

Resta un enorme desafío

■
*Al agotarse los
tiempos electorales,
estarían dadas las
condiciones para
empezar la búsqueda
de soluciones de
fondo.*

■
*El principal
interrogante es como
se financiarán nuevas
inversiones requeridas
reimpulsar un proceso
de crecimiento
sostenido.*

■
*El desafío es
mayúsculo, dada la
situación del sistema
bancario, el Poder
Judicial y los antece-
dentes frente a los
derechos de propiedad.*

Ya han transcurrido más de tres meses, desde la asunción del nuevo gobierno nacional y aún late un cambio de expectativas. El acuerdo reciente con el FMI es un paso trascendente y necesario para despejar la incertidumbre que amenaza el horizonte y planificar acciones en el corto y mediano plazo. En el lado social, la situación es estable, aunque cabe reconocer que siempre pende la amenaza de nuevos conflictos. Este cuadro persistirá hasta tanto no se logre una mejora sustancial en los elevados índices de desempleo y pobreza. El tercer aspecto gravitante para la gestión del gobierno actual, consiste en la configuración de la estructura de poder político una vez finalizadas las elecciones. Al agotarse los tiempos electorales, estarían dadas las condiciones para empezar la búsqueda de soluciones de fondo a los gravísimos problemas heredados por la devaluación y la cesación de pagos.

La discusión básica sigue siendo sobre quién recaerá la quiebra del Estado argentino. Hasta ahora emerge un claro perdedor, el sector privado. El ajuste de las familias durante el año pasado se produjo a través de la destrucción de puestos de trabajo, confiscación de ahorros, caída del salario real, desaparición del crédito y nuevos aumentos de la presión tributaria. El esfuerzo es insuficiente y la resolución de la discusión pendiente definirá sobre quién recaerá de ahora en más. Resta una ardua negociación para el Estado en la que sus representantes deberán armonizar sus objetivos con los intereses de las diversas partes en pugna: acreedores privados, bancos, deudores de préstamos bancarios, empresas privatizadas. Por el momento, se encuentra definida una pauta fundamental para encauzar la negociación: un superávit del 3% del PBI para atender los vencimientos de la deuda refinanciada.

El principal interrogante es si este esfuerzo será suficiente para iniciar el proceso de reconstrucción de la credibilidad de ahorristas e inversores. Hay pocas certezas en torno al futuro, entre ellas se puede aseverar que este proceso será lento. La pregunta que surge entonces es como se hará para financiar las nuevas inversiones requeridas para volver a impulsar un proceso de crecimiento sostenido de la economía. El panorama no es alentador si se considera la lógica reticencia de inversores externos de apostar al país y esperar, aún cuando se les presentan muy buenas oportunidades de negocios. Por otra parte, una parte del ahorro interno - 3 puntos del PBI- deberá ser canalizado al exterior para el cumplimiento de los compromisos asumidos para el pago de la deuda refinanciada. Frente a estas restricciones, la necesaria recuperación del ahorro para financiar el crecimiento recaerá sobre el Sector Privado. El desafío es mayúsculo, considerando que el sistema bancario se encuentra prácticamente quebrado, el Poder Judicial continúa bajo sospecha y está muy fresco el recuerdo de todos los avasallamientos a los derechos de propiedad de los ahorristas. No obstante, y pese a nuestra crónica incapacidad para organizarnos como una sociedad madura, la Argentina sigue siendo un país de oportunidades. ■

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

El nuevo perfil del microcentro bahiense

■ Se estima que, en los últimos cinco años, la cantidad de locales comerciales en la zona microcéntrica bahiense tuvo un incremento del 4%.

■ El capítulo que comprende a los locales desocupados es el segundo en importancia, con una participación del 12% en el total relevado.

■ Las calles Alsina, Belgrano, O'Higgins y Donado concentran prácticamente la mitad de los establecimientos comerciales existentes en el área.

El cambio de coyuntura económica producido a partir de 1998, con el desencadenamiento de la recesión, y, más tarde, con la salida del régimen de convertibilidad, tuvo consecuencias sobre la configuración de la economía y, en particular, sobre la estructuración del comercio minorista, uno de los principales sectores de actividad de la ciudad. Es por ello que resulta de interés analizar el perfil del comercio local y su dinámica, en especial, dentro de la zona microcéntrica, donde se concentra la mayor cantidad de establecimientos y el nivel de actividad local más importante.

Con tal propósito, se presentan los resultados de un relevamiento de locales comerciales tendiente a captar: la cantidad total de establecimientos en el área de estudio, la importancia relativa de los diferentes rubros, el nivel de ocupación, la caracterización de cada una de las calles, la edificación de nuevos locales, la participación de negocios franquiciados y aspectos cualitativos tales como grado de modernización y acondicionamiento de inmuebles comerciales, las estrategias implementadas por los agentes del sector y la dinámica en apertura de nuevas unidades comerciales, entre otros elementos. Estos indicadores son luego comparados con los obtenidos en un estudio similar llevado a cabo a fines de 1998¹, a fin de poder extraer conclusiones acerca del proceso de cambio experimentado a lo largo de todo el período.

La evidencia presentada a partir de los resultados del censo comercial es complementada con los datos de estadísticas de la construcción para la categoría locales, que refleja la evolución en la solicitud de permisos para nuevas obras y el área cubierta involucrada.

Al cabo del análisis podrá conocerse qué áreas concentran la mayor densidad comercial, cuáles han sido los rubros líderes en el último tiempo y cuáles han quedado rezagados, en qué tipo de negocios se han concentrado las nuevas inversiones y qué nuevas tendencias se advierten en el microcentro de la ciudad.

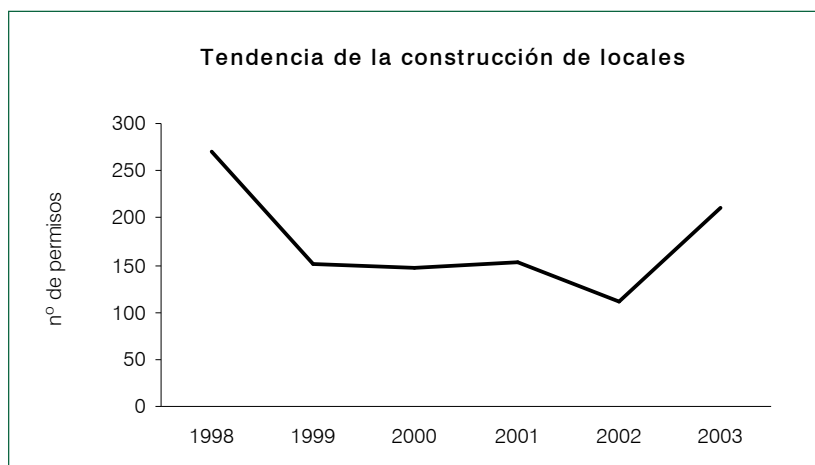
¹ Ver IAE 42, enero 1999, "El segmento de los locales dentro de la nueva construcción".

Dinámica de la construcción

De acuerdo a las estadísticas oficiales de construcción², la edificación de locales comerciales tuvo un comportamiento variado a lo largo de los últimos cinco años. Entre 1999 y 2000 se produjo una caída en la solicitud de permisos para nuevas obras, luego hubo una pequeña recuperación, seguida por un nuevo desplome y finalmente en 2003 se registró un importante incremento en la construcción comercial (ver Gráfico 1).

² Fuente: Municipalidad de Bahía Blanca - Departamento de Contralor de Obras Particulares.

Gráfico 1



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

En referencia a la variación absoluta registrada entre la actualidad y la fecha del último relevamiento de locales, se estima un incremento del 39% en los planes de edificación de inmuebles destinados al comercio. Concretamente, durante el primer semestre de 2003 se autorizaron 210 nuevas obras, casi 60 más que las tramitadas durante igual período de 1999.

Cabe recordar que las comentadas estadísticas corresponden a la totalidad del ámbito de Bahía Blanca. Si se considera sólo el sector Centro los resultados son similares pero es preciso tener en cuenta que el mismo comprende una amplia zona que incluye el micro y el macrocentro. En el relevamiento efectuado en esta oportunidad sólo se considera el área microcéntrica por excelencia y esto explica el hecho que, según se verá más adelante, el avance de la construcción resulte mucho más moderado en este sector (4%). La principal razón reside en la saturación del espacio dedicado a la actividad comercial, lo que deja poco margen para la edificación de nuevos inmuebles e induce en mayor modo a las alternativas de refacción y ampliación de establecimientos antiguos.

Lo importante, en última instancia, es que el avance corroborado en cantidad de locales en el microcentro bahiense se inscribe dentro de una tendencia alcista general verificada en el último año con respecto a los niveles verificados cinco años atrás.

Configuración del microcentro: resultados del relevamiento

El relevamiento de locales comerciales microcéntricos se llevó a cabo en el área delimitada por las siguientes calles: 19 de Mayo, Gorriti, Güemes, Saavedra, Fitz Roy, Las Heras, Dorrego y Zapiola (ver Mapa 1).

La cantidad total de inmuebles censados asciende a 1.593, de los cuales, el 88,3% se encuentra actualmente en actividad. Este total incluye, tanto las unidades externas como a los establecimientos que funcionan dentro de galerías y otros centros comerciales. Con respecto al relevamiento efectuado en 1998, se estima un incremento del 3,8% en la cantidad total de establecimientos. En tanto, el porcentaje de desocupación era en aquella oportunidad del 12%, levemente superior al registro actual calculado en 11,7%.

El crecimiento total del 3,8% estimado en el período se compone de un incremento en la cantidad de locales ocupados, que observaron un avance del 4,2%, y también de un alza en el número de establecimientos desocupados, que fue sustancialmente menor (1,1%). Como ya se dijo, la proporción de desocupación cayó pues, si bien es cierto que la cantidad de comercios desocupados es levemente superior a la registrada en 1998, también se evidencia un aumento mucho más importante en el número de inmuebles ocupados.

La cantidad de locales nuevos identificados dentro del área de interés arriba a 59. En algunos casos, este crecimiento se atribuye a la subdivisión de locales grandes en unidades menores y en otros, al acondicionamiento de inmuebles particulares para la explotación comercial. La explicación del aumento del número de establecimientos nuevos, en un contexto signado por la recesión, podría atribuirse en primer lugar a la estrategia de localizar los nuevos emprendimientos comerciales en calles con posibilidades de ventas concretas. Es decir que, aun cuando persiste un considerable porcentaje de locales desocupados, en muchos casos los mismos se encuentran ubicados en calles que, en los últimos tiempos, han perdido protagonismo y, de algún modo, quedado excluidas del circuito comercial principal. La segunda explicación, que podrá corroborarse luego en el análisis discriminado por rubro, reside en el avance que experimentó el sector servicios, como posible respuesta a la necesidad de generar emprendimientos, ante el crecimiento de la desocupación y la caída de la actividad generalizadas.

Al analizar las cifras por capítulos, se advierte que tan sólo dos capítulos representan un 34% del total de establecimientos comerciales ocupados. Se trata de *Indumentaria, calzado y sedas* y *Alimentos y Bebidas*, que tienen pesos relativos del 24% y 10% respectivamente. Un dato destacado es que el capítulo que comprende a los locales desocupados es el segundo en importancia, con una participación del 12% en el total relevado.

Alimentos e indumentaria concentran el 34% de los locales relevados en el área microcéntrica.

En tanto, los capítulos referidos a servicios, considerados en forma agregada, tienen un peso relativo del 20% sobre el total. Dentro de este porcentaje, se destacan los servicios inmobiliarios y financieros y los servicios para el cuidado personal, que registran participaciones del 6% y 5,2% respectivamente.

La nómina de capítulos con mayor presencia relativa se completa con *Kioscos* (5,8%), *Óptica, fotografía, relojería, joyería, fantasía* (4,4%), *Restaurantes, confiterías, pubs, bufettes, comidas rápidas* (4,3%) y *Equipamiento y funcionamiento del hogar* (4,1%). En el Cuadro 1 se ofrece el detalle de la cantidad de establecimientos por capítulo y en el Gráfico 2 la participación relativa de los mismos.

Al comparar estos resultados con los obtenidos en el relevamiento de 1998, se concluye que las primeras posiciones, según participación relativa en el total, también estaban ocupadas por los capítulos indumentaria y alimentos, a la vez que la categoría de locales desocupados representaba la segunda en importancia, al igual que en la actualidad.

Con respecto a la dinámica por capítulos durante el período bajo análisis, se destaca, en primer lugar el importante avance de las categorías de servicios, que experimentaron aumentos de entre el 20% y 97% en la cantidad de establecimientos. En particular, las alzas más considerables se registraron en *Servicios varios*, con casi 100% de aumento y *Servicios para el cuidado personal*, con una variación del orden del 60%. En segunda instancia, cabe mencionar la caída experimentada por los rubros relacionados con la construcción y el equipamiento y funcionamiento del hogar. Estos exhibieron bajas en la cantidad de comercios dedicados al rubro del 15% en promedio.

Los servicios experimentaron un fuerte crecimiento desde 1998 y esto se manifiesta en la configuración comercial del microcentro bahiense.

En el análisis por calles surge que Alsina exhibe la mayor cantidad de locales, con un total de 228, número similar al registrado en el relevamiento de 1998 cuando se constató un total de

Cuadro 1

CAPÍTULO	1998		2003		Var. %	Var. absoluta
	CANT.	%	CANT.	%		
Alimentos y bebidas	146	10,8%	141	10,0%	-3%	-5
Armerías, casas de camping y pesca	4	0,3%	3	0,2%	-25%	-1
Artículos y rep. electrónicos, audio, video, telefonía, electricidad	18	1,3%	25	1,8%	39%	7
Casas de instrumentos musicales, disquerías, disk jockeys	9	0,7%	14	1,0%	56%	5
Casas de regalos, jugueterías, cotillones y otros	58	4,3%	42	3,0%	-28%	-16
Cocheras	25	1,9%	34	2,4%	36%	9
Equipamiento y funcionamiento del hogar	69	5,1%	58	4,1%	-16%	-11
Esparcimiento ¹	32	2,4%	34	2,4%	6%	2
Estaciones de servicio	5	0,4%	4	0,3%	-20%	-1
Farmacias y perfumerías	30	2,2%	25	1,8%	-17%	-5
Florerías, viveros, semillerías y afines	14	1,0%	11	0,8%	-21%	-3
Hipermercados, supermercados, autoservicios, grandes tiendas	10	0,7%	9	0,6%	-10%	-1
Hoteles	12	0,9%	12	0,9%	0%	0
Indumentaria, calzado y sedas	337	25,0%	336	23,9%	0%	-1
Informática, equipos, insumos, repuestos, programas, servicios	21	1,6%	25	1,8%	19%	4
Juegos de azar: agencias de lotería, bingos, establ. de apuestas	17	1,3%	17	1,2%	0%	0
Kioscos	73	5,4%	81	5,8%	11%	8
Librerías, art. oficina, fotocopadoras, imprentas, diseño gráfico	46	3,4%	43	3,1%	-7%	-3
Materiales de construcción, art. ferretería, pinturas, etc.	13	1,0%	12	0,9%	-8%	-1
Optica, fotografía, relojería, joyería, fantasía	71	5,3%	62	4,4%	-13%	-9
Otros	16	1,2%	9	0,6%	-44%	-7
Restaurantes, confiterías, pubs, bufettes, comidas rápidas	61	4,5%	61	4,3%	0%	0
Servicios de mantenimiento y limpieza	12	0,9%	16	1,1%	33%	4
Servicios educativos	14	1,0%	20	1,4%	43%	6
Servicios inmobiliarios, financieros y otros	70	5,2%	84	6,0%	20%	14
Servicios para el cuidado personal	46	3,4%	73	5,2%	59%	27
Servicios para la salud	18	1,3%	14	1,0%	-22%	-4
Servicios varios	38	2,8%	75	5,3%	97%	37
Transporte y comunicaciones	52	3,9%	51	3,6%	-2%	-1
Vehículos, rodados, mecánica, repuestos	6	0,4%	7	0,5%	17%	1
Veterinarias, pet shops, alimentos balanceados y accesorios	7	0,5%	9	0,6%	29%	2
TOTAL LOCALES OCUPADOS	1.350	88,0%	1.407	88,3%	4,2%	57
TOTAL LOCALES DESOCUPADOS	184	12,0%	186	11,7%	1,1%	2
TOTAL GENERAL	1.534	100%	1.593	100%	3,8%	59

¹ Incluye cines, clubes, gimnasios, centros recreativos y deportivos, videoclubes, salones de fiestas.

