargo, el estudio de cada alternativa para la gran diversidad de planteos productivos y zonas agronómicas existentes en la región exceden a los objetivos planteados inicialmente para este estudio.

En base a los resultados que surgen del análisis, no puede realizarse una aseveración concluyente en cuanto a si el cambio en las condiciones macroeconómicas (el consecuente aumento en la rentabilidad ganadera) ha sido el determinante de los incrementos que registra el stock bovino regional en el último año.

El estudio si refleja, en cambio, que bajo los parámetros productivos y económicos supuestos, en la actualidad, un modelo de cría como el planteado presenta una rentabilidad positiva. Este no es un hecho menor teniendo en cuenta que durante gran parte de la década pasada los márgenes para planteos de similares características eran nulos o claramente negativos. □

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

www.bapro.com.ar

0-810-22-BAPRO
(22776)

tp Banco Provincia
El Banco de la Provincia de Buenos Aires



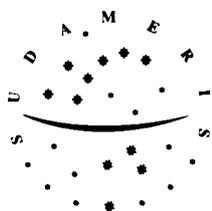
PUERTO DE BAHIA BLANCA

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

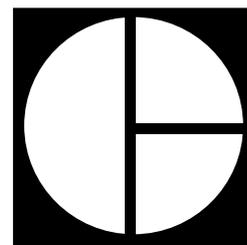


CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

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 INFORMatico

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

Septiembre y octubre fueron dos meses calmos en materia de precios, ya que las variaciones generales del índice minorista se ubicaron en torno al 1%, consolidándose la desaceleración de la tendencia iniciada en junio. Más precisamente, los incrementos mensuales respectivos fueron del 1% y 1,3%.

Resultados similares arrojaron las estimaciones del INDEC, que informó un aumento del 1,3% en septiembre y uno del 0,2% en octubre. Vale decir que el comportamiento de los precios en el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, en donde se relevan los datos para el cálculo oficial, difiere en poca medida del observado en la ciudad.

Los incrementos moderados registrados en el último bimestre podrían haber sido inclusive menores, de no ser por factores puntuales tales como cambio de temporada o traslados específicos que se encontraban demorados, y que terminaron de definirse, como ocurrió en el caso del transporte de pasajeros de larga distancia.

El aumento acumulado en el año asciende a 39% y a dos meses de finalizar 2002, ya se observa la distancia entre las cifras reales y las previstas en el marco de los primeros pronósticos oficiales tras la devaluación, que anticipaban una inflación anual de apenas 15%.

Las expectativas para los próximos meses están sujetas fundamentalmente a la definición de las tarifas de servicios públicos. Tras un prolongado período sin modificaciones concretas en medio del intenso debate sobre la cuestión, los aumentos resultan ahora inminentes. Esto se inscribe en el marco del compromiso asumido por el gobierno con el FMI para cumplir un cronograma de subas escalonadas de tarifas. Se ha anticipado que los aumentos serán del 10% en promedio -aun cuando en principio las exigencias del Fondo apuntaban a incrementos de entre el 20% y el 30%- y que se defenderá la tarifa social para que los sectores de menores ingresos no sufran el ajuste. La efectivización de estas subas se verá reflejada en el Índice de Precios al Consumidor y sumará la inflación que por otras vías se encuentra controlada hasta ahora.

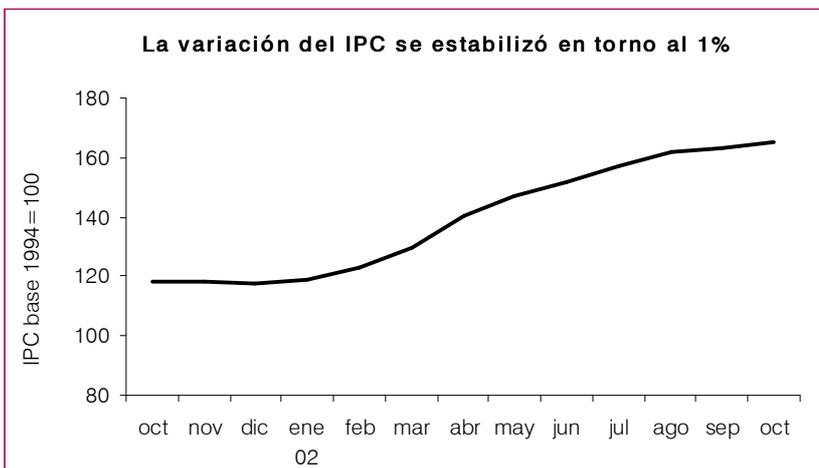
Por su parte, el dólar, clave fundamental

