

Un pie en China

El acuerdo con el gobierno de la ciudad china de Dalian, una de las que posee mayores perspectivas de desarrollo y crecimiento, representa una "llave" que abre la posibilidad de desarrollar interesantes oportunidades de negocio para la región.

En función de las similitudes entre Dalian y Bahía Blanca, la experiencia del gran desarrollo de aquella ciudad en la última década puede dejar interesantes lecciones para nuestra región, necesitada de reconstruir su visión estratégica para los próximos años.

Se destaca la necesidad de profundizar el análisis de la visión estratégica de la región en los próximos años y, desarrollar una estrategia de promoción de la región, enfatizando la definición de un mensaje que capte el interés de potenciales inversores del exterior.

En respuesta a una invitación cursada por el Gobierno de la ciudad de Dalian al Sr. Intendente Municipal, una delegación conformada por representantes de la Municipalidad e instituciones de Bahía Blanca asistieron a la Conferencia de Economía y Comercio 2004, para ciudades amistosas y hermanas de la ciudad anfitriona. El propósito central de la visita consistió en establecer un punto sólido de inicio de relaciones de cooperación en los campos educativo, comercial, turístico y municipal; entre la ciudad anfitriona y la región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires

China es uno de los ejes de la economía mundial, y si mantiene el nivel de crecimiento a mediados del siglo podría alcanzar el tamaño de la economía estadounidense. En este marco, a través de esta misión, se ha establecido un sólido contacto con uno de los principales centros económicos del nordeste de China y uno de las ciudades en las que el gobierno chino ha depositado mayores expectativas de desarrollo y crecimiento

El acuerdo con Dalian representa una "llave" que abre la posibilidad de desarrollar oportunidades de negocio para la región. Este "canal institucional" resulta un punto de referencia casi imprescindible para apoyar futuras gestiones de empresarios privados y que, de no existir el acuerdo, no podrían prosperar debido a que el respaldo oficial es una condición necesaria para intentar entablar relaciones comerciales con empresas de este país.

El intento de crear y afianzar lazos de integración con China, puntualmente con Dalian, se encuentran fundamentados en la evidente complementariedad de este mercado con la economía Argentina, en particular de la región Pampeana y Patagónica. Estas regiones son reconocidas por una rica dotación de recursos naturales, la importancia de su producción primaria y el desarrollo de actividades de la agroindustria. Bahía Blanca suma su condición de principal plataforma logística del Sur Argentino. Estas características fundamentan la posibilidad de desarrollo de negocios con China, en razón de la importancia prioritaria para este país de asegurar el abastecimiento de materias primas y alimentos por el constante crecimiento del mercado (aumento de la población y el ingreso per capita)

En función de las similitudes entre Dalian y Bahía Blanca, la experiencia del gran desarrollo de esta ciudad en la última década puede dejar interesantes lecciones para nuestra región, necesitada de reconstruir su visión estratégica para los próximos años. Cabe recordar que

Dalian ha impulsado el crecimiento de actividades como la zona franca, la industria naval, la industria del software, la generación de encadenamientos a partir de la industria petroquímica, el turismo. Su prioridad estratégica apunta a consolidarse como centro logístico del nordeste de Asia. En el plano urbanístico, es considerado un modelo de ciudad moderna a nivel mundial.

Las lecciones sobre políticas de desarrollo son una importante fuente de ideas para recrear una agenda o plan de acción para impulsar el desarrollo de nuestra región. La convención ha establecido la oportunidad de generar lazos con otras ciudades de vanguardia a nivel internacional como Vancouver, Richmond, Houston, Glasgow, Adelaida, Nagasaki, por citar las más conocidas.

De las exposiciones brindadas por los representantes de las principales ciudades, se observa con nitidez algunos rasgos comunes, entre los que cabe destacar: (i) la importancia fundamental de erigirse como nodos o plataforma logísticas, a través de las cuales, apuntan a consolidarse como centro de captación e irradiación de negocios, (ii) la importancia fundamental de contar con una agresiva estrategia de marketing con objetivos y mensajes claros, y apoyada en una cuidadosa presentación a través de los más modernos medios audiovisuales.

La experiencia destaca la importancia de considerar los siguientes objetivos en una posible estrategia de desarrollo local: (1) posicionar a la región como eje de futuros intercambios entre el país, en particular de la región y China, a través de sus facilidades en materia de infraestructura y servicios de transporte, y de sus contactos oficiales con la región nordeste de China (con cabecera en Dalian); (2) intentar la captación de radicaciones de empresas chinas apuntando al MERCOSUR. En este sentido, conviene tener en cuenta que en los últimos años, China ha sido el principal receptor de inversiones extranjeras y en la actualidad, el Gobierno comienza a ingresar a una etapa de exportación de capitales con el objetivo de posicionar y consolidar empresas chinas transnacionales. Por otro parte, el concepto de región como plataforma logística se plantea en un sentido amplio, pensándola a futuro tanto como un centro de distribución de producción de empresas chinas en el MERCOSUR así como una puerta de salida de la producción argentina al mercado chino.

Los objetivos antes mencionados se deberían sumar y en lo posible armonizar con otras metas regionales. Por caso, existe una clara relación de desarrollar un sistema de transporte competitivo con el mercado asiático y la propuesta de desarrollar el Corredor Trasandino del Sur, aprovechando el proyecto de la Plataforma Logística de los puertos de la Octava Región de Chile

Además del contacto y convenio con Dalian, se alcanzaron otros resultados destacables: (i) se iniciaron conversaciones para contar con un representante en esta ciudad china, a través del cual podrían canalizarse inquietudes de la región, (ii) del mismo, se cuenta con el apoyo y asesoramiento del Consulado Argentino en Shangai y de la Embajada Argentina en Pekín, (iii) se iniciaron conversaciones con autoridades de la Zona Franca en Dalian para la firma de un posible acuerdo de complementación y representación con la Zona Franca Bahía Blanca – Coronel Rosales, (iv) se establecieron contactos con representantes de otras ciudades como Vancouver y Adelaida, planteándose la posibilidad de organizar visitas de delegaciones con el propósito de propiciar nuevas oportunidades de cooperación, (v) se invitara a las autoridades de las universidades locales a explorar en conjunto con las autoridades de Dalian, la posibilidad de recibir contingentes de estudiantes chinos interesados en carreras técnicas y en el aprendizaje de nuevos idiomas.

Es importante destacar el gesto de la Municipalidad de Bahía Blanca de dar protagonismo a los representantes del Sector Privado, sin exclusiones, y encarar esta misión en forma conjunta. Los resultados de la experiencia son una evidencia clara de la importancia de sumar al Sector

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Privado por cuanto son los destinatarios finales de esta estrategia tendientes a abrir nuevos mercados y captar posibles inversores interesados en la región.

La región necesita proyectarse al exterior. Estos contactos contribuyen a alcanzar esta meta. En relación a la misión comercial a Dalian, resulta prioritario planificar y emprender acciones tendientes a desarrollar las relaciones iniciadas en oportunidad del viaje. También resulta importante revisar aspectos que deben ser fortalecidos para mejorar la efectividad de futuras misiones. Entre los aspectos recomendables se destaca la necesidad de profundizar el análisis de la visión estratégica de la región en los próximos años y, desarrollar una estrategia de promoción de la región, enfatizando la definición de un mensaje que capte el interés de potenciales inversores del exterior.

La propuesta municipal de establecer vínculos con Dalian se orienta en el sentido de abrir nuevos campos de acción a la actividad privada. Intentar ser el punto de partida para el establecimiento de vínculos que en el futuro pudieran fructificar en nuevos intercambios de la región con este mercado. Es solo el primer paso, de una misión importante y cuyo éxito solo dependerá de la continuidad en las gestiones que se han iniciado. Son proyectos de largo plazo, en un país desbordado de problemas urgentes. No obstante, es importante comenzar a trazar un camino que permita vislumbrar una salida al laberinto en que nos encontramos inmersos desde que se desatará la crisis. La salida es la conformación de una economía competitiva, reflejada en empresas integradas al mercado internacional y empleos de alta productividad. ■

Nuevas oportunidades en el mercado chino

El presente informe apunta a presentar una descripción de la situación y perspectivas de la economía China, las posibilidades de intercambio con Argentina y, en particular, los principales rasgos de la economía de la ciudad china de Dalian.

Con un tamaño excepcional, una perspectiva de fuerte crecimiento para los próximos años y una evidente complementariedad con la Argentina, la economía china representa una gran oportunidad para el desarrollo exportador del país y la región en particular.

El gobierno de Dalian ha abierto la puerta a la ciudad de Bahía Blanca. Existe la mejor disposición y un trato preferencial para plantear inquietudes que conduzcan a establecer vínculos de cooperación en diversas áreas y principalmente, en el campo empresario.

En respuesta a una invitación cursada por el Gobierno de la ciudad de Dalian al Sr. Intendente Municipal, una delegación conformada por el Secretario de Coordinación del Municipio y representantes de instituciones de Bahía Blanca asistieron a la Conferencia de Economía y Comercio 2004, para ciudades amistosas y hermanas de la Ciudad de Dalian. El propósito central de la visita consistió en establecer un punto sólido de inicio de relaciones de cooperación en los campos educativo, comercial, turístico y municipal; entre la ciudad anfitriona y la región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. En términos de los propios organizadores, "...el objetivo de la conferencia de Dalian consiste en fortalecer el intercambio y la cooperación en el campo del comercio, logística, información y turismo entre Dalian y sus ciudades hermanas..."¹. La conferencia de Dalian reunió a funcionarios y empresarios de más de veinte ciudades en diez países.

La experiencia arroja un saldo positivo, fundamentalmente por el logro de haber establecido un contacto directo con una de las regiones con mayor crecimiento y perspectivas de desarrollo del mundo en los próximos años. De un modo fortuito, el resultado se ve fortalecido por la posterior realización de la misión comercial a China encabezada por el Presidente de la Nación, y conformada por una importante comitiva de empresarios argentinos. El saldo de la visita presidencial arrojó además del inicio de negociaciones entre empresas, el fortalecimiento de la relación entre los gobiernos de ambos países así como el compromiso de avanzar en la recreación de un marco institucional que propicie una mayor integración entre los dos países.

Considerando los particulares rasgos de culturas como la china, que valora el cultivo de las relaciones personales como requisito previo a cualquier operación, el propósito de la delegación local apuntó al inicio de relaciones con la dirigencia política y empresaria de Dalian, como indispensable paso previo para posibilitar futuras misiones comerciales que apuntes a concretar intercambios y la radicación de inversiones

El objetivo del siguiente informe consiste, en primer lugar, presentar una descripción de la economía China, su evolución y perspectivas; y en segundo lugar, informar sobre los principales aspectos de la ciudad de Dalian; con la cual, a partir de la firma del convenio de hermandad y amistad, Bahía Blanca puede comenzar a trabajar para el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios e inversión.

¹ Discurso de apertura de la conferencia "Dalian internacional Friendship Cities Economic and Trade Cooperation Conference" a cargo de Suguang Vicepresidente de "China People's Association for Friendships with Foreign Cities".

Características de la economía China

China representa uno de los principales centro de interés de la economía internacional. Además de un enorme mercado, China cuenta con una óptima localización estratégica para servir de plataforma de distribución para la zona Asia-Pacífico, a lo que se añaden el bajo costo de la mano de obra y, hasta el día de hoy, un marco legal y fiscal muy favorable a la inversión extranjera

A continuación se presentan los principales rasgos de su situación económica

- *Población y territorio.* Es el tercer país del mundo por su extensión y supone más de 6% de la superficie emergida mundial. Solo el 11% del área representa zonas cultivables. Conforman un mercado de más de 1300 millones de consumidores, de los cuales, unos 250 millones presentan un poder adquisitivo elevado
- *Producto Bruto Interno.* Su Producto Bruto Interno asciende a 1300 miles de millones de dólares. La mitad del mismo es generado por la actividad primaria, en tanto que el resto se reparte entre actividades de servicios (28%) e industriales (22%)
- *Nivel de Ingreso.* El ingreso ha crecido a un ritmo sorprendente en las últimas dos décadas, con una tasa promedio de crecimiento del orden del 9% anual. En quince años, su economía podría alcanzar un tamaño similar a Japón, lo que la posicionaría en el segundo lugar entre los países de mayor PBI, ubicándose por encima de Alemania y Francia
- *Distribución del ingreso.* El ingreso promedio por persona es bajo, cercano a los mil dólares. Este nivel medio no es representativo por cuanto existen marcadas diferencias entre regiones. En líneas generales, la zona costera, particularmente en las ciudades de Beijing y Shangai, presenta los niveles más altos debido a su mayor grado de desarrollo económico. La clase media – alta esta conformado por 160 millones de personas con ingresos familiares ubicados en un rango que va de los u\$s 6 mil a los u\$s 15 mil anuales.
- *Ingresos urbanos y rurales.* Las diferencias de ingreso se acentúan al comparar el sector rural con el sector urbano. El nivel de vida en las ciudades es muy superior. Las personas de menores ingresos que residen en áreas urbanas son asistidas a través de un subsidio gubernamental. En las áreas rurales, donde reside la mayor parte de la población, la subsistencia se asegura a través de la explotación de minifundios y la asistencia del gobierno a través de una cada vez menor carga de impuestos.
- *Intercambio Comercial.* El patrón de comercio exterior se caracteriza por exportaciones intensivas en mano de obra (textiles, electrónicos, juguetes) e importaciones intensivas tanto en bienes de capital como recursos naturales (maquinarias, acero, petroquímica, celulosa y papel, químicos, vino, petróleo, aceites, madera, oliva, carnes, soja)
- *Importaciones:* La irrupción de la demanda china en el mercado internacional ha desequilibrado el mercado internacional de bienes. Sus importaciones, en los últimos 4 años casi se han duplicando, ubicándose en la actualidad por encima de los 400 mil millones de dólares. Para dar una idea de magnitud, las compras externas anuales significan más de tres veces el PBI de Argentina.
- *Pronósticos.* China representa más de la quinta parte de la población mundial y apenas el 7% de la superficie cultivable del planeta. Debido a su escasez de recursos

naturales en relación a su población, presentará una necesidad creciente de importaciones de materias primas y alimentos. Ya en la década pasada se observó un fuerte ascenso en el aumento de demanda de productos primarios como la soja, el petróleo, cobre y maderas. En materia de alimentos, también se espera un fuerte crecimiento en la demanda. Después de años de fuerte expansión, la producción doméstica parece haber encontrado un límite y por lo tanto, existirá una brecha creciente frente a las necesidades de compras de un mayor número de consumidores y que en promedio tienden a consumir más. Las demandas se concentrarán en productos de bajo nivel de elaboración por cuanto la tendencia es que las fases de procesamiento y envasado tienden a desplazarse a China². Además del aumento en la importación de materias primas, se espera un aumento de compras externas de bienes y servicios, particularmente el turismo, inducidas por el fuerte y sostenido aumento en el ingreso de la población.