Nota: las participaciones relativas por capítulos se calculan, para cada año, sobre el total de locales ocupados.

230 establecimientos. Cabe aclarar que estas cifras incluyen tanto locales externos como pertenecientes a galerías u otros centros comerciales del área. Siguen en importancia las calles Belgrano, O'Higgins y Donado, con 186, 116 y 113 unidades respectivamente. Las que experimentaron crecimiento fueron Belgrano y Donado, que observaron un repunte del 5% y 9% con respecto a 1998, mientras que O'Higgins experimentó una leve disminución. Este grupo de calles, conjuntamente con Alsina aglutinan más del 40% de los comercios del microcentro.

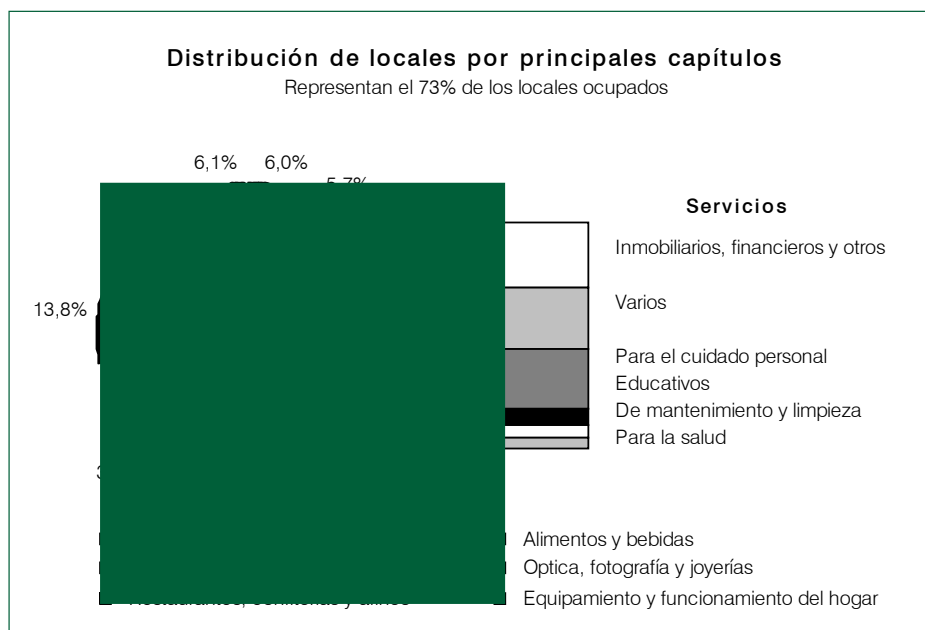


Gráfico 2

Con un grado algo menor de densidad comercial se encuentran Soler, Chiclana, San Martín, Zelarrayán y Brown, que tienen una importancia relativa de entre el 3% y 5% y que en la mayoría de los casos exhibieron un aumento en el número de locales, del 13% en promedio. El caso más destacado de este grupo es Soler, que evidenció un incremento del 21%.

Las calles con menor presencia de establecimientos comerciales son Zapiola, Vicente López, Gorriti y Güemes, con un promedio de 12 locales por calle. El peso relativo de cada una de estas arterias en el total de establecimientos censados es, en todos los casos, inferior al 1%. Si bien cabe hacer la salvedad que, debido al bajo número de comercios, los resultados correspondientes a estas calles resultan altamente sensibles a la apertura o cierre de nuevas unidades, resulta igualmente oportuno comentar las tendencias de estos sectores. Concretamente, excepto Vicente López que se mantuvo sin modificaciones, el resto sufrió mermas promedio superiores al 30%. En el Mapa 1 se detalla el grado de concentración comercial por cuadra, a través de trazos de diferente intensidad que se asocian a cada uno de los siguientes rangos: 1) hasta 15 locales, 2) entre 16 y 35 locales y 3) más de 36 locales (mayor intensidad se corresponde con mayor densidad comercial). También se identifican las cuerdas con densidad comercial mínima, definida en aquellos casos con un máximo de cinco establecimientos.

Un comportamiento destacado, que responde a una lógica de la dinámica comercial local, es el importante retroceso de las calles pertenecientes a la periferia de la zona relevada. Así es como puede citarse el caso de Saavedra (-2%), Las Heras (-9%), Fitz Roy (-21%), Zapiola (-27%), Gorriti (-35%) y Güemes (-35%). Teniendo en cuenta estos datos y el crecimiento antes comentado en las calles con mayor peso relativo, se comprueba la progresiva tendencia a la concentración comercial en las principales arterias, de manera que la configuración del microcentro se proyecta hacia un área cada vez más restringida. En el Cuadro 2 se ofrece el detalle de los resultados por calles y las cifras comparativas respecto del relevamiento anterior.

Se advierte un repliegue de las calles periféricas y una clara y progresiva concentración comercial en las principales arterias.

Al realizar el mismo análisis anterior pero considerando únicamente los locales comerciales externos, algunas conclusiones se modifican. Lo que sí se mantiene es la importancia relativa de los capítulos y rubros en el total pero, en cambio, el posicionamiento de las calles y los índices de ocupación de los inmuebles varían.

Cuadro 2

Calle	Nº loc.	Part.	Var. 03/98	% Ocup.	Rubros predominantes
19 de Mayo	33	2,1%	14%	97,0%	Kioscos, cocheras, inmobiliarias, compañías de seguros, verdulerías
Alsina	228	14,3%	-1%	93,4%	Indumentaria damas, indum. niños, indum. hombres, joyerías
Alvarado	28	1,8%	12%	92,9%	Kioscos, comidas para llevar, inmobiliarias
Av. Colón	32	2,0%	-3%	65,6%	Cocheras, alquiler de automóviles, servicios financieros, cafés
Belgrano	186	11,7%	5%	84,3%	Indumentaria unisex, indum. damas, regalos, zapaterías
Brown	55	3,5%	6%	89,1%	Indumentaria unisex, kioscos, carnicerías
Chiclana	74	4,6%	6%	74,3%	Bancos, locutorios, kioscos, zapaterías, servicios financieros
Donado	113	7,1%	9%	91,2%	Zapaterías, indumentaria damas, regalos, casas de fotografía
Dorrego	24	1,5%	9%	95,8%	Restaurantes, kioscos, inmobiliarias
Drago	35	2,2%	13%	57,1%	Zapaterías, indumentaria niños, cafés
Estomba	53	3,3%	10%	98,1%	Peluquerías, kioscos, juegos en red, regalos
Fitz Roy	34	2,1%	-21%	91,2%	Cocheras, compañías de seguros, peluquerías, relojerías
Gorriti	11	0,7%	-35%	90,9%	Diseño gráfico, kioscos, verdulerías, carnicerías
Güemes	13	0,8%	-35%	100,0%	Kioscos, peluquerías
Lamadrid	54	3,4%	29%	74,1%	Comidas para llevar, kioscos
Las Heras	32	2,0%	-9%	87,5%	Bancos, locutorios, informática, cocheras
Mitre	45	2,8%	15%	97,8%	Peluquerías, kioscos, gimnasios, centros de copiado
Moreno	18	1,1%	27%	77,8%	Kioscos, locutorios, juegos de azar
O'Higgins	116	7,3%	-2%	81,9%	Zapaterías, indum. unisex, indum. damas, regalos
Rodríguez	33	2,1%	-8%	87,9%	Peluquerías, informática, kioscos
Rondeau	18	1,1%	13%	88,9%	Panaderías, centros educativos
Saavedra	55	3,5%	-2%	78,2%	Peluquerías, librerías, kioscos, inmobiliarias
San Martín	67	4,2%	0%	91,0%	Indum. damas, indum. unisex, kioscos, ópticas, serv. financieros
Sarmiento	32	2,0%	28%	93,8%	Kioscos, servicios de imagen y sonido, taller de zapatería, cocheras
Soler	76	4,8%	21%	92,1%	Indum. damas, ind. niños, ind. unisex, peluquerías, telefonía celular
V. López	12	0,8%	31%	83,3%	Panaderías, verdulerías, fiambrierías, peluquerías
Vieytes	21	1,3%	0%	100,0%	Centros educativos, kioscos, servicios financieros
Yrigoyen	24	1,5%	-8%	91,7%	Compañías de seguros, peluquerías, decoración
Zapiola	11	0,7%	-27%	100,0%	Joyerías, kioscos, inmobiliarias
Zelarrayán	60	3,8%	13%	91,7%	Comidas para llevar, kioscos, indumentaria damas

La primera conclusión es que, al considerar los comercios externos, la calle Belgrano desplaza a Alsina, con un total de 102 negocios (8% del total), cifra significativamente superior a la alcanzada en 1998, cuando sumaba 86 locales. Esto supone un incremento cercano al 20%. Con respecto a Alsina, sobresale el hecho que el número de establecimientos se reduce sustancialmente al extraer del total las cinco galerías que se ubican en las dos primeras cuerdas de la calle. Concretamente la cantidad de comercios pasa de 228 a 99 (8% sobre el total) y además sufrió un leve descenso con respecto a la cantidad relevada en el estudio previo. Por su parte, O'Higgins conserva la tercera posición, con 74 locales, que representan un 6% del total y prácticamente no evidencia variaciones de importancia respecto a 1998. Soler, en cambio, asciende dos posiciones y prácticamente iguala las cifras correspondientes

a O'Higgins, ya que suma 73 establecimientos, 10 más que en 1998, que representa un incremento del 16%. En tanto Donado, desciende un puesto al omitirse las galerías y totaliza 72 locales. Si junto con estas cinco calles se considera San Martín, el porcentaje que representan en conjunto sobre el total del área se acerca al 40%. Esta participación relativa, se asemeja a la reflejada en el relevamiento de 1998.

El aspecto de la ocupación comercial interesa, en la medida en que los resultados anteriormente comentados se modifican significativamente cuando se excluyen del análisis las galerías y otros centros comerciales. Considerando entonces solamente los locales externos se tiene que el porcentaje de locales desocupados asciende a cerca de 9%, mientras que si se tienen en cuenta también los locales internos, la proporción es mayor: casi 12%.

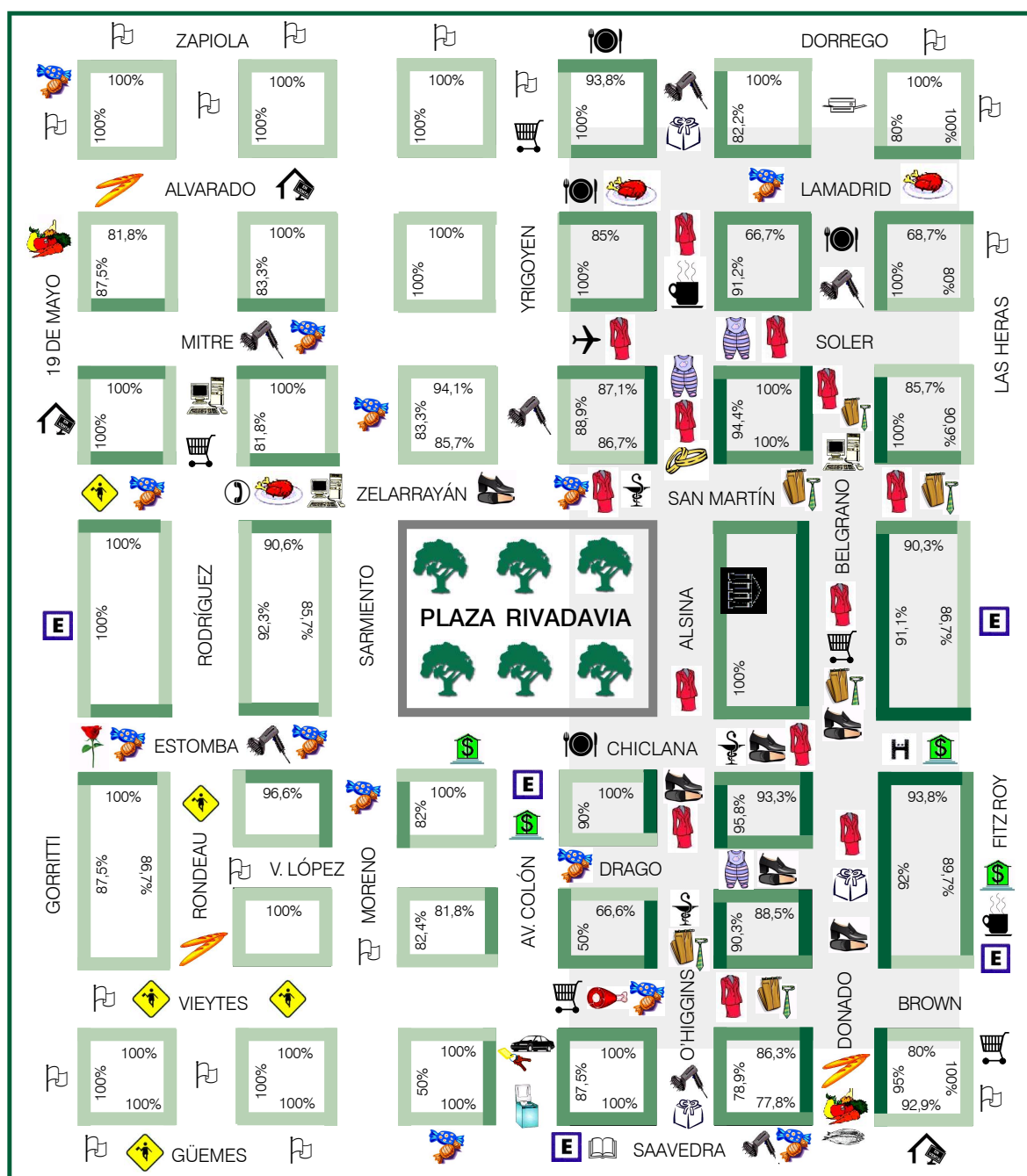
Los datos disponibles permiten definir un perfil comercial para cada una de las calles incluidas en el relevamiento. Así por ejemplo, los rubros indumentaria femenina e infantil y zapaterías están fuertemente concentrados en las principales calles del microcentro, que son Alsina, Belgrano, O'Higgins, Donado y Soler, mientras que en el resto de las arterias pierden importancia relativa y se conjugan con otro tipo de rubros. En tanto, la categoría bancos y servicios financieros predominan en las calles Chiclana y Las Heras. El rubro gastronómico, si bien tiene elevada presencia en las calles centrales, adquiere mayor importancia relativa en la calle Dorrego. Dos categorías con importante crecimiento en los últimos años, tal como se sugirió previamente, son peluquerías y kioscos. Estos, además de ocupar las principales arterias, tienen un elevado peso particularmente en calles subcentrales: Mitre, Estomba, Saavedra, Rodríguez y Güemes, principalmente. Un dato ilustrativo, que se refleja claramente en el Cuadro 2, es que, sobre el total de calles estudiadas, los kioscos ocupan las primeras posiciones en cuanto a cantidad total de locales por calle, en más del 50% de los casos. Algo similar ocurre con las peluquerías, que se imponen en aproximadamente el 30% de las arterias relevadas. Una explicación posible a este fenómeno radica en la pérdida de importancia relativa en los rubros relacionados con la indumentaria en estos sectores, motivo por el cual adquieren protagonismo las categorías mencionadas. El Mapa 1 permite observar el tipo de rubros que sobresale en cada una de las cuadras del microcentro. Nótese que, en algunos casos, no es posible identificar un perfil determinado, bien por la diversidad de rubros presentes dentro de una misma calle, o bien, debido la baja densidad comercial que caracteriza a la arteria.

A partir de la recuperación del rubro servicios y, en particular, de la actividad gastronómica, luego de la recesión sectorial de los últimos años, cobra especial interés el análisis de la dinámica de los nuevos emprendimientos relacionados con restaurantes, confiterías y afines. La evidencia muestra estabilidad en la cantidad de comercios microcéntricos dedicados a la actividad y esto puede atribuirse a la escasa disponibilidad de infraestructura para nuevas empresas en la actualidad. Un dato que permite corroborar esta hipótesis y también la del crecimiento sectorial es la consolidación de nuevas calles, excluidas del microcentro pero que constituyen prolongaciones naturales del mismo, casi exclusivamente dedicadas a la explotación comercial del rubro gastronómico. El ejemplo más visible es el de la Avenida Alem, que ha experimentado un notable desarrollo, primeramente en virtud de su importancia dentro del espacio urbano bahiense y, como aspecto complementario, por la disponibilidad de inmuebles que, por sus dimensiones y características edilicias, resultan ideales para su adaptación al desarrollo de la actividad. Es así como, en sus cuatro primeras cuadras se encuentran funcionando ocho locales del rubro gastronómico, mientras que en las cuadras subsiguientes hasta la zona de la Universidad Nacional del Sur se suman once locales adicionales.