en la evolución de los precios, se encuentra controlado e inclusive en descenso, a la vez que el BCRA gana reservas. Con este respaldo y la mayor cercanía de un acuerdo con el FMI, las proyecciones indican un dólar futuro más bajo que el estimado hace un tiempo y en ningún caso superan los 3,7 pesos para fines de año. Esta estabilidad en materia cambiaria implica menor presión sobre los precios y compensa el impacto del próximo incremento de tarifas.

En el ranking de variaciones por capítulo correspondiente al mes de octubre, ocupa la primera posición "Esparcimiento", con un incremento del 3,6%. En este caso incidió de manera determinante el rubro turismo, que varió un 9,2%, y en particular la categoría transporte, que lo hizo en un 18,3%. Ante el sostenido aumento en el precio del gasoil, las compañías de transporte se vieron obligadas a ajustar el valor de los pasajes, encareciendo de esta manera los paquetes turísticos nacionales. Otro incremento correspondió al rubro conformado por juegos, juguetes y rodados, que presentó una suba del 3,2%. En contraposición, también se detectaron descensos dentro del capítulo. El más destacado correspondió a cines y teatros, que exhibieron una baja del orden del 9%, en el marco de una estrategia temporal destinada a repuntar la concurrencia de público a las salas locales.

En segundo lugar se ubicó el capítulo "Indumentaria", con una variación superior al 2%. Este ascenso está relacionado con el cambio de temporada, que impone precios más altos a los artículos de nueva estación. El rubro que más subió fue el de la ropa exterior, que lo hizo en más de 5%, seguido de ropa interior y artículos de marroquinería, con variaciones del 2% y 1,5% respectivamente. En la categoría calzado hubo alzas en el masculino (1,3%) y deportivo (4,2%) y bajas en el de mujer (-5%).

"Transporte y Comunicaciones" presentó un ajuste del 1,9%. En esta oportunidad, el rubro con mayor incidencia fue transporte público de pasajeros, que se incrementó un 3,2% en respuesta al importante



Fuente: CREEBBA en base a relevamiento semanal de precios.

encarecimiento de los combustibles. Justamente fueron los combustibles los que explicaron en segunda instancia la suba del capítulo: dentro del rubro funcionamiento y mantenimiento de vehículos, que aumentó un 1,7%, los combustibles y lubricantes variaron un 4%. Finalmente influyeron los automóviles, cuyo valor se apreció un 0,75% durante el último mes.

“Alimentos y Bebidas” continuó desacele- rando su trayectoria ascendente, con una variación general del 1,6%. Este aumento hubiera sido aún menor si no se hubiera registrado el alza estacional que se produjo en frutas frescas, que superó el 20% mensual y constituyó el principal cambio del período. En segundo término incidió la categoría azúcar, dulces y cacao, con una suba del 5%. Luego se ubicaron varios rubros, todos con variaciones de entre el 2,4% y 2,7%: lácteos, carnes, bebidas no alcohólicas y alimentos semipreparados. Finalmente cabe destacar algunas caídas de precios que tuvieron lugar en: verduras (-5,5%), alimentos consumidos fuera del hogar (-1,3%), aceites (-1%) y bebidas alcohólicas (-0,8%).

“Bienes y servicios varios” presentó un incremento del 0,9%, concentrado en el rubro artículos para la higiene y el cuidado personal que aumentó un 1,5%. Más concretamente, los productos de tocador subieron un 3,3%, en tanto que los artículos descartables exhibieron una caída del 0,14%.

“Equipamiento del hogar” cerró octubre con una pequeña variación, calculada en 0,7%. Ésta, a su vez, respondió a los ajustes producidos en electrodomésticos (1,2%), productos de limpieza (1,1%), artículos de ferretería (1%) y accesorios de decoración (0,4%). También hubo bajas en el rubro menaje (-1%), aunque de escasa incidencia en el resultado general.