Con un tamaño excepcional, una perspectiva de fuerte crecimiento para los próximos años, y una evidente complementariedad con la argentina, la economía china representa una gran oportunidad para el desarrollo exportador del país.

² Salvo cuando conviene transportar productos elaborados o cuando la calidad final depende del procesamiento y envasado en su lugar de origen.

El despegue de la economía china

El despegue económico se origina con las primeras reformas introducidas por Deng Xiaoping en 1979, a través de la “descolectivización” de la agricultura, seguida en la década siguiente, de otros grandes cambios tendientes a la gradual implementación de una economía de mercado. El Estado comienza a reducir su participación en la economía cediendo funciones productivas al Sector Privado. La política de reforma tendió a dar impulsó a la gestión del sector privado a través de desregulaciones y promovió la inserción de capitales extranjeros a través de facilidades para conformar empresas mixtas³ y la repatriación de utilidades.

En los últimos años, la economía china experimenta un extraordinario avance a través de la profundización del proceso de apertura por la vía de los acuerdos alcanzados con la Organización Mundial de Comercio (OMC). Las gestiones para el ingreso se iniciaron en 1996. Luego de los 15 años de intensa negociación, el 11 de Diciembre de 2001 China fue aceptada como miembro integrante de la OMC. Este acuerdo significó la liberalización del comercio exterior mediante la implementación de una rebaja progresiva de aranceles. Ya en 1995 hubo una fuerte reducción al disminuir el arancel promedio del 35,6% al 16,7%. Al suscribirse el acuerdo, se ubicaban en el 15,3% y la perspectiva es que se reduzcan hasta llegar al 10% el año próximo. La apertura avanzó con otras medidas como la gradual eliminación de cupos para una gran cantidad de productos, existiendo el compromiso de su completa eliminación a más tardar durante el año 2005.

El acuerdo con la OMC establece otros compromisos, entre ellos profundizar el programa de reformas. En los próximos años, se esperan grandes transformación en el área de servicios, en modo particular, en los mercados financieros, de seguros, telecomunicaciones y turismo.

En un marco económico y político estable, además de las reformas tendientes a la liberalización y apertura, la actividad económica ha recibido un fuerte impulso generado por el crecimiento de la demanda interna y externa. En el plano interno, además de la expansión del consumo privado se agrega los gastos gubernamentales en proyectos de infraestructura.

La elevada tasa de crecimiento económico, no inferior al 7%, representa una condición fundamental para mantener la estabilidad social y por ende para asegurar la continuidad del

³ Se ha favorecido la creación de este tipo de sociedades para que las empresas extranjeras cuenten con un socio nacional que las ayude a introducirse en el mercado, y pueda colaborar en las negociaciones y resolución de todo tipo de dificultades.

proceso de expansión económico. El principal riesgo es la desestabilización social debido a las grandes desigualdades en la distribución del ingreso entre sectores, regiones y distintos tipos de empleos. Se suman otras dificultades como el todavía elevado grado de corrupción y la falta de seguridad jurídica.

El estilo de negociación en China

La organización política consiste en un régimen de un único partido, el Partido Comunista Chino, dirigido por un Politburó. El cargo de Secretario del Partido es desempeñado por el presidente actual. La influencia del partido se extiende a través de todas las organizaciones administrativas del gobierno. Todas ellas cuentan con un representante del Partido y normalmente las decisiones finales pasan por su aprobación, más allá de las resoluciones o criterios que adopte el encargado o responsable administrativo del área. Para un empresario extranjero resulta aconsejable mantener contactos con funcionarios del gobierno por cuanto la evolución de los negocios puede ser afectada por sus decisiones en cualquier momento. Cabe señalar que la injerencia del Estado en las actividades del sector privado es cada vez menor como resultados de la gradual liberalización de la actividad económica encarada por el gobierno.

El idioma constituye una de las principales barreras para inversores extranjeros. La mayor parte de los empresarios chinos hablan únicamente su propio idioma: el mandarín.

El idioma constituye una de las principales barreras para inversores extranjeros. La mayor parte de los empresarios chinos hablan únicamente su propio idioma, el mandarín y por lo tanto, el desarrollo de la relación comercial depende de los servicios de un buen traductor. Por otra parte, resulta fundamental para los chinos el conocimiento personal. La distancia y diferencias de costumbres agregan dificultades al empresario extranjero interesado en desarrollar nuevos negocios. Resulta aconsejable cultivar esta relación, ganar confianza, y para ello, es conveniente el conocimiento de su cultura y reglas de cortesía. A estas conductas debería sumarse un carácter persistente y paciente por cuanto les lleva tiempo arribar a una decisión final en torno a la concreción de un negocio.

Otro aspecto vital para incursionar en el mercado chino consiste en estudiar la estrategia de distribución. El sistema de distribución actual presenta una deficiente oferta de servicios de transporte y por lo tanto, los costos finales de los bienes y servicios son muy sensibles a los elevados costos de transporte en el mercado interno. Debido a las constantes reformas del gobierno tendientes a la liberalización en la práctica del comercio minorista y mayorista, se esperan grandes avances en la competitividad del sistema en el curso de los próximos años.

Intercambio comercial con Argentina

El intercambio comercial entre Argentina y China presenta un fuerte dinamismo en los últimos diez años. El crecimiento se mantiene, ya que en el 2003, fue uno de los destinos con mayor crecimiento de las exportaciones argentinas.

La participación de las ventas a China sobre el monto total de exportaciones del país se acerca al 9%. El principal producto de exportación es la soja. Los productos del complejo de la soja (semillas, harina y aceites) representan casi el 60% del valor de las exportaciones totales. Con menor importancia, se destacan también la venta de cueros, lanas y pescado.

El desafío es claro y consiste en la diversificación de ventas, con una mayor participación de manufacturas del agro. Entre los productos exportables con potencial de crecimiento en el

mercado chino se destaca la leche en polvo, carne bovina congelada, alimentos procesados, vinos, frutas, jugos de fruta, quesos, manteca, pescados. Por otra parte, también se presentan interesantes perspectivas para la exportación de granos de trigo y maíz, debido a la posible apertura del mercado chino generada por la creciente necesidad de abastecimiento externo en estos productos.

Las perspectivas se han visto mejoradas tras el reciente viaje del Presidente Kirchner, encabezando una comitiva de funcionarios y empresarios. Como resultado del mismo se intensificaron negociaciones a nivel de empresas en una gran diversidad de rubros como el de viticultura, autopartes, químico, energía, bienes de capital, genética animal, informática. El balance resulta alentador porque además de los contactos privados, existe un firme compromiso por parte de los gobiernos de ambos países de avanzar en acuerdos comerciales que facilitan y promuevan el intercambio comercial entre ambos países.

Características de la economía de Dalian

Dalian es una ciudad puerto con una población de casi 6 millones de habitantes. Es una de las ciudades más importantes del noreste del país; considerada como una de las más avanzadas y pujantes de China junto a Hong Kong, Beijing, Shanghai y Guangzhou.

Su economía presenta similitudes con la región del Sur Oeste de la Provincia de Buenos Aires por cuanto es el principal centro logístico del noreste de China. Además del puerto, por el cual se canalizan más del 80% de las exportaciones del noreste de China, cuenta con una importante zona franca, astilleros e industria petroquímica.

El Puerto de Dalian dispone de más 70 muelles, a través de los cuales se movilizan más de 100 millones de toneladas por año. En él operan 45 líneas marítimas internacionales. Su capacidad para el manejo de contenedores medida en TEU-año, asciende a 1.35 millones. Dispone con una de las terminales de transferencia de granos de mayor capacidad en Asia y la terminal para carga y descarga de petróleo crudo más grande de China. Para el año 2010, las autoridades portuarias han establecido una ambiciosa meta con un movimiento anual de contenedores de 8 millones de TEUs.

Presenta una base industrial amplia y diversificada, destacándose la producción de maquinarias, medicamentos, electrónica, petroquímica, construcción de viviendas, textil, metalúrgica, material de construcción, procesamiento de alimentos. La industrial de Dalian se destaca en China por contar con la más extensa zona para la reparación de buques, la mayor planta petroquímica y fábrica de locomotoras diesel. En sus instalaciones, se realiza más del 50% de la producción de locomotoras diesel y buques del país.

Otras actividades importantes son la producción agropecuaria, fruticultura y de productos de mar. En servicios, el turismo receptivo es uno de las actividades más destacadas. Recibe más de 14 millones de turistas por año, lo que la ubica entre los principales diez destinos turísticos en China.

En la última década ha sostenido una tasa de crecimiento no inferior al diez por ciento anual. El nivel de ingreso medio de la población ronda los 3 mil dólares. Los pronósticos anticipan que para el 2007 podría ascender a u\$s 5 mil y sobre fines de la década, alcanzaría los u\$s 7 mil.

En los últimos años, se ha intensificado las radicaciones de firmas del exterior al punto de posicionar a Dalian entre las cinco primeras ciudades de China con mayor número de

Dalian es una ciudad puerto, considerada como una de las más avanzadas y pujantes de China junto a Hong Kong, Beijing, Shanghai y Guangzhou.



representaciones de firmas del exterior. En esta ciudad, están radicadas multinacionales famosas como GE, Goodyear, Pfizer, Dell, Accenture, Canon, Wal Mart, Toshiba, Sanyo, Matsushita, Hitachi, LG, Carrefour, Hyundai, Nokia, Ericsson.

La estrategia de desarrollo de la ciudad consiste en la consolidación y crecimiento de cuatro industrias "bases": Petroquímica, Electrónica y Software, maquinaria avanzada de producción e industria naval. Las actividades del gobierno priorizan la promoción ante inversores extranjeros de estas cuatro bases industriales. En este contexto, confieren importancia al establecimiento de lazos a través de una red de "ciudades hermanas", seleccionadas por presentar características económicas complementarias que pueden propiciar la interacción con Dalian. El gobierno ha establecido convenios con 18 ciudades de 14 países del mundo, al que ahora se agrega Argentina a través del acuerdo reciente con Bahía Blanca.

Importancia del Acuerdo de Cooperación

El gobierno de Dalian ha abierto la puerta a la ciudad de Bahía Blanca. Existe la mejor disposición y un trato preferencial para plantear inquietudes que conduzcan a establecer

vínculos de cooperación en diversas áreas; principalmente, en el campo empresario a través de la facilitación de contactos y apoyo para explorar oportunidades de comercio, alianzas estratégicas y radicación de empresas chinas. Considerando el vasto potencial de nuestros ocasionales anfitriones, es una oportunidad para la ciudad que no merece ser desperdiciada.

Puede presentarse un futuro promisorio, a través de estas propuestas de integración revitalizadas con la adopción de un nuevo modelo de gestión para la proyección de nuestra economía al exterior a través de la asociación Pública-Privada. Un esquema con una filosofía de trabajo en red, sin exclusiones ni jerarquías, pero con roles claramente definidos donde el Estado Municipal facilita el marco y los privados generan nuevos vínculos de cooperación en el campo empresarial.

Bahía Blanca y su región deben tener un interés estratégico en cultivar y hacer crecer esta relación. Es un proyecto de largo plazo. La promoción de región, la prestación de apoyos a empresarios locales a través de infraestructura e información, y la construcción de relaciones bilaterales con regiones pujantes del mundo, significan la provisión de un servicio público al alcance de las autoridades municipales. Es una inversión pública cuyos logros dependerán esencialmente de la seriedad, creatividad, compromiso y la continuidad en las gestiones. ■

Fuentes de información:

- Consulado Argentino en Shanghai
- "República Popular China: un desafío y una oportunidad para el sector agroalimentario de la República Argentina". CARI y CEPAL. Febrero 2004
- Puerto de Dalian: "Dalian Beiliang CO Ltd of China: www.beiliang.com
- Zona Franca de Dalian "Dalian Free Trade Zone & Export Processing Zone". www.dlftz.gov.cn

La vuelta de la manzana

Hasta la instauración de los “reembolsos patagónicos”, el puerto local tuvo una larga tradición en exportaciones frutícolas, llegando a ser la puerta de salida de la producción del valle rionegrino.

Es conveniente profundizar el análisis y preguntarse qué posibilidades concretas tiene el puerto para consolidarse nuevamente como exportador frutícola.

Con un volumen de fruta similar al de la época de auge, la actividad tendría un impacto de aproximadamente 4,5 millones de dólares en la economía local.

Durante 2003 se anunció el retorno de algunos lotes de peras y manzanas. Los envíos se materializaron a principios de este año.

En los últimos años, la fruta era una carga desconocida en el puerto de Bahía Blanca para las generaciones más jóvenes. No así para quienes tuvieron la oportunidad de conocer el movimiento portuario bahiense durante la década del '70 y '80. Es que el puerto local tuvo una larga tradición en exportaciones frutícolas, llegando a ser la puerta de salida de la producción del valle rionegrino.

Por causas que se analizarán en este estudio, las condiciones cambiaron y Bahía Blanca perdió bruscamente esa carga. La situación se mantuvo durante dos décadas, hasta que durante 2003 se anunció el retorno de algunos lotes de peras y manzanas. Los envíos se materializaron a principios de este año.

Más allá de esta primera información, es conveniente profundizar el análisis y preguntarse qué posibilidades concretas tiene el puerto para consolidarse nuevamente como exportador frutícola, y cuál es el grado de competitividad frente a sus competidores.

El objetivo de este estudio es responder estas preguntas y estimar el impacto directo de la actividad en la economía regional, en base a los costos y precios de exportación relevados en puertos fruteros y al flujo de mercadería de los años de auge para Bahía Blanca.

Breve historia de las exportaciones frutícolas bahienses

Diversa bibliografía y anuarios estadísticos dan cuenta de la llegada de la fruta a Ing. White. En este sentido, el *Informe Estadístico de 1970* del Puerto de Bahía Blanca y el *Estudio económico de la fruticultura argentina*¹ (1967) narran los hechos relativos al boom exportador de fines de los '60 y principios de los '70. A continuación se exponen los párrafos sobresalientes de las publicaciones mencionadas:

“El año 1967 se ha convertido en el más importante para la historia frutícola del puerto de Bahía Blanca. Dentro de la temporada de embarque en caliente, la exportación por los puertos de Ing. White fue de 1,8 millones de cajones con un movimiento de 20 buques. Se embarcó más fruta en 1967 que en los últimos 10 años”.

¹ Autor: Carlos Armero Sixto. El capítulo X se denomina “La extraordinaria campaña de Ingeniero White en 1967”.

"A partir de 1967 se produjo un cambio fundamental. A medida que el ferrocarril empezaba a perder el monopolio en el transporte, una mayor afluencia de fruta se encaminaba a Bahía Blanca, ubicada a mitad de distancia".

"¿Qué es lo que provocó en 1967 el boom de la exportación por Bahía Blanca? Un factor determinante fue el régimen de trabajo portuario. Otro, la determinación por parte de las autoridades de la Secretaría de Transporte de canalizar exportaciones por ese puerto, con la organización de una comisión para programar los embarques, y naturalmente, la presión de los productores a través de CORPOFRUT y los exportadores".