Otro aspecto relacionado con el rubro gastronómico, que responde a nuevas demandas y tendencias del mercado, es la adaptación de confiterías y cafés tradicionales a un formato que incluye comidas rápidas, menús ejecutivos y presentación de espectáculos musicales los fines de semana.

La desocupación comercial alcanza el 12%, incluyendo galerías. En cambio, si se consideran sólo locales externos, la proporción desciende a 9%.

En el rubro gastronómico, se ha mantenido la cantidad de locales dedicados al negocio en el área microcéntrica. Esto responde en parte a una escasa disponibilidad de infraestructura edilicia. La hipótesis se corrobora al verificarse un crecimiento del rubro en prolongaciones naturales del centro.



Mapa 1

- Agencias de viajes y turismo
- Alquiler de autos
- Bancos - Servicios financieros
- Carnicerías
- Casas de regalos
- Centros educativos
- Centros de copiado, diseño gráfico
- Cocheras
- Comidas para llevar
- Confeiterías, cafés, pubs
- Farmacias - Perfumerías
- Florerías
- Hoteles

- Indumentaria femenina
- Indumentaria niños
- Indumentaria masculina
- Informática, serv. de Internet
- Inmobiliarias
- Joyerías - Relojerías
- Kioscos
- Locutorios
- Panaderías
- Peluquerías
- Pescaderías
- Restaurantes
- Supermercados, autoservicios

- Tintorerías - Lavanderías
- Verdulerías - Fruterías
- Zapaterías

Densidad comercial

- Hasta 15 locales por cuadra
- Entre 16 y 35 locales por cuadra
- Más de 35 locales por cuadra
- Menos de 5 locales por cuadra

Nota: los porcentajes que figuran en cada una de las manzanas representan la proporción de locales ocupados por cuadra.

Una de las tendencias observadas es la concentración de varios rubros complementarios en un mismo comercio. Entre los ejemplos más claros puede citarse el caso de los kioscos que, en su mayoría han anexado servicios de Internet y juegos en red y cabinas telefónicas. Un comportamiento similar se evidencia en los locutorios y casas de juegos. Otro ejemplo se visualiza en el rubro indumentaria, en donde se busca explotar, no únicamente un segmento sino varios simultáneamente, como ocurre en los comercios de indumentaria femenina que incorporan la línea infantil-juvenil o en los locales de indumentaria deportiva que suman indumentaria informal.

En cuanto a la inspección visual de los comercios, se advierte que en una buena parte de los casos se han invertido recursos en la modernización de locales, como por ejemplo, la renovación de frentes y vidrieras, las innovaciones en iluminación, la remodelación de interiores y la utilización de técnicas de comunicación visual en marquesinas, cartelera y toldos, entre otros. Contrariamente, se observa falta de renovación, favorecida en muchos casos por las reducidas dimensiones de los locales, deterioro general y desinversión, en especial, en el ámbito de varias galerías comerciales, aspecto que les resta atractivo como paseos de compras y esparcimiento. Este fenómeno también caracteriza particularmente a algunas calles, en determinadas cuartas como ocurre en Saavedra, Lamadrid y San Martín, entre otras.

Un aspecto relacionado con nuevas inversiones comerciales tiene que ver con la apertura de negocios, tanto en locales ya disponibles como en nuevos establecimientos. Este indicador permite dar cuenta de la adaptación de las expectativas empresariales a la nueva coyuntura económica. Concretamente, la mayor cantidad de aperturas en el último año se concentra en la calle Alsina, con 39 nuevos establecimientos que representan el 21% del total de negocios recientemente inaugurados. En menor grado le siguen Belgrano y Soler, con 25 y 21 nuevos emprendimientos, que significan 13% y 11% del total respectivamente. También cabe citar a O'Higgins y Donado que registran en el último año 13 y 11 aperturas, con un peso del 7% y 6% sobre el total. En el otro extremo, entre las calles con menor renovación comercial, se encuentran Vieytes, Sarmiento, Dorrego y Alvarado, con una participación inferior al 1% en todos los casos.

Analizando la misma dinámica pero en términos de capítulos, se concluye que la mayor cantidad de aperturas corresponde a *Indumentaria, calzado y sedas*, que sumó 69 nuevos negocios en el último año, es decir, 37% del total de inauguraciones. El resto de las categorías presenta una importante dispersión aunque se detectan algunos capítulos relativamente significativos en cuanto a nuevas inversiones comerciales. Se trata específicamente de: esparcimiento, servicios para el cuidado personal, transporte y comunicaciones, alimentos y bebidas, gastronomía y servicios inmobiliarios y financieros que, registraron un promedio de 11 aperturas en el último año. La cantidad de nuevos emprendimientos representa, en cada caso, un 6% del total. En términos más desagregados, los rubros con mayor participación en la apertura de nuevos negocios son indumentaria femenina, infantil y unisex, juegos en red, peluquerías, locutorios, casas de regalos y zapaterías, que totalizan 88 locales y representan cerca del 50% de los emprendimientos inaugurados en el último año.

Con respecto a las dimensiones de los locales, considerando los metros lineales de frente, se tiene que, del total de establecimientos externos, un 65% se categoriza como "chicos", es decir, con menos de cinco metros. En tanto, un 23% se considera mediano por medir entre 5 y 10 metros y el resto, 12%, supera los 10 metros lineales por lo que ingresa en la franja de los "grandes". Una distribución similar se advierte en el caso de los capítulos más importantes (alimentos y bebidas e indumentaria) y también en el caso de los establecimientos desocupados.

Consultando a una muestra de inmobiliarias acerca de los locales en alquiler que disponen para ofrecer, se concluye que los más demandados corresponden a las calles Alsina, Belgrano y Donado y, en menor medida, a Soler, San Martín y otras arterias centrales, siendo menor el interés en las calles periféricas. En las primeras ubicaciones mencionadas también se registran

En el último año se registró un total de 186 aperturas de nuevos negocios en el área microcéntrica. Alsina es la calle que más inauguraciones concentró.

La mayoría de los comercios (65%) presenta un frente con hasta 5 metros lineales, es decir, de dimensiones modestas.

los valores locativos más elevados, que llegan a alcanzar los 50 pesos por metro cuadrado. En el caso de locales pertenecientes a galerías, en general, los valores descienden sustancialmente. Los tiempos promedio de desocupación de los locales actualmente disponibles van de los 5 meses a los dos años. Generalmente se buscan primeramente inmuebles ubicados en las calles con mayor densidad comercial y, en segunda instancia, aquellos de las menores dimensiones necesarias para el normal desenvolvimiento del negocio en cuestión. Esto es a los fines de reducir costos y gastos iniciales de reacondicionamiento. Se detectan algunos casos de locales desocupados por un lapso de alrededor de tres años pero son muy específicos y corresponden a muy grandes superficies cubiertas, de alto costo y de escasa adaptación a los formatos comerciales más comunes. En general, la muestra de locales desocupados analizados indica que en el último año sólo ha funcionado un comercio o ninguno. Las inmobiliarias revelan que en el último tiempo la demanda se ha reactivado y que, si bien las condiciones de alquiler habían verificado precedentemente algunas flexibilizaciones a favor del locatario, últimamente esta flexibilización se ha relativizado en función del mayor interés manifestado del lado de la demanda.

Posibles estrategias conjuntas

En función del diseño de nuevos proyectos que contemplen integralmente el desarrollo urbanístico y comercial del microcentro bahiense, se destaca el crecimiento de un subsector que, en virtud de la progresiva concentración comercial, el desenvolvimiento de la dinámica urbana y el afianzamiento de nuevos hábitos de compra del público, ha ido surgiendo naturalmente y consolidándose como un espacio de intensa actividad minorista y foco de nuevos emprendimientos que intenten potenciar las ventajas del centro como espacio de compras. Dicho subsector se identifica en el Mapa 1 a través del área sombreada. Entre las principales calles que conforman esta área se encuentran las tres primeras cuadras de Alsina y Belgrano y la primera de O'Higgins y Donado, por mencionar algunas. Esta zona reviste una importante gravitación sobre el microcentro bahiense ya que con sólo 25 cuadras, que representan el 27% del total en el área bajo análisis, reúne cerca del 60% de los comercios que se registran en total.

Ciertos sectores dentro del microcentro se posicionan como altamente atractivos para el diseño y desarrollo de estrategias comerciales conjuntas.

Dicha zona, por sus características se posiciona como ideal para la puesta en marcha de alianzas estratégicas comerciales y la aplicación de iniciativas conjuntas. Estas iniciativas se imponen, ante el surgimiento de nuevos canales de comercialización en la ciudad, tales como shoppings, centros de compra e hipermercados que han contribuido a modificar las conductas de compra de los consumidores y la valoración que éstos realizan de conceptos tales como tiempo, distancia, atención, servicios, seguridad, etc.

La rápida adaptación del centro tradicional al escenario impuesto por la concentración de ventas en los nuevos espacios comerciales y las actuales exigencias de la demanda es necesaria para no desaprovechar la oportunidad de explotar al máximo la ventaja comparativa que le confiere el hecho de constituir, por naturaleza, un área de gran dinámica urbana y comercial, tanto por la cantidad y variedad de establecimientos comerciales, como por la infraestructura de transporte con que cuenta, la presencia de oficinas y organismos oficiales, servicios profesionales y bancarios, entre otros.

Una de las estrategias que podría implementarse, siguiendo la experiencia de algunas localidades en las que han se puesto en marcha proyectos comerciales comúnmente denominados "shoppings a cielo abierto", es la articulación de acciones conjuntas por parte de empresarios, cámaras y el propio municipio, con el fin de fortalecer y explotar las potencialidades del microcentro, como la cercanía y la atención personalizada. Entre las posibles alternativas que cabría incorporar en el marco de un proyecto conjunto se encuentran:

- Adopción de algún criterio común en relación a la estética del espacio comercial. Modernización y armonización de frentes, iluminación y cartelera. Incorporación de objetos de ornamentación. Diseño de espacios verdes. Introducción de nuevas formas de comunicación visual.
- Suministro de una amplia gama de servicios al cliente: seguridad, limpieza, sitios de esparcimiento, estacionamiento.
- Generalización de las formas electrónicas de cobro, incorporación de tarjetas de crédito para uso en el microcentro, introducción de sistemas acumulación de puntos, bonificaciones, premios y descuentos. ■

Escenarios para el Corredor Trasandino del Sur

■
Las perspectivas del Proyecto han sido sensiblemente afectadas por acontecimientos de los últimos dos años.

■
Los cambios producidos en las condiciones de contexto han reforzado las posibilidades del Proyecto del Corredor.

■
Se han registrado importantes avances en dos eslabones críticos: el tramo cordillerano e instalaciones portuarias de I. White.

El principal propósito del presente informe es presentar los principales argumentos que avalan la viabilidad del Corredor Bioceánico Trasandino del Sur, y analizar su cambio de perspectiva en razón de los cambios operados en el contexto general y específico del Proyecto.

Importancia para la región

Lo verdaderamente relevante para Bahía Blanca es contar con un canal de transporte que permita fortalecer los lazos de integración económica con la región Norpatagónica y aprovechar esta mayor escala para impulsar su proyección al resto del mundo.

Debido quizás a tantos años de expectativas defraudadas en torno a la construcción del ramal ferroviario, cabe admitir que domina cierto escepticismo en torno a las posibilidades del Proyecto. Frente a estos cuestionamientos, el primer elemento a discernir es que lo verdaderamente relevante para Bahía Blanca es contar con un canal de transporte que permita fortalecer los lazos de integración económica con la región Norpatagónica y aprovechar esta mayor escala para impulsar su proyección al resto del mundo. La unión de los ramales ferroviarios argentinos y chilenos sería un paso fundamental para concretar esta estrategia de desarrollo, pero no representa en los tiempos actuales, una condición ni requisito ineludible por cuanto se pueden lograr sustanciales avances a través del desarrollo del sistema multimodal de transporte.

En última instancia, al afianzarse el canal de transporte crece el mercado y al ampliarse las posibilidades de demanda, se aceleran los tiempos para plantear la construcción del ramal ferroviario faltante. Por otra parte, si bien falta resolver muchos interrogantes antes de verificar la factibilidad técnica, comercial y financiera; la información disponible no permite descartar la propuesta. Cabe agregar que la evolución del contexto y los avances de los últimos cuatro años han contribuido a solidificar el sustento para respaldar la iniciativa. Adicionalmente, la justificación de considerar el Proyecto desde una perspectiva regional debería ponderar no sólo la probabilidad de concreción, sino la magnitud de los beneficios que el mismo podría conllevar en caso de concretarse. Desde esta perspectiva, el afianzamiento del Corredor hasta los costas de Chile en el Pacífico, generaría un amplio conjunto de nuevas oportunidades de comercio e inversión para la región, contribuyendo en forma decisiva a consolidar su perfil como uno de los principales centros logísticos del interior del país.

El proyecto del Corredor Bioceánico representa una de las posibles vías de crecimiento para dar impulso al Crecimiento de la región, por cuanto representa la posibilidad de consolidar un

canal de transporte entre la región y el resto del mundo. La propuesta presenta una clara realimentación positiva con la estrategia de crecimiento regional tendiente a afianzar el rol de la ciudad como centro proveedor de servicios logísticos y a desarrollar el perfil exportador, con particular énfasis en la agregación de valor a través de la producción de bienes agroindustriales y derivados de la industria plástica¹.

Fundamentación del proyecto

Los resultados obtenidos a partir de varios estudios propios desarrollados por el CREEBBA sobre fines de la década del '90, han permitido elaborar ideas preliminares sobre la factibilidad del Proyecto; así como definir los lineamientos estratégicos centrales para que el mismo pueda consolidarse en función de las características esperadas del contexto en que deberá desarrollarse. En forma resumida, este conjunto de ideas centrales se podrían agrupar en relación a los siguientes puntos:

(i) *Con respecto a la existencia de un mercado amplio con potencial de crecimiento.* Los principales destinatarios del servicio proyectado son todas las empresas que realizan operaciones de comercio internacional "interoceánico" en la zona de influencia del Corredor. Con este concepto, se destacan dos segmentos de demanda. Por un lado, los flujos de comercio internacional existentes entre la región Sur de Chile y Brasil, y por otro, las ventas a Chile de productos elaborados por el Complejo Petroquímico de Bahía Blanca. Estas alternativas representan las dos principales hipótesis de demanda a través de las cuales, se podría alcanzar un volumen crítico de cargas que viabilice el desarrollo del Corredor. Además de contar con una masa crítica de cargas potenciales para la etapa inicial de despegue del Corredor, existen alternativas de crecimiento en la demanda para una fase posterior en la medida que se consolide el servicio. Este aumento de cargas se nutriría de dos fuentes: por la absorción de cargas canalizadas por otros sistemas de transporte (por ejemplo, intercambios del sur de Chile con Europa, exportaciones de la Norpatagonia a la Costa Oeste de América) y la previsible creación de comercio en la zona de influencia del corredor.

(ii) *Con respecto a la posición competitiva del Proyecto.* Las principales opciones de transporte están representadas por otros dos corredores; el Central con paso por la Provincia de Mendoza y el Marítimo con paso por el Cabo de Hornos. El Corredor Bioceánico será competitivo en la medida que se pueda demostrar claramente, frente a las opciones citadas, las ventajas del servicio proyectado en términos de tiempo de transporte, calidad del servicio y costo. Al realizar esta comparación, análisis realizados antes de la devaluación del peso demostraban que el servicio tenía amplias posibilidades de mejorar el costo y calidad de las prestaciones frente a las alternativas antes citadas. Esta situación representa un buen punto de partida, pero la principal razón para trazar una perspectiva alentadora consiste en las enormes posibilidades de incrementar los niveles de eficiencia, frente a las limitadas chances de mejora en los otros corredores. Un claro ejemplo en este sentido es el congestionamiento de cargas que transitan por el puerto de Buenos Aires y la restricción de espacio para subsanar estos inconvenientes operativos. En contraste, el Corredor Bioceánico Trasandino del Sur podría afianzarse por el progresivo desarrollo del tránsito de contenedores por el Puerto de Bahía Blanca, la posibilidad de equilibrar el balance de cargas en contenedores, y la mejora del servicio e infraestructura de transporte terrestre, particularmente en el tramo cordillerano. Tampoco debiera soslayarse la adquisición de experiencia en el manejo de cargas a través del sistema Multimodal por parte de los operadores de transporte involucrados.