En el caso de “Educación”, el índice de precios creció un 0,5% impulsado, una vez más, por los textos y útiles escolares que aumentaron en más de 0,6%. Adicionalmente, en esta oportunidad también hubo cambios en el rubro servicios educativos,

que hasta el momento se había mantenido sin modificaciones y que en octubre se actualizó un 0,4%.

“Salud” concluyó el período con un leve repunte, estimado en 0,24%. El aumento respondió al ajuste en el precio de los medicamentos (0,6%), contrarrestando en parte por una leve caída del 0,3% en servicios para la salud.

Finalmente se posicionó “Vivienda”, con una variación prácticamente nula (0,01%), a la espera de las definiciones sobre el tema tarifario. Sólo se registró un pequeño aumento en el rubro materiales de construcción, del orden del 0,1%.

Como conclusión puede decirse que las variaciones en los diferentes capítulos son moderadas e inclusive se destacan las

bajas en varios rubros puntuales. Esto se traduce en un índice minorista general con incrementos poco elevados y adquiere importancia en el actual contexto, caracterizado por precios muy vulnerables a las distintas presiones inflacionarias.

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 octubre, se arribó un valor promedio de 1.869,7 pesos. Esa misma canasta costaba en enero 1.303

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de octubre 2002

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	775,5	41,5%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	111,1	5,9%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y emb	265,5	14,2%
Aceites y margarinas	24,3	1,3%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	102,6	5,5%
Frutas y verduras	130,4	7,0%
Azúcar, dulces, cacao	28,9	1,5%
Infusiones	25,0	1,3%
Condimentos, aderezos, sal y especias	12,7	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	75,0	4,0%
INDUMENTARIA	245,4	13,1%
VIVIENDA	111,7	6,0%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	55,5	3,0%
Artefactos de consumo durable	25,1	1,3%
Blanco y mantelería	12,1	0,6%
Menaje	2,3	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	16,0	0,9%
SALUD	32,5	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	295,0	15,8%
ESPARCIMIENTO	175,3	9,4%
EDUCACION	96,8	5,2%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	81,9	4,4%
COSTO TOTAL (\$)	1.869,7	100%

pesos, lo que supone un incremento del 43,5%. Con respecto al valor obtenido en septiembre, el aumento es del 1,3%. 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 42% del costo total, transporte en el 16%, indumentaria, en el 13% y vivienda en el 6%. El resto de los capítulos—salud, educación, esparcimiento y varios— absorbe el presupuesto familiar restante.

Paralelamente se estimó el valor de la misma canasta pero incluyendo únicamente los productos más baratos para cada uno de los rubros considerados, a fin de conocer la cotización mínima de la canasta de referencia. El costo total correspondiente a agosto fue de 1.480,9 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 2.301,3, que supone un incremento del 1,3% en relación al valor estimado para el mes de septiembre.

Comercio, industria y servicios

La evolución de los indicadores económicos que surgen de la encuesta de coyuntura del bimestre septiembre-octubre muestra cómo la situación económica de las empresas continúa regularizándose, aunque aún persisten problemas estructurales luego de más de cuatro años de recesión.

Aparecen signos alentadores en las respuestas de los encuestados que aún deben ser analizados con cautela, ya que

SITUACION GENERAL	Buena 17%	Normal 65%	Mala 18%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 16%	Igual 66%	Peor 18%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 11%	Igual 58%	Peor 31%
EXPECTATIVAS	Alentadoras 21%	Normales 78%	Desalentadoras 0%
MEJORA EN COBRANZAS	Sí 20%		No 80%
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 9%	Igual 85%	Menor 6%

¹ En relación al bimestre mayo-junio

² Con respecto a igual bimestre de 2001

aún con ellos se está lejos de una reactivación. Sería en todo caso más apropiado hablar de una lenta recuperación del nivel de actividad, aunque con un dinamismo sustancialmente menor que años anteriores.

Desde principios de año, las ventas repuntaron levemente, primero con precios más altos, pero luego estabilizándose. La gran recesión reinante no permitió que se genere una espiral inflacionaria. Por su parte, los costos de los insumos o de la mercadería a reponer subieron al ritmo de la inflación interna o del dólar, según su procedencia. Esto determinó una reducción generalizada de los márgenes de ganancia por parte de las firmas.