"Bahía Blanca es hoy el puerto frutero Nº 1 de la Argentina. Su liderazgo se concretó muy recientemente, a partir de 1969, y en estos momentos la tendencia parece irreversible".

A medida que el ferrocarril empezaba a perder el monopolio en el transporte, una mayor afluencia de fruta se encaminaba a Bahía Blanca, ubicada a mitad de distancia.

Ya en ese momento se estimaba el gran impacto de la actividad. Así se explicaba en el párrafo que se transcribe a continuación:

"A partir de 1967 se generó:

- Ahorro de fletes (109.341.720 pesos)
- Ingreso de divisas en concepto de exportación (5.591.822 dólares)
- Utilidades directas para el puerto (133 millones de pesos aproximadamente)
- Mejores cotizaciones para la fruta por la inmejorable situación en que llegaban a los mercados europeos".

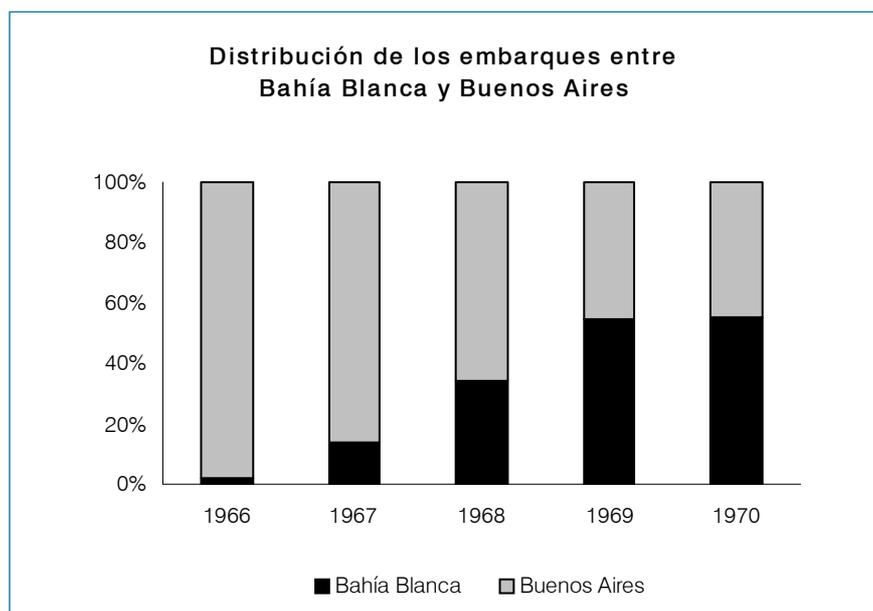


Gráfico 1

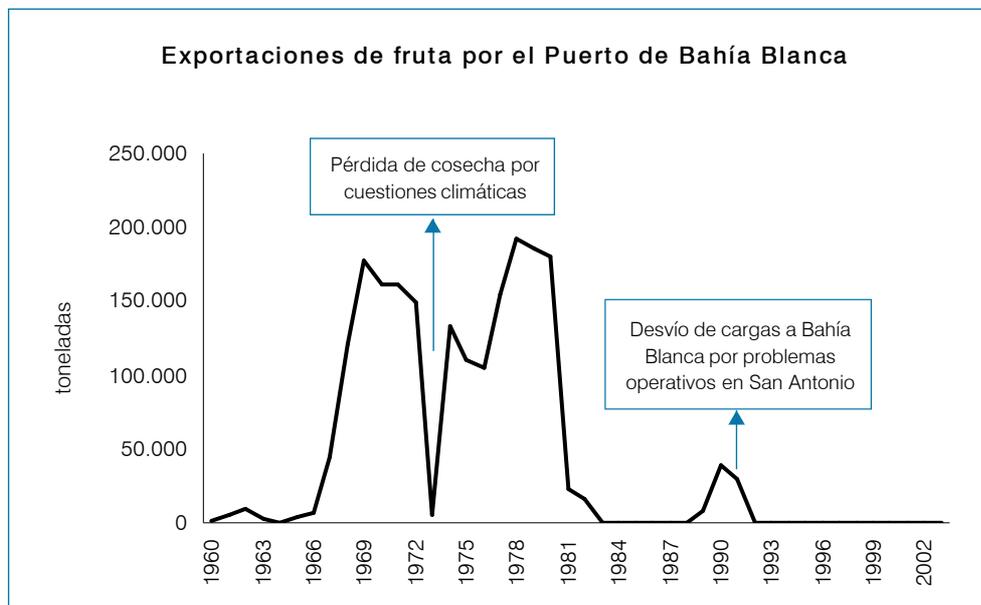
Fuente: AGP

La brusca caída de las exportaciones a partir de la década del '80 respondió a la instauración del régimen de reembolsos a la exportación por los puertos patagónicos². El beneficio tuvo su origen en el año 1981 con la Resolución ME 11/81, la cual otorgaba un reembolso del 11% sobre el valor FOB de las mercaderías exportadas por los puertos patagónicos sin importar el origen provincial de las mismas. Posteriormente, en enero de 1983 fue reemplazada por la Resolución ME 88/83 que estuvo vigente hasta que se promulgó la Ley 23.018 (diciembre del

² Un análisis más detallado de este tema se encuentra en "Los reembolsos patagónicos: ¿política de promoción o de discriminación?", IAE 40, septiembre de 1998.

Gráfico 2

Fuente: CGPBB



mismo año), la cual estableció como condición principal que accederían al beneficio únicamente aquellas mercaderías originarias o manufacturadas en establecimientos industriales ubicados en la región patagónica, delegando en los Gobiernos Provinciales la certificación del origen de las mismas.

³ “El potencial pesquero”, IAE 50, mayo de 2000.

Igual suerte corrió otra carga tradicional del puerto bahiense, como eran los productos pesqueros³. La producción de peras y manzanas proveniente del Valle del Río Colorado (Alto Valle y Valle Medio) se redireccionó primeramente a Puerto Madryn y luego a San Antonio. A través de los años esta terminal logró un importante grado de especialización en materia frutícola, convirtiéndose en la principal salida de manzanas y peras con destino al exterior y ocupando el lugar que alguna vez tuvo Bahía Blanca.

Si no se establece una nueva prórroga (como sucedió en 1995), los reembolsos desaparecerán para San Antonio en 2006 (actualmente son del 2% y el año entrante serán del 1%). La pregunta obligada es ¿retornarán los envíos a Bahía Blanca? ¿Se podrá afirmar que en unos años se asistirá a la “vuelta de la manzana”?

Las condiciones actuales

Si la desaparición de los reembolsos se hiciera efectiva, Bahía Blanca y San Antonio quedarían en igualdad de condiciones. Pero esta igualdad es sólo en materia fiscal.

Si la desaparición de los reembolsos se hiciera efectiva, Bahía Blanca y San Antonio quedarían en igualdad de condiciones. Pero esta igualdad es sólo en materia fiscal. La realidad indica que cuestiones de infraestructura y operativas son muy diferentes en ambos puertos. En otras palabras, si se pretende volver a recuperar esa carga, es necesario establecer condiciones que posicionen nuevamente a Bahía Blanca para convertirse en una alternativa competitiva.

La estiba

Según las consultas efectuadas, una de las diferencias entre Bahía Blanca y San Antonio es la estiba. Actualmente, los principales factores críticos a priorizar al momento de mejorar la competitividad son el incremento de la productividad en la manipulación de la carga y la nivelación de los salarios para poder optimizar la estructura de costos.

La especialización confluye en un círculo virtuoso que es estiba rápida y barata – mayor competitividad – más cargas – más trabajo para los estibadores. Cuando esto no sucede, existe un alto riesgo de que se produzca un círculo vicioso que es estiba cara y lenta – mayor conflicto – menor competitividad – menos cargas – menos trabajo para los estibadores. En definitiva, es gravitante nivelar los costos y rendimientos de la estiba con la existente en otros puertos, tanto en cuanto a los conceptos a cobrar como a los salarios y la productividad.

La oferta de líneas marítimas

Otro de los aspectos a mejorar es, indiscutiblemente, la oferta de líneas marítimas. Más allá de lo positivo de contar con una línea regular de buques portacontenedores –hecho que se ha resaltado en todos los estudios de CREEBBA referentes al sector portuario– lo cierto es que la combinación de una sola línea con una baja frecuencia representa una desventaja momentánea para los productores y exportadores al comparar con otros puertos. El carácter de momentánea se asocia a que se trata de la parte inicial de un proceso a mediano plazo, del cual se espera que a través de un aumento en el volumen de carga, se logre atraer la oferta de nuevos prestadores del servicio de transporte. Vía una mayor competencia, cabría esperar mejores costos y condiciones del servicio.

Este punto no se refiere solamente a la posibilidad de quien exporta de contratar la línea más acorde a sus intereses (por confianza, costos, trayectoria, etc.) sino a la ventaja de embarcar rápidamente su mercadería en el buque. Cualquier demora en las frecuencias o el *transit time* de una única línea compromete seriamente los contratos de exportación. Al no contar con la opción de embarcar en un buque alternativo, el riesgo aumenta, pudiéndose perder el negocio futuro de la exportación.

Infraestructura y costo de frío

Tras largos años de inactividad –o de baja actividad– los frigoríficos dentro del puerto se han deteriorado por el paso del tiempo y la falta de mantenimiento. Algunos han desaparecido (Bay Blanc, Enfrípez) mientras que otros se han reacondicionado parcialmente.

Las instalaciones del ex-frigorífico GEPA han sido recuperadas a fin de retomar su plena capacidad operativa y adaptarla a las actuales exigencias de los mercados internacionales. Según los medios de prensa locales, la autoridad portuaria bahiense ha invertido 300 mil pesos para las dependencias del ex-frigorífico GEPA donde será alojada la fruta que proceda de la provincia de Río Negro, para una cuarentena, antes de su exportación. Se rehabilitaron tres cámaras frigoríficas y dos túneles de frío, con capacidad para 60 mil cajones aproximadamente.

La inversión necesaria para acondicionar las instalaciones existentes del frigorífico Tres Ases que dejaría en plena actividad el total de volumen de almacenaje disponible en Puerto Ing. White para la conservación de frutas, puede variar entre 200 mil y 400 mil pesos⁴, dependiendo del grado de conservación en que se pretenda dejar las instalaciones edilicias existentes.

Respecto al costo del frío, caben las mismas consideraciones que para la estiba. De comenzarse con una cierta regularidad en los envíos, se deberán nivelar los costos respecto de otros puertos. Este aspecto es muy importante, dada la importancia del rubro dentro de la estructura de costos de exportación.

Consideraciones finales

Al igual que para los productos pesqueros, el caso de la fruta demuestra que los incentivos fiscales han distorsionado la asignación de recursos durante los años de vigencia de la política

Se espera que a través de un aumento en el volumen de carga, se logre atraer la oferta de nuevos prestadores del servicio de transporte.

⁴ El costo máximo contempla el acondicionamiento del total del equipamiento electromecánico y algunas mejoras edilicias necesarias para garantizar la buena conservación de los productos que se almacenen, como la reparación de la superficie de los techos parabólicos y reacondicionamiento de aislación en techos de cámaras.

Box 1. Estimación del impacto directo de la actividad para la economía regional

Para tener una idea aproximada de la magnitud de ingresos que distribuye la actividad exportadora de frutas entre los diferentes actores de la economía regional, basta realizar algunos cálculos a trazo grueso⁵:

- En 1980, año récord de exportación, salieron por Bahía Blanca 180 mil toneladas de fruta.
- Enviando esta producción en contenedores de 40¹¹ refrigerados, se necesitan aproximadamente 6.700 contenedores. Este movimiento más que duplicaría las unidades enviadas con mercadería durante todo el 2003.
- Los buques que operaron con fruta en 1980 fueron 53. Calculando una frecuencia de 5 buques por mes durante los 6 meses de temporada (enero a junio, 30 en total), cada uno de ellos cargaría aproximadamente 220 unidades.
- La autoridad portuaria percibiría en concepto de Servicio a las Cargas, un monto aproximado de u\$s 150 mil, mientras que su ingreso se complementaría con la Tasa de Uso de Puerto (u\$s 85 mil) y Tasa por Uso de Vías Navegables (u\$s 30 mil).
- En concepto de practicaje y remolques, estos buques pagarían alrededor de u\$s 500 mil.
- Los agentes logísticos y de carga, en concepto de *handling, gate*, y otros conceptos, verían remunerada su actividad en aproximadamente u\$s 1,3 millones.
- El costo de frío para ese volumen de fruta se calcula en aproximadamente 2 millones de dólares.
- El costo de estiba para consolidar los contenedores oscilaría en 550 mil dólares.

En resumen, sin calcular agenciamiento marítimo ni las eventuales reparaciones que pudieran llegar a contratar los buques, con parámetros conservadores y costos estándares de puertos fruteros, la actividad volcaría en la economía regional alrededor de 4,5 millones de dólares anuales. Este impacto podría ser mayor si se incrementara el número de buques o la fruta debiera permanecer más tiempo en las cámaras frigoríficas.

⁵ En todos los casos se consultaron a fuentes directas. Algunos valores corresponden al Puerto de San Antonio, por no poseer los mismos para el puerto local.

de reembolsos por los puertos patagónicos. A poco tiempo de finalizar la misma, se encuentra que Bahía Blanca se encontrará en igualdad de condiciones respecto de San Antonio, pero sólo en materia fiscal. El puerto patagónico adquirió un grado de especialización tal que le permitirá ser competitivo aún cuando finalice la política de reembolsos, reforzando su posicionamiento estratégico a través de la integración vertical. Por lo tanto, los esfuerzos de la terminal local deberán ser mayores aún para poder recuperar carga.

Difícilmente los grandes operadores que ya están establecidos en San Antonio puedan ser tentados a derivar su carga hacia Bahía Blanca, máxime cuando son en parte dueños de la terminal portuaria rionegrina. Además, los organismos crediticios y el gobierno rionegrino también brindan incentivos para utilizar el puerto de su provincia. Sin embargo, como ya se mencionó, pequeños y medianos productores pueden tener al puerto local como alternativa competitiva, siempre y cuando se mejoren algunos aspectos que lo tornen atractivo para la exportación.

El desempeño de la estiba, por ejemplo, deberá adecuarse paulatinamente a los costos y tiempos logrados en San Antonio. Es básicamente una cuestión de entrenamiento. Cabe recordar que en la década del '70, los rendimientos eran mucho menores que en Buenos Aires y cuando comenzó el movimiento frutero, superaron al puerto capitalino. Deberá entenderse además que los focos de conflicto restan competitividad.