(iii) *Con respecto a la estrategia de desarrollo del Proyecto.* El canal de transporte se irá consolidando en la medida que el servicio de transporte resulte satisfactorio y conveniente frente a otros canales alternativos. Como se mencionó antes, la estrategia actual consiste en

¹ Para ampliar el análisis sobre la importancia del Proyecto y su vinculación con el desarrollo de la operatoria de contenedores a través del puerto local, se recomienda consultar estudios anteriores publicados en el informe IAE – ediciones 51, 52, 53, 55, 58 y 65 -. Para consultar libremente las notas respectivas, acceda a www.creebba.org.ar.

desarrollar el mercado a través de la oferta de un servicio Multimodal “puerta a puerta”, con la capacidad para alcanzar cualquier destino; dejando abiertas las opciones para plantear la construcción del ramal faltante a lo largo de la cordillera.

Impactos del cambio de escenario

Las perspectivas del Proyecto han sido sensiblemente afectadas por acontecimientos de los últimos dos años. Para analizar este cambio, convendría diferenciar las novedades en un plano general y en el plano específico del Proyecto.

Al analizar este conjunto de nuevas evidencias podría trazarse la siguiente idea como hipótesis preliminar: los cambios del contexto han reforzado las posibilidades del Proyecto del Corredor. Esta afirmación requeriría un respaldo concluyente a través de un análisis más extenso. Sin perder de vista esta necesidad, resulta interesante ensayar una primera lectura del significado de acontecimientos recientes en torno a las chances de éxito del Proyecto.

En el plano general, cabría destacar como nueva información, el aumento del tipo de cambio real para la Argentina tras el colapso de la Convertibilidad sobre fines del 2001 y las nuevas definiciones en torno a la política de comercio exterior de Argentina y Chile.

El primer punto es el de mayor relevancia. El aumento del tipo de cambio real, es decir, la devaluación del tipo de cambio nominal luego de neutralizado el efecto de aumento de precios internos; destaca los siguientes cuatro efectos: (1) aumento de la demanda potencial de cargas en el área de influencia del Corredor por el impulso a las exportaciones regionales, (2) reactivación de proyectos de inversión de gran escala en la región, basados en la explotación de recursos naturales y orientados a la exportación (un ejemplo, es el proyecto de extracción de Potasio en Neuquén que aportaría un flujo de cargas de hasta un millón de toneladas, con salida principal por el puerto de Bahía Blanca), (3) significativa disminución del costo de construcción del ramal ferroviario medido en dólares, por el abaratamiento de los componentes de bienes y servicios locales no transables, y (4) menor costo en dólares de los servicios prestados por operadores terrestres de cargas internacionales en Argentina; lo que refuerza el atractivo del Corredor para captar demandas de terceros países como Chile y Brasil.

Continuando con el análisis de los cambios en el contexto general, también debería reconocerse el impacto potencial de importantes avances en materia de política de comercio exterior. En este sentido, por el lado argentino, interesa destacar (i) la decisión política de avanzar en el proceso de integración con Brasil a través del fortalecimiento del MERCOSUR, ampliando el acuerdo a otros países Sudamericanos, y (ii) los recientes avances alcanzados en negociaciones con México y Estados Unidos. Por el lado chileno, el acuerdo alcanzado por este país con el NAFTA representa un cambio sustancial y cuyas repercusiones podrían extenderse a nuestro país, al abrir la oportunidad a empresas argentinas de ingresar al principal mercado del planeta a través de alianzas estratégicas o apertura de filiales en el vecino país.

En el plano específico del Proyecto, también se registran novedades importantes. Para simplificar el planteo, se destacan tres cuestiones centrales que han experimentado significativos avances: (1) mejoras en la infraestructura de transporte del Corredor, (2) evolución creciente del tráfico de cargas por el paso cordillerano de Pino Hachado, e (3) intensificación de las gestiones con entes de financiamiento.

Comenzando por el último punto, cabe destacar que a lo largo del año, los principales organismos de financiamiento para proyectos de infraestructura -Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF)- han manifestado un concreto interés por la

Cabría destacar como nueva información, el aumento del tipo de cambio real para la Argentina sobre fines del 2001 y las nuevas definiciones en torno a la política de comercio exterior de Argentina y Chile.

iniciativa y planteado la necesidad de ampliar los estudios disponibles para definir la Prefactibilidad de la obra del Ferrocarril Trasandino del Sur.

En relación al segundo aspecto, los datos son de por sí elocuentes. El gráfico adjunto presenta los volúmenes de carga medidas en toneladas, movilizadas a través del paso de Pino Hachado, de acuerdo a datos suministrados por la Aduana de Chile. En él se observa una trayectoria claramente ascendente en el flujo de cargas, reveladora del fuerte crecimiento registrado en el transcurso de los últimos años. Si bien el volumen actual aún se encuentra lejos de las necesidades de cargas que tornaría viable una inversión en el tendido de nuevas vías, esta evolución resulta un indicio sumamente alentador en torno a las posibilidades de consolidación del Corredor. Casi la totalidad de estos flujos de cargas tienen a Chile como destino. El fuerte desequilibrio de cargas abre una oportunidad de ganar competitividad en la medida que se pueda ir desarrollando una corriente creciente de cargas en sentido contrario.

Para completar el análisis sobre las novedades relacionadas con el entorno específico del Proyecto, faltaría hacer referencia a los progresos en materia de infraestructura de transporte a lo largo de la ruta del Corredor, extendida desde los puertos chilenos de la Octava Región y el puerto local. A lo largo de este recorrido se han registrado importantes avances en dos eslabones críticos de la ruta: el tramo cordillerano y en las instalaciones portuarias de Ingeniero White.

El camino a través de la cordillera ha mejorado notablemente su transitabilidad. El gobierno

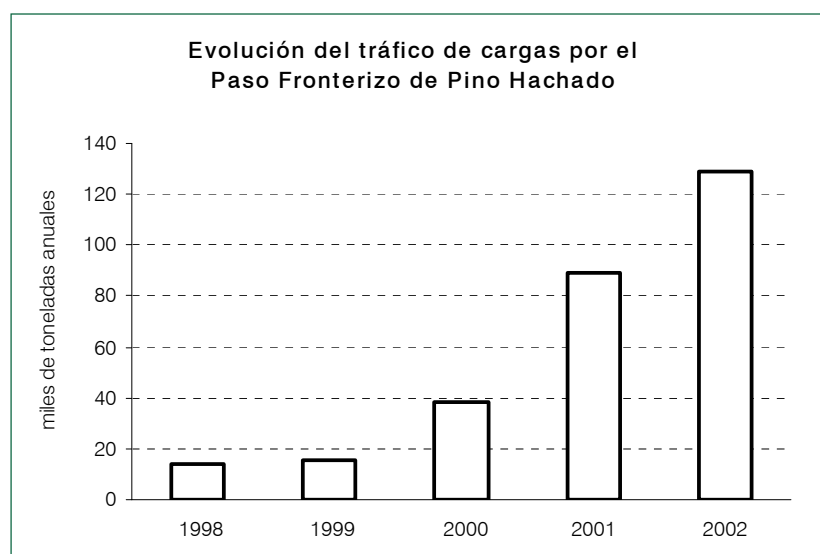


Gráfico 1

chileno ha cumplido rigurosamente con el programa de obras viales comprometidas. A través de estas inversiones, se ha pavimentado el trayecto de 41 kilómetros entre Lonquimay y el puesto de aduana Liucura. Para completar el asfalto hasta la frontera solo restan 20 kilómetros, obras que de acuerdo al cronograma deberían completarse en el transcurso de este año y el siguiente. Por el lado argentino, ya se han iniciado los trabajos para completar los 9 kilómetros de asfalto faltantes. Para completar la descripción, cabe señalar que se ha sumado equipamiento vial para el despeje de nieve, asegurando la operatividad del cruce durante casi todos los días del año. Dentro de las obras proyectadas, debe resaltarse la construcción de un cobertizo sobre la ruta en el límite internacional, con el fin de evitar la obstrucción del camino por la gran acumulación de nieve en los días más ventosos. Por otra parte, se han mejorado las instalaciones de Aduana y Gendarmería nacional. En la ciudad de Zapala, ya se cuenta con un nuevo centro

para el trasbordo de cargas, avanza el proceso de licitación de Zona Franca y ya se han instalado nuevas dependencias aduaneras.

El puerto local representa un eslabón vital en la cadena de transporte del Corredor. La construcción del muelle multipropósito aporta nuevas instalaciones especialmente acondicionadas para el trasbordo de contenedores. El muelle permitiría operar buques de hasta 270 metros de largo y 45 pies de calado. Las ventajas del Corredor podrían verse acrecentadas una vez puesta en marcha la Zona Franca de Bahía Blanca-Coronel Rosales.

El puerto local es un eslabón vital en la cadena de transporte del Corredor. En particular, la construcción del muelle multipropósito aporta nuevas instalaciones esenciales para el Proyecto.

Importancia de Bahía Blanca

Bahía Blanca representa un punto fundamental para las perspectivas de desarrollo del Corredor por dos razones: (1) a través del Puerto, en la medida que logre afianzar el servicio de transporte marítimo de contenedores hasta Brasil, por cuanto ya se ha mencionado que representa uno de los destinos prioritarios para las cargas que podrían transitar por el corredor; y (2) por el sustancial aporte de cargas del Complejo Petroquímico local (PVC, Polietileno, soda cáustica, urea) hacia el mercado chileno, factible de ser canalizado a través del Corredor.

Perspectivas

En los próximos meses podría haber novedades importantes por cuanto ha recobrado impulso el proyecto de iniciar el tendido de vías en una extensión de poco menos de 60 kilómetros, a partir del extremo de riel en cercanías de la ciudad de Zapala. El gobierno provincial neuquino tendría acordado financiamiento a través del gobierno de Portugal, restando solo la aprobación del Poder Legislativo Provincial y eventualmente, las expropiaciones de campos para el tendido de la vía. En otro plano, el servicio Multimodal presenta claros progresos. Sobre fin de año, es posible que se inicie una intensa campaña en Chile para difundir las bondades del Corredor entre los potenciales usuarios chilenos. El éxito de esta gestión podría significar el arribo de un importante flujo de cargas a las instalaciones portuarias locales. ■

Medidas de distribución del ingreso y nivel socioeconómico

■
En los últimos años se observa un importante deterioro general en el nivel socioeconómico argentino.

■
Tanto los indicadores sobre distribución del ingreso como los de nivel socioeconómico revelan empeoramiento.

■
La desigualdad en la distribución del ingresos es un tema sumamente complejo a ser abordado utilizando diferentes indicadores.

Análisis de la distribución del ingreso

Uno de los temas frecuentemente abordados cuando se analiza la situación socioeconómica de un país es la distribución del ingreso. Dentro de este concepto general puede distinguirse la distribución funcional del ingreso y la distribución personal del mismo. La distribución funcional del ingreso, contempla los ingresos provenientes de la remuneración de los distintos factores productivos, es decir trabajo, capital, recursos naturales no renovables y actividad empresarial. La distribución personal se refiere a la comparación entre personas o grupos de personas que reciben diferentes niveles de ingreso. Para ello hay que tener en cuenta el monto absoluto de la suma de ingresos que tienen las distintas personas, cualquiera sea su origen, es decir, independientemente de si corresponden al trabajo, capital u otro factor de producción. La metodología más habitual para agrupar las rentas consiste en definir los estratos de ingresos de forma que abarquen un determinado porcentaje de la población, por ejemplo el 10% cuando la población se divide en deciles o el 20% cuando se divide en quintiles, ordenándolos de menores a mayores niveles de ingreso.

El análisis anterior se ha referido a la distribución del ingreso en términos relativos, es decir comparando las situaciones de personas o grupos dentro del conjunto. Para ciertas cuestiones puede ser interesante plantear la cuestión distributiva en términos de valores absolutos. Para esto se suele definir un nivel de ingresos que define una línea de pobreza, determinando la cantidad de personas que en una sociedad en un cierto momento está por debajo de dicho límite. Un concepto similar es el de necesidades básicas insatisfechas.

En Argentina, las mediciones que realiza INDEC a través de la Encuesta Permanente de Hogares divide a la población o a los hogares con ingresos en diez fracciones iguales y calcula la proporción de los ingresos totales que recibe cada uno de ellos. Comparando la situación igualitaria (todos los estratos recibirían la misma porción del ingreso) con la observada en la realidad, se puede ver cuánto "sobra" o "falta" a cada estrato poblacional. Esta desigualdad puede ser cuantificada a través de lo que se define como la "tasa máxima de redistribución" que suma las diferencias positivas entre la proporción de los ingresos totales que recibe cada decil y la distribución equiproporcional. Cuanto mayor es el valor de esta tasa, más desigualmente distribuidos se encuentran los ingresos.

En el Cuadro 1 se presenta la distribución de la renta entre los hogares de Bahía Blanca, según las cifras del relevamiento realizado en mayo de 2003 por INDEC. Se considera el ingreso total

Un tema central dentro del análisis de la situación soioeconómica de un país, es la distribución del ingreso, que presenta diversas alternativas de análisis.

Cuadro 1

Hogares según ingreso total familiar - mayo 2003			
Decil	% de ingreso familiar por decil	% igualitario	Diferencia
1	1,8%	10,0%	-8,2%
2	3,1%	10,0%	-6,9%
3	4,3%	10,0%	-5,7%
4	5,4%	10,0%	-4,6%
5	6,6%	10,0%	-3,4%
6	7,9%	10,0%	-2,1%
7	10,2%	10,0%	0,2%
8	12,8%	10,0%	2,8%
9	17,2%	10,0%	7,2%
10	30,7%	10,0%	20,7%
Tasa máxima de redistribución			30,9%

Fuente: INDEC - EPH

que recibe cada familia, independientemente de la cantidad de miembros de la misma que contribuyan. Allí puede observarse que los primeros seis estratos concentran únicamente el 29% de los ingresos totales de los hogares, mientras que los demás captan más del 70%, especialmente concentrados en los deciles 8, 9 y 10. La tasa máxima de redistribución es de 30,9%, aproximadamente dos puntos superior a la calculada para mayo de 2001. Esto significa que la distribución de ingresos por hogares en Bahía Blanca es más desigual.

Nivel socioeconómico

¹ En Argentina, el Índice de Nivel Socioeconómico es calculado por la Asociación Argentina de Marketing y su última publicación es la fuente utilizada para la elaboración del presente informe.

El índice que mide el nivel socioeconómico¹ se basa en la integración de distintos rasgos de las personas y sus hogares, y su definición varía según países y momentos históricos. A diferencia de los indicadores de distribución del ingreso, este índice no considera únicamente las rentas de los individuos sino que se incluyen otras variables como el nivel de educación de las personas, su situación ocupacional y el patrimonio del hogar. El objeto de este índice es expresar la capacidad de gasto de un hogar. Debido a que cuando se interroga directamente acerca de los ingresos individuales o del hogar no se obtiene una alta tasa de respuesta y, además, suele haber subdeclaración de rentas, la estimación se realiza de forma indirecta.

No existe un indicador internacional de estas características, sino que pueden encontrarse diversas estimaciones según el país que se considere. En la Unión Europea sí se calcula un índice homogéneo, pero es el único caso. En Estados Unidos se estima, y la principal variable de análisis es el nivel de ingresos de los integrantes de la familia. En Latinoamérica, cada país tiene su modalidad para relevar el índice y su modo propio de estratificar la sociedad. En el Cuadro 2 se exponen las variables que componen a cada uno de los índices así como su forma de cálculo.