La respuesta de los consumidores en el día de la madre no fue la esperada, según informaron los encuestados. Se observó cómo la gente restringió sus gastos, ya que el repunte estacional de la facturación, comparado con el año pasado, fue mucho menor. Datos como este son los que contribuyen a concluir que la reactivación todavía no ha comenzado.

Un indicio positivo de la lenta recuperación es el retorno a las ventas en cuenta corriente. Esta práctica comercial que se

dejó de utilizar cuando se cortó severamente la cadena de pagos se ha comenzado a practicar nuevamente, aunque con condiciones diferentes, como son plazos más reducidos, menor cantidad de cuotas o intereses más altos. Esto es consecuencia del progresivo saneo en las cuentas a cobrar de las empresas, aún a costa de un alto nivel de incobrabilidad de deudas atrasadas.

No se puede dejar de mencionar como rasgo positivo que, comparando con igual período del año anterior, la proporción de empresas que se encuentra peor ha ido disminuyendo paulatinamente. Sin embargo, también es necesario recordar que se está comparando contra meses signados por el caos económico y financiero.

Las expectativas de que la situación mejore han aumentado, llegando al 21% de las firmas encuestadas. No sólo este dato es alentador, sino que además, ninguna empresa cree que la situación vaya a empeorar. En parte, este podría ser este un indicio de que lo peor de la crisis ya pasó, ya que significa que la mayor parte de las firmas espera que los niveles de actividad continúen iguales, siendo estos insuficientes para el normal funcionamiento de las mismas.

Si se comparan las expectativas con las manifestadas a fines de 2001, se puede observar cómo durante ese bimestre las perspectivas empresariales se encontraban en su peor momento: no había visos alentadores, y el 40% de los encuestados creía que la situación empeoraría.

Gran parte de las perspectivas de mejora actuales están sujetas al hecho de que el sector agropecuario tenga una buena cosecha y esto repercuta en el resto de la economía. También se espera que con las compras por las festividades de fin de año repunte al menos moderadamente la facturación de las empresas fundamentalmente comerciales. Por su parte, las imprentas también adquieren mayor dinamismo en estos meses por la confección de tarjetas, almanaques y facturas impositivas.

El ajuste en el personal parece haber quebrado su tendencia a la reducción de la plantilla, ya que este bimestre no sólo hubo un menor número de reducciones que las habituales (6%), sino que fueron superadas por las firmas que incorporaron empleados (9%). De todos modos, cuantitativamente, la cantidad de puestos de trabajo destruidos en los últimos meses está lejos de equilibrarse.

En resumen, los resultados del bimestre septiembre-octubre parecieran mostrar que

la etapa de ajuste más profundo está finalizando.

Resta aún restaurar el poder adquisitivo y la confianza para que esta mejora se palpe en las finanzas de las firmas comerciales, industriales y de servicios, hechos que sin duda van atados a factores políticos.

Comentarios sectoriales. El alto precio de los combustibles puso al sector de transporte de carga en una situación crítica. Por otro lado, la escasa demanda actual –suponiendo además un leve aumento estacional en los últimos meses del año– es captada en parte por transportistas individuales que trabajan en la informalidad, y que con menores costos operativos pueden ofrecer menores precios.

Las firmas de Seguros notan dificultad en las cobranzas, además de un incremento en el número de robos de autos y casas. Por la situación económica, muchos clientes han rescindido las pólizas de montos altos.

La llegada de los supermercados mayoristas a la ciudad ha tenido un doble efecto: mientras que a algunos pequeños comercios les ha significado la posibilidad de adquirir mercadería a costos menores, a otros los perjudicó porque la clientela minorista comenzó con la práctica de compra en grupos a precios más baratos.