En cuanto a la oferta de líneas navieras portacontenedores, la misma tiene amplias posibilidades

Pequeños y medianos productores pueden tener al puerto local como alternativa competitiva, siempre y cuando se mejoren algunos aspectos que lo tornen atractivo para la exportación.

de incrementarse cuando finalice el muelle multipropósito. Este es un factor clave para la diversificación de cargas del puerto como carta de presentación frente a productores, exportadores y armadores. Finalmente, como contrapartida a estas cuestiones a mejorar, conviene recordar las ventajas de Bahía Blanca, tantas veces resaltadas, que son realmente un valor agregado en materia portuaria, fundamentalmente las conexiones férreas y viales y los frigoríficos frente al muelle. Esto tendría además el efecto de revalorizar la infraestructura de transporte, parcialmente ociosa en la actualidad. Por su parte, la recuperación de la capacidad de frío demandará recursos económicos.

Cabe recordar, sin embargo, que la inversión, si las condiciones están dadas, no se hace esperar. Una muestra fehaciente de esto es un párrafo extraído de la bibliografía mencionada: "Este boom exportador frutícola fue seguido por la realización de obras de infraestructura complementarias (pavimentación de accesos a muelles, ampliación de la capacidad frigorífica, iluminación, etc.)." Con estas condiciones, la vuelta de la manzana podría dejar de ser una utopía para convertirse nuevamente en una actividad con grandes derrames en la economía regional. ■

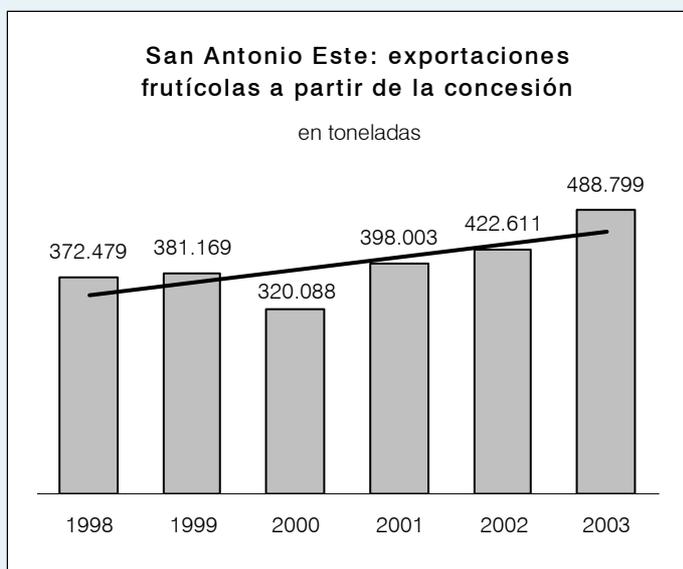
Box 2. El puerto de San Antonio Este

El Puerto de San Antonio Este fue construido por el Estado Nacional y puesto en operaciones en febrero de 1983 a través de la Ex - Administración General de Puertos. A principios de 1990 fue provincializado, y en 1998, concesionado a la Terminal de Servicios Portuarios Patagonia Norte para la administración y explotación.

La Terminal de Servicios Portuarios Patagonia Norte es una sociedad anónima constituida por 24 empresas de la región vinculadas a la producción, industrialización y comercialización externa de frutas y hortalizas (todos ellos importantes usuarios del puerto de San Antonio Este), asociados con una empresa nacional de estibajes de larga trayectoria en la actividad portuaria.

Esta integración vertical tiene una doble lectura. Por un lado, se alcanza un grado importante de especialización. Pero como contrapartida, se atiende prioritariamente a los grupos que conforman esta sociedad. El resto de las firmas productoras y exportadoras quedan relegadas a un segundo plano. Justamente allí está el nicho que Bahía Blanca tendría posibilidades de atender.

El boom exportador frutícola de los '70 fue seguido por la realización de obras de infraestructura como pavimentación de accesos a muelles, ampliación de la capacidad frigorífica e iluminación,



Fuente: Sitio web de la Terminal Portuaria Patagonia Norte: www.patagonia-norte.com.ar

Coparticipación: más de lo mismo

■ El postergado proyecto para la reforma del sistema de coparticipación se precipitó en virtud de las exigencias del FMI.

■ El 24% de los fondos coparticipables se distribuirán en función de un fondo de equidad social administrado por la Nación.

■ El proyecto expresa parámetros de responsabilidad fiscal, sobre la base de una serie de enunciados pero sin precisiones.

El problema más importante de la distribución de las facultades fiscales entre la Nación y las provincias es cómo lograr que estas últimas tengan acceso a las bases impositivas generales y amplias, que son las que tienen mayor potencial recaudatorio. Estas bases generales son el ingreso y el consumo, gravados en nuestro país con el impuesto a las ganancias y el impuesto al valor agregado, respectivamente. La Constitución argentina establece que los gravámenes internos, como los mencionados precedentemente, son coparticipables, es decir que la materia imponible se comparte entre la Nación y las provincias

Si las provincias no pueden ejercer directamente sus poderes tributarios en tales materias imposables puede ocurrir que no cuenten con fuentes de recursos impositivos acordes con sus necesidades de gastos, fenómeno que se conoce como "desequilibrio vertical". En ese caso, se requerirán transferencias desde el gobierno nacional hacia el nivel provincial. El sistema de coparticipación vigente en Argentina constituye una forma de transferencia que genera en los distintos niveles de gobierno comportamientos tendientes a captar la mayor porción de la masa de recursos coparticipables. Esto adquiere especial relevancia al momento de negociar una reforma en el régimen de coparticipación.

De acuerdo con la reforma constitucional de 1994, se disponía el dictado de una nueva ley de coparticipación antes de la finalización de 1996, la cual no se ha llevado a cabo hasta el momento. Sin embargo este tema cobra renovada importancia en la actualidad, especialmente en virtud de la exigencia del FMI de definir tres temas centrales de la agenda política: reestructuración de la deuda, situación fiscal y reforma intergubernamental. En la presente nota se analizan los mecanismos de funcionamiento del actual sistema de coparticipación impositiva, los requisitos constitucionales para su modificación y sus implicancias, y las principales dificultades que enfrenta la última propuesta de reforma elaborada por el Poder Ejecutivo.

El dictado de una nueva ley de coparticipación, que debía hacerse antes de la finalización de 1996, se retoma en virtud de las exigencias del FMI.

El funcionamiento del régimen de coparticipación

El sistema de coparticipación vigente en Argentina se articula en torno a una masa de recursos que se compone por la recaudación del IVA, Ganancias, Impuestos Internos, Ganancia Mínima Presunta e Impuesto sobre los Intereses, entre los principales. Los recursos derivados de estos gravámenes conforman la denominada masa coparticipable bruta, de la cual se deduce un 15% para el sistema nacional de seguridad social y otros gastos operativos y un monto fijo para el fondo compensador de desequilibrios fiscales provinciales para constituir la masa coparticipable neta.

Del total de la masa coparticipable neta, la distribución primaria a las provincias asciende al 57,36%, conservando el tesoro nacional un 40,24%. Por su parte, el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires obtiene el 1,4% mientras que el remanente se destina al fondo de Aportes del Tesoro Nacional. En tanto, la distribución secundaria, es decir, el porcentaje de la distribución primaria que corresponde a cada una de las provincias se determina según la ley 23.548 (Esquema 1).

El ejercicio pleno del poder fiscal por parte de una provincia, tal como corresponde a un sistema federal, requiere que los gobiernos provinciales: a) establezcan los impuestos y definan el hecho imponible, b) decidan el nivel de las alícuotas, c) recauden el impuesto, d) decidan sobre el uso de la recaudación. La coparticipación impositiva vigente en la actualidad es una forma de transferencia incondicional y automática de fondos que recauda el gobierno central, originados en impuestos también decididos por ese nivel de gobierno. La incondicionalidad significa que no hay una especificación acerca del modo en que los gobiernos subcentrales pueden gastar los fondos transferidos por la Nación, en tanto que la automaticidad hace referencia al hecho que los fondos se asignan de acuerdo a una regla preestablecida, lo que **elimina la discrecionalidad por parte del gobierno central y las posibilidades de hacer lobby** para obtener mayores recursos por parte de las provincias.

El sistema de coparticipación argentino vigente sólo cumple el requisito de libre decisión sobre el uso de la recaudación, con lo cual no podría hablarse de autonomía fiscal plena por parte de las provincias. En efecto, los gobiernos provinciales no establecen la totalidad de sus impuestos, no determinan el nivel de presión fiscal que grava a sus residentes ni recaudan todos los gravámenes. Esta circunstancia debilita la responsabilidad económico-política de las provincias, debido a la separación de las decisiones de gasto, que corresponden al gobierno provincial, y de recaudación, que corresponden al gobierno central. Por otra parte, como es el gobierno central quien determina los componentes principales de los impuestos vigentes, se elimina una posible competencia entre los gobiernos provinciales, acentuando el poder de monopolio de los mismos que puede manifestarse en una presión fiscal superior a la deseable o en un tamaño del sector público excesivo.

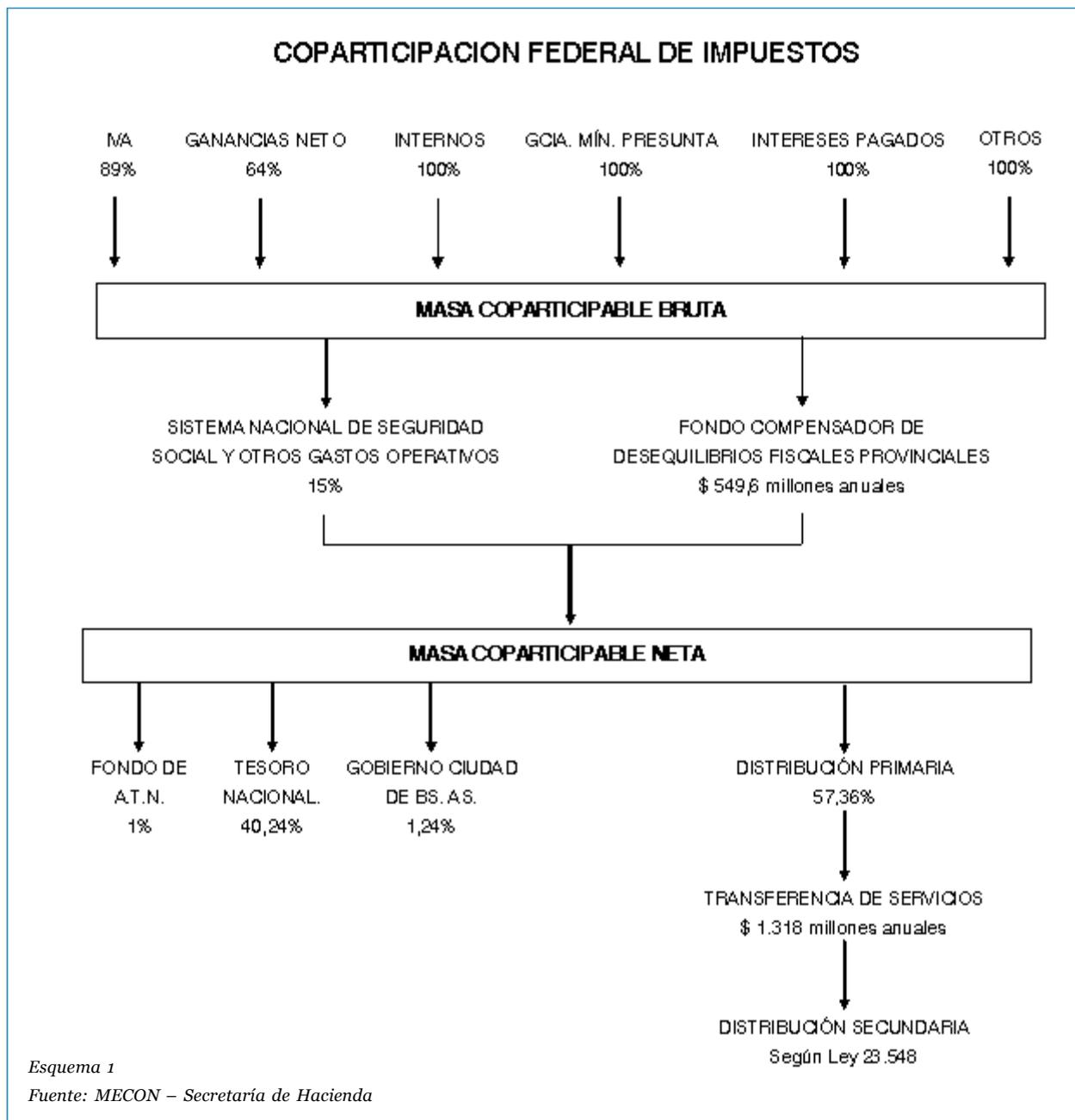
Otro inconveniente tiene que ver con el hecho que la coparticipación impositiva supone la explotación conjunta de un recurso de propiedad común a la Nación y a las provincias que presenta, entre otras dificultades, la de convenir el modo en que se reparte el producido de ese producto común. En este caso se trata de un doble reparto: la distribución primaria entre la Nación y el conjunto de las provincias y la distribución secundaria, es decir, la participación relativa de cada provincia.

Por último, tal como ha sido implementada en Argentina la coparticipación impositiva, en el coeficiente que corresponde a cada provincia no puede distinguirse cuánto recibe en carácter devolutivo y cuánto por redistribución. Esta imposibilidad de diferenciación crea ilusión fiscal, dificultando la adopción de decisiones adecuadas.

Problemas inherentes a la reforma

El esquema de coparticipación vigente en la actualidad data, con algunas modificaciones parciales, de 1988, en el marco de la ley-convenio 23.548. Los cambios estructurales de la economía argentina son muy significativos, hecho que se refleja en la discusión de la coparticipación entre Nación y provincias. De hecho, cualquier acuerdo de distribución de recursos que parece razonable en algún momento del tiempo, deja de serlo al cambiar las condiciones iniciales. Esto produce la necesidad de buscar una solución "por fuera" del

Los cambios estructurales de la economía argentina son muy significativos, lo cual debería reflejarse en nuevos coeficientes de reparto.



sistema de coparticipación o de renegociar los porcentajes de distribución fijados inicialmente, con los consiguientes conflictos y soluciones de compromiso.

Entre los principales cambios ocurridos desde la sanción de la ley-convenio se destacan:

- *Pérdida de magnitud del impuesto inflacionario durante la década del noventa.* Al momento de sanción del régimen de coparticipación, el principal impuesto era el inflacionario, tributo no coparticipable que beneficiaba al sector público nacional en detrimento de las provincias.
- *Implementación de retenciones a la exportación e impuesto al cheque.* Estos impuestos no son coparticipables y toman el lugar ocupado en su momento por el impuesto inflacionario.