Conceptualmente, en Argentina, el Nivel Socioeconómico es un atributo del hogar que se extiende a todos sus miembros. Caracteriza la inserción social del hogar de modo directo y la

Índice de nivel socioeconómico en los distintos países							Cuadro 2
VARIABLES	Argentina	Europa	Brasil	Méjico	Chile	Uruguay	Venezuela
	Educación del principal sostén del hogar	Educación del principal sostén del hogar	Educación del principal sostén del hogar	Educación del principal sostén del hogar	Educación del principal sostén del hogar	Educación del principal sostén del hogar	Educación del principal sostén del hogar
	Ocupación del principal sostén del hogar	Ocupación del principal sostén del hogar		Ocupación del principal sostén del hogar	Ocupación del principal sostén del hogar	Ocupación del principal sostén del hogar	Ocupación del principal sostén del hogar
	Posesión de bienes y servicios	Posesión de bienes y servicios	Posesión de bienes y servicios	Posesión de bienes y servicios		Posesión de bienes y servicios	Posesión de bienes y servicios
	Automóvil	Automóvil	Automóvil		Automóvil	Automóvil	Automóvil
				Datos de la vivienda		Propiedad de la vivienda	
					Nivel de ingresos del hogar		Nivel de ingresos del hogar
					Comuna donde reside		Comuna donde reside
CÁLCULO	Puntaje y sumatoria simple	Matriz de interrelaciones	Puntaje y sumatoria simple	Árbol de decisiones	Cualitativo	Puntaje y sumatoria simple	Cualitativo

Fuente: Asociación Argentina de Marketing (AAM) y Cámara de Control y Medición de Audiencias (CCMA).

inserción económica de modo indirecto por el acceso potencial y la disponibilidad de recursos económicos.

Para la definición operativa del Índice de Nivel Socioeconómico se considera la educación del principal sostén del hogar, la ocupación del principal sostén del hogar, el tipo de cobertura médica, la cantidad de aportantes y el patrimonio del hogar, integrado por los bienes y servicios que posee y por la tenencia o no de automóvil, ya sean aportados por el sostén del hogar o por el resto de sus miembros.

Se asigna un importante valor al nivel educacional dada la fuerte asociación entre esta variable y el acceso a determinados bienes y participación en el mercado laboral. El nivel educativo medio o superior resulta condición necesaria, aunque no suficiente, para acceder a altos niveles y calidades de consumo en bienes y servicios.

El patrimonio del hogar se compone de los bienes y servicios que forman el equipamiento doméstico y del automóvil, teniendo en cuenta su marca, modelo y antigüedad. A diferencia de los países desarrollados, donde la posesión del automóvil es prácticamente masiva, en Argentina se limita únicamente al 40% de los hogares.

Porcentaje de hogares por nivel socioeconómico

Cuadro 3

Total p.centros urbanos			PORCENTAJES POR LOCALIDAD								
	1996	2002		GBA	Capital	Conurb.	Córd.	Rosario	Mend.	Tucum.	M.Plata
Alto y medio	45%	30%		30%	51%	21%	23%	26%	29%	24%	27%
ABC1	11%	10%	alto	10%	21%	6%	8%	9%	10%	7%	9%
		10%	medio alto	10%	17%	7%	7%	9%	10%	8%	9%
C2	11%	10%	medio típico	10%	13%	8%	8%	8%	9%	9%	9%
C3	23%	0%	medio bajo								
Bajo	50%	50%		51%	42%	56%	56%	49%	51%	49%	49%
D1	25%	30%	bajo superior	29%	29%	29%	34%	34%	29%	29%	29%
D2	25%	20%	bajo inferior	22%	13%	27%	22%	15%	22%	20%	20%
Marginal	5%	20%		19%	7%	23%	21%	25%	20%	27%	24%
E	5%	20%	marginal	19%	7%	23%	21%	25%	20%	27%	24%

Fuente: Asociación Argentina de Marketing (AAM) y Cámara de Control y Medición de Audiencias (CCMA).

Cada una de las variables consideradas se encuentra ponderada por determinado puntaje, de modo que inciden de modo diferencial en el indicador de nivel socioeconómico.

Los indicadores de nivel socioeconómico que se excluyen del cálculo del índice son la vivienda, la rama de actividad de la ocupación del principal sostén del hogar, el hacinamiento en la vivienda y la existencia de niños que asistan a escuelas privadas.

En el Cuadro 3 se observan los resultados generales para 2003 correspondientes a la distribución de hogares según nivel socioeconómico por aglomerado urbano. Como puede observarse el nivel Alto concentra un pequeño porcentaje del total de hogares en todos los aglomerados donde se realiza la estimación, encontrándose la mayor proporción de hogares con nivel socioeconómico alto en la Ciudad de Buenos Aires (21%) seguida de Mendoza y Gran Buenos Aires (ambos con 10%), mientras que la menor se observa en el Conurbano (6%). Con respecto al nivel socioeconómico Medio concentran los mayores porcentajes la Ciudad de Buenos Aires (30%), Gran Buenos Aires (20%), Mendoza (19%) y Mar del Plata (18%).

Vale destacar que para el total de los aglomerados un 50% de los hogares se ubica en el nivel socioeconómico Bajo, encontrándose las mayores proporciones en el Conurbano Bonaerense (56%), Córdoba (56%), Gran Buenos Aires y Mendoza (ambos con el 51%). Si se aplican los resultados obtenidos para el total de aglomerados a la población de Bahía Blanca, se concluye que en el estrato socioeconómico Alto se encuentran 10.600 hogares aproximadamente, en el segmento Medio cerca de 21.000 hogares, en el nivel Bajo más de 53.000 y alrededor de 21.000 hogares se clasificarían en el nivel denominado Marginal.

Cuando se comparan los resultados correspondientes a 1996 con los de 2003 se observa un fuerte incremento en el porcentaje de hogares con nivel socioeconómico marginal, demostrando el deterioro de la situación social en estos últimos años.

Porcentaje de ingreso total familiar por nivel socioeconómico				
Jurisdicción	Alto	Medio	Bajo	Marginal
TOTAL	38,4	25,4	31,1	5,1
GBA	40	25,8	29,8	4,4
Capital Federal	54,1	26,5	17	1,4
Conurbano	27,7	25,1	40	7,2
Córdoba	27,6	24,4	40,6	7,4
Rosario	35,5	23,1	34,2	7,2
Mendoza	39,3	23,1	32,1	5,6
Tucumán	27	25,6	38,5	8,9
Mar del Plata	36,4	24,6	32	7

Cuadro 4

Fuente: Asociación Argentina de Marketing (AAM) y Cámara de Control y Medición de Audiencias (CCMA).

En el Cuadro 4 se presenta el porcentaje de ingreso total familiar por nivel socioeconómico según aglomerado urbano. Los niveles Alto y Medio concentran entre el 60% y el 80% del total de ingresos, dependiendo del aglomerado del cual se trate. La mayor concentración de la renta se observa en la Ciudad de Buenos Aires, mientras que en el Conurbano, Córdoba y Tucumán la distribución resulta más igualitaria.

La distribución del ingreso y el nivel socioeconómico son cuestiones con múltiples facetas de análisis, por lo tanto no es posible utilizar un único indicador para concluir acerca de la situación de una ciudad o país, ni tampoco para indagar sobre las causas de la desigualdad en los niveles socioeconómicos. ■

Análisis económico de la producción de miel bajo protocolo

■
La producción de miel bajo un protocolo que asegure la calidad del producto resulta más conveniente para el apicultor que el sistema de producción convencional.

■
Actualmente, la miel diferenciada obtiene un sobreprecio, pero es factible que en el corto plazo desaparezca, y con él, las exportaciones de miel sin certificación de calidad.

■
El uso del Protocolo INTA repercute positivamente sobre la rentabilidad, a través del ahorro de ciertas partidas de costos, mejor ingreso y mayor productividad.

La sanción impuesta a China por parte de la Unión Europea fue el detonante para que cada vez se preste más atención a la calidad de la miel. La posibilidad de que Argentina corra la misma suerte está latente, a menos que la forma de producción se oriente hacia un proceso donde se certifique el buen manejo e inocuidad del producto. Para ello, los apicultores deben atenerse a un protocolo de producción donde se especifique qué acciones se deben realizar, y poder demostrar que han seguido dichos pasos.

¹ Este estudio se refiere a miel diferenciada en cuanto a su proceso de producción bajo un protocolo, lo que garantiza que es un producto de calidad.

El objetivo del presente estudio es comparar dos planteos productivos para la apicultura: el planteo estándar (PE) y el planteo de producción de miel diferenciada¹ (PPMD), cuantificando los principales indicadores de cada uno de ellos: rendimientos, mortandad, costos, ingresos y utilidad.

La incógnita a develar es si insertarse en un planteo productivo de calidad acarrea costos operativos mayores, y además, si genera un aumento de rendimientos tal que mejore la ecuación económica de la explotación.

El núcleo del estudio consiste en analizar la generación de ingresos y egresos incrementales de un planteo con prácticas de calidad con respecto a uno de características convencionales. Una vez presentada la estructura de costos base, se tomarán en cuenta únicamente los rubros en que se presenten valores diferenciales entre ambos planteos. Igual será el tratamiento con los ingresos.

Para simplificar el estudio, es necesario aclarar que sólo se analizarán los costos e ingresos diferenciales que se generan produciendo bajo el PPMD. No se tendrán en cuenta las inversiones en que se incurre al pasar de un sistema a otro.

En líneas generales, y a modo de anticipo de las conclusiones, podría decirse que el planteo de miel diferenciada:

- disminuye la tasa de mortandad, con lo cual se reduce el costo de reposición
- aumenta los rendimientos por la menor reposición y por las medidas de manejo implementadas
- permite ahorrar costos en sanidad
- aumenta los costos de Honorarios Profesionales al necesitar permanentemente de un técnico para el seguimiento de la explotación

- aumenta los costos de recambiar la reina
- aumenta los costos de reposición de material inerte
- aumenta el ingreso de la explotación, por la mayor cantidad de miel cosechada y un posible sobreprecio para el producto

En resumen, repercute positivamente sobre la rentabilidad a través del ahorro de ciertas partidas de costos, mejor ingreso y mayor productividad de la explotación.

Los planteos productivos y sus supuestos

El modelo de producción utilizado para analizar el planteo estándar o convencional fue desarrollado por el CREEBBA en el marco del Proyecto de Caracterización Apícola. El mismo se confeccionó en base a consultas con apicultores, profesionales y referentes del sector. Por su parte, el modelo de producción de miel diferenciada surge del Protocolo INTA (1998). Para comparar los planteos, se utilizaron algunos supuestos comunes a ambos, mientras que otros presentan diferencias. Los primeros se presentan a continuación:

- Apicultor propietario de la explotación. Se considera el costo de oportunidad de su trabajo en el apiario.
- No existe contribución territorial por el uso del espacio donde están los apiarios.
- El productor extrae en sala de terceros (privada o de cooperativa).
- No se incluyen los costos de comercialización, si los hubiere.
- No se realiza apicultura de trashumancia.
- Estructura de personal contratado:
 - Un empleado temporal durante un mes en el año
 - Un empleado temporal durante tres meses en el año
- Distancia promedio a los apiarios (en kilómetros): 50.
- Visitas anuales realizadas a cada apiario: 20.
- Número promedio de colmenas por apiario: 100.
- Escala de la explotación: 400 colmenas.
- Rendimiento base esperado por colmena: 40 kilogramos de miel.
- Precio de la miel: u\$s 1,80 por kilo.
- Tipo de cambio: u\$s 1 = \$ 2,90².
- Objetivo de producción: 400 colmenas.
- Reposición: núcleos de primavera.

La lógica de estos dos últimos supuestos es la siguiente: el apicultor comienza la temporada con 400 colmenas y pierde un determinado porcentaje durante el invierno (determinado por la tasa de mortandad). Tiene como objetivo cosechar miel de 400 colmenas, por lo que repone todas las colmenas muertas realizando núcleos de primavera. Aunque no sea totalmente acorde con la realidad, este supuesto se utiliza para analizar la mortandad y el costo que ésta acarrea dentro de una misma temporada.

Respecto a la escala de la explotación, a pesar de que el Proyecto de Caracterización Apícola reveló que la mayoría de las explotaciones regionales se encuentran en el estrato de 50-300 colmenas, el análisis se centra en una empresa que se encuadra en el estrato siguiente superior (300-700 colmenas). Específicamente, se toma una escala productiva de 400 colmenas. Se intenta con esta dimensión caracterizar a un productor pre-profesional, con dedicación semi-exclusiva a sus colmenas. Las experiencias de grupos de productores que se asociaron para producir bajo el protocolo INTA muestran en promedio esa escala individual. Sin embargo, cabe aclarar que han comenzado con un tamaño de explotación menor.

² El precio internacional de la miel y el tipo de cambio considerados arrojan un precio en pesos de \$5,22 por kilo. El precio publicado por la Bolsa de Cereales el 10 de septiembre de 2003 fue de \$ 5,27 por kilo.

³ Este sobreprecio surge como promedio de la experiencia de COSAR Coop. Ltda. (entre un 10% y un 15%). En el último año, con los altos precios de la miel, este adicional tendió a disminuir.

Se supondrá un rendimiento base de 40 kilogramos de miel por colmena. Este es un rendimiento normal para la región. Téngase en cuenta que en el relevamiento mencionado, con el PE, los rindes promedios fueron de 33 kg., mientras que los más frecuentes fueron de 30 kg.

Los supuestos diferenciales para los planteos son los siguientes:

- Tasa de mortandad: se supone un 20% para el PE y un 5% para el PPMD
- Sobreprecio de la miel diferenciada: 12,5%³
- Recambio de reinas: se supone que el apicultor recambia reinas y realiza núcleos con celda real en el PE, mientras que en el PPMD lo hace con reina fecundada.

Mortandad y rendimientos

Según el relevamiento realizado, el porcentaje de mortandad promedio para la región, utilizando el PE, es del 20%. Vale decir que cada temporada, para reponer su capital, el apicultor tiene que comprar nuevamente las colmenas muertas (esto casi nunca sucede) o recurrir a alguna técnica de división de colonias.

Suponiendo que se realice una técnica exitosa que permita recomponer el stock de material vivo, los costos de la explotación generados por esta acción están determinados por la disminución de rendimientos de las colmenas a dividir, la disminución de rendimientos de las nuevas colonias, y la alimentación adicional para que ambas no queden débiles ni con poca población ante la mielada.

El PPMD garantiza una disminución notable del porcentaje de mortandad. Los técnicos del PROAPI aseguran que dicho indicador disminuye al 5%. Las experiencias realizadas, por ejemplo, en los grupos de COSAR, indican que la mortandad ronda el 7%. Esta disminución tiene un impacto en cadena que se puede sintetizar en la siguiente secuencia:

- el costo de reposición disminuye, y lo que el apicultor gastaría en reposición de su capital (colmenas) lo podría utilizar para ampliarlo
- el rendimiento por colmena aumenta, puesto que la realización de núcleos lleva a una disminución en los rendimientos
- la cantidad de miel producida aumenta, con lo cual aumenta el ingreso en la temporada.

Los resultados económicos de los grupos de la provincia de Santa Fe permiten concluir que los rendimientos de los productores que están dentro del sistema de certificación superan en promedio un 20% a un 30% a aquellos que producen en forma convencional.

El asesoramiento técnico

Uno de los rasgos distintivos del PPMD es la contratación de un técnico que actúa como asesor permanente de la explotación. Este no es un requisito exigido por el protocolo INTA, pero en la práctica, los grupos de productores lo utilizan por varios motivos.

En principio, de alguna manera hay que demostrar que el productor realiza las acciones que están descriptas en el protocolo. Por lo tanto, tiene que haber alguien que lo certifique. Esa certificación puede ser interna o externa. Un ejemplo del primer caso es la experiencia de COSAR Coop. Ltda. (Santa Fe), que realizan auditorías cruzadas entre los técnicos de los diferentes grupos. Realizar una certificación externa, si bien tiene otro impacto para la

La contratación de un técnico como asesor permanente no es un requisito exigido por el protocolo INTA pero en la práctica es llevada a cabo.

comercialización, se transforma en un costo relativamente alto para los grupos que recién empiezan y cuya escala no es demasiado grande.

Por lo tanto, con la contratación del asesor permanente, el productor se asegura el correcto control y seguimiento de la explotación por personal calificado. Además, el sistema requiere completar una serie de registros que muchas veces el apicultor no está acostumbrado a hacer, por lo que necesita el asesoramiento del técnico.

La tarea realizada por el asesor no está preestablecida, sino que se consensúa entre el técnico y el grupo. Por lo general, las tareas que los asesores realizan son:

- analiza y propone la tecnología que mejor se adapta a los objetivos propuestos
- programa la logística de su aplicación
- realiza informes de visitas a los apiarios
- se capacita y capacita al productor sobre cómo revisar, cómo multiplicar, cómo hacer el recambio de reinas, cómo organizar la sala de extracción
- realiza comprobaciones a campo
- hace un análisis económico del sistema y evalúa los resultados de lo implementado

En la estructura de costos propuesta por en el estudio anterior, este rubro se encuentra clasificado como Costo Fijo de la Explotación, específicamente en Honorarios Profesionales.