Estimador Mensual Industrial

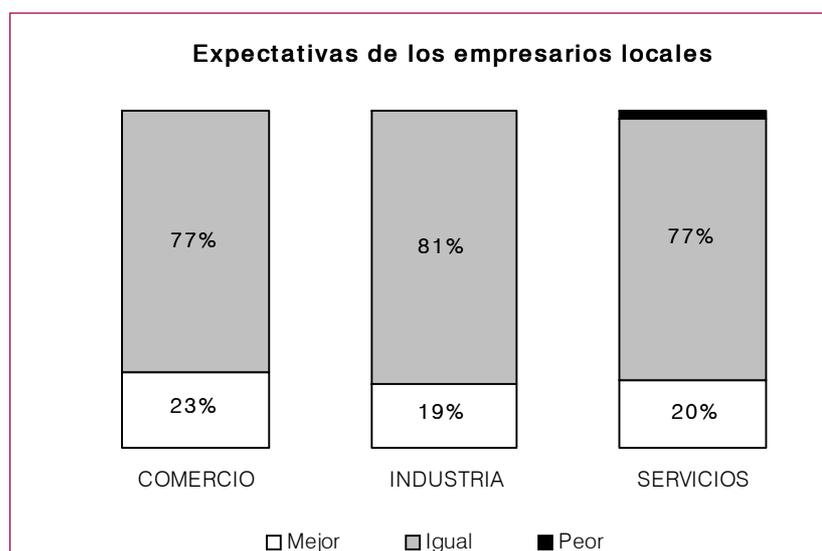
Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de septiembre indican un aumento superior al 34% con respecto a las estimaciones de agosto. Cuando se compara la situación actual con septiembre del año anterior, el incremento es aproximadamente del 12%.

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.

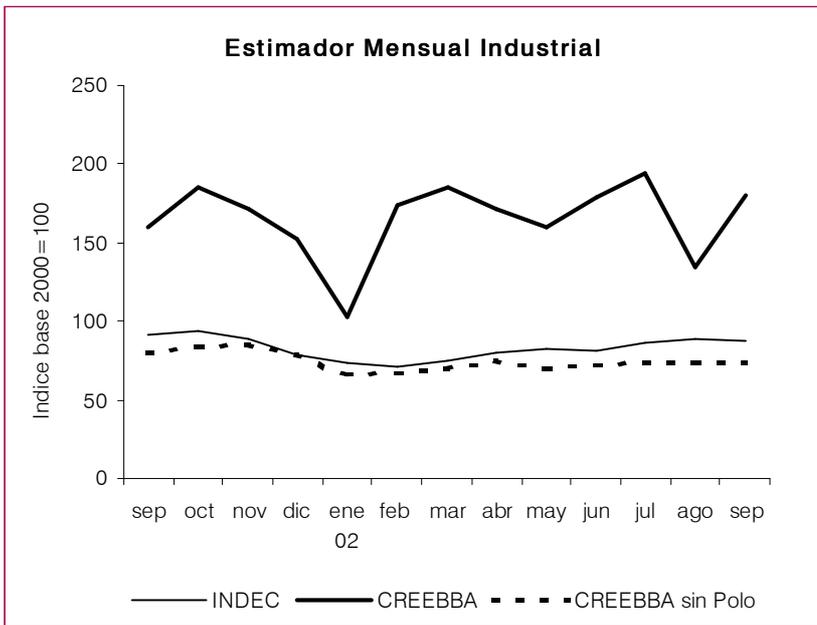
En el orden nacional, de acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, la actividad de septiembre con relación a agosto de 2002 registra disminuciones del casi el 1%. Con relación a igual mes de 2001, la producción manufacturera de septiembre de 2002 muestra caídas del 4,5%. La variación acumulada de los primeros nueve meses de 2002 en comparación con idéntico período del año anterior es negativa en 14,4%.

En el gráfico adjunto 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 septiembre de 2001 denotando la ausencia de recuperación general. Cuando se incluye la producción de los sectores vinculados al Polo el nivel del indicador se ubica claramente por encima de los valores del mismo período de 2001.

Desde la perspectiva sectorial el rubro industrial que lidera las variaciones positivas en comparación con el año anterior es Abonos y Compuestos de Nitrógeno con un incremento del 15% aproximadamente. A nivel nacional la producción de agroquímicos muestra una caída del 6,6%



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



el 3% en el acumulado de los primeros nueve meses de 2002 en comparación con el año pasado, destinando fundamentalmente al mercado externo la mayor parte de la producción, como consecuencia de la reducción del mercado interno en este año. La devaluación de la moneda en Brasil y la desaceleración en sus niveles de actividad puede resultar perjudicial dada la importancia de dicho país como demandante de este tipo de productos.

Como se observa, en esta oportunidad el impulso alcista del EMI CREEBBA no está dado por la totalidad de los sectores vinculados al Polo Petroquímico, sino que responde al desempeño del subsector Abonos y Compuestos de Nitrógeno.