- *Cambio en la configuración regional del país.* Los porcentajes de reparto de recursos acordados en 1988 tenían un componente de redistribución tendiente a corregir el desequilibrio horizontal entre las provincias, originado en la dispar distribución regional de los recursos económicos. Debido a los cambios en la configuración regional del país, resulta que dichos porcentajes no se ajustan adecuadamente a la situación real de las provincias, motivo por el cual se impone la redefinición de los mismos.
- *Cambios en los indicadores sociales.* Actualmente, no se advierte correlación entre la magnitud de las transferencias de coparticipación y los niveles de pobreza que presenta cada provincia (Cuadro 1).

Cualquier reforma que pretenda modificar los coeficientes de distribución primaria y secundaria de los recursos coparticipables para adecuarlos a los cambios estructurales producidos, debe hacerse siguiendo las disposiciones constitucionales sobre coparticipación, lo que genera dificultades de negociación para alcanzar el consenso.

En el artículo 75 de la nueva Constitución nacional se fija el procedimiento para aprobar una nueva ley de coparticipación impositiva. Allí se establece que “una ley-convenio, sobre la base de acuerdos entre la Nación y las provincias, instituirá regímenes de coparticipación” de los impuestos directos e indirectos que puede fijar el Congreso de la Nación. Por otra parte

Cuadro 1

Fuente: IERAL

Provincia	Pobreza urbana en %	Coparticipación por habitante en \$
Provincia de Buenos Aires	58,4	134,9
Ciudad de Buenos Aires	21,7	57,3
Catamarca	62,8	699,1
Chaco	71,0	430,3
Chubut	38,4	325,0
Córdoba	54,0	245,9
Corrientes	73,0	339,1
Entre Ríos	64,2	358,0
Formosa	67,3	635,4
Jujuy	68,2	394,3
La Pampa	46,1	528,0
La Rioja	60,4	606,4
Mendoza	56,1	222,1
Misiones	67,8	290,5
Neuquen	46,5	310,8
Río Negro	50,6	387,6
Salta	68,4	301,7
San Juan	62,2	463,0
San Luis	61,8	526,8
Santa Cruz	32,5	681,9
Santa Fe	61,6	252,9
Santiago del Estero	63,0	436,1
Tierra del Fuego	33,6	1.027,9
Tucumán	69,2	301,8
TOTAL PAIS	54,7	240,9

dispone que “La ley-convenio tendrá al Senado como Cámara de origen y deberá ser sancionada con la mayoría absoluta de la totalidad de los miembros de ambas Cámaras, no podrá ser modificada unilateralmente ni reglamentada, y será aprobada por las provincias”.

Estas disposiciones se traducen en una virtual unanimidad para lograr la sanción de la nueva coparticipación, otorgando poder de veto a cualquiera de los participantes en la negociación, ya que su desacuerdo bloquea el logro del resultado buscado. La aplicación de la regla de la unanimidad, si bien es positiva porque asegura un resultado que será superior para todos los integrantes de la negociación, tiene altos costos de negociación especialmente cuando se trata de cuestiones distributivas, como es el caso de la discusión sobre coparticipación donde surgen beneficiados y perjudicados. Está demostrado que las decisiones de estas características no tienen un resultado estable porque el conflicto potencial es permanente y se manifiesta, por ejemplo, como reclamo de una nueva modificación de ley acordada.

La Constitución también dispone que la ley de coparticipación debe tener determinados requisitos. Algunos de ellos son formales, como puede ser la automaticidad y los criterios objetivos de reparto, y otros son de carácter valorativo, como la equidad, solidaridad, calidad de vida, grado equivalente de desarrollo e igualdad de oportunidades. En algunos casos, el cumplimiento de estos requisitos puede resultar más sencillo pero, la mayoría de las veces, hay cuestiones difíciles de precisar e instrumentar. Tal es el caso de los criterios normativos en los que puede haber desacuerdo acerca del significado de conceptos tales como equidad o calidad de vida.

En resumen, las disposiciones constitucionales que reglan el dictado de una nueva ley de coparticipación son tan exigentes que las dificultades para lograr un cambio en la situación existente son enormes. Por eso no es extraño, si se dicta la nueva ley, que el arreglo no subsistirá por mucho tiempo, a menos que existan recursos para compensar a los perdedores del acuerdo. En este caso, los inconvenientes aparecen cuando se intenta obtener los recursos para realizar las compensaciones, cuando se pretende conseguir la información necesaria para estimar los beneficios y costos correspondientes y cuando se pretende instrumentar la decisión al margen de los intereses políticos en juego.

La experiencia argentina muestra que todas las modificaciones al régimen de coparticipación han requerido arreglos laterales y compensaciones que se tradujeron en medidas que no habrían sido tomadas si no hubiera sido necesario hacerlo para lograr el consenso. Los resultados que surgen bajo estas circunstancias no siempre son eficientes ni cumplen con las condiciones necesarias para una buena política fiscal.

Las disposiciones constitucionales que reglan el dictado de una nueva ley de coparticipación son tan exigentes que las dificultades para lograr un cambio en la situación existente son enormes.

La discusión actual

En virtud de las disposiciones de la reforma constitucional de 2004 y especialmente a partir del compromiso del gobierno argentino con el FMI, de acuerdo a la carta de intención firmada en fines de 2003, el Poder Ejecutivo Nacional presentó a las provincias un proyecto de nueva ley de coparticipación, cuyos principales ejes de discusión se presentan a continuación.

1. Se garantiza la percepción de recursos provinciales de acuerdo al flujo recibido durante 2004. Esto se enmarca en lo determinado por la Constitución de 1994, que indica que ninguna provincia podrá recibir menos recursos que el año en que se apruebe la nueva ley.
2. Se establece una modificación en el mecanismo de distribución de reparto. Es decir, los recursos que se implementen a partir del 2005 se van a distribuir en dos formas.

Por un lado, el 76% y por otro lado el 24%. El 76% se distribuye a 90% de acuerdo a los actuales índices y el restante 10% por un índice de eficiencia fiscal, que intenta establecer un régimen de premios y castigos para promover la eficiencia fiscal. El 24% restante se establece sobre la base de un fondo de equidad social que tendrá una vigencia de diez años y serviría para la realización de obras de infraestructura, en el norte del país y en los grandes centros urbanos. El fondo sería administrado por la Nación.

3. Se expresan parámetros de responsabilidad fiscal, establecidos sobre la base de una serie de enunciados pero sin precisiones.

El proyecto enviado por el Ejecutivo presenta ciertos reparos y puntos de conflicto, entre los que se destacan los correspondientes a los siguientes aspectos:

- *Fondo de Equidad Social.* El manejo de los recursos podría ser utilizado discrecionalmente por parte de las autoridades nacionales, incentivando a las provincias a realizar actividades de *lobby* para obtener mayores recursos, opacando de este modo las ventajas de la automaticidad.
- *Retenciones.* Las provincias exportadoras exigen la coparticipación de las retenciones a las exportaciones y basan su argumento en que, a pesar de que los productos son originados en sus territorios, no reciben ninguno de los beneficios extraordinarios por los impuestos al comercio exterior. En efecto, se trata de unos 10 mil millones de pesos anuales, recaudados en su mayoría por la exportación de productos de Buenos Aires, La Pampa, Santa Fe, Córdoba y las provincias petroleras del sur de la Argentina. Esto se relaciona con el componente devolutivo que tiene la coparticipación, es decir, con lo que cada provincia recibe en función de la materia fiscal que aporta al fondo común. En la discusión política habitual, las provincias suelen reivindicar su derecho de propiedad sobre las bases impositivas que ceden para la explotación por parte de la Nación.
- *Deudas provinciales.* Se reclama la inclusión de los casi 7 mil millones de pesos que las provincias deben abonar desde 2005 por deudas atrasadas en las negociaciones. Esto genera una situación diferencial entre las provincias con mayor nivel de endeudamiento, que se encuentran más dispuestas para la negociación y modificación del régimen, y aquellas que han tenido un comportamiento fiscal responsable, que pueden esperar que tal desempeño se traduzca en un aumento del porcentaje de recursos asignados.
- *Eficiencia fiscal.* No fueron precisados los criterios mediante los cuales se premiará a las provincias más eficientes en lo que respecta a la recaudación como al gasto. Esta falta de exactitud en el criterio constituye una fuente adicional de discrecionalidad por parte del gobierno.

Comentarios finales

En líneas generales, la discusión sobre la coparticipación impositiva se reduce a la distribución de un fondo común. Como se ha analizado, la definición de un nuevo régimen requiere de una virtual unanimidad, hecho prácticamente inviable. Por otro lado, la aplicación de la regla de mayoría tampoco resolvería la cuestión pues, al tratarse de una situación redistributiva, cualquier modificación del *statu quo* tendría beneficiados y perjudicados. Si a esto se suma que, en este

caso en particular, las partes tienen “derecho de propiedad” sobre una parte de lo que se discute o si se trata de fondos de unos que se trasladan a otros, la resolución resulta más compleja aún.

Con respecto a la función redistributiva del sistema de coparticipación, se pretende asegurar un grado mínimo de bienes y servicios públicos a todos los habitantes del país, independientemente de la jurisdicción en que vive. La experiencia argentina muestra que el régimen de coparticipación no ha generado una redistribución acorde con este o con algún otro criterio normativo. Además, tampoco muestra que la redistribución regional haya llevado siquiera a acercarse a un “grado equivalente de desarrollo, calidad de vida e igualdad de oportunidades”. Más aún, los problemas de la coparticipación no se resuelven con una nueva ley que reproduzca las fallas de la anterior o modifique los coeficientes, que rápidamente quedarán desactualizados. ■



Asociación Industrial Química de Bahía Blanca



**Respaldando las investigaciones sobre la
economía regional**

Rentabilidad de la ganadería ovina

■ Se plantea un modelo para la actividad de cría ovina en base a parámetros productivos de los partidos de la zona de influencia de Bahía Blanca, realizándose el análisis financiero del mismo con el objetivo de conocer la rentabilidad a largo plazo del mismo.

■ Pese a los efectos beneficiosos provocados por la devaluación, también se tiene que ciertos egresos, tales como los costos de estructura (personal, comunicaciones, movilidad), son relativamente altos en relación a la escala de producción.

■ Pensando en la producción regional, debe tenerse en cuenta que las exportaciones que hoy se pueden realizar desde la provincia de Buenos Aires quedan limitadas a Brasil y a algunos países asiáticos, árabes y sudafricanos, en donde existe demanda por el producto.

¹ Ver IAE N° 74 “Ganadería ovina: situación y perspectivas”.

En el estudio publicado en la edición anterior de IAE¹, se efectuaba una descripción del comportamiento de las principales variables vinculadas a la actividad ovina a partir de las nuevas perspectivas que surgieron luego del cambio en el contexto macroeconómico que supuso el abandono de la convertibilidad, como así también de la mejora en la cotización internacional de la lana. Asimismo, se presentaban los últimos datos disponibles de stock bovino, tanto a nivel nacional como de la región.

Se concluía entonces, que la acción oficial, traducida en la implementación de la Ley Ovina Nacional, era un buen comienzo para aprovechar las buenas perspectivas para la actividad debido al mejoramiento de las condiciones de los mercados internacionales. Pero al mismo tiempo, se generaba un interrogante que surgía del análisis respecto a si se cumplirían algunas condiciones básicas, tales como rentabilidad de la actividad, posibilidad de acceso a los distintos mercados y condiciones de transparencia en los mismos.

Para intentar dar respuesta a uno de los interrogantes planteados, el objetivo del presente análisis consiste en verificar la rentabilidad para un planteo de cría ovina adaptado a las características productivas de la región, así como el análisis de los riesgos potenciales vinculados a la posibilidad de un cambio en las condiciones actuales de precios y de mercado.

Descripción de la actividad

Tradicionalmente Argentina orientó la explotación del ganado ovino a la obtención de lana, cuero y carne. La lana se desarrolló sobre los otros productos -fundamentalmente en la Patagonia-, por su mayor facilidad de comercialización al ser un producto no perecedero y por no requerir la faena del plantel. Por esta tradición lanera, el stock ovino argentino está compuesto en más del 50% por razas productoras de lana (Merino) y doble propósito (Corriedale, Rommey Marsh, Lincoln y Criolla).

La actividad ovina de cría consiste en la producción de corderos partir del capital compuesto por ovejas y carneros. La venta de los corderos producidos, previa retención de un porcentaje para reposición del plantel de madres, constituye unos de los ingresos de la actividad, que se

complementa con la venta de ovejas y carneros que ya han cumplido su ciclo en el proceso productivo. Los corderos hembra que se dejan para reposición del plantel alcanzan la edad reproductiva a los dos años, dan su primer cría a los tres años, y luego pasan a integrar el rodeo de vacas madres. El período de utilidad de una oveja es de 5 años, dependiendo de la calidad del pasto, mientras que el de los carneros es de aproximadamente 4 años.

El proceso de la cría comprende un ciclo de aproximadamente un año, que comienza en el otoño con el servicio de las ovejas. Luego de la gestación y el período en el que se mantiene al cordero junto a la madre, culmina el ciclo productivo con el destete y consiguiente venta de los mismos, que ya han alcanzado para esta época un peso cercano a los 25 kg. Asimismo, y dada la condición de doble propósito de la raza ovina que se utiliza en este emprendimiento, otro ingreso es el que genera la venta de la lana.

Supuestos del modelo

A partir de la descripción hecha anteriormente, se plantea un modelo para la actividad de cría ovina en base a parámetros productivos de los partidos de la zona de influencia de Bahía Blanca, realizándose el análisis financiero del mismo con el objetivo de conocer la rentabilidad a largo plazo del mismo. Así, se analizan los ingresos y costos a lo largo de 10 años de vida de la actividad, extensión en la cual se alcanza una estabilidad en los distintos flujos de ingresos y egresos.

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

El análisis supone un costo de arrendamiento, estimado en un 8% de la producción de kilogramos de carne por hectárea y por año, valuado a la cotización del novillo en el Mercado de Liniers. Con este supuesto se pretende reflejar el costo de oportunidad de la tierra para el productor que es propietario de la tierra.

El planteo productivo para la actividad supone un indicador de carga animal de 3,44 cabezas por hectárea. La producción del modelo se define como los kilogramos por hectárea obtenidos durante el año, los cuales surgen del siguiente cálculo:

$$\text{producción kg./ha} = \frac{(\text{kg. salidos} - \text{kg. entrados} + \text{kg. de diferencia de inventario})}{\text{Superficie destinada a la producción ovina (ha)}}$$

Los kilogramos salidos se refieren a las ventas realizadas, los cuales incluyen no solo las ventas de corderos, sino también aquellas de ovejas y carneros de descarte o refugio. La diferencia de inventarios se refiere a la mortandad de animales por diferentes motivos, incluyendo al consumo de animales en el propio establecimiento, y que en este caso se supone del 3% del rodeo.