En cuanto a honorarios mensuales percibidos por el asesor, se considerarán para la comparación los presupuestados en los proyectos del Programa Calidad de Alimentos Argentinos (\$800) para un técnico asignado part-time a un grupo de productores. A los fines de la comparación, se considerarán diez productores, que arroja un costo mensual de \$80 por explotación⁴.

⁴ Estos valores son conservadores, ya que los grupos que conforman COSAR Coop. Ltda. tienen un promedio de 11 integrantes y el costo del técnico por productor es de aproximadamente \$60 mensuales.

Recambio de reinas

El recambio de reinas para aumentar la producción genera un costo extra que el planteo estándar no lo computa. El protocolo indica cambiar la reina de una colonia año por medio, mientras que los apicultores dejan pasar más años⁵. Esto repercute sensiblemente en los rendimientos de la colmena⁶. Estudios realizados por el INTA evidenciaron rendimientos superiores en un 20% en las colmenas que se les practicó recambio de reinas año por medio.

La efectividad del recambio de reinas, así como el grado de éxito de la multiplicación de colmenas para reponer las muertas, tienen su impacto en la ecuación económica de la explotación. Para el presente análisis, se tomará la forma más común en que los apicultores regionales realizan estas acciones (para el PE), y las recomendaciones del Protocolo INTA para el caso del PPMD.

⁵ La mayoría cada dos o tres años, según el relevamiento del Proyecto de Caracterización Apícola. Sin embargo, la técnica utilizada no es estrictamente un recambio de reinas (núcleo ciego, celda real, etc.).

Desinfección y recambio del material

Gran parte del control de enfermedades pasa por el manejo del apiario. Esto implica un recambio de material más frecuente que el que se realiza en el planteo estándar. El adicional de recambio en el PPMD se calcula del 30%, que es la cantidad de marcos de cría que el protocolo indica que se deben cambiar por año.

El resto del material inerte de la explotación (alzas, pisos, techos, etc.) no presenta variaciones en su tasa de reposición entre los dos planteos. Se calcula en ambos una vida útil de 10 años, lo que equivale a decir que por año se desecha y repone un 10% del material.

⁶ Para tornar aún más conservador el análisis, el aumento de productividad de la colmena por efecto del cambio de reina no está contemplado.

Resultados de la comparación

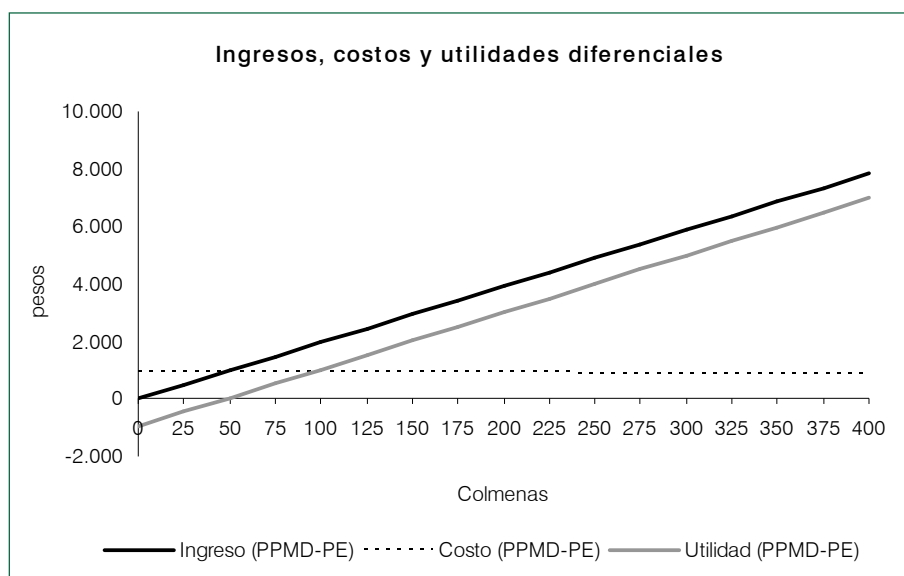
CONCEPTO	PE	PPMD
Costo total (\$/año)	40.748	41.608
Ingreso total (\$/año)	62.640	70.470
Utilidad total (\$/año)	21.892	28.862
Utilidad por colmena (\$/col)	54,73	72,15
Punto de equilibrio (colmenas)	132	93

Según la estructura de costos e ingresos, los puntos de equilibrio para cada planteo son diferentes. Para el caso del PE, es de 132 colmenas, mientras que para el PPMD es de 93 colmenas. Esto significa que se logran cubrir los costos de la explotación con una cantidad menor de colmenas produciendo bajo el protocolo.

El análisis diferencial se obtiene restando ingresos, costos y utilidades del PE de aquellos resultantes del PPMD. Se obtiene de ese modo el punto de equilibrio entre planteos. El mismo es de 48 colmenas. Esto significa que para toda escala mayor a 48 colmenas, será más conveniente el PPMD, ya que la utilidad diferencial es positiva⁷.

⁷ Esto no significa que se obtengan ganancias absolutas. Las mismas se obtienen a partir de 93 colmenas, que es el punto de equilibrio.

Los costos, ingresos y utilidades diferenciales están calculados en kilos de miel. No obstante, se referencia a número de colmenas, a fin de poder comparar ambos planteos. Caso contrario, la cantidad de kilos totales producidos hubiera diferido entre el PE y el PPMD.



La curva de costo total diferencial es prácticamente constante. Esto significa que a medida que aumenta la escala, no se genera un crecimiento en el costo adicional por producir en el PPMD. Por su parte, los ingresos diferenciales son crecientes, lo cual se explica por un doble efecto:

- Efecto precio: se calculó un sobreprecio del 12,5% para la miel producida bajo el PPMD.
- Efecto cantidad: el mayor rendimiento promedio por colmena determina una mayor cantidad de miel para vender.

Como se puede observar en la tabla siguiente, la razón fundamental de la mejor performance del PPMD es el aumento en el rendimiento promedio como consecuencia de la menor mortandad. Nótese que los costos fijos son mayores en el PPMD, y los costos variables por colmena también. Sin embargo, los costos variables por kilo disminuyen, dado que se está dividiendo contra un número mayor de kilos promedio por colmena.

COSTOS	PE	PPMD
Fijos (\$ por año)		
Vehículo	762	762
Costo de oportunidad propietario	3.600	3.600
Honorarios profesionales	480	1.440
Impuestos y servicios	2.205	2.205
Amortizaciones	3.750	3.750
COSTOS FIJOS	10.797	11.757
Variables (\$ por colmena por año)		
Material vivo	3,20	18,38
Movilidad	15,03	15,03
Sanidad	7,60	2,40
Mano de obra temporal	3,00	3,00
Alimentación	13,95	12,95
Servicio de extracción	24,76	27,85
Gastos de reposición material inerte	7,34	13,68
COSTOS VARIABLES POR COLMENA	74,88	93,29
COSTOS VARIABLES POR KILO	2,50	2,49

Análisis de sensibilidad

Los puntos de equilibrio obtenidos fueron sometidos a un análisis de sensibilidad⁸. Las variables seleccionadas fueron el rendimiento base, el precio de la miel en dólares y el tipo de cambio. También se analizaron dos escenarios adicionales: el caso en que no existe el sobreprecio para la miel diferenciada, y el caso en que la utilización del protocolo genera un aumento de productividad adicional (20%)

⁸ Un análisis de este tipo ya se realizó en "Las empresas apícolas regionales", IAE 68, mayo de 2003.

Variable	Var.	Valor	PE	PPMD
Rendimiento base (sin aumento de productividad)	-25%	30 kg.	77%	63%
	25%	50 kg.	-30%	-28%
Precio de la miel en dólares (con sobreprecio para el PPMD)	-33%	u\$s 1,20	116%	102%
	11%	u\$s 2,00	-15%	-14%
Tipo de cambio (valor del dólar)	-31%	\$ 2,00	127%	62%
	10%	\$ 3,20	-8%	-19%
Rendimiento base (con aumento de productividad en el PPMD)	-25%	30 kg.	77%	55%
	25%	50 kg.	-30%	-26%
Precio de la miel en dólares (sin sobreprecio para el PPMD)	-33%	u\$s 1,20	116%	117%
	11%	u\$s 2,00	-15%	-15%

La tabla precedente muestra cómo aumentan o disminuyen los puntos de equilibrio en cada planteo de acuerdo a diferentes valores de las variables seleccionadas. Puede observarse como, ante una mayor adversidad en los parámetros, el PPMD se torna más conveniente, por cuanto sus indicadores de punto de equilibrio muestran un incremento menor. Esto significa que con una menor cantidad adicional de colmenas se logran cubrir los costos de la explotación.

Comentarios finales

A lo largo del presente estudio se pudieron observar las diferencias en los dos planteos de producción de miel considerados: el PE y el PPMD. El análisis, realizado con supuestos conservadores, evidencia una conveniencia del PPMD desde una escala muy pequeña (48 colmenas) en adelante. Podría pensarse que esta mayor conveniencia radica en el sobreprecio adjudicado a la miel diferenciada. Sin embargo, en el escenario en que no existe sobreprecio, el PPMD aún continúa siendo conveniente. Debería tenerse en cuenta que el mayor valor que hoy se paga por la miel producida bajo procesos de aseguramiento de la calidad, en poco tiempo puede dejar de existir, pero simultáneamente también cesarán las compras del producto sin calidad. Vale decir, producir sin calidad equivaldría a no poder exportar.

También se puede observar, como se comentaba en la sección del análisis de sensibilidad, que ante parámetros más adversos, el PPMD se torna más conveniente. El punto crítico aquí es la eficiencia y mayor productividad del PPMD, que incluso puede ser mayor, dado que no se tuvo en cuenta un diferencial de rendimiento *per se* al utilizar el paquete tecnológico del Protocolo INTA.

El pensamiento predominante entre los apicultores es que la producción bajo protocolo implica mayores costos que el sistema de producción tradicional. Esta afirmación es verdadera, por cuanto, si se observa la comparación de costos totales, son mayores en el PPMD. Sin embargo, es incompleto evaluar solamente los costos de la explotación. Se deben incorporar en el análisis los ingresos y los rendimientos, a fin de comparar en forma completa ambos sistemas.

Primeramente, se puede concluir que el PPMD es conveniente para el apicultor, ya que presenta un ingreso neto o utilidad diferencial. Ahora bien, ¿cuáles son las dificultades para instrumentarlo? Además, suponiendo que un apicultor produzca en base al PE, ¿qué inversiones tiene que realizar para cambiar a un PPMD? ¿Cuál sería la magnitud de esas inversiones? Si bien las inversiones no son analizadas en este trabajo, en principio se puede afirmar que para una explotación en marcha, no existen inversiones físicas a realizar. Más que cambios en los materiales, maquinarias y herramientas, el pasaje a un planteo con protocolo implica cambios en la *forma* de producir. En un eventual cambio de planteo, el apicultor deberá afrontar un gasto extra en:

- Capacitación sobre los aspectos descriptos en el protocolo de producción.
- Compra de material extra para tener en stock por el mayor recambio en el PPMD.
- Desinfección del material actual.
- Recambio inicial de reinas en sus colmenas.

Finalmente, a pesar de que el presente análisis se realizó con un planteo de costos relativo a una explotación de 400 colmenas, no debe creerse que la producción bajo protocolo es imposible de realizar por explotaciones que recién se inician en la actividad. Contrariamente, los nuevos y pequeños apicultores tienen dos ventajas relativas fundamentales para comenzar produciendo con calidad. Por un lado, las medidas de manejo son mucho más sencillas de implementar cuanto menor es la escala, y además, no poseen los “vicios” de producir bajo un planteo convencional, sino que entran de lleno a trabajar con el protocolo. ■

El análisis, realizado con supuestos conservadores, evidencia una conveniencia del PPMD desde una escala muy pequeña (48 colmenas) en adelante.

Es incompleto evaluar solamente los costos de la explotación. Se deben incorporar en el análisis los ingresos y los rendimientos, a fin de comparar en forma completa ambos sistemas.

No debe creerse que la producción bajo protocolo es imposible de realizar por explotaciones que recién se inician en la actividad.



PUERTO DE BAHIA BLANCA

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

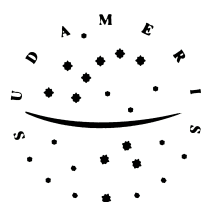
TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpb@bblanca.com.ar



*Auténticamente
Argentinos*



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



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

Luego de dos meses consecutivos con deflación, el Índice de Precios al Consumidor local volvió a experimentar incrementos leves. En julio, la variación general fue del 0,2% y en agosto la suba se desaceleró, cerrando en un 0,1%. Con estos resultados, la inflación anual acumulada asciende a 2,2%. En tanto, las cifras estimadas por el INDEC para el sector de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires indican tasas de inflación del 0,4% y 0% para julio y agosto respectivamente y un aumento acumulado de precios del 2,5% en lo que va del año.

En el caso de Bahía Blanca, en lo estrictamente referido al mes de agosto, se destaca que las principales variables macroeconómicas mantuvieron una relativa estabilidad, factor que contribuyó a la moderada tasa de inflación del mes. El dato más destacado del período se refiere al dólar, que evidenció un aumento del orden del 5% en la cotización promedio de agosto con respecto a la de julio. En tanto, aún no hay definiciones en torno a la actualización de tarifas de servicios públicos, de significativa incidencia sobre los precios al consumidor.

Entre los elementos que más influyeron lo largo del mes sobre la variación general de precios pueden citarse las promociones y descuentos en super e hipermercados y las liquidaciones por cierre de temporada en indumentaria. Estos descensos compensaron los incrementos registrados en otros capítulos y contribuyeron a que el aumento global fuera leve.

En el análisis por capítulos se destaca en primer término "Bienes y servicios varios", que presentó un alza del 2,6%. El resultado se atribuye fundamentalmente al rubro cigarrillos, que aumentó un 13,6%. En rigor, terminaron de extenderse y consolidarse las subas que ya habían comenzado durante julio, en atención a los ajustes dispuestos por las dos compañías tabacaleras para corregir una parte del atraso de sus precios con respecto a la devaluación. En contrapartida, se relevó una importante baja en artículos de tocador y productos descartables, que cayeron 3% y 1,2% respectivamente. Estas bajas contribuyeron a moderar el aumento general del capítulo atribuido a la categoría tabaco.

En segundo lugar se ubicó "Equipamiento del hogar", con una variación del 0,5%. Entre los rubros con aumentos sobresalen elementos de iluminación y ferretería (2,6%),

artículos de decoración (1,8%) y menaje (0,6%). En tanto hubo otras categorías con bajas, aunque de inferior magnitud que las subas. Se trata de electrodomésticos y artículos de limpieza, que descendieron en 0,3% y 0,2% respectivamente.

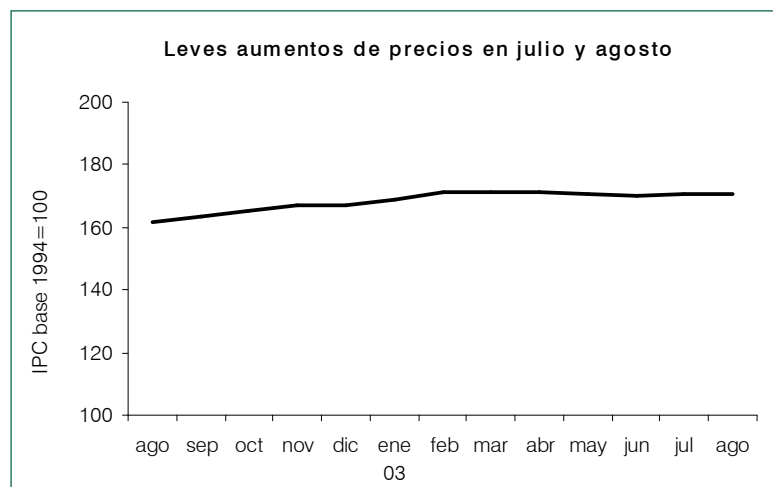
"Educación" cerró el mes con un pequeño ajuste, estimado en 0,44%. Esta variación responde al aumento del 1% constatado en útiles escolares. En tanto, no se registraron modificaciones en los servicios educativos formales y complementarios.