Salvo **Pastas Frescas** y **Agua y Soda**, que registran aumentos en sus niveles de producción, el resto de los rubros que componen el indicador tiene variaciones negativas en comparación con el año anterior.

La caída más significativa se registra en el subsector **Faena Vacuna**, que presenta una variación negativa cercana al 40% en comparación con septiembre de 2001, tal como ocurre desde hace meses. A nivel nacional la situación del sector tampoco es muy alentadora ya que en el acumulado de los primeros nueve meses de este año se observa una caída superior al 2% en

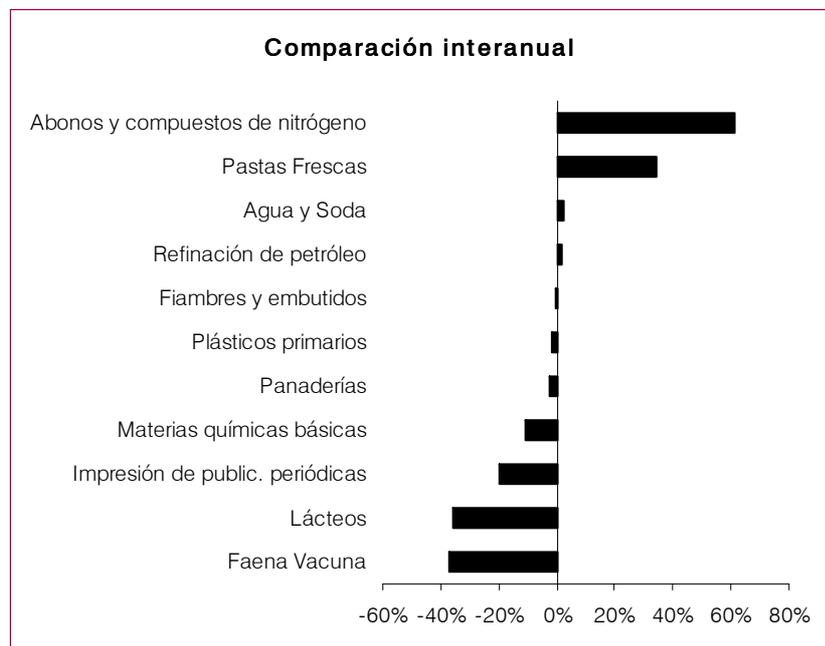
en el acumulado de los nueve meses de 2002, en comparación con el mismo período del año anterior, originado por una disminución en las ventas al mercado interno.

El sector Refinación de Petróleo tiene un pequeño incremento con relación a la producción del mismo mes del año pasado (2%) principalmente impulsado por aumentos en la producción de gasolina natural y naftas intermedias, que se incrementan en 23% y 17% respectivamente, mientras que el resto de los productos alcanza niveles de producción menores a los de 2001. En el orden nacional, el volumen de petróleo procesado durante septiembre es un 1% inferior al registrado en el mismo período del año pasado. Durante los primeros nueve meses del año la producción de la mayoría de los derivados tuvo descensos con respecto al año anterior especialmente en las ventas al mercado interno, como consecuencia del incremento en los precios y la sustitución por el gas natural comprimido.

Materias Químicas Básicas observa una caída en el índice impulsada por la disminución del nivel de producción de etileno, como consecuencia de los altos niveles de inventario existentes. A nivel nacional se registra durante septiembre un crecimiento superior al 9% en comparación

con los valores de agosto, debido a la reanudación en la producción de metanol en la provincia e Neuquen. Dicha planta había suspendido sus actividades sobre mediados de este año como consecuencia de los problemas de transporte del producto que habían surgido.

Plásticos Primarios tiene una pequeña caída en su producción, habiendo disminuido los niveles tanto de polietilenos como de PVC en comparación con septiembre de 2001. A nivel nacional, la producción muestra un incremento de casi



comparación con idéntico período de 2001. No obstante, durante septiembre el nivel de producción casi se equipara con el de septiembre del año pasado, como consecuencia del incremento en las exportaciones que paulatinamente suman nuevos mercados.