La eficiencia del stock, por su parte, se obtiene como el porcentaje de producción sobre la existencia media, por lo que muestra cuanto se produce en proporción al rodeo existente. El porcentaje de señalada indica la proporción de ovejas que han quedado preñadas al finalizar el período de servicio. Se ha supuesto que el porcentaje de ovejas que no quedan preñadas se vende. La cantidad de corderos señalados representa la cantidad de corderos que se separan

² El sistema PROLANA consiste se basa en esquilas sueltas (desmaneado/sistema Tally Hi), acondicionamientos, clasificaciones y enfardelajes dejándolas listas, en la tranquera del campo, para su posterior exportación o abastecimiento de los lavaderos o peinadurías nacionales. Utilizando este sistema, las lanas se analizan en laboratorios especializados obteniendo los resultados de micronaje y rinde para asegurar que cada productor sepa lo que está produciendo y tenga más seguridad y conocimiento al momento de comercializar su producto.

Cuadro 1

Fuente: elaboración propia en base a datos Ministerio Asuntos Agrarios

de las ovejas. La diferencia entre ambos porcentajes se encuentra en el porcentaje de merma entre la preñez y el destete, el cual muestra las pérdidas por mortandad ocurridas en el período comprendido entre ambos sucesos.

Los corderos se venden, con un peso promedio de 25 kg., mientras que los pesos de venta para ovejas sin señalar y carneros de descarte se suponen en 45 y 50 kg. respectivamente. Como se mencionara anteriormente, la característica distintiva de la actividad es su doble propósito, es decir que produce tanto carne como lana. El supuesto realizado en cuanto a este último producto es que la esquila se realiza de acuerdo a las normas Prolana², para obtener así un mejor precio. El rendimiento supuesto es de 5 kg. de lana sucia, con un rendimiento al peine del 60% y con una finura promedio de 29/30 micrones.

En cuanto a las compras, el modelo supone una inversión inicial en hacienda de 526 borregas, en los meses de septiembre del período cero. El objetivo es llegar, a través de retención y compra de borregas, a un stock de 650 madres. La reposición anual se supone del 12% de los vientres. También en el primer año operativo se realiza la compra de los carneros necesarios, suponiendo una relación de 4 carneros cada 100 ovejas. En los años siguientes, las compras efectuadas reflejan las adquisiciones de ovejas para reponer las pérdidas por mortandad y otras causas, y así mantener el stock original, como así también la reposición de carneros.

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

Indices productivos

Stock al servicio	650
Ovejas	582
Borregas	68
Carneros	25
% Señalada	90
% mortandad + consumo en establecimiento	3
Faltantes	15
Corderos señalados	524
Animales en esquila	675
Rendimiento al peine	60
Finura	29/30 mic.
Fecha esquila (dd-mmm)	15-oct
Superficie ovina (has)	187
Receptividad (cab/ha)	3,61

Los gastos están comprendidos en dos grandes grupos. El primero de ellos contempla los gastos directos vinculados a la producción, e incluye gastos de compra y ventas, personal, sanidad, alimentación (referido al mantenimiento e implantación de pasturas) y arrendamiento. El gasto en personal está calculado en base al supuesto del requerimiento de una persona cada 1200 animales, mientras que para los gastos en sanidad del rodeo, se supone un planteo de intensidad media. A valores actuales, el mismo arroja un costo promedio anual para todo el rodeo de u\$s 1,35 por animal.

El segundo conjunto de erogaciones es el referido a los gastos indirectos, integrado por aquellos vinculados tanto a la producción como así también a la administración. Entre los

primeros se encuentran los costos por movilidad, comunicaciones, como así también por asesoramiento para la producción. Vinculados a la administración, en tanto, se incluyen los costos por asesoramiento contable³. En el Cuadro 2 se observa la estructura de costos supuesta para el modelo, con los valores anuales correspondientes a cada rubro, para un año en que la producción del modelo se halla estabilizada.

³ A fines de facilitar el cálculo, y dado que las condiciones productivas supuestas lo permiten, se supondrá que el productor agropecuario está adherido al Régimen simplificado (Monotributo), razón por la cual debe ingresar mensualmente el impuesto que resulte de su categorización, no debiendo computar el pago por Impuesto a las Ganancias, IVA y Régimen Previsional.

Estructura de costos - Planteo de cría bovina	
Anuales, en u\$s	
TPO DE GASTO	Año estabilizado
Gastos directos	
Productos veterinarios	917
Esquila	563
Guías	67
Sueldos	1.600
Cargas sociales	333
Conservación y reparación construcciones}	50
Conservación y reparación aguadas	33
Conservación y reparación alambrados	83
Conservación y reparación máquinas / herramientas	133
Gastos indirectos	
<i>De producción</i>	
Combustibles y lubricantes	600
<i>De administración</i>	
Honorarios contables	320

Cuadro 2

Resultados

Como se mencionara anteriormente, se realizó el análisis financiero de un planteo de cría bovina con el objetivo de conocer su rentabilidad bajo las nuevas condiciones económicas que supuso el abandono de la convertibilidad y consecuente depreciación de la moneda local. Asimismo, y dada la oportunidad que brinda la Ley Ovina Nacional, se plantean las consecuencias para el proyecto del acceso a los diversos créditos planteados en ella. Como se mencionara en estudios anteriores, la ley ovina prevé el otorgamiento de créditos de hasta 40.000 pesos que el beneficiario debe devolver a valor producto y sin intereses. El dinero que se recibe en calidad de préstamo puede ser utilizado por los productores para la compra de vientres, mejoras genéticas e infraestructura, sanidad animal y proyectos productivos, entre otros destinos.

En el caso analizado, se supone que el productor accede a tres créditos, por un valor total \$69.800. El principal, por un valor de \$51.500, tiene como destino la compra de borregas, mientras que los otros dos son \$10.200 y \$8.100 y se utilizan para el mejoramiento genético del plantel y para la construcción de edificaciones propias de la actividad ovina (corrales, manga ovina, bañadero y tinglado de esquila).

Así, se elabora un flujo de fondos proyectado (base caja), cuyo resumen, expresado a través del Estado de Resultados y Flujo de Fondos Libres se observa en el Cuadro 3. A través de

éstos, y haciendo uso de distintas herramientas financieras, se verifica la factibilidad económica del modelo.

Cuadro de resultados y flujo de fondos operativo

En dólares

	Per 0	Per 1	Per 2	Per 3	Per 4	Per 5	Per 6	Per 7	Per 8	Per 9	Per 10
Benef. Antes imp. y amortizac.	-317	-307	2.608	10.301	11.121	11.716	11.839	11.226	11.226	11.226	25.017
Régimen Simplif. (Monotributo)	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356	1.356
Beneficio después de impuestos	-1.673	-1.663	1.252	8.945	9.765	10.360	10.483	9.870	9.870	9.870	23.661
FLUJO DE FONDOS OPERATIVO											
FF de las operaciones	-1.673	-1.663	1.252	8.945	9.765	10.360	10.483	9.870	9.870	9.870	23.661
FF asociados a inversión	4.103	24.500	4.280	4.783	4.783	8.499	5.093	5.093	5.093	4.923	8.438
Flujos de fondos libres	-5.777	-26.163	-3.028	4.162	4.982	1.861	5.389	4.777	4.777	4.947	15.223
TIR = 4,4%											
FLUJO DE FONDOS OPERATIVO CON PRÉSTAMO - LEY OVINA											
FF de las operaciones	-1.673	-1.663	1.252	8.945	9.765	10.360	10.483	9.870	9.870	9.870	23.661
FF asociados a inversión	-4.103	-1.233	-9.103	-9.607	-9.607	-13.323	-9.067	-5.093	-5.093	-4.923	-8.438
Flujos de fondos libres	-5.777	-2.897	-7.852	-662	158	-2.962	1.416	4.777	4.777	4.947	15.223
TIR = 6,4%											

De los resultados obtenidos, se observa que para el modelo de producción supuesto para la actividad de cría ovina en la región, la rentabilidad anual en dólares asciende al 4,5% en el caso en que no se contempla el acceso a las facilidades financieras que otorga la ley ovina. Si bien una primera instancia, la rentabilidad para este planteo puede ser considerada como moderada, deben tenerse en cuenta algunas consideraciones relativas a las características del modelo analizado como así también propias de la actividad.

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

Referido a los parámetros asumidos para el análisis del modelo, se observa que pese a los efectos de la devaluación, ciertos egresos, tales como los costos de estructura (personal, comunicaciones, movilidad) son relativamente altos en relación a la escala de producción. A modo de ejemplo, en un año de producción estabilizado, los rubros de personal y movilidad anuales representan más del 15% de las ventas de dicho período. La consideración de un planteo de mayor escala, seguramente tendría un impacto positivo en el indicador de rentabilidad, pese a las modificaciones que deberían hacerse en otros parámetros.

Aún así, el resultado para este planteo es promisorio si se tiene en cuenta que, como se mencionara en el estudio anterior de IAE, durante gran parte de la década de los noventa, la actividad presentó resultados bajos o directamente negativos, los cuales fueron la principal causa de la importante reducción del stock, inclusive en aquellos lugares en donde presentaba características de monocultivo, como en la patagonia.

En tanto, para el análisis del proyecto con la incorporación de las facilidades crediticias que

ofrece la ley ovina, el resultado, también en dólares, se eleva a 6,4%, casi un 50% más que en el caso sin financiamiento. Vale recordar aquí, que los créditos otorgados bajo la ley ovina poseen características muy ventajosas, tales como la devolución a valor producto y sin intereses.

Análisis de sensibilidad

Dentro del contexto macroeconómico que transita el país a partir del año 2002, se pueden destacar dos elementos que darían origen a la variación en el resultado del indicador de rentabilidad para el modelo de cría ovina planteado: el primero referido a cambios en los precios de las distintas categorías de hacienda, mientras que el segundo está vinculado a cambios en el tipo de cambio. La combinación de los cambios producidos en cada uno de estos factores es lo que determina la variabilidad de los ingresos del productor.

La suposición de un escenario en donde ocurren modificaciones positivas en el precio de los distintos precios de los productos del modelo, encuentra su fundamento en el análisis de la situación actual de los mercados de carne ovina y de lana.

Así, y como se presentara en estudios anteriores de IAE⁴, las perspectivas que presenta hoy en día la actividad ovina son favorables, y presentan condiciones para mejorar, debido principalmente, a la posibilidad que representan la demanda de carne ovina de los mercados externos, como así también por la mejora en los precios de la lana. Debe observarse aquí, sin embargo, que la actividad en la provincia de Buenos Aires presenta una clara desventaja ya que no cuenta con la posibilidad de exportar hacia los países europeos, debido al problema de la aftosa. Por este motivo, la cuota que la Unión Europea otorga al país, de 23 mil toneladas, sólo se puede cubrir con carne ovina producida en la patagonia. Durante el año 2003, sólo se pudo cumplimentar con el 19% de la cuota de carne ovina para la Unión Europea.

⁴ IAE 74, mayo 2004.

Suponiendo el caso en que no se accede a las facilidades crediticias que plantea la ley ovina, modificaciones en los precios del 5% (manteniéndose todos los demás parámetros constantes) hacen que la rentabilidad del modelo ascienda a 7,25 % anual, superior en un 60% al indicador surgido del planteo original.

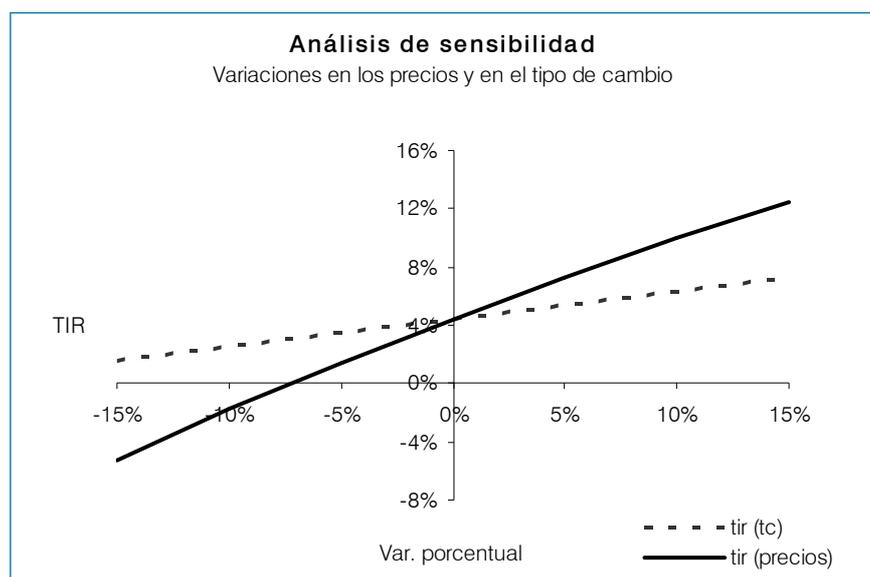
A su vez, el fundamento para realizar un análisis de sensibilidad del indicador de rentabilidad ante modificaciones en el tipo de cambio se encuentra en el actual entorno macroeconómico, dada la falta de resolución de algunos problemas fundamentales, tales como la renegociación de la deuda en default como así también de otros aspectos que podrían influir en el tipo de cambio futuro. A su vez, el interés de este análisis se encuentra en que, y como se mencionara anteriormente, la fuerte depreciación de la moneda local, fue uno de los factores que ha permitido que reaparezca la rentabilidad de la actividad, al menos para planteos como el analizado en este estudio. Sin embargo, cabe aclarar aquí, que debido a que la producción de carne ovina en la provincia de Buenos Aires está, por el momento, orientada casi en su totalidad al mercado interno, una devaluación o apreciación de la moneda debe contemplar efectos diferenciales para los ingresos de los productos vinculados al mercado interno (carne) o al mercado externo (lana).

Así, por ejemplo, una devaluación no afectará los ingresos, medidos en dólares, del producto vinculado al mercado externo, pero sí provocará una disminución de los ingresos en dólares de los productos vinculados al mercado interno.

Con este detalle en mente, el análisis permite observar que una apreciación de la moneda local del orden del 15%, con lo cual el tipo de cambio se ubicaría en \$2,55 por dólar, generaría

que la rentabilidad del modelo planteado se ubique en aproximadamente 1,5% anual, suponiendo, como en los casos anteriores, que el resto de los parámetros se mantiene constante. Para el caso inverso, en tanto, en donde la depreciación de la moneda local se profundiza en un 15% con respecto al valor planteado en el caso original ($TC = \$3,45/u\s), la rentabilidad anual asciende hasta situarse en un 7,3%. La sensibilidad del planteo frente a variaciones en el tipo de cambio es alta, lo que pone en evidencia la importancia que ha tenido el cambio en el contexto macroeconómico para el actual resurgimiento de la actividad, pero menor que la ocurre frente a variaciones en los precios.