"Esparcimiento" presentó un incremento del 0,31%, atribuible a la actualización de valores en el rubro clubes y espectáculos deportivos, que exhibieron una variación del 2,8%. En tanto, se informaron algunas ofertas en la categoría turística de hotelería y excursiones, pese a transitarse la temporada alta, que incidieron con un -1,3% en el capítulo.

"Vivienda" fue el agrupamiento con menor suba durante agosto, al cerrar con una variación general del 0,16%. El único rubro que explicó este resultado fue alquiler, que sufrió un ajuste del 2,6%. Hasta tanto no se modifiquen las tarifas de servicios, es esperable que el capítulo mantenga variaciones mínimas, como las que se han registrado a lo largo de los últimos años.

Por el lado de las bajas, el principal cambio correspondió al capítulo "Alimentos y Bebidas", que evidenció un descenso del 0,3%. A nivel más desagregado, las principales caídas se constataron en los ítems frutas frescas (-3%), carnes (-2%), productos lácteos y huevos (-1,8%), infusiones (-1,4%) y bebidas no alcohólicas (-1%). En general hubo mermas en la mayoría de los rubros, aunque en la mayoría de los casos fueron de pequeña magnitud. Los aumentos fueron escasos, destacándose en mayor medida los producidos en verduras y cereales y derivados, que variaron 5,2% y 1,2% respectivamente.

"Indumentaria" continuó con la tendencia declinante iniciada durante julio, cuando comenzaron las anticipadas liquidaciones



por cierre de temporada. En esta oportunidad las ofertas impactaron principalmente en los rubros ropa exterior masculina (-2,3%), calzado deportivo (-2,2%), artículos de marroquinería (-1,3%) y telas (-0,3%). Asimismo, ya han comenzado a exhibirse artículos de nueva temporada, cuyos precios presentan ajustes positivos y diluyen en parte el impacto de las liquidaciones ofrecidas.

"Transporte y Comunicaciones" concluyó agosto con un pequeño descenso, muy cercano a la variación nula. En términos desagregados se verificaron comportamientos variados que se compensaron, dando lugar a una baja general cercana al -0,1%. Por el lado de las caídas se posicionaron los rubros cubiertas y repuestos y combustibles y lubricantes, con cambios del -0,9% y -0,1%. En tanto, las subas correspondieron a seguros y automóviles,

que se incrementaron respectivamente en 0,4% y 0,6% durante agosto. Finalmente se encuentra el capítulo "Salud", que registró la menor variación del período. Con respecto a julio presentó un ajuste del -0,03%, es decir, muy cercano a cero. Los medicamentos, los servicios médicos y las obras sociales no exhibieron modificaciones, de manera que la única incidencia provino del rubro elementos de primeros auxilios, que totalizó una merma del 0,7% al concluir el mes.

Costo de la canasta familiar

En base a la información de precios recabada durante agosto, se actualizó el costo de la canasta familiar de consumo para Bahía Blanca.

Considerando siempre un grupo familiar de cinco integrantes, se arribó a un valor promedio de 1.890,7 pesos. De ese total, los alimentos participan en un 40%, transporte y comunicaciones en un 16% e indumentaria en un 14%, por citar las categorías más importantes. Con relación a julio, el costo de la canasta experimentó una baja del 0,5%.

Considerando únicamente los productos en promoción y los artículos de menor precio en plaza para cada uno de los rubros incluidos en la canasta de referencia, se estima un costo mínimo de 1.514,7 pesos. Teniendo en cuenta que el capítulo alimenticio participa en alrededor del 40% del presupuesto familiar, es posible afirmar que una familia de cinco miembros necesita al menos unos 606 pesos para cubrir sus gastos nutricionales básicos. Al observar las estadísticas sobre distribución del ingreso en la ciudad, se infiere que gran parte de la población queda por debajo de la cobertura mínima de necesidades.

Asimismo, remitiendo el cálculo sólo a los productos de marcas de primera línea y a aquellos bienes de mayor precio final, se llega a un valor máximo de 2.281,9 pesos. De este modo, se calcula una brecha de 767 pesos entre los costos máximo y mínimo. Esta diferencia entre valores extremos de la canasta de referencia cuantifica de alguna manera el ahorro que significa comparar precios y adquirir los productos más accesibles por lo que es un dato de suma importancia para las familias que buscan optimizar su presupuesto.

Comercio, industria y servicios

El Informe de Coyuntura elaborado por el CREEBBA se confecciona en base a una encuesta bimestral realizada a una amplia muestra de empresas de diversos rubros comerciales, industriales y de servicios de la ciudad. Esta encuesta, a diferencia del Estimador Mensual Industrial, el Índice de Precios y el Costo de la Canasta Familiar,

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de agosto 2003

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	759,4	40,2%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	111,1	5,9%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutir	266,6	14,1%
Aceites y margarinas	18,9	1,0%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	115,5	6,1%
Frutas y verduras	97,1	5,1%
Azúcar, dulces, cacao	30,3	1,6%
Infusiones	24,7	1,3%
Condimentos, aderezos, sal y especias	13,8	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	81,4	4,3%
INDUMENTARIA	260,4	13,8%
VIVIENDA	111,7	5,9%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	56,3	3,0%
Artefactos de consumo durable	24,0	1,3%
Blanco y mantelería	13,1	0,7%
Menaje	2,2	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,0	0,9%
SALUD	33,1	1,8%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	296,8	15,7%
ESPARCIMIENTO	181,0	9,6%
EDUCACION	99,2	5,2%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	92,8	4,9%
COSTO TOTAL (\$)	1.890,7	100%

también elaborados por el CREEBBA, genera indicadores *cualitativos* referentes a la situación de las empresas.

Los resultados de la encuesta para el bimestre julio-agosto de 2003 dieron cuenta de un muy leve repunte en la situación general de las empresas bahienses, lo que consolida una tendencia de recuperación lenta y persistente desde principios de 2002.

Todos los indicadores para la economía bahiense en general han tenido un sesgo alentador. En términos de la metodología empleada, esto significa que el saldo de respuesta ha sido positivo, esto es, que hubo una mayor proporción de empresas que mejoraron que aquellas que empeoraron. La situación general se puede caracterizar como normal, con una notable mejoría en relación a igual período del año anterior. Las ventas repuntaron con respecto a mayo-junio, y las expectativas para los próximos meses muestran estabilidad, aunque con un leve grado de optimismo.

Respecto al año anterior, el 41% de las firmas encuestadas se encuentra en mejor situación. Esto es importante porque la comparación comienza a efectuarse contra meses en que ya había comenzado la recuperación, es decir, se percibe una

mejora real. Por otro lado, ha habido sólo un 3% de firmas que manifiestan haber empeorado su situación, lo cual muestra que aunque no se puede hablar de crecimiento genuino, al menos se ha dejado de empeorar.

En cuanto al personal, la encuesta revela que se mantiene la tendencia de incorporación desde principios de este año. Sin embargo, al no haber datos cuantitativos, no puede afirmarse que se estén creando nuevos puestos de trabajo, ya que puede ser que sólo se estén recuperando los que se destruyeron durante la crisis anterior. El sector donde esta tendencia se nota con más fuerza es el industrial.

El pronóstico de los empresarios para los próximos meses indica una situación general estable. Las expectativas no difieren significativamente de meses anteriores, aunque se pueden distinguir pequeñas diferencias sectoriales. Por ejemplo, los empresarios de Servicios parecen tener un mayor grado de optimismo, y los industriales son los más escépticos respecto a la evolución de la economía en general.

Al evaluar el saldo de situación para cada uno de los rubros de advierte que, en la mayoría de los casos, el porcentaje de

firmas con situación buena supera al porcentaje con situación desalentadora, lo que arroja en cada caso un saldo positivo.

Comentarios sectoriales

Farmacias. La facturación de este rubro ha disminuido en virtud de la gran competencia, y además, por la composición de las ventas, ya que ha aumentado la demanda de medicamentos que no son de primera marca. Esto repercutió notablemente en la rentabilidad. El bimestre julio-agosto es considerado temporada alta para las farmacias.

Artículos para el hogar. Repuntaron las ventas por el cobro del aguinaldo en julio, y el Día del Niño en agosto, fundamentalmente el rubro juguetes, bicicletas y equipos de computación. Fue fundamental el retorno de líneas de financiación por parte de las firmas. Las expectativas para los meses venideros son buenas, por el Día de la Madre, y más adelante, las compras para las fiestas.

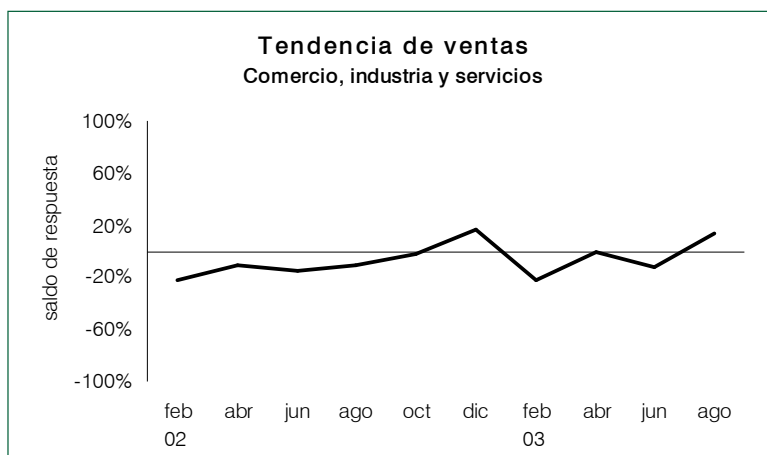
Alimentos y Bebidas (comercio). El consumo disminuyó levemente respecto al bimestre anterior, e incluso respecto a julio-agosto de 2002. Las perspectivas para los próximos meses son estables.

Hipermercados. El rubro está teniendo una recomposición de sus ventas, y esto se notó en los dos últimos meses. La caída de facturación de fines del año pasado fue muy abrupta, pero se está revirtiendo. A este ritmo, las perspectivas para los próximos meses pueden ser alentadoras.

Repuestos. En el bimestre pasado se notó un repunte en la actividad, que tiene que ver con una cuestión estacional. Principalmente, el cobro del aguinaldo, que permitió dedicar recursos al mantenimiento de los automóviles. Además, las reparaciones previas a las salidas vacacionales. Los operativos relacionados con desarmaderos y ventas clandestinas

SITUACION GENERAL	Buena 28%	Normal 64%	Mala 8%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 22%	Igual 70%	Peor 8%
SITUACION GENERAL²	Mejor 41%	Igual 57%	Peor 2%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 23%	Normales 73%	Desalent. 4%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 22%	Normales 75%	Desalent. 3%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 20%	Igual 73%	Menor 7%

¹ En relación al bimestre may-jun ² Con respecto a igual bimestre de 2002.



de repuestos han tenido impacto positivo en las firmas debidamente registradas.

Vehículos. La mejor situación respecto al año anterior se sustenta en las decisiones de compra de particulares y empresas, postergadas desde el año pasado por la gran incertidumbre imperante. Las fábricas están respondiendo con mayor producción al repunte de la demanda. Se espera que las ventas se mantengan durante septiembre y octubre para declinar sobre finales de año.

Maquinarias. La actividad del bimestre ha sido estable con tendencia a la baja. La mayor parte de las operaciones de las empresas de maquinarias industriales se registró por la venta de repuestos o del servicio de reparación y mantenimiento. La venta de equipos nuevos prácticamente no existe desde hace varios meses.

Materiales de construcción. Los empresarios perciben una mejora en relación al año pasado. Es de esperar que se incremente la competencia en el rubro por la apertura de un nuevo hipermercado de la construcción. Las expectativas de corto plazo son alentadoras, dado que se incrementa la actividad constructora.

Construcción. La industria constructora se encuentra lejos del nivel de actividad de años anteriores, fundamentalmente en lo referente a grandes construcciones. El mercado con mayor desempeño ha sido la construcción de unidades multifamiliares

de hasta 3 pisos. Es fundamental el retorno del crédito en los meses venideros para que la construcción retorne a sus niveles históricos.

Metalúrgicas. Los empresarios percibieron una disminución de los pedidos de cotización, lo que denota, al igual que en Construcción, escaso interés por nuevas obras. Los próximos meses deberían mostrar algún tipo de repunte estacional, pero los empresarios no son optimistas en cuanto a que esto suceda.

Textiles. Los meses de invierno fueron buenos para el rubro, aunque ahora se nota una desaceleración. El aumento del nivel de actividad no se tradujo en mayores ganancias, por el aumento de los costos y la imposibilidad de trasladarlos a los precios.

Alimentos y Bebidas (industria). A partir del segundo trimestre, se empezó a notar otra vez la competencia vía precios entre los productores. Esto significó para las empresas menores ingresos, aunque la producción se mantuvo. En agosto se empezó a notar un cambio de expectativas en la industria alimenticia, relacionadas con la posible evolución negativa de la economía

Agencias de viaje. Se consolida el turismo interno y decayó mucho el externo. En el bimestre hubo una fuerte demanda de turismo invernal y un mayor interés por el aprovechamiento de los fines de semana largos. Resulta clave para las agencias

poder ofrecer amplias facilidades de financiamiento, ya que es el complemento ideal para potenciar la reasignación de gastos por parte de los clientes.

Hoteles. Durante el bimestre bajo análisis se notó un leve repunte del nivel de reservas. El segmento de 2 y 3 estrellas está pasando un buen momento debido a la retracción del gasto de pasajeros que anteriormente tomaban alojamiento en hoteles de mayor categoría. Para los meses venideros se avizora un buen movimiento en virtud de que se realizarán Congresos y Jornadas en la ciudad.

Seguros. Desde principios de año se ha diversificado la composición de la cartera de clientes e incrementado las operaciones, lo que implicó salir de la meseta de los años 2001- 2002. Han aumentado las coberturas que amparan el robo de los bienes, teniendo en cuenta la creciente inseguridad que se advierte en nuestro país. Existen buenas perspectivas para los seguros de salud, actuando como complemento de las obras sociales.

Transporte de carga. Se percibió una tendencia de mejora en la demanda durante julio y agosto. Las expectativas para los próximos meses son buenas, dado que el incremento estacional de la actividad se verifica entre septiembre y enero. Continúa habiendo problemas por la competencia de empresas "en negro".

Esparcimiento. Se advierte una mayor disposición a gastar por parte de la población, que dedicó recursos a esparcimiento más de lo que los empresarios esperaban. Las expectativas para los meses venideros son buenas, dado que en primavera, el nivel de actividad aumenta estacionalmente.

Servicios informáticos. No hubo cambios significativos en la oferta, aunque el rubro de por sí es altamente dinámico por el cambio tecnológico permanente. En la demanda se viene notando una recuperación constante en los últimos meses y seguramente continuará, sin que esto alcance niveles pre-devaluación.

Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de julio demuestran que la actividad de la industria local se encuentra prácticamente en los mismos niveles que en el mismo mes de 2002 (-0.75%), mientras que se observa un incremento superior al 14% en comparación con junio. Si se excluyen del análisis los sectores relacionados con el Polo Petroquímico el incremento con respecto a julio de 2002 es del 22%.

Los resultados se encuentran fundamentalmente impulsados por los sectores Faena Vacuna y Agua, Soda y Gaseosas. El incremento en la industria frigorífica responde a la incorporación de una nueva empresa en la muestra del estimador, con lo cual en los próximos meses también habrá variaciones interanuales positivas. Por este motivo es necesario interpretar con cautela los resultados de este mes y considerar en el análisis las modificaciones metodológicas antes mencionadas.

De acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, la actividad de julio con relación a junio de 2003 registra un incremento del 1,5% en términos desestacionalizados y una suba del 6,5% con estacionalidad. Con respecto al mismo mes de 2002 se observan

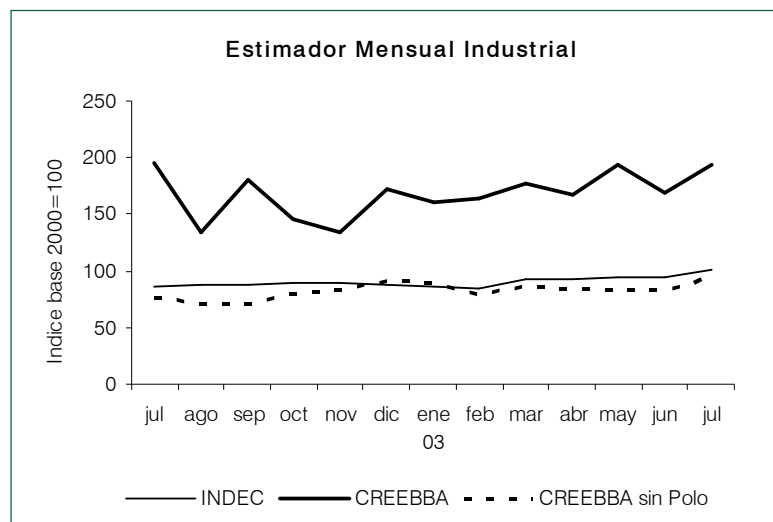
incrementos del 17,6% en términos desestacionalizados y del 16,6% con estacionalidad. La variación acumulada de los primeros siete meses del año en comparación con el mismo período del año anterior es del 17,2%. Durante julio se observan incrementos en la mayoría de los bloques sectoriales en relación con el mes de junio, destacándose el aumento en la fabricación de productos minerales no metálicos (vidrio, cemento y otros materiales de construcción) y la recuperación de la industria de alimentos y bebidas. Si se compara lo ocurrido en los primeros siete meses de 2003 en comparación con el mismo período de 2002, se observa que las ramas industriales con mejor desempeño son las fabricaciones de tejidos y productos metalmeccánicos (excluidos los automotores), mientras que industria láctea, faena vacuna y fabricación de fibras sintéticas observaron menores niveles de actividad.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno. La producción de urea en Bahía Blanca registra en julio de este año un aumento del 7% en comparación con el mismo mes del año pasado. En el orden nacional el rubro agroquímicos presenta el mejor desempeño del bloque de sustancias y productos químicos durante los primeros seis meses de 2003 en comparación con el mismo período del año anterior. Esto se explica por el buen ritmo de actividad de aquellas actividades agrícolas que tienen

buenas perspectivas, como es el caso de algunos granos y oleaginosas cuyos precios internacionales han aumentado.

Materias Químicas Básicas. El índice del sector arroja, durante el mes de julio, una disminución del 8% en comparación con el mismo mes del año pasado. Esto surge como consecuencia de la disminución en la producción de etileno (-9%) aún cuando la producción de soda cáustica resulta un 4% superior a la de julio de 2002. Si se toma en cuenta la producción de los primeros siete meses del año, el nivel de 2003 resulta un 7% inferior al del año pasado. A nivel nacional, la elaboración de productos químicos básicos registra un nivel superior al de 2002 y si bien el desempeño del sector se perfila estable, se advierte el ingreso de productos de Brasil a bajo precio. En el caso del etileno y de sus derivados polietilenos, el mercado argentino presenta una tendencia a la baja como consecuencia del ingreso de polímeros de origen brasileño. En el país vecino se presenta un importante excedente que coloca en nuestro país por la baja incidencia del flete y la inexistencia de aranceles.

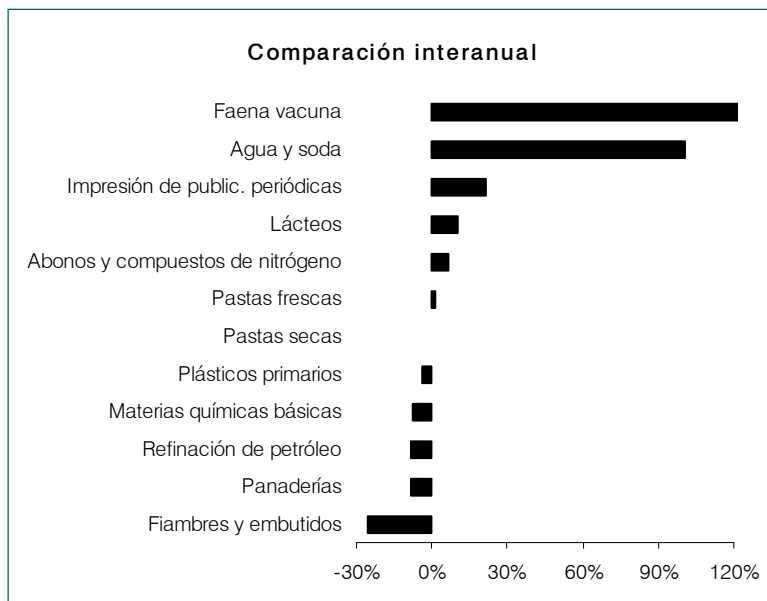
Plásticos primarios. La producción local de Plásticos Primarios exhibe en julio de 2003 una disminución en su nivel de producción del 4% aproximadamente, en comparación con el mismo mes del año anterior. En coincidencia con lo ocurrido en el sector Materias Químicas Básicas, donde se observa retracción en la producción de etileno, el nivel de producción de polietileno es el que impulsa hacia la baja al índice del sector, mientras que en el caso del PVC se registra, en julio de este año, un incremento del 7% en relación con julio del año 2002. Si se consideran los 7 primeros meses del año puede decirse que, durante 2003, el índice del sector se encuentra prácticamente en los mismos niveles del año pasado. En el orden nacional, la producción de materias primas plásticas registra un aumento durante la primera mitad del año en comparación con el año anterior, aunque algunos productos pueden verse afectados por el ingreso de mercadería importada. Un segmento que muestra buen



dinamismo es el de polietileno de baja densidad con utilización en varios sectores dedicados a actividades agrícolas.

Refinación de petróleo y gas. El índice de producción del sector se ubica durante el mes de julio un 8% por debajo del alcanzado en el mismo mes del año anterior. Teniendo en cuenta lo ocurrido en los primeros 7 meses del año, no se observan variaciones en el nivel de producción al comparar la situación con el mismo período de 2002. No obstante, se observan modificaciones a nivel de productos: en el caso de las naftas intermedias y el GLP hay incrementos en comparación con el año anterior (11% y 5% respectivamente), mientras que en destilados medios, etano y gasolina natural se registran disminuciones. En el orden nacional, durante los primeros meses del año se observan incrementos en comparación tonel año anterior, especialmente en el caso del diesel oil, lubricantes, asfaltos, GLP, nafta común y gas oil. Por el contrario, tuvieron descensos las fabricaciones de kerosene y nafta especial.

Faena vacuna. El importante incremento en el índice correspondiente a la faena vacuna se debe fundamentalmente a la incorporación al cálculo del EMI CREEBBA, de una empresa del sector que opera con elevados volúmenes de producción. Debido a que la comparación del índice se realiza habitualmente con el mismo mes del año anterior, al incorporar una nueva empresa la base de comparación es sensiblemente inferior, motivo por el cual la variación es importante. Como consecuencia de esto, en los próximos meses puede esperarse que subsistan las variaciones interanuales positivas. Esto obliga a tener cautela en la interpretación del índice sectorial y a observar la situación particular de cada empresa. No obstante la aclaración anterior, si no se tomara en cuenta a la empresa recientemente incorporada, el índice del sector igualmente hubiera tenido una variación positiva en relación con el año anterior, estimada en aproximadamente del 16%.



Agua y Soda. Este sector también presenta un incremento del 100% en el nivel de producción de julio de 2003 en relación con el mismo mes del año anterior. Tal como se mencionara en el informe anterior, este resultado se encuentra altamente influenciado por la incorporación de una nueva empresa productora de agua, gaseosas y soda al cálculo del EMI CREEBBA. A nivel de productos, se observa una disminución en la producción de agua mineral (-28%) y también en la fabricación de soda (-16%).

Tanto en *Impresión de publicaciones periódicas* como en el caso de *Lácteos* se observan niveles de producción superiores a los registrados en el mes de julio de 2002. En *Pastas* no se informan modificaciones sustanciales en la producción. *Panaderías* y *Fiambres y Embutidos* disminuyeron durante julio su producción con respecto al año anterior.

Sector inmobiliario

Al igual que lo observado durante los dos últimos bimestres, en julio-agosto el mercado inmobiliario local presentó un desempeño normal, tanto en el segmento de la compraventa como en el de los alquileres. Pese a continuar dentro de la misma tendencia general de actividad, el

sector registró un mayor número de operaciones que, si bien no fue sustancial como para provocar una mejora en la calificación de performance, se destaca en el actual contexto.

El repunte señalado resulta coherente con algunos signos leves de recuperación recogidos por la encuesta de coyuntura del CREEBBA durante el bimestre bajo análisis. En general, las empresas comerciales, industriales y de servicios informan una mejor situación general y, en muchos casos, nuevas incorporaciones de personal. Puede decirse que esto se ha traducido, en alguna medida, en la demanda de depósitos y locales, que fueron los rubros inmobiliarios que más crecieron en el período.

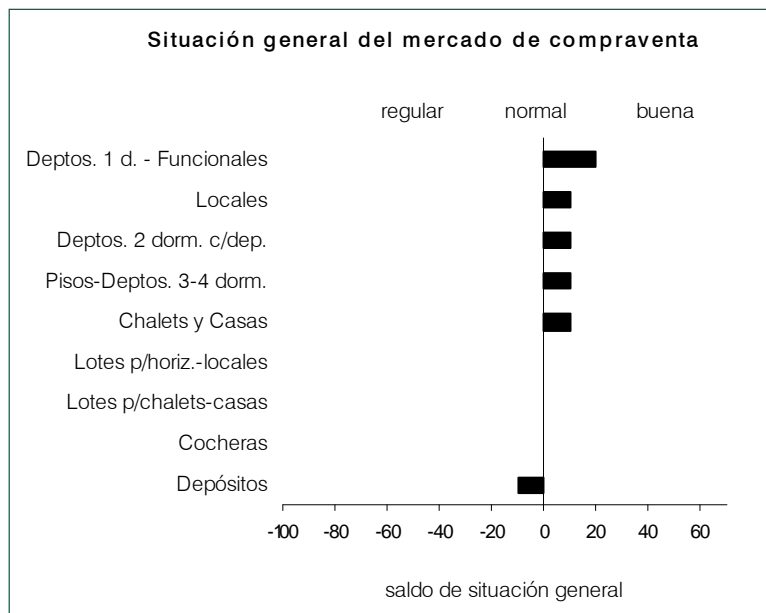
Otra evidencia empírica que refuerza como dato de contexto esta incipiente mejora es la que surge de los datos oficiales de construcción. Según las estadísticas de permisos de edificación (MBB), los proyectos de nuevas obras se incrementaron entre el primer semestre de 2002 e igual período de 2003 en aproximadamente 74%. En particular, la construcción planeada de viviendas creció un 26%, en tanto que la de locales lo hizo en un 89% y la de departamentos en más de 137%. Asimismo, en términos de superficie, se estima un aumento general del 59% entre

ambos semestres, siendo las alzas por categorías las siguientes: 32% en viviendas, 68% en locales y 123% en departamentos. Al verificarse estas tendencias, es posible prever algún tipo de recuperación en la plaza inmobiliaria, cuyo desempeño se encuentra fuertemente ligado al de la construcción.

Con respecto a la marcha general de la economía, si bien aún persiste un alto grado de incertidumbre, hay algunos factores positivos que contribuyen a mejorar las expectativas. Entre ellos puede citarse la reciente aprobación del acuerdo con el FMI, el lanzamiento de algunas líneas de créditos hipotecarios y el reciente crecimiento de la demanda de préstamos, por citar algunos. Acordes con este panorama, las expectativas de los agentes inmobiliarios locales señalan que la situación general de la economía será mejor en el 46% de los casos, en tanto que el 56% restante estima que se mantendrá sin cambios. Se destaca como positivo el aspecto de que ninguno de los encuestados aguarda una desmejora en el panorama económico general.

En el análisis por rubros del mercado de compra venta sobresale el hecho de que todas las categorías presentaron una situación normal. La mayoría continuó dentro de la misma franja de actividad y varios de éstos registraron aumentos: es el caso de depósitos, cocheras, departamentos chicos, pisos y locales. Otros, en cambio, continuaron con una performance normal y no presentaron variaciones en el volumen de operaciones respecto al bimestre pasado, como los chalets y casas, los departamentos de dos dormitorios y los lotes para casas. Finalmente está el caso de los lotes para horizontales y locales, que enfrentaron una demanda normal pero con menor número de transacciones que en mayo-junio.

Con respecto a igual bimestre de 2002 las inmobiliarias informaron, en general, niveles similares de compraventa. Solamente las casas, los chalets y los departamentos de dos dormitorios exhibieron mayor actividad. En materia de precios, las cotizaciones en



dólares se mantuvieron sin modificaciones en todos los casos, excepto para los departamentos de dos dormitorios, cuyos precios superaron los registrados en julio-agosto de 2002.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios resultan algo más optimistas que las manifestadas durante el bimestre pasado. Al consultar acerca de las perspectivas de corto plazo para el mercado de compraventa, un 67% de los encuestados informó que aguarda mejoras, en tanto que el 33% restante considera que la situación se mantendrá estable.

En el mercado de alquileres se constató un mayor número de contratos locativos en la mayoría de los rubros relevados. No obstante, las mejoras no fueron sustanciales como para que el segmento lograra superar la situación normal que registra desde hace ya cinco bimestres.

La dinámica más destacada correspondió a depósitos y cocheras, cuyo saldo de demanda pasó de regular a normal. Si bien la posición absoluta de estos rubros es modesta, se destaca el avance que observaron durante los dos últimos meses.

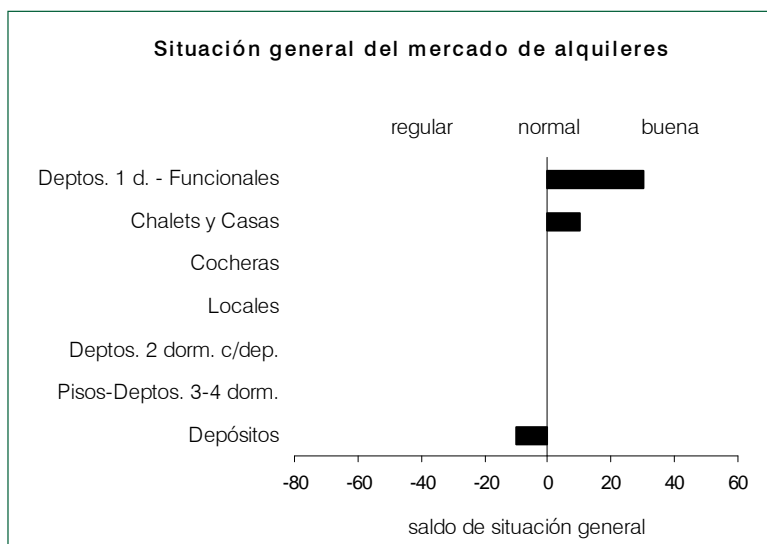
También presentaron un considerable avance los pisos y departamentos amplios.

Como en los casos anteriores, el indicador de performance pasó de regular a normal, aunque el volumen de operaciones puede calificarse como moderado.

Los funcionales y departamentos de un dormitorio continúan liderando el sector, por sus valores, su versatilidad y la variedad de público a la que se ajustan sus características. Durante julio-agosto incrementaron el número de locaciones de modo tal que la situación general del rubro pasó de normal a buena.

Las demás categorías –chalets y casas, departamentos de dos dormitorios y locales- mantuvieron un desempeño normal. Pese a esta estabilidad de tendencia, los departamentos y los locales redujeron levemente la cantidad celebrada de contratos, en tanto que los chalets y las casas registraron un mínimo incremento en tal concepto.

La comparación interanual repite los resultados obtenidos para el caso de la compraventa. En tal sentido, las inmobiliarias informan niveles superiores de actividad en chalets y casas y departamentos de dos dormitorios y similares en el resto de los rubros. Asimismo, las cotizaciones resultan superiores en los mismos rubros primeramente mencionados y similares en las demás categorías.



Fuente: encuesta inmobiliaria CREEBBA.

También en el caso de las locaciones las expectativas inmobiliarias resultan más optimistas que en el período precedente. En esta oportunidad un 56% de los agentes revela mejores perspectivas para el corto plazo y el 44% restante estima estabilidad general. Se destaca, al igual que en el segmento de compraventa, que ningún agente manifiesta perspectivas de desmejora para los próximos meses. ■

VISITE

www.creebba.org.ar

el sitio del CREEBBA

Análisis sectoriales - Estudios especiales

Informes de coyuntura - Estadísticas

Actualidad económica - Links a sitios de interés

Novedades - Accesos para consultas *on line*

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

¡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**

Av. Colón 2 - Tel. 45 96 100 - Bahía Blanca