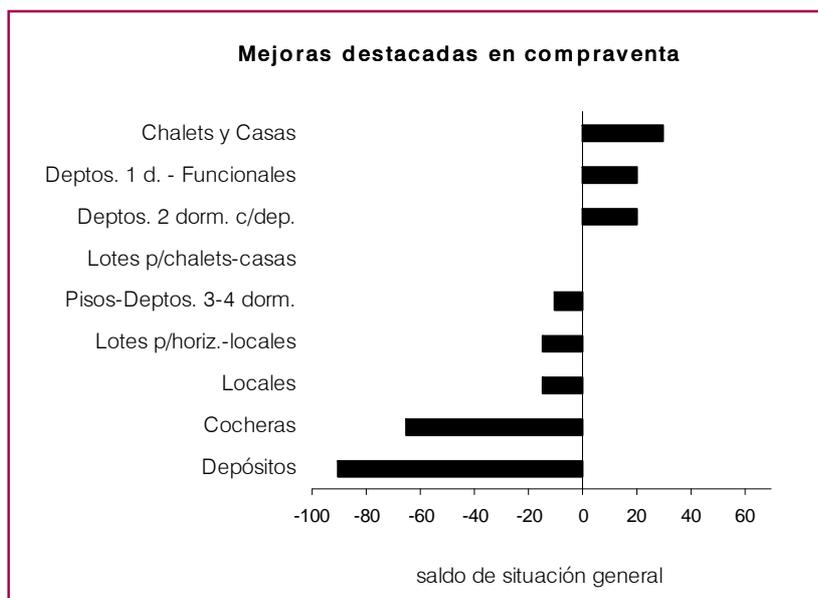
También se observa una disminución importante en el rubro **Lácteos**, que si bien incrementa en septiembre su producción en comparación con agosto, registra un nivel muy por debajo del observado el año pasado. Esta situación coincide con la evolución de esta industria a nivel nacional, ya que según las cifras de INDEC la producción de lácteos registra caídas superiores al 18% en los primeros nueve meses de 2002 en comparación con el mismo período de 2001, mientras que en septiembre la caída fue superior al 20%.

Sector inmobiliario

Una considerable mejora exhibieron los indicadores inmobiliarios locales durante el bimestre septiembre-octubre. En líneas generales, la actividad de compra-venta pasó de regular a normal y la demanda de alquileres mantuvo una tendencia regular pero con mayor número de contratos celebrados que en el bimestre anterior.

En el caso de la compraventa, las operaciones concertadas responden a en gran medida a la utilización de ahorros en dólares por parte de segmentos de clientes que buscan aprovechar la oportunidad de adquirir propiedades a bajo precio. Justamente esa es la recomendación que hacen diversas consultoras, que señalan que el valor de las propiedades no ha acompañado la evolución del dólar, a la vez que el peso se encuentra subvaluado respecto a la divisa norteamericana y que es altamente improbable que esta situación se mantenga por mucho tiempo. En tal sentido, el actual es un momento ideal para aprovechar la oportunidad de inversión que representa la compra de inmuebles.

Con respecto a la operatoria de compra



de viviendas con BODEN 2012, se espera su próxima instrumentación, aunque en principio se realizaría por licitación, con un tratamiento similar a la que en su momento quiso implementarse para la adquisición de automóviles, y probablemente con un cupo inicial de 300 millones de pesos. Los BODEN podrían usarse para la compra de viviendas a construir desde cero o que tengan ya algún grado de avance de construcción -estimado hasta un 20% o 30% del total-. Según el último borrador sobre la operatoria, que no necesariamente es el definitivo, no habrá restricciones para adquirir cualquier tipo de vivienda.

El mercado de alquileres presentó un repunte en términos de contratos celebrados, aunque éste no fue lo suficientemente importante como para revertir la tendencia regular de la demanda. Pese a ello, el indicador de performance del subsector se encuentra muy próximo a ubicarse dentro de los parámetros normales. La mejora del sector locativo se debe en buena medida a los bajos valores en plaza. Por otra parte, una mayor porción de público integra en la actualidad la demanda del mercado locativo, ya que la ausencia total de crédito reduce sustancialmente las posibilidades de acceso a la compra de vivienda propia. Paralelamente, existe una mayor oferta de viviendas en alquiler porque, ante la importante caída del precio de los

inmuebles en dólares, muchos propietarios han retirado de la venta sus unidades para colocarlas en alquiler a la espera de una recomposición de los precios, opción que a la vez les permite evitar gastos fijos y obtener una rentabilidad. Frente a este importante volumen ofrecido y en ausencia de mejoras en el empleo y el salario, los alquileres necesariamente se mantienen bajos y hasta presentan caídas adicionales, contribuyendo a una relativa dinamización del sector.