Gráfico 1



Comentarios finales

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

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

El estudio refleja que bajo los parámetros productivos y económicos supuestos, en la actualidad, un modelo de cría ovina como el planteado presenta una rentabilidad positiva. Este no es un hecho menor cuando se tiene en cuenta que durante gran parte de la década pasada los márgenes para planteos de similares características eran nulos o claramente negativos. Sin embargo, y pensando en la producción regional, debe tenerse en cuenta que las exportaciones que hoy se pueden realizar desde la provincia de Buenos Aires quedan limitadas a Brasil y a algunos países asiáticos, árabes y sudafricanos, en donde existe demanda por el producto. El problema, entonces, no sería la colocación del producto en el exterior, sino la organización de la oferta. Para aprovechar la actual condición de rentabilidad de la actividad, debería promoverse una serie de medidas, tales como lograr un sistema de precios de referencia, que otorgue una mayor transparencia en el mercado, como así también la organización de la oferta para la posterior comercialización, tanto para exportación como el mercado local. ■



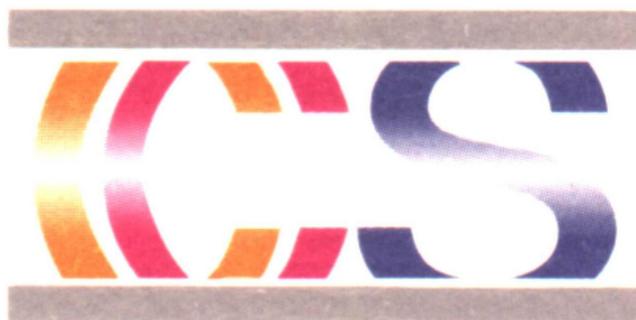
Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

83 años
de Confianza



**COOPERATIVA
OBRERA**
SUPERMERCADOS

La empresa social de los propios consumidores



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

Indice de Precios al Consumidor

En los meses de mayo y junio, el Índice de Precios al Consumidor correspondiente a la ciudad de Bahía Blanca cerró con una variación del 0,7% y 0,43% respectivamente. De este modo, la inflación acumulada en el primer semestre del año asciende a 2,7%. Si se consolidara esta tendencia, cabría esperar que el incremento anual de los precios minoristas fuera del orden del 6%, es decir, más del doble que el resultado obtenido en el período 2003. De concretarse la proyección, se estaría en el límite inferior de la banda estimada a comienzos de año en el proyecto de Ley de Presupuesto, en donde se prevé una suba máxima del 11%. Por su parte, el INDEC calculó variaciones del 0,6% y 0,7% para el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, lo que arroja hasta el momento una inflación acumulada del 3,3%.

Con respecto a junio del año pasado, se calcula en la ciudad un aumento general del 3,4% en los precios al consumidor. En esta oportunidad, los factores que más incidieron en la suba del índice fueron las

variaciones observadas en el capítulo alimenticio y las alzas estacionales aplicadas en los servicios turísticos.

En el análisis desagregado surge que "Esparcimiento", el capítulo con mayor incremento, varió un 2,33% con respecto a mayo. La suba se concentró en el rubro turismo, que presentó un ajuste del 6,5%, como consecuencia de la actualización de tarifas en las agencias de viajes, en virtud del comienzo de la temporada alta. En particular, la categoría transporte se elevó un 7,5% mientras que hotelería y excursiones lo hizo en un 5,5%.

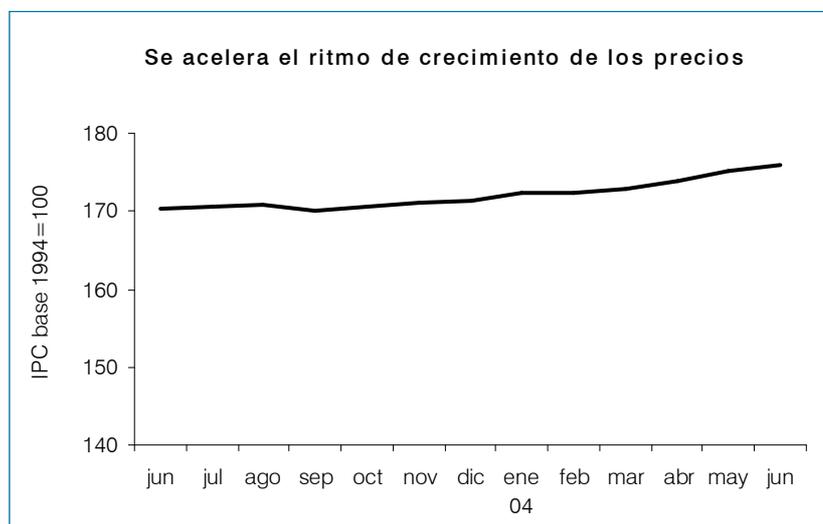
"Alimentos y Bebidas", la categoría con mayor participación en el presupuesto familiar y por tanto, la de ponderación más elevada en la estructura del índice, verificó un aumento del 0,84%. Los rubros que principalmente explicaron el resultado fueron: verduras frescas (8,3%), bebidas alcohólicas (3,2%), infusiones (2%) y lácteos (0,8%). En menor medida incidieron las bebidas alcohólicas (0,44%), los alimentos semipreparados (0,37%) y los cereales y derivados (0,34%). Asimismo se registraron bajas, aunque de menor peso. Entre las más destacadas figuran las producidas en frutas frescas (-5,4%), condimentos (-1,7%) y alimentos preparados (-1,5%).

En tercera instancia se ubicó el capítulo "Bienes y servicios varios", con una suba del 0,7%. Esta variación respondió al comportamiento exhibido por el precio de los cigarrillos, que determinó un cambio del 4,6% en el rubro tabaco. Las dos compañías tabacaleras aplicaron aumentos que, en promedio, alcanzaron el 12%. Esta modificación fue la tercera en el año, ya que inicialmente se llevó a cabo un ajuste del 30%, seguido por una reducción del orden del 10%. La suba implementada en esta oportunidad se atribuye a la necesidad expresada por las empresas de cumplir con el compromiso de recaudación establecido con el gobierno en el marco del convenio rubricado en los primeros días de marzo. Dicho convenio contempla, entre otros puntos, un compromiso por parte de las compañías tabacaleras para incrementar la recaudación impositiva del sector, básicamente mediante aumentos en el precio de los cigarrillos al público. En otro orden de cosas, los artículos de tocador bajaron un 3%, moderando las alzas operadas en el resto del capítulo.

"Indumentaria" exhibió su cuarto aumento consecutivo, estimado esta vez en 0,5%. Con el correr de los meses las subas se han ido desacelerando pero aún se registran algunos ajustes en artículos de invierno. En junio, los rubros que presentaron incrementos fueron calzado, productos de marroquinería y ropa exterior, con variaciones del 2%, 1% y 0,2% respectivamente.

"Transporte y Comunicaciones" cerró con una pequeña alza, del orden del 0,1%. La misma se explica por una variación del 0,4% en el rubro taxis y remises y del 0,1% en combustibles. Por otro lado, las cubiertas y repuestos tuvieron un pequeño declive, estimado en 0,12%. En comunicaciones, en tanto, no se detectaron modificaciones de precios.

"Salud" fue el capítulo con menor suba del mes. Con respecto a mayo, su índice se actualizó un 0,03%, producto del efecto combinado del incremento del 0,1% en medicamentos y de la baja del 0,2% en



elementos de primeros auxilios. Los servicios médicos permanecieron sin cambios.

Entre las bajas operadas, que fueron en general muy leves, sobresale la correspondiente a "Equipamiento y funcionamiento del hogar", estimada en 0,23%. Los rubros que descendieron fueron artículos de limpieza (-1,2%), accesorios para la decoración (-0,9%), y electrodomésticos. También hubo algunas subas, que no llegaron a contrarrestar totalmente los descensos registrados. Las mismas se detectaron en artículos de ferretería (1,8%) y menaje (0,2%).

"Vivienda" cayó un 0,16% en relación al mes de mayo. En esta oportunidad, los alquileres y materiales de construcción, que últimamente mostraban una tendencia

alcista, no sufrieron modificaciones. La baja en el capítulo respondió a un ajuste del 0,88% en el rubro servicios. Las mayores expectativas para este capítulo están centradas en el mes de octubre, fecha en que los usuarios residenciales comenzarán a percibir los ajustes operados en los cuadros tarifarios del gas y la energía eléctrica.

Finalmente se encuentra el capítulo "Educación", que concluyó el mes con un descenso pequeño, muy cercano a cero, calculado en 0,03%. El resultado obedece a un leve retroceso del 0,07% en el precio de textos y útiles escolares, normal para la época por la retracción estacional de la demanda.

En definitiva, el bimestre mayo junio se acumuló una suba total del 1,1%.

Costo de la canasta familiar

A partir de los precios relevados durante el mes de junio, se actualizó el valor de la canasta básica de referencia para una familia de cinco integrantes. El costo promedio de dicha canasta alcanzó los 1.943,3 pesos, es decir, un 0,3% más que el monto correspondiente a mayo. Por otro lado, esta cifra refleja un incremento superior al 43%, si se la compara con el costo vigente antes de la salida del régimen de convertibilidad. Del total estimado, un 41%, es decir unos 788 pesos, se destinan a alimentos y bebidas.

Al mismo tiempo, se calculó el valor de la misma canasta, aunque teniendo en cuenta para cada ítem sólo los productos de menor precio, arribándose a un costo mínimo de 1.575,5 pesos.

Finalmente se estimó el ingreso requerido para adquirir una canasta conformada únicamente por bienes de primeras marcas o aquellos de mayor valor en plaza. En este caso, el valor se situó en los 2.362,3 pesos. Nótese que la diferencia entre los valores máximo y mínimo alcanza los 439 pesos, lo cual constituye una medida del ahorro que se logra con la búsqueda de los mejores precios del mercado.

Comercio, industria y servicios

Los resultados de la encuesta arrojaron, para el bimestre mayo-junio, una leve caída del indicador de situación general de las firmas, manteniéndose en niveles considerados normales. Los tres sectores que componen la encuesta informaron menores niveles de ventas. Este resultado tiene dos lecturas posibles, una de más corto plazo y otra analizando la tendencia desde hace algunos bimestres.

En primer lugar, existe un componente estacional que contrasta el incremento del

Costo promedio mensual de la canasta familiar

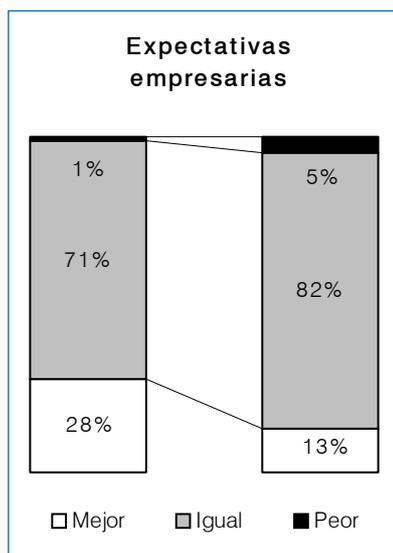
por capítulos y grupos - datos de junio 2004

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	787,9	40,5%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	107,5	5,5%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	275,7	14,2%
Aceites y margarinas	20,6	1,1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	106,5	5,5%
Frutas y verduras	108,6	5,6%
Azúcar, dulces, cacao	28,6	1,5%
Infusiones	26,7	1,4%
Condimentos, aderezos, sal y especias	12,7	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	101,0	5,2%
INDUMENTARIA	275,4	14,2%
VIVIENDA	111,7	5,7%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	55,6	2,9%
Artefactos de consumo durable	24,4	1,3%
Blanco y mantelería	12,6	0,6%
Menaje	2,2	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	16,4	0,8%
SALUD	33,1	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	298,6	15,4%
ESPARCIMIENTO	188,5	9,7%
EDUCACION	99,1	5,1%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	93,4	4,8%
COSTO TOTAL (\$)	1.943,3	100%

nivel de actividad en marzo y abril, meses en que luego de haber finalizado las vacaciones, las transacciones retoman su ritmo habitual, comienza el ciclo lectivo y la gente organiza nuevamente su economía doméstica. En este sentido, era esperable una leve disminución del indicador de situación general.

Pero por otro lado, analizando la tendencia junto con las expectativas para los próximos meses, se infiere que se está en presencia de una desaceleración del ritmo de recuperación de la economía. En otros términos, se está frenando la reactivación. La pregunta clave es ¿la reactivación llegó a su techo o existen factores que momentáneamente la han suspendido?

Otro dato relevante que abona esta hipótesis es el deterioro que sufrieron las expectativas empresariales en el bimestre bajo análisis. Si bien no es significativo el pasaje de "igual" a "peor" en referencia a la situación general para los próximos meses, sí resulta importante el cambio de "mejor" a "igual".



Las causas de esta mayor cautela en la visión de los empresarios son diversas. Por un lado, el enrarecimiento del clima político y social de los últimos meses introdujo "ruido" en las decisiones económicas y está generando dudas sobre el corto plazo. Por

otro lado, los empresarios y los consumidores perciben un panorama confuso en los lineamientos del gobierno y esto también redundará en menor confianza.

Otras cuestiones asociadas a un menor nivel de optimismo son los menores plazos de los proveedores y la disminución del circulante. Últimamente habían aumentado mucho las compras con tarjetas de crédito, que a partir de julio comenzarán a cobrar nuevamente intereses en sus cuotas.

En las firmas industriales la utilización de la capacidad instalada ronda, como el bimestre anterior, el 65%. Además, los encuestados indican que la rentabilidad es cada vez más baja, ya que los precios de las materias primas aumentan y trasladarlos al precio final implica una disminución de la demanda. Algunas firmas, no obstante, informaron que en los meses venideros necesariamente aumentarán los precios de su producto o servicio, dado que ya no pueden absorber estos incrementos.

Finalmente, en lo referente a los empleados, continúa el saldo positivo entre la proporción de firmas que aumentó su plantel y aquellas que lo disminuyeron. No obstante, en muchos casos la incorporación es "en negro" o de manera temporaria". Los altos costos laborales no permiten, según las propias opiniones de los empresarios, formar una plantilla acorde a las necesidades reales de la firma y bajo los requerimientos legales.

Comentarios por rubro

Artículos para el hogar. Las firmas de este rubro no aumentaron significativamente sus ventas con motivo del Día del Padre. La competencia es grande y las promociones para aumentar las ventas disminuye los márgenes de ganancia. De todos modos se nota una mejora respecto al año anterior.

Agencias de viajes. Tanto la oferta como la demanda se incrementaron en este bimestre por las vacaciones de invierno. Los destinos más pedidos son

Cataratas del Iguazú, Buenos Aires, Mendoza, y la Patagonia. También se incrementaron las promociones para los diversos centros de esquí del país.

Seguros. El mercado se notó estable en cuanto al movimiento comercial. De acuerdo a lo que pudieron notar los operadores, la actividad se desarrolló más en lo que respecta a asesoramiento que a la concreción de ventas. Este aspecto es normal en estos meses del año por lo que no resulta preocupante.

Alimentos y Bebidas. Las firmas industriales de alimentos perciben una demanda firme con buenas perspectivas para el mediano plazo. La utilización de la capacidad instalada continúa en niveles aceptables y los precios presentan una tendencia levemente alcista.

Esparcimiento. Los empresarios gastronómicos que componen este rubro indican un buen flujo de clientes, mejor que años anteriores. Sin embargo, en algunos casos, los mayores precios de las materias primas los obligarán a aumentar sus precios o a reducir sus márgenes de ganancia.

Repuestos. Mayo y junio son los meses más bajos en las ventas del rubro. También se registraron aumentos de precios en los proveedores y fabricantes.

Vehículos. Los concesionarios coinciden en que mayo fue mejor que junio. Las ventas al sector agropecuario han disminuido por la baja del precio del trigo y de la hacienda. Contrariamente, han aumentado las ventas provenientes de líneas crediticias de los bancos. En definitiva, el mercado automotor está desarrollándose por encima de lo esperado a principios de año.

Indumentaria. El mes de mayo fue bastante bueno con relación al año pasado, y además del efectivo, una gran proporción de los pagos se realizaron con tarjeta de crédito, dadas las promociones existentes de seis pagos sin interés. En junio el Día del Padre aportó dinamismo a las ventas,

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 marzo-abril ² Con respecto a igual bimestre de 2003

aunque no ha sido demasiado significativo.

Materiales de construcción. La actividad constructora disminuye su ritmo en invierno, lo que repercute sobre los comercios de venta de materiales. En estos comercios se dificulta la comparación con años anteriores por el notable incremento en el precio de los materiales.

junio en relación con mayo de 2004 registra un incremento cercano al 0,2% con estacionalidad. Con respecto al mismo mes del año anterior, la producción manufacturera de junio de 2004 muestra una suba superior al 11%, con estacionalidad. Desde el punto de vista sectorial, las ramas industriales que presentan los mayores incrementos en el primer semestre de 2004 a nivel del país con respecto al mismo período del año anterior son los automotores, los productos de editoriales e imprentas y los agroquími-

cos, mientras que la principal caída se encuentra en la producción de cigarrillos.

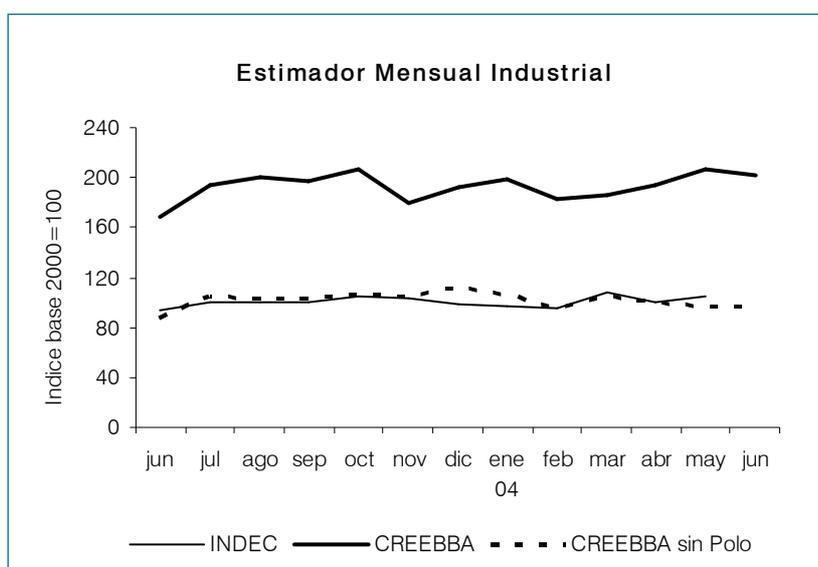
Abonos y compuestos de nitrógeno. La producción local de urea registra en el mes de junio una disminución en comparación con junio de 2003. A nivel nacional el rubro agroquímicos presenta en los primeros cinco meses de 2004 una variación acumulada del 22% en relación con el mismo período del año anterior. Si se compara contra el mismo mes de 2003 se advierte una variación negativa superior al 2%. La mayor producción nacional del fertilizantes ha sido destinada principalmente a abastecer la mayor demanda interna en detrimento de las colocaciones externas.

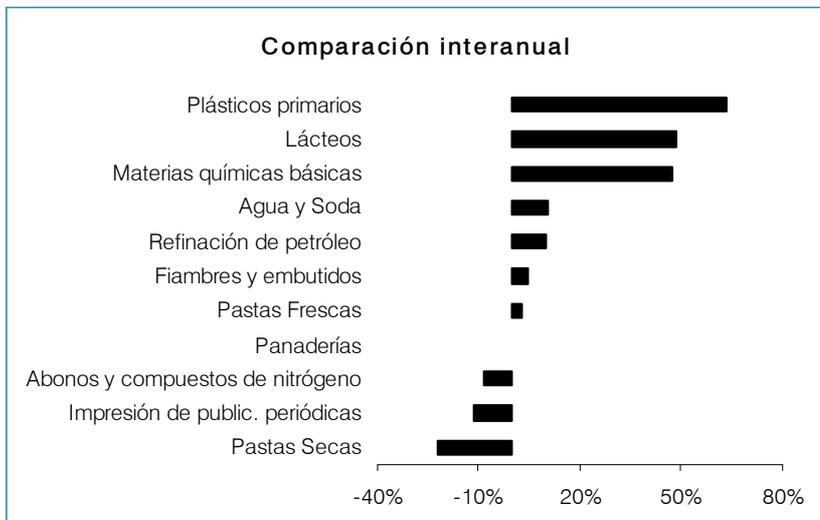
Materias químicas básicas. El índice del sector correspondiente al mes de junio de 2004 exhibe un importante incremento (47%) en relación con el mismo mes del año pasado. Esto se debe al aumento del 60% en el nivel de producción de soda cáustica, y del 46% en el caso del etileno. A nivel nacional, la elaboración de productos químicos básicos presenta en los primeros cinco meses de 2004 un incremento superior al 7% en comparación con el mismo período de 2003. Un variado conjunto de químicos, entre los que se destacan los formaldehídos, el estireno y el etileno, muestran un buen desempeño como consecuencia de las mayores

Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de junio de 2004 indican que la producción industrial local se encuentra un 16% por encima de los valores registrados en junio de 2003. Con respecto al mes anterior el índice exhibe un descenso del -4,8%. Cuando se excluye del cálculo del índice a las empresas pertenecientes al polo el índice presenta niveles similares a los registrados en el mismo mes del año pasado.

A nivel nacional, de acuerdo con las estimaciones de INDEC, la actividad de





colocaciones efectuadas tanto en el mercado local como en el mercado externo. Según el informe elaborado por INDEC, las expectativas para los próximos meses son alentadoras.

Plásticos primarios. La producción de Plásticos Primarios se incrementa, durante el mes de junio, un 63% en comparación con el mismo período del año 2003. El impulso está dado especialmente por el aumento en la producción de PVC. (141%) y también por el mayor nivel de producción de polietileno, aunque en una escala inferior (52%). En el plano nacional la producción de materias primas plásticas exhibe un aumento superior al 9% durante los primeros cinco meses de 2004 en comparación con el mismo período del año pasado. La demanda interna se perfila estable para el sector y sostenida, al tiempo que las exportaciones hacia Brasil, que es la principal plaza de colocación de estos productos, se presentan crecientes.

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.

Agua, Gaseosas y Soda. Este sector de la industria local informa un aumento del 10% en los niveles de producción durante el mes de junio de 2004 en relación con el mismo mes de 2003, impulsado principalmente por el incremento registrado en la producción de soda (48%) y gaseosas (10%), mientras que en el caso del agua mineral se observa una disminución en el nivel de producción del 16%.

Mercado inmobiliario

Luego del importante repunte que evidenció la operatoria inmobiliaria durante marzo y abril en la ciudad de Bahía Blanca, los indicadores sectoriales registraron una caída, tanto en el segmento de compraventa como en el de alquileres. En efecto, durante el bimestre precedente la actividad alcanzó un nivel definible como bueno, mientras que en mayo y junio, la misma retornó a niveles normales. De este modo, no se concretaron las expectativas de mejora que había manifestado la mayoría de los agentes inmobiliarios encuestados.

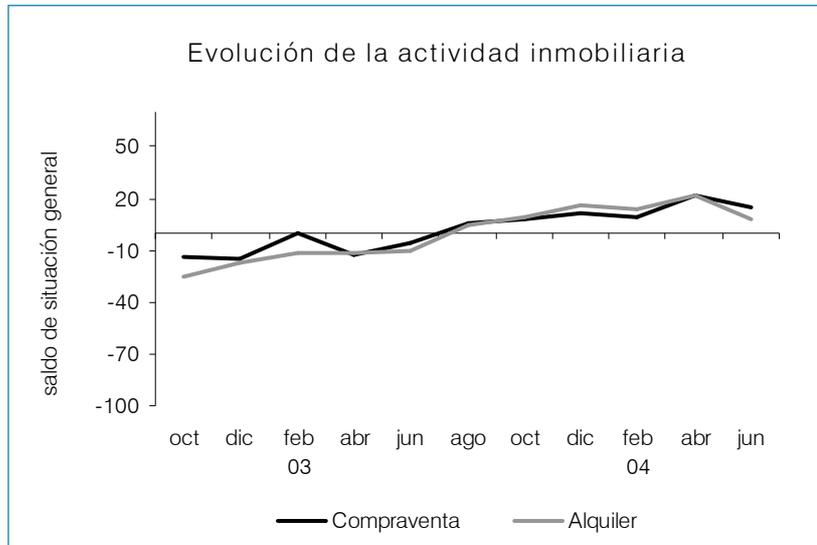
Pese a que hay ciertos factores que contribuyen a la dinámica sectorial, como la oferta de créditos hipotecarios y la estabilización general de las principales variables macroeconómicas, aún persiste un importante grado de incertidumbre que

frena o posterga la realización de muchas transacciones. Asimismo, en un contexto con alto componente de especulación, la oferta se contrae y la demanda se torna selectiva. Por otro lado, a lo largo del año se observan las oscilaciones naturales de actividad que tienen que ver con aspectos estacionales de la plaza inmobiliaria. Desde este último punto de vista, es previsible que en próximo bimestre se produzca una reactivación del volumen de operaciones, fundamentalmente en lo que se refiere al rubro departamentos y más especialmente en el segmento de los alquileres.

La tendencia del mercado inmobiliario está estrechamente ligada a la evolución de la economía general y es altamente sensible a las expectativas de compradores, vendedores e inversionistas. En tal sentido, la falta de definición de algunas cuestiones macroeconómicas ha comenzado a introducir cautela en el comportamiento de los agentes. Esta cuestión se manifiesta en la evolución del indicador de expectativas. Hasta el bimestre pasado predominaba cierto optimismo en torno a la marcha de la situación económica general y un 40% de los encuestados revelaba perspectivas de mejora. A partir de mayo, en cambio, la expectativa de mejora se redujo a un 22% de los consultados. Por otro lado, se sumó un 22% que opina que la situación va a empeorar, cuando anteriormente no se había recogido ninguna respuesta en tal sentido. El 56% restante considera que no se producirán cambios de importancia.

En el análisis desagregado surge que la mayor parte de los rubros que integran el mercado de compraventa se mantuvieron dentro de la misma tendencia de actividad, aunque con algunas mermas en el nivel de operaciones concertadas. Vale decir que, pese a los retrocesos verificados, ninguna categoría sufrió un deterioro de situación ya que los mismos no resultaron significativos.

El único rubro con mejoras en el indicador de desempeño fue el conformado por departamentos de dos dormitorios. Este tipo de inmueble ha exhibido una tendencia



ascendente en los últimos meses y, concretamente en el período mayo-junio, logró que el saldo de demanda pasara de normal a bueno.

Por su parte, los pisos y departamentos de dos dormitorios no presentaron cambios en el volumen de transacciones y permanecieron dentro de la franja definida como buena, consolidándose como el rubro con mayor estabilidad en el bimestre bajo análisis.

Con respecto al resto de las categorías, se afirman como las de mejor posición relativa los chalets y casas, los funcionales y departamentos de un dormitorio y los terrenos, todas ellas con situación general buena, pese a las mermas puntuales constatadas en el último bimestre. En tanto, los locales, cocheras y depósitos concluyeron con un saldo de actividad normal aunque con bajas en la cantidad de operaciones, un poco más pronunciada en el caso de los establecimientos comerciales.

La comparación interanual arroja resultados alentadores, ya que se registran incrementos en el nivel de ventas en la mayoría de los rubros: casas, departamentos de hasta dos dormitorios y terrenos. En tanto, se detecta un desempeño similar en el caso de pisos, locales, cocheras y depósitos. En ningún caso se advierte una caída de la demanda. En

cuanto al precio de las propiedades, computan una mayor cotización todas las categorías, excepto las cocheras y los depósitos, que mantienen el valor del año pasado.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios atribuibles a la plaza inmobiliaria de compraventa evidencian una desmejora con respecto a marzo y abril. En aquel momento, más del 70% de los encuestados aguardaba una mejor situación. En esta oportunidad, sólo el 28% espera un repunte. Además, se incorpora un 11% que estima que el cuadro va a empeorar, en tanto que el 61% restante no vislumbra modificaciones.

En el caso segmento locativo, se produjo un comportamiento similar al observado en la plaza de compraventa: la mayoría de los rubros registró mermas en la cantidad de contratos celebrados pero, como las mismas fueron de escasa significación, casi todos permanecieron en la misma situación y no desmejoraron sus respectivos indicadores de desempeño. La única categoría que sufrió un descenso en el ritmo de demanda fue la correspondiente a departamentos de dos dormitorios, cuyo saldo de actividad pasó de bueno a normal.

En el ranking de situación sobresalen los departamentos de un dormitorio, funcionales, chalets y casas, con indicador definible como bueno, seguidos por

locales, pisos, departamentos de más de dos dormitorios, cocheras y depósitos, que presentan un saldo de demanda normal.

Con respecto a igual bimestre del año pasado, los agentes inmobiliarios informan mayor actividad en el caso de los departamentos de hasta dos dormitorios, los chalets y las casas y un nivel similar en el resto de los rubros. En tanto, el valor de los alquileres resulta mayor en todas las categorías que conforman el mercado.

Las expectativas sectoriales, al igual que en el caso de la compraventa, evidencian un cierto deterioro con respecto al bimestre anterior. Concretamente, el 39% de los agentes espera una situación mejor, un 50% no vislumbra modificaciones sustanciales y el 11% restante considera que las condiciones generales del mercado de alquileres serán peores. ■

¡Invierta bien!

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

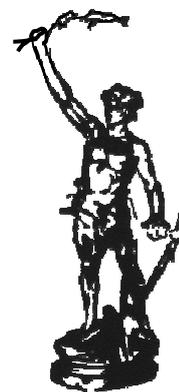
- TITULOS PUBLICOS Y PRIVADOS
- FONDOS DE INVERSION
- CAUCIONES
- OBLIGACIONES NEGOCIABLES
- OPCIONES

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**