En el análisis por rubros para el mercado de compraventa se destaca el grupo de los chalets y casas, el único con situación general definible como buena, tras haber exhibido durante el bimestre pasado un indicador normal.

En segundo término se ubicaron los lotes para chalets y casas, los locales y los lotes para horizontales y locales, cuyo saldo de demanda mejoró de regular a normal. También presentaron un cuadro normal los departamentos de dos dormitorios, funcionales, pisos y departamentos amplios. En este caso, se detectó un mayor número de operaciones pero no lo suficientemente importante como para mejorar la tendencia normal observada por estos rubros.

Las dos únicas categorías que mostraron mermas de actividad fueron las cocheras

y los depósitos, que concertaron un menor nivel de ventas que en el bimestre julio-agosto y acentuaron su situación desalentadora.

Con respecto a igual bimestre de 2001, las inmobiliarias consultadas informan mayor nivel de ventas en los rubros chalets y casas, departamentos de dos dormitorios y funcionales. Al mismo tiempo, señalan menor actividad en depósitos y lotes para horizontales y locales. Finalmente, en el caso de los pisos, locales, cocheras y lotes para chalets y casas se advierte una similar cantidad de operaciones. Los precios en dólares, en cambio, resultan inferiores en todos los casos.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios se presentan más optimistas que las manifestadas en los bimestres anteriores. En esta oportunidad, un 44% de los consultados considera que la situación del mercado de compraventa mejorará, mientras que un 45% cree que permanecerá sin cambios y el 11% restante prevé que va a empeorar.

En el mercado de los alquileres se destacó la mejora experimentada por el rubro locales, cuyo saldo de demanda pasó de desalentador a normal. Esto tiene lugar en un contexto en el que, pese a la delicada situación general, surgen algunas señales de mejora, o al menos de interrupción de

la caída de actividad, y mayor número de empresarios muestra signos de moderado optimismo.

Otras categorías que experimentaron un cambio de tendencia fueron chalets y casas y departamentos de dos dormitorios, cuyo indicador de situación pasó de regular a normal. Las cocheras, por su parte, evidenciaron un repunte que hizo que su situación cambiara de desalentadora a regular.

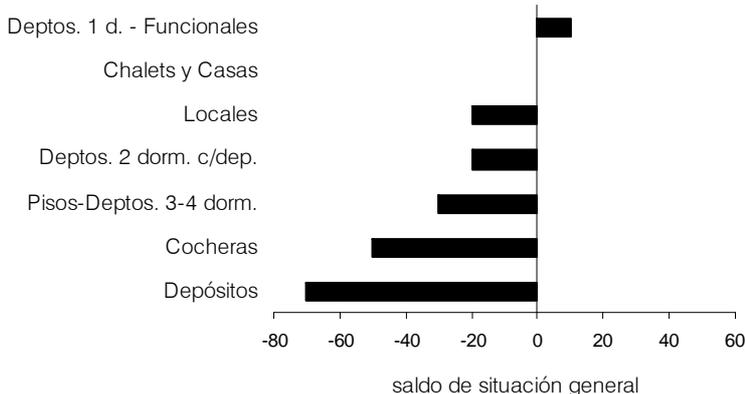
Finalmente se encuentran aquellos rubros que permanecieron en la misma tendencia pero que registraron un mayor número de locaciones respecto del bimestre anterior. Se trata de los departamentos de un dormitorio y funcionales, que exhibieron una situación normal, pisos y departamentos amplios, que lograron un desempeño regular y depósitos, cuya performance resultó, una vez más, desalentadora.

En la comparación interanual surge que todas las categorías, sin excepción, registran bajas en la demanda y también en el valor de los alquileres.

Las perspectivas son, al igual que en el caso del segmento de compraventa, más optimistas que hace un par de meses: el 33% de las inmobiliarias consultadas opina que la situación de la plaza locativa

bahiense va a mejorar, en tanto que el 67% restante considera que se mantendrá invariable. En esta oportunidad, ninguna inmobiliaria expresó una impresión de desmejora para los meses venideros. □

Alquileres: más rubros en la franja normal



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

¡Invierta bien!

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

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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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



Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca